

НАУКОВИЙ ВІСНИК

ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Випуск 494

Економіка



Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць. Вип. 494. Економіка. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2009. - 196 с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho natsionalnoho Universitetu: Zbirnyk Naukovykh Prats. Vyp. 494. Ekonomika. – Chernivtsi: ChNU, 2009. - 196 p.

У науковому віснику представлені різноманітні аспекти розвитку інституційних систем національних економік. Розглядаються актуальні проблеми міжнародної економіки, економічної політики, менеджменту, ринкової кон'юктури, економічної кібернетики.

Розрахований на науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів - усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

The various aspects of development of the institutional systems of transitive economies are presented in the issue. Actual problems of international economics, economic policy, management, market kon'yuktury, economical cybernetics are considered.

It is meant for scientists, professionals, faculty members, post graduate students, students and everybody those interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Редколегія випуску:

Нікіфоров П.О., доктор економічних наук, професор (науковий редактор);
Лопатинський Ю.М., доктор економічних наук (заступник наукового редактора);
Запхляк В.М., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар);
Григорків В.С., доктор фізико-математичних наук, професор;
Євдокименко В.К., доктор економічних наук, професор;
Ковальчук Т.М., доктор економічних наук, професор;
Комарницький І.Ф., доктор економічних наук, професор;
Кузьмін О.Є., доктор економічних наук, професор;
Лютый І.О., доктор економічних наук, професор;
Саблук П.Т., доктор економічних наук, професор;
Юрій С.І., доктор економічних наук, професор.
Сторошук Б.Д., кандидат економічних наук, доцент.

Друкується за ухвалою Вченої ради
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Свідоцтво Міністерства України у справах преси та інформації
№ 2158 серія КВ від 21.08.1996

Загальнодержавне видання

*Внесено до нового Переліку наукових фахових видань України
згідно постанови президії ВАК України від 14 квітня 2010 р. № 1-05/3
(Бюлетень ВАК України, № 5, 2010, ст. 10)*

© Чернівецький національний
університет, 2009

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.342

© Гражевська Н.І., 2009

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

СУПЕРЕЧНОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ

Дослідження спрямоване на виявлення характеру взаємовідносин між “інституціями” та “організаціями” в контексті теорії інституційної зміни системи багатостороннього міжнародного регулювання. Наголошується на тому, що глобальні економічні організації на сучасному етапі не виконують належним чином функції врегулювання процесів глобалізації та часто обмежують поширення її позитивного ефекту. Доводиться факт необхідності застосування більш гнучкого інструментарію та транспарентних методів глобального економічного співробітництва, формування впорядкованої глобальної інституційної системи, яка була б адекватною потребам ноосферно-синергетичного розвитку людства.

Ключові слова: глобалізація, світогосподарська система, інституції, інституційні зміни.

Аналіз організаційних і самоорганізаційних засад еволюції світової економіки засвідчує, що відмітності у “вагових категоріях” національних держав у галузі міжнародних економічних відносин викликають значні диспропорції світогосподарського розвитку. Свідченням цього є світові фінансові кризи, загострення проблем екстерналізації, незбалансованість торговельних і платіжних балансів, яка перетворилася на хронічне явище для більшості країн світу. Зазначені проблеми привертають усе більшу увагу зарубіжних і вітчизняних дослідників: К. Андерсена, О. Білоруса, А. Ельянова, Г. Колодки, Е. Кочетова, Д. Лук’яненка, П. Нікіфорова, В. Новицького, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, А. Пороховського, А. Поручника, Н. Сімонії, В. Сіденка, С. Соколенка, Дж. Сороса, Дж. Томпсона, А. Філіпенка, П. Хірста, М. Чешкова, Д. Чистіліна, Ю. Шишкова та ін. Водночас невідповідність між глобальною природою багатьох економічних процесів і продовженням їхнього врегулювання в національних межах загострює проблему виявлення суперечностей інституціоналізації сучасної світогосподарської системи, що й зумовило мету та завдання запропонованого дослідження.

Зауважимо, що глобалізація формальних і неформальних інституцій – тривалий і суперечливий процес, який знаходить свій вияв у стандартизації законодавчих норм, поступовому зближенні національних правових систем,

поширенні уніфікованих зразків поведінки в різних сферах суспільного життя. Водночас, на думку сучасних дослідників, процес “перенесення центру ваги в прийнятті рішень у наддержавну сферу тільки розпочинається, він ще не завершений і займе всю першу половину ХХІ ст., а можливо, й весь простір століття” [1, с. 324].

Як відомо, в основі інституційного облаштування сучасної світової економіки лежить сукупність міждержавних дво- і багатосторонніх угод, правових, нормативних актів, а також організаційна інфраструктура забезпечення їх дотримання й розвитку (міжнародні та регіональні організації, які створюються та діють на основі угод і договорів між державами на урядовому чи міжвідомчому рівні, мають відповідні повноваження, структуру управління, є суб’єктами міжнародного права й укладають відповідні угоди та неурядові міжнародні організації, що об’єднують громадські структури, наукові співтовариства, приватні компанії та підприємства, приватних осіб різних держав, які не є суб’єктами міжнародного права). При цьому специфіку сучасного етапу розвитку системи глобального управління визначає:

- звуження автономії суб’єктів, які розробляють економічну політику на рівні національного господарського комплексу, загострення проблем визначення пріоритетності цілей їхнього розвитку в глобальній системі економічних координат;

- розширення кола учасників економічного і політичного ринку, які впливають на прийняття рішень урядами та міжнародними організаціями, диверсифікація та інтенсивне формування нових учасників;

- дифузія автономії економічних та інституційних структур, яка реалізується через боротьбу окремих держав, груп, апарату деяких міжнародних організацій за можливості впливу на прийняття глобально значимих економічних рішень;

- велика строкатість і різноманітність управлінських ресурсів учасників міжнародних економічних відносин (політичний голос держави при прийнятті рішень в ООН, фінансові можливості ТНК, довіра суспільної думки до певних неурядових організацій тощо);

- поступове розмивання ієрархії глобальних управлінських зв'язків, вироблення колективних рішень шляхом переговорів, багатосторонніх міждержавних форм співпраці, спільних зустрічей представників держав та недержавних акторів за незадовільної реалізації виконавчих функцій [2, с. 323-325].

У зв'язку з цим зауважимо, що різноманітність, множинність форм і методів сучасного світогосподарського регулювання загострює проблему узгодженості дій суб'єктів глобальної економіки. На думку сучасних дослідників, взаємодія територій та держав із різною інституційною структурою – одне з найскладніших питань глобалізації. Ідеться про виникнення своєрідного глобального “ринку інституцій”, який складається з кількох взаємопов'язаних сегментів. По-перше, на цьому ринку відбувається “продаж” інституцій державними структурами, де “стороною попиту” виступають корпорації та приватні особи. По-друге, цей ринок охоплює пропозицію інституцій більш успішними країнами для трансплантації в менш успішні держави. У цьому випадку “сторону попиту” представляють не приватні структури, а держави – “імпортери інституцій”. По-третє, ринок інституцій існує “паралельно” із ринком товарів та послуг у тому розумінні, що будь-яка угода з купівлі товару завжди супроводжується “неявною інституційною трансакцією” – вибором інституцій. За цих обставин приватні структури знаходяться як на “стороні попиту”, так і на “стороні пропозиції” [3, с.407 – 408].

Важливим аспектом запропонованого дослідження є виявлення характеру взаємовідносин між “інституціями” та “організаціями” в контексті теорії інституційної зміни системи багатостороннього міжнародного регулювання. Ідеться насамперед про зворотний вплив організацій на процес формування інституцій (“правил гри”) у контексті підходу,

запропонованого Д. Нортон. На думку дослідника, “організації створюються з певною метою внаслідок сукупності можливостей, породжених існуючою сукупністю обмежень... і під час спроб досягти своїх цілей стають головними рушіями інституційної зміни” [4, с. 13–14].

Як уже зазначалося, міжнародні організації відіграють істотну роль у формуванні глобального інституційного середовища. На думку А. Вебера, ні нові технології, ні бізнес самі по собі не могли розвинути глобальну економіку. Основну роль у глобалізаційному процесі вчений відводить урядам країн Великої сімки та контрольованим ними міжнародним організаціям (МВФ, СБ та СОТ), які діють у межах Вашингтонського консенсусу, проводячи політику дерегулювання та лібералізації, спрямовану на “уніфікацію всіх національних економік на основі набору однакових правил гри, які передбачають вільний рух капіталів, товарів і послуг відповідно до ринкової оцінки” [5].

Водночас варто наголосити на тому, що глобальні економічні організації на сучасному етапі не виконують належно функції врегулювання процесів глобалізації та часто обмежують поширення її позитивного ефекту. Аналізуючи суттєві системні вади, притаманні діяльності впливових міжнародних структур, сучасні дослідники звертають увагу на недемократичний спосіб просування ліберальних глобалістських принципів; нав'язування типових схем економічної політики та нехтування національною специфікою господарського розвитку; прийняття рішень, спрямованих на захист інтересів транснаціональних компаній та правлячих еліт; бюрократизацію діяльності, надмірну формалізацію процесів прийняття рішень, інституційну інертність тощо.

Діяльність МВФ і СБ – яскрава ілюстрація суперечливих проблем, які породжує функціонування сучасних міжнародних організацій. Хоча МВФ було засновано в 1944 р. на конференції в Бреттен-Вудсі для нагляду за глобальними правилами управління грошовими та валютними відносинами, його основна діяльність протягом останнього часу була спрямована на забезпечення технічними консультаціями, економічним керівництвом та фінансовими позиками слабких економік, переважно країн, що розвиваються. При цьому доступ до фінансової допомоги надається на специфічних умовах, які часто називають принципом “обумовленості”. Наприклад, МВФ може наполягати на тому, щоб уряд, який потребує фінансової допомоги, обмежив кредитування та зменшив державні видатки, мінімізував заробітну плату та можливості працевлаштування населення, девальвував

національну валюту, скоротив програми соціального забезпечення.

Однак жорстко “обумовлене” кредитування для країн із трансформаційними економіками досить часто супроводжується напруженістю та соціальними конфліктами, які загострюють проблеми розвитку перехідних суспільств в умовах глобалізації. У зв’язку з цим Д. Гелд звертає увагу на те, що останнім часом МВФ має тенденцію здійснювати “структурну перебудову” відповідно до міжнародної економіки як заданої точки орієнтації, не беручи до уваги як зовнішні причини труднощів країн, так і структурний тиск і жорсткість самої світової економіки. На думку вченого, країни, що розвивається, за сучасних умов мають не так багато можливостей чинити цьому опір [6, с. 132].

Критикуючи політику МВФ, Дж. Стігліц зазначає, що ця організація, створювалась для надання допомоги країнам, що потрапили у кризові фінансові ситуації. Однак нині основні її вимоги – лібералізація ринку капіталів, вільна репатріація прибутків, підтримка високих курсів національних валют – висуваються та реалізуються не стільки в інтересах країн-реципієнтів кредитної “допомоги”, скільки в інтересах провідних фінансових центрів світу [7, с. 249]. Водночас сучасна світова фінансово-економічна криза яскраво висвітлює проблему невідповідності різкого зростання лібералізації фінансово-економічних потоків і глобальної макроекономічної керованості світогосподарського розвитку.

Це ж стосується діяльності Світового банку. Хоча його кредитна політика пройшла тривалу еволюцію, у 80-ті роки ХХ ст. вона почала безпосередньо пов’язуватися із позичками на “структурну” чи “секторну” перебудову та вимогами встановлення “правильних” монетарних чи фіскальних стандартів, послідовного усунення внутрішнього захисту від транснаціональних сил та надання переваг ринковому вирішенню питань виробництва і розподілу. Важливо, що як і в МВФ, розподіл права голосу членів СБ залежить від їхнього індивідуального фінансового внеску. Тому геоекономічна впливовість є визначальним фактором процедури прийняття рішень. Тому не дивно, що СБ був втягнений у напружену дискусію стосовно того, чи його політика відображає реальне економічне становище, чи наближається до стратегії “реколонізації”. Прихильники останнього погляду стверджують, що директиви СБ руйнують суверенні права країн, порушують найважливіші умови національного самовизначення, нав’язують економічні та політичні стандарти Півночі без належного врахування місцевих обставин та інтересів [8, с. 173–183].

Свідченням загострення суперечностей

інституціоналізації глобальної світогосподарської системи є конфронтаційність раундів багатосторонніх торговельних переговорів, що проходять у рамках ГАТТ/СОТ. Зокрема, п’ята Міжнародна сесія СОТ (вересень 2003 р., м. Канкун, Мексика), присвячена проблемі митних бар’єрів і впливу зовнішньої торгівлі на навколишнє середовище, ще раз засвідчила суперечливість торговельних позицій країн з різними потенціалами економіки та рівнем життя населення. Поставленої мети – полегшити торговельно-митні відносини між країнами-учасниками шляхом діалогу – не було досягнуто. Група із 20 країн на чолі з Бразилією, Китаєм, Мексикою та Індією висловила протест проти політики розвинених країн, спрямованої на посилення протекціонізму в аграрному секторі та лібералізацію сфери послуг. Нині країни, що розвиваються, продовжують страждати від субсидіювання розвиненими державами аграрного сектора та численних торговельних перешкод у формі адміністративно-санітарних та ліцензійно-патентних норм, а також прямих кількісних обмежень імпорту. Зазначений конфлікт призводить до виникнення перешкод на шляху досягнення прогресу в вирішенні питань лібералізації глобальної торгівлі послугами і скорочення митних зборів у промисловості.

Тому варто погодитися з Дж. Стігліцом у тому, що нині глобалізація “не працює” на забезпечення стабільності світової економіки. Головну причину цього вчений вбачає в існуючій інституційній системі. “На жаль, у нас немає світового уряду, відповідального за народи всіх країн, – зазначає дослідник. – Замість цього ми маємо систему, яку можна назвати глобальним управлінням без глобального уряду, в якій купка інститутів – СБ, МВФ, СОТ – і купка гравців – міністерства фінансів, внутрішньої і зовнішньої торгівлі, тісно пов’язані з фінансовими і комерційними інтересами, – домінують на сцені, але при цьому величезна більшість, яку зачіпають їхні рішення, залишається майже безголосою” [7, с. 249].

Отже, відставання регуляторних механізмів від динаміки та масштабів глобальних трансформацій, руйнівні флуктуаційні прояви нинішньої моделі глобалізації засвідчують зростаючий розлад сучасної інституційної системи світогосподарського розвитку. Дискретний, стрибкоподібний, а не еволюційний характер “інституційної зміни” світової економіки в умовах глобалізації загострює потребу застосування більш гнучкого інструментарію та транспарентних методів глобального економічного співробітництва, посилення функцій контролю та нагляду за основними учасниками глобального ринку, формування впорядкованої глобальної інституційної системи, яка була б адекватною потребам ноосферно-синергетичного

розвитку людства.

У зв'язку з цим зауважимо, що нині розробляється багато концепцій та моделей нового глобального управління, за кожною з яких стоїть переплетення прагматичних інтересів та ідеологічних уявлень, поширених у свідомості різних суб'єктів міжнародних економічних відносин. На думку сучасних дослідників, їх можна згрупувати в чотири основні напрями:

1) формування єдиного світового уряду, який повинен створюватися “за образом і подобою” держави;

2) реформування міжнародних організацій, насамперед ООН, яка має стати центральною ланкою глобального управління;

3) утвердження однополярності світу та легітимізація гегемонії США, які займають лідируючі позиції у стратегічних сферах соціально-економічного розвитку суспільства;

4) визнання поліцентричності світу та необхідності участі у глобальному управлінні не лише держав і міждержавних утворень, а й інших акторів [3, с. 409–410].

На нашу думку, плідним щодо розв'язання проблеми формування системи інституційного облаштування світової економіки є синергетичний підхід, спрямований на виявлення ролі та значення процесів самоорганізації світогосподарської системи, зокрема на шляху формування глобального громадянського суспільства та глобального соціального капіталу. Ідеться про те, що розвиток сучасних комп'ютерно-комунікаційних технологій забезпечує матрично-мережевий, горизонтальний принцип інтеграції різномірних типів діяльності та знання. Внаслідок дії синергетичних ефектів у достатньо хаотичному інформаційному масиві Інтернету утворюються “кристалізаційні точки” базових інтересів, які можуть стати центрами соціального тяжіння, у полі якого вже зараз з'являються ознаки виникнення співтовариств нового типу, здатних переходити з віртуальних у реальні структури й навпаки. Тим відкриваються додаткові перспективи для ініціатив та економічних і

політичних альянсів. Форуми, “зустрічі” представників світової владної економічної, політичної, інформаційної еліти, мас-медіа, міжнародних суспільних рухів суттєво змінюють владні відносини і технології соціального управління, ускладнюючи водночас економічне та політичне конкурентне середовище. Тобто, становлення ефективних інституційно-організаційних механізмів розвитку сучасної світогосподарської системи потребує парадигмального прориву в суспільній свідомості, перегляду та перебудови системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей, формування нового світопорядку на основі демократичних міжнародних процедур і механізмів, які відповідають потребам забезпечення гідного майбутнього людства.

Список літератури

- 1 Пасхавер Я. Дзеркало тижня. 2009. 23 травня. С.7
- 2 Згуровський М. Дзеркало тижня. 2008. 13 грудня. С.8
- 3 Пороховський О.А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку. Економічна теорія. 2009. №1. С.11.
- 4 Пороховський О.А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку. Економічна теорія. 2009. №1. С.15.
- 2 Ослунд А. Кризис: причины и последствия. “Washington Profile”. www.wash-profile.org/ru/node/8204/
- 6 Blanchard O. Cracks in the System. (Repairing the damaged economy. || Finance Development. 2008/ Desember. 8-10
- 7 Кобяков А. Мировой кризис продлится до 2015 года. КП Украина. 2009. 4 февраля. С.8.
- Кризис будет еще 5 лет. Сегодня. 2009. 10 февраля. С.3.
- 8 Пасхавер Я. Ура, мы на дне? Зеркало недели. 2009. 23 мая.
- 9 День. 2008. 18 листопада.

**ПРОТИВОРЕЧИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ГЛОБАЛЬНОЙ
МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ**

Исследование направлено на выявление характера взаимоотношений между «институтами» и «организациями» в контексте теории институционального изменения системы многостороннего международного регулирования. Подчеркивается, что глобальные экономические организации на современном этапе не выполняют надлежащим образом функции урегулирования процессов глобализации и часто ограничивают распространение ее положительного эффекта. Обосновывается факт необходимости применения более гибкого инструментария и транспарентных методов глобального экономического сотрудничества, формирования упорядоченной глобальной институциональной системы, которая была бы адекватной потребностям ноосферно-синергетического развития человечества.

Ключевые слова: глобализация, мирохозяйственная система, институты, институциональные изменения.

Summary

Nadiya Grazhevskaya

**THE CONTRADICTIONS OF THE INSTITUTIONALIZATION
OF THE WORLD-WIDE GLOBAL ECONOMICAL SYSTEM**

The research aimed at identifying the nature of the relationship between «institutions» and «organizations» in the context of the theory of institutional change of the multilateral system of international regulation. Author says that the global economic organizations at the present stage do not perform properly the functions of regulation of the processes of globalization but often limit the spread of its positive effect. The fact of the need for a more flexible tool and transparent methods of global economic cooperation, for the formation of an ordered global institutional system that would be adequate to the needs of noosphere-synergetic development of mankind is proved in the article.

Keywords: globalization, world economic system, institutions, institutional changes.

© Сизоненко В.О., 2009

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ІНСТИТУЦІЙНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ЄС

Стаття досліджує системи наукових і технологічних пріоритетів входження України у світовий простір та оптимізацію інституційних регуляторів, їх структуру, змісту діяльності і інструментів інноваційного співробітництва. У контексті узгодження інтересів України з країнами ЄС особливе значення відводиться гармонізації національних правових систем, норм діяльності інститутів національних інноваційних систем, “правил гри” суб’єктів міжнародної науково-технічної та інноваційної взаємодії.

Ключові слова: інновації, інституції, технологічна конвергенція, інтеграція господарських механізмів

Формування інноваційної економіки в Україні впродовж останніх десятиліть відбувається вкрай суперечливо. Намагання підпорядкувати розвиток науково-технічної сфери ринковим принципам господарювання, очікування автоматичного вирішення питань економічної поведінки підприємств у конкурентному середовищі, активізації інноваційної діяльності не виправдали себе в значній мірі. Науково-технічна діяльність характеризується значним скороченням фінансування, кількості зайнятих, матеріальної забезпеченості. Як результат – значно погіршилась якість наукових досліджень, знизився технологічний рівень більшості галузей економіки, спостерігається падіння конкурентоспроможності вітчизняної продукції [1, с. 65].

За цих умов посилилася залежність національного господарства від міжнародного трансферу, скоротилися можливості взаємовигідного співробітництва України в науково-технічній та інноваційній сфері. Між тим, у сучасному глобалізованому середовищі інновації посідають провідне місце в формуванні конкурентоспроможності національної економіки будь якої країни. Це підтверджується різким зростанням ефективності продуктивного використання праці і капіталу, посиленням впливу технологічного прогресу та знань у розвинених країнах світу.

Тому нагальною потребою сучасного розвитку України стає визначення системи наукових і технологічних пріоритетів входження у світовий простір і гармонізації інституційних регуляторів, їх структури, змісту діяльності та інструментів інноваційного співробітництва – правової, інформаційно-технологічної, організаційно-управлінської та матеріально-технічної

нормативної бази. У поєднанні із становленням державної науково-технічної та інноваційної політики це сприяло б вибору ефективних форм та методів міжнародного науково-технічного співробітництва на двосторонній чи багатосторонній основі, оптимізації механізмів їх спільного використання у інноваційній сфері. Удосконалення форм взаємодії України з країнами, економіка яких будується на знаннях через участь у спеціальних програмах коопераційного партнерства, дозволило б створити умови для більш широкого залучення до передових технологій та надати певний поштовх інноваційному розвитку країни.

Ключовим питанням узгодження інтересів України з країнами ЄС є ліквідація або принаймні зведення до мінімуму розриву між системою базових інститутів, що гарантує стійкість зв’язків в інноваційній сфері. Цей процес передбачає поступове зближення і гармонізацію національних правових систем, норм діяльності інститутів національних інноваційних систем, “правил гри” суб’єктів міжнародної науково-технічної та інноваційної взаємодії. До таких інститутів можна віднести інтелектуальну власність і різноманітні регулюючі інститути, які забезпечують чітке розмежування прав і зобов’язань договірних сторін; інститути конкурентної поведінки; систему суспільних цінностей [2]. У своїй взаємодії вони визначають можливості інтеграційних процесів, отримувати капітал, товари та технології, розташовувати виробництво там, де це ефективніше з погляду або одержання вигод, і в кінцевому рахунку виступають важливою складовою формування інституційної моделі інноваційного співробітництва України і ЄС.

Теоретичною базою для становлення

інституційною моделі інтеграції можуть бути положення гіпотези технологічної конвергенції [3, р. 309-362] та положення гіпотези інтеграції господарських механізмів різних країн [8, с. 1-8]. Згідно з положеннями гіпотези технологічної конвергенції, головним чинником вирівнювання ВВП на душу населення є рівень технологічного розвитку. вплив технологій на динаміку економічного зростання, зближення рівнів розвитку залежить не тільки від існуючої різниці технологічного розвитку економік, але й від дифузії технологій та темпів технологічного надолужування. Прихильники гіпотези економічної інтеграції господарських механізмів, вважають, що технологічна диференціація країн може бути подолана засобами державної інноваційної політики [4, с. 7-12]. Більшість дослідників справедливо вважають, що подолання технологічного відставання України у світовому просторі, реалізація концепції інноваційного розвитку вимагає надзвичайно важливої складової – інституціоналізації економіки [5, 6, 7]. Якщо у розвинених країнах ЄС інституційні чинники у повній мірі задіяні, то в Україні нормативно-правова база, система стимулювання інновацій, ринкова інфраструктура не відповідають світовим тенденціям виробництва високотехнологічних товарів, наукової продукції, принципам побудови національних інноваційних систем. Але й національні інноваційні системи європейських країн, як сукупність взаємопов'язаних інститутів, призначених для створення збереження та передачі знань, навичок та артефактів, які визначають новітні технології, істотно відрізняються між собою в контексті поставлених цілей і завдань: якщо Франція вбачає головну мету НІС у створенні додаткових робочих місць, то Німеччина – у розвитку прогресивних технологій. При цьому, за оцінками європейських експертів, загальна характеристика НІС цих країн приблизно однакова [8]. Відмінності існують і між країнами ЄС “другої хвилі” інтеграційного процесу і тими країнами, які намагаються інтегруватися в європейський науково-дослідницький простір у сучасних умовах. Вони пов'язані з конкретною стратегією розвитку НІС, макроекономічною політикою, нормативно-правовим забезпеченням та фінансово-економічними інструментами підтримки інновацій. Ці відмінності знаходять повне відображення і в структурі НІС різних країн, середовищі, що продукує знання, підприємницькому середовищі, фінансових і управлінських механізмах передачі знань.

Провідне місце в інституційній моделі країн-членів ЄС посідає поступове зближення і гармонізація національних правових систем. Саме тому процес європейської інституційної інтеграції розглядається переважно у контексті адаптації

законодавства України до законодавства ЄС [9, с. 226-249] або трансформації регулювання інтеграційних процесів у таких сферах, як торгівля, митна справа; інтелектуальна власність; захист прав споживачів тощо [10]. Складовою загального інституційного забезпечення в європейських країнах є запровадження широкомасштабних змін в існуючому комерційному й економічному законодавстві та суттєві зміни у політику державного управління.

Для України, крім реформування законодавчої бази щодо науково-технічної та інноваційної діяльності, чіткого визначення функцій, повноважень і зобов'язань державних органів, потрібна всебічна підтримка елементів дієвої інноваційної системи (технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори тощо), розробка заходів сприяння їх виходу на ринки ЄС. При цьому необхідно враховувати той факт, що в ЄС останнім часом спостерігається тенденція до створення міждержавних мереж інноваційної діяльності, серед яких провідне місце займає Європейська бізнес-мережа, як база розвитку інтегрованої європейської інноваційної системи. До складу мережі дотепер залучено більш ніж 200 організацій, у тому числі 150 бізнес-інноваційних центрів, розташованих у 21 країні Європи та далекого зарубіжжя [11].

Тому особливого значення набуває розвиток співробітництва України з країнами ЄС шляхом встановлення кооперативних зв'язків як з відомими фірмами і науковими центрами, так і з невеликими та середніми компаніями, в тому числі “венчурними”, що займаються питаннями розробки окремих передових технологій та їх швидким впровадженням у виробництво, включення спільних інноваційних проектів у інституціональне середовище ЄС.

Розвиток країн з інноваційною економікою свідчить про значну участь держави у фінансуванні НДДКР та їх технологічному освоєнні. Навіть в несприятливих умовах світової фінансової кризи більшість країн ЄС, США, Японія витрачають з державного бюджету значні кошти на фінансування інноваційної діяльності. Характерним для цих країн є стимулювання переважно завершених етапів інноваційного циклу, що дозволяє сприяти використанню і комерціалізації НДДКР, забезпечити розвиток економіки на пріоритетних напрямках. На відміну від світової практики в Україні фінансове стимулювання відбувається переважно на перших етапах інноваційного циклу, а рівень фінансування НДДКР та інноваційної діяльності упродовж тривалого періоду не має позитивної динаміки, про що свідчать дані табл. 1.

**Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності у промисловості
(у фактичних цінах)**

	2000		2004		2005		2006		2007	
	млн. грн.	відсотків до загального обсягу	млн. грн.	відсот- ків до зага- льного обсягу	млн. грн.	відсот- ків до зага- льного обсягу	млн. грн.	відсот- ків до зага- льного обсягу	млн. грн.	відсот- ків до зага- льного обсягу
Усього	1757,1	100,0	4534,6	100,0	5751,6	100,0	6160,0	100,0	10821,0	100,0
у тому числі за рахунок держбюджету	7,7	0,4	63,4	1,4	38,1	0,5	114,4	1,9	144,8	1,3
місцевих бюджетів	1,8	0,1	1,6	0,0	14,9	0,3	14,0	0,2	7,3	0,1
власних коштів	1399,3	79,6	3501,5	77,3	5045,4	87,7	5211,4	84,6	7969,7	73,7
коштів інвесторів вітчизняних	49,4	2,8	10,6	0,2	79,6	1,4	26,3	0,4	26,2	0,2
іноземних держав	133,1	7,6	112,4	2,5	157,9	2,7	176,2	2,9	231,8	3,0
інших джерел	165,8	9,5	845,1	18,6	425,7	7,4	617,7	10,0	2351,2	21,7

Складено за [14, с. 333].

Фінансові обмеження інноваційної діяльності в Україні загострюють питання реальної участі у європейських науково-технічних програмах, і передусім у програмі EUREKA. Ця програма об'єднує фінансові, інтелектуальні та інші ресурси для здійснення проектів, які неможливо виконати самостійно в окремій країні. Переваги участі тієї чи іншої країни полягають у можливості при розробці технології чи виробу залучити додаткові ресурси (спеціальні ноу-хау, допоміжні технології, засоби виробництва, мережа продажу / маркетингу та т.п.) для того, щоб довести роботу до завершення. Статус EUREKA – проекту водночас підтверджує його високотехнологічність, міжнародний рівень якості та можливостей, що сприяє майбутньому успіху на ринку, зміцненню конкурентоспроможності фірм, середніх і малих компаній.

Для українських інноваційних продуктів така підтримка важлива і тому, що вона у певній мірі доповнює існуючу нормативну базу у разі виявлення недоліків або відсутності потрібних міжнародних промислових стандартів, що суттєво заважають при комерціалізації нової технології або технічних причин перепон у торгівлі.

Механізм реального співробітництва України з ЄС передбачає формування відповідного інституційного забезпечення, тісного взаємозв'язку між суб'єктами інноваційної сфери. Набуває актуальності формування мережі спільних інституцій, створених на основі приватного права: спільних торгових палат, спільних комітетів і асоціацій ділового

співробітництва України та країн Західної Європи, торгових домів України в провідних країнах Західної Європи, які б займалися просуванням на відповідні ринки українських високотехнологічних товарів і послуг, міжнародних фінансово-промислових груп, в яких з боку ЄС могли б виступати відомі банківські структури, фінансові та інвестиційні установи країн-членів ЄС.

Досвід країн ЄС показує, що при інтенсивному освоєнні інновацій більшість учасників інноваційного циклу перебувають у відносинах організаційної та правової спорідненості. Взаємопов'язаність посилює необхідність цілеспрямованого, системного управління цим процесом, узгодженої взаємодії науковців різних галузей знань для пошуку і розробки необхідних технологічних процесів, визначення оптимальних режимів роботи, створення устаткування. Не випадково, що саме у процесі управління великими інноваційними проектами були створені та поширилися програмно-цільові методи управління. В Україні усвідомлення необхідності державного регулювання та стимулювання інноваційного розвитку зумовило прийняття низки програмних нормативних документів, якими визначаються, зокрема, і пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні. Але доволі значна кількість напрямів не узгоджується з інноваційною політикою ЄС, де їх кількість обмежена 9 пріоритетними напрямками. Тому для узгодження співробітництва в інноваційній сфері між Україною і ЄС доцільно внести доповнення до існуючого законодавства, а в подальшому враховувати

реальні можливості спільного використання інноваційного потенціалу за пріоритетними напрямками діяльності.

Інституційні механізми, які використовуються в практиці оцінки інноваційного потенціалу країн ЄС, стосуються в основному охорони права інтелектуальної власності. Водночас результати винахідницької активності і ступінь захисту інтелектуальної власності характеризують визнання потенційної можливості використання об'єктів промислової власності [12, с. 81-92].

Крім необхідності адаптації законодавства України до ЄС, необхідно враховувати те, що інституційні узгодження інтересів учасників євроінтеграційного процесу передбачають досягнення і підтримки макроекономічної стабільності, що виглядає вкрай проблематично в умовах негативного впливу світової фінансової кризи. Так, досягнення і підтримка макроекономічної стабільності функціонування національної інноваційної системи, ефективної взаємодії її з національними системами країн-членів ЄС передбачає усунення існуючої істотної різниці рівнів добробуту між Україною та Євросоюзом. Між тим, ми вважаємо справедливою оцінку важкодоступності такої реальної конвергенції європейських економік з об'єктивних причин. За розрахунками фахівців МВФ, величина реального ВВП на душу населення в 30 тис. дол. США (у цінах 1995 р.) буде досягнута Чехією та Естонією лише 2016 р., якщо вони реалізують стратегію лідируючого розвитку (і, відповідно, 2038 р., якщо ними реалізується стратегія помірному розвитку); Угорщиною, Хорватією та Словаччиною – 2017 р. (2041 р.); (2059 р.); Росією – 2026 р. (2063 р.); Україною – 2035 р. (2086 р.); Таджикистаном – 2051 р. (2124 р.) [13].

У випадку, коли постсоціалістичні країни не посилять дію інноваційних факторів євроінтеграційної політики, то зближення макроекономічних показників узагалі може стати недосяжним. Крім того, статистичні дані 2004-2007 рр. свідчать, що в інноваційному розвитку країн “другої хвилі” євроінтеграції не простежуються певні тенденції в інноваційному розвитку, зближені на інтеграції НДДКР. Можна передбачити, що у випадках, де інституційне середовище було більш наближене до євроінтеграційних процесів, більш відчутним було економічне зростання, і навпаки, що дозволяє зробити висновок, що результати євроінтеграційної політики залежать від стану національної інноваційної системи кожної з країн-учасниць ЄС. Тому формування інституційних умов в інноваційній сфері є складовою і важливою загальною умовою реалізації євроінтеграційної політики нашої країни, яка буде, на нашу думку,

більш складною у процесі втілення, ніж для країн ЦСЕ.

Адже існуючі інституційні умови, регулятори і стимули, які втілюють у практику її положення, не лише стримують інтеграційні процеси в науково-технічній сфері, але й прямо гальмують зростання інноваційного розвитку, робить його економічно не вигідним. Як зазначають фахівці, за своєю суттю нинішня інституційна система фактично обслуговує не євро інтеграційні процеси, а “інсайдерську економіку”, яку формують промислово-фінансові групи (ПФГ). А така модель “економіки інсайдерів” за своєю природою несумісна з чесною конкуренцією, заохочує до непрозорості та корупції, відштовхує іноземні інвестиції, перешкоджає пристосуванню економіки до мінливих умов ринку, ускладнює процеси, пов'язані з доступом до іноземних ринків та інтеграцію до світової економіки [6, с. 63].

Країнам ЦСЕ, які на початку інтеграційних процесів мали порівняно з нашою країною суттєві переваги, знадобилося майже 15 років, щоб здійснити системні перетворення, започаткувати норми і стандарти, які є наближеними до відповідних у ЄС. Крім того, для подолання відчутного розриву в обсягах ВВП на душу населення між Україною та країнами-членами Євросоюзу потрібна реалізація стратегії випереджального розвитку, готовність суспільства до істотних технологічних змін, зокрема до функціонування у глобальних мережах.

Для надання євроінтеграційному інноваційному співробітництву взаємовигідного характеру доцільно формування в нашій країні комплексів-кластерів за прикладом “Силіконової долини”, які дотепер досить успішно використовується у більшості розвинених країн, у тому числі і ЄС. Це новий вектор інституціалізації науково-технологічного простору. Його основою є три взаємопов'язані складові: зростання іноземних інвестицій, активізація транснаціонального виробництва і багатонаціональних корпорацій, формування міжнародних виробничих мереж. Важливим для України є те, що формування світогосподарських мереж на основі кластеризації виступає каталізатором глибоких структурних змін в економіці, сприяє її сталому росту.

Водночас потрібно враховувати і те, що для інноваційної системи України ефект від локальних інноваційних осередків у вигляді технопарків, технополісів тощо чи стимулювання виключно високопродуктивних, експортноорієнтованих виробництв значно нижче, ніж у технологічно розвинених країнах, і передусім країнах-членах ЄС. Це може бути пояснено відносною технологічною однорідністю підприємств цих країн, їх високою сприйнятністю до інновацій. Продукція високотехнологічних галузей досить

легко знаходить своє місце в економіці, чому значно сприяє мотивація використання інновацій, стимулювання попиту на інновації. Реальною умовою подолання технологічного розриву між Україною і ЄС виступає форсоване створення нових інститутів, призначенням яких буде забезпечення постіндустріального розвитку економіки, переорієнтація на інституційну модель інноваційного співробітництва.

Згідно з Угодою про партнерство і співробітництво України з ЄС, визначено 17 галузей, у яких треба мати адекватні норми захисту прав іноземних інвесторів, прозорість і передбачуваність умов ведення бізнесу. Серед них такі як закони про компанії, банківську справу, бухгалтерський облік і податки, інтелектуальну власність, фінансові послуги, правила конкуренції, технічні норми та стандарти мають безпосереднє відношення до формування нормативно-правової бази та інституційного середовища інноваційних факторів інтеграції України у європейський дослідницький простір, забезпечуючи умови для виходу на ринок високотехнологічної продукції. Крім того, треба, задіяти у інноваційному співробітництві України з ЄС технологічні напрямки, які зуміли довести свою високу ефективність роботи в найперспективніших напрямках НДДКР випуском високотехнологічної продукції не лише для внутрішнього ринку, але й для експорту в інші країни, у тому числі і країни ЄС.

У галузевому аспекті стратегія виходу на ринки ЄС має поєднувати досягнення якомога більш високого ступеня переробки вихідної сировини з подальшою орієнтацією просування на ринки продукції з високим ступенем обробки та високотехнологічною продукцією. Серед останніх це можуть бути принципово нові вироби в авіаційній галузі, і передусім у виробництві важких транспортних літаків, продукція суднобудування (у виробництві певного класу судів), машинобудування, виробництва зварювальної техніки.

З метою поглиблення інноваційної взаємодії України і ЄС доцільно перетворити у провідні експортноорієнтовані галузі виробництв, безпосередньо пов'язаних з реалізацією конкурентних науково-технічних переваг – порошкову металургію, надтверді і високоякісні матеріали із заданими властивостями. Водночас доцільно істотно збільшити обсяги продажу ліцензій на запатентовані технічні рішення і ноу-хау в тих сферах, де власна технологічна база не дозволяє в стислі строки втілити їх у виробництво.

Реалії України дозволяють стверджувати, що потенційні можливості для розвитку міжнародної промислової і науково-технологічної кооперації повинні концентруватися в досить обмеженій

кількості галузей науково-технічного та інноваційного співробітництва. За оцінками експертів, головними завданнями поглиблення кооперації є прилучення України до робіт, що виконуються в рамках науково-технічної інтеграції у галузі високих технологій "EURIKA" і таких міжнародних науково-технічних програм ЄС як ЕСПРІТ, БАП та інших, спрямованих на розв'язання фундаментальних науково-технічних проблем і досягнення на цій основі якісного нового виробничого і дослідницького потенціалу, отримання спільного ефекту від участі у створенні і роботі міжнародних дослідницьких центрів.

Зі створенням комунікативних і інформаційних систем, які забезпечували б мережеву логістику і стандартизацію у реальному масштабі часу, організацію транснаціональних ланцюгів створення доданої вартості вже не тільки ТНК, скільки транснаціональними мережами виробництва зумовлюють інноваційний розвиток. Вони починають діяти як ядро, структуроутворюючий кластер виробничої діяльності [5, с. 95-100], в основі якої знаходиться міжнародне інноваційне співробітництво.

Як загальний висновок зазначимо, що для формування інституційної моделі інноваційного співробітництва України з ЄС, яка сприяла б вибору найефективніших форм і методів спільного використання науково-технічного та промислового потенціалу необхідно вирішити низку питань законодавчого та інституційного характеру, а саме:

- здійснити реальну реструктуризацію господарського комплексу України на основі технологічного оновлення економіки у відповідності до внутрішніх потреб і потреб розвитку країн-партнерів, і передусім країн Євросоюзу, що дозволить посилити конкурентоспроможність вітчизняної економіки і знайти власну технологічну нішу у системі міжнародних економічних зв'язків, адекватно здійснювати інституційні перетворення;

- визначити перспективи інноваційного співробітництва через виявлення умов узгодження інтересів євро інтеграційного процесу, адаптацію законодавства України до законодавства ЄС; чітке визначення функцій, повноважень і зобов'язань державних органів; усебічна підтримка елементів дієвої інновації з розробкою заходів сприяння їх виходу на ринки ЄС. Загальне посилення євроінтеграційних процесів у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності повинно відбутися за рахунок синхронізації динаміки інституційних перетворень.

Список літератури

1. Шовкун І. Інституційна модель наукової системи України в трансформаційній економіці // Економіка

- України. № 12, 2004. – С. 64-72.
2. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І.Дзюба. – Київ: Основи. – 2000. – 198 с.
3. Islam N. What Here We Learn from the Convergence Debate // "Journal of Economic Surveys". – 2003.- Vol. 17. № 3. – р. 309-362.
4. Денисюк В. Поведінка та організаційна роль влади в інноваційному розвитку // Інтелектуальна власність. № 9. 2004. – С. 7-12.
5. Данько М.С. Роль інституційних трансформацій в забезпеченні інноваційного розвитку // Актуальні проблеми економіки. № 11. – 2004. – С. 97-108.
6. Рогач Ф.І. Формування інституційного забезпечення інноваційного розвитку економіки України (регіональний аспект) // Наук. вісник Чернівецького університету. 2005. Вип. 254. Економіка. – С. 62-65.
7. Новицкий В.Е. Програмно-целевой подход в государственной институциональной модели. – К.: Аристей, 2005. – 40 с.
8. Sachs I.D. Warner A. Economic Reform and the Process of Global integration // Brooking Papers of Economic Activity. – 1995. - № 1/- р. 1-18.
9. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 року) "Шляхом європейської інтеграції". – К.: ІВЦ Держкомстату України. – 2004. – 416 с.
10. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: Монографія. За заг. Редакцією Д.Г.Лук'яненка, В.І.Чужикова. – К.: КНЕУ, 2007. – 544 с.
11. Иванов В.В. Теории высокой концентрации научно-технического потенциала в странах ЕС. – М.: Сканрус, 2001. – 242 с.
12. Олійник О.С. Проблеми становлення системи інтелектуальної власності України в контексті приєднання до СОТ // Економіка і прогнозування. – 2002. - № 8. – С. 81-92.
13. *The World Economic Forum 2005-2006* // www.weforum.org.
14. Статистичний щорічник України за 2007 рік // Держкомстат України, 2008 – 572 с.

Аннотація

Виктор Сизоненко

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ С ЕС

Статья посвящена исследованию системы научных и технологических приоритетов вхождения Украины в мировое пространство и оптимизации институциональных регуляторов, их структуры, содержания деятельности и инструментов инновационного сотрудничества. В контексте согласования интересов Украины со странами ЕС особое значение отводится гармонизации национальных правовых систем, норм деятельности институтов национальных инновационных систем, «правил игры» субъектов международного научно-технического и инновационного взаимодействия.

Ключевые слова: инновации, институты, технологическая конвергенция, интеграция хозяйственных механизмов.

Summary

Victor Syzonenko

INSTITUTIONAL MODEL OF INNOVATION COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND EU

The article is devoted to the study of scientific and technological priorities of Ukraine's integration into the global space and streamlining the institutional controls, their structure, content and tools of innovation cooperation. In the context of interests concerting of Ukraine and EU special importance is given to the harmonization of national legal systems, norms, institutions of national innovation systems, «rules» of subjects of international scientific-technical and innovation cooperation.

Keywords: innovation, institutions, technological convergence, integration of economic mechanisms.

© Лошенко В.Є., 2009

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ

Оцінка конкурентоспроможності економіки стосується можливостей національних виробників конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках з виробниками інших країн. На основі аналізу рейтингів міжнародних організацій у статті досліджується реальний стан конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Автором окреслено коло чинників, які можуть суттєво вплинути на покращення ситуації, виявлені проблемні напрями, завдяки яким відбувається погіршення загальної конкурентоспроможності економіки.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс конкурентоспроможності бізнесу.

Сьогодні головним пріоритетом для розвинутих країн стають не кількісні, а якісні параметри, що визначають міжнародну конкурентоспроможність. Мова йде про визнану світовою спільнотою систему критеріїв, що дають змогу на різних рівнях господарювання обрати оптимальну економічну стратегію відповідно до реальних можливостей економіки та з максимальним використанням позитивних наслідків зовнішньоекономічних відносин для окремої країни.

Оцінка конкурентоспроможності економіки стосується можливостей національних виробників конкурувати на внутрішньому та зовнішніх ринках з виробниками інших країн, а отже, найбільш об'єктивними у цьому аспекті є порівняльні оцінки української економіки в рейтингах міжнародних організацій.

Як відомо, світовими центрами з вивчення та оцінки рівня міжнародної конкурентоспроможності країн є Інститут стратегії та конкурентоспроможності при Гарвардському університеті, Всесвітній економічний форум (ВЕФ) у Давосі та Міжнародний інститут розвитку менеджменту у Лозанні. І якщо в першій установі досліджують конкурентоспроможність переважно на мікроекономічному (корпоративному) рівні, то дві останні інституції, розташовані у Швейцарії, працюють над розробкою системи показників, що характеризують переважно макроекономічний рівень конкурентоспроможності країни [1, 2].

Досить цікавий з погляду порівняльного аналізу є рейтинг конкурентоспроможності країни, що складається фахівцями до щорічного Світового економічного форуму (World Economic Forum) і оприлюднюється в спеціалізованому виданні "Світовий огляд конкурентоспроможності" ("The

Global Competitiveness Report" (GCR), яке видається з 1979 року. Сьогодні партнерами Columbia University (CU), Earth Institute (EI) та Harvard University (HU), науковці яких розробили й упровадили багатоступеневу методику розрахунку показників конкурентоспроможності країни (економіки), є понад 104 науково-дослідні установи. До складання та розрахунку показників рейтингу залучаються провідні науковці та дослідники з країни, яка досліджується, належні експерти та спостерігачі [1, 2].

На сторінках щорічного звіту Світового економічного форуму сконцентровані матеріали щодо аналізу конкурентоспроможності країни з відображенням графічної інформації, а також наведений порівняльний аналіз конкурентоспроможності національної економіки з показниками економіки інших країн. Ця інформація розрахована, перш за все, на представників державних установ, діяльність яких безпосередньо пов'язана з формуванням та упровадженням в життя принципів та механізмів конкурентної політики держави (регіону), бізнесменів, чий інтереси представлені в тій або іншій державі, а також для інститутів та інших дослідницьких і навчальних закладів, робота яких пов'язана з групами чинників, що впливають на конкурентоспроможність країни (економіки) [3, с. 138].

Особливістю розбудови GCR є поділ рейтингу на дві складові частини. Перша частина знайомить з методикою, що використовувалася дослідниками під час проведення розрахунків, пов'язаних з визначенням індексу зростання конкурентоспроможності (GCI – the Growth Competitive Index), друга частина пояснює засади методики, що використовується для розрахунку

індексу поточної (економічної) конкурентоспроможності (BCI – the Business Competitiveness Index). Перший індекс дає оцінку перспектив економічного зростання на 5-8 років, другий – оцінює рівень розвитку компаній і поточний діловий клімат [2].

Безперечною перевагою “The Global Competitiveness Report” є масштабність проведення відповідних досліджень. Даний рейтинг надає професійний та виважений огляд порівняльних переваг та недоліків для кожної країни. Цей факт, у поєднанні з аналітичною інформацією, робить дослідження фахівців, що залучаються інституціями World Economic Forum, безперечним лідером на відповідному просторі.

Щорічні доповіді Світового економічного форуму про загальну конкурентоспроможність використовуються урядами країн світу для визначення чинників, що стримують економічне зростання, і в ділових колах для прийняття рішень щодо інвестицій. Індекси зростання конкурентоспроможності використовуються для оцінки потенціалу країн у досягненні стабільних темпів економічного зростання у середньостроковій перспективі. Одне з останніх місць України в цьому рейтингу доводить нагальну необхідність реалізації в нашій державі послідовної стратегії довгострокового, інноваційно-орієнтованого зростання і зміцнення національної конкурентоспроможності, оскільки методика обчислення індексів включає саме ті чинники, що є детермінантами економічного зростання країн світу протягом останніх 10 років [4, с. 6-7].

Всесвітній економічний форум продовжує розширювати свою географію, включаючи до щорічного звіту кожного разу нові країни. Цього року до рейтингу, складеного на основі індексу глобальної конкурентоспроможності, було включено Оман, Саудівську Аравію, Сирію, Узбекистан, Пуерто-Рико, а Сербію і Чорногорію було представлено в ньому як дві незалежні держави. Таким чином, у нинішньому рейтингу фігурує 133 країна світу, тоді як два роки тому – 125.

Україна була 86-ю серед 104 країн згідно з індексом GCI-2004. Стратегічні партнери України – Польща та Росія – займали 60 та 70 місця відповідно. У 2003 році в рейтингу брали участь 86 країн, і Україна серед них була на 84 місці, Польща та Росія – на 45 та 70 місцях відповідно [1]. Погіршення позиції України на два пункти було обумовлене зростанням показників держав Гватемали та Замбії. Згідно з індексом глобальної конкурентоспроможності GCI-2005, Україна займала 68 позицію, а ось становище Росії поліпшилося аж на сімнадцять пунктів: з 70 до 53 місця. Щодо 2006 року, то відбулися деякі зміни. Позиція України в рейтингу GCI-2006 погіршилась

аж на 10 позицій. Якщо у 2005 році вона займала 68 місце, то у 2006 – лише 78. Не найкраще змінилися позиції Росії та Польщі. Росія посідає 62 місце, що на 9 рангів нижче попереднього року, Польща – 48 (відповідно на 5 пунктів гірше попереднього року).

Групу лідерів (країн, що увійшли до першої десятки) рейтингу 2008 р. представляють США, Швейцарія, Данія, Швеція, Німеччина, Фінляндія, Сінгапур, Японія, Великобританія і Нідерланди. Серед країн СНД найвище місце – 58-ме посіла Росія, піднявшись на одну позицію порівняно з торішнім показником. Далі йдуть Казахстан (61-ше місце), Узбекистан (62-ге), Азербайджан (66-ге), Грузія посідає 90-те місце, Вірменія – 93-тє, Молдова – 97-ме. Серед країн, які розвиваються, лідируючі позиції посідають Китай і Індія – 34-те і 48-ме місця відповідно. Останнє, 131-ше місце в рейтингу посідає Чад.

Україна в рейтингу перебуває на 73-й позиції, спустившись на чотири сходинки порівняно з торішнім показником. При цьому наша держава поступилася таким країнам, як Литва (38-ме місце), Латвія (45-ге), Угорщина (47-ге), Польща (51-ше), Хорватія (57-ге), Росія (58-ге), Казахстан (61-ше), Узбекистан (62-ге), Азербайджан (66-ге), В'єтнам (68-ге), Бразилія (72-ге) (табл. 1).

Таке зниження відбулося не стільки через погіршення кумулятивної абсолютної оцінки, а через просунення інших країн на вищі позиції. Тобто тоді, коли провідні країни світу здійснюють перехід до інноваційного суспільства, розбудові економіки, що ґрунтується на генерації, розповсюдженні та використанні знань, на унікальних навиках і здібностях, креативних якостях людей, їх умінню адаптуватися до постійних змін діяльності. Де висока кваліфікація стає головним виробничим ресурсом, Україна залишається сировинною країною із надзвичайно високою інертністю не тільки в генерації, але й у використанні чужих інновацій. Інвестиції в інтелект так і не стали найбільш ефективним об'єктом для розміщення ресурсів

Місце аутсайдера, яке посідає Україна в загальному рейтингу, загалом відповідає реальному становищу і відображає структурні перекося та диспропорції, характерні для економіки України.

Перелік конкурентних переваг економіки України, на жаль, дуже короткий і містить лише 18 пунктів. Назвемо деякі з них: якість залізничної інфраструктури (31-ше місце), державний борг (17-ге), якість початкової освіти (49-ге), доступ до вищої освіти (17-ге), якість математичної і природничо-наукової освіти (44-ге), якість освітньої системи (47-ге), практика наймання і звільнення (16-ге), витрати на звільнення

персоналу (17-те), відношення продуктивності праці до заробітної плати (26-те), участь жінок у трудовій діяльності (26-те), контроль за міжнародною дистрибуцією (46-те місце), здатність до інновацій (40-ве).

Водночас перелік недоліків економіки України має аж 92 позиції. Серед них – інфляція (106-те місце), торгові бар'єри (123-те), податковий тягар (123-те), обмеження на рух капіталу (102-ге),

ефективність антимонопольної політики (98-ме), якість автомобільних доріг (116-те), якість авіаційної інфраструктури (116-те), професіоналізм керівників вищої ланки (102-ге), “відплив умів” (93-те), темпи поширення туберкульозу (86-те) і ВІЛ-інфекції (104-те), середня тривалість життя (89-те).

Таблиця 1

**Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) країн
за версією ВЕФ 2006-2008 рр.**

Країна	GCI 2006-2007	GCI 2007-2008	GCI 2008-2009		GCI 2009-2010	
	Місце в рейтингу	Місце в рейтингу	Місце в рейтингу	Індекс	Місце в рейтингу	Індекс
США	1	1	1	5,74	2	5,59
Швейцарія	4	2	2	5,61	1	5,60
Данія	3	3	3	5,58	5	5,46
Сінгапур	8	7	5	5,53	3	5,55
Естонія	26	27	32	4,67	35	4,56
Чехія	31	33	33	4,62	31	4,46
Литва	39	38	44	4,45	53	4,30
Словаччина	37	41	46	4,40	47	4,31
Латвія	44	45	54	4,26	68	4,06
Угорщина	38	47	62	4,22	58	4,22
Польща	45	51	53	4,28	46	4,33
Росія	59	58	51	4,31	63	4,15
Казахстан	50	61	66	4,11	67	4,08
Азербайджан	62	66	69	4,10	51	4,30
В'єтнам	64	68	70	4,10	75	4,03
Бразилія	66	72	64	4,13	56	4,23
Україна	69	73	72	4,09	82	3,95
Румунія	73	74	68	4,10	64	4,11
Грузія	87	90	90	3,86	90	3,81
Чад	121	131	134	2,85	131	2,87

Джерело: [1].

Найнижчий результат (115-те місце) – у категорії “якість інституцій”, оскільки в Україні, на відміну від інших країн, не досягнуто прогресу в поліпшенні інституційного середовища. Проблемні для нашої країни аспекти – етична поведінка компаній, захист прав власності, у тому числі прав міноритарних власників, прозорість ухвалення урядових рішень, дієвість аудиторських і бухгалтерських стандартів, незалежність судової системи, ефективність використання державного бюджету, захист прав інтелектуальної власності, довіра суспільства до політиків, тягар державного регулювання, ефективність корпоративного управління, фаворитизм в ухваленні державних рішень, організована злочинність.

Також зазначимо, що для забезпечення

зростання конкурентоспроможності економіки України визначальними чинниками є реалізація інноваційного потенціалу та досягнення макроекономічної стабільності.

Слабка інноваційність економіки пов'язана з тим, що Україна звузила до критичних розмірів частку високотехнологічних виробництв. Це зменшило попит на власні науково-дослідні та прикладні розробки і стримує трансфер технологій. Кошти, призначені для фінансування НДДКР розмиті по численних інститутах і використовуються вкрай неефективно. Україна не є конкурентом і залишається невідомою для світової наукової спільноти. Уся система виробництва знань потребує реформування, посилення кооперації між наукою і виробництвом

шляхом створення інноваційних високопродуктивних кластерів.

Системна підтримка інноваційного розвитку країни неможлива без конкурентоспроможної фінансової системи. Тому не випадково при достатньо високому інноваційному потенціалі Україна займає достатньо низькі місця в рейтингах глобальної конкурентоспроможності країн, та передостаннє 85-те місце серед досліджуваних експертами Всесвітнього економічного форуму у 2008 р. фінансових систем світу. При високій оцінці ефективності банківських структур експертами був виокремлений високий ризик системної кризи в українській банківській системі серед усіх країн учасників рейтингу, що фактично знайшло своє підтвердження у світлих останніх подій в Україні. Як відомо, фінансова система повинна перш за все забезпечувати економічну стабільність країні, добробут усіх громадян, а не збільшення макроекономічних показників за певний період часу. І особливо ця система повинна позитивно впливати на прошарок населення із низькими доходами.

Проведені дослідження багатьох країн показали, що можна виділити в країнах, що розвиваються, три головні бар'єри, які не дозволяють їм ефективно впроваджувати нові технології:

- недостатня законодавча та інституційна база для стимуляції динамічної незалежної ризикової підприємницької конкуренції;
- скорочення кількості підприємців, у яких виникає бажання (мотивація) працювати на ринку високих технологій;
- низький рівень доходу на душу населення, що не створює стимулів і фінансових можливостей працювати на довгострокову перспективу [5, с. 50].

Жоден із факторів підвищення конкурентоспроможності країни поодиночки не здатен гарантувати конкурентні переваги економіки. Спроби поліпшити макроекономічне становище чи навколишнє середовище увінчаються успіхом лише за наявності ефективної підтримки уряду країни та досконалого законодавства. Створення нових технологій та інновацій в країні будуть доцільними лише в тому випадку, коли їх вартість не буде перевищувати отриманий від них ефект. Важливу роль щодо ефективності впровадження інновацій відіграє бізнесове середовище, яке сприяє чи гальмує адаптацію передових іноземних технологій. Тому конкурентоспроможною буде лише така економіка де будуть зроблені спільні зусилля щодо забезпечення цих факторів підтримкою уряду у їх взаємозв'язку та взаємодії.

Другий розділ Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2007-2008 являє собою детальне дослідження мікроекономічних аспектів

конкурентоспроможності на основі індексу конкурентоспроможності бізнесу, складеного під керівництвом гарвардського професора М.Портера.

Індекс є синтетичним показником і охоплює якість національного бізнес-клімату, а також оцінку операцій і стратегії компаній. У цього річного рейтингу було представлено 127 країн світу, тоді як торік – 121.

Лідером щодо конкурентоспроможності бізнесу є також Сполучені Штати Америки. Україна, як і торік, посідає в рейтингу 81-ше місце. Наша країна розташувалася на ньому після Азербайджану (78-ме), Пакистану (79-те) і Танзанії (80-те) [4, с. 9; 1].

Останнім часом з'являється дедалі більше інформації про ранжування країн світу на основі індексів, які оцінюють конкурентоспроможність національних економік у системі світового господарства, бізнес-клімат, рівень економічної свободи, якість і ефективність державного управління, ступінь глобалізації економіки, рівень розвитку людського потенціалу, потенціал зовнішніх запозичень, рівень корумпованості суспільства тощо.

Рейтинги й індекси стають своєрідною призмою, крізь яку світова спільнота оцінює в тому числі й Україну.

З 1995 року The Heritage Foundation разом із журналом The Wall Street Journal складають індекс економічної свободи, який демонструє, наскільки економіка тієї чи іншої держави відповідає ліберальним принципам. Автори рейтингу стверджують: ступінь економічної свободи більш-менш збігається із рівнем добробуту нації. Індекс оцінює країни за 10 категоріями економічної свободи, в тому числі за такими: регуляторна політика (оцінюється ступінь свободи щодо процедур, пов'язаних із відкриттям, закриттям і функціонуванням підприємства згідно з національним законодавством); торгова політика (ступінь свободи, пов'язаний з отриманням ліцензій і дозволів на експортні й імпорتنі операції, тарифи та жорсткість регуляторних санітарних норм); фінансова політика (ступінь податкового тягаря); втручання держави (ступінь навантаження на бюджет витрат уряду, частка державного сектора і втручання держави в політику приватних підприємств); монетарна політика (заходи, спрямовані на підтримку цінової стабільності); інвестиційна політика (ступінь свободи вкладання інвестицій у такі сектори, як засоби масової інформації, енергетика, військово-промисловий комплекс, виробництво спирту тощо); фінансова політика (ступінь розвитку фінансової системи й органів регулювання); права власності (ступінь захищеності прав власності); поширення корупції; політика в сфері праці.

Даний індекс економічної свободи вимірюється у відсотках у діапазоні від 0 до 100, де мінімальному значенню відповідає найнижчий ступінь економічної свободи. У 2007 році до списку було внесено 161 країну світу. Середній світовий індекс становив 60,6, європейський – 67,5.

Проаналізувавши всі вищезазначені категорії, Україна отримала 53,3 і була віднесена до категорії країн, які характеризуються як в основному невільні, посівши 125-ту позицію в рейтингу слідом

за такими країнами, як Латвія (41-ша), Болгарія (62-га), Румунія (67-ма), Молдова (81-ша), Польща (87-ма), Росія (120-та). Для порівняння: в 2006 році Україна займала 99-у позицію серед 157 країн світу (індекс 55,55) [2, с. 36].

Для оцінювання масштабів корупції в країнах світу громадська організація Transparency International (Берлін, Німеччина) складає індекс сприйняття корупції. За цим індексом у 2007 році серед 179 країн, Україна посіла 118-те місце, тоді

Таблиця 2

Індекс глобальної конкурентоспроможності

	Місце (1-133)	Оцінка (1-7)
Індекс глобальної конкурентоспроможності 2009-2010	82	4,0
Індекс глобальної конкурентоспроможності 2008-2009	72	4,1
Індекс глобальної конкурентоспроможності 2007-2008 (із 131)	73	4,0
Індекс глобальної конкурентоспроможності 2006-2007 (із 122)	69	4,0

Таблиця 3

**Індекс глобальної конкурентоспроможності
2008-2010 рр.**

	2008-2009		2009-2010	
	Місце (1-133)	Оцінка (1-7)	Місце (1-133)	Оцінка (1-7)
Базові умови	86	4,1	94	4,0
1) Інститути	115	3,3	120	3,1
2) Інфраструктура	79	3,1	78	3,4
3) Макроекономічна стабільність	91	4,6	106	4,0
4) Охорона здоров'я та початкова освіта	60	5,6	68	5,4
Підвищення ефективності	58	4,1	68	4,0
5) Вища освіта та професійна підготовка	43	4,5	46	4,4
6) Ефективність товарного ринку	103	3,9	109	3,7
7) Ефективність ринку праці	54	4,5	49	4,6
8) Розвиток фінансового ринку	85	4,0	106	3,6
9) Оснащення новими технологіями	65	3,4	80	3,4
10) Розмір ринку	31	4,6	29	4,7
Фактори удосконалення інновацій	66	3,7	80	3,4
11) Рівень розвитку бізнесу	80	3,9	91	3,6
12) Інновації	52	3,4	62	3,2

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ

як у 2006 році наша країна займала 99-ту позицію. Отже, можна зробити висновок про вкрай несприятливу ситуацію, яка погіршується з кожним роком, і тягне за собою важкі наслідки, зокрема, втрату довіри серед населення країни, іноземними інвесторами, торговельними партнерами тощо [6, с.107].

Економічна фінансова криза вплинула на економіку майже всіх країн світу. Деякі з них суттєво погіршили свої позиції в глобальних рейтингах, деякі їх не втратили. Згідно з останнім рейтингом глобальної конкурентоспроможності, Україна навіть піднялася на одну сходинку і

займає 72 місце. Хоча це не свідчить, що економіка країни посилила якісь свої позиції. Як і раніше, в економіці країни залишилося безліч проблем, пов'язаних в першу чергу з проблемами макроекономічної стабільності, розвитку інститутів ринкової економіки та ефективністю товарного ринку. Вкрай недосконала податкова система України. Відносно високі позиції в рівні освіти та навчання. Про це свідчать відповідні індекси, розраховані спеціалістами Світового економічного форуму [2].



Рис. 1. Стан розвитку 2008-2009 рр.



Рис. 2. Стан розвитку 2009-2010 рр.

Таблиця 4

Найбільш проблемні фактори ведення бізнесу в країні

Показники	2008-2009	2009-2010
Політична нестабільність	15,4	16,5
Інфляція	13,6	13,5
Податкові ставки	13,4	10,3
Корупція	8,8	10,1
Доступ до фінансування	8,5	9,8
Нестабільність уряду	7,0	8,4
Регулювання податків	6,7	8,2
Низький рівень етики у національної робочої сили	5,7	6,5
Неефективна бюрократія уряду	4,6	3,9
Низький рівень здоров'я населення	3,6	3,4
Невідповідна кваліфікація робочої сили	3,4	2,6
Невідповідне забезпечення інфраструктури	3,0	2,5
Обмежене регулювання праці	2,3	2,2
Регулювання грошового обороту (іноземної валюти)	2,1	1,2
Кримінальні злочини та крадіжки	1,9	1,0

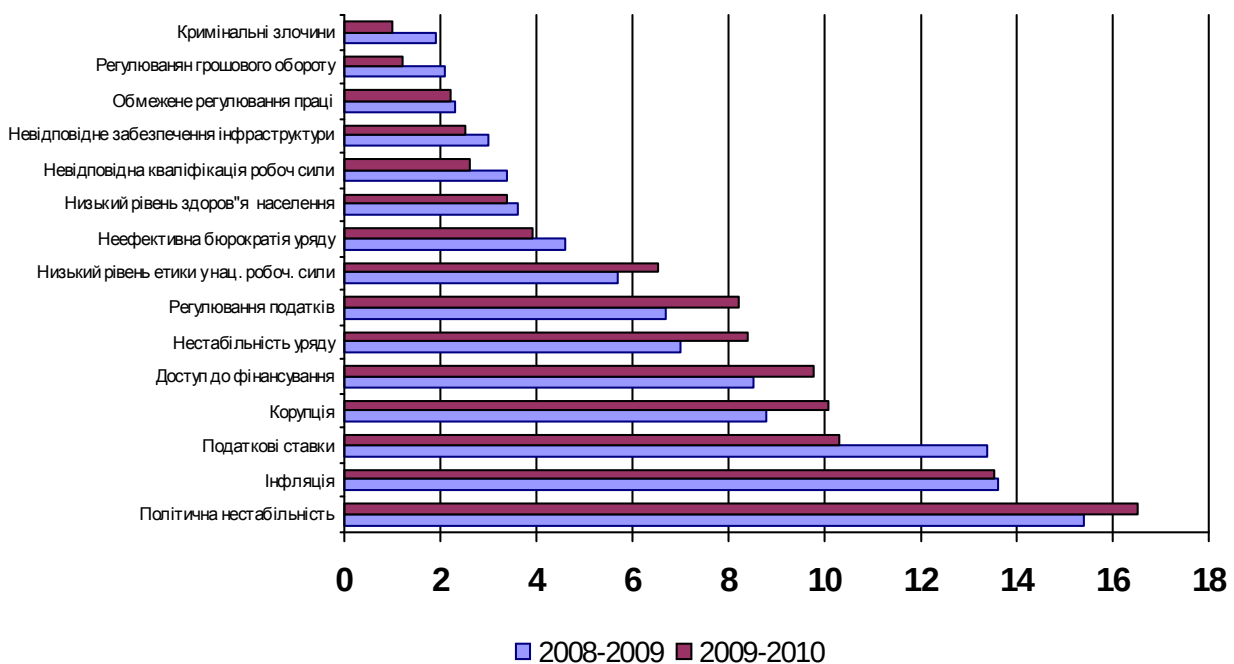


Рис. 3. Найбільш проблемні фактори ведення бізнесу в країні (% відповідей)

Підсумовуючи результати аналізу, можна зробити висновок, що за останній рік українські позиції в рейтингах міжнародних організацій погіршились у порівнянні з минулими роками. Україна втрачає конкурентні позиції на світових ринках через сировинну та напівсировинну структуру експорту, високу енергомісткість виробництва, відсутність інноваційного поступу і надійного захисту інтелектуальної власності, недостатнє відтворення виробничих фондів, невисока якість продукції, зниження добробуту нації, корумпованості економіки. Національна економіка має невисокі перспективи розвитку, недостатню якість державних інститутів, невисоку ефективність розвитку банківської системи та спроможність створювати та запроваджувати нові технології. Крім цього, експерти вважають, що економіка України постраждала від сучасної світової фінансової кризи більше, ніж інші країни світу. Така ситуація вимагає здійснення загальнодержавної переорієнтації на науково-технологічний варіант економічного розвитку, спрямований на підвищення конкурентоспроможності національної економіки, заохочення підприємств до інноваційної діяльності, забезпечення тісної інтеграції виробництва, фінансів, науки, освіти.

Щодо чинників зростання конкурентоспроможності, відібраних ученими-економістами Світового економічного форуму, Світового Банку та ін., то залишає бажати кращого українська

макроекономіка, рівень розвитку українських суспільних установ, охорона здоров'я, технологічна готовність країни, ефективність ринку товарів та послуг, розвиненість фінансового ринку. В порівнянні з країнами сусідами (Росія, Румунія, Молдова) та країнами, що вступили в СОТ протягом 2003-2007 років (Вірменія, В'єтнам, Камбоджа) Україна займає краще становище у розвитку інфраструктури, освіти та науки, ринкової ефективності, ділової активності та інновацій. Проте не можна зупинятися на досягнутому, а потрібно прагнути зрівняти вітчизняні показники з показниками країн-лідерів.

Список літератури

1. Індекс глобальної конкурентоспроможності 2008-2009 // The global competitiveness report 2008-2009 // <http://www.weforum.org/documents/GCR0809/index.html>
 2. Індекс глобальної конкурентоспроможності 2009-2010 // The global competitiveness report 2009-2010 // <http://www.weforum.org/documents/GCR09/index.html>
 3. Стратегічне управління Шершньова З. Є. – Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
 4. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга. 1996. – 208 с.
 5. Щедрина Т. Конкурентоспроможність. Як її досягнути? // Бізнес в Україні – 2002. – № 1 – С. 54.
- Ареф'єва О.В., Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств. – К.: Грот, 2004. – 200 с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГАХ

Оценка конкурентоспособности экономики отражает возможности национальных производителей конкурировать на внутреннем и внешнем рынках с производителями других стран. На основе анализа рейтингов международных организаций в статье исследуется реальное положение конкурентоспособности отечественной экономики.

Автором очерчено ряд факторов, которые могут существенно повлиять на улучшение ситуации, определены проблемные пути, из-за которых осуществляется ухудшение общей конкурентоспособности экономики.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность, индекс глобальной конкурентоспособности, индекс конкурентоспособности бизнеса.

Summary

Viktor Loshenyuk

THE UKRAINIAN ECONOMIC COMPETITIVENESS IN THE GLOBAL RANKS

Evaluation of the competitiveness of the economy reflects the possibility of national producers to compete in domestic and foreign markets with producers from other countries. Based on the analysis of ratings of international organizations in this paper we investigate the real state of competitiveness of the domestic economy.

The author outlines a number of factors that could significantly affect the improvement of the situation, identifies the problem path, because of which the deterioration of the overall competitiveness of the economy comes.

Keywords: international competitiveness, global competitiveness index, the index of business competitiveness.

© Гаврилюк О.В., 2009

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ЯК ФАКТОР МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Досліджуються особливості та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України та її становище у світовому торговельному просторі. Проаналізовано кількісні та якісні зміни у структурі зовнішньої торгівлі товарами України. Визначено, що однією з найактуальніших проблем економічного розвитку України є збільшення наукових досліджень та їх технологічне застосування в експортноорієнтованих галузях економіки.

Ключові слова: зовнішня торгівля; індекс чистої торгівлі; показник виявленої компаративної переваги; інноваційна модель розвитку.

Провідною тенденцією сучасного світового розвитку є глобалізація, яка охоплює всі сфери суспільної життєдіяльності, у тому числі економічну, та висуває перед національними економіками дедалі складніші завдання, насамперед – забезпечення конкурентоспроможності у світовому масштабі, пошуку власної ніші у світовому розподілі праці.

Світова економіка останніми роками характеризується досить стійким нарощуванням обсягів виробництва, зовнішньоторговельного обміну, залученням інвестицій, у тому числі - прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Водночас, фінансові пертурбації серпня 2007 року, безпрецедентне зростання цін на нафту і можливість здійснення більш жорсткої грошово-кредитної політики у ряді країн були сигналами складнощів у розвитку світової економіки у 2008 та 2009 роках. Наслідки кризи субстандартного іпотечного кредитування вийшли далеко за межі Сполучених Штатів, створюючи проблеми ліквідності та кредитування. До того ж, стрімке зростання цін на необроблені сировинні товари, яке почасти викликано спекулятивними операціями, що перемістилися від фінансових інструментів до сировинних ринків, додатково ускладнює завдання директивних органів, які прагнуть уникнути рецесії і в той же час утримати інфляцію під контролем.

У таких непевних умовах експерти провідних міжнародних організацій очікували, що у масштабах світової економіки сукупний обсяг випуску у 2008 р. збільшиться приблизно на 3,0%, що на 1 відсотковий пункт нижче показника 2007 року, при цьому у розвинених країнах, разом взятих, темпи росту ВВП, вірогідно, знизяться до половини від вказаного рівня. Водночас, можемо констатувати, що міжнародна торгівля розвивається досить динамічно: динаміка обсягів експорту помітно перевищує загальноекономічну динаміку, яка для багатьох країн є чинником і

джерелом формування національного доходу.

Указані обставини актуалізують проблему підвищення ефективності використання зовнішньоторговельного сектора як засобу стабілізації національної економіки та економічного зростання, аналізу ситуації, що склалася у зовнішньоторговельному секторі.

Україна – велика держава, що займає значну територію, має багатонаціональне населення чисельністю 46,383 млн. людей, різноманітні природні та соціально-економічні особливості. Водночас Україна є частиною Євразійського материка, виступаючи у ролі геотранспортного коридору, що зв'язує Європу і Азію. Вона є своєрідним мостом, здатним забезпечувати самий короткий транспортний, інфраструктурний та інформаційний зв'язок між головними економічними і політичними центрами світу.

У таблиці 1 здійснено узагальнюючу характеристику позицій України, яка дозволяє констатувати, що, незважаючи на динамічний розвиток зовнішньоторговельного сектора національної економіки, Україна поки що не посідає чільного місця у світовому торговельному просторі. Як бачимо, у рейтингу 50 провідних експортерів товарів у 2007 році Україна посідала 49, а імпортерів – 42 місце. Загалом, частка національного товарного експорту у світовому становила лише 0,35%, а імпорту – 0,43 відсоткових пункти. Також Україна посіла 40 позицію у списку провідних світових експортерів послуг та 45 – імпортерів послуг, а частка національного експорту послуг склала 0,41% від загальносвітового, імпорту – відповідно 0,35 відсотки.

Справді, вітчизняна економіка виразно експортоорієнтована – загальний товарообіг зовнішньої торгівлі у 2008 р. склав 101,7% ВВП, частки експорту та імпорту товарів становлять, відповідно, 46,8% ВВП і 54,8% ВВП. Загалом, за

період 2004-2008 років обсяги експорту товарів зросли у 2,1 разу, обсяги імпорту – у 3,0 рази, що є свідченням високого ступеня імпортої залежності нашої країни. Зокрема, індекс покриття експортом імпорту протягом досліджуваного періоду (за винятком 2004 року) був меншим від одиниці, причому спостерігається тенденція поступового його зниження, що є свідченням того,

що зовнішньоторговельний баланс по товарах України має від'ємне сальдо, яке з кожним роком збільшується. У 2008 р. зазначений показник склав 0,78, тобто прибутки українських експортерів товарів покривали витрати на придбання імпортних товарів лише на 78,0% проти 81,0% - у 2007 р. та 95,0% - у 2005 р.

Таблиця 1

**Узагальнююча характеристика становища України
у світовому торговельному просторі**

Базові індикатори				
1	2	3	4	5
Чисельність населення (тис. чол., 2007 рік)	46383	Позиції у світовій торгівлі:	Експорт	Імпорт
ВВП (млн. дол. США, 2007 р.)	140484	Товарами	49	42
ВВП (постійна купівельна спроможність дол. США, млн., 2007 р.)	320762	- за винятком внутрішньорегіональної торгівлі в межах ЄС	33	25
Баланс поточних операцій (млн. дол. США, 2007 р.)	- 5927	Послугами	40	45
Торгівля на душу населення (дол., 2005-2007 рр.)	2311	- за винятком внутрішньорегіональної торгівлі в межах ЄС	23	28
Реальний ВВП (2000 р. = 100)	2007 р.	Середньорічний приріст		
		2000-2007 рр.	2006 р.	2007 р.
	167	8	7	7
Експорт товарів та послуг (фізичний обсяг, 2000 р.=100)	131	4	-5	6
Імпорт товарів та послуг (фізичний обсяг, 2000 р.=100)	151	6	7	10
Торгівля товарами, 2007 р.				
2007 р.		Середньорічний приріст		
		2000-2007 рр.	2006 р.	2007 р.
Експорт товарів, f.o.b. (млн. дол. США, 2007 р.)	49248	19	12	28
Імпорт товарів, c.i.f. (млн. дол. США, 2007 р.)	60670	23	25	35
Частка у світовому експорті	0,35	Частка у світовому імпорті		0,43
Основні статті в національному експорті:		Основні статті в національному імпорті:		
По ключових товарних групах:		По ключових товарних групах:		
- Сільськогосподарська продукція	13,8	- Сільськогосподарська продукція		7,6
- Паливо і добувна промисловість	11,4	- Паливо і добувна промисловість		30,0
- Виробництво товарів народного споживання	73,6	- Виробництво товарів народного споживання		61,6

За ключовими регіонами призначення: - ЄС (27)	31,5	3 ключових регіонів походження: - ЄС (27)	36,0
- Російська Федерація	22,5	- Російська Федерація	30,6
- Турція	6,2	- Туркменістан	7,8
- Білорусь	3,2	- Китай	5,1
- США	3,1	- Білорусь	2,8
Торгівля послугами, 2007 р.			
	2007	Середньорічний приріст	
		2000-2007 рр.	2006 р. 2007 р.
Експорт послуг (млн. дол. США, 2007 р.)	13648	20	21 26
Імпорт послуг (млн. дол. США, 2007 р.)	10775	23	23 26
Частка у світовому експорті	0,41	Частка у світовому імпорті	0,35
Основні статті в національному експорті:		Основні статті в національному імпорті:	
- Транспортні послуги	44,8	- Транспортні послуги	36,2
- Подорожі	33,7	- Подорожі	30,6
- Інші комерційні послуги	21,5	- Інші комерційні послуги	33,3

Це підтверджується і постійним переважанням темпів приросту імпорту над темпами приросту експорту, зокрема у 2008 р. вони склали відповідно 141,4% і 136,5%, що підтверджує тезу про зростання ступеня імпортової залежності України.

Сьогодні розвиток вітчизняної економіки відбувається на основі експортно-сировинної моделі, єдиною та основною перевагою якої є можливість за рахунок експорту отримувати валютні надходження для розв'язання проблеми постачання енергоносіїв, від яких значною мірою залежить економіка України. Така модель не є оптимальною для України та ініціює необхідність зміни моделі розвитку національної економіки. Домінуючі позиції в українському товарному експорті залишаються за металургійною продукцією (42,8% у 2006 р., 41,2% - у 2008 р.). Другу позицію, хоча і зі значним відривом від металургійної промисловості, посідає експорт мінеральних продуктів (10,1% - у 2006 р., 10,5% - у 2008 р.), третю – машин та устаткування (8,7% у 2006 р., 9,5% - у 2008 р.).

Що стосується високотехнологічної продукції, то вона становить лише незначну частку в експорті переробних галузей України. Загалом, протягом 2006-2007 років вона складала від 14,4% у 2006 р. до 16,3% - у 2008 р., можна вважати, що таким є “рівень інтелектуалізації” вітчизняного товарного експорту. Причому, майже третина зазначеного експорту була забезпечена котлами, устаткуванням, механічними приладами тощо, а другу позицію за обсягами високотехнологічного експорту посідали електричні машини та устаткування, третю – залізничні локомотиви,

трамваї, їх вузли та деталі. Натомість, в експорті високорозвинених країн частка продукції високих і середніх технологій складає: у США - 74,7%; в Японії - 83,4%; в ЄС - понад 63%. В той же час вітчизняний експорт за рівнем технологічності має таку структуру: продукція сфери високих технологій - 4,4%; середньовисоких - 18,9 %; середньонизьких - 56,7%; низькотехнологічних - 19%. Високотехнологічна продукція з України переважно експортується до Росії, Білорусі, Індії, Ірану, Грузії, а у країни ЄС - Німеччину, Угорщину, Італію - в значно менших обсягах. Загалом експорт високотехнологічних виробів переважає у країні СНД – 56,0%, а імпорт - з країн ЄС – 50,0%, що свідчить про відносну закритість європейського ринку для вітчизняних технологій та можливість їх збуту переважно на ринках країн, створених на території колишнього СРСР.

Зовнішня торгівля України з ЄС товарами, які відносяться до групи високих технологій “Аеронавігаційні або космічні апарати”, упродовж останніх п'яти років характеризується позитивним сальдо торговельного балансу, у 2007 р. воно склало 770 тис. дол. Найбільше української аеронавігаційної та космічної техніки експортується у Німеччину (49,9%), 15,8% - у Словаччину, 10,4 % - у Польщу, імпорт здійснюється переважно з Німеччини (42,6%), Великобританії (12,6%), Італії (11,8%). Проте у загальних обсягах експорту України в ЄС товари цієї групи складають лише 0,1%.

До найбільш істотних чинників, які призвели до низького рівня розвитку трансферу технологій

в Україні та які ведуть до зниження інноваційної безпеки нашої країни, вважаємо доцільним віднести, перш за все, незадовільний стан розвитку внутрішнього ринку об'єктів промислової власності. Так, у 2006 р. з 3815-ти рішень про видачу патентів на винаходи найбільше охоронних документів, виданих національним заявникам, стосувалися галузей, які належать до третього і четвертого технологічного укладів. Вітчизняними винахідниками, які працюють над розробками у галузі мікроструктурних технологій та нанотехнологій (п'ятий технологічний уклад), упродовж останніх трьох років не було одержано жодного патенту, хоча вказана сфера визначена урядом як одна з пріоритетних щодо інноваційного розвитку. Разом з тим, іноземні виробники прагнуть запатентувати на території України об'єкти промислової власності, що використовуються у наукомістких галузях виробництва, забезпечуючи собі конкурентні переваги на вітчизняному ринку. Зауважимо, що у 2006 р. 26,7% усіх патентів, виданих іноземним заявникам, стосувалися винаходів у сфері медицини або ветеринарії, 15,5% - органічної хімії, тоді як частка патентів у цих сферах, виданих національним заявникам, складає відповідно 11,3% і 1,7%.

Крім того, доцільно наголосити на недостатньому рівні розвитку інноваційної інфраструктури та її низькій якості, низькому рівні патентної активності вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках, недостатньому фінансуванні інноваційної діяльності та відсутності реальної державної підтримки інноваційних підприємств, відсутності конкурентного середовища на внутрішньому ринку. А, основні небезпеки та ризики у зв'язку із розвитком проблемної ситуації полягають у:

- зниженні активності вітчизняних підприємств у проведенні власних НДДКР і створенні нових науково-технічних розробок внаслідок надходження в країну імпортованих технологій, що призводить до зниження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках;

- зниженні окремих вітчизняних високотехнологічних галузей чи поглинанні їх міжнародними корпораціями через експансію європейських фірм на вітчизняному ринку шляхом отримання охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності на території України, що становить загрозу для розвитку винахідництва в Україні, особливо, у профільних науково-дослідних секторах, і призведе до скорочення обсягів фундаментальних досліджень і ліквідації значної частини наукових установ;

- припинення темпів розвитку вітчизняних високотехнологічних галузей не дозволить Україні

брати повноцінну участь у Єдиному європейському науково-дослідному просторі. Спеціалізація вітчизняної промисловості на виробництві низькотехнологічних товарів і сировині безперспективна в умовах розширення зони вільної торгівлі з ЄС, оскільки сама ідея створення ЄС зводиться до об'єднання наукового та технологічного потенціалу країн.

У загальному імпорті в Україну частка високотехнологічних товарів протягом досліджуваного періоду коливається в межах 30 відсоткових пунктів (30,4% у 2006 р., 31,2% - у 2008 р.), таким можна вважати "рівень інтелектуалізації" імпорту в нашу державу. Тобто у 2008 р. цей показник на 14,9 відсоткових пункти перевищував аналогічний показник щодо вітчизняного експорту. Цей факт можна розглядати як ще одне підтвердження тези щодо існування чималої імпортозалежності України від високотехнологічних товарів.

У таблиці 2 нами розраховано індекси чистої торгівлі України, які показують по кожній з товарних груп рівень перевищення експорту над імпортом (при позитивному значенні індексу) або рівень перевищення імпорту над експортом (при від'ємному значенні індексу).

Про підвищення імпоротної залежності вітчизняної економіки свідчить той факт, що у 2006-2008 роках від'ємне значення індексу чистої торгівлі спостерігалось по 15 товарних групах з 21 за УКТЗЕД. Причому, у переважній більшості з 16 груп протягом досліджуваного періоду негативне значення індексу чистої торгівлі зростало, що вказує на збільшення обсягів ввезення товарів, згрупованих у ці товарні групи. Отже, товарна структура українського експорту свідчить, що протягом останніх років головною "нішею" національної економіки у світовому розподілі праці залишалося виробництво енергоємної продукції з низьким рівнем доданої вартості. Така продукція, як відомо, дуже чутлива до світової кон'юнктури цін та попиту, тому її виробництво не може вважатися міцною підвалиною стійких конкурентних позицій України на світових товарних ринках.

Нами розраховано показники RCA (revealed comparative advantage – виявлена компаративна перевага) по товарних групах експорту України (табл. 3). Цей показник широко використовується у статистичній звітності країн-членів ЄС та СОТ. Було виявлено, що компаративну перевагу на зовнішніх ринках Україна має за експортом продукції сільського господарства, хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (у 2006 р.), шкіри, хутра, деревини та виробів із неї, неблагородних металів і виробів з них. Найбільшу виявлену компаративну перевагу демонструє група продукції чорної металургії, однак цей

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ЯК ФАКТОР МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ
СТАБІЛІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ КРАЇНИ

показник має тенденцію до постійного зниження, компаративної переваги на цьому сегменті що означає поступову втрату Україною міжнародного ринку.

Таблиця 2

Індекси чистої торгівлі України в розрізі товарних груп

Код і назва товарних груп згідно з УКТ ЗЕД	2006 рік	2007 рік	2008 рік
1	2	3	4
Усього	- 0,079	- 0,103	- 0,121
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	- 0,241	- 0,015	- 0,369
II. Продукти рослинного походження	0,487	0,334	0,584
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,671	0,631	0,520
IV. Готові харчові продукти	- 0,085	- 0,008	- 0,029
V. Мінеральні продукти	- 0,554	- 0,603	- 0,566
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	- 0,068	- 0,135	- 0,159
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	- 0,517	- 0,551	- 0,635
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	0,384	0,423	0,214
IX. Деревина і вироби з деревини	0,389	0,376	0,189
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	- 0,326	- 0,329	- 0,354
XI. Текстиль та вироби з текстилю	- 0,197	- 0,20	- 0,361
XII. Взуття, головні убори, парасольки	- 0,348	- 0,189	- 0,497
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	- 0,485	- 0,468	- 0,474
XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	- 0,166	- 0,292	- 0,750
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	0,663	0,628	0,624
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	- 0,405	- 0,359	- 0,356
XXI. Вироби мистецтва	- 0,658	- 0,250	- 0,70

Власне, серед основних структурних проблем вітчизняної зовнішньої торгівлі товарами можемо виокремити:

- різке збільшення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного обороту, яке за підсумками 2008 року перевищило 18,0 млрд. дол., або 10,0% ВВП, і є критичним для економік, що розвиваються;

- низьку диверсифікацію товарного експорту, що визначається домінуванням в експорті товарів з низьким вмістом доданої вартості, високою чутливістю українського експорту до різких змін кон'юнктури світового ринку; не вигідну спеціалізацію України на світовому ринку, зокрема на ринках ЄС, та втрату традиційних ринків у СНД;

- зростання залежності загальної торговельної динаміки від коливань динаміки експорту недорогоцінних металів - оскільки металургія протягом останніх 17 років перебуває на провідних позиціях економіки, а експорт металопродукції

становить 40-45,0% загального експорту товарів, коливання цін на світовому ринку металів позначаються на всій економіці;

- невідповідність значної кількості вітчизняної продукції міжнародним стандартам - понад 8000 технічних стандартів України не гармонізовано з міжнародними стандартами, внаслідок чого 90,0% вітчизняної продукції не може бути експортовано до країн ЄС;

- високу ймовірність застосування обмежувальних протекціоністських заходів у зовнішній торгівлі країнами - основними торговельними партнерами України в рамках їх антикризової політики.

Враховуючи викладене, вважаємо, що сучасні стратегічні й тактичні задачі України, а саме намагання інтегруватися до європейського співтовариства, роблять економічне зростання за рахунок наукових здобутків та їх технологічного застосування однією з найактуальніших проблем. Для активізації інноваційних процесів за рахунок

потенціалу регіонів України доцільно на національному рівні розробити та впровадити регіональні інноваційні програми, які є комплексом взаємопов'язаних завдань і заходів, спрямованих на розв'язання важливіших проблем інноваційного розвитку кожного регіону, окремих його галузей та територіальних громад. У регіонах має бути враховано місцеву специфіку: оцінені науково-

технічні, фінансово-економічні, виробничі, соціальні та освітні можливості, що потрібні для інноваційного розвитку, вивчено потреби підприємств у технологічних інноваціях та наявний потенціал для їх створення. Це забезпечить керуваність процесу, підвищить рівень інноваційної діяльності, юридично закріпить інноваційний напрямок розвитку регіону.

Таблиця 3

Показники RCA по товарних групах експорту України, 2006-2008 рр.

Товарні групи за УКТЗЕД	2006 р.	2007 р.	2008 р.
I. Живі тварини та продукція тваринництва	0,72	1,19	0,59
II. Продукти рослинного походження	3,41	2,48	4,87
III. Жири і масла тваринного та рослинного походження	5,97	5,46	4,05
IV. Продукція харчової промисловості	0,99	1,21	1,20
V. Мінеральні продукти	0,34	0,30	0,35
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею Галузей промисловості	1,02	0,94	0,93
VII. Пластмаси та каучук	0,37	0,36	0,28
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	2,64	3,05	1,97
IX. Деревина та вироби з неї	2,67	2,72	1,87
X. Паперова маса з деревини або інших волокнистих волокон	0,60	0,62	0,61
XI. Текстиль та текстильні вироби	0,79	0,82	0,60
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,57	0,84	0,43
XIII. Вироби з каміння, гіпсу, цементу тощо	0,41	0,45	0,45
XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	0,84	0,67	0,18
XV. Неблагородні метали та вироби з них	5,80	5,40	5,52
XVI. Машини, устаткування та механізми; електротехнічне устаткування; звукозаписувальна та відтворювальна апаратура, телеапаратура	0,50	0,58	0,06
XVII. Засоби наземного, повітряного та водного транспорту	0,47	0,50	0,46
XVIII. Прилади і апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, медичні та хірургічні; годинники, музичні інструменти	0,26	0,25	0,25
XX. Різні промислові товари	0,73	0,74	0,55
XXI. Твори мистецтва	0,24	0,74	0,22

Необхідно активізувати створення в регіонах інноваційної інфраструктури, що сприятиме розвитку трансферу технологій на території областей, визначить підходи до підтримки інноваційного підприємництва, забезпечить реалізацію кластерного підходу до розвитку інноваційного бізнесу. При розбудові інноваційної інфраструктури головна увага має приділятися створенню в регіонах організаційних структур із упровадження у виробництво нових технологій та інноваційної продукції. Реалізація вищевказаних заходів дозволить забезпечити перехід економіки регіонів до інвестиційно-інноваційної моделі

розвитку; здійснити реструктуризацію та диверсифікацію виробництва; збільшити частку високотехнологічної та наукомісткої продукції і, як наслідок, підвищити конкурентоспроможність національної економіки на зовнішніх ринках.

Список літератури

1. Динаміка зростання та ризику нестабільності економіки України в 2008 році / Я.А. Жаліло; за заг. ред. В.Є. Вороніна. – К.: НІСД, 2008. – 108 с.
2. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ: Монографія / А.А. Мазаракі,

- В.В. Юхименко, О.П. Гребельник, Т.М. Мельник та ін.; за заг. ред. А.А. Мазараки.– К.: КНТЕУ, 2008.– 309 с.
3. www.unctad.org.
4. www.ukrstat.gov.ua.
5. www.wto.org.
6. www.niss.gov.ua

Аннотация

Оксана Гаврилюк

**ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ КАК ФАКТОР МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ
СТАБИЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ**

Рассматриваются тенденции и особенности развития внешней торговли Украины и ее положение в мировом торговом пространстве. Проанализированы количественные и качественные изменения в структуре внешней торговли товарами Украины. Обосновано, что одной из наиболее актуальных проблем экономического развития Украины является увеличение научных исследований и их технологическое применение в экспортноориентированных отраслях экономики.

Ключевые слова: внешняя торговля; индекс чистой торговли; показатель выявленного компаративного преимущества; инновационная модель развития.

Summary

Oksana Ghavriliuk

**FOREIGN TRADE AS A FACTOR IN THE MACROECONOMIC
STABILIZATION AND DEVELOPMENT OF UKRAINE**

In the article, we have investigated trends in the development of the foreign trade in Ukraine and its future potential in the context of the global economic and trade evolution. We have analyzed quantitative and qualitative changes in the structure of the foreign trade of goods of Ukraine. We have determined that current strategic goals of economic development in Ukraine dictate that the future growth will be largely determined by the level of research and development and its practical implementation in the export oriented segments.

Keywords: foreign trade; the index of net trade; revealed comparative advantage index; innovative model of development.

© Кавценюк Н.А., 2009

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ТЕОРІЙ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Аналізуються погляди різних економічних шкіл на процес міжнародної економічної інтеграції. Розглядаються закономірності еволюції форм міжнародної економічної інтеграції. Автор виділяє актуальні теорії міжнародної економічної інтеграції, досліджує фактори інтеграції та їх вплив на результати функціонування інтеграційної взаємодії та ефекти міжнародної економічної інтеграції.

Ключові слова: економічна інтеграція, економічна політика, форми міжнародної економічної інтеграції, інтеграційні ефекти

Актуальність теми і постановка проблеми.

Теорія міжнародної економічної інтеграції має своїм вихідним пунктом концепцію переваг великого господарського простору. Інтенсивний розвиток міжнародної економічної інтеграції у світовій економіці розпочався у XX ст. і продовжується до тепер. З середини XX ст. у Європі паралельно розвиваються дві просторові форми МЕІ: макрорегіональна (міждержавна) та мезорегіональна (міжрегіональна, зокрема транскордонна).

Станом на сьогодні не існує єдиної теорії міжнародної економічної інтеграції, оскільки представники різних економічних напрямів мають різні судження та підходи в її оцінці та оцінці її наслідків. Беручи нагальність вищезазначеної проблеми до уваги, у статті проведено аналіз поглядів учених-економістів на процес міжнародної економічної інтеграції, а також здійснено узагальнення найбільш актуальних теорій МЕІ.

Аналіз останніх джерел, публікацій.

Інтенсивний розвиток МЕІ викликає великий інтерес серед науковців і з усе зростаючим розвитком світових інтеграційних процесів є актуальною темою для наукових дискусій. Теорії міжнародної економічної інтеграції досліджувалися і досліджуються багатьма зарубіжними та вітчизняними економістами, серед яких: Дж. Вайнер, Дж. Мід, Р. Ліпсі, К. Ланкастер, Дж. Тінберген, С. Купер, В. Мессел, Б. Баласса, Т. Скітовський, Н. Рокоча, А. Філіпенко, А. Чухно, С. Мочерний.

Постановка завдання. Хоча інтенсивний розвиток міжнародної економічної інтеграції розпочався не так давно, у сучасній економічній літературі термін “економічна інтеграція” не має єдиного визначення. З огляду на це метою статті є детальний аналіз еволюції й узагальнення поглядів учених-економістів на дану проблематику.

Результати дослідження. Досліджуючи

проблему еволюції теорії МЕІ можна побачити різноманітність і численність трактувань даного явища в економіці. З одного боку, саме існування торговельних взаємовідносин між незалежними країнами розглядається як форма економічної інтеграції. З іншого - цей термін вживається і для позначення нового об'єднання економік різних країн [1, с.668-670]. У такому трактуванні економічна інтеграція визначається як процес – сукупність заходів, спрямованих на ліквідацію дискримінації між економічними одиницями, які належать до різних держав, і як стан – відсутність будь-яких форм дискримінації між економіками окремих країн.

Розрізняють такі форми міжнародної економічної інтеграції: зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, політичний союз.

Найвищим ступенем інтеграції є об'єднання економічної політики, яка веде у підсумку до створення наднаціональної владної й управлінської структури, рішення якої обов'язкові для всіх країн-членів. Одним із засновників цієї теорії є Дж. Вайнер. У праці “Питання про митні союзи” (1950 р.) він досліджує вплив, який справляє утворення митних союзів на торгівлю між країнами, і виділяє так звані ефекти розширення і переспрямування торговельних потоків [2]. У першому випадку відбувається перехід від використання можливостей внутрішнього ринку до країн-партнерів, як джерела ресурсів для виробництва якого-небудь товару, у другому – аналогічний перехід здійснюється із зовнішніх стосовно союзу ринків на ринок ресурсів країн-партнерів.

Зростання торговельної активності підвищує добробут країни тією мірою, якою внутрішнє виробництво замінюється значно нижчими витратами імпорту з країн-партнерів. Відносно дешевший імпорт стає можливим завдяки скасуванню тарифів. Разом із тим

переспрямування зовнішньоторговельних потоків тягне за собою зниження добробуту. Дж. Мід, розглядаючи вплив митних союзів на заміну одних товарів іншими, відзначає взаємозв'язок ефекту виробництва і споживання. Заміна одних ресурсів іншими справляє вплив на структуру споживання шляхом зміни цін, які платить покупець. А заміна одних товарів іншими призводить до зрушень у структурі виробництва, оскільки і виробники стикаються з цінами, які змінилися.

У свою чергу Р. Ліпсі і К. Ланкастер дійшли висновку, що без контексту неможливо зробити однозначний висновок про те, чи підвищиться, чи знизиться добробут країни в результаті створення митного союзу [3, с.220-232]. Однак на основі визначених факторів можна припустити, в якому напрямі ці заходи вплинуть на добробут. Серед них – співвідношення у внутрішньому споживанні частки товарів, які виробляються всередині країни, і товарів, які імпортуються з країн, які не входять до союзу, за інших рівних умов. Чим вища у споживанні частка місцевої продукції і чим нижча частка імпорту з країн, які не є учасниками союзу, тим більша вірогідність підвищення добробуту в результаті утворення митного союзу. Пояснюється це тим, що заміна товарів, які вироблені всередині країни, на товари країн-партнерів по союзу потягне за собою розширення зовнішньоторговельних потоків, тоді як заміна товарів, які імпортуються ззовні, призведе до їх перерозподілу. Дж. Тінберген доходить висновку, що, виходячи з вигоди розширення митного союзу, пов'язаної з появою додаткових можливостей для реалізації виробництва, позитивна кореляція очікуваного ефекту добробуту залежить від величини ринку країн-учасниць. Досліджуючи вплив відмітностей між країнами у структурі виробництва на ефект зростання добробуту, Дж. Вайнер припускає, що чим більш конкурентні (менш конкурентні) структури виробництва країн-учасниць, тим вища вірогідність підвищення добробуту в результаті створення митного союзу.

Ця теза відображає передумову, що країни зі схожими структурами виробництва при створенні митного союзу намагаються замінити вітчизняні товари на конкурентоспроможний імпорт із країн-партнерів, тоді як відмітності у структурі виробництва всередині союзу ведуть до відмови від продукції партнерів на користь дешевшого імпорту ззовні (ця передумова неправильна, якщо виробник товару з низькими витратами виявляється всередині союзу).

Важливе значення для досягнення ефекту підвищення добробуту в результаті утворення союзу мають і транспортні витрати. За інших рівних умов, чим нижчі транспортні витрати в країнах-учасниках союзу, тим вищий позитивний ефект інтеграції. Тому участь сусідніх країн, у

яких є більше можливостей для розширення торгівлі одна з одною, має більше переваг порівняно з участю більш віддалених країн, що могло б призвести до переспрямування зовнішньої торгівлі.

Вплив на потенційні вигоди і витрати в результаті митного союзу справляють і розміри тарифів. В умовах ліквідації високих тарифів, які були до об'єднання, створюються більш широкі можливості для розвитку торгівлі, що означає підвищення добробуту країн-учасниць, тоді як відносно низькі тарифи стосовно решти світу знизять ризик переспрямування. Проте всі ці відносини практично непридатні у разі існування режимів найбільшого сприяння, для яких характерне встановлення однакових тарифів ще до утворення митного союзу.

Підтримуючи ідею попередників, С. Купер і Б. Мессел довели, що участь у митному союзі призводить до меншого ефекту порівняно з одностороннім скасуванням тарифів, яке більше мірою стимулює розширення торгівлі, не створюючи при цьому переспрямування зовнішніх потоків. На думку цих авторів, причинами створення таких союзів є досягнення учасниками позаекономічних цілей і вигод [4, с.461-476]. До однієї з таких вони відносили, зокрема, встановлення сприятливого режиму для розвитку промисловості. Створення митного союзу для розвитку промисловості, на думку Х. Джонсона, передбачає, що галузі виробництва промислових товарів країн-учасниць перебувають у відносно менш сприятливому становищі порівняно з рештою країн. Досліджуючи ідею переваг одностороннього зниження тарифів за відсутності позитивних зовнішніх ефектів або сприятливого режиму для промисловості, П. і Р. Уоннакоти показали, що це не обов'язково матиме позитивні результати, якщо тарифи існували в країнах-партнерах та інших (зовнішніх) країнах до утворення митного союзу [5].

Проте ці дослідження проводилися з позицій однієї окремо взятої країни. Вплив на розподіл вигод і втрат у митному союзі був у центрі уваги Дж. Ванека, М. Кемпа, Х. Вана та ін., які дійшли висновку, що поліпшення умов торгівлі створює передумови для утворення митних союзів навіть за відсутності зовнішньоекономічних стимулів і позитивних зовнішніх ефектів.

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок про те, що чим більший утворено союз за інших рівних умов, тим більші вигоди отримує у результаті його створення і менших втрат зазнає решта країн унаслідок зміни умов торгівлі.

Дещо інша ситуація складається в зонах вільної торгівлі, які досліджував Б. Баласса [6, с.226]. У них збереження різних тарифів у країнах-учасниках на продукцію, яку завозять ззовні,

створює основу для зміни напрямів торговельних потоків. Більше того, за наявності торгівлі промисловою продукцією можливі також зрушення у структурі виробництва та інвестицій.

Якщо імпорт потрапляє в зону вільної торгівлі через ринок тієї ж кран-учасниці, яка встановила мінімальний тариф, то напрям торговельних потоків зміниться. Якщо не враховувати транспортні витрати, це рівнозначно тому, що всі країни-учасниці встановили однакову планку тарифу на мініальному рівні. Якщо не змінювати умови торгівлі, то такі зміни напряму зовнішньоторговельних потоків позитивно вплинуть на добробут країн-учасниць за рахунок обмеження ефекту переспрямування, на який робився наголос вище. У разі зміни умов торгівлі вплив здійснюватиметься на розподіл вигод або втрат між країнами-учасницями і зовнішнім світом: зниження цін на імпорт ззовні означає вигоду для інсайдерів і втрату для аутсайдерів.

Щодо зміни структури виробництва, то вона відбувається, коли виробництво продукції, яке вимагає імпортової сировини, переміщується в країни, що зберігають нижчі тарифи на ввезення цієї сировини, оскільки різниця в рівні тарифних ставок може перевищувати різницю в рівні витрат виробництва. Вплив на добробут у такому разі буде негативним, оскільки структура виробництва визначається розмірами мита, а не порівняльними перевагами. Зміни у структурі виробництва можуть зачепити інвестиції. За інших рівних умов інвестори створюватимуть нове виробництво там, де нижчі мита на імпорتنі ресурси. Як і в попередньому випадку, орієнтація на митні бар'єри, а не на рівень виробництва, свідчить про негативний вплив на економіку.

Зміна інвестиційного потоку може відбуватися в межах однієї країни або всього міжнародного ринку капіталу. У першому випадку це буде зміна розподілу капіталу країни між її галузями, у другому зміна міжнародної алокації капіталу. Дж. Мід уперше проаналізував вплив повної мобільності всіх факторів виробництва (ситуація спільного ринку) на добробут країн у рамках інтеграційної зони. Його висновок полягає в тому, що свобода факторів виробництва вигідна для країн-учасниць, оскільки вона знижує відносний ступінь рідкості цих факторів. Такий висновок передбачає, що вирівнювання цін на фактори виробництва за рахунок розвитку торгівлі не відбувається.

В умовах обмеження мобільності факторів виробництва між країнами-учасницями інтеграційної зони і зовнішнім світом зниження добробуту не відбувається внаслідок посиленої зміни руху факторів на внутрішньому ринку союзу, як реакції на переспрямування потоків торгівлі кінцевою продукцією. Проте в такому разі можливе

виникнення ефектів, аналогічних ефектам розширення і переспрямування зовнішньоторговельних потоків. Це має місце тоді, коли до об'єднання країн рух факторів виробництва обкладається податками, які потім скасовуються всередині союзу. На думку Б. Баласса [6], у будь-якому випадку непрямі впливи на добробут країн справлятимуться тією мірою, якою потоки факторів виробництва замінять потоки товарів. Зокрема, можливі втрати для країн, які не входять до інтеграційної зони, оскільки знову створені виробництва створюють заміну імпорту.

Економічна інтеграція може призвести до зміни витрат за рахунок збільшення обсягів випуску продукції. У. Корден показав, що традиційні концепції розширення і переспрямування торговельних потоків доречні у випадку економії на масштабах на рівні підприємства, проте їх необхідно доповнити новими, а саме: ефектом зниження витрат і ефектом пригнічення торговельної активності [7, с.465-473]. Перший пов'язаний зі зниженням середніх витрат виробництва продукції в міру зростання внутрішнього виробництва у результаті утворення інтеграційних зон, другий - із заміщенням дешевого імпорту з країн, які не входять до союзу, вітчизняною продукцією, яка стала дешевшою за рахунок економії на масштабах. Як доводить У. Корден, ефект зниження витрат є сильнішим за ефект пригнічення торговельної активності, а тому не виключається можливість отримання чистої вигоди.

У. Корден виділяє фактори переваг, які отримують у випадку збільшення вироблених партій і, відповідно, більш тривалого виробництва кожного товару:

1) підвищення ефективності промислового виробництва, яке втілюється у просуванні по "кривій навчання" в міру збільшення загального обсягу випуску;

2) зниження витрат, пов'язаних із переходом від однієї виробничої операції до іншої, що вимагає перезавантаження оснащення, перерозподілу робочої сили і реорганізації всього процесу;

3) використання спеціалізованого оснащення замість оснащення більш загального призначення.

Не менш важлива можливість для вертикальної спеціалізації, яка здійснюється шляхом розподілу виробничого циклу між кількома підприємствами (підрозділами), що функціонують у межах однієї інтеграційної зони. Т. Скитовський у праці "Економічна теорія та східноєвропейська інтеграція" (1958 р.) порушує питання конкуренції і технічного прогресу. На його думку, економічна інтеграція створює умови для ефективнішої конкуренції. Значне збільшення кількості підприємств, які кожен виробник розглядає як своїх конкурентів, і відкриття кордонів між країнами сприяють ослабленню монополістичних і олігополістичних ринкових структур в окремих

країнах. І, як доводить Б. Баласса, між поширенням конкуренції та отриманням економії на масштабах не має суперечності, оскільки на більшому ринку може співіснувати значна кількість виробничих одиниць, що ефективно функціонують [6].

Посилення конкуренції може справляти позитивний вплив за двома напрямками: підвищення ефективності виробництва та технічний прогрес. Хоча перший із цих факторів не знайшов відображення у традиційній теорії, яка відображає вибір оптимального методу виробництва з наявних варіантів, він може, на думку Б. Баласса, виявитися достатньо значимим для країн, ринки яких раніше були захищені від зарубіжної конкуренції. У країнах, об'єднаних економічною інтеграцією, «батіг і цукерка» конкуренції також створюють стимули для технічного прогресу. Значний вплив на торговельні потоки і рух факторів виробництва можуть справляти і відмінності в економічній політиці країн-партнерів. Тим самим ці відмінності промислової, фінансової, грошово-кредитної, соціальної і валютної політики можуть чинити вплив на ефект добробуту в результаті економічної інтеграції.

Промислова політика може виявлятися в пільговому кредитуванні та податкових пільгах, які надані або всім вітчизняним виробникам, або конкретним галузям. "Горизонтальна" політика, яка заохочує всіх виробників, не спричиняє ніяких викривлень доти, доки її умови не ставлять один із видів діяльності в сприятливіше становище порівняно з іншими. По-іншому "вертикальна" політика, спрямована на визначений вид виробництва, викривляє рівномірність розвитку і тим може знизити ефект зняття тарифів країнами-партнерами.

Це стосується і соціальної політики, відмінності в якій не повинні справляти негативного впливу, якщо припускати, що всі виплати фінансуються за рахунок страхових надходжень від працівників і роботодавців. Якщо соціальні програми фінансуються із загальних податкових надходжень, що рівнозначно субсидуванню заробітної плати, яке стимулює розвиток трудомісткого виробництва, то ситуація змінюється. Наявна відмінність у способах фінансування соціальної сфери між країнами-партнерами відповідно викривляє розміщення ресурсів. Вплив цього фактора посилюється, якщо врахувати рух факторів виробництва, викликаний відмінністю ціни праці у різних країнах.

Дослідження Б. Баласса стосується і впливу на розвиток конкуренції відмінностей між країнами у непрямому та прибутковому оподаткуванні за певного загального податкового тягаря. Якщо продукція оподатковується у країні продажу, непрямі податки не знімаються з експортних

товарів і знімається з імпорتنих без відповідних поправок до прибуткового оподаткування.

Така політика оподаткування не викликає великих викривлень в умовах конкуренції, оскільки їх випереджає політика гнучких валютних курсів. Остання також запобігає можливим викривленням у ситуації, коли одна з країн-партнерів базує свою політику на згаданому вище принципі, а інша обкладає непрямими податками продукцію в місці виробництва незалежно від того, де вона буде продана. Цього, однак, не станеться, якщо в одній із країн використовується каскадний принцип оподаткування (підвищення податкового тягаря для виробництва, яке передбачає багатоступеневу обробку, на кожній стадії вилучається визначений податок), а в іншій - податок на додану вартість. У такому разі, щоб запобігти викривленням, потрібен перехід на систему ПДВ усіх країн-учасниць союзу.

Ефекти, які отримують держави внаслідок інтеграційних процесів, згрупуємо і виділимо їхні види. До них належать:

- **статичні ефекти**, які виникають унаслідок перерозподілу існуючого капіталу, праці та інших ресурсів економік країн-учасниць; вони реалізуються у формі зміни зовнішньоторговельних потоків країни і, відповідно, рівня її добробуту;

- **динамічні ефекти** доходу, які впливають на виробничі потужності, продуктивність і зростання економік країн-учасниць; вони виникають внаслідок трансформації загальних умов та параметрів функціонування національної економіки.

До статичних компонентів інтеграції, які виникають завдяки утворенню митного союзу, відносяться передусім описані Дж. Вайнером ефекти розширення торгівлі (trade creation) та згортання (дослівно "відхилення") торгівлі (trade diversion).

Ефект розширення торгівлі в інтеграційному угрупованні проявляється у прискореному зростанні торгівлі між його учасниками - внаслідок впровадження вільної торгівлі (скасування тарифів і нетарифних бар'єрів). Зазначений ефект виникає внаслідок заміщення неефективного національного виробництва, яке має підвищені витрати, відповідним імпортом з країни - учасниці інтеграційного об'єднання. Як наслідок, сукупні витрати виробництва в рамках об'єднання зменшуються, а добробут зростає.

Ефект згортання (відхилення) торгівлі виникає у відносинах членів інтеграційного об'єднання з третіми країнами (країнами, що не є членами даного об'єднання) внаслідок заміщення імпорту з третіх країн відповідним імпортом з країн - учасниць інтеграційного угруповання. Хоча при цьому товари третіх країн можуть

виготовлятися з меншими витратами, ніж товари, які імпортуються з інших членів інтеграційного об'єднання, до такого перерозподілу товарних потоків призводить властивий інтеграційним об'єднанням протекціонізм відносно третіх країн, ефективний рівень якого при впровадженні вільної торгівлі всередині об'єднання зростає.

Окрім названих основних **статичних ефектів**, до них можна також віднести:

- зменшення адміністративних видатків, пов'язаних із здійсненням торговельних операцій (внаслідок усунення торговельних бар'єрів, спрощення процедур митного оформлення зменшується або зникає потреба у складній системі контролю за рухом товарів і послуг, що перетинають взаємні кордони членів об'єднання);

- поліпшення сукупних умов торгівлі у відносинах із третіми країнами порівняно з умовами торгівлі окремих країн; кожен учасник інтеграційного об'єднання завдяки членству в ньому може посилити свої ринкові позиції у світовому господарстві, в тому числі у відносинах із третіми країнами.

До **динамічних ефектів** належать: розширення ринку для виробників країн-учасниць митного союзу внаслідок зняття обмежень щодо доступу на ринки країн-партнерів, посилення конкуренції, що стимулює підвищення якості товарів, розробку нових видів продукції, зменшення витрат виробництва, трансакційних витрат і цін, скорочення неефективних виробництв, зростання інвестицій у нове технологічне устаткування та перспективні наукові дослідження, сприяння збільшенню іноземних інвестицій, оскільки корпорації з країн, які не увійшли до інтеграційного об'єднання, намагаються зберегти за собою ринки, захищені спільним митним бар'єром, за рахунок створення підприємств усередині країн, що інтегруються, розвиток відповідної інфраструктури (транспорт, енергетика, телекомунікації тощо), підвищення впевненості виробників у стабільності збуту їхньої

продукції, що підвищує можливості перспективного стратегічного планування обсягів виробництва та продажу.

Висновки.

Проведені дослідження еволюції поглядів представників різних економічних напрямків на МЕІ свідчать про високий рівень розвитку теорій міжнародної економічної інтеграції та великий інтерес до даної проблематики серед науковців. Чим більший утворено союз за інших рівних умов, тим більші вигоди отримує у результаті його створення і менших втрат зазнає решта країн унаслідок зміни умов торгівлі. З огляду на викладене вище, у нинішніх умовах необхідне здійснення поступової економічної інтеграції з обов'язковим урахуванням національних інтересів інтегрованих держав, оскільки приклад інтеграції, де нехтувалися національні інтереси у світовій практиці, вже відомий (колишній Радянський Союз). Як показав досвід, дана форма інтеграції була утопічною.

Список літератури

1. Мочерний С. Інтеграція економічна // економічна енциклопедія: У 3 т.- Т.1.-К.: Академія, 2000.- С. 668-670
2. Viner J/ The Customs union Issue. – N. Y.: Carnegie Endowment for International Peace, 1950
3. Баласса Б. Экономическая интеграция // Экономическая теория / Под. ред. Дж. Итуэллаи др.: Пер. с англ.- М.: ИНФРА-М, 2004.- С. 220-232
4. Cooper C. and Massell B. Towards a general theory of customs unions for developing countries // Journal of Political Economy.- 1965.- P. 461-476
5. Wonnacott P. and Wonnacott R. The curious case of the missing foreign tariffs // American economic review.- 1998.- P. 704-714
6. Corden W. Economies of scale and customs union theory // Journal of political Economy/- 1972/- P.465-473
7. А. Чухно, П. Юхименко, П. Леоненко. Сучасні економічні теорії.- К.: Знання, 2007

Аннотация

Нина Кавценюк

**ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТЕОРИЙ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Анализируются взгляды разных экономических школ на процесс международной экономической интеграции. Рассматриваются закономерности эволюции форм международной экономической интеграции. Автор выделяет актуальные теории международной экономической интеграции, исследует факторы интеграции и их влияние на результаты функционирования интеграционного взаимодействия и эффекты международной экономической интеграции.

Ключевые слова: экономическая интеграция, экономическая политика, формы международной экономической интеграции, интеграционные эффекты

Summary

Nina Kavtsenuyk

**THE INVESTIGATION OF DEVELOPMENT
OF INTERNATIONAL INTEGRATION THEORIES**

The analysis of looks of different economical schools on the process of international economical integration is done in the article. The author highlights actual theories of international integration, investigates factors and their influence on the results of functioning of integration collaboration and effects of international economical integration.

Keywords: economic integration, economic policy, forms of international economic integration, integration effects

© Марченко Т.В., 2009

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ІННОВАЦІЙНА СФЕРА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЇЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВИБОРУ

Досліджуються деякі аспекти формування стратегії національної інноваційної політики та розглядаються основні завдання, які виникають на шляху інноваційного розвитку економіки України. Актуальність цієї теми пояснюється широким розвитком інноваційної кооперації між країнами. Таке співробітництво, як правило, сприяє всебічному розширенню торгівлі, взаємному інвестуванню національних виробничих комплексів, широкомасштабній інтеграції.

Ключові слова: інтернаціоналізація науково-технологічної сфери, міжнародне інноваційне співробітництво, європейський науково-дослідний простір, інноваційна політика.

Актуальність проблеми.

Конкурентоспроможність України в сучасному глобалізованому світі значною мірою залежить від рівня й масштабів впровадження інноваційних технологій, які потребують інноваційної наукової творчості на рівні кращих світових зразків і стандартів.

Інноваційна політика країн ЄС в останні десятиліття накопичила багатий досвід нормативно-правового, організаційного, фінансового, інформаційно-пропагандистського, кадрового забезпечення інтенсивного розвитку науки й технологій у руслі назрілих потреб економічного й соціального розвитку.

Співпраця України з країнами ЄС у сфері науки та інноваційних технологій розвивається у двох взаємопов'язаних напрямках:

- а) безпосередня участь українських дослідників у європейських наукових програмах;
- б) використання досвіду політики країн ЄС в сфері науки й інноваційних технологій.

Дискусії щодо розвитку інноваційного поля в Україні сьогодні не тільки мають теоретичне значення, а й отримують програмно-законодавче вираження. Стратегічним фактором розвитку й євроінтеграції України, як це переконливо викладено в Посланні Президента України "Європейський вибір", в умовах вичерпання ресурсів екстенсивного росту стає інноваційна модернізація виробництва і трансфер високих технологій.

Якщо сьогодні в Україні не буде закладено фундамент для інноваційного розвитку економіки так, щоб перші результати були реально відчутними через п'ять-сім років, то доведеться, напевне, не тільки забути про національні амбіції та переваги в глобальній конкуренції, але й, імовірно, припустити, що економіка України просто не витримає конкурентних викликів [3, с.2,4].

У цьому зв'язку державі необхідно виробити власну стратегію інноваційного розвитку, оптимізуючи взаємини між країною і бізнесом, ринком і суспільством, галузевими, регіональними і загальнонаціональними пріоритетами розвитку. Якщо це буде здійснено, то можна сподіватися, що державна інноваційна політика, стане діючим фактором реалізації "Європейського вибору" України та його інноваційних пріоритетів.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення чинників, які впливають на розроблення й впровадження інноваційної стратегії розвитку України, а також виявлення негативних тенденцій, які перешкоджають імплементації політики ЄС у сфері науки в українську дійсність. Адже інтеграція з європейськими та трансатлантичними структурами виступає як стратегічний вибір для сучасної України і реалізація визначеної мети потребує виконання ряду умов: адаптації українського виробництва до Європейських стандартів; створення національної законодавчої бази, що відповідає рівню законодавства ЄС; здійснення структурної переорієнтації економіки України відповідно до вимог міжнародного поділу праці.

Аналіз останніх наукових досліджень. Міжнародне науково-технічне співробітництво з позиції його складових і особливостей здійснення є предметом дискусій, причиною різноманіття поглядів у різних джерелах як наукового, так і практичного спрямування [1-2; 4-8]. Значно менше уваги приділяється формуванню обґрунтованих і послідовних завдань інноваційної політики України в рамках залучення до європейського науково-дослідного простору.

Викладення основного матеріалу дослідження. Науково-технічне співробітництво є важливою складовою всього комплексу

міжнародних економічних відносин нашої держави, оскільки саме інтелектуальний потенціал суспільства дозволяє оптимізувати прийняття будь-яких державних рішень.

Останнім часом у науковій і науково-технічній політиці України хоча й відбулися певні цільові зрушення, проте продовжується занепад науково-технічної галузі суспільного виробництва, а власне виробництво залишається таким, що мало сприймає інновації. Про це, зокрема, свідчать зазначені нижче тенденції:

1) різке зменшення попиту виробничого сектора на науково-технічні розробки, викликане занепадом насамперед високотехнологічних виробництв, які потрапляють під значний податковий тиск, та нестачею на підприємствах обігових коштів.

Зокрема, у зв'язку зі зниженням попиту виробництва на науково-технічні розробки зростає роль державного фінансування. В Україні спостерігається тенденція до збільшення питомої ваги науково-технічних розробок при одночасному зменшенні питомої ваги прикладних досліджень.

Нині доцільно запровадити пільгове коротко-, середньо- та довгострокове кредитування НДДКР за рахунок коштів різних суб'єктів (держави, комерційних банків, інвестиційних та інноваційних фондів, фінансових корпорацій, страхових компаній, фінансово-промислових груп тощо) під конкретні науково-дослідні та інноваційні програми й проекти, які відібрані на конкурсній основі;

2) зменшення державної підтримки науки в усіх економічних програмах, спричинене бюджетними дефіцитами, вимогами іноземних кредиторів, політичною та економічною нестабільністю, відсутністю стратегічних програм розвитку чи їх невиконанням.

Уряди незалежних держав починають вдаватися до деяких заходів з удосконалення фінансового забезпечення наукових досліджень. В окремих країнах створено фонди підтримки фундаментальних досліджень, Постійно збільшується роль конкурсного відбору науково-технічних проектів, що фінансуються цілком або частково з бюджетних джерел. Особливо активно застосовується метод конкурсного відбору проектів при формуванні пріоритетних науково-технічних програм.

В Україні при міністерствах і відомствах існують позабюджетні фонди фінансового забезпечення наукової діяльності, що формуються за рахунок відрахувань, включених до собівартості товарної продукції підприємств. Однак наповнення фондів, як правило, низьке, дисципліна фінансування саме наукових та інноваційних проектів незадовільна, а контроль за витратами недостатній. І ці фонди не можуть повністю

компенсувати нестачу у виробничій сфері обігових коштів, необхідних для проведення НДДКР та інновацій.

Відзначимо, що на державну політику України у сфері наукового та науково-технічного співробітництва з країнами ЄС впливають сучасні геоекономічні та геополітичні процеси. Ідеться про глобалізацію та інтернаціоналізацію світової економіки, широке використання інформаційних технологій, формування "економіки знань" (інформаційної економіки), інтернаціоналізацію наукових досліджень.

Системним проявом цих тенденцій є зміна форм і механізмів міжнародного співробітництва, що вимагає від нашої держави таких дій:

- забезпечення інформаційної та науково-технологічної безпеки України;
- формування інфраструктури, яка обслуговуватиме науково-технічну сферу;
- програмно-цільове здійснення переходу до інноваційного шляху розвитку;
- забезпечення оптимальних форм та ефективних механізмів участі України в регіональних, міжрегіональних і глобальних процесах співробітництва у сфері науки, технологій та наукоємних виробництв;
- підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної наукоємної продукції, вихід України на сучасні ринки інтелектуальних продуктів, наукоємних товарів і послуг.

Усе це вимагає переходу від окремих інвестиційних, науково-технічних і соціально-економічних програм до комплексних програм інноваційно-технологічного розвитку. Крім того, треба задіяти організаційно-науковий і науково-інформаційний потенціал ЄС, зосередившись на вдосконаленні системи управління науковим і науково-технічним співробітництвом.

Доцільно взяти за взірць німецьку модель централізованого тарифного розподілення коштів між лабораторіями за нормами та встановленими відповідним законом категоріями. Такий підхід залишатиме менше можливостей для зловживань і підтримуватиме вузівську й академічну науку. Деяку частку грошей необхідно навчитися розподіляти за системою грантів.

З огляду на прийняте керівництвом нашої держави політичне рішення про рух України в напрямі до ЄС стає очевидною необхідність низки дій щодо полегшення адаптування нашої країни до європейського наукового простору та використання досвіду організації європейських рамкових програм.

Багатоджерельний механізм фінансування наукової та інноваційної галузі вимагає незалежності фондів підтримки (Інноваційний фонд, Фонд фундаментальних досліджень тощо) від відомих інтересів. Це прискорить процеси

реформування науково-технічної сфери;

3) руйнація системи матеріально-технічного забезпечення наукових досліджень, зумовлена зростанням цін на комунальні та інші послуги, на наукове устаткування.

Швидке скорочення виробничого потенціалу та зменшення витрат на його оновлення призвело до його старіння. У промислових галузях, які визначають технічний і технологічний рівень країни, спостерігається зниження обсягів виробництва наукоємної продукції. В умовах скорочення попиту підприємства та організації перш за все скорочують обсяги виробництва наукоємної продукції на користь більш дешевої і технологічно простішої.

Необхідно підвищити інвестиційну та інноваційну активність, інакше Україна буде відкинута далеко назад не лише за обсягами виробництва, а й за його технологічними можливостями.

На сучасному етапі актуалізується проблема зміцнення матеріально-технічної бази наукових установ, створення належним чином оснащених регіональних та міжгалузевих центрів спільного користування;

4) проблеми, пов'язані з конверсією військово-промислового комплексу, яка здійснювалася без додаткового фінансування, під наглядом спостерігачів, під тиском із боку іноземців.

У більшості країн Центральної та Східної Європи переважають політичні та військово-стратегічні настанови. До сфери воєнно-економічного співробітництва належить також військово-технічне співробітництво, яке охоплює розробку, виготовлення, експлуатацію та утилізацію озброєння і військової техніки, використання технологій оборонного призначення, зокрема, критичних, подвійного призначення.

При цьому потрібно враховувати, що в сучасних умовах усебічно розвинуто економічне, а також воєнно-економічне співробітництво суттєво посилюють потенціал окремих держав для стримування воєнної загрози. Але це може бути тоді, коли від заходів і дій держави значно залежить економічна, екологічна та воєнно-економічна безпека;

5) труднощі становлення національних систем керування наукою і технікою, що виникли через відсутність низки оптимальних заходів організаційного, правового та економічного забезпечення становлення та саморозвитку інноваційного сектора, формування відповідної інфраструктури, економічного інтересу, політичного впливу.

Інноваційна стратегія розвитку економіки України потребує такого способу державного управління, який відповідав би цій стратегії. Принаймні на цьому етапі Україні потрібен єдиний повноважний орган державного управління, який

міг би впливати на інноваційний процес загалом, включаючи сферу виробництва. Бо за нинішнього рівня управління наукою вона навряд чи зможе вийти зі стану витратної галузі.

Вивчення існуючого досвіду щодо правового регулювання у сферах науки й техніки показує, що в процесі прийняття відповідних нормативно-правових актів стикаються дві групи цілей – довгострокові, пов'язані зі збереженням наукового потенціалу, й короткострокові, зумовлені необхідністю діяти в рамках поточних фінансових обмежень.

Інноваційна політика обов'язково має орієнтуватися на міждержавне економічне співробітництво у науково-технічній сфері. Формування промислово-фінансових груп у цьому сенсі є значним резервом інноваційного розвитку країни.

Визначальні складові інноваційного розвитку – це інтеграція науки й виробництва, об'єднання промислового, банківського та торговельного капіталу в потужні структури, здатні продукувати високотехнологічні, конкурентоспроможні товари та послуги. Відповідно організаційною основою реалізації інноваційної політики має стати створення фінансово-промислових груп, зокрема, транснаціональних, а також горизонтальних і вертикальних холдингових компаній, науково-технічних центрів, технополісів, технопарків. У перспективі вони стануть стрижнем науково-технологічного та інноваційного процесу. Окремі з таких структур можуть формуватися й розвиватися через механізми вільних економічних зон.

Водночас уряд має невідкладно визначити і здійснити конкретні заходи, спрямовані на підтримку венчурних фірм та малих підприємств інноваційної спрямованості.

Це ключові умови розв'язання найгостріших проблем вітчизняної науки, зокрема, підвищення її ефективності й престижу, раціонального відновлення наукових кадрів, запобігання відпливу інтелектуального потенціалу країни тощо;

б) різке падіння престижу наукової праці, зумовлене, з одного боку, хронічними для 1990-х років не виплатами зарплати й нестачею державних пільг і субсидій у науковій та інноваційній діяльності, а з іншого, – викликане занепадом складних і наукоємних виробництв, відсутністю перспектив вітчизняної легальної комерційної реалізації наукового продукту.

У цьому контексті важливим є зміцнення інженерної системи, яка зберігає свій потенціал і є базовим ресурсом української економіки під час її переходу в інноваційну фазу розвитку. Це потребує підвищення престижу інженерної праці та рівня її оплати, відновлення на сучасних засадах системи перепідготовки та підвищення

кваліфікації інженерних кадрів;

7) слабка соціальна захищеність науковців, що супроводжується “відтоком” інтелектуального потенціалу країни, скорочення штатів, раніше існуючі й нові “технологічні” затримки і перепони на шляху наукових досліджень і кар’єрного зростання.

Серед причин скорочення чисельності фахівців, зайнятих у сфері наукових досліджень і розробок, найважливішими є: складний фінансовий стан науки; руйнація наукових шкіл і колективів, що створювалися десятиліттями; падіння престижу наукової діяльності, низький рівень оплати праці тощо. Найбільш серйозних втрат за ці роки зазнала науково-дослідна сфера військово-промислового комплексу.

Сьогодення вимагає активної участі держави в регулюванні процесів підготовки як наукових кадрів, так і фахівців із вищою освітою. Цю проблему належить розв’язувати в контексті завдання формування робочої сили, необхідної в умовах інноваційного розвитку. Потрібно вжити всіх необхідних заходів для збереження кадрового потенціалу науково-технічної сфери, заохочення молоді до участі в науковій та науково-технологічній діяльності, зокрема шляхом поповнення наукових організацій фахівцями, підготовленими за державним замовленням. Потрібно запровадити спеціальні гранти для молодих науковців, створити спеціалізовані ради для захисту кандидатських і докторських дисертацій з новітніх спеціальностей, ширше практикувати підготовку кадрів вищої кваліфікації в зарубіжних навчальних закладах.

Висновки. Підсумовуючи, можна дійти висновку, що лише оптимальна наукова, науково-технічна та інноваційна політика стане запорукою успішного розв’язання проблем інноваційної сфери України в контексті її європейського вибору.

Україна зможе посісти належне місце в Європі і світі лише за умови становлення інноваційного шляху розвитку, фундамент якого має бути закладений у процесі структурної перебудови

економіки. Тільки так можна забезпечити істотне підвищення конкурентоспроможності економіки, змінити сировинний напрям розвитку усіх економічних процесів, що нині формуються стихійно.

Об’єктивні умови розвитку світової співдружності, бажання України увійти в ЄС, її внутрішні й зовнішні чинники потребують чіткого визначення свого місця і ролі на світовій арені. Розроблення й реалізація інноваційної стратегії розвитку економіки до 2015 року повинна стати визначальною складовою державної політики ринкових трансформацій економіки, оскільки інноваційна орієнтація економіки є основою європейського вибору країни.

Список літератури

1. Вельбицький І.В., Нетесін І.Є., Артеменко О.Л. Україна на шляху розвитку інформаційного суспільства – 15 років на СеВІТ// Праці міжнародної наукової конференції “Досягнення та перспективи розвитку інформаційного суспільства в Україні”. – К., 2006. – С.30-39.
2. Ковальчук С.С. Інноваційна діяльність як пріоритет економічного розвитку України// Фінанси України. – 2004. - №7. – С.96-103.
3. Семиноженко В.П. Регіональні акценти й інноваційні перспективи європейського вибору України// Проблеми науки. – 2003. - №1. – С.2-5.
4. Філіпенко А.С., Будкін В.С., Гальчинський А.С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
5. Шестакин Н. С., Попов С. Ф. Европейская научно-технологическая интеграция Украины: возможности и риски.// Проблеми науки. Міжнародний науково-практичний журнал. – К., 2006. – №6. – С.41-42.
6. Hotz-Hart B., Reuter A. und Vock P. Innovationen: Wirtschaft und Politik im globalen Wettbewerb. – Bern: Peter Lang Verlag, 2001.
7. Innovationen, Forschung, Wissenschaft// www.innovations-report.de.
8. Innovationen für profitables Wachstum// www.corporate.basf.com/de/innovationen.

ИННОВАЦИОННАЯ СФЕРА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕЕ ЕВРОПЕЙСКОГО ВЫБОРА

Исследуются некоторые аспекты формирования стратегии национальной инновационной политики и рассматриваются главные задания, которые возникают на пути инновационного развития Украины. Актуальность этой темы объясняется широким развитием инновационной кооперации между странами. Такое сотрудничество, как правило, способствует всестороннему расширению торговли, взаимному инвестированию национальных производственных комплексов, широкомасштабной интеграции.

Ключевые слова: интернационализация научно-технологической отрасли, международное инновационное сотрудничество, европейское научно-исследовательское пространство, инновационная политика.

Summary

Marchenko T.V.

INNOVATIONAL SPHERE OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF ITS' EUROPEAN CHOICE

Some aspects that influence formulization and implementation of the innovational strategies of development of Ukraine are researched and determinative constituents of development of scientific and technological spheres are examined. Actuality of this theme is explained by wide development of innovative co-operation between countries. Such collaboration, as a rule, promotes comprehensive expansion of trade, mutual investing in national production complexes, wide integration.

Core essences: internationalization of scientific and technological spheres, international innovative cooperation, European scientific researching space, innovative policy.

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

УДК: 330 (332.14)

© Біла С.О., 2009

Національний інститут стратегічних досліджень, Київ

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ (ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ)

Розглядається специфіка застосування теорії інституціоналізму в процесі розробки та впровадження національної регіональної політики. Виокремлено інституційні складові політики просторового розвитку (на прикладі країн ЄС). На основі урахування впливу інституційних чинників, що формують динаміку регіонального розвитку, визначено шляхи удосконалення регіональної політики в Україні.

Ключові слова: інституціоналізм, регіональна політика, формальні і неформальні інституції, інституційна динаміка.

Основним завданням регіональної політики в Україні є послідовний, гармонійний соціально-економічний розвиток усіх регіонів з метою створення повноцінного середовища для життєдіяльності людей на усій території нашої держави, забезпечення просторової єдності країни та сталого розвитку її регіонів. У зв'язку з цим, однією з найважливіших проблем для сучасної регіоналістики залишається обґрунтування концептуальних засад розробки національної регіональної політики відповідно до пріоритетів довгострокової стратегії просторового розвитку. На нашу думку, саме інституціональна теорія може дати відповідь на ці питання, підвести підґрунтя під проведення комплексу реформ: зміну механізмів та інструментів управління регіональним розвитком; активізацію ринкових соціально-економічних перетворень на регіональному рівні; реформування територіально-адміністративного устрою; реформування системи місцевого самоврядування тощо. Особливої актуальності ці питання набувають для України.

В умовах глобалізації, ускладнення системи цивілізаційних та інтеграційних зв'язків на міждержавному рівні, регіональна політика набуває принципово нового змісту. Ідеться про врахування не тільки соціально-економічних, але й інституціональних аспектів просторового розвитку. Серед українських учених окремі інституційні аспекти розробки регіональної політики досліджували Данилишин Б.М., Клиновий

Д.В., Пепа Т.В. [1], Черевко О.В. [2], В.С. Куйбіда, Ю.М. Білоконь [3] та ін. Водночас проблема обґрунтування загальних засад інституціонального підходу як теоретичної основи розробки регіональної політики висвітлена недостатньою мірою.

Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування інституційних засад формування регіональної політики, оскільки саме інституціоналізм як провідна течія сучасної світової економічної теорії може пояснити взаємозалежність формальних (законодавчо унормованих) та неформальних інститутів (морально-етичних, психологічних, екологічних чинників цивілізаційного розвитку та ін.) в процесі розробки та впровадження національної регіональної політики. Розв'язання цієї наукової проблеми у статті досягається за рахунок розв'язання таких завдань:

- визначити інституційні засади розробки політики просторового розвитку (на прикладі країн ЄС);

- дослідити чинники, які впливають на інституційну динаміку регіонального розвитку в умовах України;

- показати шляхи удосконалення національної регіональної політики з урахуванням інституційних складових сталого просторового розвитку.

Наприкінці XX – на початку XXI ст. у європейській регіоналістиці все більше прихильників отримує інституціональна парадигма регіонального (просторового) розвитку. Її основою слід визнати ідею про необхідність в

процесі регіонального/просторового планування дотримуватись комплексного підходу та враховувати принципи збалансованого сталого просторового розвитку, що передбачає урахування таких складових: демографічної ситуації та міграційних процесів; чинників енергетичної безпеки та нової географії енергетичних систем; наявності транспортних та торговельних коридорів (включно з морським транспортом); екологічних чинників (на кшталт зміни клімату у територіальному вимірі, наявності стійкої життєздатності довкілля і людського середовища, захисту та поліпшення сухопутного і морського ландшафту) тощо. Врахування одночасної дії цих інститутів визначає перспективи регіонального/просторового розвитку Європейського континенту в сучасних умовах [4].

«Поворот» до інституціоналізму як універсальної теорії, що ґрунтується на міждисциплінарному підході та дає пояснення суспільним та соціально-економічним явищам, природа яких постійно модифікується під впливом дії чинників різного походження у світовій економічній науці відбувся з 20-х років ХХ ст. Цей процес супроводжувався поступовим посиленням критичного ставлення як до всезагальної лібералізації соціально-економічних процесів (у руслі монетаризму та неокласики) так і до заходів домінування жорсткого державного регулювання (у руслі ортодоксального кейнсіанства). Завдяки міждисциплінарному підходу, врахуванню впливу як формальних (законодавчо унормованих) так і неформальних (моральних, етичних, психологічних чинників та ін., що впливають на суспільний розвиток) інституціоналізм створив підґрунтя для комплексного дослідження національних особливостей функціонування соціально-економічних систем (і на регіональному рівні); сприяв висвітленню закономірностей їх кон'юнктурних коливань та зміг врахувати тенденції подальшої модифікації інститутів під впливом глобалізації.

Інституціоналізм став єдиною теорією, що пояснила специфіку трансформаційних перетворень соціально-економічних і суспільних відносин в умовах як розвиненої так і перехідної економіки. Класиками інституціональної теорії вважають Т. Веблена, Дж. Коммонса, У.-К. Мітчелла, Дж. Гелбрейта (20-і – 60-і рр. ХХ ст.). У другій половині ХХ ст. роль інститутів у житті суспільства досліджували Г. Мюрдаль, Дж. Б'юкенен, Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Ф. Неш, Дж. Ч. Харшані, Р. Зельтен, Фрідріх фон Хайек, Гуннар Мюрдаль (всі ці вчені – лауреати Нобелівської премії). Зокрема, ґрунтуючись на екстраполяції історичного методу досліджень на реалії соціально-економічного розвитку, Дуглас Сесіл

Норт (США) довів, що лідерами світового економічного розвитку стають тільки ті країни (регіони світу), інституціональні структури яких розвивалися з урахуванням приватного інтересу і з дотриманням принципу свободи особистості [5]. У відповідності з цим твердженням стає зрозуміло, чому принцип субсидіарності, децентралізації управління та надання місцям більше прав та повноважень у процесі розв'язання місцевих проблем розвитку є ознакою та невід'ємною складовою сучасної регіональної політики розвинених країн світу.

Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. у світовій економічній науці великою популярністю користуються журнали, що спеціалізуються на інституціональному аналізі: «Journal of Institutional and Theoretical Economics», «Journal of Law and Economics», «Legal Studies», «Law, Economics and Organisation», «Public Choice». Вплив неінституціоналізму на формування європейської регіоналістики, виявився, зокрема, через законодавче врахування екологічних, соціальних та ін. чинників у концепції Європейського просторового розвитку. У цьому напрямі має рухатись і Україна, якщо прагне приєднатися до складу європейської спільноти.

Внаслідок складності, різноспрямованості та багатоієрархічності проблематики регіонального розвитку, одним з пріоритетних напрямів формування дієвої державної регіональної політики є її інституційно-правове забезпечення. На сьогодні правове середовище впровадження регіональної політики в Україні формують: Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» (від 8 вересня 2005 р. № 2850-IV) та прийняті на його основі підзаконні акти (зокрема, постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» (від 21 липня 2006 р. № 1001), а також «Про затвердження Порядку підготовки, укладення та виконання угоди щодо регіонального розвитку і відповідної типової угоди» (від 23 травня 2007 р. № 751)). Поряд з цим регіональна політика в Україні розробляється у відповідності з положеннями Закону України «Про державні цільові програми» (від 18 березня 2004 р. № 1621-IV); Закону України «Про генеральну схему планування території України» (від 7 лютого 2002 р. № 3059-III); Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів»» (від 25 червня 2009 р. № 1562 – VI) у відповідності з окремими нормами Бюджетного, Земельного кодексів, податкових та інших законів України.

Разом з тим нагальною потребою для сучасної України є прийняття єдиного, базового Закону «Про основні засади державної регіональної політики», у якому потрібно викласти та

унормувати базові засади державної національної регіональної політики, у тому числі: забезпечення високого рівня якості життя людини незалежно від місця її проживання; забезпечення територіально цілісного та збалансованого розвитку України; інтеграції регіонів в єдиному політичному, правовому, економічному, інформаційному та культурному просторі; максимально повне використання потенціалу регіонів з урахуванням їх природних, історичних, економічних, географічних, демографічних та інших особливостей, етнічних і культурних традицій; підвищення конкурентоспроможності регіонів [6, с. 53]. Прийняття Закону України «Про основні засади державної регіональної політики» сприятиме визначенню правових, організаційних, економічних, соціогуманітарних та екологічних засад (як єдиного інституційного підґрунтя) розробки та впровадження державної регіональної політики [6, с. 52].

Інституціональний підхід, започаткований у проекті закону України «Про основні засади державної регіональної політики», кореспондує із викладеними СЕМАТ (у рамках Європейської Конференції міністрів, відповідальних за просторове / регіональне планування) сучасними принципами регіональної політики. До них належать: 1. Забезпечення територіальної цілісності шляхом більш збалансованого соціального та економічного розвитку регіонів і підвищення їх конкурентоздатності. 2. Стимулювання розвитку, спричиненого виконанням міських функцій та поліпшення взаємовідносин міста і села. 3. Сприяння більш збалансованій доступності на регіональному рівні (насамперед, за рахунок створення розвинутої транспортної мережі – залізничного, річкового та морського транспорту). 4. Врахування у процесі просторового планування розширення доступу до інформації та знань. 5. Зменшення збитків, завданих навколишньому середовищу. 6. Підвищення цінності та захист природних ресурсів і природної спадщини у процесі впровадження сучасної регіональної політики. 7. Примноження культурної спадщини як фактору регіонального розвитку (зокрема, шляхом залучення муніципалітетами і регіонами інвесторів до місцевих проектів, що мають історичну та культурну цінність). 8. Розробка енергетичних ресурсів і забезпечення екологічної та енергетичної безпеки. 9. Заохочення до розвитку високоякісного туризму (та досягнення на цій основі сталого економічного зростання). 10. Врахування запобіжних заходів щодо обмеження впливу ризиків настання природних катастроф у процесі досягнення сталого просторового розвитку [4]. Отже, можна стверджувати, що при розробці засад сучасної регіональної політики, розвинуті країни світу (у тому числі ЄС) поступово

здійснили перехід від домінування виключно соціально-економічних критеріїв, як показників успішності розвитку регіонів до комплексного врахування дії саме інституційних чинників, надання пріоритету таким з них як національна культура та примноження культурної спадщини, безпека розвитку та екологія, інформація та знання тощо.

Складність безпосереднього сприйняття Україною інституційної парадигми регіонального розвитку зумовлена національною специфікою. У сучасних умовах господарювання розробка теоретико-методологічних і прикладних аспектів раціонального інституційного забезпечення регіонального розвитку, пошук напрямів, способів та організаційно-економічних механізмів вирішення цієї проблеми загострюється внаслідок кризи влади, яку супроводжують домінування «ручного управління» національної економіки, політична нестабільність і невизначеність загальнонаціональної стратегії розвитку України. Криза влади (як одного з найважливіших інститутів ринку) серйозно ускладнює процеси соціально-економічного розвитку регіонів; робить проблематичною мінімізацію негативного впливу ризиків як зовнішнього (світова фінансова криза) так і внутрішнього походження (на кшталт незбалансованості галузевого та територіального підходів у розподілі ресурсів у процесі управління просторовим розвитком країни).

Із 90-х років ХХ ст. в Україні спостерігалось виникнення та загострення суперечностей між застарілими принципами формування системи державного управління регіональним розвитком (що ґрунтувалася на тяжінні до традиційного використання адміністративних, консервативних методів та методів «ручного управління») і процесами лібералізації економічних відносин, які набули стабільної тенденції розвитку та суттєво активізувались після 2004 р. Саме в цей період в Україні набуває поширення ідея, що адміністративне домінування інтересів влади над інтересами бізнесу і суспільства, практика ігнорування прав економічних агентів на всіх рівнях національної економіки, використання владних повноважень для одержання надприбутків представниками українського олігархічного бізнесу (в процесі «зрошення» влади та бізнесу) виступають основними перешкодами на шляху до успішного впровадження в Україні кардинальних соціально-економічних реформ як на загальнонаціональному, так і на регіональному рівні. Ці чинники і визначили специфіку пошуку нових напрямів розробки та впровадження державної регіональної політики, невід'ємною складовою якої визнано створення розвинутого інституційного середовища (див. проект закону України «Про основні засади державної регіональної політики»,

Розділи 4 – 6) [6, с. 60 -65].

Найбільш складним об'єктом державної регіональної політики традиційно залишається регіональна економіка. Вирішуючи питання, які чинники обумовлюють формування та впливають на державну регіональну політику, неоінституціоналізм, на відміну від монетаристсько-кейнсіанського підходу, основну увагу зосереджує на внутрішніх відносинах, групових соціально-економічних інтересах та пов'язаних з ними загрозах самоблокування розвитку. Неоінституціоналізм та еволюційна економіка, насамперед, виходять з того, що трансформація регіональних економічних систем означає встановлення нових «правил гри», відповідно з чим змінюються «екстернальні» (формальні) інституції (закони, правове середовище функціонування тощо). У кінцевому ж підсумку успіх економічних трансформацій залежить від того, наскільки під час цього процесу вдасться змінити «інтернальні» (неформальні) інституції – ціннісні орієнтири суспільства, звичаї, психологію поведінки суб'єктів господарювання тощо.

Інституційна основа регіональної економічної системи на всіх рівнях її ієрархії в Україні і досі не сформована. Це пояснюється тим, що переважна більшість інституційних процесів в перехідний період не має «застиглого», фіксованого характеру а представляє собою високомобільні структури. Так, українські інститути регіонального розвитку сьогодні саморозвиваються в складних умовах, підпадаючи як під вплив постійної модифікації нових технологій (соціальних, політичних, економічних), так і під вплив еволюції організаційних структур суспільного розвитку (йдеться про розвиток місцевого самоврядування, формування громад тощо). Поряд з цим ситуацію ускладнюють чинники як зовнішнього (світова фінансова та економічна криза) так і внутрішнього походження (на кшталт політичної нестабільності в Україні). За таких обставин невірноваженість як керованих так і некерованих систем, що самоорганізуються, лише посилюється. На практиці це проявляється у формуванні вкрай складних та часто суперечливих відносин на рівні «центр – регіон» та «регіон – регіон», у вигляді жорстких дискусій стосовно розуміння стратегії, принципів та критеріїв проведення в Україні територіально-адміністративної реформи, реформи місцевого самоврядування, прийняття концепції планування просторового розвитку тощо. Зазначимо, що вирішення цих питань ускладнюється «переплетенням» різнорівневих, та часто різноспрямованих соціально-економічних інтересів суб'єктів господарювання, що діють на регіональному рівні національної економіки.

Інституціональну динаміку регіонального розвитку визначає багато факторів, у тому числі:

характеристика людського та фізичного капіталу; структура виробництва; структура та спрямованість інвестицій; диференціація державних витрат по регіонах; умови функціонування ринкових інститутів; політична стабільність (особливо стосовно гарантування прав власності, правил і методів державного регулювання, стабільності еволюційного розвитку економічної системи в цілому тощо). Динаміка розвитку формальних та неформальних інститутів, специфіка існування формальних і неформальних суспільних правил та норм найбільше проявляє себе саме на регіональному рівні. Це зумовлено різним рівнем соціально-економічного розвитку регіонів (навіть у межах однієї країни), історичними, культурними традиціями та настановами, ментальністю жителів регіону тощо. Поряд з цим, в умовах суспільних трансформаційних перетворень на соціально-економічну та інституційну ситуацію в регіонах впливає багато чинників, а саме:

- швидкість і масштаби економічних перетворень;
- рівень розвитку ринкових секторів (у тому числі наявність у регіоні монофункціонального, старопромислового виробництва);
- потенційні можливості щодо використання природно-ресурсного потенціалу та географічного розташування регіонів;
- характер взаємовідносин кожного окремого регіону з центром;
- потенційні економічні та політичні можливості регіональних еліт (інвестиційні ресурси, інноваційний потенціал, заходи «протекціоністського» та «лобістського» характеру) тощо.

У сучасних умовах саме ці інституційні чинники (формальні та неформальні) вирішальним чином впливають на подальшу регіональну диференціацію, поглиблення якої суттєво ускладнює як соціально-економічний розвиток регіонів так і країни в цілому. Для виправлення ситуації у процесі розробки державної регіональної політики мають враховуватись «порогові» значення стану самої регіональної економічної системи (від чого залежить її самозбереження та подальший ефективний розвиток). Механізми та інструменти інтеграції та самоорганізації економічного та соціального життя на регіональному рівні за своїм характером мають бути диверсифікованими, але у кінцевому підсумку, зорієнтованими на задоволення потреб людини, забезпечення високого рівня якості життя незалежно від місця її проживання.

Висновки

Найважливішими інституційними складовими, які у першу чергу слід враховувати при розробці державної політики та стратегії соціально-

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ (ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ)

економічного розвитку регіонів, в умовах України слід визнати:

1. Посилення ролі та значення існуючої економічної основи регіону («порогові» значення у цьому випадку пов'язані з інтенсивністю розвитку економіки, наявністю дієвих мотиваційних стимулів до економічної діяльності суб'єктів господарювання, що діють на регіональному рівні тощо).

2. Збереження людського потенціалу («порогові» значення пов'язуються з процесами відтворення населення).

3. Забезпечення стійкості та стабільності регіональної соціально-економічної системи (критерії «порогових» значень у цьому випадку пов'язані з рівнем життя, доходами та зайнятістю населення).

4. Подолання «асиметричності» регіонального розвитку, у тому числі за рахунок мінімізації диспропорційності у фінансовому та економічному потенціалах (в Україні це питання тісно пов'язано з наявністю проблемних (депресивних) територій та подальшого поглиблення диференціації регіонального розвитку під впливом чинників як внутрішнього, так і зовнішнього походження).

Поряд з цим, успіх розвитку регіональних інститутів в умовах ринкової економіки тісно пов'язаний з децентралізацією управління та надання місцям більше прав і повноважень у розпорядженні та залученні інвестиційних, фінансових ресурсів, створенні попиту на місцевому ринку та розв'язанні проблем зайнятості. Це потребує чіткого законодавчого врегулювання прав і відповідальності центральної, регіональної та місцевої влади, створення відповідних механізмів стимулювання самоорганізації регіональних структур

(насамперед йдеться про громади та розвиток місцевого самоврядування).

Дієве та ефективне інституційне забезпечення регіонального розвитку дозволить Україні заощадити як ресурси, так і час, необхідні для підвищення конкурентоспроможності регіонів (а отже, і національної економіки в цілому), надасть нашій державі шанс увійти до складу розвинутих країн світу на засадах рівноправного партнерства.

Список літератури

1. Данилишин Б.М., Клиновий Д.В., Пепа Т.В. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка: Навчальний посібник / За наук. ред. Б.М.Данилишина. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 688 с.
2. Черевко О.В. Стратегія соціально-економічного розвитку регіонів України: Моногр. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 424 с.
3. Куйбіда В.С. Територіальне планування в Україні: європейські засади та національний досвід / В.С.Куйбіда, Ю.М.Білоконь. – К.: Логос, 2009. – 108 с.
4. Вебсайт Ради Європи: www.coe.int/cemat
5. North D.C. and Thomas R. P. An economic theory of the growth of the Western world // Economic History Review. – 1970. – Vol. 23. – P. 1 - 17.
6. В.С. Куйбіда, О.М.Іщенко, А.Ф.Ткачук, В.В.Толкованов, Є.О.Фишко, М.С.Куйбіда, Х.В.Приходько. Нова державна регіональна політика в Україні / Збірник науково-аналітичних матеріалів, нормативно-правових актів та навчально-методичних документів у галузі регіонального розвитку. – К.: Видавництво «Крамар», 2009. – 232 с.

Аннотация

Светлана Била

ІНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ (ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Рассматривается специфика применения теории институционализма в процессе разработки и внедрения национальной региональной политики. Выделены институциональные составляющие политики пространственного развития (на примере стран ЕС). На основе учета воздействия институциональных факторов, формирующих динамику регионального развития, определены пути совершенствования региональной политики в Украине.

Ключевые слова: институционализм, региональная политика, формальные и неформальные институты, институциональная динамика.

Summary

Svitlana Bila

**INSTITUTIONAL BASIS OF REGIONAL POLICY IN UKRAINE
(THEORETICAL METHODOLOGICAL ASPECT)**

The article considers the specifics of institutional theory application in the process of formulation and implementing of the national regional policy. The institutional components of the spatial development policy are marked out (taken the EU countries as an example). The influence of institutional factors forming the dynamics of regional development taken into account, the ways of improving the regional policy in Ukraine have been determined.

Keywords: institutionalism, regional policy, formal and informal institutions, institutional dynamics.

© Губені Ю. Е., 2009

Львівський національний аграрний університет, Львів

ГАСТРОНОМІЧНА ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ АГРАРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ЧЕХІЇ ТА УКРАЇНІ

Досліджуються специфічні риси проведення аграрної реформи в Чехії та Україні. Основним критерієм результативності даної реформи вибрано рівень харчування населення. Визначено динаміку даного показника та основні тенденції реформування аграрного сектора. Сформульовано рекомендації щодо вдосконалення вітчизняної аграрної реформи та її інституціонального розвитку.

Ключові слова: аграрна реформа, аграрна криза, рівень продовольчого забезпечення.

Аграрні перетворення, більш відомі в науковому та суспільному середовищі як аграрна реформа, відбулись в усіх постсоціалістичних країнах Центральної та Східної Європи. Різними були зміст, перебіг, результати та ефективність цих реформ. Але одним із мотивів здійснення реформи був вихід з ненормальної ситуації перманентного продовольчого дефіциту. Можливо, вже забулося, а дехто з молодших громадян і не можуть цього пам'ятати, але нестача продуктів харчування, часто – доволі прозаїчних і звичайних, була однією з ознак соціалістичної системи. У багатьох регіонах СРСР часом в окремі періоди, а доволі часто – впродовж майже цілого року, складно було купити молоко, сметану, масло, якісне м'ясо чи копчену ковбасу. З розряду продуктів, які переважно не купувалися, а «діставалися» були майонез, какао, лимони, апельсини, перець, ікра (окрім штучної) та ще деякі тепер доступні продукти. Саме тому, один з відомих представників інституціоналізму Р. Муррол відзначив особливу роль рівня продовольчого забезпечення у країнах з достатнім рівнем розвитку аграрної сфери. [2].¹

Економічна реформа на селі мала змінити цю ненормальну ситуацію. Та навіть попри те, що аграрна реформа майже завжди супроводжується т. з. кризою трансформації – різким скороченням обсягів виробництва, багато чого їй вдалося. Результати не лише на полицях магазинів чи у наших холодильниках. Статистика безпристрасно фіксує хто чого і скільки з'їв. А у кількості спожитого відображено багато економічних ознак, серед яких дві основних: цінова доступність продуктів харчування та рівень життя населення. Тому ми вирішили використати такий дещо несподіваний, але соціально та почасти – й економічно, виправданий критерій для оцінки результативності реформ. Однак для справедливості зазначимо, за методикою оцінки

ефективності аграрної реформи Світового Банку, рівень продовольчого забезпечення, не може вважатись для цього прямим критерієм [1].²

Якісна їжа завжди була і залишається ознакою доброго життя. Зрештою, що б не говорили різноманітні дієтологи, чи навіть поважні вегетаріанці, – смачна, різноманітна та якісна їжа є однією з умов здоров'я. Не є жодною таємницею, що смачна їжа, окрім усієї іншої користі, здатна приносити задоволення. Можливо, й тому так глибоко укорінився в українській традиції звичай частування, багатого столу, смачного застілля. Напевно не лише до чоловічого серця шлях пролягає крізь шлунок. То ж ми вирішили спродувати оцінити результативність економічних перетворень на селі, порівнявши рівень споживання продуктів харчування в Україні та Чехії. При цьому зазначимо, що в концептуальних стратегічних нормативних документах Чехії зазначена необхідність забезпечення продовольчої безпеки з опорою на вітчизняного виробника [4].³

Повага та любов до їжі властиві обом слов'янським народам. Кулінарні смаки не дуже різняться, хоча на місце наших вареників чехи помістили кнедлики, а для самогону знайшли м'якший замінник – пиво. Популярна в обох народів картопля, але чомусь звичне пюре називають чехи «картопляною кашею». Однаково їмо сало, хоча ми його майже любимо, а чехи співають оди шкваркам. У чехів дещо слабші традиції частування та багатого застілля, зате вони люблять годинами сидіти за пивом. Слабша прихильність західних братів-слов'ян до перших страв, зате дещо багатша кулінарія. Потужно викривлює сучасну чеську кухню ціла армія

2 Agricultural Policy in to Transition Countries: Policy and Results. World Bank Annual Report. – W.:WB, 1997, p. 23-56.

1 Murrol R. New way and old way / Їcie gospodarcze, 2000, 23 listopada.

3 Zakladni principy zemedelske politiky vlady CR do roku 1995 a na dalsi obdobi. – Praha: MZ, 1994, s. 26-27.

українських заробітчан (понад 10-12% населення), але й досі мало поширеними, хоча відомими, є український борщ та гречана каша (може тому, що чехи називають гречку поганкою).

Перед початком викладу результатів дослідження зазначимо, що у ЧР після 2003 року (пристосування статистики до стандартів Євростату) споживання яєць вимірюють в кг/особу в рік, а в усі досліджувані роки споживання цукру – в перерахунку на цукор рафінад. Також у Чехії окремо визначають споживання таких тваринних жирів, як масло і сало (споживання масла у досліджуваній період перебувало в межах 4,2 – 4,5 кг, сала – 4,8 – 4,9 кг.)

Напередодні реформ і майже на зорі перебудови харчовий раціон середньостатистичного українця виглядав доволі пристойно (Таб. 1). Попри вже описаний дефіцит та убогість асортименту, в 1990 році ми споживали у рік понад 68 кг м'яса та м'ясопродуктів, 373 кг молока (!), 272 яйця, 141 кг хлібних продуктів і

дещо менше картоплі (131 кг). На пристойному рівні було споживання овочів – 102 кг, дещо гіршою була ситуація з рибою (17,5 кг) та фруктами (47,4 кг). А ось цукру (можливо у його рідкій формі – у самогоні також) ми споживали цілих пів центнера! Усі наступні роки рівень харчування поступово та невпинно знижувався. Чи не найбільш критичною ситуація стала у 2000-2001 роках: Споживання м'яса знизилось до 31 кг, молока до 200 кг, значно скоротився раціон й на інші продукти. Лише картоплі – цієї виручалочки нашої кухні, ми спожили уже майже 140 кг та доля овочів (думається за рахунок звичних нам овочів помірного поясу) зросла до 108 кг. Якщо прийняти рівень харчування населення у 1990 році за 100%, то в 2000-2001 роках частка основних груп продуктів скоротилась до 45-70%, лише по картоплі та овочах перевищила 101-105%. Найбільшим було скорочення споживання м'яса у 2001 році – лише 45,6% рівня 1990 року.

Таблиця 1.

**Динаміка споживання основних продуктів харчування
в Україні, 1990р. = 100%**

Види продуктів	1995р.	2000р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.
М'ясо і м'ясопродукти	57,0	48,1	45,6	47,8	50,6	41,8	57,3	61,6
Молоко і молокопродукти	65,3	53,3	54,9	60,3	60,7	60,6	60,4	62,7
Яйця, штук	62,9	61,0	66,2	76,8	78,7	80,9	87,5	92,2
Хлібні продукти	91,1	88,6	91,9	93,0	88,3	89,1	87,6	84,8
Картопля	94,5	103,4	106,5	101,4	105,3	107,9	103,5	102,0
Овочі та баштанні	94,3	99,2	102,2	105,4	110,8	112,6	117,3	123,6
Плоди, ягоди, виноград	70,5	61,8	55,7	60,1	69,6	71,5	78,3	73,4
Риба і рибо продукти	20,6	48,0	62,9	68,0	68,6	70,3	82,3	73,4
Цукор	63,2	73,6	79,0	72,2	72,8	76,8	76,2	79,0
Олія	70,7	81,0	86,2	92,2	97,4	112,1	116,4	117,2

Джерело [3], [5].

Продовольча ситуація в Чехії напередодні економічних і політичних перетворень була радикально кращою. В цій країні рушієм змін були не стільки незадоволення рівнем харчування, скільки незадоволення очікувань населення. Середньостатистичний чех споживав біля 96 кг м'яса (!), 256 кг молока, 340 яєць, 110 кг хліба та борошняних виробів, лише 78 кг картоплі та 66 кг овочів. Незначним, порівняно з українськими показниками, є споживання риби 5,4 кг (все ж таки не морська країна), цукру (44 кг). Не статистично, а емпірично зазначимо, один з авторів цієї статті саме в 1990 році вперше відвідав Чехословаччину і отримав значні кулінарні та гастрономічні враження: кількість, якість і різноманітність продовольчих магазинів (з дивною для українського вуха назвою – «потравіни») були не

до порівняння. Спочатку це навіть шокувало – бо нам, вихованим на одному сорті майонезу – Провансаль, та двох сортах чаю – Грузинського та Індійського, таке різноманіття видавалося навіть надмірним.

Під час системної трансформації в Чехії та Україні відбулася т. з. аграрна криза, яка, на нашу думку, має об'єктивну природу. Саме ця аграрна криза також вплинула на рівень споживання продуктів харчування в Чехії. Можна спостерігати певні особливості подолання обома країнами цієї аграрної кризи саме в гастрономічному вимірі. Пік мінімуму у споживання Чехії наступив дещо раніше, у 1999-2000 роках. Другою особливістю був значно менший рівень падіння споживання. Ці два спостереження є одночасно суттєвими аргументами на користь радикального сценарію

**ГАСТРОНОМІЧНА ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ АГРАРНОЇ
ТРАНСФОРМАЦІЇ В ЧЕХІЇ ТА УКРАЇНІ**

реформування соціально-економічних відносин.

Якщо за аналогією прийняти 1990 рік за основу, то у 2000 році чехи споживали 80% м'яса, 83% молока і молокопродуктів, 80% яєць. Незмінно низьким залишалось споживання риби. Зросло споживання хліба і борошняних виробів – 123%, овочів – 123% та олії – 135%. Зазначимо, що заперечуючи відоме хибне уявлення, чехи стали більше за українців споживати хліба й борошняних виробів, насамперед за рахунок широкого асортименту випічки та кулінарних виробів. А можливо, просто наші заробітчани «псують» статистику?

Якщо спродувати порівняти рівень споживання основних продуктів харчування в Україні та Чехословаччині (так називалася країна до 1992

року), то ситуація видається доволі гармонійною і порівняльною (табл. 2) Рівень споживання основних продуктів харчування був досить високим, якісна структура поступово наближалась до оптимальної. За деякими позиціями українці статистично випереджали чехів, відавши їм перевагу у споживанні м'яса, яєць та олії. Звичайно, втримати такі високі стандарти харчування в обох країнах під час трансформації було нереально. Редукція рівнів споживання найбільш якісних продуктів харчування є неминучим проявом уже згадуваної аграрної кризи. Однак рушійні сили цієї редукції перебувають поза аграрною сферою, у сфері обігу та споживання, реструктуризації витрат населення.

Таблиця 2

**Рівень споживання основних продуктів України та Чехословаччині,
1990р. , кг/особу/рік**

Види продуктів	Чехословаччина	Україна	Україна до Чехословаччини	
			+/- у кг	в %
М'ясо і м'ясопродукти	96,5	68,2	- 28,3	70,7
Молоко і молокопродукти	256,2	373,2	117,0	145,7
Яйця, штук	340,0	272	- 68,0	80,0
Хлібні продукти	110,6	141,0	30,4	127,5
Картопля	77,9	131,0	53,1	168,2
Овочі та баштанні	66,6	102,5	35,9	153,9
Плоди, ягоди, виноград	44,8	47,4	2,6	105,8
Риба і рибо продукти	5,4	17,5	12,1	324,0
Цукор	44,0	50,0	6,0	113,6
Олія	12,0	11,6	- 0,4	96,7

Джерело [3], [5].

Таблиця 3

**Відхилення в рівні споживання основних продуктів в Україні та Чехії ,
2006р, кг/особу/рік**

Види продуктів	Чехія	Україна	Україна до Чехії	
			+/- кг	в %
М'ясо і м'ясопродукти	80,6	42,0	- 38,6	52,1
Молоко і молокопродукти	239,4	234,7	- 4,7	98,0
Яйця, штук	245	251	6,0	102,4
Хлібні продукти	136,5	119,5	- 17,0	87,5
Картопля	70,0	133,6	63,6	190,8
Овочі та баштанні	81,4	126,7	45,3	155,6
Плоди, ягоди, виноград	56,1	34,8	- 21,3	62,0
Риба і рибо продукти	5,6	14,1	8,5	251,8
Цукор	39,9	39,5	- 0,4	98,9
Олія	16,5	13,6	- 2,9	82,4

Джерело [3], [5].

Однак аграрна реформа та усі інші економічні перетворення мали свої наслідки, які знайшли своє відображення в тому числі у рівні споживання основних продуктів харчування. Якщо перефразувати П. Тичину, то можна сказати: «Аграрна реформа – не просто слова, аграрна реформа – це наша їда», і у рівні харчування інтегровано відобразились результати аграрних перетворень. Порівняння цифрових даних дозволяє стверджувати, що у 2006 році українці харчуються значно гірше від чехів (Табл. 3).

Поки що ми ще випереджаємо чехів, споживаючи більше в рік – 6 яєць, майже 65 кг картоплі, 45 кг овочів, та більш ніж у двічі риби. За всіма іншими продуктами, а особливо – м'ясом, ми все більше відстаємо від Європи. Як в відомій приказці: «Хто як працює – так і їсть!»

Але чому наші керманічі, які так довго водили нас по «полях економічної кризи», а тепер пробують завести на «поле політичної кризи», не зазнали такої редуції вмісту холодильників? Їм навпаки, стало в сто крат «краще і веселіше».

Нам звичайно можуть заперечити – кожна країна, кожна нація має свої традиції харчування, і за рівнем споживання рису ми ніколи не наздоженемо навіть В'єтнам, а Ізраїль та його народ ніколи не будуть суттєвими споживачами свинини. Тому ми вирішили порівняти не лише споживання основних продуктів харчування, але і їх співвідношення. Припускаємо, що співвідношення рівня споживання якогось продукту (для прикладу – м'яса) в Україні та Чехії відносно внормоване. Ось яку динаміку можемо спостерігати:

Таблиця 4

Динаміка співвідношення споживання окремих видів продуктів в Україні та Чехії

Види продуктів	Співвідношення, в %		
	1990р.	2006р.	+/- відс. пункт.
М'ясо і м'ясопродукти	70,7	52,1	- 18,6
Молоко і молокопродукти	145,7	98,0	- 47,7
Яйця, штук	80,0	102,4	22,4
Хлібні продукти	127,5	87,5	- 40,0
Картопля	168,2	190,8	22,6
Овочі та баштанні	153,9	155,6	1,7
Плоди, ягоди, виноград	105,8	62,0	- 43,8
Риба і рибо продукти	324,0	251,8	- 72,2
Цукор	113,6	98,9	- 14,7
Олія	96,7	82,4	- 14,3

Джерело [3], [5].

Як бачимо, ситуація хоча й не критична, – бо рівень споживання основних продуктів харчування в Україні зростає, однак змушує не лише до роздумів, але й до дій. На жаль, структура харчування віддалена від оптимальної і не показує тенденції до поліпшення.

Ми свідомо не торкались у цьому дослідженні специфічної «пивної» теми (статистичний чех споживає майже 156 літрів пива в рік), бо переконані – пиво, хоч і називається його прихильниками «рідким хлібом», однак до харчування має дуже віддалене відношення. Складна й тема рівномірності та справедливості у харчуванні: звичайні статистичні групування дозволяють побачити, що рівень споживання основних продуктів у групах з найменшими доходами в Україні просто несумісний зі здоровим способом життя. Є певні диспропорції й у Чехії, але там доступність усіх груп харчів для більшості

соціальних груп більш очевидна. В Україні ж добра та якісна їжа, для прикладу – якісні м'ясні та уже навіть уже й молочні продукти доступні не всім. Невже економічна доступність створить умови, коли одним будуть доступні якісні продукти, а інші будуть задовольнятися ерзацом і фальсифікатом?

Держава змушена вдаватися до певного регулювання, до певних дій. Соціальна риторика не замінить соціальних дій. А ці дії повинні проявитись в тому числі у адекватній аграрній політиці, яка повинна орієнтуватись на лише на зростання експортного потенціалу (лозунг – «Будемо житницею Європи»), але й зростання внутрішнього споживання, покращення добробуту власного народу (лозунг Людвіга Ерхарда «Загальне благополуччя власного народу»). Для бізнесменів в політиці та політиків у бізнесі перша концепція видається більш привабливою, бо торгуючи заводами можна отримати певну маржу.

Але ж якщо ми хочемо у Європу, не лише на словах, аби лікуватись чи вчити «золоту молодь», то мусимо наблизити свою аграрну політику до європейських орієнтирів. Очевидно, що українська аграрна політика, має бути сформована за європейськими зразками і методологічними підходами. А політики та керівники держави зможуть віднайти дорогу до сердець виборців через шлунки, наше житло, прилавки крамниць і наші гаманці.

Список літератури

1. Agricultural Policy in to Transition Countries: Policy and Results. World Bank Annual Report. – W.:WB, 1997, p. 23-56.
2. Murrol R. New way and old way / Ľycie hospodarcze, 2000, 23 listopada.
3. Statistická ročenka, Iieska Republika, – Praha: Statistický Úřad IIR, 2007.
4. Základní principy zemědělské politiky vlády IIR do roku 1995 a na další období. – Praha: MZ, 1994, s. 26-27.
5. Сільське господарство України. Статичний збірник. – К. Держкомстат, 2008.

Аннотация

Губени Ю. Е.

ГАСТРОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ АГРАРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ В ЧЕХИИ И УКРАИНЕ

Исследуются специфические черты проведения аграрной реформы в Чехии и Украине. Главным критерием результативности данной реформы выбран уровень питания населения. Определена динамика данного показателя и основные тенденции реформирования аграрного сектора. Сформулированы рекомендации по совершенствованию отечественной аграрной реформы и ее институционального развития.

Ключевые слова: аграрная реформа, аграрный кризис, уровень продовольственного обеспечения.

Summary

Gubeni Y .E.

GASTRONOMIC ASSESSMENT OF THE IMPACT OF AGRARIAN TRANSFORMATION IN CZECH REPUBLIC AND UKRAINE

This article investigates the specific features of the agrarian reform in Czech Republic and Ukraine. The main criterion for the effectiveness of this reform is the level of nutrition. The dynamics of this indicator and the main trends of reforming the agricultural sector are determined. Recommendations for improvement domestic agricultural reform and its institutional development are formulated.

Keywords: agricultural reform, agrarian crisis, the rate of food supply.

© Біггер О.А., Франків О.Д., 2009
Львівський національний аграрний університет, Львів

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Висвітлюється проблема ефективності державної підтримки сільськогосподарських підприємств. Авторами проведено аналіз статистичної інформації щодо державної підтримки сільськогосподарських підприємств Львівської області. За результатами проведеного дослідження виявлено, що ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств, залежить від їх розмірів. Найбільшої уваги з боку держави потребують невеликі підприємства, особливо в умовах набуття членства в СОТ. Також автори звертають увагу на необхідність переорієнтації державної підтримки з сільськогосподарських підприємств як таких на підтримку розвитку сільської місцевості в цілому.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, державна підтримка, рентабельність сільськогосподарської продукції, «зелена скринька».

Постановка проблеми. Ефективність малих сільськогосподарських підприємств значно залежить від їх розмірів. Відповідно до економічної теорії більші за розмірами підприємства мають переваги перед меншими за рахунок ефекту масштабу виробництва, що призводить до скорочення виробничих витрат. Крім того, крупніші сільськогосподарські підприємства мають змогу формувати більші партії продукції, які переробні підприємства готові оплачувати за вищими цінами. При цьому зазначимо, що в сільському господарстві ефект масштабу не настільки виражений, як в інших галузях економіки. Досвід більшості розвинутих країн світу, як і вітчизняний досвід, засвідчують велику строкатість показників ефективності як у дуже малих сільськогосподарських підприємствах (розмір сільськогосподарських угідь до 10га), так і у великих корпораціях (розмір угідь понад 10 тис. га). Значний вплив на величину показників ефективності мають обсяги державної підтримки, оскільки в більшості європейських країн сільське господарство є дотаційною галуззю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вдосконалення державної підтримки сільського господарства в умовах вступу країни до СОТ, а також з урахуванням євроінтеграційних намірів країни, досліджуються багатьма вітчизняними вченими. Серед них варто виділити праці С.Дем'яненка, С.Зорі, І.Кобути, Л.Мазуркевич, В.Онегіної, Т.Осташко, М.Ревенка [1-7]. Вони у своїх працях визначили перспективи вдосконалення державної підтримки сільськогосподарського виробництва. Однак недостатньо досліджена проблема ефективності державної підтримки в різних за розмірами сільськогосподарських підприємствах.

Постановка завдання. Метою даної статті є оприлюднення результатів дослідження ефективності заходів з державної підтримки виробництва в різних за розмірами сільськогосподарських підприємствах Львівської області та розробка основних напрямів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. З метою виявлення ступеня впливу бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств на показники ефективності їх функціонування проведено аналіз відповідної статистичної інформації в розрізі окремих суб'єктів господарювання у Львівській області. Встановлено, що у 2008р. бюджетні дотації та виплати отримували 162 сільськогосподарських підприємств із 226, які вели бухгалтерський облік у повному обсязі. Загальний обсяг отриманих з державного бюджету коштів склав 58636,1 тис. грн. У середньому одне сільськогосподарське підприємство отримало 362,0 тис. грн. бюджетних коштів. З розрахунку на 1грн. собівартості реалізованої продукції цей показник склав 0,105, а з розрахунку на 1га сільськогосподарських угідь – 370 грн.

Проведений кореляційно-регресійний аналіз ступеня впливу обсягів бюджетної підтримки на рівень рентабельності реалізації продукції в сільськогосподарських підприємствах показав, що немає ніякої залежності останнього показника від обсягу бюджетних виплат на 1га та на 1грн. величини собівартості реалізованої продукції. Свідченням цього є величини відповідних коефіцієнтів кореляції. Водночас виявлено наявність кореляційного взаємозв'язку слабкої тісноти між загальним обсягом отриманих з бюджету виплат і рівнем рентабельності виробництва в сільськогосподарських

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

підприємствах Львівської області. Коефіцієнт парної кореляції між цими показниками у 2008р. склав 0,39. Таким чином, для підвищення ефективності виробництва має значення загальний обсяг отриманих бюджетних виплат, а відносні показники такого значення не мають.

Для отримання результатів поглибленого аналізу статистичних показників проведено статистичні групування сільськогосподарських підприємств Львівської області за обсягами отриманих ними бюджетних дотацій і виплат у 2008р. До першої групи віднесено сільськогосподарські підприємства із загальним обсягом отриманих з державного бюджету коштів до 100 тис. грн. за рік, до другої – від 100 до 500 тис. грн., до третьої – понад 500 тис. грн. за рік.

До першої групи ввійшли 74 сільськогосподарські підприємства, до другої – 55, до третьої – 33.

У результаті групування встановлено, що сільськогосподарські підприємства третьої групи отримали 41894,0 тис. грн. бюджетних коштів, другої – 13766,3 тис. грн., першої – 2975,8 тис. грн. (табл. 3.7). Отже, 33 сільськогосподарські підприємства (20,7% загальної чисельності), які ввійшли до третьої групи, отримали 71,4% загального обсягу бюджетних виплат, а 77 підприємств першої групи (45,7% загальної чисельності) – лише 5,1% виплат. Основними отримувачами коштів з державного бюджету є середні та великі сільськогосподарські підприємства, а питома вага малих підприємств (підприємства першої та другої груп) укр. низька.

Таблиця 1

Вплив обсягів бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств Львівської області на рівень рентабельності реалізації продукції сільського господарства, 2008р.

Групи господарств за обсягом отриманих бюджетних коштів, тис. грн.	Кількість підприємств у групі	Питома вага, %	Обсяг бюджетних виплат			Рівень рентабельності реалізації, %
			на 1 підприємство, тис. грн.	на 1 грн собівартості реалізованої продукції, грн.	на 1 га с/г угідь, грн.	
I – до 100	74	45,7	40	0,046	92	-15,2
II – 100-500	55	34,0	250	0,090	267	-15,3
III – 500 і більше	33	20,3	1270	0,122	563	80,2
Разом і в середньому	162	100	362	0,104	370	22,0

До третьої групи ввійшли в основному великі сільськогосподарські підприємства – лише 10 із 33 за відповідними критеріями можна віднести до малих підприємств. Кореляційно-регресійний аналіз показників третьої групи дозволив встановити наявність взаємозв'язків між обсягами бюджетної підтримки і показниками фінансово-господарської діяльності такого ж типу, як і по всьому колу досліджуваних сільськогосподарських підприємств. Зауважимо, що рівень бюджетної підтримки середніх і великих

сільськогосподарських підприємств Львівської області значно вищий порівняно з малими підприємствами. У третій групі, в якій переважають середні і великі підприємства, з розрахунку на 1 га у 2008р. припадало 564 грн. бюджетних виплат, а у першій групі – 92 грн., тобто у 6,1 разів менше. Питома вага бюджетних виплат у повній собівартості реалізованої продукції у третій групі складала 12,2%, у другій – 9,0%, а у першій – 4,6%. При загальному показнику рентабельності реалізації продукції сільського

господарства 22,0%, у третій групі сільськогосподарських підприємств цей показник складав 80,2%, у другій – -15,3%, у першій – -15,2%. Зауважимо, що середній розмір сільськогосподарського підприємства у третій групі складав 2253га сільськогосподарських угідь, у другій групі – 935га, у першій – 436га. Віднесення сільськогосподарських підприємств до різних груп проводилося за економічними критеріями, а не у відповідності з чинним законодавством, за яким до малих відносяться підприємства з кількістю працівників до 50 осіб та обсягом реалізованої продукції до 70 млн. грн.

Рівень рентабельності реалізації продукції в сільськогосподарських підприємствах третьої групи при умові неотримання ними бюджетних виплат становив би 67,9%. Напрошується висновок про те, що держава виплачує з бюджету значні суми коштів великим і середнім сільськогосподарським підприємствам, які і без цієї допомоги залишалися б високорентабельними.

Зовсім інші закономірності спостерігаються в

розвитку малих сільськогосподарських підприємств. Як у господарствах, віднесених до першої групи, так і в господарствах другої групи не спостерігається помітного впливу обсягів бюджетної підтримки на показники економічної ефективності. Свідченням цього є показники, наведені в табл. 2.

Чинні закони нашої країни, якими регулюється розвиток сільського господарства, у значній мірі суперечать зобов'язанням, взятими у зв'язку зі вступом до СОТ. Зокрема, Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» передбачена підтримка гуртових цін на окремі види продукції через застосування товарних інтервенцій. Законом передбачено, що держава здійснює регулювання цін окремих видів сільськогосподарської продукції, встановлюючи мінімальні та максимальні інтервенційні ціни, а також застосовуючи інші заходи при дотримання правил антимонопольного законодавства та правил добросовісної конкуренції.

Таблиця 2

Матриця коефіцієнтів парної кореляції залежності рівня рентабельності реалізації продукції сільського господарства від обсягів бюджетної підтримки у групі малих сільськогосподарських підприємств Львівської області, 2008 р.

Група підприємств	Коефіцієнт парної кореляції між рівнем рентабельності та:		
	Загальним обсягом бюджетних виплат	Обсягом бюджетних виплат на 1га с/г угідь	Обсягом бюджетних виплат на 1грн. собівартості реалізованої продукції
I – до 100	0,0777	0,0239	0,064
II – 100-500	-0,04997	0,123058	0,10429
III – 500 і більше	0,3988	0,0262	0,0027
Разом і в середньому	0,39	0,088	0,062

Законом України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» серед інших положень передбачено удосконалення системи підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників шляхом запровадження дотацій державного і місцевого

бюджетів на утримання маточного поголів'я тварин, посіви стратегічно важливих сільськогосподарських культур, збільшення фінансової підтримки господарств у регіонах з несприятливими для ведення сільського господарства природно-кліматичними умовами;

створення умов для підтримання стабільної цінової ситуації та прозорості на ринку шляхом запровадження заставних та інтервенційних операцій із сільськогосподарською продукцією і продовольством, удосконалення системи формування державних та регіональних продовольчих ресурсів, запровадження адресної державної продовольчої допомоги соціально незахищеним верствам населення, удосконалення державної підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників, удосконалення системи державної статистики ринку.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Комплексної програми підтримки розвитку українського села на 2006-2010рр» передбачено, зокрема, створення механізму підтримки сільськогосподарських товаровиробників щодо закупівлі машин і обладнання, добрив, засобів захисту рослин і тварин, які відносяться до так званих «жовтої» та «червоної» скриньок, визначених СОТ.

Напрями та обсяги підтримки сільського господарства у нашій країні після її вступу до СОТ визначатимуться вимогами цієї організації, які регулюються Угодою про сільське господарство і Угодою про санітарні та фітосанітарні заходи. Відповідно до цих угод, Світова організація торгівлі реалізує принцип справедливої конкуренції на ринках сільськогосподарської продукції (як зовнішніх, так і внутрішніх) через обмеження заходів з державної підтримки сільського господарства, що справляють найбільший протекціоністський і стимулюючий вплив на виробництво сільськогосподарської продукції, а також з захисту внутрішнього агропродовольчого ринку. Заходи, які не спрямовані на підтримку обсягів виробництва і цін виробників, віднесено до заходів так званої «зеленої скриньки». До таких заходів Світова організація торгівлі відносить: наукові дослідження, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів, інформаційно-консультаційне обслуговування; ветеринарні та фітосанітарні заходи, контроль безпеки продуктів харчування; сприяння збуту сільськогосподарської продукції, у тому числі збирання, обробка та поширення ринкової інформації; удосконалення інфраструктури (будівництво шляхів, електромереж, меліоративних споруд) за винятком операційних витрат на її утримання; утримання стратегічних продовольчих запасів, внутрішня продовольча допомога; забезпечення гарантованого доходу сільгоспвиробникам, удосконалення землекористування тощо; підтримка доходів виробників, не пов'язана з видом і обсягом виробництва; сприяння структурній перебудові сільськогосподарського виробництва; програми регіонального розвитку.

Слід очікувати значних змін в державній політиці з підтримки розвитку сільського господарства у зв'язку зі вступом України до СОТ. Збільшення обсягів державної підтримки села заходами «зеленої скриньки» означає, що поступово відбуватиметься зміщення акцентів бюджетної підтримки сільського господарства з підтримки сільськогосподарських підприємств у бік підтримки розвитку сільської місцевості. Як і в країнах Центральної та Східної Європи, ці тенденції посиляться в ході європейської інтеграції України, адже розвиток сільської місцевості в країнах ЄС є рівнопріоритетним напрямом аграрної політики нарівні з підтримкою сільськогосподарських виробників. Це означає, що держава активно підтримуватиме розвиток інфраструктури в сільській місцевості (будівництво шляхів, електромереж, меліоративних споруд), розвиток ринкової інфраструктури для селянських господарств (сприяння збуту сільськогосподарської продукції, у тому числі збирання, обробка та поширення ринкової інформації), охорону довкілля, депресивні території, вкладатиме гроші у людський капітал села.

Однією з основних галузей сільського господарства, які потребують державної підтримки, є молочне скотарство. Підтримка структурної перебудови в цій галузі може здійснюватися як через пряму державну фінансову допомогу сільськогосподарським підприємствам на будівництво молочної ферми, закупівлю корів або зміну спеціалізації підприємства, так і через субсидії по компенсації відсотків за користування кредитами комерційних банків, взятих виробниками на вищевказані цілі. Фізична реструктуризація виробництва молока в Україні може передбачати будівництво нових ферм, оснащення ферм новим обладнанням і машинами, будівництво холодильників, закупівлю худоби. Ця допомога надаватиметься за умови складання бізнес-планів з поясненням, що виробник є неконкурентним на ринку не через кон'юнктуру ринкову ситуацію, а через недосконалу структуру самої ферми, невідповідний рівень менеджменту на ній.

Висновки. У зв'язку зі вступом до СОТ у країні слід істотно змінити напрями і форми державної підтримки сільськогосподарського виробництва, яка повинна проводитися насамперед через фінансування розвитку сільських територій, насамперед соціальної інфраструктури села. Крім того, необхідні значні зміни в напрямках державної підтримки великих, середніх і малих сільськогосподарських підприємств. Оскільки великі підприємства досягають кращих показників ефективності і без державної підтримки, то більше уваги потрібно

звернути на підтримку середніх і малих сільськогосподарських підприємств.

Список літератури

1. Дем'яненко С., Свідерська Ш. До питання про стратегію розвитку аграрної політики України// Економіка України. –2004. –№8. – С.72-79.
2. Зоря С. Субсидування сільського господарства: досвід зарубіжних країн, можливість і доцільність його використання в Україні// Економіка України. –2003. – №8. – С.56-65.
3. Кобута І. «Зелена скринька» СОТ//[http:// journal.agrosector.com.ua/ archive/32/496](http://journal.agrosector.com.ua/archive/32/496).
4. Мазуркевич Л.О. До нової парадигми сільського господарства// [http:// intkonf. org. Masurkevich-lo-dovovoi-paradigmi-silskogo-gospodarstva/07.08/2009](http://intkonf.org/Masurkevich-lo-dovovoi-paradigmi-silskogo-gospodarstva/07.08/2009).
5. Онегіна В. Зміна аграрної парадигми і державної політики у розвинутих країнах// Економіка України. –2005. –№11. – С.62-72.
6. Осташко Т. Перспективи сільського господарства після вступу України до СОТ//К.: Інститут сільського розвитку, 2009. – 7с.
7. Ревенко М. Удосконалення державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки // Економіка України. –2003. –№12. – С.51-55.

Аннотация

Александр Биттер, Оксана Франків

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассматривается проблема эффективности государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий. Авторами проведен анализ статистической информации относительно государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий Львовской области. Из результатов проведенного исследования следует, что эффективность функционирования сельскохозяйственных предприятий, зависит от их размеров. В наибольшем внимании со стороны государства нуждаются небольшие сельскохозяйственные предприятия, особенно в условиях приобретения членства в СОТ. Также авторы обращают внимание на необходимость переориентации государственной поддержки из сельскохозяйственных предприятий как таких в поддержку развития сельской местности в целом.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, государственная поддержка, рентабельность сельскохозяйственной продукции, «зеленый ящик».

Summary

Alexander Bitter, Oxana Frankiv

STATE SUPPORT OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article highlights the problem of the effectiveness of state support of agricultural enterprises. The authors analyzed the statistical information concerning the state support of agricultural enterprises in Lviv region. The results of the study shows that the efficiency of agricultural enterprises depends on their size. The most attention from the state small agricultural enterprises needed, especially in the conditions of membership in the WTO. Also, the authors draw attention to the need to reorient the state support from agricultural enterprises to support of rural development in general.

Key words: agricultural enterprises, government support, the profitability of agricultural production, «green box».

© Шурик М.В., 2009

Івано-Франківський університет права ім. Короля Данила Галицького

ІНСТИТУЦІЙНЕ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Проаналізовано основні причини відсутності об'єктивної оцінки земель сільськогосподарського призначення.

Обґрунтовується потреба інституційного забезпечення процесу оцінки сільськогосподарських угідь аграрного сектора Карпатського макрорегіону. Запропоновано створити єдиний орган проведення вартісної оцінки земель. Розглядається можливість переходу на критерії оцінки земельних ресурсів країн Європейського співтовариства.

Ключові слова: реформування, оцінка, інвестиції, ринок, земля, модель, приватизація, роздержавлення, інвентаризація.

Постановка проблем. Оцінка земель у аграрному секторі Карпатського макрорегіону не відповідає вимогам ринкової економіки, оскільки нині вартість земельних угідь значно знижується. Процес оцінки земельних ресурсів потребує адекватного інституційного та інвестиційного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема вартісної оцінки земель - один із найважливіших напрямків дослідження процесу відтворення земельних ресурсів. Важливість і значення об'єктивної оцінки земельних угідь пояснюється використанням її як головного засобу виробництва в сільськогосподарському секторі економіки. Крім того, доцільність дослідження вартості землі зумовлена потребою розрахунку земельної ренти, орендної плати, земельного податку, формуванням ринку земель, налагодженням властивих ринковій економіці кредитних і фінансових відносин, необхідністю порівняння вітчизняних та світових цін на землю, здійснення державної підтримки та регуляторної діяльності тощо. Особливо важлива роль належить вартісній оцінці землі у зв'язку зі здійсненням операцій купівлі-продажу. Мова йде про необхідність створення адекватних інституцій, які би регулювали ринок земель у сільському господарстві.

«У світі впродовж останніх 15-20 років купівля-продаж землі здійснюється в обсягах одного відсотка землі. Це, однак, має місце за умов сильних державних інститутів, високих традицій приватної власності тощо. В Україні поки що відсутні належні умови для формування цивілізованого ринку землі» [3, с.19].

Об'єктивна оцінка земель є також однією з найважливіших передумов державного фінансування загальнонаціональних і регіональних програм, пов'язаних з підвищенням ефективності

відтворення земельних ресурсів. Дуже важливо, щоб державна підтримка розвитку регіонів зводилася не до звичайного фінансування, а до цільового виділення коштів на реалізацію галузевих пріоритетів територіального розвитку, під спеціально розроблені проекти, які мають істотний вплив на розвиток усього регіону [7, с.33-34].

Дієвість та ефективність інституцій вартісної оцінки земель у сільському господарстві значно залежить від інвестиційного забезпечення та моделі розподілу інвестицій. Нині розвиток вітчизняної економіки стримується не стільки недостатніми обсягами інвестування (на значний потенціал нарощування яких указують високі темпи зростання ВВП), скільки недосконалістю механізму впливу на ринкові інститути регулювання інвестиційних потоків [8, с.37].

Вітчизняними та зарубіжними вченими зроблено значний внесок у розв'язання проблем, пов'язаних із теоретичними, методологічними, методичними та практичними засадами вартісної оцінки земель аграрного сектора економіки. Разом з тим, інституційне та інвестиційне забезпечення цього процесу в межах окремого макрорегіону, на нашу думку, потребує наукової оцінки його розширення та доповнення.

Постановка завдання. Проаналізувати основні причини відсутності об'єктивної оцінки земель сільськогосподарського призначення. Запропонувати організаційну структуру та механізм функціонування інституційних одиниць, основними функціями яких є вартісна оцінка земель аграрного сектора економіки Карпатського макрорегіону.

Виклад основного матеріалу. Нині основними нормативними документами, завдяки яким регулюється процедура вартісної оцінки земель у сільському господарстві України є

Земельний кодекс України, Закони «Про плату за землю», «Про фіксований сільськогосподарський податок», Постанова Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2002 р. №1531 «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок», а також окремі Укази Президента України, Кабінету Міністрів України тощо. Таке різноманіття законодавчих актів засвідчує про складність і неоднозначність розв'язання завдань щодо проведення вартісної оцінки земельних ресурсів. Крім того вітчизняне земельне законодавство нині малостабільне та надзвичайно мінливе, що спричиняє невпевненість і невизначеність суб'єктів володіння та користування землею. Правова неврегульованість вартісної оцінки часто стає причиною зловживань і порушень, щодо процесу купівлі-продажу земель. Нині потрібен єдиний документ, який би регулював механізм оцінки земель.

Несприяє об'єктивній оцінці земельних ресурсів існуючі різновиди оцінки, серед яких виділяють нормативну, експертну, економічну, ринкову тощо.

На наше переконання в процесі оцінки вартості земель повинна використовуватися єдина методологія, яка би відповідала вимогам ринку, а не базувалася на ситуаційності та багатозначності. Мова йде про потребу запровадження загальноєвропейських стандартів методики оцінки земель. Ігнорування цього в кінцевому рахунку призвело до недооцінки сільськогосподарських угідь в Україні. Нині гектар ріллі оцінюється Держкомземом України менше, ніж 2000 дол. У Польщі, земля гіршої якості коштує більше 40000 дол. за 1га [4, с.87]. А вартість сільськогосподарських угідь у цій країні втричі нижча, ніж у Західній Європі [1, с.9]. Принагідно зазначимо, що земельні угіддя в дослідженому макрорегіоні прилягають до кордонів з Польщею. Одна з важливих причин, яка негативно впливає на запровадження об'єктивної вартісної оцінки земель у сільському господарстві Карпатського макрорегіону, полягає у низькому рівні інституційного та інвестиційного забезпечення цього процесу.

Головним ініціатором та виконавцем забезпечення вартісної оцінки земель у дослідженому макрорегіоні повинні стати державні та місцеві органи самоврядування. Саме вони повинні зайнятися інституційним та інвестиційним забезпеченням вартісної оцінки земель, оскільки найважливішими їх функціями є дотримання та забезпечення загальнонаціональних інтересів. Недооцінка земель завдає сьогодні державі значних збитків, що потребує прийняття її органами адекватних заходів.

Інституційне забезпечення вартісної оцінки земель доцільно розпочати зі збору інформації щодо кількості, складу, структури, та якісних

характеристик земель сільськогосподарського призначення. В Україні, природно, відсутній той емпіричний матеріал, використовуючи який, можна з'ясувати, наскільки уявлення, сформовані теоретиками, узгоджуються з реальною існуючою динамікою показників як ціни землі, так і факторів, під впливом яких вона формується [9, с.35].

Мова йде про створення державного органу, який би в найближчі роки здійснив інвентаризацію земельних ресурсів сільського господарства у Карпатському макрорегіоні крізь призму їх обсягу в розрізі користувачів, власників, структури угідь. Окремо слід здійснити моніторинг незадіяних земельних угідь, величина яких у досліджуваному макрорегіоні швидко зростає.

Інформація щодо складу та якості сільськогосподарських земель України повинна акумулюватися та накопичуватися в єдиній загальнодержавній незалежній інституції, якою повинен стати Державний комітет по земельних ресурсах України, як інституційна одиниця завдяки якій забезпечується реалізація загальнонаціональних інтересів. У порядку ієрархічної підпорядкованості такі ж координаційні органи доцільно створити в регіонах і на місцях, розширивши при цьому їх повноваження та функції.

Наступною важливою складовою процесу вартісної оцінки сільськогосподарських земель, на нашу думку, є створення інституцій, які би забезпечували прикладні роботи якісної оцінки, оскільки функціонуючі нині при управліннях земельних ресурсів відділи не в змозі зробити це ні фізично, ні фінансово. Складність проведення таких робіт полягає у відсутності нині єдиною критерією щодо оцінки земельних угідь. Окремі вітчизняні вчені пропонують в основу розрахунку ціни покласти показник родючості, який би формувався на бонітуванні бала усіх культур [2, с.41].

У міжнародній практиці для характеристики якості ґрунту найчастіше використовують такі показники: вміст гумусу, оцінка ґрунту за механічним складом, сільськогосподарська освоєність територій, ступінь розораності, оцінка ґрунту за ознаками, які впливають на їх родючість [5, с. 11].

Нам здається, що саме ці характеристики доцільно покласти в основу оцінки вартості сільськогосподарських угідь. Така необхідність пояснюється насамперед стратегічним курсом України, спрямованим на інтеграцію вітчизняного аграрного сектора до країн Європейського співтовариства.

Інституційне забезпечення вартісної оцінки земельних ресурсів у нинішніх умовах потребує задіяності та залучення ще однієї важливої складової. Ідеться про якісно нову модель оцінки вартості земель, яка би базувалася не лише на матеріальних властивостях ґрунту, а й поєднувала участь у його створенні духовного чинника,

оскільки «... культурні цінності та традиції завжди виступають базою для створення спочатку неформальних, а потім уже формальних інститутів...» [6, ст.4]. Саме ця складова, на наше переконання, є найбільш важливою, тому її обов'язково треба використовувати у процесі впровадження інституційного забезпечення процесу відтворення земельних ресурсів аграрного сектора. Врахування в складі ціни частини, що створена природою, забезпечить більш об'єктивний підхід до оцінки земельних ресурсів і наблизить її до стандартів європейських країн.

Результативність інституційного забезпечення оцінки земельних угідь значно залежатиме від кадрового та інвестиційного забезпечення цього процесу. Аналіз підготовки кадрів для аграрного сектора економіки в досліджуваному макрорегіоні засвідчує, що нинішній їх склад не у змозі забезпечити вартісну оцінку земельних угідь, яка би гармонізувалась до умов ринкової моделі відтворення, а також до стандартів і вимог високорозвинутих країн Європи та Світу. Нині в досліджуваному макрорегіоні доцільно організувати підготовку фахівців, які би володіли знанням економіки, агрохімії, менеджменту, основ землевпорядкування тощо. Ідеться не лише про чисто технічне забезпечення ними обліку площ сільськогосподарських угідь, їх структури, величини задіяних та незадіяних земельних ділянок, складу власників та користувачів земель. Завдання полягає насамперед у тому, щоби розробити стратегію, програму трансформації земельних відносин у Карпатському макрорегіоні, спрямовану на ефективне використання існуючого потенціалу земель завдяки створенню адекватного інституційного забезпечення.

Особливо важливим у цьому плані має стати підготовка фахівців, які би змогли забезпечити проведення якісної оцінки землі. Значення підготовки фахівців такого спрямування пояснюється в першу чергу потребою у об'єктивній інформації щодо сучасної якості земель. Нинішні якісні характеристики ґрунтів базуються на інформації 30-40-річної давності, яка значно застаріла і тому містить недостатньо об'єктивну характеристику механічного, хімічного, біологічного складу земель.

Відомо, що в період командно-адміністративної економіки якісна оцінка ґрунтів здійснювалися створеними в той час агрохімлабораторіями. Цими ж структурами забезпечувалося практичне виконання робіт зі створення оптимального складу ґрунту, виходячи з показника вмісту гумусу, а також за іншими ознаками, що впливають на продуктивне використання земель їх охорону, збереження та відновлення родючості. Нині ж проведення таких робіт інституційно не забезпечене, що в свою чергу, унеможливило вартісну оцінку сільськогосподарських

угідь у досліджуваному макрорегіоні.

Створення та функціонування підприємств, які би забезпечували об'єктивну, сучасну вартісну оцінку земельних ресурсів у аграрному секторі Карпатського макрорегіону потребує попередньо запровадження та реалізацію певних передумов. Насамперед, це стосується заходів об'єднання та укрупнення земельних ділянок (паїв), оскільки більшість власників мають у підпорядкуванні земельні ділянки розмір яких коливається у межах 0,6 – 1,0 га. Значна частина з них веде земельне господарство, використовуючи примітивні, відсталі, патріархальні технології. Складність полягає також у тому, що в структурі нинішніх власників земельних ділянок (паїв) переважна більшість є особи пенсійного та передпенсійного віку, які не можуть самостійно забезпечити вартісну оцінку належних їм ділянок. Ці та інші особливості земельного господарства Карпатського макрорегіону потребують створення інституцій, які би спрямували свої зусилля на об'єднання дрібних земельних ділянок селян і на їх базі розпочали створення сучасних аграрних сільськогосподарських підприємств, які би володіли адекватними кадровими, фінансовими та іншими видами ресурсів з метою проведення вартісної оцінки земельних угідь.

Інституційне забезпечення відтворювального процесу земельних ресурсів аграрного сектора економіки в Карпатському макрорегіоні об'єктивно стане можливим при умові належного фінансування. Весь проведений перелік заходів щодо проведення робіт по вартісній оцінці земель потребує забезпеченості грошовими коштами. Відомо, що аграрний сектор нині фінансується за залишковим принципом, . без належно обґрунтованої системності та комплексності. Саме цим пояснюється відсутність реальних розрахунків щодо потреби в коштах для інституційного забезпечення процесу вартісної оцінки земель у сільському господарстві досліджуваного макрорегіону.

Зважаючи на надзвичайну важливість та потребу оцінки земельних ресурсів, на нашу думку, доцільною є розробка концепції та програми заходів і робіт, які би були спрямовані на забезпечення якісної характеристики земель, включаючи їх вартісні характеристики. У контексті наміченого, як невіддільну складову варто включити інституційне забезпечення цього процесу.

Такі ж концепції й програми доцільно розробити в межах кожного регіону України, оскільки функціонування земельних відносин в умовах ринкової економіки значною мірою гальмується відсутністю реальної вартісної оцінки сільськогосподарських угідь. Вважаємо, що проведення таких робіт стратегічно важливе для України. Що стосується здійснення таких заходів

безпосередньо в регіонах, то, на нашу думку, нині регіональні структури володіють значно більшою інформацією щодо кількості, складу та особливостей земельних угідь аграрного сектора. Можливим є також проведення таких заходів у межах соціально-економічних районів або макрорегіонів України.

Підкреслюємо, що фінансове забезпечення інституційного процесу вартісної оцінки земельних ресурсів у сільському господарстві Карпатського макрорегіону має базуватися на реальній, об'єктивній загальнодержавній (регіональній) програмі, яка би містила розрахунки потреби в грошових коштах. Лише завдяки фінансуванню можна вести мову про створення інституційних одиниць, які би забезпечили процес вартісної оцінки земельних угідь аграрного сектора.

Особливо актуальним і складним для розв'язання є визначення джерел фінансування. Враховуючи загальнонаціональні інтереси, організацію забезпеченості фінансовими ресурсами для потреб оцінки земельних угідь на початковому етапі повинна взяти на себе держава та її представницькі органи в регіонах.

Певні зобов'язання щодо грошового забезпечення можуть бути покладені також на земельні господарства, якими забезпечується високоефективне відтворення земельних ресурсів. Мова йде про створення в межах таких аграрних підприємств спеціальних служб, які би забезпечували ведення робіт з оцінки земельних угідь, які знаходяться у внутрішньому підпорядкуванні.

Висновки. Стратегія розвитку аграрного сектора економіки нині має бути спрямована на розв'язання проблем підвищення ефективності відтворення земельних ресурсів. Земля в сільському господарстві - першооснова його діяльності та функціонування.

Аналіз відтворювального процесу в аграрному секторі Карпатського макрорегіону засвідчує, що нині тут не налагоджено достатнього обліку та немає об'єктивної інформації щодо кількісних і якісних характеристик земельних угідь. Недостатність відтворення значною мірою зумовлена насамперед відсутністю сучасної грошової оцінки земельних ресурсів. Запровадження сучасної оцінки земель аграрного сектора у досліджуваному макрорегіоні потребує адекватного інституційного та фінансового забезпечення.

Інституційне забезпечення потребує проведення інвентаризації земельних ресурсів сільського господарства всіх користувачів та власників земель, незалежно від форми, володіння та підпорядкування. У зв'язку з цим у межах кожного населеного пункту доцільним є створення інвентаризаційних комісій, які би в найближчі 2-3 роки забезпечили місцеві та державні органи

інформацією щодо стану, охорони, поліпшення, збереження та використання земель суб'єктами господарювання, а також земельних масивів, що покинуті та не використовуються. Так, буде забезпечено одна з передумов, яка необхідна для забезпечення процесу вартісної оцінки земель.

З метою координації робіт проведення інвентаризації в межах районів потрібно створити земельні управи, як представницькі незалежні органи держави, які би накопичували інформацію стосовно кількісного і якісного складу земель.

Одночасно з інвентаризаційними комісіями доцільно створити інституції з оцінки якісного складу ґрунтів. В основу оцінки треба покласти критерії, що використовуються нині в розвинених країнах. Так буде оновлено та приведено у відповідність до вимог ринкової економіки земельний кадастр - основний базовий документ вартісної оцінки земельних угідь.

Нового інституційного забезпечення потребує також проведення заходів по впорядкуванні землеустрою, оптимізації розмірів землекористування, створення сільськогосподарських підприємств ринкового типу тощо. Інституційне забезпечення вартісної оцінки земельних ресурсів потребує також належного фінансового забезпечення. Тому в досліджуваному макрорегіоні потрібно провести конкретний розрахунок грошових коштів, які би спрямовувалися на формування відповідних інституційних одиниць. Фінансування процесу оцінки вартості земель аграрного сектора має забезпечити держава, як гарант реалізації загальнонаціональних інтересів.

Список літератури

1. Бородіна О.М. Державне сприяння розвитку аграрного сектора економіки: виклики часу // Економіка та держава. - 2006. - № 5. - С.8-11.
2. Галушко В.П., Білик Ю.Д., Даниленко А.С. та ін. Формування ринку землі в Україні. Київ, «Урожай». - 2002. - 277 с.
3. Горлачук В.В., Белінська С.М. Передумови запровадження ринку земель для ведення товарного сільськогосподарського виробництва в Україні // Економіка АПК. - 2007. - С. 18-20.
4. Гудзь О.Є. Кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу земель сільськогосподарського призначення: проблеми та перспективи // Економіка АПК. - 2007. - № 1. - С.84-88.
5. Данилюк В.К. Статистична оцінка стану, використання та охорони земельних ресурсів // Статистика України. - 2007. - № 1. - С.10-15.
6. Кіндзеровський Ю. Інституційні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій // Економіка України. - 2007. - № 2. - С.4-12.
7. Матвієнко П. Узагальнююча оцінка розвитку регіонів // Економіка України. - 2007. - № 5. - С.26-35.
8. Попов В., Попов В. Підсумки та напрямки

інвестиційної політики в Україні // Економіка України.
- 2007. - № 5. - с.35-42.

9. Юрченко А.Д. Про запровадження ринку земель
сільськогосподарського призначення // Економіка
АПК. - 2005. - № 10. - С.97-100.

Аннотация

Михаил Щурык

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Проанализированы основные причины отсутствия объективной оценки земель сельскохозяйственного назначения.

Обосновывается необходимость институционального обеспечения процесса оценки сельскохозяйственных угодий аграрного сектора Карпатского макрорегиона. Предложено создать единый орган проведения стоимостной оценки земель. Рассматривается возможность перехода на критерии оценки земельных ресурсов стран Европейского сообщества.

Ключевые слова: реформирование, оценка, инвестиции, рынок, земля, модель, приватизация, разгосударствление, инвентаризация.

Summary

Mykhailo Schuryk

INSTITUTIONAL AND FINANCIAL ENSURING FOR LAND RESOURCES ESTIMATION

The main reasons for the lack of objective evaluation of agricultural land are analyzed in the article.

The article motivates the needs for institutional ensuring of the process that estimates agricultural lands of the agrarian sector in the Carpathian macroregion. It is suggested the need to create the single institution to carry out land's estimation. The possibility of transition to the criteria for evaluation of land resources of the European Community is considered.

Keywords: reform, assessment, investment, market, land, model, privatization, inventory.

© Попова О.Ю., 2009

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», Донецьк

СТАНДАРТИЗАЦІЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянені основні екологічні й економічні стандарти розвитку підприємства та пособи їхньої класифікації із врахуванням різноманітності напрямків протікання господарських процесів. Досліджується портфоліо джерел виникнення мотивів розробки і використання екологічних та економічних стандартів розвитку. Пропонуються основні принципи введення екологічних та економічних стандартів розвитку підприємства.

Ключові слова: екологічно збалансований розвиток, екологічні стандарти, мотивація підприємства.

Сучасні умови господарювання характеризуються нарощуванням екодеструктивного потенціалу, що унеможливило якісні перетворення у процесах виробництва та споживання. Важливою умовою забезпечення розвитку підприємств стає необхідність розробки і дотримання ряду принципів прискорення економічного розвитку підприємств при умові забезпечення мінімізації впливу господарювання на стан довкілля, оптимізації використання природного ресурсного потенціалу, що стає і передумовою, і підґрунтям активізації економічних перетворень та зростання результатів діяльності.

Проблеми становлення екологічно збалансованої економіки досліджували такі вчені, як І. О. Александров, Л.С. Гринів, А.А. Садеков та інші [1-3]. На особливу увагу заслуговують праці зарубіжних дослідників, що акцентують увагу переважно на значенні та ролі екологічних імперативів в системі господарювання. Питання економічної природи та меж взаємозв'язку між зростанням та розвитком розглядаються німецькими вченими-економістами, такими як Х.Диккоф, Д.Пірс [4, 5]. Праці вчених Г. Гроссмана, А.Крюгера присвячено визначенню екологічних факторів забезпечення екологічного зростання [6]. В той же час більшість досліджень спрямовано на визначення основних принципів і порядку економічної діяльності. За межі дослідження випадають питання розробки таких стандартів господарської діяльності, як основних критеріїв або нормативів, що забезпечуватиме органічне поєднання екологічних та економічних нормативів як на макро-, так і на мікрорівнях виробництва та споживання.

Тому метою даної роботи є встановлення змісту та ролі стандартів у системі забезпечення екологічної спрямованості розвитку суб'єктів господарювання.

Стандартизація, згідно із визначенням Міжнародної організації зі стандартизації (ISO), є процесом установаження і застосування правил з метою упорядкування діяльності у певних галузях на користь і при участі усіх зацікавлених осіб. Стандарти представлені нормативно-технічною документацією, основними одиницями виміру, а також критеріями, що є кількісними або якісними показниками діяльності, при досягненні яких змінюється область прийняття рішень. Саме остання складова стандартів становить основу розробки основних правил, норм та вимог до здійснення господарських процесів. На цей час в практиці господарювання як на макро-, так і на макрорівнях розроблено значну кількість стандартів діяльності. Умовно їх можна поділити на економічні (або такі, що призводять до економії ресурсів, підвищення фінансово-виробничих показників діяльності), екологічні (або такі, що визначають межі антропогенного навантаження господарських процесів на стан довкілля) та соціальні (або такі, що спрямовані на підвищення якості праці та життя суспільства). Однією з головних вимог до розробки та впровадження стандартів в систему господарювання є їх гармонізація, сутність якої полягає у використанні фіксованих стандартів на всіх стадіях виробництва та споживання суспільного продукту. В сучасних умовах господарювання найбільш поширеними є ряд європейських стандартів якості господарських процесів (таблиця 1).

Як видно з таблиці 1, діючі європейські екологічні стандарти господарських процесів на підприємствах переважно концентрують свою увагу на побудові моделі соціальної відповідальності бізнесу, спрямованої на комплексний підхід до оцінки результативності господарської діяльності з економічних, екологічних і соціальних позицій (наприклад, стандарти GRI), створення уніфікованої, єдиної для

СТАНДАРТИЗАЦІЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

всіх системи управління охороною довкілля (стандарт EMAS). Стандарти Global Compact зобов'язують компанії підтримувати та реалізувати, в рамках сфери їхнього впливу, набір основних цінностей щодо захисту прав людини, стандартів працевлаштування та умов роботи, антикорупційних заходів. Стандарт AccountAbility (AA1000) передбачає вимір результатів господарювання з етичних, еколого-економічних позицій. На найбільшу увагу заслуговує міжнародний стандарт ISO 14000, який містить вимоги до ідентифікації екологічних аспектів діяльності суб'єктів господарювання, законодавчих норм, визначення цілей і завдань

діяльності, що містять найбільш важливі екологічні аспекти. Стандарт OHSAS 18001 спеціально розроблений таким, що є сумісним із стандартами систем менеджменту ISO 9001:2008 (що відносяться до стандартів якості) та ISO 14001:2004 (що відносяться до стандартів навколишнього середовища) з метою ефективної інтеграції систем менеджменту якості, виробничої безпеки й екологічного менеджменту на підприємствах, що істотно впливає на можливість оптимізації часових і фінансових витрат, пов'язаних із розробкою, впровадженням, сертифікацією і підтримкою систем управління господарською діяльністю.

Таблиця 1.

Характеристика основних стандартів діяльності суб'єктів господарювання [7, с.223]

Стандарти	Економічна сфера (якість)	Екологічна сфера (охорона навколишнього середовища)	Соціальна сфера (права робітника)	Технічна сфера (охорона праці)	Інтеграція міжвидових стандартів
AA 1000	X	-	X	-	-
EMAS	-	X	-	-	X
Global Compact	-	X	X	X	-
GRI	X	X	X	-	-
ICC	X	X	-	X	X
ILO	-	-	X	X	
ISO 14001	-	X	-	-	-
OECD	X	X	-	X	X
OHSAS 18001	-	-	X		-
SA 8000	-	-	X	X	X

Враховуючи різноманітність напрямків господарських процесів стандарти еколого-економічної спрямованості розвитку господарської діяльності підприємств доцільно класифікувати наступним чином: 1) за джерелом формування (внутрішні, зовнішні); 2) за формою представлення (документ, одиниці виміру, критерії для порівняння); 3) за видом отриманих ефектів (економічні, соціальні, екологічні, інституційні, наукові); 4) за масштабом впливу на господарські процеси (поодинокі, комплексні); 5) за стадіями господарських процесів (стандарти виробництва, стандарти споживання); 6) за видами ресурсів, що залучаються до господарського процесу (інформаційні, фінансові, матеріальні, технічні, інтелектуальні, трудові); 7) за суб'єктами формування (державні, корпоративні); 8) за об'єктами (стандарти продукції, стандарти процесу, стандарти управління).

Дослідження сутності та розробка

класифікаційних ознак основних видів стандартів розвитку господарської діяльності підприємств свідчить про наявність трьох джерел виникнення мотивів до забезпечення екологічної спрямованості розвитку господарських процесів на підприємствах. Перше джерело зумовлене законодавчою діяльністю держави у сфері формування відповідальності суб'єктів господарювання за здійснення заходів із охорони довкілля. У той же час суб'єкти господарювання є центрами залучення, використання, споживання та обміну ресурсами та виробленої продукції найбільш оптимальним способом, тому другим джерелом мотивації є прагнення дотримання всесвітньо визнаних стандартів для забезпечення підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг. Третє джерело визначається власною активністю підприємств до розробки та ініціювання практичного впровадження розроблених стандартів екологічної спрямованості

розвитку (рис. 1).

Складання портфолію мотивацій підприємства до впровадження еколого-економічних стандартів розвитку представляє собою інструмент оцінки альтернатив поведінки відносно формування та впровадження критеріїв якісних перетворень у господарській діяльності. Отриманий портфолію дозволяє порівняти фактичну ситуацію з майбутнім образом компанії зі стратегічного погляду та охопити всі можливі варіанти прийняття

рішень у системі господарювання [8]. Сектор 1 (рис.1), характеризує відсутність мотивації до розробки та впровадження екологічних стандартів екологічного розвитку підприємств. Така ситуація зумовлюється, передусім, наявністю конфлікту між забезпеченням екологічної якості господарських процесів та економічного зростання і свідомій відмові від екологічної діяльності задля отримання надприбутків.

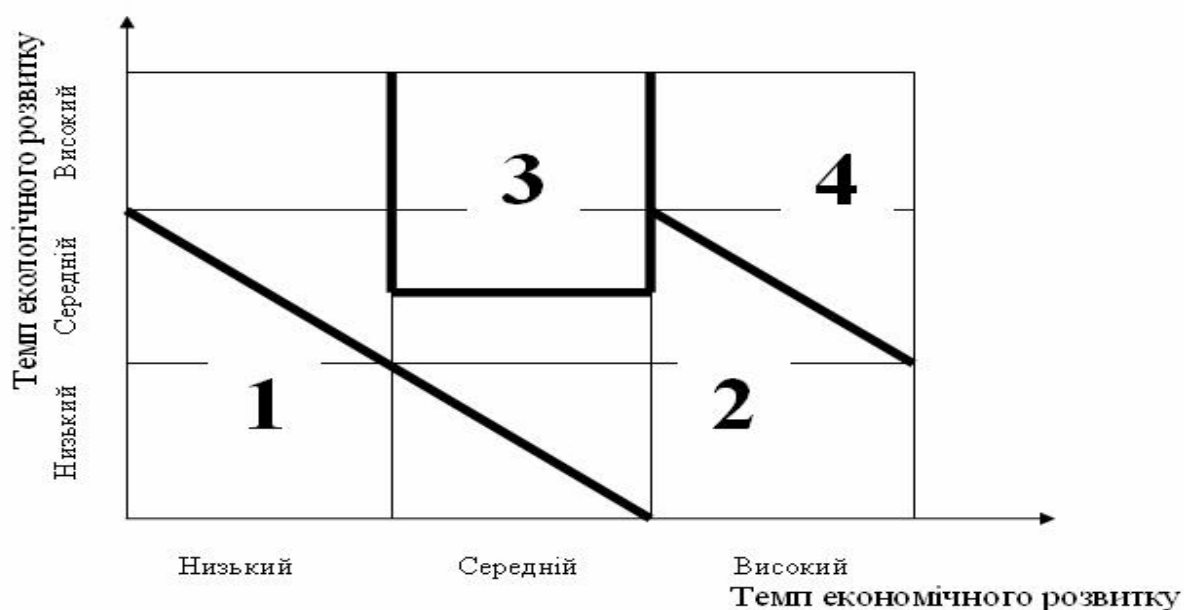


Рис. 1 Портфолію мотивацій підприємства до впровадження еколого-економічних стандартів розвитку

Орієнтація на екологічні заходи, з одного боку, призведе до зниження техногенного навантаження виробництва на довкілля, однак це призведе до більшого уповільнення темпів нагромадження основного капіталу, скорочення обсягів виробництва та споживання. У кінцевому підсумку сформується ситуація, в якій зростання або навіть виживання підприємства неможливі. Система господарювання вичерпає усі ресурси за обмежений час і розрушиться. За таких обставин для забезпечення тривалості економічного розвитку та попередження зменшення суспільного блага потрібне втручання держави шляхом установлення екологічних обмежень у діяльності підприємств.

Мотиваційна позиція підприємств до впровадження еколого-економічних стандартів розвитку, представлена сектором 2, характеризує селективну політику управління розвитком підприємства, сутність якої полягає у тяжінні підприємствами до пріоритетного використання

або екологічних, або економічних стандартів розвитку. При цьому мотиваційні настанови суб'єктів господарювання під впливом нульової ціни природного середовища (адже довкілля розглядається як суспільне благо, що використовується безкоштовно, а плата за використання природних компонентів не є чітким вираженням їх цінності внаслідок відсутності можливості встановлення справедливої ціни) у більшій мірі не спонукають до скорочення обсягів споживання ресурсів, розвитку нових екологобезпечних технологій. Накопичення екодеструктивних змін погіршує екологічну якість розвитку господарських процесів, тому економічне зростання із нульовою ціною природних компонентів призведе до негативних якісних змін (падінням темпів і зупинці економічного розвитку). Отже, вільне використання навколишнього середовища – основна причина екологічної деградації. Довкілля не може більше використовуватися як безкоштовний ресурс для

забезпечення процесів розвитку, а нульова ціна повинна бути замінена такою, що стимулюватиме зниження емісії забруднюючих речовин і, як наслідок, забезпечуватиме підвищення екологічної якості економічного розвитку підприємств. Тому підприємства повинні здійснити вибір між орієнтацією на екологічний або економічний розвиток.

Формування мотивації до впровадження еколого-економічних стандартів, що характеризується сектором 3 на рис. 1, відбувається у рамках середніх темпів економічного зростання та надмірним використанням в господарській діяльності екологічних стандартів. Вирішення конфлікту між економічним зростанням та екологічною деградацією в сучасному господарському просторі для підприємств із даним рівнем мотивації можливе при впровадженні концепції нульового економічно зростання, що зорієнтована на розв'язання екологічних проблем, пов'язаних із антропогенним забрудненням довкілля та прискоренням темпів вичерпання природних ресурсів. Сутність концепції полягає у фіксації досягнених темпів економічного зростання для зменшення обсягів споживання природних ресурсів та забруднення природного середовища, що є постачальником природної сировини та матеріалів і реципієнтом забруднюючих речовин. Однак спірною можна вважати позицію доцільності використання даної концепції, адже її використання унеможливлене у країнах, що розвиваються, а для розвинених країн загрожує падінням зайнятості та, як наслідок, загостренням соціальних проблем. На рівні підприємства зупинка економічного зростання призводить до ряду негативних ефектів. Передусім, підприємство є відкритою системою, що характеризується наявністю зв'язків із постачальниками, державою через оподаткування, суспільством через збут виробленої продукції, довкіллям через здійснення природоохоронних заходів. Уповільнення темпів економічного зростання призведе до зниження інтенсивності взаємозв'язків, і пов'язані з підприємством системи також уповільнюватимуть темпи власного економічного розвитку. Негативний ефект також буде проявлятися у скороченні обсягів нагромадження основного капіталу внаслідок падіння темпів виробництва й обсягів споживання. Розв'язання екологічних проблем не можливе відокремлено від забезпечення економічного зростання. Захист довкілля потребує для розробки та впровадження безпечних для довкілля нових технологій виробництва, що потребує значних інвестицій, які є результатом формування фондів накопичення капіталу. А за умов нульового економічного

зростання це джерело буде обмеженим для реалізації довгострокових завдань забезпечення екологічної спрямованості розвитку економічних процесів.

Позиціонування мотивів підприємства у секторі 4 становить підґрунтя для ефективного впровадження концепції стійкого розвитку, народження якої датується 1980 роком, коли Міжнародний союз збереження природи і природних ресурсів розвивав стратегію управління з «метою досягнення стійкого розвитку через зберігання існуючих ресурсів» [9, с.607–621.] Це поняття прийнято у 1987 році Світовою Комісією з навколишнього середовища і розвитку, згідно з визначенням якої, в якості стійкого розвитку належить розуміти розвиток, який задовольняє потреби сучасних поколінь без загрози спроможності майбутніх поколінь задовольняти їх власні потреби. Водночас, як відзначає С. Леле, «стійкий розвиток знаходиться у реальній небезпеці набути статусу кліше - ...це фешенебельна фраза, якій усі віддають пошану, але ніхто не хоче її визначити» [9, с. 607–621.]. Антропоцентрична точка зору до поняття стійкого розвитку викликає ряд запитань, на які повинні відповісти підприємства шляхом розробки та впровадження еколого-економічних стандартів діяльності. По-перше, питання полягає у вимірі витрат, необхідних і достатніх для забезпечення інтересів майбутніх поколінь. Враховуючи, що у рамках даної концепції навколишнє середовище не повинне погіршуватися, а природні ресурси є активами виробничих процесів, то ціна природоохоронних заходів повинна відображатися у цінах на дефіцитні ресурси. Облікова ставка на капітал природоохоронного значення повинна бути високою, що означає значну вагу природних ресурсів для сучасного суспільства. Водночас існує об'єктивна можливість заміни природних ресурсів штучними без погіршення якості задоволення суспільних потреб. Тому зростання ціни компонентів довкілля у порівнянні зі штучними призведе до обмеження їх споживання у сучасному періоді та зберігання для майбутніх поколінь та врахування їх інтересів. По-друге, виникає питання часового періоду застосування поняття «стійкий розвиток»: чи повинен це бути обмежений часовий горизонт або стійкий розвиток повинен відбуватися у нескінченості. Іншим проблематичним питанням є організація саме господарських процесів як процесів залучення, обміну, споживання природних ресурсів у відповідності із місією, цілями і задачами діяльності. Рівень використання природних ресурсів на підприємстві залежить багатьох факторів, зокрема від технологічних умов, кваліфікації трудових та інтелектуальних ресурсів тощо. Для окремих суб'єктів господарювання, що

використовують значні їх обсяги, дані ресурси дефіцитні, інші підприємства можуть обійти межі виснаження природних ресурсів або шляхом заміни їх штучними, або повною відмовою від їх використання. За таких обставин надання характеристики розвитку як стійкого унеможлиблюється, а підприємства зіштовхуються із диспропорціями у розвитку, що мотивує їх до переважного використання економічних стандартів для забезпечення виживання підприємства у ринковому середовищі.

Як вихід з цієї конфліктної ситуації можна запропонувати використання технологічної заміни. Адже ще Е. Пестель дійшов висновку, що технічний прогрес дозволяє отримувати більшу кількість благ із меншими витратами, зменшити рівень зайнятості у виробництві, скорочувати витрати енергії та природних мінеральних ресурсів: «Сучасна технологія все твердіше спирається на науку і, як і сама наука, може принести неоціненну користь розвиненим країнам, та таким, що розвиваються. Вона дозволяє відмовитися від однозначних рішень, представляючи на вибір найбільш вигідне у тому або іншому соціально-економічному і культурному контексті, враховуючи традиції, потреби, досвід і силу різних країн» [10]. Тоді технологічний розвиток може призвести до зменшення рівня забруднення довкілля у розрахунку на одиницю продукції, а зростання обсягів інвестицій у розробку та впровадження екологобезпечних способів виробництва та споживання може спонукати економіку підприємства переміщатися у нових напрямках розвитку.

Розробка та впровадження еколого-економічних стандартів повинна відбуватися при дотриманні ряду принципів у системі забезпечення екологічної спрямованості економічного розвитку підприємства, а саме: принципу відповідальності, принципу циркуляції, принципу кооперації. Принцип відповідальності містить визначення власної відповідальності суб'єктами господарювання за зберігання ресурсів на рівні, необхідному і достатньому для розширеного задоволення майбутніх потреб суспільства (відповідає основним положенням Концепції стійкого розвитку, в якій перевагу віддається потребам майбутніх поколінь) та попередженні можливих безповоротних змін в економіці підприємства, накопичення яких у стратегічному плані унеможливить вирішення соціально-екологічних проблем. Можливе обмеження задоволення сучасних споживачів, що може виникнути при дотриманні лише першого принципу, успішно вирішуватиметься при реалізації принципу циркуляції, у рамках якого отримання ресурсів для виробництва і споживання базується на повторному використанні відходів, скороченні

обсягів залучення ресурсів внаслідок підвищення рівня інноваційної активності підприємств. Зміст принципу кооперації полягає в організації ефективного співробітництва суб'єктів господарювання в системі забезпечення екологічної спрямованості розвитку національної економіки; створення суспільних органів планування та регулювання екологічної спрямованості розвитку суб'єктів господарювання.

Отже, розробка та впровадження еколого-економічних стандартів розвитку господарських процесів дозволяє виявити об'єктивні взаємозв'язки між станом довкілля та факторами активізації і прискорення розвитку господарської діяльності підприємств та розробити систему стимулювання врахування екологічної компоненти при забезпеченні процесів розвитку. У подальшому необхідно визначити умови зміни кількісних меж ефективності розвитку підприємств при використанні економічних та екологічних стандартів у системі господарювання.

Список літератури

1. Александров І.О. Еколого-економічна безпека територіальних утворень та виробничих систем // Регіональна економіка. – 2004. – №1. – С. 133-145.
2. Садсков А.А. Оцінка й врахування екологічного фактора в підприємницькій діяльності // Схід. – 2003. – №53. – С. 7-16.
3. Гринів Л.С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: Моногр. / Л.С. Гринів // Економіка і управління. – 2000. – 240 с.
4. Dyckhoff H. Nachhaltige Unternehmensführung: Grundzüge industriellen Umweltmanagements / H. Dyckhoff, R. Souren. — Reihe: Springer-Lehrbuch, 2008. – 255 S.
5. Environmental economics: an elementary introduction / R. Kerry Turner, D. Pearce, I. Bateman. — Baltimore: Johns Hopkins Univ. Press, 1993. – 328 S.
6. Grossman G.M. Economic growth and environment. / G.M. Grossman, A.B. Krueger // Quarterly journal of economics. – 1995. - Vol. 110. - Issue 2. – P. 353-377.
7. Koplin J. Nachhaltigkeit im Beschaffungsmanagement: ein Konzept zur Integration von Umwelt- und Sozialstandards / J. Koplin. - GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden, 2006. – 342 s.
8. Roventa P. Portfolio-Analyse und strategisches Management / P. Roventa. – 2.Auflage, Kirsch, München, 1981. – 471 s.
9. Lele S. M. Sustainable Development: A Critical Review / S. M. Lele in: World Development. - 1991. – 19(6). – P. 607-621.
10. Пестель Э. За пределами роста / Э. Пестель. – М.: Прогресс, 1988. – 272 с.

СТАНДАРТИЗАЦІЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены основные экологические и экономические стандарты развития предприятия и пособий их классификации с учетом разнообразия направлений протекания хозяйственных процессов. Исследуется портфолио источников возникновения мотивов разработки и использования экологических и экономических стандартов развития. Предлагаются основные принципы введения экологических и экономических стандартов развития предприятия.

Ключевые слова: экологически сбалансированное развитие, экологические стандарты, мотивация предприятия.

Summary

Olga Popova

STANDARDIZATION OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

In the article the basic ecological and economic standards of development of the enterprise are considered. A portfolio of motivation of working out and use of ecological and economic standards of development is offered.

Main principles of implementing of ecological and economic standards of development of the enterprise are offered.

Keywords: ecologically sustainable development, environmental standards, motivation of the company.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 331.108.43: 658

© Лепа Р.Н., Руссіян Е.А., 2009

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Донецьк

КОНЦЕПЦІЯ ДИНАМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджується проблема динамічного управління персоналом в контексті забезпечення гнучкості і адаптивності підприємства. Розглядається комплекс впливів на персонал з метою зміни його якісних і кількісних характеристик у відповідності зі змінами внутрішнього і зовнішнього середовища організації. Запропонована концептуальна схема динамічного управління персоналом машинобудівного підприємства.

Ключові слова: персонал, динамічне управління, зовнішнє середовище, адаптивність, системний підхід.

Кризові явища в економіці країни негативним чином відбилися на діяльності підприємств машинобудівного комплексу. В умовах недостатнього попиту на продукцію важкого машинобудування, у першу чергу, шахтного устаткування й установок, з метою збереження конкурентних позицій на ринку керівництво повинне направляти зусилля на виявлення внутрішніх резервів підприємств для своєчасного і якісного виконання отримуваних замовлень. Тобто у сучасних умовах особливої актуальності набуває проблема виявлення резервів економії трудових і фінансових ресурсів підприємства.

Аналіз показав, що застосовувані сьогодні підходи до управління персоналом не дозволяють здійснювати своєчасне, адекватне й гнучке реагування на виникаючі зміни факторів зовнішнього й внутрішнього оточення підприємства [1,2,3,4,5,6]. Статичний характер підходів до управління персоналом полягає в тому, що на машинобудівних підприємствах чисельність і структура робочого персоналу не залежить від виробничої програми. Портфелі замовлень формуються залежно від структури й чисельності робітників, у результаті чого часто підприємства змушені передавати частину замовлень для виконання на стороні. Не передбачається постійна оцінка робітників і їхнє переміщення в рамках робочих місць відповідно до потреб виробництва в сформованій ситуації. Проблемам перекваліфікації робочого персоналу на сучасному етапі не приділяється належної уваги, що є однією

з основних проблем кризових явищ у промисловості. При цьому, якщо існує нестача робітників певної професії або категорії, то керівництвом приймається рішення про необхідність здійснення додаткового найму. Як показує сучасна практика господарювання, у випадку надлишку робітників певної професії або категорії з метою економії приймається рішення про їхнє звільнення. У результаті підприємство залишається в програші, тому що додатковий набір персоналу спричиняє значні матеріальні витрати, а також період навчання й адаптації нових робітників забирає чималий час. Скорочення й звільнення діючого персоналу зі сформованою культурою, ментальністю і лояльністю є насправді втраченою можливістю для підприємства. Перекваліфікація й навчання таких робітників більше ефективні і доцільні, тому що можуть компенсувати необхідність додаткового найму, що в результаті буде запорукою економії коштів і часу підприємства. З вище викладеного виникає необхідність розробки нових підходів до управління персоналом.

Метою даної статті є розробка науково обґрунтованої концепції динамічного управління персоналом підприємства.

Насамперед необхідно з'ясувати сутність динамічного управління. На сучасному етапі розвитку економіки термін "динамічне управління" застосовується не лише для технічних систем, але й для здійснення стратегічного планування, для перетворення бізнес-процесів автоматизованого

виробництва (в управлінні ланцюжками поставок відповідно до зміни цін), у новому поколінні додатків для електронного бізнесу, у управлінні виробництвом, при здійсненні стратегічних змін на підприємстві, а також для управління безпекою підприємств. І це не випадково, оскільки динамічне управління створює певні переваги, пов'язані з можливістю здійснення на його основі гнучкого, адаптивного управління.

Динамічне управління варто розглядати як систематичну зміну впливу на керовану систему з метою забезпечення необхідної її поведінки у відповідності зі сформованою ситуацією, тобто це не одноразовий (статичний) вплив на систему, а періодично здійснюваний у зв'язку зі зміною різних факторів.

Динамічне управління персоналом підприємства передбачає систематичні зміни впливів на персонал з метою зміни його структури, різних якісних і кількісних характеристик відповідно до зміни зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства.

У якості одного з основних завдань динамічного управління персоналом варто виділити визначення потреби підприємства в персоналі на основі здійснення періодичної комплексної оцінки діяльності персоналу й факторів, здійснюючих вплив на діяльність підприємства.

Концептуальна схема запропонованої в роботі концепції динамічного управління персоналом машинобудівного підприємства представлена на рис. 1.

На теоретико-методологічному рівні враховуються теорії управління персоналом. Як теоретична база розробки механізму динамічного управління персоналом, методу оцінки потенціалу робочого персоналу підприємства й методу оцінки економічної доцільності перекваліфікації в концепції використовуються положення гуманістичного й партисипативного (особистісно зорієнтованого) управління.

Як основу реалізації механізму динамічного управління персоналом промислового підприємства доцільно використовувати системний підхід. При здійсненні динамічного управління персоналом промислового підприємства доцільними є зміни в об'єкті управління (у персоналі), тому що на вході в систему буде інформація, визначаюча мету управління персоналом, та інформація про закони функціонування системи в зовнішньому середовищі, на основі чого сформулюються керуючі впливи, на виході буде реакція об'єкта управління під дією збурень, тобто зміна організаційної структури персоналу з урахуванням зміни портфеля замовлень.

На наступному етапі на вході в систему буде

інформація про чисельність, структуру персоналу й прогнозне значення зміни портфеля замовлень, а також про мету управління й інформація про закони функціонування системи в зовнішньому середовищі. Керуючий вплив формується на основі перерахованих вище потоків входу в систему. При реалізації керуючих впливів (методів управління) відбувається динамічне управління персоналом, тому що об'єкт переходить із одного стану в інший.

У класичній схемі організації системи управління об'єкт і суб'єкт управління статичні, а динамічність системи забезпечується за рахунок зміни керуючих впливів, параметрів входу й виходу системи. Сама по собі система управління персоналом є динамічною. При цьому об'єкт управління – персонал – у динаміці не розглядався. Розгляд об'єкта управління – персоналу – у динаміці надасть можливість адаптації об'єкта управління – персоналу – до змін зовнішнього середовища за допомогою систематичної зміни керуючих впливів.

Отже, сутність динамічного управління персоналом полягає в адаптації структури й чисельності персоналу на основі попередньої оцінки, організації, контролю, мотивації й координації до зміни портфеля замовлень із метою підвищення ефективності діяльності підприємства на основі збільшення обсягів замовлень і мобілізації потенціалу підприємства для їхнього виконання.

Динамічний підхід використаний для побудови механізму динамічного управління персоналом і передбачає динамічність структури персоналу відповідно до потреб виробництва.

На інструментальному рівні концепції використовуються методи економічного аналізу й планування при розробці механізму динамічного управління персоналом, метод аналізу ієрархій Т.Сааті при розробці методу оцінки потенціалу персоналу, апарат процесного моделювання IDEFЖ при складанні моделей інформаційного забезпечення реалізації механізму динамічного управління персоналом і моделей оцінки потенціалу персоналу.

Модальний рівень концептуальної схеми представлений моделлю механізму динамічного управління, моделлю оцінки потенціалу робочого персоналу підприємства й моделлю оцінки економічної доцільності перекваліфікації персоналу.

Організаційний рівень даної концепції являє собою планово-економічний відділ, яким використовуються моделі оцінки потенціалу робітників і економічної доцільності перекваліфікації робітників. Відділом кадрів застосовується модель механізму динамічного управління персоналом, а атестаційна комісія

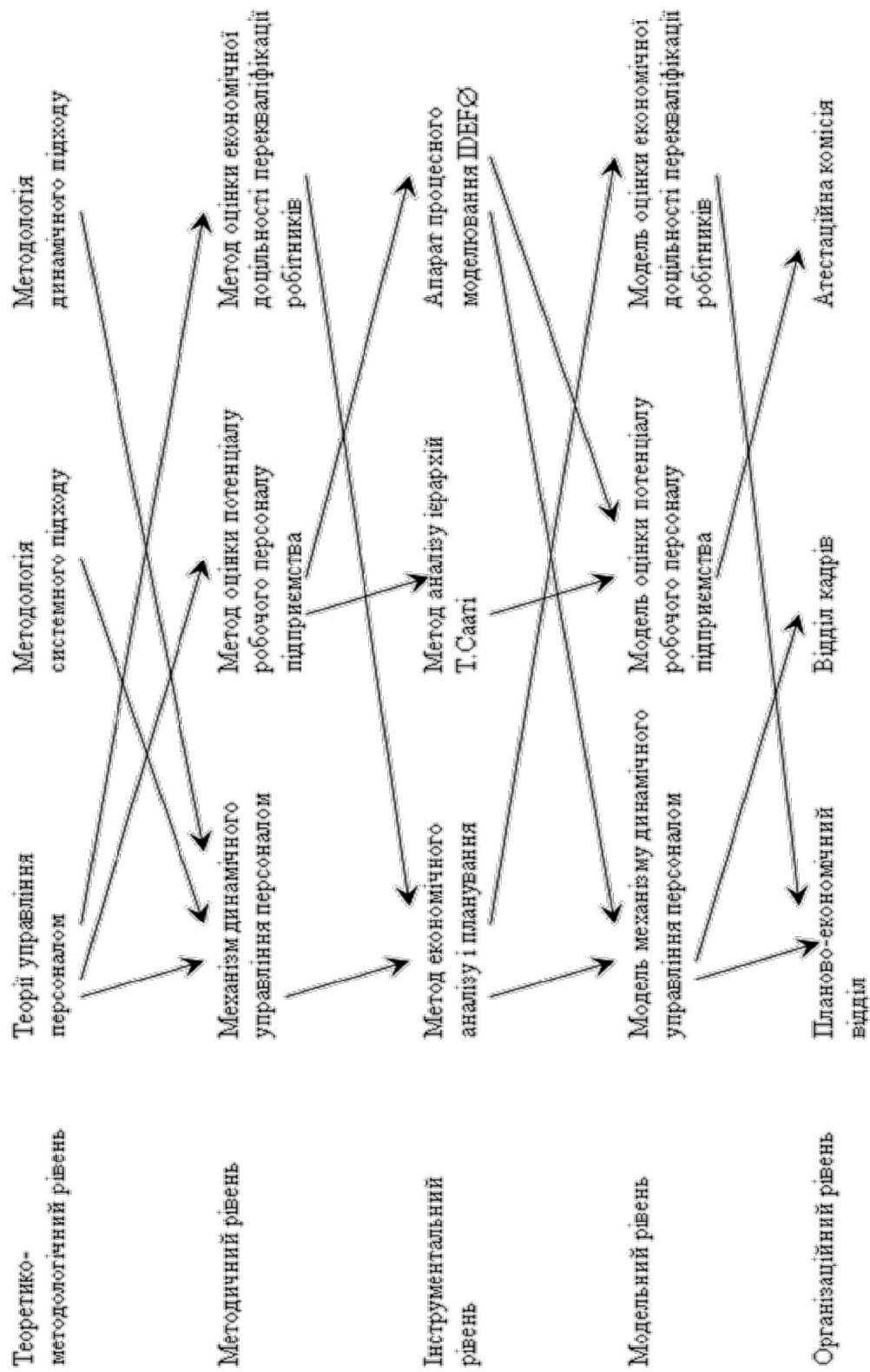


Рис. 1. Концептуальна схема діагностичного управління персоналом машинобудівних підприємств

використовує модель оцінки потенціалу робітників.

Реалізація запропонованої концепції динамічного управління персоналом машинобудівних підприємств спрямована на підвищення ефективності функціонування підприємств на основі гнучкого, адекватного й своєчасного реагування на потреби замовників за допомогою адаптивної зміни структури персоналу з метою оптимізації портфеля замовлень. Таким чином, динамічне управління персоналом дозволить усунути недоліки статичних структур персоналу на машинобудівних підприємствах, які виступають як обмеження при формуванні портфелів замовлень.

Отже, за допомогою динамічного управління підприємство одержує можливість формувати портфель замовлень не відповідно до фактичної структури й чисельності персоналу, а із урахуванням максимально ефективного використання наявного персоналу для виконання замовлень у повному обсязі в установлений термін.

Список літератури

1. Разинькова О.П. Управление персоналом предприятия в условиях нестабильного производства: монография / О.П. Разинькова. – Тверь: ТГТУ, 2006. 144 с.
2. Лук'янченко Н.Д. Управление работой на промышленных предприятиях. Монография / Н.Д. Лук'янченко. – Донецк: Донбас, 1996. – 330 с.
3. Травин В.В. Основы кадрового менеджмента / В.В. Травин, В.А. Дятлов. – [2-е изд.]. – М.: Дело, 1997. – 336 с.
4. Хаг Г.Л., Еськов А.Л. Управление мотивацией труда и оптимизация его среды. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 554.
5. Управление персоналом организации / Под ред. А.Я.Кибанова. ? 2-е изд., доп. и перераб. ? М.: ИНФРА-М, 2002. ? 638 с.
6. Норберт Т. Мотивация и закрепление перспективных кадров предприятием / Т. Норберт, В. Фридли // Проблемы теории и практики управления. - 2004. - №4. – С. 119 – 122.

Аннотация

Лена Р.Н., Руссиян Е.А.

КОНЦЕПЦИЯ ДИНАМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследуется проблема динамического управления персоналом в контексте обеспечения гибкости и адаптивности предприятия. Рассматривается комплекс воздействий на персонал с целью изменения его качественных и количественных характеристик в соответствии с изменениями внутренней и внешней среды организации. Предложена концептуальная схема динамического управления персоналом машиностроительного предприятия.

Ключевые слова: персонал, динамическое управление, внешняя среда, адаптивность, системный подход.

Summary

Roman Lepa, Elena Russiyan

CONCEPTION OF DYNAMIC PERSONNEL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The paper investigates the problem of dynamic personnel management in the context of ensuring flexibility and adaptability of the enterprise. We consider the complex influences on the staff to change its qualitative and quantitative characteristics in accordance with changes in internal and external environment of the organization. We propose a conceptual framework for dynamic human resource management of the enterprise.

Keywords: personnel, dynamic management, environment, adaptability, system approach.

QWERTY-ЕФЕКТИ І ДИНАМІКА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН

Досліджуються проблеми інерційності інституційних трансформацій та організаційних змін у вітчизняних умовах. Проаналізовано джерела інституційних пасток. Висвітлено роль зміни управлінських моделей у подоланні даних проблем. Особливого значення надається створенню організаційної культури, яка базується на довірі, а також перенесенню акцентів у менеджменті із виключно матеріальних аспектів на формування інтелектуального капіталу підприємства.

Ключові слова: інституції, інституційна пастка, стратегічний менеджмент, організаційна культура, конкурентоспроможність.

Основи стратегічного менеджменту, закладені 30-50 років тому класичними роботами гарвардських професорів і І. Ансофа, характеризують переважно реалії зрілого індустріального суспільства, тоді як протягом останніх десятиліть дедалі більше країн і дедалі масштабніше здійснюють перехід до постіндустріальної економіки, у якій знання відіграють роль провідного фактора виробництва, яка є глобальною й інформатизованою.

Тепер важливе не просто довготермінове виживання фірми у незмінному або майже незмінному вигляді (тобто фактично прагнення зберегти status quo), а її своєчасна трансформація. В якості основи успіху підприємства виступають не стільки особливості галузевої структури і розподілу ресурсів між фірмами, скільки здатність до невпинного вдосконалення і створення додаткової цінності для клієнтів.

В умовах таких динамічних трансформацій ведеться активний пошук нових теоретичних моделей, котрі б більш адекватно відображали дійсність; відповідно, попередні погляди як мінімум доповнюються і адаптуються. Це стосується й ідеї раціональної поведінки економічних суб'єктів, а зокрема і раціональності прийняття управлінських рішень.

Френсіс Фукуяма свого часу зазначив: "Ми можемо вважати, що неокласична економічна теорія вірна відсотків на вісімдесят. Однак у реальній поведінці людини залишаються ті двадцять неврахованих відсотків, стосовно яких неокласична модель є практично непридатною. Як добре розумів Адам Сміт, економічне життя глибоко вкорінене у соціальне життя і його неможливо зрозуміти окремо від звичаїв, цінностей і традицій конкретного суспільства, що досліджується – одним словом, окремо від його культури" [5, с.31]. Звичайно, цей поділ на

відсотки умовний, головне ж – це усвідомлення всієї складності людської поведінки, необхідність дослідження глибинних, в тому числі нематеріальних, причин успішних чи неуспішних змін і трансформацій, оскільки хоча "...людина стала стадною істотою, проте за своїми інстинктами вона й далі застається індивідуалістом; звідси впливає потреба в релігії та моралі... Якби всі могли жити самотньо й не працюючи, то ми б усі тішились тим екстазом незалежності; оскільки ми цього не можемо, то ті втіхи досяжні тільки для божевільних і диктаторів"[4, с.568].

Роль інституцій в суспільному та економічному розвитку є загальноновизнаною, однак процеси їх свідомого чи стихійного формування, імплементації і змін, у тому числі на рівні окремої організації, пов'язані з низкою проблем, механізми і наслідки яких трактуються далеко неоднозначно, а отже потребують подальших досліджень. У контексті ефективності колективної взаємодії та менеджменту, а також організаційних змін показовими є так звані "QWERTY-ефекти".

QWERTY-ефекти є хрестоматійним прикладом так званих "інституційних пасток" (institutional trap). Дана проблематика досить широко досліджена такими авторами, як Вільямсом О, Девід П., Норт Д., Полтерович В., Радаєв В., Ткач А. та ін., хоча основоположником розгляду проблеми саме в такому ракурсі вважається П.Девід [6]. Однак науковці зазвичай зосереджують увагу на макроекономічному чи соціологічному, культурологічному аспектах. На нашу думку, QWERTY-ефекти доречно оцінити в контексті пошуку детермінантів ефективності управлінської діяльності на рівні окремих організацій.

В англійській літературі термін "інституційна пастка" використовується найчастіше не як

“institutional trap”, а як ефект блокування (lock-in effect). Згідно з тлумаченням Д.Норта, це означає: “що за певних умов ухвалені рішення важко скасувати, – тобто, – ...приріст змін у технологічній сфері у певному визначеному напрямку може призвести до перемоги одного технологічного рішення над іншими навіть тоді, коли перший технологічний напрямок, зрештою, виявляється менш ефективним у порівнянні з відкинутою альтернативою” [2]. Інакше кажучи, інституційна пастка – це неефективна стійка норма (неефективна інституція), що має характер самопідтримування.

“...Організації та їхні керівники, – вказує Д. Норт, – зайняті цілеспрямованою діяльністю й у цій якості є агентами інституційних змін і формують напрямок цих змін” [2, с.97]. Характер, послідовність і результати економічних змін формуються під впливом безлічі попередніх подій – причому маються на увазі події, як систематичного, так і випадкового характеру [6, с.332].

Фактор попереднього досвіду (попередніх подій) “працює” як на національному рівні, так і на рівні функціонування окремих організацій. Один з найбільш відомих прикладів залежності економічного розвитку від раніше обраної траєкторії наводиться американським економістом П. Девідом. Він переказав “історію QWERTY” – історію затвердження стандартного розташування клавіш на клавіатурі персональних комп’ютерів – маючи намір показати, які обставини призвели до того, що далеко не найзручніше розташування клавіш усе ж стало загальноприйнятим [6].

Згодом у різний час на ринку з’являлися конкуруючі пропозиції, але QWERTY вистояла перед атаками конкурентів – незважаючи на те, що тестування альтернативних клавіатур показувало збільшення швидкості друкування на 20-40% [6, с. 332].

Завдяки яким обставинам відбулося “замикання” (lock-in) ринку на технології QWERTY? Девід виділяє три таких механізми:

- ефект технічної взаємозалежності;
- економія від масштабу;
- незворотність інвестицій [6, с. 334].

“Історія QWERTY”, ілюструє процес, відправною точкою якого стала “історична випадковість” (розробка клавіатури QWERTY), що визначила подальший розвиток ринку, учасники якого, здійснюючи спонтанні неузгоджені вибори, сприяли затвердженню “випадково виниклого” зразка в якості загальноприйнятого. Незважаючи на те, що агенти сучасного ринку комп’ютерних технологій, “як прийнято висловлюватися, абсолютно “вільні у своєму виборі”, – стверджує Девід, – їхня поведінка,

проте, визначена подіями віддаленого минулого, у якому ні вони самі, ні їхні інтереси представлені не були” [6, с. 333].

Залежність інституційного устрою ринку від раніше вже обраної траєкторії “викликана сильною інституційною й структурною (організаційною) інерцією” [3, с.117]. В.В.Радаєв виділяє три найважливіші причини інституційної інерції господарських організацій:

- минулі вкладення в специфічні активи;
- прихильність до існуючих структур і інституцій;
- схильність до уникнення ризику [3, с.117].

Отже, приклад QWERTY-ефекту дозволяє описати й глибше зрозуміти механізми закріплення неефективних правил і норм, інерційність трансформації і розвитку систем різного рівня.

У перехідній економіці змінюється система базових цінностей суспільства: відбувається переорієнтація з довгострокової моделі поведінки на короткострокову. Причина цього в тім, що в умовах невизначеності й нестабільності, слідування довгостроковій моделі завдає збитків, а прибуткові короткострокові посередницькі угоди переконують економічних агентів відмовитися від моделі, заснованої на довготривалих інтересах. Занепаду останньої сприяли, зокрема, і численні невдалі спроби громадян урятувати свої заощадження (маємо на увазі 90-ті роки), і фінансові піраміди, підозрілі банки, з їх сумнівними аферами etc. Руйнування довгострокової моделі поведінки відбувалося одночасно з руйнуванням інституту довіри до держави, до системи права, партнерів і, нарешті, сусідів, друзів, рідних. У результаті в суспільстві, на різних його рівнях вкорінюється модель, переважно опортуністична і зорієнтована на досягнення короткотермінових інтересів.

Один з найбільш вагомих наслідків інституційних пасток полягає в тому, що вони хоча й можуть пом’якшити негативні короткострокові наслідки занадто швидких інституційних перетворень, у той же час вони перешкоджають довгостроковому економічному зростанню.

Разом з тим, існують і варіанти мінімізації інерційності трансформаційних процесів, вони можуть мати як зовнішній, так і зовнішній характер, бути як еволюційними, так і революційними. Ми вважаємо за доцільне зосередити увагу на внутрішньоорганізаційних можливостях, у першу чергу – на зміні управлінських моделей.

Може виникнути запитання – чому новим технологіям менеджменту не перешкоджатимуть вищезгадані пастки? Імовірно, що перешкоджатимуть, але річ у тім, що альтернативні управлінські технології – це не

ефемерні теоретичні концепції – вони вже існують і використовуються на практиці, а про їх існування вітчизняні менеджери зазвичай нічого не знають. Тобто проблема полягає не стільки у тому, що не сприймаються нові методи управлінської діяльності, а в тому, що ці методи – *terra incognita* для більшості керівників. В умовах такого “інформаційного голоду” можна сподіватись хіба на еволюційний шлях, коли ці технології будуть нарешті знову “винайдені” і почнуть застосовуватись вітчизняному середовищі, а до тих пір – використовуватимуться уже звичні, хоча й малоефективні (або і небезпечні) зі стратегічної точки зору методи.

Крім змін у зовнішньому середовищі, каталізатором дій, що призводять, в остаточному підсумку, до створення нових правил, можуть також стати фактори, зумовлені внутрішньоорганізаційними змінами. Зокрема, Д.Норт підкреслює роль розвитку запасу знань в інституційній динаміці. “Систематичне інвестування в розширення навичок і знань із метою економічного розвитку, – пише він, – веде до динамічної еволюції економіки, що породжує певний набір інституціональних характеристик... Стимули, вбудовані в інституційну систему, визначають напрямок процесу навчання в процесі діяльності й розвитку сукупності знань, які підштовхують індивідів, що приймають рішення, до поступової зміни даної системи” [2, с.105-106].

Сприятливою передумовою для імплементації нових управлінських технологій є, як не парадоксально це звучить, ситуація спаду економіки, коли значна кількість організацій перебуває в кризовому або передкризовому стані, а отже вибір нового (іншого) сценарію функціонування не вимагає відмови від уже наявних переваг і активів, оскільки їх фактично немає і діяльність розпочинатиметься “з нуля”.

Ключовий напрямок перебудови управлінських моделей повинен полягати у певному перенесенні акцентів із переважно матеріальних, фінансових складових організації на нематеріальні і навіть духовні (хоча це і може виглядати дещо незвично), у формуванні нової організаційної культури, яка базується на довірі. Довіра, за Фукуямою, – ключова характеристика розвиненого суспільства, яка проявляється як на індивідуальному (міжособовому), так і на колективному, соціальному рівні (довіра до суспільних інституцій та держави загалом), а економічний прогрес є винагородою суспільства за таку внутрішню гармонію [5]. Якщо цього (довіри) важко досягти на рівні країни (мабуть на даному етапі розвитку вітчизняного соціуму така ідея сприйматиметься як мінімум скептично) і навіть на рівні міжорганізаційної взаємодії це малореально, то “стартовим майданчиком” може

бути внутрішнє середовище організації, в межах якого все ж таки можна (а ми вважаємо, що й необхідно) створити власні, ефективні в стратегічному сенсі правила гри. Причому довіра розглядається не як символ, артефакт, а як базова цінність, основа міжособових інтеракцій в організації на рівні і вертикального, і горизонтального поділу праці.

Нагадаємо, мова не йде про створення якихось утопічних комун, де всі щасливі, а фінансові, економічні питання не мають жодного значення; навпаки, як свідчить практика, відхід від механістичного погляду на організацію і працівника, гуманізація управлінської діяльності сприяє досягненню стійких конкурентних переваг в ринковому середовищі навіть за умов його мінливості і агресивності.

“Раніше володіння достатнім фінансовим капіталом було суттєвою перевагою з причини його малодоступності; згодом у якості такої переваги на передній план вийшла технологія. Однак у наші дні фінансовий капітал не є дефіцитом, а більшість технологій можуть бути відтворені конкурентами. Ці ресурси продовжують забезпечувати їх власникам певні переваги, однак вони вже не спроможні зробити ці переваги постійними. У цьому десятилітті лише люди, персонал здатні підтримувати конкурентоспроможність своїх організацій протягом тривалого періоду часу” [1, с.13].

Широкомасштабні дослідження, котрі проводились протягом останніх років, дозволяють встановити кореляцію фінансових показників діяльності компаній і соціального середовища, поведінки працівників, їх ставлення до справи. Дослідницькі проекти підтверджують, що людському фактору насправді належить центральна роль в ефективній роботі організації – коли компанії починають практикувати відповідну політику стосовно свого персоналу, їх акціонерний капітал демонструє явну тенденцію до зростання [7, с.645].

Наприклад, компанія Hewlett-Packard, культивуючи атмосферу довіри і адекватну культуру, демонструвала щорічний приріст фінансових показників на 20%. Головний тут той факт, що компанія свідомо ставить у залежність свій добробут від індивідуальної поведінки кожного із працівників” [1, с.12].

Джефрі Пфеффер визначив низку основних процесів, котрі впливають на фінансові показники компаній. У своєму звіті він назвав по п’ять фірм, які займали лідируючі позиції в кожній галузі. За даними дослідника, у кожній із цих фірм особлива увага приділялась процесу відбору працівників, рівню заробітної плати, заохочувальним виплатам, участі персоналу у власності компанії, обміну інформацією і делегуванню повноважень,

реструктуризації команд і посад, а також навчанню і розвитку персоналу [1, с.255].

Невпинне зміщення акцентів від управління капіталом і технологією до управління людьми свідчить про необхідність кардинального перегляду нашого сприйняття ресурсів. Центральне місце у такому сприйнятті займає розуміння того, що своєю унікальністю роль людини різко відрізняється від капіталу і технології. Ця унікальність базується саме на “гуманістичній” сутності даного ресурсу, який забезпечує можливість створення неповторних і довготривалих переваг. Але разом з тим виникають і нові вимоги, потреба в іншому способі мислення і нових управлінських якостях. Ігнорування цих фактів призводить до створення організацій, позбавлених шансів на успіх, зорієнтованих переважно на короткотривалу перспективу та “егоїстичну”, опортуністичну поведінку. У результаті виникатиме прірва, з одного боку якої перебувають цілі та завдання

компанії, а з іншого – довіра і ставлення співробітників до цих цілей і завдань.

Список літератури

1. Греттон Л. *Живая стратегия*. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2005.
2. Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. – М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997.
3. Радаев В.В. *Социология рынков: к формированию нового направления*. – М.: ГУ-ВШЭ, 2003.
4. Рассел Б. *История западной философии*. – К.: Основи, 1995.
5. Фукуяма Ф. *Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию*. – М.: АСТ, 2004.
6. David P.A. *Clio and the Economics of QWERTY* // *American Economic Review*. – 1985. – Vol. 75. No. 2. P. 332–337
7. Huselid M. *The impact of HRM practices on turnover, productivity and corporate performance* // *Academy of Management Journal*. – 1995. – Vol. 38. P.640–645.

Аннотация

Владимир Запукхляк

QWERTY-ЭФФЕКТЫ И ДИНАМИКА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Исследуются проблемы инерционности институциональных трансформаций и организационных изменений в отечественных условиях. Проанализированы источники институциональных ловушек. Отражена роль изменения управленческих моделей в преодолении данных проблем. Особенное значение уделяется созданию организационной культуры, которая базируется на доверии, а также перенесению акцентов в менеджменте из исключительно материальных аспектов на формирование интеллектуального капитала предприятия.

Ключевые слова: институты, институциональная ловушка, стратегический менеджмент, организационная культура, конкурентоспособность.

Summary

Volodymyr Zapukhlyak

QWERTY-EFFECTS AND DYNAMICS OF ORGANIZATIONAL CHANGES

The problems of inertia of institutional transformations and organizational changes in domestic conditions are investigated in the article. The sources of institutional traps are analysed. The role of change of management models in overcoming of these problems is reflected. Particular importance is given to an organizational culture that is based on trust, as well as to the shift in emphasis in management process from purely material, financial aspects to the formation of the intellectual capital of the enterprise.

Key words: institutions, institutional trap, strategic management, organizational culture, competitiveness.

ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ СПІВРОБІТНИКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються проблеми створення ефективного мотиваційного механізму на підприємстві. Автор виділяє низку напрямків оптимізації системи мотивації: синтез змістових і процесуальних теорій мотивації; застосування економічних (прямих і непрямих) та не фінансових методів мотивації і стимулювання, а також збалансованість партнерського і патерналістського типів взаємодії на підприємстві. Запропонована відповідна концептуальна схема.

Ключові слова: мотивація персоналу, мотиваційний моніторинг, ситуаційний підхід.

На сучасному етапі розвитку економіки керівництво підприємств зіштовхується із проблемами неефективного використання різних видів ресурсів, що є наслідком зниження продуктивності праці персоналу, зниження рівня його відповідальності й зацікавленості в результатах своєї діяльності. В умовах кризи, що супроводжується скороченням портфеля замовлень промислових підприємств, звільненням персоналу, виникають проблеми необхідності підвищення продуктивності праці персоналу, підвищення якості створюваної продукції з метою підтримки конкурентних позицій на ринку. На передові позиції виходить завдання дослідження поведінки персоналу, а також питань внутрішньої економічної взаємодії на підприємствах з метою формування нових підходів до управління персоналом.

Як показує практика, існує певний органічний функціональний взаємозв'язок між трудовою поведінкою персоналу та діючою на підприємстві системою мотивації праці. При цьому система мотивації повинна забезпечувати не просто підвищення продуктивності праці, поліпшення якості продукції, але й ефективність функціонування й подальшого розвитку підприємства, що не можливо без організації такої горизонтальної й вертикальної взаємодії, при якій конфліктні ситуації були б зведені до мінімуму. Виходячи з вище викладеного, можна зробити висновок, що проблема оптимізації системи мотивації співробітників промислового підприємства набуває в даний час особливої актуальності і вимагає пильної уваги до себе через проведення наукових досліджень у даному напрямку.

Значний внесок у розвиток теорії мотивації зробили такі вітчизняні й зарубіжні вчені: А.Сміт, Ф.Тейлор, Г.Емерсон, Е.Мейо, А.Маслоу, К.Альдерфер, Д. Мак-Клеланд, Ф.Герцберг, Д. Мак-Грегор, В.Оучі, В.Врум, С.Адамс, Д. Богиня,

В.Гриньова, М.Дороніна, Г.Дмитренко, А.Сгоршин, А.Колод, О.Новикова, В.Онікієнко, Г.Цехановецький, Є.Уткін, О.Яхонтова, І. Сорока, Ф.Євдокимов і багато інших. Проте деякі аспекти носять дискусійний характер і вимагають уточнення з метою оптимізації системи мотивації співробітників промислового підприємства.

Метою даної статті є розробка науково обґрунтованого методичного підходу до оптимізації системи мотивації співробітників промислового підприємства.

У запропонованому дослідженні під системою мотивації будемо розуміти послідовність процесів здійснення мотивації персоналу, одним із яких є процес стимулювання.

Проведений аналіз методичних підходів до мотивації персоналу [1,2] показує, що існуючим підходам до мотивації персоналу властиві такі недоліки: не спрямованість на виявлення потреб і формування мотивів персоналу, застосування функціонального й процесного підходів до організації економічної взаємодії на підприємстві.

Разом з тим, на основі аналізу методичних підходів до мотивації персоналу [3,4,5,6,7] варто виділити ряд позитивних аспектів, які повинні бути покладені в основу побудови оптимальної системи мотивації персоналу: необхідний синтез змістовних і процесуальних теорій мотивації, що забезпечить одночасне здійснення зовнішньої та внутрішньої мотивації; застосування економічних (прямих), економічних (непрямих) і нефінансових методів мотивації та стимулювання, а також збалансованість партнерського й патерналістського типів взаємодії на підприємстві.

Необхідне застосування нового методологічного підходу до побудови системи мотивації персоналу, здатного усунути недоліки існуючих підходів і об'єднати в собі усі вище перераховані позитивні аспекти мотивації персоналу. Таким підходом є ситуаційний, що надає можливість установалення взаємозв'язків

між типом сформованої ситуації й застосовністю до неї конкретних технологій методів управління [8].

В основу пропонованого підходу покладена послідовність етапів здійснення мотивації персоналу машинобудівного підприємства: виділення ключових напрямків мотивації персоналу; проведення мотиваційного моніторингу; вибір методів мотивації й стимулювання персоналу; реалізація мотивації персоналу (рис.1). Теоретичною базою першого

й другого етапів (блоки 1 і 2, рис.1) є змістовні теорії мотивації, що виявляють причини певної поведінки персоналу. Теоретичною базою третього й четвертого етапів (блоки 3 і 4, рис.1) є процесуальні теорії мотивації, закріплюючі і підтримуючі певну поведінку персоналу. Даний підхід враховує те, що процеси внутрішньої й зовнішньої мотивації персоналу тісно взаємопов'язані і їхній синтез забезпечує ефективну мотивацію персоналу до діяльності.

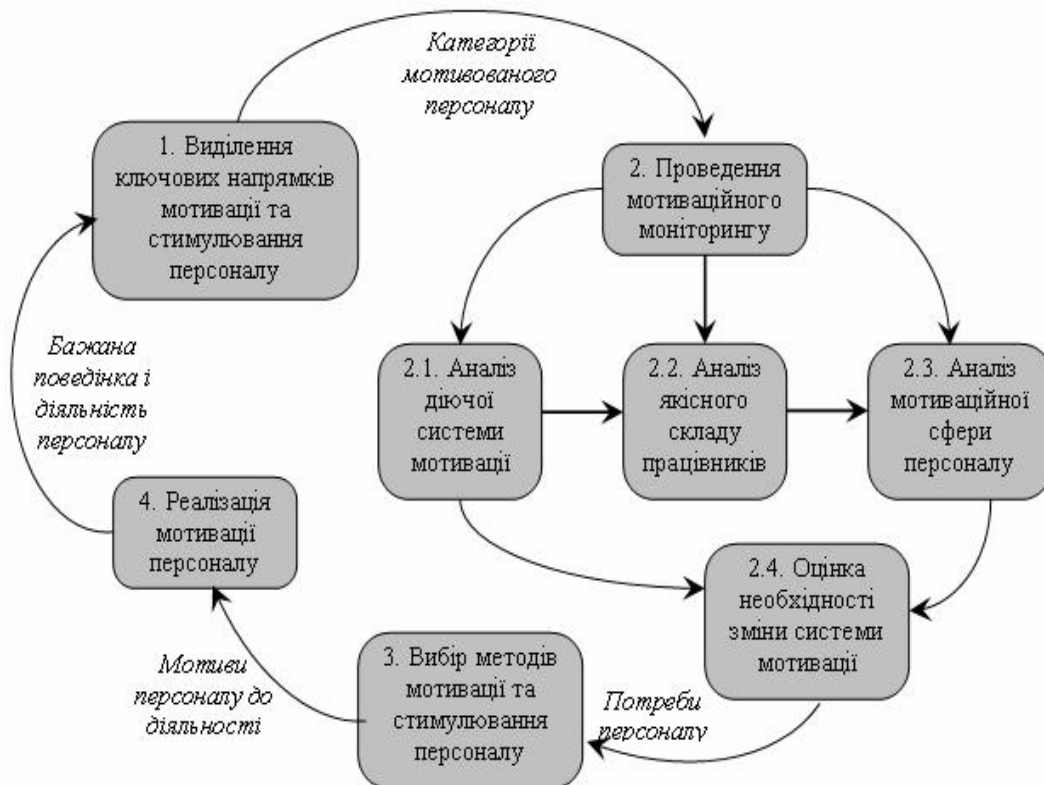


Рис. 1. Загальна схема етапів здійснення мотивації персоналу машинобудівного підприємства

Економічна сутність пропонованого підходу полягає в тому, що набір методів мотивації та стимулювання персоналу не є однаковим для різних категорій персоналу і напрямків стимулювання, а вибирається відповідно до потреб персоналу в сформованій ситуації, що відповідає методології ситуаційного підходу.

Побудова системи мотивації залежить від специфіки підприємства, стратегічних, тактичних цілей, стадії життєвого циклу підприємства, категорії мотивованого персоналу та від багатьох інших факторів. У блоці 1 рис.1 представлений процес виділення ключових напрямків мотивації та стимулювання персоналу, що передбачає

проведення SWOT аналізу, тому що на даний процес впливає безліч факторів зовнішнього й внутрішнього середовища, а також стратегія підприємства.

Вибір ключових напрямків мотивації та стимулювання персоналу дозволяє виділити категорії мотивованого персоналу, що особливо важливо для здійснення мотиваційного моніторингу (блок 2, рис.1).

На рівні підприємства мотиваційний моніторинг повинен бути спрямований на вивчення постійно змінюваних потреб різних категорій персоналу. Мотиваційний моніторинг передбачає проведення регулярних опитувань і аналіз наявної економічної,

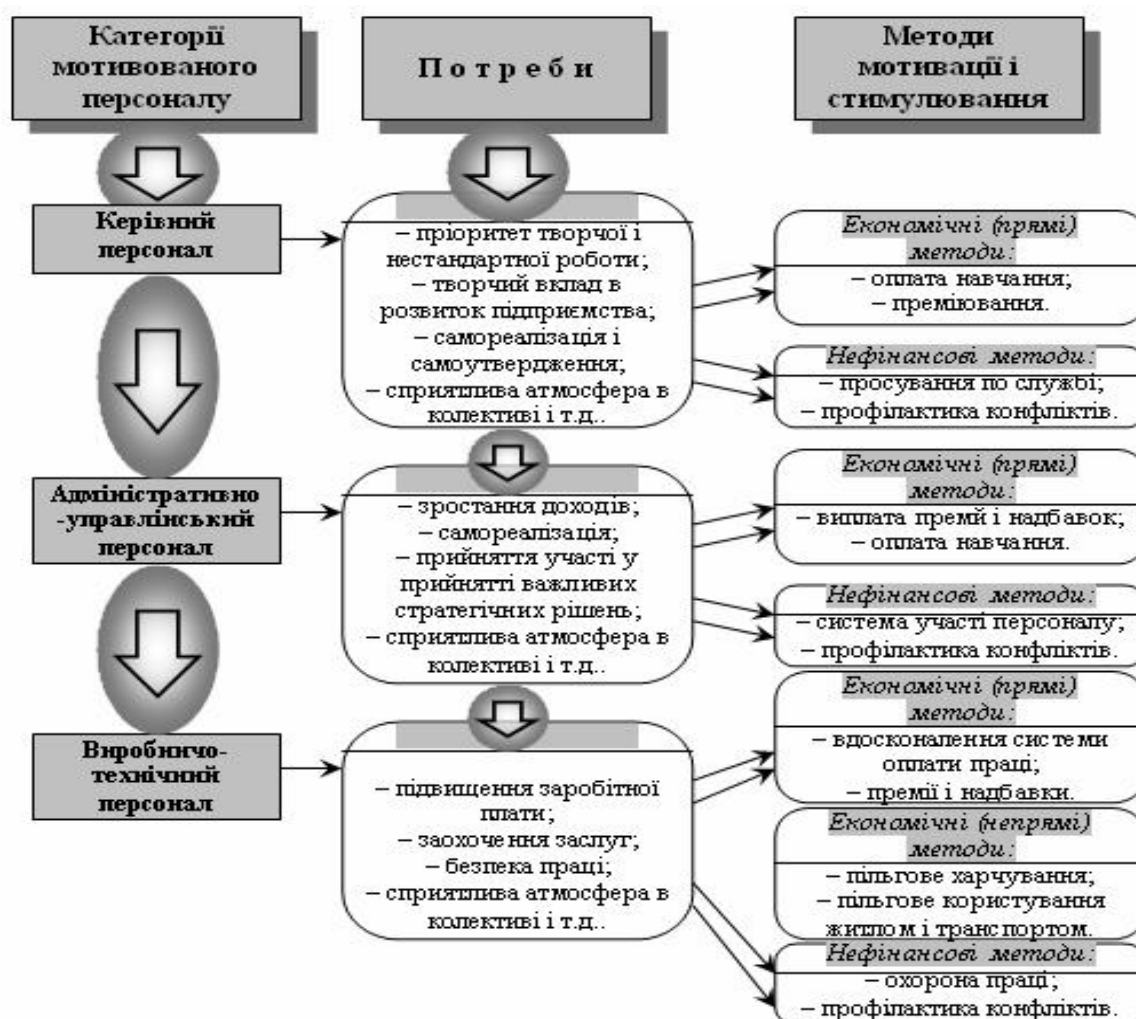


Рис. 2. Схема вибору методів мотивації різних категорій персоналу промислового підприємства

соціальної й психологічної інформації.

Аналіз діючої системи мотивації передбачає виявлення ступеня задоволеності потреб персоналу, а також його зацікавленості у виконанні поставлених цілей (блок 2.1, рис.1). Для здійснення даного етапу доцільне застосування методів анкетного опитування персоналу, також проведення оцінки результатів діяльності персоналу за звітний період. Існує різноманіття методів оцінки результатів діяльності персоналу підприємства. Так, результати службовців і фахівців можуть визначатися за результатами атестації. Результати діяльності виробничого персоналу як правило визначаються відсотком виконання норм, а також виробітком за звітний період.

Виходячи з того, що ефективність системи мотивації прямо пов'язана зі зміною якісного складу працівників, то на наступному етапі (блок

2.2, рис.1) доцільно провести аналіз можливих змін розряду, віку, стажу, сімейного стану працівників, їхньої забезпеченості житлом і т.д.

Якісний склад працівників переживає постійні зміни, тому дуже важливо відслідковувати цю динаміку з метою проведення аналізу мотиваційної сфери персоналу (блок 2.3, рис.1). Аналіз мотиваційної сфери персоналу проводиться з метою виявлення змін внутрішніх мотиваційних факторів персоналу: цінностей, установок і потреб. Найбільш доцільними методами для здійснення даного процесу є: метод анкетування й інтерв'ювання.

Лише після виявлення потреб персоналу, приймається рішення про необхідність зміни системи мотивації персоналу (блок 2.4, рис.1). У випадку, коли на даному етапі виявлена розбіжність у структурі потреб і діючій системі мотивації, варто здійснити перехід до етапу 3

(рис.1), що полягає у виборі методів мотивації персоналу для задоволення виявлених потреб і стимулювання персоналу в ключових напрямках. Безумовно, немає універсальної схеми потреб персоналу й методів їхнього задоволення, але в роботі узагальнені найбільш типові потреби персоналу різних категорій і відповідні їм методи мотивації (рис.2).

Ефективність даного підходу доводиться тим, що на його основі надається можливість вибору таких методів стимулювання й мотивації, а також типів взаємодії, при яких будуть максимально задоволені виявлені потреби персоналу різних категорій, що в результаті буде не лише підвищувати внутрішню мотивацію до праці, але й забезпечувати зниження конфліктних ситуацій на підприємстві.

Виходячи з того, що потреби персоналу досить динамічні, а стимулювання персоналу на машинобудівних підприємствах, як правило, здійснюється за результатами праці за місяць, то доцільно здійснювати реалізацію пропонованої системи мотивації щомісяця.

Витрати на здійснення мотиваційного моніторингу й реалізації системи мотивації будуть являти собою фонд оплати праці персоналу, приймаючого в цьому пряму або безпосередню участь. Вигоди від реалізації пропонованої системи мотивації являють собою підвищення темпів росту продуктивності праці всього персоналу підприємства, якості створюваної продукції, а також створення сприятливого клімату в колективі.

Критерієм ефективності пропонованої системи мотивації персоналу є перевищення темпів росту середньої по підприємству продуктивності праці в порівнянні з темпами росту середньомісячної заробітної плати персоналу в середньому по підприємству. Пропонований у роботі підхід до мотивації й стимулювання персоналу враховує недоліки існуючих підходів за допомогою того, що його теоретичною базою є синтез змістовних і процесуальних теорій мотивації. Це дозволяє не просто підтримувати певну поведінку людини, а лише на основі з'ясування її причин, що є основою оптимальної мотивації персоналу.

Методологічною основою підходу є ситуаційний підхід, що дозволяє здійснювати

вибір найбільш доцільного методу мотивації й стимулювання персоналу для задоволення виявлених потреб.

Даний підхід, на відміну від існуючих, має яскраво виражену соціальну спрямованість і орієнтований на мінімізацію конфліктів у економічних взаємодіях персоналу при здійсненні стимулювання персоналу в кожному напрямку. Це забезпечується шляхом виявлення потреб персоналу на основі проведення мотиваційного моніторингу, оптимізації типів взаємодії між начальством і підлеглими, комплексного використання методів матеріального й нематеріального стимулювання, а також індивідуалізації стимулювання, що усуває недоліки діючих раніше урівнюючих систем оплати праці.

Список літератури

1. Еськов А.Л. Мотивационный механизм в системе производственного менеджмента: проблемы и решения: монография / А.Л. Еськов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2005. – 390с.
2. Костишина Т. Моніторинг мотиваційного механізму на підприємствах споживчої кооперації України / Т. Костишина // Україна: аспекти праці. – 2009. - №3. – С. 25 – 31.
3. Темницкий А.Л. Ориентация рабочих на патерналистские и партнерские отношения с руководством / А.Л. Темницкий // Социологические исследования. – 2004. – № 6. – С.26 – 37.
4. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д.С. Синк. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.
5. Козлова О.В. Взаимодействие органов управления производством / О.В. Козлова, Г. Коциолека. – М.: Мысль, 1983. – 462 с.
6. Сорокина Е. Конфликты в организации: пути преодоления / Е.Сорокина // Справочник кадровика. – 2004. – № 5(23). – С.88 – 92.
7. Дмитренко Г.А. Мотивация и оценка персонала: Учеб.пособие / Г.А. Дмитренко, Е.А. Шарапатова, Т.М. Максименко. – К.: МАУП, 2002. – 248 с.
8. Лепа Р.Н. Ситуационный подход подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели, методы: Монография / Р.Н. Лепа // НАН Украины, Институт экономики промышленности. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд». 2006. – 308 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются проблемы создания эффективного мотивационного механизма на предприятии. Автор выделяет ряд направлений оптимизации системы мотивации: синтез содержательных и процессуальных теорий мотивации; применение экономических (прямых и косвенных) и нефинансовых методов мотивации и стимулирования, а также сбалансированность партнерского и патерналистского типов взаимодействия на предприятии. Предложена соответствующая концептуальная схема.

Ключевые слова: мотивация персонала, мотивационный мониторинг, ситуационный подход.

Summary

Elena Abaeva

OPTIMIZATION OF EMPLOYEE MOTIVATION SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article deals with the problem of establishing an effective motivational mechanism within the enterprise. The author identifies a number of areas of optimizing of motivation system: synthesis of substantive and procedural theories of motivation, the use of economic (direct and indirect) and non-monetary methods of motivation and incentives, as well as the balance of the partnership and paternalistic types of interaction within the enterprise. We propose a relevant conceptual framework of motivation system.

Keywords: staff motivation, motivational monitoring, situational approach.

© Никифорак І.І., 2009

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ

Розглядаються проблеми удосконалення теоретичних та організаційно-методичних засад обліку фінансового результату операційної діяльності підприємств міського електротранспорту відповідно до сучасних вимог системи управління. Запропоновано систему обліку доходів і витрат за центрами відповідальності, що базується на розрахунку проміжного результату діяльності маршрутних ліній та поїзних бригад.

Ключові слова: міський електротранспорт, операційна діяльність, управлінські рішення, облік, фінансові результати, центри відповідальності.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання передбачають необхідність формування якісно нової інформації про фінансові результати діяльності підприємств міського електротранспорту, використання якої уможливило б аналіз ситуацій в галузевому комплексі та прийняття виважених рішень щодо управління в рамках окремих підприємств. Головне інформаційне навантаження у цих процесах припадає на облік, діюча методика якого на досліджуваних підприємствах та порядок організації вимагає вдосконалення.

Ступінь наукової розробки проблеми. Методологічні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств різних галузей економіки досліджувались багатьма відомими вітчизняними та зарубіжними вченими. Пропозиції щодо їх теоретичного та практичного розв'язання висвітлені у наукових працях М.Т. Білухи, І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, Є.В. Калюги, Л.В. Нападовської, С.О. Ніколаєвої, В.Ф. Палія, Я.В. Соколова, В.В. Сопка, Є.С. Хендріксена. Проте подібні дослідження у галузі міського електротранспорту практично відсутні.

Мета статті полягає в удосконаленні методичних та організаційних засад обліку фінансових результатів операційної діяльності підприємств міського електротранспорту відповідно до сучасних вимог системи управління.

Виклад основного матеріалу. Кінцевий фінансовий результат відображає зміни власного капіталу в результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства. Він виступає у вигляді прибутку або збитків. Прибуток є джерелом засобів для реалізації цілей, що визначаються установчими документами або відповідними рішеннями власників. При отриманні збитків виникає необхідність пошуку джерел їх покриття. Ключові фінансові показники, що стосуються фінансових результатів господарської діяльності,

відображаються у Звіті про фінансові результати.

Погоджуємось із Ф.І. Шамхаловим, який вважає, що механізм формування фінансового результату є однією із складових господарського механізму, що діє у суспільстві на певному етапі його розвитку [8, с. 20-21]. Господарський механізм визначає умови функціонування господарюючих суб'єктів у суспільстві і, як наслідок, умови та загальний порядок формування фінансових результатів їх діяльності.

Е.С. Хендріксен і М.Ф. Ван Бреда виокремлюють три концепції формування фінансового результату:

- структурну (синтаксичну), спрямовану на підтримку добробуту господарюючого суб'єкта, базується на формуванні “бухгалтерського” прибутку;

- інтерпретаційну (семантичну), спрямовану на оптимізацію величини прибутку через підвищення ефективності господарювання, базується на формуванні “економічного” прибутку;

- прагматичну, пов'язану з процесами прогнозування та прийняття стратегічних рішень, базується на формуванні поточного операційного та загального прибутку [7, с. 205-218].

Застосування описаних концепцій формування фінансового результату може слугувати основою для визначення показників “добробуту” та надавати користувачам корисну інформацію для аналізу результатів діяльності.

Відповідно до науково-методологічних основ обліку в Україні [6, п. 12-37], фінансовий результат господарської діяльності визначається шляхом порівняння сум доходів і витрат відповідного виду діяльності підприємства. Перевищення доходів над витратами означає приріст майна підприємства, тобто прибуток, а витрат над доходами – зменшення майна, тобто збиток. Отриманий за звітний період фінансовий результат

у вигляді прибутку чи збитку призводить відповідно до збільшення або зменшення власного капіталу підприємства.

Узагальнення витрат на здійснення пасажирських перевезень і доходів від надання транспортних послуг достатньо складна ділянка обліку з точки зору методичного та організаційного аспекту. Основне завдання системної організації обліку витрат, доходів та фінансових результатів полягає у своєчасному отриманні вичерпної інформації, необхідної та достатньої для прийняття управлінських рішень.

Процес узагальнення залежить від таких чинників:

- діючої системи обліку, його форм і методів здійснення;
- від організаційно-технічних особливостей здійснення міських пасажирських перевезень.

Під формуванням фінансових результатів розуміють певну модель, кінцева мета якої полягає у визначенні показника валового прибутку (збитку) та його похідних:

- фінансового результату від операційної діяльності;
- фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування;
- фінансового результату від звичайної діяльності;
- чистого прибутку (збитку).

Тобто це процес, внаслідок якого розподіл одного фінансового результату є основою

формування іншого нового фінансового результату.

Фінансовий результат операційної діяльності трамвайно-тролейбусних підприємств формується із двох складових: результат основної діяльності, отриманий від надання транспортних послуг, та результат іншої операційної діяльності.

Зведення витрат і доходів операційної діяльності досягається шляхом підсумовування облікових даних у розрізі синтетичних рахунків. Згідно з Планом рахунків узагальнення витрат і доходів здійснюється із використанням субрахунку першого порядку 791 “Результат операційної діяльності”, а на субрахунках другого порядку – результати основної діяльності та інших видів операційної діяльності. Тому фінансовий результат основної діяльності трамвайно-тролейбусних підприємств доцільно відображати на субрахунку 791.1 “Результат основної діяльності” і визначати як різницю між сумою доходу (виручки) від реалізації міських пасажирських перевезень за кредитом субрахунку та сумою фактичної собівартості наданих транспортних послуг за дебетом того ж субрахунку. Формування підсумків фінансового результату за певний період здійснюється накопичувальним шляхом протягом усього досліджуваного періоду у вигляді “згорнутого” залишку. Порядок організації обліку фінансових результатів на рівні інформаційного взаємозв’язку синтетичних рахунків наведено на рис. 1.

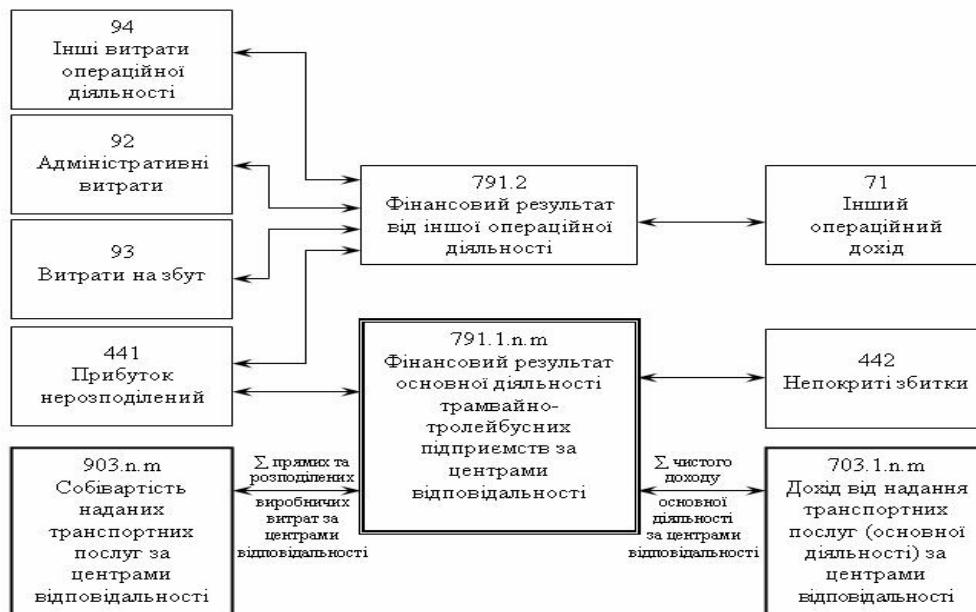


Рис. 1. Загальна схема обліку фінансових результатів підприємств міського електротранспорту

В даний час на підприємствах міського електротранспорту узагальнення витрат і доходів здійснюють у межах цілісної системи фінансового обліку. Проте поглиблення ринкових реформ в Україні обумовлює необхідність створення нової концепції обліку з посиленням його управлінської орієнтації.

Управлінський вплив в кожному конкретному випадку повинен бути адресним, тобто спрямованим на визначення фінансового результату та ефективності діяльності кожного структурного підрозділу. У такій ситуації значну інформаційну роль виконує облік за центрами відповідальності, оскільки за його допомогою фіксуються дані про спожиті та зекономлені ресурси, загальні та індивідуальні результати. Дані обліку повинні бути підставою для винагороди та мотивації працівників за досягнення конкретних цілей.

Облік за центрами відповідальності забезпечує комунікацію у вигляді прямого і зворотного зв'язку різних рівнів управління. Завдання такого обліку полягає у формуванні нового бачення працівниками своїх виробничих обов'язків та організації свідомого самоконтролю. *Працівники*

будуть відчувати відповідальність за якість виконаної роботи та мати впевненість у тому, що їхні досягнення не залишаться непоміченими керівництвом. Адже вміле використання економічного та психологічного важелів впливу сприятиме стимулюванню працівників до кращих результатів.

Отже, облік витрат, доходів та результатів діяльності за центрами відповідальності – це ключовий елемент організації управлінського обліку, в якому поєднуються контрольні, аналітичні та мотиваційні функції. Відповідно до потреб управління внутрішньогосподарський контроль і аналіз фінансових результатів варто здійснювати за центрами відповідальності та видами послуг. А це вимагає систематизації та кодування витрат і доходів за кожним центром відповідальності.

Тому для обліку фінансових результатів підприємств міського електротранспорту за видами транспортних перевезень і за центрами відповідальності пропонуємо використовувати структуру субрахунків другого порядку, що відображено у табл. 1.

Таблиця 1

Аналітичний облік фінансових результатів трамвайно-тролейбусних підприємств за центрами відповідальності та видами послуг

Код рахунку	Ознака організації аналітичного обліку	Аналітичні рахунки	
		коди	назва
791	Фінансовий результат операційної діяльності		
791.1	Фінансовий результат основної діяльності (здійснення міських пасажирських перевезень)		
	1. Фінансовий результат центру відповідальності	1.n.m.	де n – номер маршруту, m – номер поїзної бригади
	2. Види послуг	2.1	Фінансовий результат від перевезень громадян;
		2.2	Фінансовий результат від перевезень пільгових категорій громадян;
		2.3	Фінансовий результат від перевезень студентів;
		2.4	Фінансовий результат від перевезень учнів;
791.2	Фінансовий результат іншої операційної діяльності (за видами діяльності)		

Узагальнення витрат і доходів підприємств міського електротранспорту – це комплекс робіт, пов'язаних з їх групуванням в обліку за центрами відповідальності. Зведення витрат і доходів повинно забезпечити отримання інформації у різних контекстах відповідно до потреб управління без зайвих витрат часу і додаткових розрахунків.

Проведене дослідження організаційно-технологічних особливостей діяльності підприємств міського електротранспорту дозволило побудувати концептуальну модель формування доходів і витрат за центрами відповідальності (рис. 2).

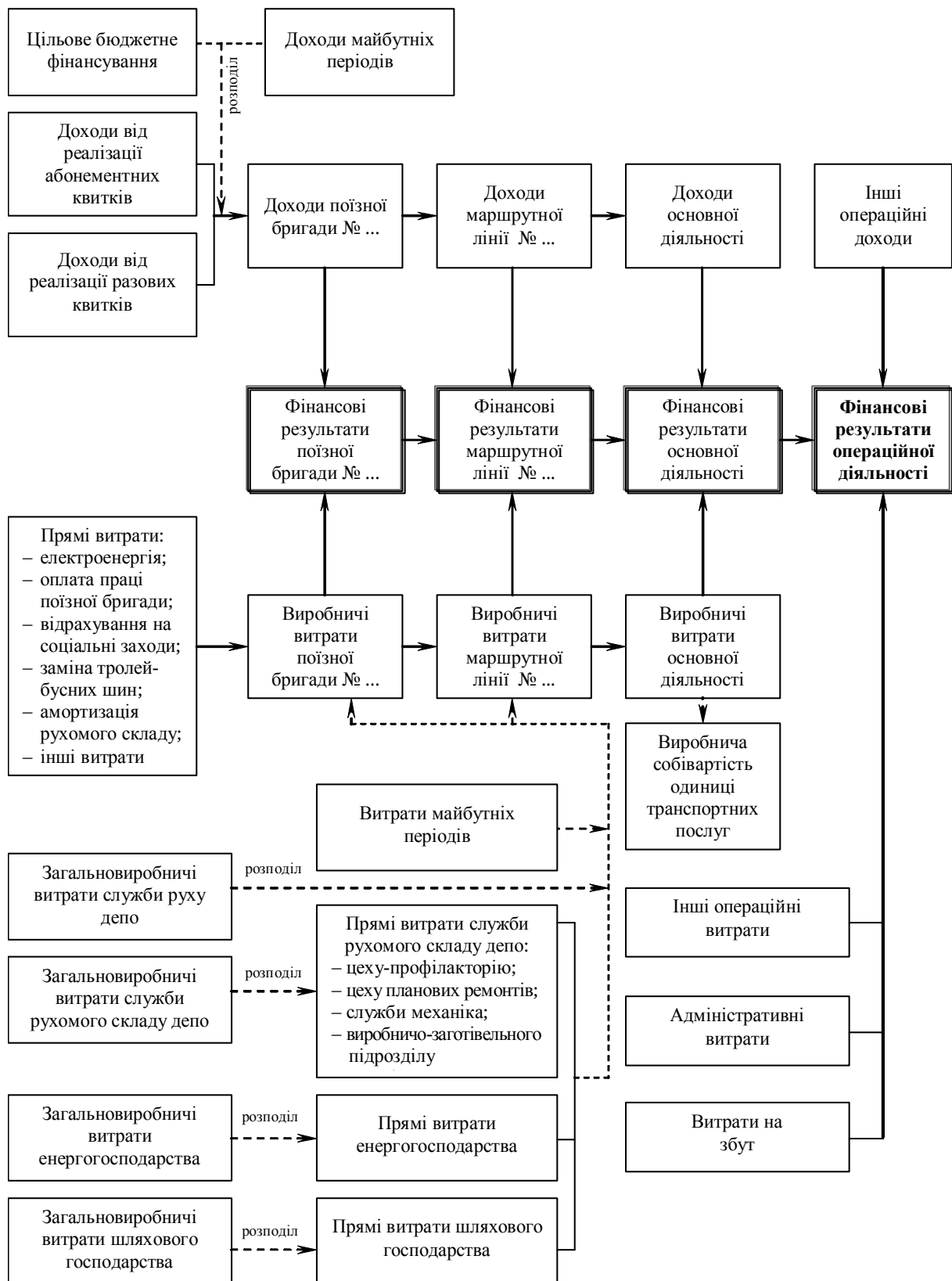


Рис. 2. Модель формування доходів і витрат за центрами відповідальності

Як видно із рис. 2, в основу моделі покладено визначення проміжного результату діяльності окремих центрів відповідальності, що розраховується за формулою:

$$\Phi P_i = D_i - BB_i, \quad (1)$$

де ΦP_i – фінансові результати діяльності і-го центру відповідальності,

D_i – доходи і-го центру відповідальності,

BB_i – виробничі витрати і-го центру відповідальності.

Загальний підсумок результату діяльності усіх маршрутних ліній як сукупність окремих поїзних бригад складатиме фінансовий результат основної діяльності трамвайно-тролейбусного підприємства.

Варто зазначити, що правильність визначення фінансового результату може бути досягнута лише за умови включення у доходи окремих центрів відповідальності суми цільового бюджетного фінансування, оскільки вона є формою доходу за надані транспортні послуги пасажиром, що користуються правом пільгового проїзду. Тому постає проблема встановлення обґрунтованої суми субвенцій у розрізі окремих центрів відповідальності. При цьому до основних факторів, які впливають на обсяг субвенцій, належать:

1) транспортний тариф, затверджений органом місцевої влади;

2) кількість перевезених пасажирів, що користуються правом безкоштовного проїзду.

Серед наведених факторів тільки другий характеризує роботу центрів відповідальності трамвайно-тролейбусних підприємств. Найбільш достовірним способом визначення кількості перевезених пасажирів, що користуються правом безкоштовного проїзду, є облік виданих спеціальних квитків для певної категорії осіб. Проте такий захід потребує додаткових витрат. Тому в основу розрахунків загального пасажирообороту та кількості перевезених пасажирів підприємством міського електротранспорту покладено методику, розроблену Міністерством статистики України [3, п. 6,8]. Зазначений порядок підрахунку кількості перевезених пасажирів, що користуються правом безкоштовного проїзду, можна використати для встановлення обсягів виконаної роботи окремими центрами відповідальності на основі первинної інформації.

Дані обліку про величину проміжного

фінансового результату є важливим підґрунтям для визначення ефективності господарювання кожного окремо взятого центру відповідальності. Таким встановлюється тісна кореляція між досягненими результатами діяльності центрами відповідальності та заохочуваннями з боку керівництва.

Висновки. Впровадження пропозицій щодо удосконалення методики формування й організації обліку фінансових результатів дозволить створити належне інформаційне забезпечення для потреб управління операційною діяльністю трамвайно-тролейбусних підприємств. Оскільки в основу концептуальної моделі узагальнення доходів і витрат трамвайно-тролейбусних підприємств за центрами відповідальності покладено визначення проміжного результату діяльності окремих поїзних бригад та маршрутних ліній як різницю між доходом, отриманим внаслідок надання транспортних послуг незалежно від пільгової категорії та форми оплати, і витратами на здійснення пасажирських перевезень.

Список літератури

1. Белуха Н. Т. Бухгалтерский учет на автомобильном транспорте: [учебник для вузов] / Н. Т. Белуха. – М.: Транспорт, 1989. – 261 с.
2. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К.: «Ника-Центр», 1998. – 544 с.
3. Інструкція про порядок обліку пасажирів, що перевозяться громадським транспортом на маршрутах від 27.05.1996 р. № 150 [Електронний ресурс] / Міністерство статистики України. – Режим доступу до нормат. акту: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
4. Николаева С. А. Управленческий учет: [учебн. пособие] / С. А. Николаева. – М.: «ИПБ-БИНФА», 2003. – 176 с.
5. Палий В. Ф. Учет доходов и расходов / В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 1998. – № 10. – С. 3-15.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» від 31.03.1999 р. № 87 / Міністерство фінансів України // Баланс. – 1999. – № 38.
7. Хендриксен Е. С. Теория бухгалтерского учета / Е. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда; [пер. с англ. под ред. проф. Я. В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
8. Шамхалов Ф. И. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организации / Ф. И. Шамхалов // Финансы. – 2000. – № 6. – С. 19-21.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРОДСКОГО ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТА

Рассматриваются проблемы усовершенствования теоретических и организационно-методических основ учета финансовых результатов операционной деятельности предприятий городского электротранспорта согласно современным требованиям системы управления. С этой целью усовершенствовано систему учета доходов и затрат по центрам ответственности, которая заключается в определении промежуточных результатов хозяйствования маршрутных линий и поездных бригад.

Ключевые слова: городской электротранспорт, операционная деятельность, управленческие решения, учет, финансовые результаты, центры ответственности.

Summary

Iryna Nykyforak

PROBLEMS OF THE ACCOUNTING OF FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISES OF CITY ELECTRIC TRANSPORT

The article is focused on the research of theoretical, methodical and organizational foundations of accounting of financial results of operational activities of enterprises of city electric transport in accordance with modern requirements of management system. With this purpose system of the account of incomes and expenses by responsibility centers, which consists in determining of interim results of managing of routing lines and brigades, is perfected.

Key words: city electric transport, operational activity, management decisions, accounting, financial results, responsibility centers.

© Волков Я.Р., 2009
Європейський університет, Київ

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ У ГАЛУЗІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Стаття присвячена розробці окремих теоретичних положень і конкретних практичних рекомендацій з удосконалювання організаційних змін на підприємствах. Досліджено як соціальні, так і технічні аспекти організаційних змін, а також імовірні джерела опору змінам в організації та засоби його подолання (мінімізації). Розроблено рекомендації з удосконалення управління змінами в кризових умовах господарювання.

Ключові слова: організаційні зміни, опір змінам, організаційний розвиток, адаптивні структури.

Актуальність теми. Сучасний етап розвитку економічних відносин в Україні, що характеризується економічною, політичною, соціальною нестабільністю й посиленням впливу факторів зовнішнього середовища, висуває нові вимоги до діяльності організацій. У цих умовах актуальними для сучасних організацій є процеси організаційних змін, які розглядаються як новий напрямок у теорії й практиці менеджменту, як сучасний інструмент розвитку, реорганізації господарських систем, ефективний засіб перетворень, змін і адаптації, підвищення конкурентоспроможності. Тепер уже не підлягає сумніву, що одна з найважливіших причин, чому багато організацій у процесі ринкових перетворень виявилися в кризі, полягала в тому, що їхній персонал і, насамперед керівники, виявилися психологічно не готові піти на зміни. Сьогодні необхідність змін усвідомлена на всіх рівнях управління.

Постановка проблеми. Разом з тим зміни, що відбуваються в економіці країни призводять до того, що організаціям доводиться постійно пристосовуватися до них. Даний факт особливо актуалізує проблеми здійснення організаційних змін і ефективного управління ними. Однак у цей час системи управління, інформаційні, організаційні й структурні механізми менеджменту підприємств, як правило, не характеризуються чітко вираженою стратегічною спрямованістю, тим самим не відповідають сучасним вимогам, що не дозволяє їм вчасно адаптуватися до ринкових умов, що швидко змінюються. Для забезпечення управління організаційними змінами необхідно створити методичну базу, що дозволить керівникам підприємств проектувати й реалізовувати процеси змін, оцінювати їхню ефективність і вплив на соціально-економічні показники діяльності.

Метою даної статті є розробка окремих теоретичних положень і конкретних практичних рекомендацій з удосконалювання організаційних змін на підприємствах. Теоретичну основу статті становлять окремі положення економічної теорії, теорії управління, методи аналізу, прогнозування й моделювання економічних процесів.

Аналіз публікацій. Проблематиці організаційних змін присвячено чимало наукових праць. Серед провідних авторів можна назвати таких, як Д.Бартон, У.Бенніс, К.Левін, Р.Лайкерт, Р. Кан, П. Лоуренс, Д.Френч, Е.Шайн, Д.О'Шонессі, Л.Євенко, Л.Федулова та інші.

У багатьох фірмах зміна умов оточення й технології викликає необхідність відповідних організаційних змін. Говорять навіть, що швидкість, з якої відбуваються соціальні зміни, і зростаюча складність умов оточення вже самі по собі визначають необхідність у частих організаційних змінах. На цій підставі У. Бенніс стверджує, що бюрократичний тип організації буде витиснутий « органічно-адаптивними » структурами, тобто «адаптивними, що швидко змінюються системами тимчасового типу, що складаються з різних фахівців, об'єднаних в органічне ціле зусиллями фахівців з координації й оцінки завдань» [1].

П. Лоуренс особливу увагу приділяє факторові соціальних відносин. Насправді ж працівники чинять опір зовсім не технічним, а соціальним змінам - змінам у людських взаєминах, якими звичайно супроводжуються технічні зміни. Технічний аспект змін полягає в помітній модифікації характеру роботи. Соціальний аспект змін - це їхній вплив на існуючі в організації взаємини й думка співробітників на цей рахунок». На підтвердження цього висновку Лоуренс використовує дані, наведені у табл. 1.

Альтернативні реакції на зміни

Випадки	Зміни		
	Технічний аспект	Соціальний аспект	Результати
Випадок 1	Чищення деталі до складання	Зміцнює звичні робочі зв'язки оператора	1. Не викликає опору 2. Корисний технічний результат 3. Готовність до подальших змін
Випадок 2	Використання нової деталі на складанні	Загрожує звичним робочим зв'язкам оператора	1. Ознаки опору 2. Відсутність корисного технічного результату 3. Відсутність готовності до подальших змін

На думку П. Лоуренса, «Після розгляду цих двох моделей людської поведінки стає очевидним, що саме соціальний аспект змін визначає результати. Іншими словами, оператор опирається скоріше не технічним змінам як таким, а супровідним змінам у людських взаєминах». Вважаємо, що цей висновок може ввести в оману. Навіть якби із тим, що єдина розбіжність розглянутих двох ситуацій полягає в тому, що звичні робочі зв'язки в першому випадку зміцнюються, а в другому - ні (дуже приблизне припущення), то в результаті дослідження було б визначено лише те, що зміцнення звичайних робочих зв'язків з'явилося необхідним фактором для одержання сприятливих результатів. Тому вважати це достатнім, звичайно, не можна.

Результати. Незначні зміни в процедурах і операціях постійно відбуваються в усіх організаціях. Тому, коли говориться про зміни, насамперед, цікавлять їхні масштаби. У даній статті розглянемо організаційні зміни, які припускають істотний перерозподіл ролей в організації. Завдання полягає в тому, щоб сприяти таким змінам і зробити так, щоб компанія реагувала на виникаючу в них необхідність.

Чому зміни натрапляють на опір? Умови, при яких зміни будуть, імовірно, зустрічати серйозний опір, полягають ось у чому:

1) високі витрати, пов'язані зі знищенням старого. Існуюча система характеризується витратами часу, праці й коштів, зробленими при її створенні. Отже, вигода від функціонування нової системи повинна окупили витрати, пов'язані з переходом від старої системи до нової. Загалом кажучи, чим «старіша» фірма, тим більше бюрократичною вона виявляється й тим більший опір зустрічають зміни;

2) чим більші зміни відбуваються в організаційній структурі, тим більше помітний опір. Це відбувається тому, що значні організаційні зміни призводять до зміни функцій виконавців, зміни їхніх прав і обов'язків, а також можливостей для подальшого росту;

3) високо інтегрована система може з великою ефективністю забезпечувати умови поточної діяльності, але вона, очевидно, буде чинити серйозний опір змінам, спрямованим на її знищення. Чим вище інтегрованість компанії і чим менше диференціація, чим більше згуртований колектив представляють її працівники з погляду збігу цілей і переконань, тим більше імовірно, що зміни будуть розглядатися як погроза наявним відносинам, а компанія в цілому буде протидіяти змінам;

4) чим більші зміни потрібні в поведженні кожної людини, тим більший опір вони

зустрічають. Стабільна організація сприяє підтримці порядку й організаційних норм і цінностей. Зміни, при яких повинна істотно змінитися поведінка людей, призводять до невизначеності:

а) відносно гарантованості роботи (так, опір імовірний, якщо фірма скорочує виробництво);

б) щодо пристосування до нових умов (літні робітники можуть відчувати, що їм не пристосуватися до нових вимог);

в) щодо соціальних відносин у майбутньому (зміни можуть зруйнувати сформовані сприятливі соціальні відносини).

Поряд з умовами, що викликають опір, існують і умови, що сприяють змінам. Як правило, зміни проводяться легко в тому випадку, коли люди відчують різницю між ефективністю виконуваної ними роботи й ефективністю тої роботи, що, на їхню думку, вони повинні виконувати. [2]

Конкретно кажучи змінам сприяють:

1) кадрові зміни. «Нова мітла мете по-новому», - говорить старе прислів'я. Кадрові зміни виразно сприяють організаційним змінам, тому що новим керівникам підрозділів хочеться «вирізнитися» і продемонструвати своїм патронам творчі можливості, прогресивність і компетентність. Однак підлеглі часто можуть звести нанівець спроби зробити зміни, якщо вони одностайні в думці, що ці зміни спрямовані проти їхніх інтересів;

2) зміни в технології або умовах оточення, тому що подібні зміни звичайно підкреслюють наявні недоліки й тим дозволяють виявити резерви підвищення ефективності.

Виникає тоді питання, як повинні здійснюватися зміни, спрямовані, наприклад, на перебудову структур, збагачення робіт, залучення співробітників до управління (участь у керуванні). Деякі компанії мають у штаті спеціальних співробітників, які займаються підготовкою умов для змін. Ці співробітники спеціалізуються в галузі, що відома в цей час під назвою «розвиток організації». Їхні зусилля спрямовуються - за підтримкою вищого керівництва - на «планомірне проведення змін у рамках підрозділів організації з метою підвищення ефективності роботи організації в цілому й засновані на застосуванні біхевіористичної науки».

Вихідна передумова концепції розвитку організації (РО) полягає в тому, що навколишнє середовище стає усе складніше й швидкість змін зростають. Внаслідок цього бюрократичні структури усе менше й менше відповідають пропонованим вимогам, потрібні більше адаптивні структури.

Організації, що розвивається, властиві такі риси: вона пристосовується до нових цілей, як цього» вимагають швидкі зміни умов оточення; її

члени здійснюють співробітництво й управляють змінами, запобігаючи їхній руйнівній вплив на організацію; це організація, у якій є сприятливі можливості для росту й самовдосконалення (самоактуалізації) її членів; для неї характерно вільне спілкування (відкриті комунікації) і висока взаємна довіра співробітників, тому протиріччя дозволяються конструктивно; це організація, у якій участь кожного рівня в постановці цілей і прийнятті рішень є правилом, так що працівники відчують свою участь у плануванні й керуванні змінами [4].

Найбільш загальні методи й підходи РО давно відомі. Такими методами є «управлінська матриця» і «тренування чутливості», які все ще широко використовуються. Правда, існує тенденція до заміни «тренування чутливості» поза робочою обстановкою груповим тренуванням у робочій обстановці, причому увага зосереджується на виявленні й усуненні бар'єрів при спілкуванні, конфліктів і тих видів поведінки, які знижують ефективне виконання роботи. Більше розповсюдженим стає підхід на основі «зворотного зв'язку». У багатьох компаніях сьогодні підрозділу з РО обмежуються у своїй роботі поліпшенням міжособистісних відносин, однак у деяких компаніях вживають також і спроби змінити поведінку співробітників шляхом зміни організаційної структури. У цьому відбивається суперечливість підходів до РО.

Тоді як Арджиріс, наприклад, підкреслює необхідність навчання для зміни особистісних якостей співробітників як найважливішої умови зміни поведінки, інші автори схильні більше уваги приділяти ситуаційним факторам, таким, як перебудова організаційної структури, зміна цілей і вимір продуктивності роботи. Так, І. Кац і Р. Кан вважають, що люди в організації просто виконують свої ролі й що, поки ці ролі не зміняться, поки не зміняться заохочення й покарання, а також очікування щодо змісту інших ролей, ми не одержимо бажаної зміни поведінки [5]. Вони перераховують сім підходів до здійснення організаційних змін, приділяючи особливу увагу прямій маніпуляції організаційними факторами.

1) Інформація. Вважається, що забезпечення інформацією являє собою реальну, хоча й обмежену цінність для здійснення організаційних змін.

2) Індивідуальне консультування й терапія розглядаються як спроби, частково успішні, перебороти деякі обмеження, що стосуються тільки забезпечення інформацією. Однак вони також обмежені в тому розумінні, що «втілювати нові подання в організаційні зміни цілком надається виконавцям».

3) Вплив лідируючої групи розглядається якомога ефективніший підхід до організаційних

змін.

4) «Тренування чутливості». Розглядається як поширення концепції лідируючих груп на зміну поведінки співробітників і організації в цілому й дає найкращі результати, коли спрямована на «пристосування змін у поведінці індивідів до організаційного клімату».

5) Групова терапія. Вважається, що групова терапія являє собою своєрідний симбіоз індивідуальної терапії й соціальної психології організації.

6) Результати обстеження як засіб зворотного зв'язку. Керівник обговорює результати вивчення думок і інші релевантні дані з безпосередніми виконавцями з метою поліпшення особистих взаємин і взаємозв'язку між ролями в організації. Ефективність цього методу вважається доведеною.

7) Системні зміни. Розглядаються як найбільш ефективний підхід до організаційних змін, тому що вони засновані на прямому маніпулюванні організаційними змінними.

І все-таки найпоширенішим засобом зміни поведінки організації стали методи зміни ціннісних установок і стилю керівництва. Одним з таких методів є «управлінська матриця», описана Р.

Блейком і Д. Моутон (рис. 1), які слідом за дослідженням з лідерства, проведеним в Огайо й Мічигані, ґрунтуються на припущенні, що існує два найважливіших виміри лідерства: увага до людей і увага до виробництва. Вважається також, що ці два показники незалежні. «Управлінська матриця» Блейка ілюструє це, а використання методики навчання, заснованої на її застосуванні, для зміни стилю керівництва являє собою одну зі спроб практичного застосування теорії лідерства. Блейк і Моутон стверджують, що кожному керівникові властивий свій стиль керівництва, що проявляється в тім, наскільки він уважний до виробництва й до підлеглих. Відбиття властивому даному керівникові стилю керівництва на координатній сітці дає дані для його вдосконалювання. Нижче наводяться деякі характерні стилі керівництва:

9.1. Управління зорієнтоване на завдання, тому що основна увага приділяється виробництву.

1.9. Управління в стилі замиського клубу: керуючий піклується тільки про те, щоб працівники були задоволені.

1.1. Убоге управління або управління, при якому бути менш уважним до людей і до виробництва не можна. [3]

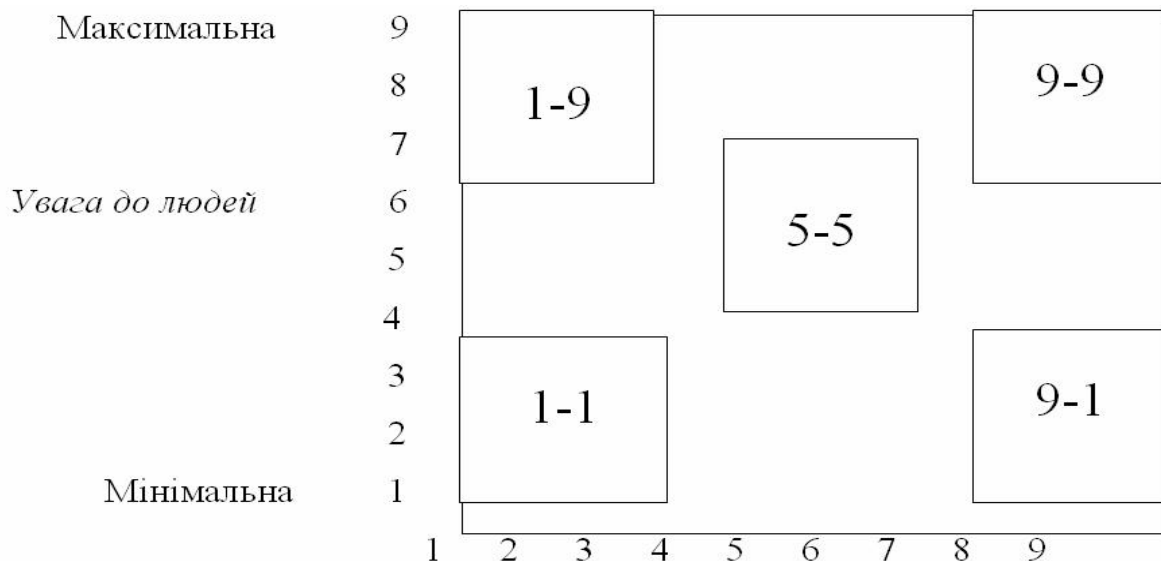


Рис. 1 Управлінська матриця Блейка

Середньостатистичним вважається той керівник, що по-різному ставиться до кожного зі своїх підлеглих, і тому оцінка його стилю керівництва в середньому складає 5.5. Блейк стверджує, що оптимальному стилю керівництва відповідає елемент матриці з координатами 9.9 - керівник проявляє виняткову увагу як до виробництва, так і до людей, що працюють із ним і для нього.

Одним із методів навчання, що стали

загальновідомими, є «тренування чутливості», різновидом якого є навчання в Т-Групі. Головним пропагандистом Т-Групи є К. Арджиріс. Його власний погляд на лідерство пов'язаний з уявленням про прагнення людей до самовдосконалення. К. Арджиріс стверджує, що із цього погляду кращим виявляється таке керівництво, при якому підлеглі одержують можливість самовираження. Арджиріс стверджує також, що кваліфікація є наслідком ціннісних

установок особистості й, якщо ціннісні установки виконавця хибні, він стає повільним і негнучким. На думку Арджиріса, засобом виправлення якостей, що відповідають теорії Х, і авторитарних установок керівників є навчання в Т- Групах [5]. По суті, це груповий досвід, спрямований на надання людині можливості максимально розкритися, створюючи для членів групи й одержуючи для себе зворотний зв'язок; випробувати новий стиль поведінки; розвинути здатність сприймати навколишніх і розуміти власну поведінку.

На думку Даннета й Кемпбела, ефективність Т- Групи недоведена. На основі аналізу фактичних даних ці автори приходять до наступного висновку: «Грунтуючись на цих спостереженнях, ми робимо висновок, що, хоча доказ зміни поведінки в результаті підготовки й представлено, воно серйозно обмежене двома основними міркуваннями. По-перше, отримані результати можна також пояснити наявністю великої кількості непрямих факторів. По-друге, у жодному з досліджень не наводяться докази того, що зміна поведінки на роботі робить скільки-небудь сприятливий вплив на фактичну ефективність виконання роботи. Отже, мало доказів того, що для скільки-небудь значної частки тих, хто навчається більш-менш істотна зміна поведінки в результаті лабораторної підготовки або навчання в Т- Групі відбивається на їхній роботі» [3].

Те, що вплив керівника залежить у деякому змісті від того, наскільки його поведінка сприяє здійсненню цілей його підлеглих або членів його групи, визнають усі. Ми бачимо, що для деяких учених, що дотримуються біхевіористичних концепцій, це означає, що краща поведінка керівника - це поведінка, зорієнтована на підлеглого або підтримуючого підлеглих. Відповідно до теорії мотивації В. Врума, готовність надати підтримку підлеглому, орієнтація на підлеглого й т.д. тільки в тих випадках призводять до більш сильної мотивації, коли підлеглі усвідомлюють, що таке поведінка керівника залежить від ефективності їхньої роботи.

Незалежно від того, здійснюються зміни шляхом впливу на поведінку індивідів або шляхом маніпулювання організаційними факторами, що заохочують такі зміни, завжди залишається необхідність у співробітниках, які відчували б різницю між бажаною й фактичною ефективністю роботи. Для цього потрібно, щоб в організації були співробітники, що спеціально вивчають сприятливі можливості й потенційні труднощі. У цьому зв'язку особливе значення іноді надається комітетам і комісіям як механізму вивчення ситуації й підготовки рекомендацій. Так, Е. Дауне

стверджує, що комітети: узаконюють відкрите обговорення змін; забезпечують необхідну експертизу; є визнаною ареною для висновку угод і прийняття компромісних рішень; узаконюють сфери впливу; дозволяють докладно вивчити досвід організації [2].

Висновки. Керівникам, які готові до рішучих дій, криза дає можливість радикально змінити корпоративну культуру та методи роботи: акціонери, працівники та кредитори усвідомлюють необхідність змін, і тому опір змінам послаблюється. Саме тоді лідери, що здатні передбачувати, можуть перебудувати всю систему влади, довести підприємство до оптимального розміру, удосконалити організаційну культуру та рішучо відмовитись від застарілих постулатів.

Щоб звернути кризову ситуацію собі на користь, недостатньо просто усвідомити, що правила гри змінилися та потрібно шукати нові можливості. Необхідно вміти швидко реагувати та переоцінювати положення справ після кожної наступної значущої зміни. Найобачніші керівники проводять таку переоцінку щотижнево, а іноді щоденно. Управляти підприємством в умовах нестабільності важко, але неможна забувати про перетворення, необхідні для майбутнього підприємства. Потрібно міркувати, як вигідно скористатися ситуацією — до того, як це буде зроблено конкурентами. Найспритніші, як правило, першими виходять на нові ринки, майбутнє яких ще досить невиразне. Для цього потрібна сміливість, проте нагорода переможцю того варта. Справжні професіонали сприймають нестабільність як зміну декорацій для їх бізнесу — і намагаються використати момент з максимальною корисністю. Зберігаючи спокійність у хаосі та метушні, постійно відстежуючи важливі зміни законодавчого, фінансового і політичного характеру, найталановитіші антикризові менеджери знаходять у несприятливих обставинах нові джерела зростання.

Подальші дослідження у цьому напрямку будуть спрямовані на розробку методичних рекомендацій щодо мобілізації організаційного ресурсу підприємств для підвищення ефективності управління його розвитком.

Список літератури

1. Орчаков О.А. Теория организации. [Електронний ресурс] –М: МИЭМП, 2009. – Режим доступу до видання: http://e-college.ru/xbooks/xbook031/book/index/index.html?index*imennoi.htm
2. Джон О'Шонесси. Принципы организации управления фирмой – М: Прогресс.-1979.- 420 с.

3. Э. Шейн. Организационная культура и лидерство. – СПб.: «Питер» -2007.- 3-е издание.-336 с.
4. Barton D., Newell R., Wilson G. Dangerous Markets: Managing in Financial Crises (New York: John Wiley & Sons, 2002)
5. Роберт Шнайдер, Пьер Коллерет, Поль Легри. Внедрение изменений в нестабильной обстановке. [Электронный ресурс] - журнал «Деловое совершенство» (№1-2, 2003).- Режим доступа: <http://www.management.com.ua/cm/cm054.html>.

Аннотация

Ярослав Волков

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Разработаны отдельные теоретические положения и конкретные практические рекомендации по совершенствованию организационных изменений на предприятиях. Исследованы как социальные, так и технические аспекты организационных изменений, а также вероятные источники сопротивления изменениям в организации и средства его преодоления (минимизации). Разработаны рекомендации по совершенствованию управления изменениями в кризисных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: организационные изменения, сопротивление изменениям, организационное развитие, адаптивные структуры.

Summary

Yaroslav Volkov

ORGANIZATIONAL CHANGES IN MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Paper is devoted to the development of certain theoretical positions and specific practical recommendations to improve the organizational changes in companies. Social and technical aspects of organizational change, as well as the likely sources of resistance to change in the organization and means to overcome (or minimize) it are investigated. The recommendations on improving the management of change in conditions of crisis are considered.

Keywords: organizational change, resistance to change, organizational development, adaptive structures.

РИНКОВА КОН'ЮНКТУРА

УДК 339.138: [005.57 : 004.2]

© Балабаниць А.В., 2009

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ АРХІТЕКТУРИ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ МАРКЕТИНГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ

З'ясується роль, механізми та результати інформаційного забезпечення маркетингової діяльності. Досліджується значення інформаційних технологій у системі маркетингової взаємодії підприємств, виявленні моделі інформаційно-технологічної архітектури створення інтегрованого управління, вводиться система маркетингової взаємодії та характеристика її структурних елементів.

Ключові слова: інформаційна взаємодія, інформаційні ресурси, інформаційно-технологічна архітектура, ланцюжок доданої вартості, маркетингова взаємодія.

Постановка проблеми. Світовий досвід беззаперечно доводить, що інформатизація бізнесу є важливою ознакою сучасної економіки та необхідною передумовою ефективного розвитку підприємств. Нова економіка, як вважає Ф.Котлер, базується на цифровій революції та інформаційному управлінні [1, с.24].

Сьогодні, на думку українських учених, «інформатизація суспільства виступає одним із вирішальних чинників модернізації економіки на ринкових засадах і запорукою інтеграції України у світове співробітництво» [2, с. 215].

Тому необхідно наголосити на використанні сучасних інформаційних технологій у маркетинговій діяльності підприємств, а особливо в сфері маркетингу взаємодії, тому що інтеграція маркетингових зусиль суб'єктів маркетингової взаємодії зумовлює необхідність підвищення надійності й удосконалення інформаційних систем для забезпечення найкращої координації дій та формування раціональної маркетингової політики взаємодії на ринку. Це забезпечить прозорість інформації, високий рівень формалізації бізнес-процесів підприємства, а на цій основі - посилення гнучкості бізнесу, підвищення операційної ефективності й досягнення стійких конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним теоретичним, методологічним і практичним питанням управління підприємствами

на основі маркетингу взаємодії присвячено чимало праць відомих зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких варто виділити Вебстера Ф., Багієва Г.Л., Гордона Я., Гренрооса С., Дойля П., Котлера Ф., Моргана Р., Соловйову Ю.Н., Третьяк О.А., Юлдашеву О.У. та ін.

Поглибленому аналізу проблем інформаційного забезпечення маркетингової діяльності підприємств присвячені праці Алачевої Т.І., Балабанової Л.В., Войчака А.В., Голубкова С.П., Лутай А.П., Пінчук Н.С., та ін.

Проте досі не сформовано чіткої наукової позиції щодо визначення механізму інформаційно-технологічної підтримки процесів маркетингу взаємодії підприємства.

Постановка завдання. Виходячи з цього, метою даної статті є розробка інформаційно-технологічної архітектури, зорієнтованої на адаптацію та інтеграцію, яка забезпечує ефективну інформаційну взаємодію і координацію діяльності суб'єктів маркетингової взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Вплив інформаційно-технологічних інструментів на якість маркетингової взаємодії може мати дуже суттєві наслідки: визначати масштаб маркетингової діяльності і границі полю маркетингової взаємодії, змінювати фундаментальні принципи маркетингової поведінки взаємодії, а також забезпечувати цілий ряд нових засобів ведення конкурентної боротьби,

зміщати акцент у маркетингових відносинах з відокремлення на об'єднання підприємств.

Цільові вигоди від упровадження ІТ-ініціатив у систему маркетингової взаємодії підприємств показані в таблиці 1.

Отже, одним із основних завдань інтегрованого управління системою маркетингової взаємодії стає розробка інформаційно-технологічної архітектури, зорієнтованої на адаптацію та інтеграцію.

Поняття «інформаційна архітектура» останнім часом усе частіше стало використовуватися для опису процесів взаємодії інформаційних технологій і бізнесу. Незважаючи на відсутність цілком устояного поняття інформаційної архітектури та її предмета, можна виділити основні підходи до їх визначення. Цей термін уперше введений у 1976 році Ричардом Турманом, який визначав завдання інформаційної архітектури в організації ефективного візуального представлення великих масивів даних [3].

У сучасній економічній теорії під інформаційною архітектурою розуміють сукупність методів організації та представлення інформації, спрямованих на забезпечення ефективного задоволення інформаційних потреб споживачів інформації [4].

Розенфельд і Морвіль виділяють чотири основних аспекти у визначенні інформаційної архітектури: сполучення схем організації, предметизації та навігації, реалізованих в інформаційній системі; структурне проектування інформаційного простору, що сприяє виконанню поставлених завдань; мистецтво і наука структурування та класифікації веб-сайтів і інтрамереж з метою полегшення користувачам пошуку інформації та управління нею; дисципліна, що розвивається, і співтовариство практиків, що ставить своїм завданням поширення принципів проектування й архітектури на цифрових просторах [5].

Данілін О.В. і Слюсаренко А.І. вважають, що спроби визначити і побудувати основні ІТ-системи без орієнтації на концепцію архітектури підприємства, як правило, приводять до дублювання зусиль і, що головне, супроводжуються труднощами взаємодії по інтерфейсах і, як наслідок, перешкоджають інтеграції різних систем [6].

Потреба у формуванні інформаційно-технологічної архітектури інтегрованого управління системою маркетингової взаємодії зумовлена тим, що для багатьох підприємств суттєво значимо є проблема синхронізації цілей і завдань бізнесу і процесів розвитку своїх інформаційних можливостей. Інформаційно-технологічна архітектура виступає основним механізмом інтерпретації та реалізації цілей у

сфері маркетингу взаємодії підприємства через адекватну ІТ-інфраструктуру.

Деякі науковці включають інформаційно-технологічну архітектуру разом з бізнес-архітектурою в контекст цілісного розглядання корпоративної архітектури підприємства, до сфери дії якої належать керівні регламенти у вигляді місії, концепцій, політик, правил і стандартів, що використовуються для загальної організації ефективної роботи, цілеспрямованого розвитку й інформаційної підтримки діяльності підприємства [7]. Перевагами такого підходу є підвищення адаптивної спроможності підприємства до стратегічних змін і забезпечення синхронізації можливостей інформаційних систем з бізнес-стратегіями підприємства.

Ключовою концепцією розуміння ролі інформаційно-технологічної архітектури для управління маркетингом взаємодії підприємства, є концепція «ланцюжка додаткової вартості», що запропонована М. Портером у своїй праці «Конкурентна Перевага» (Competitive Advantage, 1985). При аналізі діяльності підприємства Портер рекомендує припинити мислити в термінах організаційного розподілу і сконцентруватися на бізнес-процесах або ланцюжках створення додаткової вартості, що перетинають організаційні межі, межі департаментів і функціональних утворень. Ланцюжок створення додаткової вартості охоплює всі бізнес-процеси, що повинні бути виконані від моменту одержання замовлення від споживача до постачання остаточного продукту.

Маркетинговий канал взаємодії підприємства, що функціонує за принципами «ланцюжка створення додаткової вартості» М. Портера, охоплює всі необхідні бізнес-процеси циклу маркетингової взаємодії для забезпечення найвищого рівня задоволеності покупців, що зумовлює необхідність формування всеохоплюючого простору інформаційної взаємодії.

Інформаційно-технологічна архітектура інтегрованого управління системою маркетингової взаємодії (ІТ-архітектура ІУСМВ) - це загальна модель інформатизації маркетингу взаємодії, що визначає політику, стратегії, технології, процеси інформаційної підтримки діяльності підприємства в сфері маркетингу взаємодії.

Розробка і впровадження ІТ-архітектури ІУСМВ повинно забезпечити реалізацію важливих функцій інтегрованого управління системою маркетингової взаємодії:

- формування релевантного портфеля інформаційного капіталу підприємства та його ефективне використання;
- забезпечення активної інформаційної взаємодії між суб'єктами системи маркетингової

Цільові вигоди від упровадження інформаційно-технологічних ініціатив
у систему маркетингової взаємодії підприємств

Цільові вигоди		Джерела економічного ефекту
Ключові процеси циклу маркетингової взаємодії	Маркетингове планування і аналітика	Зниження рівня обігових коштів за рахунок більш точного планування логістичної мережі та асортименту
		Підвищення рентабельності діяльності
	Закупки і логістика постачання	Скорочення бюджетів закупок
		Скорочення циклів постачання
	Збут і управління торговельними точками	Збільшення прибутку від продажу при підвищенні рівня контролю над збутовими операціями в торговельних точках
		Посилення ринкової позиції підприємств за рахунок зміцнення лояльності споживачів
	Управління лояльністю споживачів і бізнес-партнерів	Посилення ринкової позиції підприємств за рахунок підвищення цінності відносин із бізнес-партнерами

1	2	3
Процеси, що забезпечують цикл маркетингової взаємодії	Кадрове забезпечення	Підвищення продуктивності праці за рахунок автоматизації інформаційних процесів
		- Зменшення трудовитрат за рахунок автоматизації діяльності персоналу. - Підвищення швидкості прийняття управлінських рішень на основі автоматизації документообігу, зменшення втрат інформації.
		Підвищення мотивації персоналу
		- Аналіз ефективності роботи співробітників на основі інформації, що надходить у режимі реального часу. - Прозоре для співробітників управління розвитком персоналу. - Використання ефективних інструментів пошуку і мотивації перспективних працівників. - Ефективний розподіл задач між співробітниками і підрозділами за допомогою механізмів адміністрування персоналу.
		Скорочення витрат, пов'язаних з веденням кадрового обліку і розрахунку заробітної плати
		- Ведення в єдиному інформаційному середовищі бази даних по персоналу, реєстрація даних про рух персоналу. - Скорочення часу підготовки звітності по персоналу і часу розрахунку заробітної плати.
	Фінансове забезпечення	Підвищення контролю за розподілом фінансових ресурсів
		- Достовірна оцінка фінансового становища, руху коштів і фінансових результатів підприємства в цілому і кожного підрозділу окремо. - Проведення в будь-який момент часу аналізу розрахунків і виконання платіжного балансу будь-якого підрозділу по джерелах доходів, напрямках фінансування, видах розрахунків, у тому числі у порівнянні з плановими показниками.
		Удосконалення фінансових операцій
		- Скорочення часу підготовки фінансової звітності. - Забезпечення формування інформації в розрізі, необхідному для ефективного ведення бухгалтерського обліку і податкових операцій.
Інформаційне забезпечення		Підвищення рівня інформаційної підтримки менеджменту підприємства
		- Забезпечення цілісності ключової бізнес-інформації за рахунок інтеграції даних, що надходять з окремих, не зв'язаних між собою програмних комплексів оперативного обліку й обробки інформації. - Централізоване збереження, обробка і аналіз даних за всіма видами діяльності підприємства.
		Підвищення рівня інтегрованості маркетингових інформаційних систем
		- Ведення єдиної інформаційної політики учасниками маркетингової взаємодії на принципах відкритого доступу і швидкого обміну ключовою бізнес-інформацією. - Уніфікація форматів обміну даними між учасниками маркетингової взаємодії і між структурними підрозділами підприємства.
		Забезпечення інформаційної безпеки
		- Повний аудит роботи користувачів інформацією у системі, розмежування прав доступу до інформації відповідно до посадових інструкцій і обов'язків співробітників. - Налаштовування механізмів резервного копіювання і відновлення інформації, що гарантують забезпечення безперебійної роботи системи при максимально припустимому навантаженні.

МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ АРХІТЕКТУРИ
ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ
МАРКЕТИНГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ

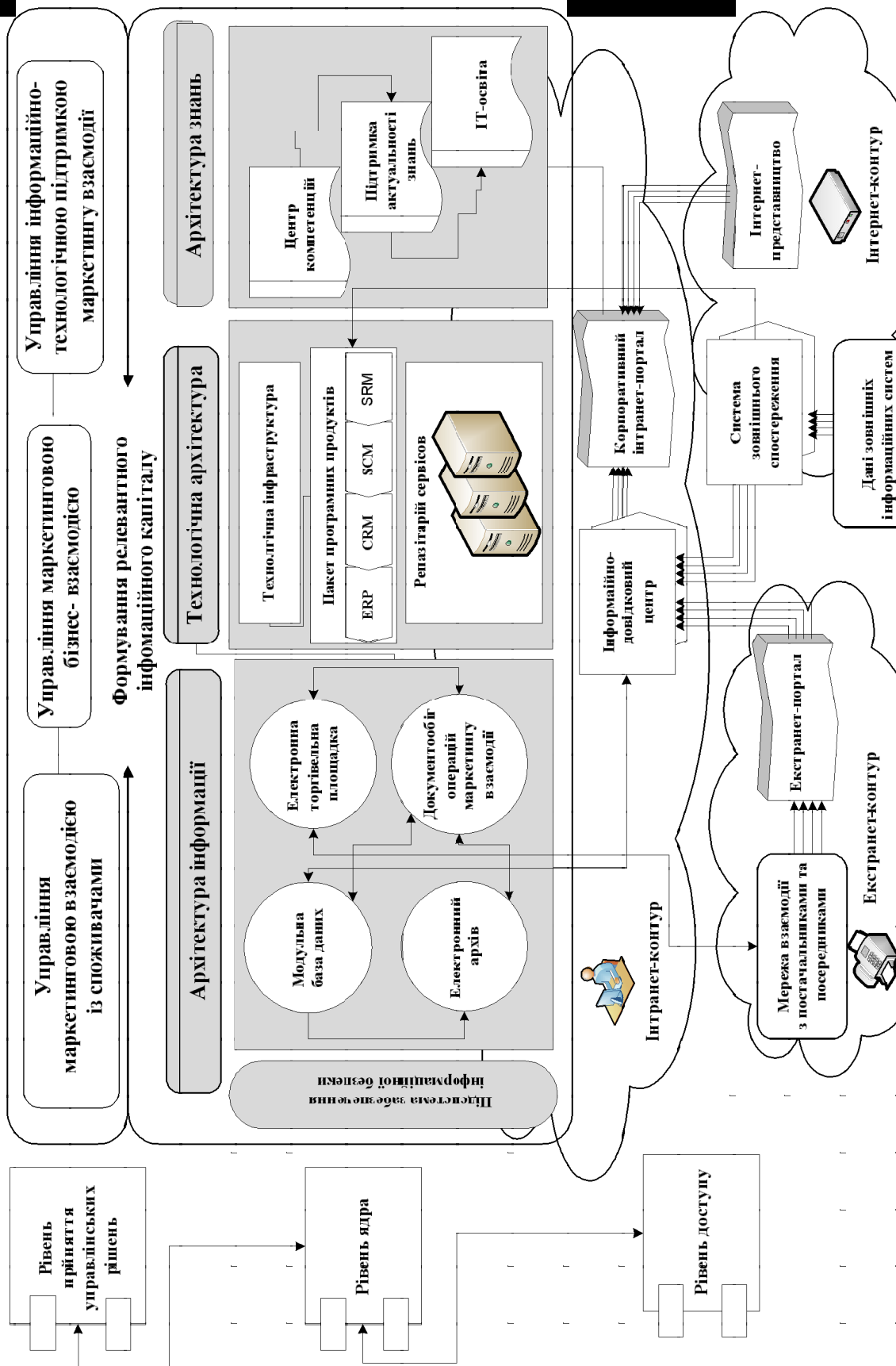


Рис.1. Модель інформаційно-технологічної архітектури інтегрованого управління системою маркетингової взаємодії

взаємодії на основі інтеграції інформації;
- здійснення адекватної політики інформаційної безпеки;

- синхронізація бізнес-процесів маркетингової взаємодії й інформаційних технологій.

Ефективна ІТ-архітектура ІУСМВ підприємства спроможна забезпечити цілісний погляд на такі аспекти:

- бізнес-процеси маркетингу взаємодії, його стратегії;

- організаційну структуру і систему функцій, які необхідні для реалізації цих стратегій;

- інформацію і технології, які необхідні для ефективної підтримки процесу реалізації бізнес-процесів і стратегій.

В інформаційно-технологічній архітектурі ІУСМВ, модель якої представлено на рис.1, чітко виокремлюються три рівні: рівень прийняття управлінських рішень, рівень ядра, рівень доступу.

На рівні прийняття управлінських рішень використовуються результати складних інформаційно-аналітичних процесів для визначення змісту і характеру управлінського впливу на розвиток важливих напрямків маркетингу взаємодії: маркетингова взаємодія із цільовим ринком, маркетингова бізнес-взаємодія. На цьому рівні також приймаються важливі управлінські рішення відносно інформаційно-технологічної підтримки всіх процесів маркетингу взаємодії підприємства.

На рівні ядра ІТ- архітектури формується релевантний інформаційний капітал підприємства, необхідний для реалізації усіх механізмів ІУСМВ, що відбувається через такі процеси, які, як правило, йдуть паралельно:

1. Моделювання інформації, яка забезпечує виконання бізнес-процесів маркетингу взаємодії підприємства (розробка архітектури інформації).

2. Формування портфеля програмних продуктів, які оброблюють інформацію відповідно до конкретних функціональних вимог, і побудування технологічної інфраструктури, що забезпечує “наскрізну” операційну підтримку бізнес-процесів на всіх рівнях інтегрованого управління системою маркетингової взаємодії (розробка технологічної архітектури).

3. Трансформація отриманої і обробленої інформації в знання, які формують ключову маркетингову компетенцію взаємодії підприємства (формування архітектури знань).

На рівні доступу ІТ-архітектури ІУСМВ вся сукупність інформаційних ресурсів, що

поступають через Інтернет-представництво та організовані екстранет- та інтранет-мережі акумулюються, перетворюючись в маркетингову інформацію, необхідну для формування модульної бази даних інформаційної архітектури.

Отже, можна зробити висновок, що важливим механізмом забезпечення комплексного й оперативного виконання всіх функцій інтегрованого управління системою маркетингової взаємодії є розробка інформаційно-технологічної архітектури, що підвищує спроможність підприємства до ефективної реалізації стратегій маркетингу взаємодії через формування необхідної інфраструктури інформаційних технологій і раціональне виконання ключових бізнес-процесів в умовах відповідних організаційних змін.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є обґрунтування вибору різної конфігурації ІТ-архітектури ІУСМВ для підприємств різних форматів в залежності від масштабу діяльності; розробка механізму управління відповідними стратегічними змінами.

Список літератури

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. - СПб: Питер Ком, 1998. - 896 с.
2. *Інформаційна політика України. Європейський контекст / Губернський Л.В., Є.Є Каменський, Є. А. Макаренко та ін. - Київ: “Либідь”, 2007 - 333 с.*
3. Guide on the Side - Richard Saul Wurman: Information Architect Pioneer [http://www.informationdesign.org/special/wurman_interview.html]
4. Энциклопедия об информационных технологиях, Электрон. текстовые данные (76 Кб). - Режим доступа <http://www.itpedia.ru/index.php/Информационная_архитектура>.
5. Розенфельд Л., Морвиль П. Информационная архитектура в Интернете, 2-е издание. - СПб: Символ-Плюс, 2005. - 544 с.
6. Данилин О.В., Слюсаренко А.І. Архитектура и стратегия. «Инь» и «янь» информационных технологий. - Электрон. текстовые данные (179 Кб) / Интернет-университет информационных технологий - ИНТУИТ.ру. - 2005. Режим доступа <http://www.citforum.ru/consulting/articles/enterprise_arch/5.shtml>.
7. Григорьев Л.Ю., Кудрявцев Д.В., Горелик С.Л. Корпоративная архитектура и ее составляющие. - Электрон. текстовые данные (156 Кб) Режим доступа <http://bigc.ru/theory/innovations/corparch.php#5>.

МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ АРХІТЕКТУРИ
ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ
МАРКЕТИНГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ
Аннотація

Анжеліка Балабаньць

**МОДЕЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ
АРХИТЕКТУРЫ ИНТЕГРИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ
МАРКЕТИНГОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

Выясняются роль, механизмы и результаты информационного обеспечения маркетинговой деятельности. Исследуется значение информационных технологий в системе маркетингового взаимодействия предприятий, выявлении модели информационно-технологической архитектуры создания интегрированного управления, вводится система маркетингового взаимодействия и характеристика ее структурных элементов.

Ключевые слова: *информационное взаимодействие, информационные ресурсы, информационно-технологическая архитектура, цепочка добавленной стоимости, маркетинговое взаимодействие.*

Summary

Angelica Balabanits

**THE MODEL OF INFORMATION-TECHNOLOGIC ARCHITECTURE OF
INTEGRATED MANAGEMENT BY SYSTEM OF MARKETING INTERACTION**

This article is dedicated to the role, mechanisms and results information of marketing. Role of information technologies in the system of marketing interaction of enterprise is detected, model of information-technologic generating of architecture of integrated management is introduced by system of marketing interaction and characteristic of its structural elements are provide in the article.

Keywords: *information communication, information resources, information technology architecture, value-added chain, marketing interaction.*

© Бузинар Б.А., 2009

Інститут міжнародних відносин Національного авіаційного університету, Київ

© Сорока І.Й., 2009

Національний транспортний університет, Київ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ДІАЛЕКТИЧНА ЄДНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ ТА ЦІННІСНИХ ЧИННИКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ (МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ)

Прозглядається поєднання конкуренції та інформатизації в умовах глобалізації. Вивчається досвід конкурентоспроможності нових світових лідерів-країн, таких як Китай і Індія. Також автором аналізується зумовлена різким погіршенням українських позицій конкуренції в сучасному світі програма підвищення конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, глобалізація, інформатизація, лібералізм, нові світові лідери.

Глобалізація всіх сторін людського життя, яка розгортається на наших очах, змінює саму природу людського існування. Наповнюється новим змістом характер суперництва між світами (євроатлантичним, азійським, православним тощо), країнами. Відбуваються корінні зміни й у феномені конкуренції, в тому числі й у чинниках конкурентоспроможності. Виявляється, що у процесі глобалізації у конкурентні відносини, на їх характер та динаміку все більше і чіткіше впливають не лише економічні фактори, але й ціннісні складові поведінки, властиві одній країні чи цивілізації в цілому. Сьогодні ми спостерігаємо те, що «саме ціннісні фактори, тобто фактори культури і життєвих сенсів, стали визначати результати конкуренції. Тому сьогодні в умовах глобальної відкритості визрівають висновки про цінності культури як про вирішальні фактори міжнародної конкурентоспроможності» [1, с. 38].

Разом з тим, в економічній науці, як вітчизняній, так і зарубіжній, у трактуваннях конкуренції продовжують панувати стереотипи епохи індустріалізму, яка (епоха) себе практично вичерпала. У кращому випадку до сфери конкурентної проблематики залучаються лише постіндустріальні високотехнологічні чинники, синтезуючим критерієм яких виступає продуктивність праці [2, с.169].

І це не дивно, оскільки проблематика конкурентоспроможності розглядається як окремий випадок (блок) в контексті загальної тканини економічної теорії – того, що у вітчизняній і зарубіжній літературі називають «неокласикою» або «економіксом», яка ж до того, переживає глибоку кризу. «...Сучасна економічна наука хвора – пише один із батьків-засновників сучасної економічної методології М. Блауг. – Вона все більше перетворюється в інтелектуальну гру

заради самої гри, незалежної від її практичної значимості. Економісти поступово підмінили свій предмет, перетворивши його у деяку Соціальну Математику, в якій аналітична стрункість, як її розуміють на математичних факультетах, - це все, а емпірична адекватність, як її розуміють на фізичних факультетах – ніщо» [3, с.152].

На думку М. Блауга, сучасна економічна теорія стала жертвою пустого формалізму. Йдеться, зокрема, про теорію раціональних очікувань в межах нової класичної макроекономіки і, особливо, в теоріях «реального ділового циклу», в рамках яких навіть кон'юнктурні явища (на зразок валютного курсу) отримали «рівноважне пояснення», тобто таке пояснення, «яке ще не так давно сприймали б не більш природно, ніж круглий квадрат». Висновок М. Блауга вбивчий: «Якщо в минулому економічну науку і називали «похмурою», то вона була все ж «менш похмурою», ніж присипаюча схоластика наших днів» [3, с.153].

За звичайною схемою наукових канонів індустріального суспільства соціальне детермінується економічним, але нині дедалі очевиднішою стає неадекватність цієї схеми. В інформаційному суспільстві економічна і соціальна сфери фактично знаходяться у тісному діалектичному взаємозв'язку. «Нині економіка сама по собі стала безпосередньою складовою соціальної сфери, яка не лише поглинає її результативну основу, а визначає більшу частину енергетичного потенціалу, її ресурсну базу, межі зростання та розвитку» [4, с. 46].

Але такий підхід не є чимось новим. У свій час Ф. Бродель підкреслював, що «будь-яке піднесення у виробництві та обміні не можуть бути, суворо кажучи...простим економічним процесом. Економіка, ще ніколи не замикалася в

самій собі, виходила водночас на всі сектори життя. Вони залежали від неї, вона залежала від них». Звідси вчений робить цілком логічний висновок: «теорія автономної економіки в умовах розвиненого капіталізму виявляється простим шкільним припущенням», навіть вивчаючи економічну історію, «не можна безкарно віддавати перевагу серії так званих економічних фактів [5, с. 8-9].

Отже, якщо раніше питання ставилося про «міждисциплінарну кооперацію», то нині мова йде про пошук оптимальних схем взаємозбагачення та взаємопроникнення відповідних наукових дисциплін на рівні методологічних принципів з акцентами на соціологізацію і гуманізацію, насамперед, економічної теорії, подолання економічного детермінізму [4, с. 48].

Саме під таким кутом зору належить розглядати проблематику конкурентоспроможності економік світового господарства. А це передбачає необхідність концептуального опрацювання конкурентної проблематики з урахуванням глобальних світогосподарських, а також формаційних, планетарного масштабу змін.

Теоретичною базою для висновків щодо нових чинників конкуренції доцільно і продуктивно, на наш погляд, використати підхід до трактування сучасної епохи як інформатизаційної. Процеси інформатизації більш змістовні, вони виходять за рамки постіндустріалізму, мають ширший діапазон сутнісних характеристик і форм прояву. Ці процеси виступають не тільки, як самодостатні і самоцінні, але й як такі, що трансформують економічні відносини та міняють критерії оцінки успіху.

Поєднання конкурентоспроможності з інформатизацією само по собі виводить поняття конкуренції за межі не лише виробництва, але й економіки як такої.

У широкому сенсі інформатизацій на епоха – це злет творчої сили духу і свідомості. В умовах глобалізації, яка ламає національну замкнутість і забезпечує взаємопроникнення різних світів, роль чинника піднесення духу і творчої енергії свідомості, що забезпечують конкурентні переваги в економіці, демонструє приклад феноменальної китайської економічної експансії та зростаючого лідерства Китаю.

Розглядаючи феномен азійського економічного дива, ми виявимо докази, які логічно і фактично заповнюють пробіли у знаннях про конкурентний ринок нових світових лідерів (Китай, Індія). Більше того, науковий пошук, орієнтований на ціннісні чинники, дає змогу чітко вказати на витоки втрати потенційної сили провідних країн євроатлантичної цивілізації, в т.ч. США. За такого підходу вже сьогодні можна стверджувати, що джерелом підриву конкурентоспроможності країн

євроатлантизму є, у кінцевому підсумку, згасання цінностей протестантизму (М. Вебер, 1864-1920рр.), на яких останні століття трималося економічне і ціннісне лідерство країн Заходу. Західна людина легко обміняла протестантську етику на культ споживання, що означає стрімкий занепад творчого духу, втрату духовної енергетики, спрямованої на пізнання нового, незвіданого, а значить ризикованого, але надзвичайно привабливого, такого, що відкриває нові горизонти поступу, прогресу.

Успішний Китай, ще донедавна цілком позбавлений інформаційно-технологічних і фінансових переваг, вибудовує своє сьогодення, майбутнє, і виходить у світові лідери саме за рахунок ціннісного ренесансу, тобто духовного енергетичного піднесення на ґрунті відродження цінностей конфуціанства та даосизму, які глибоко вкорінені у народній масі. Творчий потенціал був розблокований у Китаї в результаті реанімації конфуціанської практики вирощування та селекції чесного чиновництва, ребалізації тисячолітніх традицій колективізму і державного раціонального патерналізму. Синтез усього цього, доповнений творчим використанням західних напрацювань, саме і дав вибуховий синергетичний ефект [1, с. 39]. І Китай не є винятком. Наприклад, уже очевидний ренесанс традиційних цінностей у Росії, яка зводиться над руїнами напівзнищеної економіки, духовної деградації, зневіри, втоми і злиденного існування більшої частини населення.

Те саме і в Бразилії. Індія зробила могутній інноваційний ривок на ґрунті створення унікального інформаційного продукту та інформаційних технологій. І цьому сприяла інтравертність, органічно властива індусам (цінності буддизму та індуїзму), тобто звичка медитувати і тим легко адаптуватися до віртуального простору, отже до процесів інформатизації.

І зовсім інша картина з успіхом спостерігається в країнах, які бездумно пропагують і насаджують так звані європейські цінності, нехтуючи вкоріненими у масах традиційними цінностями свого народу, своєї цивілізації. У таких країнах (а серед них і Україна) фіксується відсутність енергетичного творчого піднесення, сили духу, цілеспрямованості, націленості на майбутнє, соціальна апатія, тотальна втеча із країни здорових, молодих, енергійних і кваліфікованих громадян, які не бачать перспектив у рідній країні.

Україна не може вирватись із пастки назкотехнологічності, відсталості навіть при епізодичних високих темпах відновлювального зростання, які у своїй основі мають експлуатацію і добування індустріальних потужностей, що дісталися у спадщину від СРСР. Виникає питання: в чому ж причина того, що відбувається в Україні?

Ми поділяємо думку про те, що «витоки цих

небезпечних (а не просто небажаних) трансформацій кореняться не стільки у самому перехідному періоді (адже цей «перехід» народжує іноді і економічне диво), скільки в тому психологічному настрої, що супроводжував первинне формування української державності» [1, с. 40]. Відповіді потрібно шукати у сфері духовній, у сфері високих матерій, таких як енергетика духу народу, що реалізується через цивілізаційні цінності.

З розгортанням процесів глобалізації господарського життя відбувається розповсюдження зразків господарської поведінки, які ґрунтуються на соціокультурній базі промислово розвинутих країн євро-американського типу. Євроатлантизм розглядає глобалізацію як нову форму світогосподарських зв'язків, форму, суть якої можна визначити як «експорт образу життя». Однозначно і прямолінійно висловився з цього приводу З. Бжезинський: «Культурна перевага є недооціненим аспектом американської глобальної потужності... Оскільки наслідування американського шляху розвитку поступово пронизує весь світ, то це створює вільні сприятливі умови для встановлення непрямої і на вигляд консенсуальної американської гегемонії... Американська перевага, отже, породила новий міжнародний порядок, який не тільки копіює, але й відтворює за рубежом багато рис американської системи [6, с. 37-41].

По суті американський авторитет стратегічної думки гранично ясно і відкрито виразив цю сторону глобалізації як інструмент просування «непрямої і на вигляд консенсуальної американської гегемонії», тобто конкурентного придушення американською соціокультурною системою всього наявного у світі розмаїття форм не лише тільки господарської організації, але й соціокультурного розмаїття взагалі. Стосовно проблеми конкурентоспроможності, такий тип організації процесу глобалізації наносить стратегічний удар не тільки по самим основам національних економічних систем, які формують базові умови конкурентних переваг в усіх країнах світу, але й по світовій економіці в цілому. І це пов'язано з трьома основними обставинами.

По-перше, нав'язуючи прямо чи опосередковано свій стереотип господарської поведінки, глобалізація по-американськи підриває національні основи формування конкурентних переваг, оскільки приймаюча сторона (національна економіка), копіюючи ці стереотипи поведінки буде змушена завжди до них пристосовуватись як до чужих, і тому завжди буде менш конкурентоздатна і, отже, приречена на постійне стратегічне відставання.

Це дуже добре демонструють більшість країн

бувшого Радянського Союзу, які в 90-их рр., замість того, щоб спробувати знайти свої власні специфічні форми господарської діяльності, які б найбільш повно відповідали їхнім історичним і соціокультурним особливостям, вони стали на шлях прямого, часто зовсім некритичного і бездумного копіювання ринкових форм господарської діяльності, повністю нехтуючи великим досвідом, нагромадженим плановою економікою. Цим вони одночасно надали новий імпульс процесу глобалізації, прирікаючи себе на роль вічно здоганяючого конкурента, включившись у безперспективну глобальну «гонитву за лідером», прирікаючи себе до того ж на гігантські витрати через небачену криміналізацію суспільства, яке не зуміло швидко адаптуватися до ринкових форм господарювання, на формування якого у західних країнах пішло декілька століть.

По-друге, розвинені країни, які претендують на роль лідерів глобального процесу, заснованого на ліберальних цінностях, насправді проводять політику подвійних стандартів. Відстоюючи свої егоїстичні національні економічні інтереси в будь-якій неявній формі, маскуючи їх різними приводами, чи відкрито, з порушенням ними ж прийнятими зобов'язаннями, проводячи заходи відверто протекціоністського характеру, спираючись при цьому на свою економічну і політичну міць.

Нарешті, по-третє, нав'язуючи країнам свій економічний і соціокультурний стереотип поведінки, лідери глобалізації практично знищують основу для формування нових, більш ефективних комбінацій вирішення конкурентних завдань у світовій економіці. Адже саме розмаїття форм життєдіяльності і господарського облаштування створює передумови отримання синергетичного ефекту від їхніх різних комбінацій. Нав'язуючи однотипні соціокультурні форми, включаючи і організацію господарських процесів, провідні глобальні гравці тим позбавляють світ багатоманітної культурної основи для створення нових, більш ефективних форм суспільного, в тому числі і економічного життя, прирікаючи його на монотонне копіювання вже достатньо замусолених і далеко не безпечних, з різних точок зору – екологічної, соціальної, етнокультурної – стереотипів соціальної поведінки.

Сьогодні весь хід історичного процесу як у світі в цілому, так і у світовій економіці показує, що головна перевага у конкурентній боротьбі полягає у виборі правильної стратегії. Для будь-якої країни – це саме важливе завдання, оскільки вона вирішує головне питання життя країн, яке полягає не у тому як протистояти конкурентам, а перш за все навіщо і для чого. Від того, чого хоче країна у глобальній конкурентній боротьбі, будуть

залежати і вибір засобів, і ефективність методів, які використовуються.

Адже на макрорівні вирішуються питання перш за все соціокультурного характеру, визначається та частина системи життєзабезпечення, яка складає не лише матеріальну основу життя соціуму, але й духовне і культурно-історичне ядро. І саме у цьому ядрі міститься неповторність, унікальність будь-якого народу, будь-якої нації, будь-якої держави, яка має свою національну відтворювальну базу.

Сьогодні цю відтворювальну базу, як правило, ототожнюють лише з матеріальним, економічним потенціалом, але насправді вона значно ширша і глибша. Глибина її саме і визначається унікальним соціокультурним кодом, який формує тип господарської поведінки основної частини населення країни, використовуючи який, країна отримує найвищий ефект від своєї господарської діяльності.

Спроба перенесення в унікальне національне середовище чужих форм соціальної та господарської організації неминує зруйнує гармонію національної культури і тип господарської поведінки, а з нею і здатність до конкурентного змагання з іншими.

Справа в тому, що лібералізм з абсолютним пануванням культу грошей, знеособлених і піднятих у ранг божества, яке дає могутність у всіх сферах людського життя, по суті, є карикатурою на реальну свободу, від якої він бере свою назву. Влада грошей, точніше, влада їхніх власників над світом занапащує свободу не менш ефективно, ніж так званий тоталітаризм, відверте насилля. Саме тому невикорінене бажання і воля протиставити ліберальній ідеології щось таке своє, стратегічно вивірене і адекватне як національній традиції, так і історичним умовам, які склалися, здатне перебороти цю доктрину всевладдя грошей, яка вбиває природу, суспільство і саму людину, опущену постійним прагненням до накопичення багатства як засобу досягнення будь-якої поставленої в цьому світі мети.

І лише подолавши соціальну шизофренію дикого лібералізму, з його ідеологічними догматами і повернувшись до традиційних стійких форм господарського будівництва, можна вибудувати міцну конструкцію національної економіки, здатної конкурувати на світових ринках і співробітничати з несхожими у соціокультурному сенсі націями і народами.

Тому, сьогодні самим найважливішим є

відпрацювання правильної стратегії розвитку України, а також те, щоб ця стратегія перетворилась в скоординовану програму дій державних інститутів і великих корпоративних структур, які перебирають у держави частину її повноважень з формування певної господарської системи.

Актуальність завдання практичної розробки дослідження і організаційних програм підвищення конкурентоспроможності обумовлена різким погіршенням конкурентних позицій України у сучасному світі.

Ситуація, що склалася, диктує нагальну необхідність формування розгорненої довгострокової національної програми підвищення конкурентоспроможності на всіх рівнях. На основі такої стратегії міг би бути сформований цілий комплекс заходів із забезпечення прориву в галузі конкурентоспроможності українських підприємств і національної економіки в цілому.

Ця програма повинна містити:

- стратегічну компоненту з обов'язковим врахуванням соціокультурних чинників;
- методологію і методику реалізації обраної стратегії;
- власне довгострокову програму підвищення конкурентоспроможності України у світовій економіці, яка розгорнута у часі.

А це все вимагає створення системи спеціальних інститутів і механізмів підтримки та стимулювання підвищення національної конкурентоспроможності країни.

Список літератури

1. Пахомов Ю.М. Система цінностей як фактор конкурентоспроможності країн у глобальному світі // Економіка ринкових відносин. – 2008. – №1.
2. Портер М. Конкуренція. – СПб: М.: К.: Издатдом «Вильямс», 2002.
3. Вопросы экономики. – 2004. - №4.
4. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: Наук. Вид. – К.: Либідь, 2006.
5. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка, капіталізм, XV-XVIIIст. – К., 1998. – т.3.
6. Бжезинський З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. – М.: Международные отношения, 1999.

Аннотация

Борис Бузинар, Ирина Сорока

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ДИАЛЕКТИЧЕСКОЕ ЕДИНСТВО
ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЦЕННОСТНЫХ ФАКТОРОВ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ (МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)**

Рассматривается объединение конкуренции и информатизации в условиях глобализации. Изучается опыт конкурентоспособности новых мировых лидеров-стран, таких как Китай и Индия. Также автором анализируется обусловленная резким ухудшением украинских позиций конкуренции в современном мире программа повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, глобализация, информатизация, либерализм, новые мировые лидеры.

Summary

Borys Buzynar, Iryna Soroka

**A COMPETITIVENESS AS DIALECTICAL UNITY OF ECONOMIC AND VALUED
FACTORS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

Combination of competitiveness and informatization in the conditions of globalization is considered in the article. The competitiveness experience of new world leader-countries such as China and India is researched. Also the program of competitiveness increase, conditioned by the sharp worsening of Ukrainian competition positions in the modern world is analyzed by the author.

Key words: competitiveness, globalization, information, liberalism, the new world leaders.

© Сафонова В. Є., 2009
Інститут вищої освіти АПН України, Київ

АДАПТАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ДО УМОВ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Досліджуються особливості функціонування ринку освітніх послуг. Представлені актуальні проблеми маркетингового дослідження ринку та їх результат у діяльності вищого навчального закладу. Розглядається специфіка конкретних маркетингових інструментів на ринку освітніх послуг. Визначено особливості формування споживчих переваг, сегментації ринку, проведення SWOT-аналізу в даних умовах.

Ключові слова: маркетингові інструменти, ринок освітніх послуг, SWOT-аналіз, споживчі переваги, сегментація ринку.

I. Вступ.

Актуальність теми. У зв'язку з переходом України до ринкової економіки у сфері освіти відбуваються значні зміни. Вперше в історії української освіти вузи й інші освітні установи почали працювати в умовах підвищеної нестабільності і наростаючої невизначеності зовнішнього середовища, посилення конкуренції на ринку освітніх послуг, істотного скорочення бюджетного фінансування, поступово стаючи повноправними учасниками ринку освітніх послуг. Природним напрямом розв'язання проблем, що накопичилися, є розвиток маркетингу освітніх послуг.

Маркетинг у сфері освіти дуже перспективний науковий напрям. По-перше, це одна з небагатьох навчальних дисциплін, яку можна вивчати на прикладі діяльності самої освітньої установи; по-друге, вона може і має бути використана для підвищення конкурентоспроможності і, зрештою, для процвітання самої освітньої установи; по-третє, маркетинг у сфері освіти дозволяє розраховувати, що він стане не лише справою спеціалістів - маркетологів, але й увійде до базової підготовки студентів вузів.

Практичне освоєння маркетингу, вже почате комерційними освітніми установами, стає особливо важливим для основного прошарку суб'єктів пропозиції освітніх послуг - державних освітніх установ. Державні та регіональні органи влади і управління освітою не змогли забезпечити їм достатню матеріальну підтримку, що відсунуло вбік від вирішення питань узгодження попиту і пропозиції на їх послуги, особливо на рівні підготовки і перепідготовки, підвищення кваліфікації фахівців, тобто у вищій і додатковій освіті. Державні освітні установи виявилися в не вигідному становищі в конкуренції з комерційними освітніми установами. Сучасний маркетинг не обмежується чистою комерцією і реалізується також у неприбуткових (неринкових)

сферах економіки, допомагаючи формувати і розвивати попит на товари та послуги, оптимізувати їх пропозицію, розробляти і реалізовувати найбільш ефективні стратегії діяльності учасників цих стосунків.

II. Постановка завдання. Маркетинг здатний дати всім освітнім установам, у тому числі державним, ефективну методологію та інструментарій реалізації стратегії виживання і розвитку. В цьому випадку треба говорити про квалітативний (якісний) маркетинг (від лат. *qualitas* - якість), тобто про здійснення якісного маркетингу, що дозволить добитися ефективної діяльності вузів і сформуванню їх позитивну репутацію на ринку освітніх послуг.

Сьогодні все частіше вузи розглядаються як виробники освітніх послуг, тому на них переноситься ідентичний підхід: конкурентоздатним на ринку освітніх послуг стає той університет, який прагне надати найбільш ефективну і найбільш високої якості освіту. Відповідно, сучасний університет повинен мати систему управління якістю.

На даний час основними чинниками, що визначають стан і можливості якості підготовки фахівців, є матеріальна база та використання всього спектра інноваційних і інформаційних технологій. Це не означає, що інші чинники втратили свою значущість. Просто для виходу української вищої школи на світовий рівень інформатизації освіти особливо важливе зростання якості підготовки фахівців.

Аби реалізувати накопичений вузом інноваційний потенціал, необхідно стабільно залучати нових споживачів освітніх послуг, за рахунок яких формується прибуткова частина діяльності учбового закладу. Вочевидь, у даному випадку незамінним інструментом є маркетингові дослідження.

Залежно від міри залученості освітніх установ в маркетинг можна виділити три рівні його

реалізації:

- діяльність навчального закладу в цілому переорієнтована на маркетинг як концепцію ринкового управління, що зумовлює не просто створення служб маркетингу, але і зміна всієї філософії управління;

- у навчальному закладі використовуються окремі комплекси (групи взаємозв'язаних методів і засобів) маркетингової діяльності (розробка і виробництво освітніх продуктів і послуг, виходячи з вивчення попиту і кон'юнктури ринку і ін.), хоча в цілому дух маркетингу не охопив всю освітню установу;

- у навчальному закладі лише ізольовано реалізуються окремі елементи маркетингу (реклама, стимулювання продажів, ціноутворення з врахуванням попиту і ін.) [1].

Для досягнення спрямованих усередину і зовні цілей маркетингу освітньої установи повинні розроблятися погоджені з регіональною специфічною ситуацією маркетингові стратегії і різні для кожної цільової групи маркетингові заходи. Заходи, як показує практика, повинні виходити за рамки класичної реклами і бути творчо різнорідними.

Враховуючи те, що маркетингові дослідження - основа для початку і формування маркетингової діяльності вузу, рівень їх організації у вузі визначає успіх маркетингу в цілому.

Реалізація функцій маркетингових досліджень в освітній установі безпосередньо залежить від філософії освітньої установи, тобто від того, чи пройдений шлях від бюрократії до клієнтоорієнтованого підходу (по аналогії з орієнтованою на споживача поведінкою у сфері виробництва) в освітній установі, а також від того, як маркетингові дослідження взаємозв'язані з процесом ухвалення рішення в цій установі.

На даний час освітній комплекс працює в умовах ринку. Ринок освітніх послуг в Україні розвивається дуже бурхливо. У нього залучені як державні, так і недержавні початкові заклади.

Разом з високими темпами розвитку освітнього ринку в умовах появи нових форм надання освітніх послуг існують два моменти, що підсилюють необхідність глибшого вивчення даного ринку: це відставання України за кількістю студентів на 10 000 осіб населення та загострення конкуренції між вузами й іншими освітніми організаціями.

Мета дослідження Ї розкрити основні шляхи виконання завдань, що виникають у процесі функціонування вузів в умовах ринкових стосунків, які ґрунтуватимуться на вивченні ринкової ситуації за такими напрямками:

- вивчення тенденцій розвитку ринку праці;
- вивчення конкуренції на ринку освітніх послуг.

III. Результати.

1. Вивчення тенденцій розвитку ринку праці

Маркетингова діяльність, здійснювана вузом, має ряд особливостей, оскільки основним продуктом, який реалізується на ринку, є особливий вид товару - освітня послуга.

Купуючи освітню послугу, споживач підвищує вартість свого товару «робоча сила» на ринку праці, тому стан закладів освіти безпосередньо залежить від стану галузі, для якої вони здійснюють підготовку фахівців.

Завдяки впливу ринку праці на ринок освітніх послуг виникають хвильові процеси зміни попиту. Попит на освітні послуги формується під впливом змін на ринку праці і подальшої зміни громадської думки про престижність і вигідність професій. Цим пояснюється інерційність попиту на освітні послуги, тобто затримка реакції споживачів освітніх послуг по відношенню до змін на ринку праці - «часовий лаг». Цикл зміни попиту на освітні послуги може складати величину порядком десяти років.

Сприяючи працевлаштуванню своїх випускників, вуз може ставити перед собою завдання - мінімум і максимум. Перше полягає у встановленні та підтримці зворотного зв'язку з потенційними роботодавцями, що полегшуватиме працевлаштування випускників і підвищуватиме імідж вузу. Завдання-максимум передбачає отримання коштів від потенційних роботодавців на розвиток.

Така діяльність передбачає вивчення попиту на фахівців різного профілю. Безпосередній предмет подібних досліджень - сфера ринкових стосунків «внз-студент-підприємство» в системі вищої освіти. Вузам необхідно на найближчі роки знати, які підприємства готові брати на роботу молодих фахівців, скільки вони заплатять за їх підготовку і необхідний рівень якості підготовки останніх. Задовольняючи потреби підприємств у молодих фахівцях, заклади системи вищої школи отримують можливість не лише зростання доходів, але і, в кінцевому результаті, зміцнення свого становища в цій системі.

2. Вивчення конкуренції на ринку освітніх послуг

Цей аспект передбачає розгляд таких напрямів:

- попит на ринку освітніх послуг, у тому числі бажання абітурієнтів здобувати вищу освіту; доходи і можливість оплачувати навчання;
- пропозиція на ринку освітніх послуг, кількість вузів, що охоплює, у тому числі державні та недержавні, філії, представництва інших міст; профіль освіти, форми і терміни навчання; інші умови, що становлять конкурентні переваги вузів;
- дослідження структури пропонованих спеціальностей на ринку освітніх послуг;
- дослідження цін пропозиції на ринку освітніх

послуг.

На основі всебічного аналізу ринку освітніх послуг робляться висновки про перспективи розвитку даного ринку з врахуванням розвитку галузей промисловості, динаміки доходів населення, привабливості даного регіону з точки зору розвитку платних освітніх послуг.

Постійне дослідження ринку освітніх послуг, аналіз динаміки основних його складових - попиту, пропозиції і ціни, дає можливість правильно визначити стратегію в області маркетингу і менеджменту, від яких залежить ефективність управління діяльністю освітнього закладу.

Для комплексного виконання завдання визначення стану вузу на конкурентній карті регіону, а також в цілях узагальнення великого об'єму роботи по діагностиці позиції освітньої установи можливе використання методу SWOT-аналізу.

У рамках SWOT - аналізу необхідно здійснювати активне вивчення зовнішніх конкурентних переваг освітньої установи за допомогою таких методів:

- Аналіз потенційних споживачів з метою сегментації за ознаками, що визначають ступінь зацікавленості в освітніх послугах, відношення до цін, асортименту освітніх послуг, виявлення цільових сегментів, їх типології, ранжирування за пріоритетністю освоєння учбовим закладом: моніторинг попиту на освітні послуги: анкетування на великих і середніх підприємствах, в технікумах, школах з метою виявлення і аналізу потреби в освіті, мотивації й еластичності попиту, що висувається; опитування відвідувачів освітньої установи (наприклад, відвідувачів Інформаційного центру); опитування відвідувачів виставок, присвячених темі освіти; опитування відвідувачів Днів відкритих дверей, що проводяться в освітньому закладі; аналіз соціальних змін з метою відстежування місткості та динаміки макrorинку освітніх послуг.

- Аналіз підготовки спеціалістів у розрізі спеціальностей, виходячи з уяви високої потреби: диференційоване анкетування студентів (про практичну значущість учбових дисциплін, асортимент побажань, проблеми працевлаштування, про те, як дізналися про спеціальність і чому вступали до цього освітнього закладу) в розрізі всіх працюючих випускників дійсних і минулих випусків.

- Вивчення ринку праці з метою аналізу ситуації на ринку праці, визначення професій, що найбільш користуються попитом, виявлення вимог що висуваються роботодавцями до кандидатів: моніторинг ринку праці; опитування підприємств-роботодавців.

- Вивчення конкурентного середовища з метою кращого позиціонування освітньої установи в

системі аналогічних установ (на базі сегментації учбових закладів і визначення потрібного діапазону); моніторинг конкурентів і з складанням карти конкурентних позицій; моніторинг конкурентів у частині навчально-методичного забезпечення освітнього процесу; аналіз рейтингів освітніх установ.

- Аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду на ринку освітніх послуг.

- Аналіз правової бази (систематичний і комплексний).

Вивчення внутрішніх конкурентних переваг - це:

- опитування професорсько-викладацького складу з метою виявлення відношення викладачів до рівня освіти в освітньому закладі;

- аналіз ефективності маркетингової діяльності освітнього закладу.

Результати, отримані в ході цих досліджень, лягають в основу SWOT-аналізу, який допомагає відповісти на питання про те, чи використовують освітні заклади внутрішні сильні сторони або відмітні переваги в своїй стратегії, чи є слабкості освітньої установи його вразливими місцями в конкуренції, які сприятливі обставини дають освітній установі реальні шанси на успіх при використанні її кваліфікації та доступу до ресурсів.

При визначенні спрямованості маркетингових дій особливого значення набуває сегментація ринку.

Сегментація ринку дозволяє розділити ринок на чіткі значущі групи споживачів, які зацікавлені в окремих видах послуг або в комплексній продукції і які мають різні споживчі переваги (мал. 1).

Сегментація ринку базується на тому факті, що споживчі переваги часто бувають тісно пов'язані. Виділяють три варіанти споживчих переваг [2]:

1. Однорідні переваги. На них будувалася до останнього часу наша система освіти і сприяла їй закріпленню. Програми навчання в дошкільних установах, школах, технікумах, ПТУ, вузах усередині одного типу і профілю майже не відрізнялися, навчальна література була одноманітна. Вибір у споживача практично зводився до того, аби знайти навчальний заклад, розташований ближче до будинку.

2. Диференційовані переваги - інша крайність, коли переваги окремих споживачів ні в чому не збігаються. У цьому випадку можливе створення безліч різних типів навчальних закладів, які знадобляться для задоволення настільки різноманітного ринку. У сфері освіти із задоволенням диференційованих переваг стикаються найчастіше вищі рівні (докторантура) або структури, пов'язані з контингентом, що має спеціальні потреби.

3. Проміжна, найбільш типова ситуація - існування виразно виражених групових переваг, коли частина батьків згодна вносити досить високу плату за навчання своїх дітей в разі, якщо є можливість вибрати поглиблене вивчення додаткових курсів, що дають згодом переваги під час вступу до вузу. Інша частина згодна за

помірну плату на більш поглиблене вивчення їх дітьми ряду вхідних в шкільну програму предметів. І, нарешті, третя група батьків віддає перевагу традиційній шкільній безкоштовній програмі.

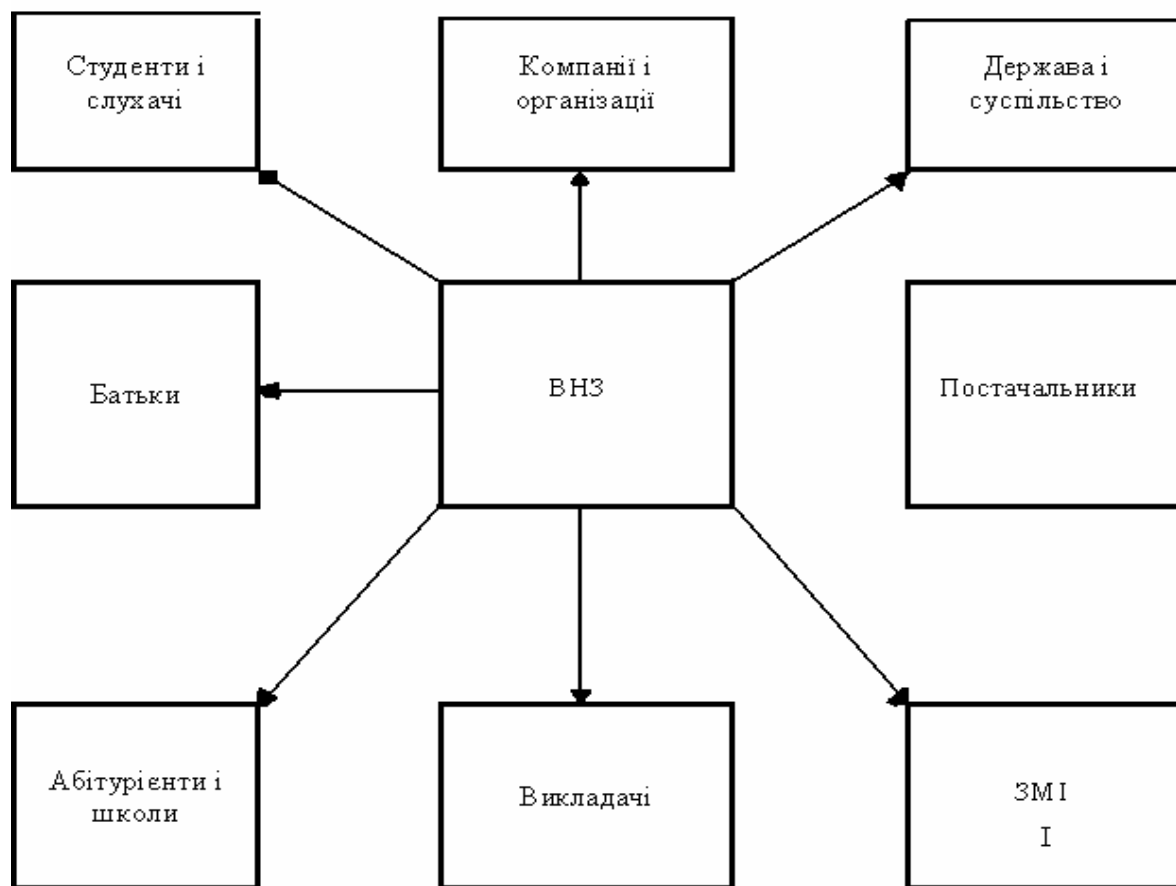


Рис.1 Цільова аудиторія вузу

Отже, процес сегментації допоможе або виявити існування природних ринкових підрозділів, або покаже відсутність будь-яких ринкових сегментів, або може бути використаний для створення таких підрозділів.

У цілому сегментація базується на вивченні довгострокових тенденцій попиту на ринку і застосовується зазвичай у комплексі з сегментацією по споживачах. Це здійснюється за допомогою функціональних карт як засобу подібної подвійної сегментації. Розрізняються одно- і багатофакторні моделі складання функціональних карт [3].

Однофакторні моделі застосовні до освітніх установ досить вузького профілю підготовки фахівців, хоча і в цьому випадку освітні послуги розрізняються за цілим рядом параметрів (фундаменталізація, міра спеціалізації і тому подібне), але зазвичай у рамках однофакторної

моделі вибирається лише найбільш важливий з них. У даний час таким чинником все впевненіше виступає тривалість підготовки (перепідготовки, підвищення кваліфікації) фахівців. У співвідношенні з цим чинником визначається, які інші параметри понад усе лічать для виділення груп споживачів, а потім оцінюється перспективність і ємкість виділених сегментів ринку.

Подібні функціональні карти та процедури розрахунку ємкості і привабливості відповідного сегменту ринку актуальні не лише при оцінці реальності претензій освітнього закладу на збільшення своєї ринкової частки і обсягу реалізації послуг. Не в меншій мірі вони необхідні, якщо освітній заклад має намір здійснити поліпшення: зміни рівня якості освітніх послуг, їх внутрішньої структури і т.п.

Проте в будь-якому разі вивчення ринку

передбачає в своїй основі вивчення споживчих переваг. Тому сегментація ринку - це врахування (у видозмінений і часто в зручнішій формі) переваг певних цільових груп споживачів. Крім того, в реальній практиці кожний освітній заклад пред'являє на ринок не одну єдину освітню послугу або продукт, а комплекс модифікацій, моделей освітніх послуг.

Звідси випливає необхідність знайти механізм зчленування, як мінімум, трьох груп чинників: властивостей (параметрів) освітніх послуг, груп споживачів і модифікацій освітніх послуг. Таким механізмом здатна виступити багатофакторна модель сегментації ринку освітніх послуг. Дана модель передбачає, що повинні враховуватися всі чинники, що відображають систему споживчих переваг, і одночасно параметри освітніх послуг, за допомогою яких можна задовольнити запити споживача; визначаються групи споживачів, кожна зі своїм набором запитів і переваг; усі вибрані чинники ранжируються за значущістю для кожної

з груп споживачів.

Х. Висновки. Підсумовуючи, зауважимо, що вуз, плануючи кампанію з просування пропонування послуг, повинен враховувати як відпрацьовані маркетингові технології, так і нові, перспективні. Їх комплексне поєднання здатне значно поліпшити конкурентні позиції вузу на ринку.

Список літератури

1. Борисова Ю.В. Место и роль маркетингового исследования в маркетинге образования / Ю.В. Борисова [Электронный ресурс]. Ї [2001]. Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/conf/2002-01-edu/sbornik-1.htm>.
2. Литвинова Н.П. Маркетинг образовательных услуг/ Н.П. Литвинова, Е.Н. Подшибякина, В.В. Шереметова. Ї СПб.: Издательство ТИСБИ, 2002.-62 с.
3. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг: дисс. ... д-ра экон. наук/ А.П. Панкрухин.-Москва, 1995. - 350 с.

Аннотация

Вера Сафонова

АДАПТАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ К УСЛОВИЯМ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Исследуются особенности функционирования рынка образовательных услуг. Представленные актуальные проблемы маркетингового исследования рынка и их результат в деятельности высшего учебного заведения. Рассматривается специфика конкретных маркетинговых инструментов на рынке образовательных услуг. Определены особенности формирования потребительских преимуществ, сегментации рынка, проводка SWOT-Анализа в данных условиях.

Ключевые слова: маркетинговые инструменты, рынок образовательных услуг, SWOT-Анализ, потребительские преимущества, сегментация рынка.

Summary

Vera Saphonova

ADAPTATION OF MARKETING TOOLS AT THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES TO THE CONDITIONS OF MARKET RELATIONS

This article investigates the functioning features of the education market. The presented current problems of marketing and market research activities result in a higher education institution. The specific of marketing tools is examined at the market of educational services. Specific features of consumer preferences, market segmentation, conducting a SWOT-analysis in these terms.

Keywords: marketing tools, educational services market, SWOT-analysis, consumer preferences, market segmentation.

© Сидорук Б.О., Сава А.П., 2009

Тернопільський інститут агропромислового виробництва УААН, Тернопіль

СТВОРЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ІНФОРМАЦІЙНОГО ОБМІНУ ПРИ ФОРМУВАННІ РИНКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Розглядається питання удосконалення механізмів інформаційного обміну в процесі створення науково-технічних розробок, як продукту, на ринку інновацій. При цьому авторами робиться наголос на задоволенні потреб кінцевого споживача інноваційним продуктом на регіональному рівні. Велика увага відводиться вивченню ролі науково-дослідних інститутів в процесі формування регіонального ринку інноваційних технологій.

Ключові слова: інформаційний обмін, інформаційні запити, інновація, інноваційний продукт, регіональний інноваційний ринок, механізм, кінцевий споживач.

Постановка проблеми. В аграрному секторі економіки України, після ряду революційних структурних перетворень, проблема інноваційного розвитку набуває дедалі більшого значення. Її актуальність усе більше зростає в умовах наступних етапів становлення і розвитку ринкових відносин, що потребує утвердження інноваційних принципів з урахуванням тенденцій і вимог світової практики господарювання.

Оскільки в Україні домінує державна наука, то технології передачі нових наукових знань і практичних розробок базується на старих механізмах, властивих командно-адміністративній системі управління. З визначенням ринку, як сфери товарного обміну, в умовах ринкових механізмів конкурентної боротьби виникає необхідність знайти місце сучасної науки в ринкових процесах, визначити умови її становлення, як потужної ланки економіки, що забезпечить науково-технічний прогрес суспільства.

Ступінь наукової розробки проблеми. Аналіз інформаційних джерел, які вивчають бізнес-сферу, засвідчив, що напрями наукових досліджень ґрунтуються, з одного боку, на проблемах підприємницького середовища, фінансовій та регуляторній політиці у підприємницькій сфері (Агеєв О.І., Власова В.М., Вороніна Л.І., Портер М.Е., Тарасенко Т.В. і ін.), а з другого – стосуються елементів внутрішньої організації, управління, відносин суб'єктів підприємницької діяльності, їх корпоративних інтересів та інноваційного потенціалу (Бодюк А.В., Володін С.А., Гриньов А.В., Зубець М. В., Краснокутська Н.В., Лукінов І.І. і т.д.). У численних публікаціях, присвячених створенню науково-інноваційних систем, в основному досліджуються 4 сфери науково-інноваційного розвитку: державне управління; освітньо-

інтелектуальна сфера; матеріальне виробництво; торгівля і вивчення потреб ринку.

Мета статті. В умовах дедалі частішого визначення інновації, як науково-технічної розробки, що знайшла свого покупця, необхідно дослідити можливість удосконалення механізму інформаційного обміну при формуванні ринку інноваційної продукції на регіональному рівні, що дозволить сформувати інтегровану систему наукових знань з кінцевим споживачем, а не лише констатувати факт поповнення їхнього запасу.

Виклад основного матеріалу. У світовій практиці вже давно відбувається формування ринку наукомісткої продукції як інтегрованої системи наукових знань, що відповідають запитам кінцевого споживача, що задовольняє свої інформаційні потреби. Усі ланки такого ринку узгоджені між собою.

На жаль, в Україні цей процес відбувається досить повільно, не носить системного та цільового характеру. Узгодження інтересів усіх ланок дозволить забезпечити реалізацію основного принципу організації наукоємного ринку: наукова сфера забезпечує максимальний інноваційний ефект у відповідній галузі тільки у тому випадку, коли вона залучає інноваційне замовлення на науково-технічні розробки та впроваджує у виробництво результати наукових досягнень.

Приклади успішної реалізації державної підтримки інноваційних процесів у ринковому середовищі свідчать про те, що органи державної влади повинні мінімально втручатися в діяльність суб'єктів підприємництва та здійснювати вплив через упровадження економічних регуляторів і нормативів. Оскільки ринкове середовище відводить державі практично рівні права з іншими суб'єктами господарювання, тому державне

регулювання наукової діяльності повинно обмежуватися через нормативно-правову базу та загальнонаціональні пріоритети розвитку [1, 2].

Для ефективної діяльності наукомісткого ринку необхідно забезпечити безперервний процес втілення у виробництво інноваційних продуктів.

Найменш дослідженою і недостатньо висвітленою залишається проблема використання ринкових механізмів для побудови інноваційної моделі розвитку наукової сфери та економіки України в цілому. Сьогодні склалися такі умови, що з питань розвитку інноваційного підприємництва є багато досліджень, але аграрний бізнес практично залишається поза увагою вітчизняної науки. Навіть статистика інноваційної діяльності відображає лише промисловий сектор, аграрна складова в інноваційну статистику не включена.

Тому необхідно забезпечити функціонування такої системи: “держава – наука – бізнес – виробництво – споживання”, оскільки в цьому випадку влада набуває можливості фінансувати інноваційний процес з першого його етапу, тоді як усі наступні етапи будуть самостійно фінансуватися.

Оптимальний варіант, коли науково-дослідна установа й окремі товаровиробники будують взаємовідносини у формі науково-виробничих корпорацій з чітким розподілом функцій та інтересів. При цьому ми пропонуємо створювати такі корпорації на регіональному рівні у формі договірного об’єднання.

Одним із варіантів запровадження такої системи в аграрній галузі регіону міг би стати розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації із заготівлі молока. У нашому випадку пропонуємо створити дану структуру у межах Тернопільської області.

Поширення обслуговуючих кооперативів у цьому регіоні надзвичайно актуальне. Цьому процесу є низка передумов:

- поголів’я корів та виробництво молока у 2008 році порівняно із 1990 роком скоротилось удвічі [3], що зумовлює відсутність надійних джерел надходження сировини для переробних підприємств;

- діючі переробні підприємства змушені шукати сировину базу в межах 300 км від місць переробки, що значно підвищує собівартість молочних продуктів;

- господарства населення на сьогодні утримують понад 93% поголів’я корів [3], продуктивність яких через відсутність механізму оновлення племінного молодняку худоби постійно падає і складає 8–10 кг на добу;

- господарства населення забезпечують близько 95% виробництва молока [3], яке за якісними показниками не відповідає сучасним

вимогам СОТ.

Крім цього, існують ряд інших важливих проблем, які пов’язані із забезпеченням тваринництва повноцінними кормами (площі під кормовими культурами істотно скоротились), необхідними умовами утримання худоби, встановленням закупівельних цін на молоко (ціни постійно коливаються і не покривають навіть собівартості виробництва) та ін.

На першому етапі реалізації такої системи, на нашу думку, необхідно забезпечити підтримку держави щодо створення та функціонування обслуговуючих кооперативів ось у чому:

1. Забезпечити визнання сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів неприбутковими організаціями та протягом щонайменше п’яти років не підвищувати рівень оподаткування їхньої діяльності.

2. За рахунок державного чи місцевого бюджетів профінансувати закупівлю для таких кооперативів племінного молодняку та обладнання для молокоприймального пункту з врахуванням вимог СОТ.

Роль регіональних науково-дослідних інститутів у цьому процесі полягатиме в обґрунтуванні теоретико-практичних засад створення кооперативів у конкретних умовах господарювання адміністративного району та науковому супроводі організаційних, технологічних, соціально-економічних процесів їх діяльності, в результаті чого будуть сформовані конкретні бізнес-плани діяльності кооперативів, програми їх розвитку з врахуванням питань щодо працевлаштування членів особистих селянських господарств, мікрокредитування власників особистих і фермерських господарств та їх кооперативних об’єднань, узгодження законодавства для створення сприятливого режиму оподаткування.

Реалізація даного механізму набуває особливої актуальності через відриваність реальних потреб товаровиробників у технологічних нововведеннях і тим, що їм можуть запропонувати науково-дослідні установи. Сьогодні, фактично, виробники наукової продукції працюють над замовленнями, які надходять від спеціалізованих центральних наукових установ, що в більшості випадків не відповідає реальним потребам у регіоні. Тому дана продукція не користується попитом серед безпосередніх споживачів і регіональні науково-дослідні інститути на 100% залежать від бюджетного фінансування. При цьому частка позабюджетних коштів наукових установ, які входять до мережі Української академії аграрних наук і здійснюють наукове забезпечення аграрного сектора економіки України, у 2007 році становила 31% від загального фінансування [4]. У результаті цього створилося замкнуте коло: наукові установи

ведуть свої дослідження в напрямках, що визначаються централізовано і фінансуються з державного бюджету, при цьому вони часто не відповідають реальним потребам місцевих товаровиробників.

Ситуація, що склалася вимагає створення механізму, який би забезпечив інформаційний обмін між безпосереднім споживачем наукової продукції і регіональними науково-дослідними інститутами. Дані функції успішно можуть виконати інтегровані аграрні формування із залученням інноваційного капіталу (приклад такого об'єднання нами розглянуто вище). Не останню роль у цьому процесі повинні відігравати регіональні сільськогосподарські дорадчі служби, що мають визначати напрямки співпраці наукових установ і аграрних товаровиробників. Таким чином ми пропонуємо децентралізувати процес створення інноваційних технологій та

інформаційного обміну.

Для ефективного зв'язку між усіма учасниками даного об'єднання, своєчасного доведення інформації про інноваційну діяльність регіонального наукового центру до потенційних споживачів та партнерів важливе значення відіграє використання механізму рекламно-видавничої діяльності. Видання журналів, дайджестів, бюлетенів та інших інформаційних матеріалів є обов'язковим способом оприлюднення даних про інноваційні розробки, які мають бути доведені до широких верств суспільства [5].

Рекламно-видавничий механізм забезпечить доведення необхідної інформації до відповідної цільової аудиторії: це стосується, як політика, що аналізує нові законопроекти, так і підприємця, який робить вибір між імпортним товаром і продукцією національного виробника.

Важливою функцією ринкової системи



Рис. 1. Схема інформаційних потоків для оптимізації процесу інноваційного забезпечення АПК

СТВОРЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ІНФОРМАЦІЙНОГО ОБМІНУ
ПРИ ФОРМУВАННІ РИНКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ
НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

розповсюдження наукових сільськогосподарських знань та інформації є забезпечення зворотного зв'язку між виробництвом і наукою. При цьому працівники сільськогосподарських органів управління, дорадчих служб, регіональних центрів наукового-забезпечення і науково-виробничих формувань повинні, за допомогою соціологічних та економічних досліджень, виявляти проблемні ланки у діяльності окремих товаровиробників і, відповідно, формувати соціальні замовлення в аграрній науці щодо напрямів подальших досліджень.

У результаті цього буде досягнуто поліпшення якості науково-консультаційного обслуговування аграрних товаровиробників, дієвості навчання спеціалістів сільського господарства та результативності наукових досліджень. При цьому напрями інформаційних потоків можна відобразити у вигляді схеми (рис. 1).

Як видно із рисунка, ми пропонуємо формувати замовлення на наукову продукцію безпосередньо на місцевому рівні. У цьому процесі активну роль, як уже наголошувалося, повинні відігравати регіональні дорадчі служби, які мають формувати інформаційні запити окремих товаровиробників і, таким чином, створювати базу даних інноваційних продуктів.

Висновки. За умов оптимізації механізмів інформаційного обміну науково-дослідні установи та координуючі їх роботу об'єднання докладуть

усіх зусиль для розвитку і підтримки інноваційної бази науки та створення такого науково-технологічного фундаменту, який дасть би можливість, за рахунок реалізації потрібної товаровиробникам інноваційної продукції, сформувати достатні позабюджетні фонди для інтенсивного розвитку галузевої науки.

Формування повноцінного наукоємного ринку АПК з його відповідним інформаційним забезпеченням є необхідною умовою реалізації всіх виробничих складових процесу розвитку АПК України та виконання стратегічних завдань галузевого розвитку.

Список літератури

1. Гальчинський А. П. Україна : наука та інноваційний розвиток. / Гальчинський А. П., Геєць В. М., Семиноженко В. П. – К. : ОПНДІБВ, 1997. – 68 с.
2. Гальчинський А. П. Економіка знань : виклики глобалізації та Україна. / Гальчинський А. П., Львовчкін С. В., Семиноженко В. П. – К. : Нац. ін-т стратег. досліджень, 2004. – 261 с.
3. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2007 рік / [відп. за вип. М. М. Жидкий]. – Тернопіль : Гол. упр. стат. у Терноп. обл., 2008. – 463 с.
4. Звіт про діяльність Української академії аграрних наук за 2007 рік / [упоряд.: В. В. Адамчук, О. М. Жукорський, О. О. Сидоренко]. – К. : УААН, 2008. – 438 с.
5. Володін С. А. Інноваційний розвиток аграрної науки: [Монографія]. / Володін С. А. – К. : МАУПІ, 2006. – 400 с.

Анотація

Борис Сидорук, Андрей Сава

**СОЗДАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБМЕНА ПРИ
ФОРМИРОВАНИИ РЫНКА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА
РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Рассматривается вопрос усовершенствования механизмов информационного обмена в процессе создания научно-технических разработок, как продукта, на рынке инноваций. При этом авторами делается ударение на удовлетворении потребностей конечного потребителя инновационным продуктом на региональном уровне. Большое внимание отводится изучению роли научно-исследовательских институтов в процессе формирования регионального рынка инновационных технологий.

Ключевые слова: *информационный обмен, информационные запросы, инновация, инновационный продукт, региональный инновационный рынок, механизм, конечный потребитель.*

**CREATION OF THE INFORMATIVE EXCHANGE MECHANISMS AT FORMING OF
MARKET OF INNOVATIVE PRODUCTS AT REGIONAL LEVEL**

The question of improvement of informative exchange mechanisms by scientific and technical developments as a product at the innovation market is considered in the article. The authors make the accent on the satisfaction of the user's necessities by innovation product at regional level. Large attention taken the studying of role of research institutes in the process of forming of regional market of innovative technologies.

Keywords: *informative exchange, informative queries, innovation, innovative product, regional innovative market, mechanism, eventual user.*

© Фархшатова О.В., 2009
Автомобільно-дорожній Інститут ДВНЗ «ДонНТУ», Донецьк

МЕХАНІЗМ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано соціально-економічний механізм адаптивного управління для конкурентних переваг, а також компоненти та послідовність етапів процедури адаптивного управління, її інструменти та заходи.

Ключові слова: адаптивне управління, конкурентні переваги.

Актуальність проблеми. У процесі переходу до нових соціально-економічних умов підприємства зіштовхнулися із однією з головних проблем функціонування та розвитку підприємства - створення передумов для довгострокового виживання на ринку. Тобто широкий доступ до зовнішнього оточення приніс не стільки нові можливості, скільки нові ускладнення. А в умовах мінливого конкурентного середовища особливу актуальність набувають дослідження проблем гнучкості та адаптивної реакції підприємств у відповідь на виклики конкурентного оточення. Але складність проблеми міститься в нездатності сучасних підприємств орієнтуватися в ринковій ситуації.

Отже, актуальність проблеми зумовлена необхідністю оперативного прийняття адекватних управлінських рішень.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблема адаптивного управління нова, її вивчення лежить в основі робіт С. Біра, Ю.О. Петрова, О.В. Тичінського, В.В. Кузьменко, Д.В. Грішина, А.І. Парадовської, Є.Ф. Федорової, С.Б. Алексєєва, А.К. Доевої, М.О. Кизима, Т.С. Клебанової та інших.

Високо оцінюючи внесок відомих учених та економістів, разом з тим варто зазначити, що існують специфічні наукові обмеженості, які розкривають необхідність подальшого вивчення проблеми.

Мета роботи складається у визначенні та обґрунтуванні необхідності пристосування організаційно-економічного механізму адаптивного управління конкурентними перевагами підприємства (АУ КПП), який базується на комплексному динамічному підході.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж приймати адекватне управлінське рішення, тобто реагувати на зміни, підприємство повинно провести вичерпний аналіз проблем, що виникли, оцінити свою діяльність, виявити всі відхилення від норми та їх походження і лише після цього

обирати курс поведінки. Важливим компонентом вирішення цього питання є вивчення положення ринку галузі й аналіз конкурентного середовища.

Стійка позиція підприємства на ринку галузі є слідством процесу адаптивного управління конкурентними перевагами (АУ КПП). Для забезпечення ефективності процесу АУ КПП необхідно виявити складові процесу (рис. 1.1).

Складові процесу повинні функціонувати у визначеній послідовності, саме тому доцільно розкрити етапи процесу адаптивного управління конкурентними перевагами підприємства (КПП), простежити їх зв'язок та послідовність (рис.1.2).

Часто в керівництва існує омана про обізнаність щодо своїх конкурентів і необхідності постійного слідкування за ситуацією в галузі.

Ця помилка приводить до застою розвитку підприємства на певному етапі свого розвитку, про що керівництво розуміє лише після явного зниження обсягів продажу. Це пояснюється складністю чіткого визначення конкурентного положення.

Методики аналізу конкурентної позиції підприємства в галузі

Усі методики дослідження конкурентного положення підприємства можна класифікувати на дві групи: параметричні (на основі первинної інформації), рейтингові оцінки (використовуються відомості, отримані шляхом інтерв'ювання менеджерів і зведена фінансова звітність конкурентів, будується математична модель, на основі якої всі дані по конкурентах зводяться в коефіцієнтні показники).

Дослідження можна доповнити такою групою методик, які більш детально досліджують галузь, тобто поглиблений аналіз конкурентів і складання прогнозів розвитку галузі. Тут необхідна інформація, що розкриває внутрішні механізми роботи конкурента, тобто дані щодо кількісних і вартісних обсягів виробництва продукції з розбивкою на окремі номенклатурні позиції, плани виробництва, деталізовані дані з експорту та

відвантаження й т.д. На основі такої інформації можливо спрогнозувати модель поведінки конкурента, його майбутній стан.

Очевидна актуальність діагностики конкурентної позиції підприємства, повинна враховувати фактор дорожнечі інформації й запасу часу для ухвалення рішення. При визначенні складу використовуваних даних важливо постійно

зіставляти ці фактори й значимість одержуваних у ході аналізу результатів. Інакше кажучи, необхідно правильно визначити свою позицію щодо об'єктивних, але досить «дорогих» результатів, і «дешевих», але недостатньо точних, зіставивши все це згодом для ухвалення рішення.



Рис. 1.1. Складові процесу адаптивного управління конкурентними перевагами підприємства (КПП)

Отже, необхідність діагностики й аналізу галузі очевидна, та варіантів витрати фінансових коштів і часу багато. Потрібно вміти грамотно та своєчасно використати наявну інформацію та знання задля досягнення поставленої керівництвом підприємства мети.

Щоб отримати первинну оцінку позиції фірми на ринку, ясну оцінку чинностей будь-якого підприємства, дослідження мікро- та макросередовища підприємства, а також систематизувати всю наявну інформацію й, уявляючи ясну картину становища, приймати зважені рішення, що стосуються подальшого розвитку підприємства, використовують SPACE,

SWOT і PEST (STEP)-аналіз.

Етап оцінки стабільності ситуації на ринку має на увазі визначення, в якій із трьох можливих ситуацій на сьогодні функціонує підприємство (стабільність, невизначеність чи криза).

Аналізуючи конкурентні переваги підприємства виникає імовірність прояву двох ситуацій: перша – наявність КПП, друга – нечітка виразність КПП, тобто виявлення резервів та потенціалу КПП. Існує ще й третя ситуація – це коли конкурентних переваг у підприємства не виявлено, в такому випадку підприємство не є конкурентоспроможним і для подальшого аналізу не береться до розгляду.

МЕХАНІЗМ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВА

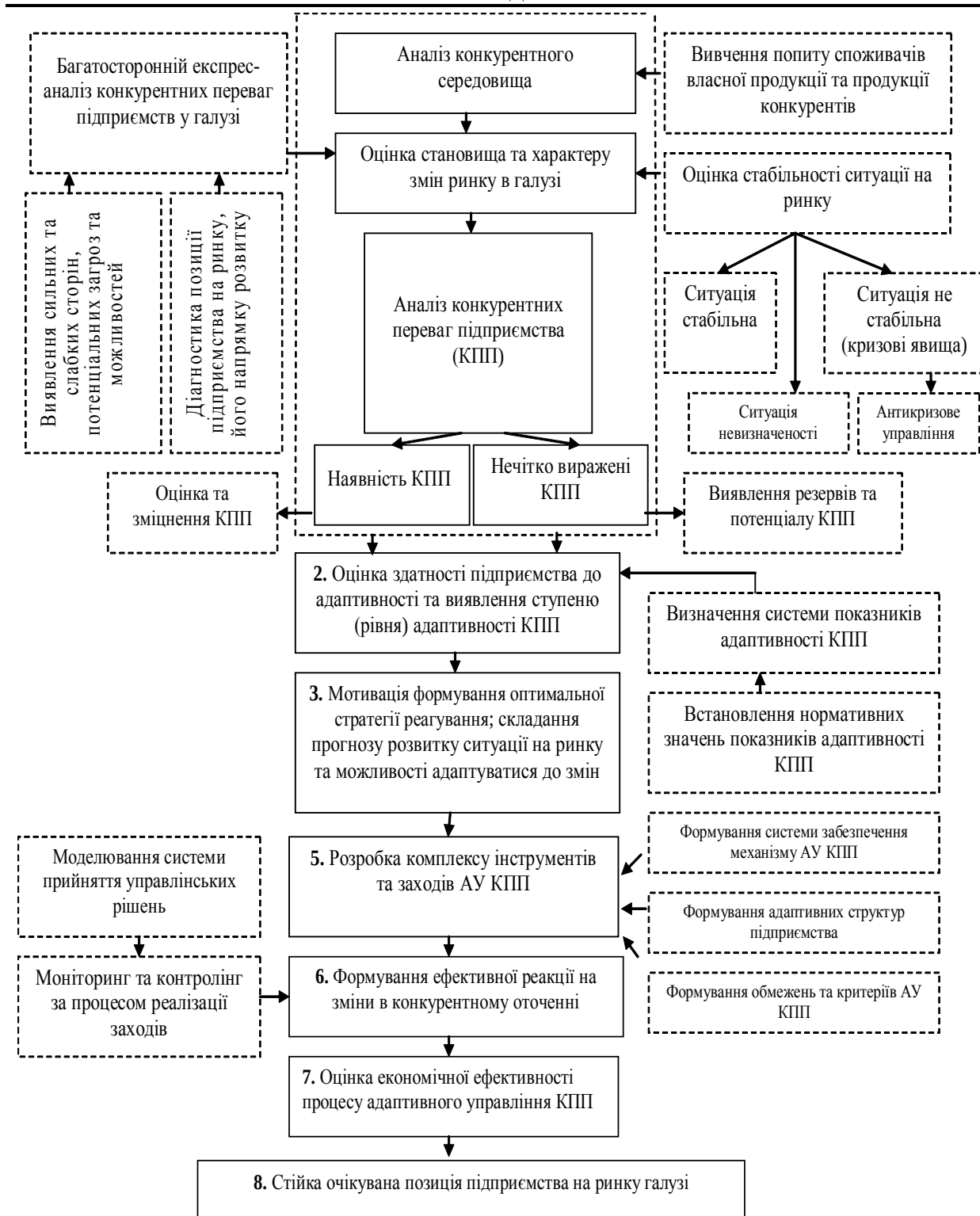


Рис. 1.2. Послідовність етапів процесу АУ КПП

В умовах посилення конкурентної боротьби вигірні позиції займають підприємства, які проводять зміцнення своїх конкурентних переваг. Усі підприємства, навіть стабільно працюючі, переживають дефіцит ресурсів, саме тому ресурси потрібно спрямовувати на зміцнення та

підтримку найбільш важливих конкурентних переваг.

Головними причинами слабого прояву конкурентних переваг є повільна адаптація внутрішнього середовища підприємств до вимог зовнішнього оточення, нездатність правильно

оцінити свій потенціал, повільність інноваційного розвитку та нераціональний розподіл ресурсів.

Найважливіше завдання процесу пошуку конкурентних переваг – це виявлення їх резервів і потенціалу. Потенціал – це джерела, можливості, засоби чи запаси, що можуть бути використані для виконання будь-якого завдання, досягнення встановленої мети; можливості будь-чого в конкретній галузі [1, с. 428].

Резерви конкурентних переваг - конкретні переваги, на які підприємство може розраховувати в будь-якій ситуації аби отримати нові (сили) можливості.

Отже, у результаті аналізу конкурентних переваг підприємство отримує загальну картину сьогоденного становища та існуючого потенціалу для подальшого розвитку. Але існування перспектив та резервів КПП, а також невразливе положення підприємства в конкурентному оточенні «сьогодні» ще не є гарантованим успіхом «завтра», бо в наш час підприємствам усе частіше доводиться приймати управлінські рішення в умовах невизначеності та ризику внаслідок швидких змін зовнішнього середовища.

Оцінка здатності підприємства до адаптивності та виявлення рівня адаптивності КПП.

Завжди існувала помилкова думка, що велике підприємство має більші перспективи виходу з конкурентної боротьби переможцем у порівнянні із дрібним, але за сучасних умов існування ринку принципові переваги в конкурентній боротьбі має той, хто спроможний швидко адаптуватися до змін. Будь-яке підприємство у процесі своєї діяльності постійно реагує на зміни в конкурентному оточенні, але здатність до ефективної адаптивної реакції притаманна далеко не всім учасникам ринкових відносин.

Отже, процес оцінки здатності підприємства до адаптивності треба починати з розрахунку показників адаптивності КПП, які сформовано у систему [2, с. 47], що допомагає виконувати процес адаптивного управління конкурентними перевагами підприємства шляхом своєчасної оцінки відповідності показників до їх нормативних значень, що спрощує процес прийняття управлінських рішень.

За даною системою розраховуються часткові показники адаптивності підприємства та їх нормативні значення, далі визначаються інтегральні значення по кожній групі показників, та зводяться до одного загального показника адаптивності [2, с. 47].

Етап розробки комплексу інструментів та заходів АУ КПП.

Головною метою цього етапу є розробка, вивчення й аналіз інструментів і заходів, що являються засобами подолання потенційно

можливих проблемних ситуацій, бо саме проблеми, які висуває перед підприємством зовнішнє оточення, визначають його поведінку в галузі.

Відповідно до конкретно встановленої ситуації та тенденцій розвитку керівництво підприємства має можливість вивчення широкого спектра напрямів реагування на перевероти та потрясіння. Основними та єдиними елементами реагування виступають заходи й інструменти адаптивного управління КПП (рис. 1.3).

Складання прогнозу розвитку ситуації на ринку. Мотивація формування оптимальної стратегії реагування

Головним питанням ефективного функціонування системи управління підприємством повинна бути можливість достовірного передбачення далекої та близької перспективи свого розвитку. Складання прогнозу розвитку ситуації на ринку має низку переваг: жорстка прив'язка показників у часі і в просторі; обґрунтування, деталізація, кожного показника прогнозу і його ув'язка один з одним (аргументованість завдання плану з боку забезпеченості фінансовими, матеріальними, трудовими ресурсами і т.д.).

Головною метою етапу прогнозування є виявлення потенційних ситуацій, що можуть привести до кризи або втрати конкурентних переваг підприємства. Структура прогнозування містить визначення контурів проблемних ситуацій та порівняння контурів поточних ситуацій із контурами проблемних ситуацій.

У цьому контексті із процесом прогнозування тісно пов'язаний процес мотивації. Така спорідненість пояснюється тим, що в загальному сенсі поняття «мотивація» характеризує стан, що спонукає об'єкт до дії (в нашому випадку - до прогнозування розвитку), тобто реагувати на будь-яку зміну.

Реакція на зміну може розвиватись у двох напрямках: пасивному й агресивному. Пасивна реакція виникає або коли підприємство не у змозі ніяк вплинути на результат зміни, або коли керівництво не хоче нічого діяти, аби впливати на подальший розвиток ситуації. Агресивна реакція викликана бажанням, спроможністю та знанням підприємства що саме та як потрібно робити. Але частіше виникає ситуація агресивної реакції, за якою стоїть незнання, що саме потрібно робити. У такому випадку підприємство заходить у безвихідь.

Саме кінцевий результат виробничо-господарської діяльності є критерієм ефективного управління підприємством. Тому існує необхідність поєднання процесу мотивації формування оптимальної стратегії реагування і з складанням прогнозу розвитку ситуації на ринку, що здатні гнучко й швидко реагувати на зміни в галузевому оточенні.



Рис 1.3. Комплекс інструментів і заходів АУ КПП

Формування ефективної реакції на зміни в конкурентному оточенні.

Перед керівництвом підприємства постає проблема вибору оптимальної (важливої «саме зараз») реакції серед широкого спектру реагування. Застосовуючи отриману інформацію в процесі прогнозу ситуації, підприємство формує

єдину адаптивну реакцію, яку на наступному етапі повинно оцінити за економічною ефективністю, що є свідченням ефективності процесу АУ КПП в цілому. Отже, стійка очікувана позиція підприємства на ринку галузі є доказом реально працюючого процесу адаптивного управління КПП.



Рис. 1.4. Узагальнена схема організаційно-економічного механізму АУ КПП

Для забезпечення взаємопов'язаності та збалансованості між усіма складовими процесу адаптивного управління конкурентними перевагами підприємства (КПП) потрібен організаційно-економічний механізм АУ КПП (рис. 1.4), який пропонується застосовувати у відкритих системах, що залежать від зовнішнього оточення, тобто підприємствах, які існують не за рахунок стабілізації процесів, а за рахунок постійного обміну зі своїм оточенням.

Висновки та перспективи подальших розробок. Отже, для адаптивного управління КПП необхідно застосовувати організаційно-економічний механізм, який базується на комплексному динамічному підході. Механізм АУ КПП має такі елементи: спостереження за станом конкурентного положення підприємства у галузі для відстеження і тимчасового виявлення потенційних ризиків і загроз діяльності

підприємства; формування принципів адаптивного управління для виявлення основних особливостей процесу АУ КПП; прогнозування розвитку ситуації; формування системи забезпечення; координацію моніторингу із контролінгом процесу АУ; комплекс інструментарію АУ КПП; систему внутрішньої мотивації формування оптимальної стратегії реагування та механізм прийняття управлінських рішень. Запропонований механізм може бути використаний як на макро-, так і на мікрорівні.

Запропонований механізм знижує можливі ризики підприємства, пов'язані із неминучими змінами навколишнього середовища; та втрати, що можуть спричинити наслідки кризових явищ; допомагає швидко реагувати на миттєві зміни в зовнішньому оточенні.

Список літератури

1. Бизнес: Оксфордский толковый словарь. Англо-русский. – М.: Издательство «Прогресс-Академия», Издательство РГГУ, 1995. – 734с.
2. Алексеев С.Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия: Моногр. – Донецк: ДонНУЭТ, 2007. – 170с.

Аннотация

Ольга Фархшатова

**МЕХАНИЗМ АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ
ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Предложена социально-экономический механизм адаптивного управления для конкурентных преимуществ, а также компоненты и последовательность этапов процедуры адаптивного управления, ее инструменты и мероприятия.

Ключевые слова: адаптивное управление, конкурентные преимущества.

Summary

Olga Farhshatova

**THE MECHANISM OF ADAPTIVE MANAGEMENT
TO COMPETITIVE ADVANTAGES**

In article the socioeconomic mechanism of adaptive management to competitive advantages is offer. The components and sequence of stages in procedure of adaptive management, its tools and measures are suggested.

Keywords: *adaptive management, competitive advantage.*

© Венгер Є.І., 2009

Чернівецький національний університет імені Ю.Федьковича, Чернівці

МІСЦЕ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У СИСТЕМІ КОМПЛЕКСУ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ

Розглянено питання визначення ролі маркетингових комунікацій у системі просування продукції та особливостей їх впливу на економічну діяльність суб'єктів ринку. Подано класифікацію комунікаційних процесів у сучасних економічних умовах. Визначено вплив методів стимулювання збуту на збільшення обсягу продажу товарів. Проаналізовано ефективність донесення комунікаційних звернень до цільової аудиторії.

Ключові слова: комунікатор, реципієнт, ATL-заходи, BTL-заходи, PR, комунікаційний процес, комунікаційна система, прямий маркетинг, персональні продажі, виставки.

Створення ефективної маркетингової комунікаційної системи є новою для українських підприємств сферою діяльності, що ставить багато теоретичних та практичних питань. Навіть в економічно розвинених країнах за наявності великого ринкового комунікаційного досвіду підприємств відчувається невдоволення ефективністю комунікаційних систем. Під впливом змін у ринковому середовищі, революційних зрушень в інформаційних технологіях комунікаційні системи підприємств відзначаються високою динамічністю.

Якість економічних рішень, обґрунтовані економічні прогнози залежать від інформації, якою володіє економічна система. Остання може мати серйозні проблеми через недостовірність або недостатність інформаційних даних. Нову інформацію вона мусить порівнювати з раніше отриманою, що відображає її економічний досвід. На підставі отриманої інформації економічна система має можливість адекватно й оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищах, а також прогнозувати власний розвиток у подальшому [2].

Маркетингові комунікації сучасні науковці досліджують насамперед на двох рівнях: фундаментальному та галузевому. У галузевому плані в рамках економічних досліджень комунікаційних процесів можна назвати праці таких авторів: Д. Аакер, Ф. Котлер, А. Пігу, Л. Телсер, Дж. Траут, Дж. Стіглер, Дж. Хікс та інших. Серед українських дослідників, які акцентовано вивчають ринкові комунікації, можна відзначити таких науковців, як А. Войчак, В. Герасимчук, Т. Діброва, О. Зозульов, Т. Лук'янець, Т. Почепцов, Т. Прима, Є. Ромат та інших. Названі автори природно спираються на досвід західної економіки, що має цінність у науковому плані, але створює певну теоретичну невідповідність реальним

сучасним умовам української економіки.

Наукове впорядкування суспільних знань щодо комунікаційних процесів потребує створення структурованої картини цих процесів. Класифікація комунікаційних процесів, комунікаційних відносин може здійснюватися за такими основними ознаками:

- за суб'єктами комунікаційного процесу. Цих суб'єктів можна типізувати в свою чергу за багатьма рисами (характеристиками) – статусними, особистісними, кількісними, професійно-кваліфікаційними, організаційно-правовими, результативними, фінансово-економічними тощо;

- за характером комунікаційних відносин. У даному випадку розглядається сила впливу основних сторін комунікаційного процесу – комунікатора та реципієнта. Так, комунікаційні процеси, які не мають зворотного впливу, можуть називатися односторонніми, а ті, що передбачають зворотний вплив, – двосторонніми;

- за цілями комунікації. У цьому плані також створюється великий простір для дослідників щодо формулювання можливих групових характеристик. Зокрема, такими можуть бути схилення реципієнта до придбання товару, залучення реципієнта до своєї думки, придбання знань, проведення часу. В такій постановці цілі виглядають дещо узагальнено, конкретний комунікаційний процес містить, як правило, групу явних і неявних, усвідомлюваних і неусвідомлюваних цілей, що мають форму достатньо чіткого очікуваного матеріального, інформаційного або емоційного результату спілкування, а також межі прийнятності результату. За ознаками цілей комунікації можна також розрізняти чесні комунікації та ганебні – маніпулятивні, егоїстичні, шахрайські;

- за засобами комунікації. Комунікації можуть бути з використанням вербальних (письмова, усна

мова) і невербальних (міміка, вигляд, предмети, зображення тощо) засобів передачі інформації. Канали (носії) комунікації можуть бути паперовими та електронними, формалізованими та неформалізованими тощо;

- за свідомістю участі: усвідомлювані (на рівні свідомості) і неусвідомлювані (на рівні підсвідомості);

- за ступенем завершеності: завершені, незавершені;

- за ставленням до партнера: ритуальні, дружні, формально-ділові, партнерсько-грайливі тощо;

- за простором спілкування: на різних дистанціях, при різному розташуванні партнерів один щодо одного, в кабінеті, на міському ринку, в магазині тощо;

- за специфікою: галузеві комунікації (комунікації в промисловості, будівництві, сільському господарстві, науці тощо), функціонально-управлінські комунікації (адміністративні рівні управління підприємством, комунікації в маркетингу, виробництві, управлінні персоналом тощо).

Стосовно ринку, методів управління ринковою діяльністю підприємств, організацій поняття „комунікації” абсолютно очевидно виходить за рамки простого вербального або невербального спілкування людей і передачі інформації від людини до людини. Ринкова маркетингова комунікаційна діяльність підприємства – це систематичне, комбіноване використання сукупності інформаційних зв’язків: „від пошуку ринкової інформації, вибору місії фірми, ринкового сегмента, каналів збуту і товароруху, визначення оптимальних умов по реалізації продукції до власне реклами і створення позитивного ринкового образу (іміджу) організації і її діяльності” [3].

Комунікаційне повідомлення (звернення) ринкового характеру в своїй історичній основі було присвячене саме донесенню інформації про товар (послугу) до споживача. Зі збільшенням як за числом, так і за різноманітністю можливостей, що надаються виробниками, завдання забезпечення того, щоб конкретна перевага товару (торгової марки, підприємства) буде помічена споживачами, стає все складнішим. Коли споживач „атакує” така велика кількість рекламної інформації, виявляється, що підприємств все більше залежить від успіху того комунікаційного впливу на споживача, з яким якості його продукту доносяться до уваги споживача. Усе більше зусиль спрямовується на те, щоб знайти способи більш ефективної передачі інформації споживачам. Чим більш диференційованою стає товарна пропозиція, тим більше вона вимагає переконливого і результативного характеру комунікації.

Тривалий час домінувала точка зору про

несумісність комунікаційного стимулювання покупок і конкуренції. В основі цієї позиції лежали, головним чином, дві обставини. Перша: в умовах домінування моделі абсолютно конкурентного ринку незмінно підкреслювалося, що умови досконалої конкуренції роблять стимулювання покупок безглуздом; навіть без реклами та інших комунікаційних заходів на конкурентному ринку за конкурентною ціною можна легко продавати продукцію [1]. Після цього формулювався другий, безумовно цікавий, висновок: оскільки досконала конкуренція ліквідує на принциповому рівні потребу в стимулюванні покупок, то там, де реклама або інші заходи по стимулюванню збуту насправді присутні, це повинне бути приписано монополістичним елементам ринкової структури. Отже, комунікаційне стимулювання покупок розглядалося не просто як можливе з причин відхилення від умов досконалої конкуренції, а як джерело появи монополістичних ознак в структурі ринку. Комунікаційне стимулювання покупок створює можливість окремому виробнику виділити свої продукти в свідомості споживачів, дозволяє йому створити для себе такий сегмент ринку, в якому він відчуває себе відносно захищеним від конкуренції.

Процеси комунікації відносяться до складних систем. Поняття маркетингового управління носить більш широкий характер, ніж маркетингові комунікації, але останні є надзвичайно важливою підсистемою маркетингової діяльності [5].

Маркетингові комунікації з певною умовністю можна поділити на дві групи: перша – рекламні інструменти (виділяють такі складові, як друковані засоби масової інформації, телебачення, радіо, відео, Інтернет, зовнішня реклама). Цю групу ще можна називати ATL-заходи (Above The Line). Друга група – різні форми стимулювання збуту, PR, прямий маркетинг, персональні продажі, виставки, упаковка тощо (ця група – BTL-заходи, Below The Line).

Співвідношення значення цих груп змінюється. Якщо на початку XX ст. виробники та торговці витрачали кошти на просування товару до споживача переважно за допомогою реклами, то у другій половині XX ст. – на початку XXI ст. значного поширення набули методи стимулювання збуту. У США стимулювання продажу існує вже понад 50 років. Це пов’язано з тим, що стимулювання продажу – ефективний і більш швидкий, аніж реклама, інструмент збільшення обсягів продажу. Недоліки полягають у звиканні покупців до стимулювання; вони чекають, коли потрібні товари стануть його об’єктами. Тому рекомендовано використовувати сезонність стимулювання збуту, пов’язувати його з порами року, річницями певних подій та святами [6].

Нові засоби зв’язку не тільки забезпечують

спілкування людей у будь-яких найвіддаленіших і важкодоступних місцях нашої планети, а й торкаються особистого життя кожного з нас. Сьогодні поняття «маркетингових комунікацій» часто сприймається як однобічний інформаційний вплив виробника на споживача з метою залучення його до купівлі товарів, що так чи інакше ототожнюється з просуванням продукції. Створення конкретного рекламного продукту вимагає також урахування ринкових реалій і маркетингових стратегій, а також стратегії позиціонування, яку має запропонувати підприємство-рекламодавець у креативному обговоренні.

Розуміння сутності та природи існування маркетингових комунікацій дасть можливість їх ефективніше використовувати, не спрямовувати зусилля тільки на просування продукції, а й на застосування їх для управління підприємством, налагодження партнерських стосунків між суб'єктами ринку.

Від характеру та інтенсивності рекламного тиску з боку конкурентів залежить і рівень уваги споживачів до самої рекламної інформації. Чим більше споживач контролює процес контакту з рекламою, тим імовірніший шлях обробки

інформації. Залежно від рівня знань і розуміння споживачем інформації про товар він схильний судити про рекламу чи інший засіб маркетингової комунікації, виходячи із периферійних чинників, а не аргументації [4].

Список літератури

1. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.
2. Войчак А.В., Примаков Т.О. Маркетингові комунікації в концепції відносин // Маркетинг в Україні. – 2003. – №3. – С.14–17.
3. Гут О.Є. Роль маркетингових комунікацій на підприємствах у сучасних ринкових умовах // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції „Сучасні наукові дослідження – 2006”. Том 23. Економічні науки. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – С. 72-74.
4. Діброва Т.Г. «Маркетинг в Україні», 2003р., №6, с.52
5. Примаков Т.О. Аналіз українського ринку маркетингових комунікацій // Маркетинг в Україні. – 2003. – №2. – С. 8-13.
6. Примаков Т.О. Маркетингові комунікації: Навчальний посібник. - К.: Ельга, Ніка-Центр, 2003.- 280 с.

Аннотация

Евгений Венгер

МЕСТО МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ КОМПЛЕКСА ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

Рассмотрены вопросы определения роли маркетинговых коммуникаций в системе продвижения продукции и особенностей их влияния на экономическую деятельность субъектов рынка. Подано классификацию коммуникационных процессов в современных экономических условиях. Определено влияние методов стимулирования сбыта на увеличение объема продаж товаров. Проанализирована эффективность донесения коммуникационных обращений к целевой аудитории.

Ключевые слова: коммуникатор, реципиент, ATL-мероприятия, BTL-мероприятия, PR, коммуникационный процесс, коммуникационная система, прямой маркетинг, личные продажи, выставки.

Summary

Yevgenij Venger

LOCATION MARKETING COMMUNICATIONS IN PROMOTION OF PRODUCTS

In the article the question of determination of role of marketing communications is considered in the system of promotion of products and features of their influence on economic activity of market subjects. Classification of communication processes is given in modern economic terms. Certainly influence of methods of sales promotion on the increase of volume of sale of commodities. Efficiency of report of communication addresses is analyzed to the having a special purpose audience.

Keywords: communicator, recipient, ATL-actions, BTL-events, PR, communication processes, communication systems, direct marketing, personal selling and exhibitions.

© Буднікевич І.М., 2009

*Чернівецький національний університет імені Ю.Федьковича, Чернівці
Інститут регіональних досліджень НАН України, Львів*

ФОРМУВАННЯ КОНТУРІВ КОМПЛЕКСУ МУНІЦИПАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ М. ЧЕРНІВЦІ

Розглянена можливість адаптації класичних підходів до комплексу маркетингу для формування теорії муніципального маркетингу. Уточнено комплекс муніципального маркетингу. Окреслені контури маркетингового комплексу муніципального маркетингу. Визначено ступінь важливості використання елементів комплексу маркетингу у забезпеченні функціональності муніципального маркетингу.

Ключові слова: муніципальний маркетинг, комплекс муніципального маркетингу, контур комплексу муніципального маркетингу, інтеграційні елементи комплексу маркетингу, синтетичні елементи комплексу маркетингу, філософія та місія міста, позиціювання міста.

Постановка проблеми. Довгий час як класичні суб'єкти конкурентної боротьби розглядалися країни, організації та підприємці, але поступово до їх складу були введені регіони, а в останні десятиріччя заговорили і про конкуренцію міст, навіть окремих сіл. Маркетинговий підхід у муніципальному управлінні дозволяє визначити та дати оцінку факторам конкурентоспроможності, уточнити місію та цілі управління міськими та сільськими поселеннями. Використання принципів маркетингу в муніципальному управлінні забезпечить виконання основної стратегічної мети – підвищення привабливості території, умов для комфортного, безпечного проживання та успішного ведення бізнесу. В своїх попередніх працях [1] ми розглядали структуру комплексу регіонального маркетингу, де вказували на необхідність її подальших досліджень, удосконалення в бік розширення чи, навпаки, агрегування. Конкретизація об'єкта дослідження на муніципальному рівні зумовила уточнення усього комплексу муніципального маркетингу – того набору змінних факторів маркетингу (структурних елементів маркетингу; засобів маркетингу; інструментів маркетингу; характеристик маркетингу; керованих параметрів маркетингу), які забезпечать зв'язок між органами муніципальної влади та споживачами (населенням, бізнесом, відвідувачами).

Ступінь розробки теми. Поняття «комплекс маркетингу» (marketing-mix) у науковий обіг увів у 1964 році професор Гарвардської школи бізнесу Нейл Борден (Neil H. Borden), визначаючи його як «пропорційне співвідношення зусиль, комбінацію заходів, проектного задуму та інтеграцію елементів маркетингу в програму, своєрідну «суміш», яка на основі оцінки ринкових

сил найбільшою мірою сприятиме організації в досягненні поставлених перед нею завдань і цілей» [2]. Сформована Н.Борденом модель «маркетингу - мікс» містила 12 елементів, які можна використовувати для розробки маркетингових програм, та 4 ринкові сили, які є запорукою їх успіху [3]. Ця модель була синтезована Е.Джеромом Маккарті (Jerry McCarthy) в досить просту модель «4Р» (продукт (Product), ціна (Price), просування товарів на ринку ((Promotion), доставка продукту до споживача ((Place)) [4], і в 1965 році презентовано в статті самого Н.Бордена «The Concept of the Marketing Mix» [5]. Активним популяризатором концепції «4Р», що підтверджує і дослідник, є Філіп Котлер, котрий сформулював своє досить розповсюджене визначення комплексу маркетингу як набору контрольованих змінних факторів (інструментів) маркетингу, сукупність яких організація використовує в прагненні викликати бажану відповідну реакцію з боку цільового ринку» [6]. На основі досліджень, присвячених класичному маркетингу Дж.Балмера, М.Бітнера, Л. Беррі, А.Ф.Вовчака, Є.П.Голубкова, Е.Константінідіса, В.Я.Кардаша, Ф.Котлера, К.Лавлока, Т.Н.Махрової, А.А.Старостіної, А.Ф.Павленка, С.В.Скибінського, Я.Шета, велика низка достатньо відомих і досить молодих учених формують теорію територіального маркетингу: О.Н.Герасименко, Н.Ю.Глинський, О.І. Дейнека, О.І.Карий, І.Максімова, Т. Марковські, М.А.Окландер, О.Панкрухін, Й.Рокіцкі, Т.В.Сачук, М.Фльорек, М. Чорнік, І.П.Чорна, Ю.П.Шаров, МА.Шромнік, А.Юняєва та інші. Дискусії щодо суті та структури комплексу муніципального маркетингу підтверджують важливість цього питання для становлення теорії

муніципального маркетингу та для практичної реалізації суб'єктами місцевого управління.

Цілі статті. У зв'язку з конкретизацією об'єкта дослідження на муніципальному рівні в даній статті ми ставимо за мету: розглянути можливість адаптації класичних підходів до комплексу маркетингу для формування теорії муніципального маркетингу; уточнити комплекс муніципального маркетингу, чіткіше окреслити контури маркетингового комплексу муніципального маркетингу; визначити ступінь важливості використання елементів комплексу маркетингу у забезпеченні функціональності муніципального маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Сучасні підходи до комплексу маркетингу давно вийшли за межі традиційних «4Р», сам Ф.Котлер у 1986 р. розширив комплекс маркетингу до «6Р», увівши два додаткові елементи: «public relations» (публік рилейшнз) та «politics» (політику), а у 2002 р. у своїй праці «Маркетинг місць. Залучення інвестицій, підприємств, жителів та туристів в місто, комуни, регіони та країни Європи» (Kotler Philip, Haider Donald H., Rein Irving J. Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations, Free Press, 2002) увів термін «маркетинг місць», трактуючи його як «діяльність, спрямовану на створення, підтримку та зміну відносин або поведінки клієнтів стосовно окремих місць». У рамках маркетингу взаємовідносин, у зв'язку зі збільшенням нематеріальної складової продукту, почала застосовуватися концепція «4Р+3Р», запропонована М.Бітнером (Bitner), яка, окрім основних чотирьох, містила додаткові елементи: «physical evidence» (фізичні атрибути) – матеріальне середовище, в якому надається послуга; «participants» (учасники) – усі присутні при наданні послуги, включаючи персонал та споживачів; «process» (процес) – сукупність процедур, механізмів, видів діяльності, необхідних для продукування послуги [7] (останні два елементи були попередньо розроблені в працях професора Техаського А&М університету Л.Беррі (Berry) [8]). Саме цей підхід може розглядатися вихідною філософією муніципального маркетингу, адже він передбачає, що продавець (органи місцевої влади) та покупець (жителі, бізнес, відвідувачі) є абсолютно рівними партнерами, і обидві сторони повинні отримати вигоду (соціальну, економічну, емоційну тощо) від встановлених партнерських відносин. Таку структуру комплексу маркетингу прийняв А. Шромнік (він замінив термін «participants» (учасники) на «personnel» (персонал)), назвавши її «новою формулою «маркетингу - мікс», яка найбільш адекватна маркетингу міста, оскільки «діяльність органів місцевого самоврядування

значною мірою зводиться до надання різноманітних послуг внутрішнім і зовнішнім клієнтам» [9, с. 72]. Поважаючи думку А.Шромніка, треба зазначити, що не тільки перелік функцій органів місцевого самоврядування значно ширший за послугові (є ще адміністративні, організаційні, соціальні, політичні), але й сама філософія їх призначення вища, оскільки полягає у формуванні довгострокових умов комфортного життя, сприятливого ведення бізнесу, результативного відвідування.

У 2004 році провідний міжнародний експерт маркетингу послуг К.Лавлок збагатив сервісну концепцію ще одним елементом – продуктивність та якість [10; 11]. Застосовуючи «човникову модель» К.Лавлока до теорії муніципального маркетингу, можна стверджувати, що усі міста знаходяться в конкурентній боротьбі в рівних умовах (оскільки діють у рамках спільного правового поля), і у всіх у наявності однаковий інструментарій для конкурентної боротьби – комплекс «8Р», де основним об'єктом уваги має бути не тільки ступінь ефективності процесу перетворення вхідних ресурсів у кінцевий результат – повнота, швидкість представлення муніципальних послуг, але й їх якісне надання – ступінь задоволення споживачів послугами, їх відповідність потребам, побажанням та очікуванням. Оскільки функції муніципальних органів влади пов'язані, в тому числі, і з наданням послуг членам громади (послугові), то необхідно розглядати теорію територіального маркетингу також і з точки зору якості, що дасть можливість диференціювати муніципальний продукт та забезпечити лояльність клієнтів – населення, бізнесу та відвідувачів.

У 1999 році Джон Балмер опублікував модель «10Р» – корпоративний маркетинг-мікс, що містить 10 елементів, які також можуть вписатися в систему муніципального маркетингу [12], адже місто можна розглядати як «квазікорпорацію» (місто є крупним власником земель і нерухомості; місто є учасником конкурентної боротьби на ринках товарів, послуг, ресурсів, інвестицій; місто взаємодіє з національними та транснаціональними корпораціями, торговельними мережами (ритейлом) тощо). Окрім чотирьох елементів системи «4Р», модель Балмера містить: філософію організації (Philosophy); персоналізацію (Personality); персонал (People, Personnel); виконання (Performance); сприйняття (Perception); позиціонування (Positioning). У статті Н.Ю.Глинського [13] розглянено праці польського дослідника М.Фльорека, який спеціально для маркетингу міста модифікував цей склад і отримав такий комплекс:

- ідентичність: засоби впливу на місцеве населення та бізнес з метою поглиблення їхньої

самоідентифікації з містом;

- партнерство: дії, скеровані на налагодження тісних стосунків і поглиблення співпраці з сусідніми містами (регіонами);

- мегапродукт: дії, скеровані на просторову оптимізацію міста, розвиток його інфраструктури і т. ін.;

- промоція: діяльність, скерована на просування конкурентних переваг міста серед зовнішніх щодо міста господарюючих суб'єктів і туристів;

- люди: елемент, який виконує координуючу роль щодо інших складових комплексу маркетингу міста [14, с. 114].

Отже, структуризація комплексу маркетингу в напрямку його адаптації до нових умов, зміни орієнтирів, урахування специфіки нових сфер і галузей діяльності охоплює увесь спектр ідей, спрямованих на його модифікацію, – від повного заперечення до максимального розширення всіляких «Р», уточнення та доповнення новими концепціями: 4«С», які представляють процеси мислення споживача: (товар - customer value (цінність для споживача), ціна – customer costs (витрати споживача), місце – customer convenience (доступність товару споживачу), просування – customer communication (поінформованість споживача) [15]; 4«А» Ягдіша Шета, які передують акту купівлі: awareness (обізнаність), acceptability (прийнятність), affordability (доступність); accessibility (легкість придбання) [16]; 4 «Е», які доповнюють «4Р» елементами гуманістичного маркетингу (етика маркетингу (ethics), естетика маркетингу (ethetics), емоції споживачів (emotions) та віданість (eternity) + інформаційні технології [17]); 4«S» для Web-маркетингу електронної комерції – «site» (сайт), synergy (синергія), «scope» (масштаб), «system» (система) [18; 19]; 4 «Р» промислового маркетингу: prospect (перспективні потреби), promise (переваги), product (товари та послуги), position (позиція) [20]; «7Р» освітньої сфери, в якій на доданок до традиційних елементів введено ще personal, process, physical surround (освітнє середовище).

Українські дослідники Л.В.Пан і О.К.Абрамович пропонують усі підходи до структури комплексу маркетингу об'єднати в чотири основні групи: 1) зорієнтовані на пропозицію з розширенням числа компонент; 2) зорієнтовані на пропозицію з урахуванням сфери діяльності компанії; 3) зорієнтовані на клієнта; 4) гуманістичні. Вони зазначають, що «зміна підходів до розробки комплексу маркетингу буде відбуватись в напрямку акцентування уваги в бік споживача, створення не товарів, а цінностей та посилення комунікації між компанією та споживачем» [21], що, на наш погляд,

справедливе і для муніципального маркетингу.

Теоретики територіального маркетингу вели спроби визначити дефініцію «комплекс маркетингу», сформувати його структуру, визначити маркетингові інструменти, які поліпшать якість управління і відповідно підвищать конкурентоспроможність території (регіону, області, міст, будь - якого іншого населеного пункту), хоча дехто з дослідників оминає це питання, зосереджується тільки на інструментах підвищення привабливості чи формування іміджу міста. Більшість визначень комплексу маркетингу базуються на трактуванні Ф.Котлера, запропонованого ним для споживчого маркетингу. Але для нетрадиційних видів маркетингу (тут ми згідні з Т.В. Сачук) «необхідно враховувати специфіку об'єкта застосування та особливий характер очікуваних ефектів діяльності» [22, с.39].

Про принципову відмінність територіального маркетингу від тактики маркетингу на мікрорівні управління зазначено в монографії І.Максимової [23, с.47]. На її думку, комплекс регіонального маркетингу як широкий арсенал засобів, які дозволяють найбільш оптимально приймати управлінські рішення, відіграє визначну роль у механізмі реалізації завдань підвищення ефективності задоволення потреб регіону. Вчена пропонує власне розуміння специфіки такого комплексу, розширюючи межі традиційної структури «4Р» ще одним елементом - «влада». Саме цей додатковий елемент забезпечить виконання основного завдання регіонального маркетингу - оптимізацію управління регіональним ринковим середовищем для розвитку підприємництва. На наш погляд, в своєму дослідженні авторка уникла конкретизації інструментарію, який дозволить реалізувати кожний з напрямків маркетингової політики регіону, але розробила маркетинговий механізм досягнення визначної мети – зростання рівня життя населення та обґрунтувала необхідність різнопланової спрямованості інтеграційного підходу в маркетингу територій - не тільки на поєднання зусиль, але й на узгодження інтересів (вигод) регіональних органів влади та бізнесу.

Т.В.Сачук [24, с.39] визначила комплекс засобів територіального маркетингу як сукупність керованих параметрів, маніпулювання якими дозволяє найкраще задовольнити потреби людини та економічних суб'єктів у суспільних благах, послугах і ресурсах території [25, с.39] і розробила комплекс територіального маркетингу, в який ввела усі чотири традиційні компоненти: територіальний продукт, ціна, локалізація та просування.

Українська дослідниця О.І. Дейнека на доданок до традиційного комплексу маркетингу

пропонує, як можливі, такі елементи: влада - як механізм впливу на загальні економічні процеси в регіоні; політика завданням якої є нормативно-правове забезпечення маркетингу регіону; публічність - для врахування рішень представників бізнесу і населення; людей, тобто висококваліфікований персонал органів регіональної влади [26]. Дещо інший варіант пропонує О.М. Герасименко, яка наголошує на недостатності класичної моделі маркетингу - мікс (4Р) щодо маркетингу території і обґрунтовує доцільність застосування розширеної моделі «7Р», в рамках якої додає політику використання персоналу, політику владних утворень, політику управління пропозицією території [27].

І.П.Чорна, структуруючи комплекс маркетингу території, наголошує на взаємозв'язках його окремих елементів. Поряд з функціональними (конкуруючими, субстантивованими (замінними), комплементарними,

якісними), часовими (паралельними, послідовними, такими що чергуються, змінюються), вчена виділяє ієрархічні взаємозв'язки як визначні, такі що пов'язані з конфліктом завдань окремих елементів і які провокують виникнення проблем при формуванні комплексу маркетингу [28]. Ми приймаємо вирішальну роль ієрархічних взаємозв'язків, але уточнюємо, що можна говорити про два контури комплексу маркетингу (рис.1):

- перший контур стосується чергування класичних елементів маркетингу -мікс: товар, ціна, комунікації та локалізація;

другий контур формується з додаткових елементів, котрі можна характеризувати як підтримуючі (похідні, доповнюючі, забезпечуючі) складові, усі інші «Р», «С», «Д» тощо та які використовуються ситуативно, у міру необхідності, і склад яких можна змінювати, вилучаючи та додаючи кожний окремо або цілими «модулями».

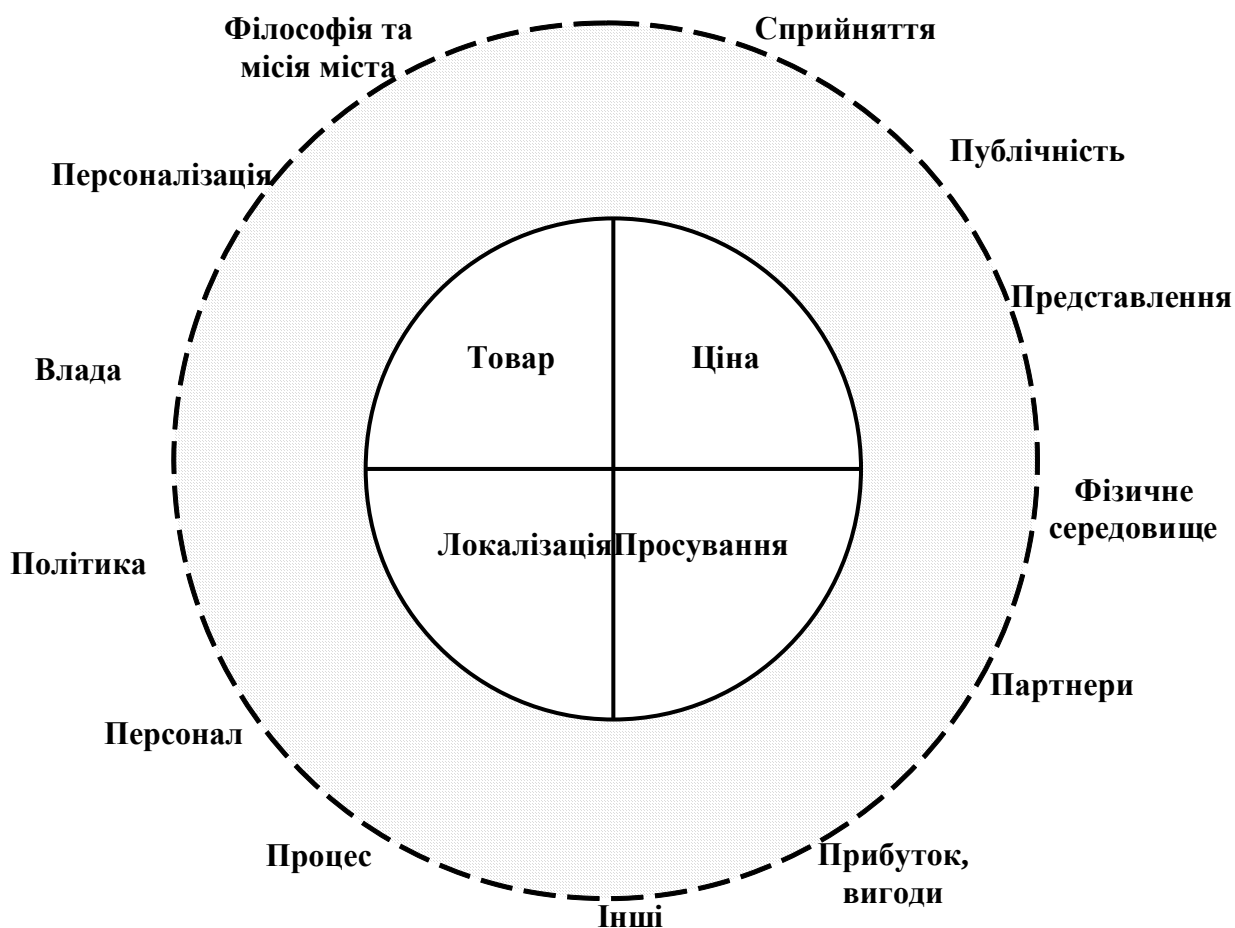


Рис.1. Контури комплексу муніципального маркетингу

Не претендуючи на оригінальність, ми визначаємо **комплекс муніципального маркетингу** (marketing-mix) як набір інструментів маркетингу, сукупність яких органи муніципального управління можуть контролювати і використовувати для задоволення потреб населення, бізнесу та відвідувачів міста, максимізуючи ефективність своєї діяльності. На наш погляд, комплекс муніципального маркетингу повинен включати: перший контур, який формується з класичних елементів (товар, ціна, місце, просування), складові якого можна контролювати, а порядок чергування елементів якого відображає послідовність реалізації основних маркетингових функцій [29]. Елементи цього контуру, на наш погляд, володіють інтеграційними властивостями, оскільки з легкістю формують мультиатрибутивні конструкції - муніципальний продукт, інтегровані засоби просування міста тощо.

Другий контур формується з підтримуючих модулів, які забезпечують умови успішної реалізації функцій муніципального маркетингу. Він є справжнім «міксом», містить і складові комплексу маркетингу послуг (особливо з огляду на думку деяких вчених про суть територіального маркетингу як маркетингу суспільних послуг), і компоненти корпоративного маркетингу - мікс, і багато інших складових, які хоч і не починаються на англійську літеру «р», але все ж дозволять сформувати сукупність практичних інструментів адаптації міста до ринкової ситуації та заходів впливу на ринок. Як зазначає Ф.Котлер, «можливість поповнити цей список існує завжди. Так що питання не в тому, які інструменти складають комплекс маркетингу, а, швидше, в тому, які саме інструменти найбільш важливі [30]», ми б доповнили в кожній конкретній ситуації, при реалізації кожної зі стратегій розвитку міста.

Ці додаткові елементи є комплементами класичного маркетингу - мікс і жорстко не прив'язані до жодного з них, що дає право назвати їх синтетичними, а сам контур характеризується як відкритий. Так, локальні (географічні) аспекти муніципального продукту можна розглядати і як місце для проживання, для розміщення бізнесу, для відвідування («place») і як «товар» («product») - курортне місто, індустріальне місто, портове місто, наприклад, географічне положення м.Чернівці можна продавати «як вікно в Європу», «логістичний місток», «перехрестя європейсько-азіатських шляхів» тощо. О.М. Герасименко звертає увагу, що географічне положення території може розглядатися як ціновий мікс («price»), оскільки різне положення території диктує і ціну розміщення [31]. Інструменти реалізації кожного з елементів маркетингу також синтетичні. Так, Інтернет-маркетинг відноситься і до розподілу, і

до комунікацій, ярмарки – до товарної, комунікаційної, збутової політики, є елементом процесу - механізмом продукування регіонального продукту.

Розглянемо окремі елементи другого контуру комплексу муніципального маркетингу, щоб зрозуміти їх важливість у реалізації концепції муніципального маркетингу. Філософія та місія міста (Philosophy) – ідея, яка підтримується та розвивається в місті. Наприклад, у «Стратегії підвищення конкурентоспроможності м.Чернівці» сформульоване таке стратегічне бачення: «Чернівці – це місто високорозвиненого та соціально інтегрованого підприємництва у сферах туризму, рекреації, послуг, наукомістких технологій, екологічно чистого виробництва та раціонального природокористування, освіти, науки та культури, що забезпечує гідний рівень життя громадян, реалізацію їхніх демократичних прав та свобод», а в «Стратегічному плані м.Чернівці» сформульовано його місію: «Екологічне чисте європейське соціально орієнтоване місто, високого рівня споживання, інтелектуального продукту, технологій і послуг, культурно-історичний, освітньо-науковий і туристичний центр», що вписується у формулу «місто для проживання, господарювання, відвідування». Реалізацію ідеї міста забезпечує його ментальний образ, муніципальна репутація, репутація товарів і послуг міста, професійна репутація органів місцевого самоврядування, які формують такий елемент комплексу маркетингу, як сприйняття (perception).

Позиціонування (positioning) – допомагає місту побачити, на яких напрямках діяльності і ринках збуту доцільно відіграти роль лідера вітчизняної економіки, на яких діяти в режимі партнерства, а з яких піти. Позиціонування міста тісно пов'язане з поняттям ідентифікації та персоналізації. Персоналізація (personality) містить комплекс елементів ідентифікації, які враховують існуючі в місті субкультури (резиденти та нерезиденти; національності та конфесії; споживачі, виробники, органи влади; населення та туристи тощо), що приводить до всебічної підтримки філософії міста. Філософія і місія повинні бути сформовані так, щоб кожний член громади відчув, що вони спрямовані персонально йому, а їх реалізація здійснюється саме для нього, фрази бачення та місії мають бути простими, зрозумілими, толерантними. Так, девіз герба Габсбургів «Viribus unitis» («Спільними зусиллями»), принцип толерантності в багатонаціональній Австро-Угорській імперії знайшов своє місце на прапорі Чернівців; щоб кожний член бізнес-середовища був упевнений, що знайде свою ринкову нішу для реалізації і своїх інтересів, і інтересів міста (наприклад, некоректно було б у «Стратегії підвищення конкурентоспроможності м.Чернівці» акцентувати

на створенні нових можливостей для бізнесу місцевих малих і середніх підприємств, оскільки одразу виникає питання щодо місця підприємств з інших територій та великого бізнесу. Той же ритейл у м.Чернівці відкрив крупні філії – «METRO», «Велика кишеня», відкрито найбільший в Україні торговельно-розважальний комплекс «Панорама»).

Кожний із учасників економічних і соціальних процесів муніципального рівня – населення, бізнес, інвестори, відвідувачі, органи місцевого самоврядування мають на меті отримати явні та неявні вигоди (profit). Економічні вигоди реалізуються у формі грошових потоків, що рухаються в регіоні по різноманітних каналах – через доходи до регіонального бюджету, через зростання купівельної спроможності населення; через стимулювання економічної активності, через розв'язання соціальних проблем регіону, соціальні вигоди – через зростання комфортності проживання, зростання якості суспільних благ,

підвищення привабливості для відвідування та туризму, формування сприятливих умов ведення бізнесу та інвестицій,

Висновки та напрямки подальших досліджень. Отже, як елементи комплексу муніципального маркетингу можна розглядати такі складові: муніципальний продукт (product); ціна муніципального продукту (price); локалізація муніципального продукту (place); просування муніципального продукту (promotion); філософія та місія міста (philosophy); сприйняття (perception); персоналізація (personality); доступність (convenience); публічність, гласність, презентативність (publicity); влада (power); політика (politics); персонал (people, personnel); процес (process); виконання (performance); фізичне середовище (physical evidence); партнери (participants); прибуток, інтереси (profit) та інші. У кожному з блоків муніципального маркетингу ступінь використання окремих елементів різний (табл.1).

Таблиця 1

Ступінь важливості використання елементів комплексу маркетингу у забезпеченні функціональності муніципального маркетингу

	Ступінь використання елемента в блоці		
	Для проживання	Для ведення бізнесу	Для відвідування
Муніципальний продукт	Високий	Високий	Високий
Ціна муніципального продукту	Високий	Високий	Середній
Локалізація муніципального продукту	Високий	Високий	Високий
Просування муніципального продукту	Середній	Високий	Високий
Філософія та місія міста	Високий	Середній	Високий
Сприйняття міста	Середній	Високий	Високий
Персоналізація	Високий	Високий	Високий
Публічність, гласність, презентативність	Середній	Середній	Високий
Муніципальна влада	Високий	Середній	Низький
Муніципальна політика	Середній	Високий	Низький
Процес	Низький	Високий	Низький
Персонал	Високий	Високий	Низький
Виконання	Високий	Високий	Високий
Фізичне середовище	Високий	Високий	Високий
Прибуток, вигоди, інтереси	Високий	Високий	Високий

Традиційні елементи комплексу маркетингу наповнюють змістом усі блоки муніципального маркетингу, конкретизують напрямки муніципальної маркетингової політики, забезпечують їх оперативними та тактичними інструментами. Саме ці елементи муніципального маркетингу-мікс найбільш взаємопов'язані, залежні, інтегровані. Додаткові елементи мобільні, синтетичні, легко комплементуються. Завдання муніципальних органів як суб'єкта маркетингу - максимально ефективно зміксувати елементи комплексу маркетингу, отримавши при цьому конкурентні переваги щодо міст-конкурентів. Складнощі цього процесу зумовлені, наприклад, обмеженим впливом органів самоуправління на формування муніципального продукту - товару в реальному виконанні, і водночас безмежними можливостями створення умов проживання, господарювання та перебування, вигод, які цілеспрямовано створює місто для інвесторів - товару з підкріплення. До того ж малі та середні міста України, на противагу великим та мегамістам, зможуть сформувати реальні конкурентні переваги тільки на основі включення в муніципальний продукт регіональних ресурсів. Так, м. Чернівці «продає» відвідувачам не тільки туристичні об'єкти міста, але й монастирі та церкви Чернівецької області - (Проект «Спільна культурна спадщина»), рекреаційні ресурси Вижицького та Путильського районів, придорожню інфраструктуру Кіцманського району тощо. Об'єктами муніципального маркетингу є не тільки населення міста, але й усе населення Чернівецької області, як споживачів, підприємців, відвідувачів та робочої сили (переважна кількість райцентрів та сільських поселень розміщена в 30-ти кілометровій зоні м. Чернівці). Локалізаційні ознаки Чернівецької області як прикордонної також зумовлюють інтеграційні процеси у сфері територіального маркетингу, що повинні враховувати «тенденції глобалізації та регіоналізації, але які надають перевагу національним та територіальним інтересам» [32]. Таким чином, врахування муніципальної специфіки при розробці має стати предметом окремого дослідження і лягти в основу створення та реалізації комплексного плану розвитку міста (стратегії розвитку міста).

Список літератури

- Буднікевич І.М. Структура комплексу регіонального маркетингу / І.М.Буднікевич //
- Борден Н. Концепция маркетинга-микс // в кн. «Классика маркетинга: Сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг» / Пер. с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревского. — СПб.: Питер, 2001. — С.529-538.
- Обзор статьи Н.Бордена «Концепция маркетинга-микс» [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://m-arket.narod.ru/Abstract/BordenMMix.html>
- McCarthy, E.J. (1964), Basic Marketing, Richard D. Irwin, Homewood, IL.
- Borden, N.H. (1965), The Concept of the Marketing Mix, in Schwartz, G., Science in Marketing, John Wiley & Sons, New York, pp. 386-97.
- Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга. Отвечает Филип Котлер / Філіп Котлер. — СПб: Олимп-Бизнес, 2006.- 224 с.
- Bitner M. J. Servicecapes: The Impact of Physical Surrounding on Customer and Employees// Journal of Marketing. 1992. Vol. 56. April. N 2. P. 57-71.
- Berry L. L. Services Marketing is Different / / Business. 1980. Vol. 30. May-June. P. 24-29.
- Szromnik A. Marketing Terytorialny. — Krakow: Oficyna, 2007. — 240 s.
- Lovelock Ch. H., Wirtz J. Services Marketing: People, Technology, Strategy. 5th ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2004.
- Лавлок К. Маркетинг услуг. /К.Лавлок.- М.: Вильямс, 2005.
- Маркетинг. Бизнес-класс. — СПб.: Питер, 2002.
- Глинський Н.Ю. Формування комплексу маркетингу міста [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/natural/VNULP/Logistyka/2008_623/09.pdf
- Florek M. Podstawy marketingu terytorialnego. — Poznan: Akademia ekonomiczna w Poznaniu, 2006. — 190 s.
- Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга. Отвечает Филип Котлер / Філіп Котлер. — СПб: Олимп-Бизнес, 2006.- 224 с.
- Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга. Отвечает Филип Котлер / Філіп Котлер. — СПб: , 2006.- 224 с.
- Махрова Т. Н. Гуманистическая модель маркетинга. — Владимир: Российская ассоциация маркетинга, 2003 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ram.ru/activity/comp/bp2003/files/std07.pdf>
- Constantinides E. Стратегический и операционный подход для создания вебсайта. Объяснение 4S Web Marketing Mix (4S Веб-маркетинг микс)[електронний ресурс] // http://www.12manage.com/methods_constantinides_4s_web_marketing_mix_ru.html
- Пан Л.В Комплекс маркетингу та його роль в умовах комунікаційної ери маркетингу / Л.В.Пан, О.К. Абрамович // Экономика Крыма. — 2008. - №25. — С.33-36.
- Пан Л.В Комплекс маркетингу та його роль

- в умовах комунікаційної ери маркетингу / Л.В.Пан, О.К. Абрамович // *Економіка Крима*. – 2008. – №25. – С.33-36.
- 21.Пан Л.В Комплекс маркетингу та його роль в умовах комунікаційної ери маркетингу / Л.В.Пан, О.К. Абрамович // *Економіка Крима*. – 2008. – №25. – С.33-36.
- 22.Сачук Т.В. Территориальный маркетинг / Т.В.Сачук. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.
- 23.Максимова И. Повышение эффективности управления социально-экономическими процессами в регионе: маркетинговый поход/ И.Максимова. – Волгоград: Изд-во ГОУВПО «ВАГС», 2004. – 464 с.
- 24.Сачук Т.В. Территориальный маркетинг. / Т.В.Сачук. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.
- 25.Сачук Т.В. Территориальный маркетинг. / Т.В.Сачук. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.
- 26.Дейнека О.І. Маркетинг регіону: основні визначення, підходи та проблеми/ О.І.Дейнека // *Вісник Львівського Національного університету. Серія економічна*. Вип.37 (1) – Львів, 2007. – С.372
- 27.Герасименко О.Н., Юняева М.А. Модель 7Р как инструмент оценки привлекательности бизнес-территории / О.Н.Герасименко, М.А.Юняева // *Современные аспекты экономики*. – 2008. – №8 (133). – С. 23-29.
- 28.Черная И.П. Территориальный маркетинг: Учебное пособие / И.П.Черная – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2005. – 188 с.
- 29.Палий В. Ф. Еще раз про маркетинг-микс, или не оставит ли наконец в покое концепцию 4р? / В.Ф.Палий // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2004. – №3. – С.
- 30.Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга. Отвечает Филип Котлер / Філіп Котлер. – СПб.: Олимп-Бизнес, 2006.- 224 с.
- 31.Герасименко О.Н., Юняева М.А. Модель 7Р как инструмент оценки привлекательности бизнес-территории / О.Н.Герасименко, М.А.Юняева // *Современные аспекты экономики*. – 2008. – №8 (133). – С. 23-29.
- 32.Черная И.П. Территориальный маркетинг: Учебное пособие / И.П.Черная – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2005. – 188 с.

Аннотация

Буднікевич І.М.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНТУРОВ КОМПЛЕКСА МУНИЦИПАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА Г.ЧЕРНОВЦЫ

Рассмотрена возможность адаптации классических подходов к комплексу маркетинга для формирования теории муниципального маркетинга. Уточнен комплекс муниципального маркетинга. Очерчены контуры маркетингового комплекса муниципального маркетинга. Определена степень важности использования элементов комплекса маркетинга в обеспечении функциональности муниципального маркетинга.

Ключевые слова: муниципальный маркетинг, комплекс муниципального маркетинга, контуры комплекса муниципального маркетинга, интеграционные элементы комплекса маркетинга, синтетические элементы комплекса маркетинга, философия и миссия города, позиционирование города.

Summary

Budnikевич I.M.

FORMING OF CONTOURS OF A MUNICIPAL MARKETING COMPLEX OF CHERNIVTSI.

Possibility of adaptation of classical approaches to a complex of marketing for formation of the theory of municipal marketing is considered. The complex of municipal marketing is specified. Contour of a marketing complex of municipal marketing are outlined. Degree of importance of use of elements of a complex of marketing in maintenance of functionality of municipal marketing is defined.

Key words: municipal marketing, a complex of municipal marketing, contour of a complex of municipal marketing, integration elements of a complex of marketing, synthetic elements of a complex of marketing, philosophy and city mission, city positioning.

ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА

УДК 519.866

© Григорків В.С., Скращук Л.В., 2009

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ТРАЄКТОРІЙ ДИНАМІКИ ВИРОБНИЧИХ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Розглядається проблема моделювання оптимальних траєкторій динаміки еколого-економічних систем. Запропоновано один з варіантів оптимізаційної динамічної моделі еколого-економічної взаємодії та варіаційний підхід до її розв'язання.

Ключові слова: оптимальна траєкторія, виробничі еколого-економічні системи, крайова задача, екологічно збалансована економіка.

Протягом останніх десятиліть, переслідуючи мету швидкого наукового, технологічного, індустріального та в першу чергу економічного розвитку, людство призвело планету до катастрофічного рівня забруднення навколишнього середовища. Розміри антропогенного впливу на навколишнє середовище на сьогоднішній день досягли критичної межі, що загрожує перевищенням самовідновлення природи. Якщо існуючий характер розвитку не зміниться, то може виникнути реальна загроза зникнення людини як біологічного виду.

Єдиним шляхом розв'язання зазначених проблем є перехід до економіки стійкого розвитку. Сучасну економічну систему потрібно розглядати як еколого-економічну, оскільки якими б не були підходи до характеристики економічних систем, усі вони б залишалися мертвою теорією без екологічної системи. Справді, жодне з економічних благ не може бути вироблене інакше як із сировини, вилученої із навколишнього середовища. Економічна система виникла, розвивається і функціонує в екологічній системі, а національна економіка є цілісною еколого-

економічною системою.

Саме тому для ефективного дослідження, оптимального розвитку та прогнозування еколого-економічних систем необхідний комплексний аналіз як економічних, так, водночас, і екологічних процесів. Найбільше поєднано дані процеси в інтенсивній моделі економічного розвитку, яка передбачає перехід до теорії сталого розвитку, як основи розв'язання гострих соціально-економічних і ресурсо-екологічних проблем.

Останнім часом вітчизняними економістами та екологами досить активно розробляються наукові основи еколого-економічної політики в Україні, яка спрямована на досягнення сталого розвитку. Так, одним із актуальних напрямків дослідження сьогодні є моделювання оптимальних траєкторій динаміки виробничих еколого-економічних систем, які і стали предметом нашого дослідження.

Для побудови оптимальних траєкторій динаміки виробничих еколого-економічних систем скористаємося динамічною моделлю Леонтьєва-Форда [1,2]

$$\begin{cases} x^{(1)}(t) = A^{(11)}x^{(1)}(t) + A^{(12)}x^{(2)}(t) + B^{(11)}\dot{x}^{(1)}(t) + B^{(12)}\dot{x}^{(2)}(t) + y^{(1)}(t), \\ x^{(2)}(t) = A^{(21)}x^{(1)}(t) + A^{(22)}x^{(2)}(t) - y^{(2)}(t), \\ t \in [0, T]. \end{cases} \quad (1)$$

У моделі (1) прийняті такі позначення: t – змінна часу ($[0, T]$ – заданий відрізок часу);

$$x^{(1)}(t) = (x_1^{(1)}(t), \dots, x_n^{(1)}(t))',$$

$$x^{(2)}(t) = (x_1^{(2)}(t), \dots, x_m^{(2)}(t))',$$

$$y^{(1)}(t) = (y_1^{(1)}(t), \dots, y_n^{(1)}(t))',$$

$$y^{(2)}(t) = (y_1^{(2)}(t), \dots, y_m^{(2)}(t))' \quad \text{– вектори-стовпці}$$

відповідно валового випуску основної продукції, знищених забруднювачів, кінцевої продукції, незнищених забруднювачів;

$$A^{(11)} = (a_{ij}^{(11)})_{i,j=1}^n \quad \text{– технологічна матриця}$$

витрат основної продукції на її одиничні випуски;

$$A^{(12)} = (a_{il}^{(12)})_{i,l=1}^{n,m} \quad \text{– технологічна матриця}$$

витрат основної продукції на знищення забруднювачів;

$$A^{(21)} = (a_{lj}^{(21)})_{l,j=1}^{m,n} \quad \text{– технологічна матриця}$$

випусків забруднювачів у процесі виробництва основної продукції;

$$A^{(22)} = (a_{ls}^{(22)})_{l,s=1}^m \quad \text{– технологічна матриця}$$

випусків забруднювачів у процесі знищення забруднювачів;

$$\dot{x}^{(1)}(t) = (\dot{x}_1^{(1)}(t), \dots, \dot{x}_n^{(1)}(t))' \quad \text{– вектор-стовпець}$$

абсолютних приростів основного виробництва (точка зверху над вектор-функцією означає її похідну);

$$\dot{x}^{(2)}(t) = (\dot{x}_1^{(2)}(t), \dots, \dot{x}_m^{(2)}(t))' \quad \text{– вектор-стовпець}$$

абсолютних приростів знищення забруднювачів;

$$B^{(11)} = (b_{ij}^{(11)})_{i,j=1}^n \quad \text{– матриця коефіцієнтів}$$

капіталомісткості основного виробництва;

$$B^{(12)} = (b_{il}^{(12)})_{i,l=1}^{n,m} \quad \text{– матриця коефіцієнтів}$$

капіталомісткості приростів допоміжного виробництва.

Можна вважати, що задані початкові стани

$$x^{(1)}(0) = x^{(1,0)} \geq 0, \quad x^{(2)}(0) = x^{(2,0)} \geq 0 \quad (2)$$

та бажані кінцеві стани

$$x^{(1)}(T) = x^{(1,T)} \geq 0, \quad x^{(2)}(T) = x^{(2,T)} \geq 0 \quad (3)$$

вектор-функцій випуску основної продукції та знищеного забруднення.

У (2), (3) нулями позначені нульові вектори відповідної розмірності.

Саме цей випадок розглянемо спочатку. Нехай

$$p^{(1)}(t) = p^{(1)}(t, x^{(1)}, x^{(2)}) = (p_1^{(1)}(t, x^{(1)}, x^{(2)}), \dots, p_n^{(1)}(t, x^{(1)}, x^{(2)}))' \quad \text{та}$$

$$p^{(2)}(t) = p^{(2)}(t, x^{(1)}, x^{(2)}) = (p_1^{(2)}(t, x^{(1)}, x^{(2)}), \dots, p_m^{(2)}(t, x^{(1)}, x^{(2)}))' \quad \text{–}$$

задані нелінійні невід'ємні вектор-функції вартостей (цін) компонентів кінцевої продукції та незнищених забруднювачів (збитків від викидів забруднювачів). Залежність $p^{(1)}$ і $p^{(2)}$ не лише від змінної часу t , але й від векторів випусків (пропозицій) $x^{(1)}$ і $x^{(2)}$ є абсолютно логічною і зрозумілою, тому в загальному випадку не можна нехтувати цим фактом. Величина

$$q(y^{(1)}, y^{(2)}) = q_1(y_1) - q_2(y_2)$$

є величиною (значенням в конкретний момент часу) доходу від реалізації кінцевого продукту, зменшеного на величину вартості витрат, пов'язаних з викидами забруднювачів у довкілля. Функцію $q_1(y_1)$ можна вважати монотонно

зростаючою та опуклою вгору (угнутою), а функцію $q_2(y_2)$ – монотонно зростаючою і опуклою вниз. Зауважимо також, що в частинному випадку функції $q_1(y_1)$, $q_2(y_2)$ можуть також бути лінійними, наприклад

$$q_1(y_1) = \langle p^{(1)}, y^{(1)} \rangle, \quad q_2(y_2) = \langle p^{(2)}, y^{(2)} \rangle, \quad \text{де } \langle \cdot, \cdot \rangle \quad \text{–}$$

операція скалярного добутку. Якщо просумувати (проінтегрувати) всі ці точкові доходи, то критерій знаходження оптимальних траєкторій еколого-економічної системи формалізується у вигляді задачі

$$\int_0^T \alpha e^{-\beta t} q(y^{(1)}(t), y^{(2)}(t)) dt \rightarrow \max, \quad (4)$$

де $\alpha e^{-\beta t}$ ($\alpha, \beta > 0$ – сталі) – дисконтуючий множник, що „співвимірює” величини доходів у різні моменти часу. Співвідношення (1)-(4) моделюють динаміку виробничої еколого-

економічної системи, для аналізу якої здійснимо деякі перетворення. Оскільки з (1) випливають рівності

$$y^{(1)}(t) = x^{(1)}(t) - A^{(11)}x^{(1)}(t) - A^{(12)}x^{(2)}(t) - B^{(11)}\dot{x}^{(1)}(t) - B^{(12)}\dot{x}^{(2)}(t), \quad (5)$$

$$y^{(2)}(t) = A^{(21)}x^{(1)}(t) + A^{(22)}x^{(2)}(t) - x^{(2)}(t), \quad (6)$$

то підставивши (5), (6) у функціонал (4), від задачі екстремум функціонала (1)-(4) перейдемо до задачі дослідження на

$$\begin{aligned} \Phi(x^{(1)}(t), x^{(2)}(t)) &= \int_0^T \alpha e^{-\beta t} f(t, x^{(1)}(t), x^{(2)}(t), \dot{x}^{(1)}(t), \dot{x}^{(2)}(t)) dt, \\ g(t, x^{(1)}(t), x^{(2)}(t), \dot{x}^{(1)}(t), \dot{x}^{(2)}(t)) &= \alpha e^{-\beta t} f(t, x^{(1)}(t), x^{(2)}(t), \dot{x}^{(1)}(t), \dot{x}^{(2)}(t)), \\ f(t, x^{(1)}(t), x^{(2)}(t), \dot{x}^{(1)}(t), \dot{x}^{(2)}(t)) &= \left\langle p^{(1)}(t, x^{(1)}(t), x^{(2)}(t)), x^{(1)}(t) - A^{(11)}x^{(1)}(t) - \right. \\ &\quad \left. - A^{(12)}x^{(2)}(t) - B^{(11)}\dot{x}^{(1)}(t) - B^{(12)}\dot{x}^{(2)}(t) \right\rangle - \\ &\quad - \left\langle p^{(2)}(t, x^{(1)}(t), x^{(2)}(t)), A^{(21)}x^{(1)}(t) + A^{(22)}x^{(2)}(t) - x^{(2)}(t) \right\rangle = \\ &= \left\langle (I^{(n)} - A^{(11)})' p^{(1)}(t, x^{(1)}(t), x^{(2)}(t)) - (A^{(21)})' p^{(2)}(t, x^{(1)}(t), x^{(2)}(t), x^{(1)}(t)) \right\rangle - \\ &\quad - \left\langle (A^{(12)})' p^{(1)}(t, x^{(1)}(t), x^{(2)}(t)) + (A^{(22)} - I^{(m)})' p^{(2)}(t, x^{(1)}(t), x^{(2)}(t)), x^{(2)}(t) \right\rangle - \\ &\quad - \left\langle (B^{(11)})' p^{(1)}(t, x^{(1)}(t), x^{(2)}(t)), \dot{x}^{(1)}(t) \right\rangle - \left\langle (B^{(12)})' p^{(1)}(t, x^{(1)}(t), x^{(2)}(t)), \dot{x}^{(2)}(t) \right\rangle, \end{aligned} \quad (7)$$

на множині всеможливих допустимих траєкторій $\{x^{(1)}(t), x^{(2)}(t)\}$ із закріпленими кінцями, тобто на множині (2), (3). Задача (2), (3), (7) є класичною задачею варіаційного числення. Необхідні умови екстремуму функціонала (7) формалізуються системою рівнянь Ейлера [3]

$$g_{x_j^{(1)}} - \frac{d}{dt} g_{\dot{x}_j^{(1)}} = 0, \quad j = \overline{1, n}, \quad (8)$$

$$g_{x_l^{(2)}} - \frac{d}{dt} g_{\dot{x}_l^{(2)}} = 0, \quad l = \overline{1, m}, \quad (9)$$

$$\begin{aligned} \text{де} \quad g_{x_j^{(1)}} &= \frac{\partial g}{\partial x_j^{(1)}}, \quad g_{x_l^{(2)}} = \frac{\partial g}{\partial x_l^{(2)}}, \quad g_{x_j^{(1)}} = \frac{\partial g}{\partial \dot{x}_j^{(1)}}, \\ g_{x_l^{(2)}} &= \frac{\partial g}{\partial \dot{x}_l^{(2)}}. \end{aligned}$$

Рівняння Ейлера (8), (9) можна також записати в еквівалентній формі

$$g_{x_j^{(1)}} - g_{\dot{x}_j^{(1)}} - g_{x_j^{(1)}\dot{x}_j^{(1)}}\dot{x}_j^{(1)} - g_{\dot{x}_j^{(1)}\dot{x}_j^{(1)}}\ddot{x}_j^{(1)} = 0, \quad j = \overline{1, n}, \quad (11)$$

$$g_{x_l^{(2)}} - g_{\dot{x}_l^{(2)}} - g_{x_l^{(2)} \dot{x}_l^{(2)}} \dot{x}_l^{(2)} - g_{\dot{x}_l^{(2)} \dot{x}_l^{(2)}} \ddot{x}_l^{(2)} = 0, \quad l = \overline{1, m}, \quad (12)$$

де $g_{\dot{x}_j^{(1)}}$, $g_{x_j^{(1)} \dot{x}_j^{(1)}}$, $g_{\dot{x}_j^{(1)} \dot{x}_j^{(1)}}$, $g_{\dot{x}_l^{(2)}}$, $g_{x_l^{(2)} \dot{x}_l^{(2)}}$, $g_{\dot{x}_l^{(2)} \dot{x}_l^{(2)}}$ – відповідні змішані другі похідні.

Для знаходження екстремалей, що задовольняють крайові умови, потрібно розв'язати крайову задачу (2), (3), (8), (9) або (2), (3), (11), (12).

Зауважимо, що у рівняннях (8), (9) чи (11), (12) припускається, що зафіксовані всі змінні, крім відповідно $x_j^{(1)}$ та $x_l^{(2)}$, тому вони є звичайними диференціальними рівняннями.

Задача (1)-(3), (7), розв'язок якої задовольняє умови (2), (3), (8), (9), матиме реальний економічний зміст, якщо ці розв'язки будуть невід'ємними і монотонно неспадними, тобто, коли

$$x^{(1)}(t) \geq 0, \quad x^{(2)}(t) \geq 0, \quad t \in [0, T], \quad (13)$$

$$\dot{x}^{(1)}(t) \geq 0, \quad \dot{x}^{(2)}(t) \geq 0, \quad t \in [0, T]. \quad (14)$$

$$q_1(y_1) = q_1(x^{(1)}(t) - A^{(11)}x^{(1)}(t) - A^{(12)}x^{(2)}(t) - B^{(11)}\dot{x}^{(1)}(t) - B^{(12)}\dot{x}^{(2)}(t)), \quad (16)$$

$$q_2(y_2) = q_2(A^{(21)}x^{(1)}(t) + A^{(22)}x^{(2)}(t) - x^{(2)}(t)). \quad (17)$$

Інакше кажучи, маємо варіаційну задачу (2), (3), (4), у якій функція $q(y^{(1)}, y^{(2)}) = q_1(y_1) - q_2(y_2)$ конкретизується співвідношеннями (16), (17), причому залежить лише від $x^{(1)}$, $x^{(2)}$, $\dot{x}^{(1)}$, $\dot{x}^{(2)}$.

Нехай $G(t, x^{(1)}, x^{(2)}, \dot{x}^{(1)}, \dot{x}^{(2)}) = \alpha e^{-\beta t} q(y^{(1)}, y^{(2)})$. Тоді необхідні умови екстремуму функціонала (4) деталізуються рівняннями Ейлера

Умови (14) – це так звані умови „незворотності” капіталовкладень.

Отже, у випадку, коли розв'язок крайової задачі (2), (3), (8), (9) задовольняє обмеження (13), (14), він буде розв'язком задачі (1)-(3), (7), (13), (14). Зауважимо також, що при

$$\begin{cases} x^{(1)}(T) = x^{(1,T)} \geq x^{(1)}(\Theta) & x^{(1,0)} \geq 0, \\ x^{(2)}(T) = x^{(2,T)} \geq x^{(2)}(\Theta) & x^{(2,0)} \geq 0, \end{cases} \quad (15)$$

замість умов (13), (14) достатньо виконання лише умов „незворотності” капіталовкладень (14).

Тепер розглянемо загальний випадок, коли функції $q_1(y_1)$ та $q_2(y_2)$ є нелінійними функціями доходу від випуску кінцевої продукції та витрат незнищених забруднювачів. Тоді з урахуванням (5) і (6)

$$G_{x_j^{(1)}} - \frac{d}{dt} G_{\dot{x}_j^{(1)}} = 0, \quad j = \overline{1, n}, \quad (18)$$

$$G_{x_l^{(2)}} - \frac{d}{dt} G_{\dot{x}_l^{(2)}} = 0, \quad l = \overline{1, m}, \quad (19)$$

$$\text{де} \quad G_{x_j^{(1)}} = \frac{\partial G}{\partial x_j^{(1)}}, \quad G_{\dot{x}_l^{(2)}} = \frac{\partial G}{\partial \dot{x}_l^{(2)}}, \quad G_{x_j^{(1)}} = \frac{\partial G}{\partial \dot{x}_j^{(1)}},$$

$$G_{\dot{x}_l^{(2)}} = \frac{\partial G}{\partial \dot{x}_l^{(2)}}.$$

Аналогічно до (11), (12) рівняння (18), (19) можна записати у вигляді

$$G_{x_j^{(1)}} - G_{\dot{x}_j^{(1)}} - G_{x_j^{(1)} \dot{x}_j^{(1)}} \dot{x}_j^{(1)} - G_{\dot{x}_j^{(1)} \dot{x}_j^{(1)}} \ddot{x}_j^{(1)} = 0, \quad j = \overline{1, n}, \quad (20)$$

$$G_{x_l^{(2)}} - G_{\dot{x}_l^{(2)}} - G_{x_l^{(2)} \dot{x}_l^{(2)}} \dot{x}_l^{(2)} - G_{\dot{x}_l^{(2)} \dot{x}_l^{(2)}} \ddot{x}_l^{(2)} = 0, \quad l = \overline{1, m}, \quad (21)$$

де $G_{\dot{x}_j^{(1)}}$, $G_{x_j^{(1)} \dot{x}_j^{(1)}}$, $G_{\dot{x}_j^{(1)} \dot{x}_j^{(1)}}$, $G_{\dot{x}_l^{(2)}}$, $G_{x_l^{(2)} \dot{x}_l^{(2)}}$, $G_{\dot{x}_l^{(2)} \dot{x}_l^{(2)}}$ – відповідні змішані похідні.

Шукані екстремалі $x^{(1)*}(t)$, $x^{(2)*}(t)$ (а значить і $y^{(1)*}(t)$, $y^{(2)*}(t)$) є розв'язками крайової задачі (2), (3), (18), (19) або (2), (3), (20), (21). У випадку, коли ці екстремалі задовільняють умови (13), (14), ми власне і отримаємо розв'язок задачі побудови оптимальних траєкторій динаміки виробничих еколого-економічних систем, що насправді моделюють оптимальну структуру виробництва в екологічно збалансованій економіці.

Заслуговує на увагу ще один важливий випадок поставленої перед нами задачі, коли цільовий функціонал не залежить від дисконтуючого множника $\alpha e^{-\beta t}$, тобто коли йдеться про задачу

$$\int_{t_0}^{t_m} q(y^{(1)}(t), y^{(2)}(t)) dt \rightarrow \max \quad (22)$$

на множині всеможливих допустимих траєкторій $x^{(1)} = x^{(1)}(t)$, $x^{(2)} = x^{(2)}(t)$ із закріпленими кінцями (мають місце умови (2), (3)). Тоді підінтегральна функція у (22) не залежить від t і рівняння Ейлера записується так:

$$q_{x_j^{(1)}} - \frac{d}{dt} q_{\dot{x}_j^{(1)}} = 0, \quad j = \overline{1, n}, \quad (23)$$

$$q_{x_l^{(2)}} - \frac{d}{dt} q_{\dot{x}_l^{(2)}} = 0, \quad l = \overline{1, m}, \quad (24)$$

$$\text{де } q_{x_j^{(1)}} = \frac{\partial q}{\partial x_j^{(1)}}, \quad q_{\dot{x}_j^{(1)}} = \frac{\partial q}{\partial \dot{x}_j^{(1)}}, \quad q_{x_l^{(2)}} = \frac{\partial q}{\partial x_l^{(2)}},$$

$$q_{\dot{x}_l^{(2)}} = \frac{\partial q}{\partial \dot{x}_l^{(2)}},$$

або

$$q_{x_j^{(1)}} - q_{x_j^{(1)} \dot{x}_j^{(1)}} \dot{x}_j^{(1)} - q_{\dot{x}_j^{(1)} \dot{x}_j^{(1)}} \ddot{x}_j^{(1)} = 0, \quad (25)$$

$$q_{x_l^{(2)}} - q_{x_l^{(2)} \dot{x}_l^{(2)}} \dot{x}_l^{(2)} - q_{\dot{x}_l^{(2)} \dot{x}_l^{(2)}} \ddot{x}_l^{(2)} = 0, \quad (26)$$

де $q_{x_j^{(1)} \dot{x}_j^{(1)}}$, $q_{\dot{x}_j^{(1)} \dot{x}_j^{(1)}}$, $q_{x_l^{(2)} \dot{x}_l^{(2)}}$, $q_{\dot{x}_l^{(2)} \dot{x}_l^{(2)}}$ – відповідні змішані похідні.

Крайова задача (2), (3), (23), (24) (чи (2), (3), (25), (26)), як і крайові задачі у попередніх ситуаціях, незважаючи на те, що в загальному випадку є досить складною і далеко не завжди може бути розв'язана точними методами, все-таки дає один з підходів до побудови траєкторій еколого-економічної динаміки і визначення «найкращих» з них у разі виконання умов (13), (14).

Варто також відзначити, що на складність крайових задач суттєво впливають функції $q_1(y_1)$ та $q_2(y_2)$. Властивості цих функцій, як правило, відтворюють загальні властивості функцій доходів та витрат, але їх аналітичні конструкції можуть бути різними, хоча в реальних ситуаціях ці функції зазвичай не є складними. Крім указаних вище функцій, звичайно на складність крайових задач впливає розмірність векторів випуску основної продукції, кінцевої продукції, знищених та незнищених забруднювачів, а також технологічних матриць випусків, витрат та коефіцієнтів капіталомісткості основного і допоміжного виробництв. Розмірність реальних задач залежить від рівня агрегування і адекватності відображення у цих задачах реальної дійсності, тому може коливатись від одиниць до десятків і сотень конкретних основних і допоміжних виробництв, а отже, змінних та співвідношень відповідних задач. У будь-якому випадку ця розмірність повинна бути узгоджена із можливостями сучасного математичного та комп'ютерно-інформаційного інструментарію, хоча при розв'язанні багатьох задач макрорівня проблеми розмірності не виникає. Підсумовуючи вщесказане, зазначимо, що запропонований у даній роботі підхід до моделювання траєкторій еколого-економічної динаміки виробничих систем базується на науково обґрунтованій методологічній основі, ефективність якої при вивченні еколого-економічних проблем апробована багатьма результатами сучасної науки.

Список літератури

1. Григорків В.С. Моделювання еколого-економічної взаємодії: Навчальний посібник. – Чернівці: Рута, 2007. – 84 с.
2. Григорків В.С. Моделювання економіки: Навчальний посібник. – Чернівці: ЧНУ, 2009. – 320 с.
3. Эльсгольц Л.Э. Дифференциальные уравнения и вариационное исчисление. – М.: Наука, 1969. – 424 с.

Аннотация

Григорків В.С., Скращук Л.В.

**МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ ТРАЕКТОРИЙ ДИНАМИКИ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Рассматриваются проблемы моделирования оптимальных траекторий динамики эколого-экономических систем. В ней предложен один из вариантов оптимизационной динамической модели эколого-экономического взаимодействия та вариационный подход к ее решению.

Ключевые слова: оптимальная траектория, производственные эколого-экономические системы, краевая задача, экологически сбалансированная экономика.

Summary

Grygorkiv V.S., Skrashyk L.V.

**MODELING THE DYNAMICS OF OPTIMAL TRAJECTORIES
OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC SYSTEMS**

The problem of modeling the dynamics of optimal trajectories of ecological and economic systems is analysed in the paper. It is prompted one of the options for optimization of dynamic models of ecological-economic interaction and variational approach to its solution.

Keywords: optimal trajectory, the production's ecological and economic systems, boundary value problems, ecologically balanced economy.

ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ З УРАХУВАННЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРУКТУРИ СУСПІЛЬСТВА ТА ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Запропоновано динамічну модель економіки з урахуванням економічної структури суспільства й екологізації виробництва. Ця модель дозволяє вивчити вплив елементів економічної структури й еколого-економічної взаємодії на процеси виробництва, споживання, ціноутворення та побудови економіки сталого розвитку.

Ключові слова: динамічна модель, економічна структура, екологізація виробництва, еколого-економічна взаємодія.

Сучасні дослідження економічних систем доводять, що економіка є складною динамічною системою, системою, що розвивається або еволюційною системою. Як відомо, нині в економічній науці розрізняють класичну (ортодоксальну, неокласичну) та еволюційну економіку (частинними варіантами еволюційної економіки є, зокрема синергетична і фізична економіка). Зазначимо, що як класична, так і еволюційна економіка базуються на ринкових відношеннях, тому є ринковими економіками, які не суперечать, а навпаки доповнюють одна одну. Основні положення класичної економіки полягають у тому, що: а) люди (виробники і споживачі) ведуть себе розумно і переслідують відповідну мету (мета виробників — максимізація прибутку, мета споживачів — максимальне задоволення потреб); б) ринкова рівновага (баланс попиту і пропозиції) реалізується в результаті балансу цілей виробників та споживачів (в математичних моделях цілі формалізуються у вигляді цільових функцій і допоміжних умов).

Базові положення еволюційної економіки полягають у тому, що: а) люди поведуться згідно з поведінковими реакціями, які інколи можна трактувати як прагнення до максимізації прибутку, а інколи ні (в математичних моделях еволюційної економіки поведінкові реакції формалізуються у вигляді функцій попиту, пропозиції, доходів, витрат тощо); б) ринкова рівновага досягається в результаті балансів попиту і пропозиції, доходів і витрат, однак ці функції змінюються з часом, тому рівновага ніколи не настає, хоча система постійно прямує до стану рівноваги.

Базові положення класичної та еволюційної

економік фактично сформували два підходи при розв'язанні економічних задач, зокрема в моделюванні економіки. Перший підхід випливає з положень класичної економіки, згідно з якими, задавши цільові функції, можна отримати відповідні функції економічної поведінки, а другий — з положень еволюційної економіки, згідно з якими функції економічної поведінки будуються на основі певних гіпотез та емпіричних даних, що відповідають реальній поведінці системи (саме тому цей підхід дозволяє описати і спрогнозувати ряд “неочікуваних” явищ, наприклад появу декількох стійких стаціонарних станів, появу нестійких станів і виникнення хаосу, перехід між станами, що в умовах першого підходу можна досягти лише тоді, коли цільові функції підібрані у спеціальним спосіб). Зауважимо, що перший підхід успішно реалізований, наприклад у працях [1-3], а другий — у праці [4], хоча взагалі кажучи у еволюційній економіці застосовуються обидва підходи. При побудові та застосуванні в реальній практиці запропонованої нижче моделі також можуть бути використані обидва підходи, але важлива роль тут відводиться другому підходу.

Перейдемо до формалізації й аналізу моделі економіки, в якій виробництво фактично ділиться на дві групи (два сектори) виробництва: А — основне (виробництво матеріальної продукції); В — допоміжне (утилізація екологічно небезпечних відходів (решток) або знищення забруднювачів). Надалі підприємства першої групи будемо називати основними, а підприємства другої групи — допоміжними. Функціонування допоміжних підприємств повністю залежить від

наявності виробничих решток у секторі А та їх пропозиції до утилізації. Будемо вважати, що в економічній системі суспільства беруть участь громадян, які розбиті на такі групи (кластери): пенсіонери ($n_0 = v_0 n$); працівники невиконавчих сфер, у тому числі сфер послуг ($n_1 = v_1 n$); працівники державних служб ($n_2 = v_2 n$); робітники основних підприємств ($n_3 = v_3 n$); власники основних підприємств ($n_4 = v_4 n$); робітники допоміжних підприємств ($n_5 = v_5 n$); власники допоміжних підприємств ($n_6 = v_6 n$). Зазначимо, що $v_i (i = \overline{0,6})$ — це частка кількості членів i -тої групи громадян в їх загальній кількості $\left(\sum_{i=0}^6 v_i = 1\right)$.

Припустимо також, що основні підприємства виробляють деякий агрегований матеріальний продукт, який споживають усі групи споживачів та деякий допоміжний (екологічно небезпечний) продукт, який у вигляді промислових решток (відходів) збувається з доплатою допоміжним підприємствам на утилізацію (знешкодження). Стосовно елементів суспільства (груп громадян), які формують економічну структуру, будемо вважати, що вони мають ліквідні заощадження (гроші, цінні папери) $z_i (i = \overline{0,6})$, які всередині кожної групи вважаються однаковими.

Заощадження z визначають відповідну фінансову спроможність $s = z/p$ у сфері попиту та пропозиції, де p — або ціна певного продукту або вартість деякої виробничої операції чи послуги. Зрозуміло, що економічні змінні, які визначають фінансову спроможність, є динамічними змінними. У нашому випадку заощадження (як фінансові засоби) витрачаються на купівлю основного агрегованого продукту ($\alpha_i z_i$) за ціною p_A , утилізацію виробничих решток ($\beta_i z_i$) за тарифом p_B , а також на виробничі потреби ($\gamma_i z_i$). Частки $\alpha_i, \beta_i, \gamma_i$ є невід'ємними величинами і задовольняють умову $\alpha_i + \beta_i + \gamma_i = 1 (i = \overline{0,6})$. Вважатимемо, що $\gamma_i = 0$ для $i = \overline{0,3,5}$, $\beta_i = 0$ для $i = \overline{0,3}$, та $i = 5, 6$. Крім того, нехай попит на основний продукт споживача $i (i = \overline{0,6})$ описується функцією попиту

$$Q_A = Q_A \left(\frac{\alpha_i z_i}{p_A} \right), i = \overline{0,6} \quad (\alpha_i z_i \text{ — частина}$$

заощаджень одного споживача i -тої групи, які можуть витратитись на споживання основного продукту), пропозиція виробничих решток (забруднювачів) представника сектора А до утилізації сектору В — функцією пропозиції-

$$\text{попиту } S_{AB} = S_{AB} \left(\frac{\beta_4 z_4}{p_B} \right) \quad (\beta_4 z_4 \text{ — частина}$$

заощаджень одного власника сектора А, які можуть бути спрямовані на утилізацію забруднювачів), кількість виробленого одним робітником сектора А основного продукту — виробничою функцією або функцією пропозиції

$$\text{основного продукту } F_A = F_A \left(\frac{\gamma_4 z_4}{p_A} \right) \quad (\gamma_4 z_4 \text{ —}$$

частина заощаджень одного власника сектора А, які можуть бути використані у виробництві основного продукту), кількість утилізованого одним робітником сектора В допоміжного продукту — виробничою функцією або функцією пропозиції утилізованого допоміжного продукту

$$F_B = F_B \left(\frac{\gamma_6 z_6}{p_B} \right). \text{ Будемо припускати також, що}$$

загальна кількість виробничих решток підприємств сектора А прямо пропорційна з деяким коефіцієнтом $\lambda (0 < \lambda < 1)$ до загальної кількості виробленої основної продукції (в розрахунку на одного робітника ця кількість рівна

$$\lambda F_A \left(\frac{\gamma_4 z_4}{p_A} \right)), \text{ а попит сектора В на утилізацію}$$

виробничих решток дорівнює їх пропозиції сектором А.

Приступимо до побудови моделі. Пенсіонери, працівники освіти, науки, культури, медицини, службовці, робітники основних і допоміжних підприємств отримують сталий дохід відповідно d_0, d_1, d_2, d_3 та d_5 (у натуральних одиницях ((н.о.)).

Граничний приріст заощаджень (або миттєва швидкість зміни заощаджень) пенсіонера у будь-який момент часу дорівнює різниці між його сталим доходом і видатками на споживання агрегованого продукту:

$$\frac{dz_0}{dt} = p_A \left[d_0 - Q_A \left(\frac{\alpha_0 z_0}{p_A} \right) \right], \quad (1)$$

працівника культури, освіти, науки, медицини, а також службовця, робітника основного та

допоміжного підприємств — різниці між їх сталим доходом, зменшеним на величину податку (податкова ставка k_0) і видатками на споживання агрегованого продукту:

$$\frac{dz_1}{dt} = p_A \left[d_1(1-k_0) - Q_A \left(\frac{\alpha_1 z_1}{p_A} \right) \right], \quad (2)$$

$$\frac{dz_2}{dt} = p_A \left[d_2(1-k_0) - Q_A \left(\frac{\alpha_2 z_2}{p_A} \right) \right], \quad (3)$$

$$\frac{dz_3}{dt} = p_A \left[d_3(1-k_0) - Q_A \left(\frac{\alpha_3 z_3}{p_A} \right) \right], \quad (4)$$

$$\frac{dz_5}{dt} = p_A \left[d_5(1-k_0) - Q_A \left(\frac{\alpha_5 z_5}{p_A} \right) \right]. \quad (5)$$

Власники підприємств, крім податку на дохід (ставка k_0), сплачують також податок на фонд

$$\begin{aligned} \frac{dz_4}{dt} = & \frac{p_A}{n_4} \cdot (1-k_0) \cdot \sum_{i=0}^6 n_i Q_A \left(\frac{\alpha_i z_i}{p_A} \right) - p_A Q_A \left(\frac{\alpha_4 z_4}{p_A} \right) - p_B S_{AB} \left(\frac{\beta_4 z_4}{p_B} \right) - \\ & - \frac{p_A}{n_4} \left[n_3 d_3 (1+k_1) + n_3 (\lambda_A + k_2) F_A \left(\frac{\gamma_4 z_4}{p_A} \right) \right], \end{aligned} \quad (6)$$

де

$p_A \sum_{i=0}^6 n_i Q_A \left(\frac{\alpha_i z_i}{p_A} \right)$ — загальна вартість (в грошових одиницях (г.о.)) основного продукту, закупленого всіма групами споживачів або дохід усіх власників підприємств сектора А від реалізації основного продукту;

$\frac{1}{n_4} \cdot (1-k_0) \cdot p_A \sum_{i=0}^6 n_i Q_A \left(\frac{\alpha_i z_i}{p_A} \right)$ — дохід одного власника підприємств сектора А від реалізації основного продукту, зменшений на величину відповідного податку;

$p_A Q_A \left(\frac{\alpha_4 z_4}{p_A} \right)$ — видатки (в г.о.) власника підприємств сектора А на особисте споживання цього продукту;

$p_B S_{AB} \left(\frac{\beta_4 z_4}{p_B} \right)$ — витрати (в г.о.) власника підприємств сектора А на знешкодження забруднювачів (утилізацію решток);

$p_A d_1 (1+k_1) = p_A (d_1 + k_1 d_1)$ — зарплата одного робітника сектора А, збільшена на величину податку на фонд заробітної плати;

$p_A n_3 d_3 (1+k_1)$ — зарплата всіх робітників

заробітної плати (ставка k_1), податок на додану вартість (ставка k_2) і додатково витрачають деякі кошти на виробничі потреби (частка витрат в основному виробництві λ_A , допоміжному — λ_B). Зміна заощаджень власника підприємств сектора А характеризується різницею між їх доходом від збуту виробленої продукції, зменшеним на величину податку та видатками на особисте споживання, утилізацію виробничих відходів, заробітну плату, податок на фонд заробітної плати, виробничі потреби, податок на додану вартість:

сектора А, збільшена на величину податку на фонд заробітної плати;

$\frac{p_A n_3 d_3 (1+k_1)}{n_4}$ — витрати (в г.о.) одного

власника підприємств сектора А на зарплату всіх робітників цього сектора та податок на фонд заробітної плати;

$n_3 F_A \left(\frac{\gamma_4 z_4}{p_A} \right)$ — кількість основного продукту (в н.о.), виробленого всіма робітниками підприємств сектора А, тобто сумарний основний продукт, що належить усім власникам підприємств сектора А;

$\lambda_A n_3 F_A \left(\frac{\gamma_4 z_4}{p_A} \right)$ — виробничі витрати (в н.о.) основного продукту власниками підприємств сектора А;

$k_0 n_3 F_A \left(\frac{\gamma_4 z_4}{p_A} \right)$ — податок на додану вартість власників підприємств сектора А;

$n_3 p_A (\lambda_A + k_2) F_A \left(\frac{\gamma_4 z_4}{p_A} \right)$ — вартість (в г.о.) сумарних витрат власників підприємств сектора А на виробничі потреби та податок на додану вартість;

$\frac{n_3}{n_4} p_A (\lambda_A + k_2) F_A \left(\frac{\gamma_4 z_4}{p_A} \right)$ — вартість (в г.о.)

витрат одного власника підприємств сектора А на виробничі потреби та податок на додану вартість.

Прирости заощаджень власників допоміжних (або екологічних) підприємств дорівнюють різниці між їх доходами від прийому на утилізацію виробничих решток сектора А (своєрідного “збуту екологічної продукції”), зменшеними на величину

податку та видатками на особисте споживання, заробітну плату робітників сектора В, податок на фонд заробітної плати, виробничі потреби (частка $0 < \lambda_B < 1$), податок на додану вартість, тому їх граничні прирости (миттєві швидкості зміни заощаджень) відповідно формалізуються рівнянням:

$$\begin{aligned} \frac{dz_6}{dt} = & \frac{n_4}{n_6} \cdot (1 - k_0) \cdot p_B S_{AB} \left(\frac{\beta_4 z_4}{p_B} \right) - p_A Q_A \left(\frac{\alpha_6 z_6}{p_A} \right) - \\ & - \frac{p_B}{n_6} \left[n_5 d_5 (1 + k_1) + n_5 (\lambda_B + k_2) F_B \left(\frac{\gamma_6 z_6}{p_B} \right) \right]. \end{aligned} \quad (7)$$

Змістова інтерпретація всіх складових рівняння (7) здійснюється аналогічно до інтерпретації рівняння (6), тому зупинятися на цьому питанні немає сенсу.

Динаміка ціни основного продукту залежить від різниці між попитом на нього та його пропозицією:

$$\frac{dp_A}{dt} = \theta_A \left[\sum_{i=0}^6 n_i Q_A \left(\frac{\alpha_i z_i}{p_A} \right) - n_3 F_A \left(\frac{\gamma_4 z_4}{p_A} \right) \right], \quad (8)$$

де θ_A — сталий коефіцієнт регулювання ціни, що відображає інерційність ринку.

Швидкість зміни тарифу p_B за утилізацію одиниці решток (ціни знищення забруднювача) також залежить від різниці між попитом на виробничі рештки та їх загальною пропозицією:

$$\frac{dp_B}{dt} = \theta_B \left[n_4 S_{AB} \left(\frac{\beta_4 z_4}{p_B} \right) - n_3 \lambda F_A \left(\frac{\gamma_4 z_4}{p_A} \right) \right], \quad (9)$$

де θ_B — сталий коефіцієнт регулювання ціни, що відображає інерційність ринку оплатного збуту виробничих решток на утилізацію,

$n_4 S_{AB} \left(\frac{\beta_4 z_4}{p_B} \right)$ — загальний попит на виробничі

рештки, який в нашому випадку збігається із загальною пропозицією цих решток до утилізації.

Величина запасу (σ) виробничих решток (у г.о.) у власника допоміжних підприємств змінюється пропорційно до різниці між взятою до утилізації (попитом) та утилізованою кількістю решток, тому рівняння динаміки запасів решток має вигляд:

$$\frac{d\sigma}{dt} = \frac{\delta}{n_6} p_B \left[n_4 S_{AB} \left(\frac{\beta_4 z_4}{p_B} \right) - n_5 F_B \left(\frac{\gamma_6 z_6}{p_B} \right) \right], \quad (10)$$

де δ — коефіцієнт інерційності ринку решток.

Надалі вважати, що $\frac{d\sigma}{dt} = 0$ якщо $\sigma(t) \leq 0$.

Доповнимо систему рівнянь (1)-(10) початковими умовами (умовами Коші):

$$z_i(t_0) = z_i^{(0)} (i = \overline{0, 6}), p_A(t_0) = p_A^{(0)}, p_B(t_0) = p_B^{(0)}, \sigma(t_0) = \sigma^{(0)}. \quad (11)$$

Отже, модель економічної динаміки з урахуванням економічної структури суспільства та екологізації виробництва побудована. У математичному плані дана модель є задачею Коші для системи звичайних диференціальних рівнянь. Розв'язок моделі (1)-(10), що задовольняє умови (11), дозволяє спрогнозувати динаміку заощаджень для вибраних груп власників, робітників та споживачів, динаміку ціни

основного (агрегованого) продукту та тарифу за утилізацію решток, а також динаміку запасів решток на допоміжних підприємствах, що в цілому дозволяє вивчити вплив економічної структури суспільства та екологізації виробництва на процеси виробництва, споживання та ціноутворення.

Зауважимо також, що у процесі побудови моделі (1) – (11) припускалось, що функції

економічної поведінки (функції попиту, пропозиції, виробничі функції) відомі, тому при всіх конкретно заданих параметрах модель (1) – (11) може бути роз'язана, зокрема за допомогою відомих числових методів [4,5]. Зрозуміло, що апіорі вважається, що всі рівняння моделі та модель у цілому є коректними в математичному плані.

Стосовно функцій економічної поведінки зазначимо лише, що проблема їх побудови заслуговує на окреме дослідження, що виходить за рамки даної роботи. Самостійне значення мають також питання ідентифікації параметрів моделі, без адекватного визначення яких неможливо отримати адекватні якісні результати.

Список літератури

1. Петров А.А., Поспелов И.Г., Шананин А.А. Опыт математического моделирования

- экономики. — М.: Энергоатомиздат, 1996. — 544с.
2. Технология моделирования экономики и модель современной экономики России / М.Ю. Андреев, И.Г. Поспелов, И.И. Поспелова, М.А. Хохлов — М.: МИФИ, 2007. — 262с.
3. Григорків В.С. Моделювання економіки: Навчальний посібник. — Чернівці: ЧНУ, 2009. — 320с.
4. Чернавский Д.С., Старков Н.И., Щербаков А.В. О проблемах физической экономики // УФН. — 2002. — Том 172, №9. — С. 1045-1066.
5. Диференціальні рівняння у прикладах і задачах: Навч. Посібник / А.М. Самойленко, С.А. Кривошея, М.О. Перестюк. — К.: Вища шк., 1994. — 455с.
6. Самарский А.А., Гулин А.В. Численные методы: Учеб. пособие для вузов. — М.: Наука, 1989. — 432с.

Аннотация

Буюк Л.М., Григорків М.В.

ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ С УЧЕТОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВА И ЭКОЛОГИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Предложено динамическую модель экономики с учетом экономической структуры общества и экологизации производства. Эта модель позволяет изучить влияние элементов экономической структуры и эколого-экономического взаимодействия на процессы производства, потребления, ценообразования и построения экономики устойчивого развития.

Ключевые слова: динамическая модель, экономическая структура, экологизация производства, эколого-экономическое взаимодействие.

Summary

Buyak L.M., Grygorkiv M.V.

DYNAMIC MODEL OF ECONOMY IN VIEW OF ECONOMIC STRUCTURE OF SOCIETY AND ECOLOGIZATION OF PRODUCTION

The dynamic model of economy is in-process offered taking into account the economic pattern of society and ecologization of production. This model allows to learn the influence of elements of economic pattern and ecology-economy cooperation on the processes of production, consumption, pricing and construction the economy of steady development.

Keywords: dynamic model, economic pattern, ecologization of production, ecology-economy cooperation.

ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ

Стаття присвячена експериментальним дослідженням моделі еколого-економічного росту за допомогою розробленого програмного забезпечення мовою Matlab.

Ключові слова: моделі еколого-економічного росту, мова Matlab

Економічний ріст – надзвичайно складне явище. Відомі економісти, автори теорій економічного росту, ясна річ, не претендували на створення всеохоплюючої та універсальної теорії. Тому кожна теорія або модель мають відповідні припущення та абстракції, які дозволяють виділити і вивчити найбільш суттєві фактори економічного росту. Головною метою економічного росту є збільшення обсягів економічних благ, що сприяє поліпшенню життя населення, створенню стабільної сприятливої соціально-політичної ситуації в країні, підвищенню її міжнародного авторитету. Економічний ріст – найважливіша мета суспільства, оскільки він дає збільшення додаткового продукту, який є єдиним джерелом розвитку самого виробництва, поліпшення споживання, розвитку науки, культури і освіти. Тільки економічний ріст створює умови для розв'язання проблеми обмеженості ресурсів, тільки розвиваюча економіка володіє здатністю задовольняти нові потреби суспільства і здійснювати програми боротьби із забрудненням навколишнього середовища без збитків для поточного споживання. У цілому економічний ріст є показником економічної потужності країни, центральним завданням всіх держав.

Моделі економічного росту займають значне місце в економіко-математичних дослідженнях ще з 30-х років XX століття. Зокрема, Е.Домар, Р.Харрод, П.Самуельсон, Р.Солоу, Ф.Рамсей, Нейман і ін. почали займатися уточненням і конкретизацією положень щодо проблем економічного росту та розробляли відповідні моделі. Розробивши такі макроекономічні моделі, можна аналізувати, планувати і прогнозувати взаємозв'язки між глобальними економічними показниками, до яких належать національний

дохід, трудові ресурси, виробничі фонди тощо. Макроекономічні моделі росту дозволяють виявити зміну зведених показників і дають цінну інформацію про темп і пропорції розвитку того чи іншого сектора економіки.

Усе більш актуальним стає перехід людства на сталий розвиток, коли балансуються потреби людства і можливості природи, узгоджується розгляд проблем стану середовища існування і його соціально-економічного розвитку. Тому взаємодія людського суспільства та природного середовища на будь-якому рівні повинна розглядатися в рамках єдиної еколого-економічної системи, що об'єднує взаємопов'язані соціальні, економічні та природні процеси. Одним з найкращих засобів у розумінні наслідків антропогенного впливу, що призводять до соціальних, економічних чи екологічних наслідків за тривалий період часу, є комплексний, різномасштабний, трансдисциплінарний підхід до еколого-економічного моделювання як на локальному, так на регіональному і глобальному рівнях [1-2].

Труднощі, що виникають при моделюванні еколого-економічних систем, носять не лише технічний, але принциповий характер, та обумовлюють необхідність поступового, поетапного переходу від моделей математичної економіки і математичної екології до еколого-економічних моделей. Наприклад, необхідність включення екологічних факторів у моделі економіки окреслюється при дослідженні ринкової рівноваги економічної системи. Подібна ситуація спостерігається у моделях економічного росту, які потребують уточнення в процесі екологізації економіки. Сформувавши умову екологічної рівноваги та вибравши критерій еколого-економічної динаміки, можна від моделей

економічного росту перейти до моделей економічного росту при наявності екологічних обмежень, тобто до моделей сталого розвитку.

Розглянемо еколого-економічну модель [3],

яка оптимізує величину капіталу виробничого підприємства, додатково зайнятого переробкою решток, при якому сумарне споживання досягає найбільшого допустимого значення:

$$\begin{cases} \int_0^T e^{-\delta t} u(t) (\gamma K(t) + \theta) dt \mapsto \max, \\ \dot{K}(t) = \gamma(1-u(t))K(t) + \theta(1-u(t)), \\ K(0) = K_0, \\ 0 \leq u(t) \leq 1, \end{cases} \quad (1)$$

де множник $e^{-\delta t}$ ($\delta > 0$ – заданий параметр) дозволяє врахувати ту обставину, що вартість віддаленого у часі споживання спадає (T – заданий момент часу); керування $u(t)$ ($0 \leq u(t) \leq 1$) зв'язане із невиробничим споживанням $C(t)$ співвідношенням $C(t) = u(t)(\gamma K(t) + \theta)$; $\gamma = \alpha - \beta\alpha - \mu$ ($\gamma > 0$), $\theta = v(1 - \beta)$, α , v – задані додатні параметри, $0 < \beta < 1$, $0 < \mu < 1$, K_0 – початкове значення капіталу K .

Особливістю моделі є те, що

- кінцевий випуск Y представлений лінійною залежністю від капіталу K :

$$Y = \alpha K + v,$$

де α , v – додатні параметри;

- витрати на ліквідацію забруднення $\tilde{V}$ на досліджуваному проміжку часу становлять фіксовану частку β ($0 < \beta < 1$) кінцевого випуску Y :

$$\tilde{V} = \beta(\alpha K + v);$$

- амортизаційні відрахування прямо пропорційні капіталу

$$A = \mu K,$$

де $0 < \mu < 1$ – заданий параметр;

- увесь кінцевий випуск розподіляється на чисті інвестиції, амортизацію капіталу, невиробниче споживання та витрати на боротьбу із забрудненням, тобто

$$Y = \alpha K + v = \tilde{J} + A + C + \tilde{V};$$

- невиробниче споживання задовольняє обмеження:

$$0 \leq C \leq (\alpha - \beta\alpha - \mu)K + v(1 - \beta);$$

- критерієм якості економічного розвитку на проміжку часу $[0, T]$ є сумарне

(інтегральне) невиробниче споживання:

$$J = \int_0^T e^{-\delta t} C(t) dt.$$

Модель (1) як задачу оптимального керування можна дослідити за допомогою класичного принципу максимуму Понтрягіна.

Для практичного застосування побудованої моделі розроблено програмне забезпечення мовою Matlab. В основу програмного забезпечення моделі покладено алгоритм, який полягає у реалізації таких дій:

1. заданні значень параметрів α , β , δ , μ , v , що описують еколого-економічну систему (1);
2. заданні значень капіталу K_0 у початковий момент часу t_0 ;
3. виборі тривалості T планового управління величиною капіталу $K(t)$;
4. обчисленні параметрів: $\gamma = \alpha - \beta\alpha - \mu$, $\theta = v(1 - \beta)$;
5. перевірі виконання умов $\gamma > \delta > 0$,

$$T + \frac{1}{\delta} \ln \left(1 - \frac{\delta}{\gamma} \right) > 0 \text{ (якщо умови порушено,}$$

то модель не має економічного змісту);

6. обчисленні моменту часу

$$\tau = T + \frac{1}{\delta} \ln \left(1 - \frac{\delta}{\gamma} \right), \text{ у який необхідно}$$

змінити керування величиною капіталу;

7. знаходженні оптимальної (планової) величини капіталу на відрізках часу $[0, \tau]$, $(\tau, T]$:

$$K^*(t) = \begin{cases} \left(K_0 + \frac{\theta}{\gamma} \right) e^{\gamma t} - \frac{\theta}{\gamma}, & t \in [0, \tau], \\ \left(K_0 + \frac{\theta}{\gamma} \right) e^{\gamma \tau} - \frac{\theta}{\gamma}, & t \in (\tau, T]. \end{cases}$$

Описаний алгоритм задає порядок обчислень, що необхідні для пошуку оптимального керування величиною капіталу виробничого підприємства, додатково зайнятого переробкою відходів, що призводить до збільшення загального споживання.

За допомогою розробленого програмного забезпечення виконується ряд експериментів, які досліджують модель, а також виконуються економічні закономірності оптимального керування споживанням в еколого-економічній моделі. У результаті цих експериментів з'ясувалося, що для оптимізації (збільшення) споживання продукту, виробленого в умовах одночасної переробки відходів, доцільно експоненційно збільшувати величину капіталу до деякої величини, після чого – зберігати розмір капіталу, залученого у виробництво, на сталому рівні. Цей висновок має особливо важливе значення в сучасних умовах, коли маркетингова поведінка виробників або ринкова поведінка споживачів призводять до дедалі інтенсивнішого споживання, а, отже – до прискореного „старіння” раніше купленого товару й до швидкого росту обсягів відходів (побутового сміття й промислових відходів). Як показують результати обчислювальних експериментів, за діючих умов розширення впливу маркетингової філософії необхідно експоненційно збільшувати виробничий капітал підприємств, зайнятих переробкою відходів, і одночасно підтримувати сталий розвиток двох галузей промисловості – виробництва продуктів, призначених для продажу на ринку кінцевим споживачам, і виробництва сировини для промислових підприємств шляхом утилізаційної переробки сміття. На жаль, нинішній розвиток виробництва і споживання потребує не лише становлення цієї другої галузі промисловості, а й її експоненційного росту.

Запропонована модель оптимізації споживання в умовах одночасного виробництва та переробки відходів – одна з концептуальних, у якій вплив маркетингової філософії й торгових методів просування товару на ринок збуту знайдено через оптимізацію (максималізацію) величини споживання, для чого застосовано метод, який ґрунтується на принципі максимуму

Понтрягіна. Практично знайдена оптимальна траєкторія моделі дає рекомендації щодо планування розмірів, та, можливо, структури капіталу окремого підприємства.

Як видно з траєкторії моделі (1), для успішного подолання наслідків експоненційного росту споживання з одночасним скороченням терміну споживчого використання товарів необхідно розпочати експоненційно прискорений розвиток переробної галузі (рис. 1). Крім того, через надмірне накопичення відходів і непропорційно слабкий розвиток галузі їх утилізації в суспільстві назріла нагальна проблема швидкого збільшення фондоозброєності підприємств, зайнятих переробкою відходів. Позитивний висновок, отриманий на основі побудованої моделі, полягає в тому, що в модельному експерименті легко досягнуто рівня фондоозброєності, при якому виникає баланс між обсягами збутих товарів і обсягами утилізованих відходів. Це дає оптимістичний прогноз щодо можливості подолання сучасної екологічної кризи.

Для досягнення балансу між споживанням й утилізацією необхідно підвищити фондоозброєність підприємств, зайнятих утилізацією. Тому постає актуальна задача, як реструктуризувати фінансові потоки, щоб досягнути експоненційного росту величини $K(t)$.

Отже, концептуальні дослідження майбутнього розвитку економіки мають охоплювати нову галузь, малоістотну для раннього періоду промислового розвитку – галузь переробки відходів на сировину для промисловості або їх утилізацію з метою захоронення в глибинах літосфери, які не досяжні для живих організмів Біосфери Землі.

З аналізу моделі можна отримати практичні рекомендації щодо планування роботи окремого виробничого підприємства, зайнятого додатковою переробкою відходів. Використовуючи побудовану модель, легко проектувати бізнес-план економічного розвитку, який ґрунтується на проекті фінансового плану, у якому закладено ріст капіталу $K(t)$, обчислений згідно алгоритму, тобто модель (1) є інструментом підтримки прийняття рішень при плануванні роботи виробничого підприємства, для якого визначена стратегічна задача – зберегти баланс між спожитими ресурсами й обсягами перероблених відходів. З ілюстрації розв'язку моделі (1) (рис. 1) видно, що застосований метод дає ефективні рекомендації щодо управління структурою капіталу

підприємства, розробки його поточних фінансових планів, проектів бюджету й стратегічних бізнес-

планів зваженого сталого росту як товарного виробництва, так й утилізації відходів.

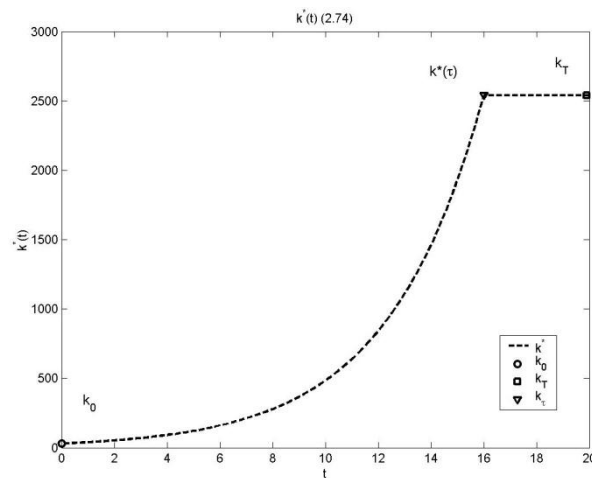


Рис. 1. Ілюстрація оптимальної траєкторії
еколого-економічної моделі (1)

Цікаво, що розв'язок цієї задачі економічного планування й державного регулювання має додаткову особливість, яка не зустрічається в інших галузях промислового виробництва. Підприємство з утилізації відходів, як звичайне виробництво, продає сировину (отримує дохід), отриману шляхом технологічної переробки відходів, але збираючи відходи, не платить за них (як інші підприємства, що купують сировинні ресурси), а навпаки, отримує дохід за те, щоб забрати у споживачів основного товару цей товар після його використання, коли він перетворюється на сміття. Втім, така фінансова особливість роботи відома з часу становлення систем очистки побутових стоків в містах, інша річ, що тепер подібна задача постала перед однією з основних складових економіки – галуззю повномасштабного перероблення раніше збутого товару.

Побудована еколого-економічна модель дозволяє планувати експерименти з дослідження залежностей оптимальних розв'язків від параметрів, що входять у модель – параметрів виробничих функцій, параметрів системи моделюючих рівнянь, початкових умов, кінцевого (бажаного планового) значення керованої величини. У зв'язку з цим було розроблено комплекс програм управління обчислювальними експериментами з розробленими моделями, які призначені для встановлення залежностей K^* від параметрів, що входять у моделюючі рівняння.

Експериментально виявлено, що збільшення параметра α (що відображає лінійну залежність збільшення доходу від росту капіталу), призводить до того, що в еколого-економічній системі необхідно триваліший час експоненційне піднімати величину капіталу (котрий вкладають у потреби виробництва та утилізації), при цьому також піднімається величина фондоозброєності, при якій продаж товару збалансований з утилізацією відходів (рис. 2 а)). Причому час τ , коли експоненційний плановий ріст капіталу досягає сталої величини (котра відповідає умові балансу «розхід товару – накопичення відходів») збільшується сповільнено, а величина цього капіталу, при якому настає названий баланс, – зростає прискорено. Цей висновок ускладнює фінансове планування на окремому підприємстві, адже йдеться про триваліший проміжок часу, протягом якого необхідно вкладати підвищені зусилля, фінансові та економічні, для досягнення «екологічного балансу в умовах сталого росту». Проте, на макрорівні ця закономірність дає оптимістичні висновки: ріст ефективності капіталу за умов спрямування його частки на утилізацію, не лише веде до «екологічного балансу», а й сприяє, тому, що його момент τ настає швидше (сповільнений ріст τ), а загальна продуктивність економіки продовжує сталий ріст (прискорена зміна K^*) (див. рис. 2 б)).

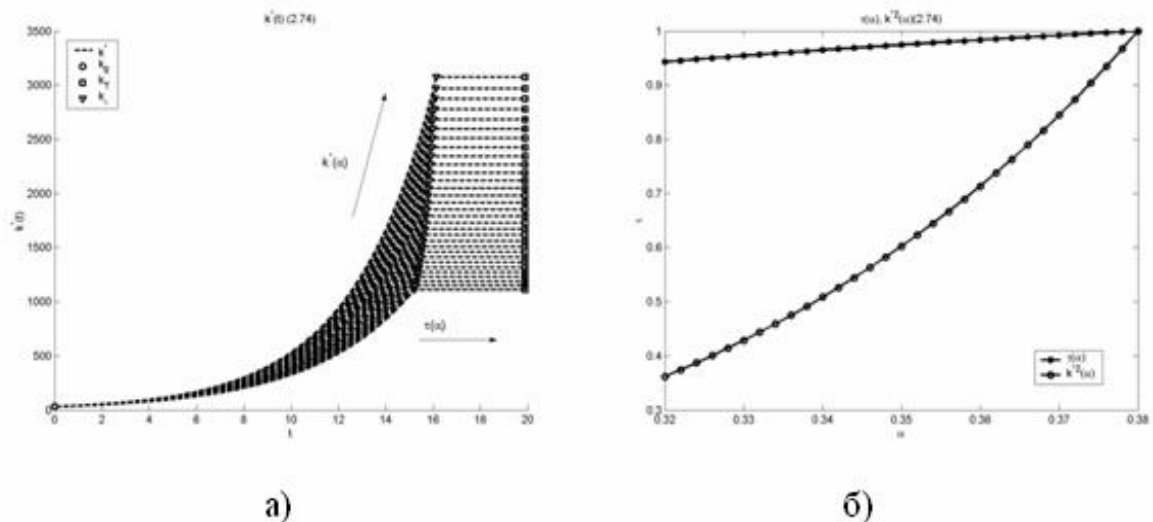


Рис. 2. Ілюстрації залежності розв'язків моделі (1) від параметра α (коефіцієнта виробничої продуктивності капіталу). Стрілками показано напрям збільшення параметра α . Рисунок (б) ілюструє відповідну відносну зміну значень τ , $K^*(\tau)$

У другому експерименті розкрито динамічний вплив частки доходів, спрямованих на утилізацію β , на зміну моменту часу τ , коли настає «екологічний баланс» і величину капіталу K^* при цьому (рис. 3 а)). З'ясувалося, що збільшення параметра β приводить до ефекту, типового для перерозподілу напрямів фінансових потоків: підприємство швидше досягає умов «екологічного балансу», але при цьому загальний рівень фондоозброєності знижується. Цей висновок не приводить до однозначного позитивного чи негативного висновку, адже задача полягає в тому, щоб швидше досягнути τ при найбільшому K^* . За таких умов експерименти з моделлю, проілюстровані на рис. 3 слугують засобом для пошуку оптимальної величини параметра β , при якому буде досягнуто оптимального вибору у такій багатокритеріальній задачі з протиречивими критеріями оптимальності. Тобто за допомогою моделі (1) легко експериментально знайти значення частки капіталу, спрямованого на утилізацію, так, щоб досягнути прийнятних співвідношень між τ і K^* .

У моделі (1) параметр δ відображає швидкість зносу купленого товару або суб'єктивну схильність споживачів замінити раніше куплений товар на новий. Збільшення цього параметра, згідно експериментальних досліджень (рис. 4), має однозначно негативний вплив на стан економіки.

Він сильно проявляється у зниженні фондоозброєності K^* при умовах «екологічного балансу», і у слабкому скороченні часу вкладання коштів на переробку відходів. Тобто інтенсивне споживання (швидка заміна нових товарів на інші) за умов наявності виробництва, які намагаються утилізувати «викинуті» товари має однозначно негативний макроекономічний наслідок – знижується K^* . Така поведінка дає вигоду «виробничій системі» лише, коли в суспільстві не існує переробки відходів. Цей, на перший погляд парадоксальний висновок, вказує на те, що маркетингова філософія і поведінка в дійсності є глухим кутом для макроекономіки, зайнятої переробкою відходів. Макроекономічно вигідніше стимулювати довготривале використання товару, при цьому кошти, які були потрібні для переробки відходів, будуть спрямовані в основне виробництво. Хоч схильність до інтенсивного споживання й дещо скорочує час τ досягнення екологічного балансу, проте таке скорочення у відносних вимірах на 2-3 порядки менше за одночасне зниження K^* . Тобто сподівання, що прискорене споживання дасть доходи, які покриють витрати на утилізацію, є ілюзією. Навпаки, довготривале використання товарів зменшує потребу в коштах на їх переробку. Саме цей тип поведінки виводить з існуючої економічної кризи.

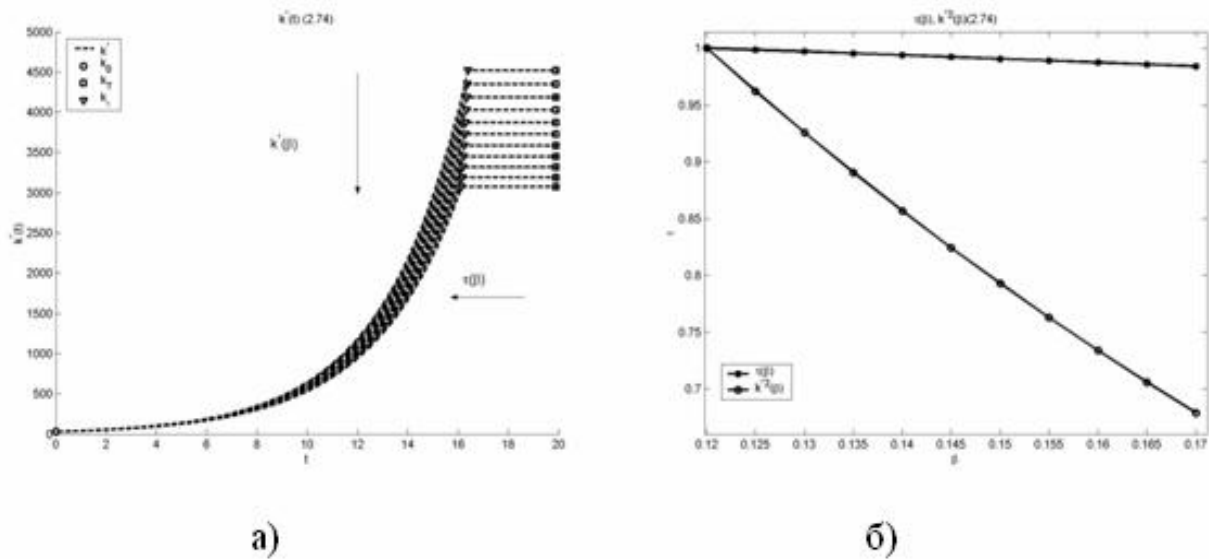


Рис. 3. Графік (а) залежності розв'язків моделі еколого-економічного управління, оптимізованого за споживанням, (1) від параметра β (частки доходу, вкладеного у переробку решток). Стрілками показано напрям збільшення параметра β . Рисунок (б) ілюструє відповідну відносну зміну значень τ , $K^*(\tau)$. Видно, що збільшення цього параметра приводить до спаду $K^*(\tau)$, скорочує тривалість оптимального управління, розрахованого на основі принципу Понтрягіна

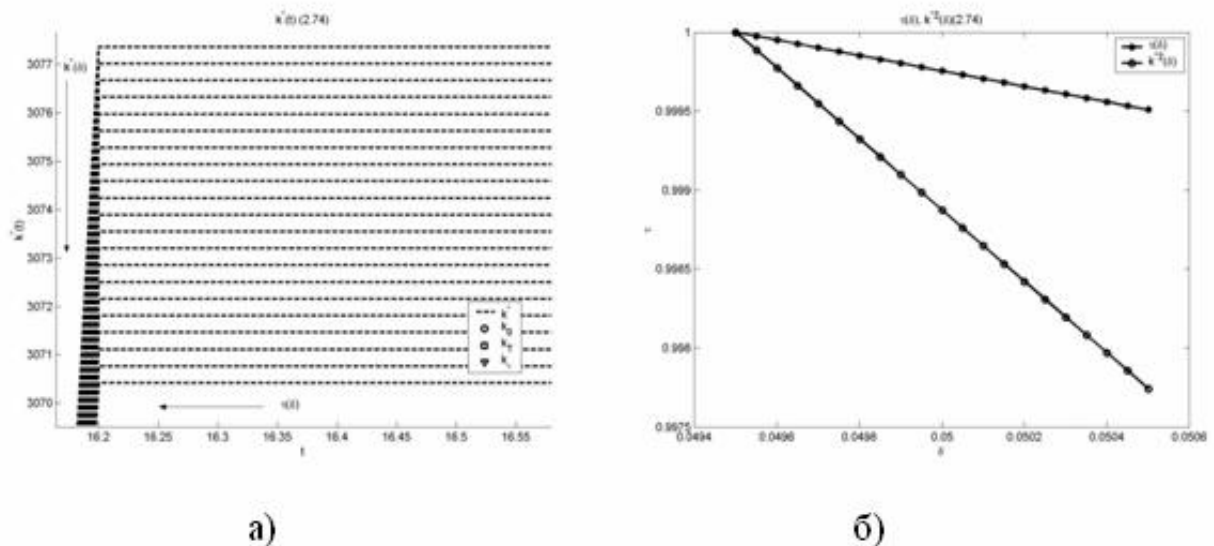
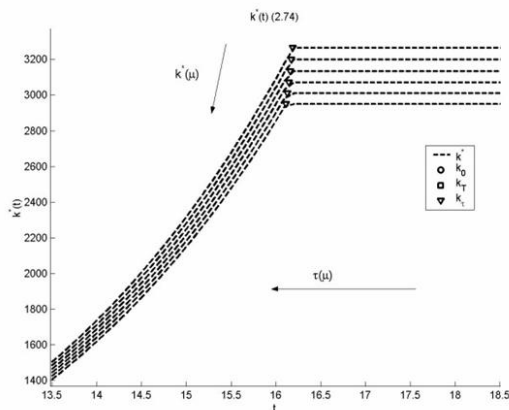


Рис. 4. Графіки (а) залежності розв'язків моделі еколого-економічного управління, оптимізованого за споживанням, (1) від параметра δ (що відображає швидкість втрати вартості спожитого продукту). Стрілками показано напрям збільшення параметра δ . Рисунок (б) ілюструє відповідну відносну зміну значень τ , $K^*(\tau)$. Видно, що збільшення цього параметра приводить до незначного спаду $K^*(\tau)$, дещо скорочує тривалість оптимального управління, розрахованого на основі принципу Понтрягіна

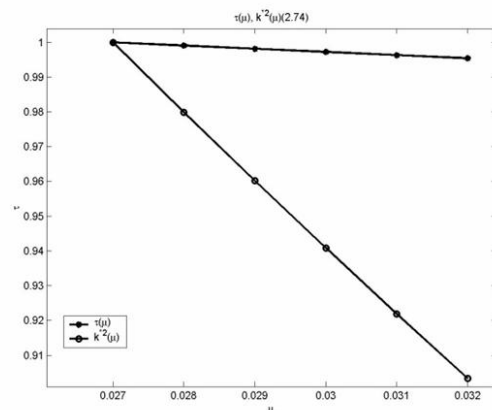
Збільшення коефіцієнта амортизації μ й до одного і того ж економічного ефекту (рис. 5, 6) величини сталих виробничих витрат v приводить – виникає загальне зниження величини капіталу

K^* , при якому настапає баланс між збутом товару й утилізацією відходів, і дещо скорочується час τ , необхідний для того, щоб виробниче підприємство, розпочавши утилізацію відходів, досягнуло названого вище балансу. Тобто маніпуляції з параметрами μ , ν дають регуляторні засоби, за допомогою яких держава впливає на інтенсивність переробки вже накопичених відходів (та дату закінчення остаточної переробки

вже існуючих відходів) і задає межу капіталозабезпечення K^* , при якій виробництво товарів й переробки відходів їх споживання досягають матеріально-фінансового балансу. Також, зрозуміло, що модель (1) придатна для експериментального пошуку оптимальної величини сталих виробничих витрат ν , при яких буде досягнуто компромісу між величиною капіталу K^* й тривалістю τ його досягнення.

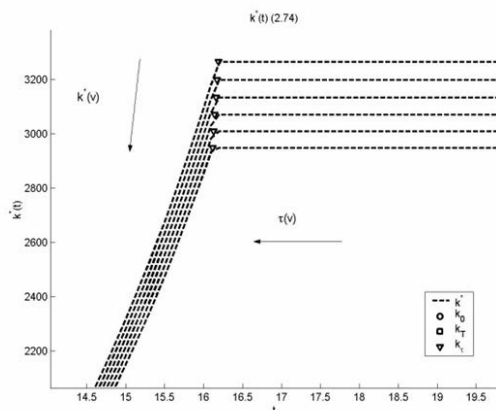


а)

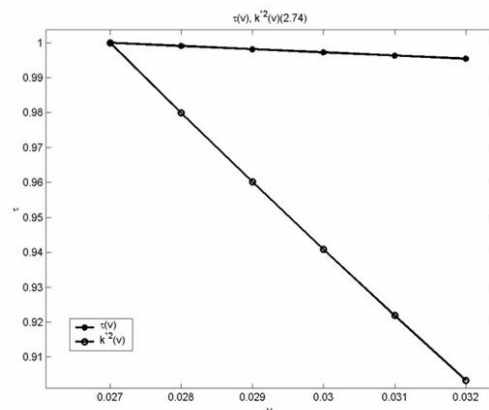


б)

Рис. 5. Графіки (а) залежності розв'язків моделі еколого-економічного управління, оптимізованого за споживанням, (1) від параметра μ (коефіцієнта амортизації). Стрілками показано напрям збільшення параметра μ . Рисунок (б) ілюструє відповідну відносну зміну значень τ , $K^*(\tau)$. Видно, що збільшення коефіцієнта амортизації приводить до спаду $K^*(\tau)$, скорочує тривалість оптимального управління, розрахованого на основі принципу Понтрягіна.



а)



б)

Рис. 6. Графіки (а) залежності розв'язків моделі еколого-економічного управління, оптимізованого за споживанням, (1) від параметра ν (параметр, що відображає сталу величину в лінійній залежності доходу від капіталу). Стрілками показано напрям збільшення параметра ν . Рисунок (б) ілюструє відповідну відносну зміну значень τ , $K^*(\tau)$. Видно, що збільшення цього

параметра приводить до спаду $K^*(\tau)$, скорочує тривалість оптимального управління, розрахованого на основі принципу Понтрягіна.

Діалогове вікно управління описаними експериментами показано на рис. 7.

	Min	Max	delta	Значення
alfa	0.32	0.38	0.002	0.36
beta	0.12	0.17	0.005	0.15
delta	0.0495	0.0505	5e-005	0.05
mju	0.027	0.032	0.001	0.03
v	0.02	0.024	0.0001	0.22

[t0, T] 0 20
k(0), k(T) 30 45

alfa
beta
delta
mju

Параметри заздалегідь
Очистити параметри
Зберегти параметри
Зчитати параметри
Обчислити

Рис. 7. Діалогове вікно управління обчислювальними експериментами з моделлю (1) при вирахуванні залежності оптимального управління від параметрів моделі

Експериментальні дослідження моделі (1) підтверджують висновки про її високу ефективність як підтримки прийняття рішень при фінансовому плануванні та засобу дослідження макроекономічних закономірностей в еколого-економічних системах.

Список літератури

1. Григорків В. С. До проблеми економіко-математичного моделювання процесів еколого-економічної взаємодії та сталого розвитку / В. С. Григорків // Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка. – 2001. – Вип. 113. – С. 106–110.
2. Григорків В. С. Моделювання еколого-економічної взаємодії : навч. посібник / Григорків В. С. – Чернівці : Рута, 2007. – 84 с.
3. Якутова О. Ю. Моделювання економічного росту у випадку лінійної виробничої функції та витрат на ліквідацію забруднення / О. Ю. Якутова // Науковий вісник Чернівецького університету : зб. наук. праць. Економіка. – 2007. – Вип. 328–329. – С. 161–165.

Аннотация

Алена Виннычук

**ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОДЕЛИ
ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Статья посвящена экспериментальным исследованиям модели эколого-экономического роста с помощью разработанного программного обеспечения на языке Matlab.

Ключевые слова: модель эколого-экономического роста, язык Matlab.

Summary

Olena Vinnuchuk

EXPERIMENTAL RESEARCH OF ECOLOGICAL-ECONOMIC GROWHT MODEL

The article is devote to experimental research of ecological-economic growht model by the developed software the Matlab language.

Keywords: ecological-economic growht model, the Matlab language.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розроблено економетричні моделі зовнішнього сектора економіки України. Моделі включають головні тотожності та регресійні рівняння, пов'язані з міжнародною торгівлею та обмінними курсами. Проведений аналіз зовнішньої торгівлі України з країнами-найбільшими партнерами та країнами членами ЄС.

Ключові слова: економетрична модель, зовнішня торгівля, зовнішній сектор економіки, експортно-імпортна діяльність.

Важливою умовою забезпечення динамічного розвитку національної економіки є її інтеграція у світовий економічний простір, що відповідає як сучасним тенденціям глобалізації, так і необхідності поглиблення цивілізованих зовнішньоекономічних відносин України з іншими країнами. Перш за все, це стосується проголошеного Україною курсу на інтеграцію до ЄС, що в перспективі має забезпечити еволюційне входження національної економіки до світової економічної системи. При цьому, враховуючи

складність та довготривалість цих еволюційних процесів, вони повинні здійснюватися за умови використання апарату економіко-математичного моделювання.

Запропонуємо модель зовнішнього сектора економіки України, яка включає головні тотожності та регресійні рівняння, пов'язані з міжнародною торгівлею й обмінними курсами. У формалізованому запису блок зовнішнього сектора має вигляд:

$$rUU = F(M2, CHR, rCRED, DOL, WI, CPI); \quad (1)$$

$$IMEN\$ = F(RGDP, rUU, OP, CPI, WI); \quad (2)$$

$$IMNONEN\$ = F(RGDP, CPI, WI, rUU); \quad (3)$$

$$EXPORT = F(RGDP, rUU, GDPDEF, WI, OP, IMEN). \quad (4)$$

де rUU – обмінний курс (UAH/USD), $M2$ – грошовий агрегат $M2$ (млрд. UAH), CHR – зміна в резервах (млрд. USD), $rCRED$ – зважена ставка з комерційних банків (%), DOL – рівень доларизації (%), WI – індекс світової інфляції, наближений через US CPI, CPI – індекс споживчих цін, 1998=100, $IMEN\$$ – імпорт енергетичних товарів і послуг (млрд. USD), $RGDP$ – реальний ВВП (млрд. UAH), OP – світові ціни на нафту (USD/барель), $IMNONEN\$$ – імпорт неенергетичних товарів і послуг (млрд. USD), $EXPORT$ – експорт товарів і послуг (млрд. UAH), $GDPDEF$ – дефлятор ВВП,

1998=100.

При цьому, побудова і аналіз моделі (1-4) здійснюється не у вигляді системи регресійних рівнянь, а окремо за кожною залежністю як лінійної моделі множинної регресії зі стандартними відхиленнями відповідно до [1]. Вибіркові спостереження для побудови моделей (1)-(4) побудовані відповідно до [2].

Розпочнемо з аналізу зовнішньої торгівлі України з країнами-найбільшими партнерами. Провівши економетричний аналіз моделі (1), можна зробити такі висновки:

1. Економетрична модель залежності обмінного курсу (UAH/USD) від грошового агрегату (M2), зміни в резервах (CHR), зваженої помісячної ставки з комерційних банків (rCRED), рівня доларизації (DOL), індексу світової інфляції (WI) та індексу споживчих цін (CPI) має вигляд:

$$rUU_t = 23,62996 - 0,00119M_2 + 0,010967CHR - 0,05222rCRED - 0,01311DOL - 0,11658WI + 0,027429CPI;$$

2. Вибіркова кореляційна матриця має вигляд:

$$\bar{K} = \begin{pmatrix} 1 & 0,0121959 & 0,090884 & -0,52874 & -0,40701 & 0,150789 & 0,195698 \\ 0,0121959 & 1 & -0,86626 & -0,72212 & 0,406964 & 0,961992 & 0,978405 \\ 0,090884 & -0,866256 & 1 & 0,403896 & -0,16988 & -0,72156 & -0,7939 \\ -0,52874 & -0,722121 & 0,403896 & 1 & -0,11904 & -0,87053 & -0,82136 \\ -0,40701 & 0,4069643 & -0,16988 & -0,11904 & 1 & 0,377572 & 0,369645 \\ 0,150789 & 0,9619924 & -0,72156 & -0,87053 & 0,377572 & 1 & 0,981004 \\ 0,195698 & 0,9784048 & -0,7939 & -0,82136 & 0,369645 & 0,981004 & 1 \end{pmatrix}$$

Коефіцієнти кореляційної матриці використовуються для вимірювання сили зв'язків різних пар змінних, при цьому враховується, що зв'язок кожної пари змінних знаходиться під впливом зв'язків із іншими змінними. Як бачимо з матриці між обмінним курсом, помісячною ставкою з комерційних банків і рівнем доларизації існує найбільший (однак не тісний) обернений лінійний зв'язок. Найбільш тісний прямий лінійний зв'язок спостерігається між світовим рівнем інфляції та індексами споживчих цін в Україні.

3. Множинний коефіцієнт детермінації $\bar{R}^2 = 0,9941$. Отже, 99,41% варіації обмінного курсу визначається значеннями грошового

агрегату, зміни в резервах, зваженої помісячної ставки з комерційних банків, рівня доларизації, індексу світової інфляції та індексу споживчих цін, а 0,59% – впливом неврахованих факторів.

Значення множинного коефіцієнта кореляції $\bar{R} = 0,997$ свідчить, що між грошовим агрегатом, змінами в резервах, зваженою помісячною ставкою з комерційних банків, рівнем доларизації, індексом світової інфляції, індексом споживчих цін та обмінним курсом існує тісний лінійний зв'язок.

4. Частинні коефіцієнти кореляції зобразимо у вигляді матриці:

$$\begin{pmatrix} -1 & -0,160088 & 0,137428 & -0,92755 & -0,4541 & -0,90987 & 0,961625 \\ -0,16008768 & -1 & -0,75655 & 0,118534 & 0,148291 & 0,22912 & 0,303216 \\ 0,137427925 & -0,756547 & -1 & 0,212321 & 0,615557 & 0,400979 & -0,10077 \\ -0,92754608 & 0,1185337 & 0,212321 & -1 & -0,30546 & -0,97038 & 0,829331 \\ -0,45409551 & 0,1482908 & 0,615557 & -0,30546 & -1 & -0,43727 & 0,474905 \\ -0,90987296 & 0,2291198 & 0,400979 & -0,97038 & -0,43727 & -1 & 0,838476 \\ 0,961625116 & 0,3032162 & -0,10077 & 0,829331 & 0,474905 & 0,838476 & -1 \end{pmatrix}$$

Ці коефіцієнти показують кореляцію між парами змінних при фіксованих значеннях інших змінних, тобто зв'язок, "очищений" від впливу інших змінних. Отже, тісний прямий лінійний зв'язок існує між обмінним курсом та індексом споживчих цін, а тісний обернений зв'язок – між обмінним курсом і відсотковою ставкою кредитів.

5. Побудована економетрична модель значуща в цілому, оскільки

$$F^* = 28,035 > F_{0,05;6;2} = 19,33.$$

Щодо залежності (2), то можна зробити такі висновки:

1. Економетрична модель залежності імпорту

енергетичних товарів і послуг від реального ВВП (RGDP), обмінного курсу (rUU), світових цін на нафту (OP), індексу споживчих цін (CPI) та індексу світової інфляції (WI) має вигляд:

$$IMEN\$ = -1,47873 - 0,01272RGDP - 2,18714rUU - 0,05109OP + \\ + 0,157928CPI + 0,007852WI.$$

2. Вибіркова кореляційна матриця має вигляд:

$$\bar{K} = \begin{pmatrix} 1 & 0,9917219 & 0,095283 & 0,96956 & 0,988093 & 0,975695 \\ 0,991721895 & 1 & 0,065904 & 0,981389 & 0,990833 & 0,979161 \\ 0,095283321 & 0,0659043 & 1 & 0,071689 & 0,195698 & 0,150789 \\ 0,969559737 & 0,9813888 & 0,071689 & 1 & 0,975774 & 0,952364 \\ 0,988092746 & 0,9908331 & 0,195698 & 0,975774 & 1 & 0,981004 \\ 0,975695356 & 0,9791606 & 0,150789 & 0,952364 & 0,981004 & 1 \end{pmatrix}$$

Імпорт енергетичних товарів з країн-найбільших партнерів прямолинійно залежить від реального ВВП, цін на нафту, індексу споживчих цін та світового рівня інфляції.

3. Множинний коефіцієнт детермінації $\bar{R}^2 = 0,994$. Отже, 99,4% варіації імпорту енергетичних товарів визначається варіацією реального ВВП, обмінного курсу, світових цін на нафту, індексу споживчих цін та індексу світової інфляції, а 0,60% – впливом неврахованих

факторів.

Значення множинного коефіцієнта кореляції $\bar{R} = 0,997$ свідчить, що між реальним ВВП, обмінним курсом, світовими цінами на нафту, індексом споживчих цін, індексом світової інфляції та імпортом енергетичних товарів існує тісний лінійний зв'язок.

4. Частинні коефіцієнти кореляції зобразимо у вигляді матриці:

$$\begin{pmatrix} -1 & -0,17354 & -0,40383 & -0,32704 & 0,461125 & 0,042652 \\ -0,17353981 & -1 & -0,92758 & -0,19169 & 0,917038 & 0,209691 \\ -0,40382988 & -0,927584 & -1 & -0,40852 & 0,969311 & 0,102895 \\ -0,32703985 & -0,191687 & -0,40852 & -1 & 0,46015 & -0,2229 \\ 0,461125024 & 0,9170376 & 0,969311 & 0,46015 & -1 & 0,001855 \\ 0,042651976 & 0,2096915 & 0,102895 & -0,2229 & 0,001855 & -1 \end{pmatrix}$$

Аналізуючи елементи матриці можна зробити висновок про те, що на імпорт енергетичних товарів незалежні змінні не впливають.

5. Побудована економетрична модель значуща в цілому, оскільки

$$F^* = 49,75 > F_{0,05;5;3} = 9,013.$$

Економіко-математичний аналіз моделі (3) дав змогу отримати такі висновки:

1. Економетрична модель залежності імпорту неенергетичних товарів і послуг від реального ВВП (RGDP), обмінного курсу (rUU), індексу споживчих цін (CPI) та індексу світової інфляції (WI) має вигляд:

$$IMNONEN\$ = 17,01362356 + 0,071869775RGDP + 0,046276755CPI - \\ - 0,096179583WI - 1,879119809rUU$$

2. Вибіркова кореляційна матриця має вигляд:

$$\bar{K} = \begin{pmatrix} 1 & 0,9982526 & 0,984223 & 0,970859 & 0,026838 \\ 0,998252615 & 1 & 0,990833 & 0,979161 & 0,065904 \\ 0,984222541 & 0,9908331 & 1 & 0,981004 & 0,195698 \\ 0,970859388 & 0,9791606 & 0,981004 & 1 & 0,150789 \\ 0,026838124 & 0,0659043 & 0,195698 & 0,150789 & 1 \end{pmatrix}$$

Імпорт неенергетичних товарів з країн-найбільших партнерів прямолінійно залежить від реального ВВП, індексу споживчих цін та світового рівня інфляції.

3. Множинний коефіцієнт детермінації $\bar{R}^2 = 0,999$. Отже, 99,9% варіації імпорту неенергетичних товарів визначається варіацією реального ВВП, обмінного курсу, індексу споживчих цін та індексу світової інфляції, а 0,1% – впливом неврахованих факторів.

Значення множинного коефіцієнта кореляції $\bar{R} = 0,999$ свідчить, що між реальним ВВП, обмінним курсом, індексом споживчих цін, індексом світової інфляції та імпортом неенергетичних товарів існує тісний лінійний зв'язок.

4. Частинні коефіцієнти кореляції зобразимо у вигляді матриці:

$$\begin{pmatrix} -1 & 0,6178139 & 0,126896 & -0,38866 & -0,29832 \\ 0,617813932 & -1 & 0,688586 & 0,423147 & -0,54053 \\ 0,126895777 & 0,6885865 & -1 & -0,02002 & 0,94811 \\ -0,38865963 & 0,4231473 & -0,02002 & -1 & 0,050838 \\ -0,29832434 & -0,540535 & 0,94811 & 0,050838 & -1 \end{pmatrix}$$

Аналізуючи елементи матриці можна зробити висновок про те, що на імпорт неенергетичних впливає тільки реальний ВВП.

5. Побудована економетрична модель значуща в цілому, оскільки

$$F^* = 610,64 > F_{0,05;4;4} = 6,39.$$

Провівши економетричний аналіз моделі (4)

можна зробити такі висновки:

1. Економетрична модель залежності експорту товарів та послуг (EXPORT) від реального ВВП (RGDP), обмінного курсу (rUU), дефлятора ВВП (GDPDEF), індексу світової інфляції (WI) світових цін на нафту (OP) та імпорту енергетичних товарів має вигляд:

$$EXPORT = -345,7643617 - 0,250465935GDP - 25,4324554rUU - \\ -0,0632525GDPDEF + 2,54679725WI + 0,690279749OP + 4,097651643IMEN.$$

Вибіркова кореляційна матриця має вигляд:

$$\bar{K} = \begin{pmatrix} 1 & 0,9784638 & 0,165763 & 0,975601 & 0,984683 & 0,956664 & 0,994053 \\ 0,978463828 & 1 & 0,065904 & 0,998368 & 0,979161 & 0,981389 & 0,975072 \\ 0,165763278 & 0,0659043 & 1 & 0,100396 & 0,150789 & 0,071689 & 0,236314 \\ 0,975600768 & 0,998368 & 0,100396 & 1 & 0,980277 & 0,985092 & 0,974576 \\ 0,984682575 & 0,9791606 & 0,150789 & 0,980277 & 1 & 0,952364 & 0,973735 \\ 0,956663879 & 0,9813888 & 0,071689 & 0,985092 & 0,952364 & 1 & 0,953012 \\ 0,994053373 & 0,9750724 & 0,236314 & 0,974576 & 0,973735 & 0,953012 & 1 \end{pmatrix}$$

Як бачимо, на експорт товарів і послуг до країн-основних партнерів прямий лінійний вплив мають: реальний ВВП, дефлятор ВВП, індекс світової інфляції, світові ціни на нафту та імпорту енергетичних товарів. Найбільш тісний прямий лінійний зв'язок спостерігається між експортом та імпортом енергетичних товарів.

2. Множинний коефіцієнт детермінації $\bar{R}^2 = 100$. Отже, 100% варіації обмінного курсу визначається реальним ВВП, обмінним курсом, дефлятором ВВП, індексом світової інфляції,

світовими цінами на нафту та імпортом енергетичних товарів.

Значення множинного коефіцієнта кореляції $\bar{R} = 1$ свідчить, що між реальним ВВП, обмінним курсом, дефлятором ВВП, індексом світової інфляції, світовими цінами на нафту та імпортом енергетичних товарів та обмінним курсом існує прямий лінійний зв'язок.

3. Частинні коефіцієнти кореляції зобразимо у вигляді матриці:

-1	-0,431885	-0,81767	-0,05775	0,956094	0,65065	0,962718
-0,4318848	-1	-0,84553	0,857825	0,324655	-0,16575	0,637014
-0,8176699	-0,84553	-1	0,477296	0,72786	0,255424	0,933223
-0,05775343	0,8578251	0,477296	-1	0,182917	0,61077	-0,17619
0,956093514	0,3246547	0,72786	0,182917	-1	-0,72662	-0,88654
0,650650136	-0,165747	0,255424	0,61077	-0,72662	-1	-0,50393
0,962718162	0,6370142	0,933223	-0,17619	-0,88654	-0,50393	-1

Тісний прямий лінійний зв'язок існує між експортом товарів та послуг, світовим рівнем інфляції та імпортом енергетичних товарів, а тісний обернений зв'язок – між експортом та світовими цінами на нафту.

4. Побудована економетрична модель значуща в цілому, оскільки $F^* = 734,88 > F_{0,05;6;2} = 19,33$.

Виходячи з того, що курс на європейську інтеграцію національної економіки закріплено у законодавчих і нормативних актах України проведемо економетричний аналіз моделей (1)-(4)

у випадку зовнішньої торгівлі України з країнами-членами ЄС. Оскільки дані, що пов'язані з експортом та імпортом товарів та послуг в офіційних статистичних даних відображаються в доларах США, то економіко-математичний аналіз моделі (1) буде аналогічний, як і випадку зовнішньої торгівлі України з основними країнами-партнерами.

Моделі (2-4) у випадку зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС набудуть вигляду:

$$ECIMEN\$ = F(RGDP, rUU, OP, CPI, WI); \quad (5)$$

$$ECIMNONEN\$ = F(RGDP, CPI, WI, rUU); \quad (6)$$

$$ECEXPORT = F(GDP, rUU, GDPDEF, WI, OP, ECIMEN). \quad (7)$$

де $ECIMEN\$$ – імпорту енергетичних товарів і послуг з країн ЄС (млрд. USD);

$ECIMNONEN\$$ – імпорту неенергетичних товарів і послуг в країн ЄС (млрд. USD);

$ECIMEN$ – імпорту енергетичних товарів і послуг з країн ЄС (млрд. UAH);

$ECEXPORT$ – експорту товарів і послуг до країн ЄС (млрд. UAH);

Отже, аналіз моделі (5) дав такі результати:

1. Економетрична модель залежності імпорту енергетичних товарів і послуг від реального ВВП (RGDP), обмінного курсу (rUU), світових цін на нафту (OP), індексу споживчих цін (CPI) та індексу світової інфляції (WI) має вигляд:

$$ECIMEN\$ = -0,213769587 - 0,000128122RGDP - 0,010486001rUU - \\ - 0,000397424OP + 0,000704605CPI + 0,001286273WI.$$

2. Вибіркова кореляційна матриця має вигляд:

$$\bar{K} = \begin{pmatrix} 1 & 0,9648054 & 0,152619 & 0,930014 & 0,968275 & 0,985607 \\ 0,964805379 & 1 & 0,065904 & 0,981389 & 0,990833 & 0,979161 \\ 0,152618847 & 0,0659043 & 1 & 0,071689 & 0,195698 & 0,150789 \\ 0,930013672 & 0,9813888 & 0,071689 & 1 & 0,975774 & 0,952364 \\ 0,968274549 & 0,9908331 & 0,195698 & 0,975774 & 1 & 0,981004 \\ 0,985607405 & 0,9791606 & 0,150789 & 0,952364 & 0,981004 & 1 \end{pmatrix}$$

Імпорт енергетичних товарів з країн-членів ЄС прямолінійно залежить від реального ВВП, цін на нафту, індексу споживчих цін і світового рівня інфляції.

3. Множинний коефіцієнт детермінації $\bar{R}^2 = 0,998$. Отже, 99,8% варіації імпорту енергетичних товарів визначається варіацією реального ВВП, обмінного курсу, світових цін на нафту, індексу споживчих цін та індексу світової

інфляції, а 0,2% – впливом неврахованих факторів.

Значення множинного коефіцієнта кореляції $\bar{R} = 0,994$ свідчить, що між реальним ВВП, обмінним курсом, світовими цінами на нафту, індексом споживчих цін, індексом світової інфляції та імпортом енергетичних товарів існує тісний лінійний зв'язок.

4. Частинні коефіцієнти кореляції зобразимо у вигляді матриці:

$$\begin{pmatrix} -1 & -0,257169 & -0,30247 & -0,37429 & 0,328374 & 0,723689 \\ -0,25716889 & -1 & -0,95447 & -0,22618 & 0,958728 & 0,323224 \\ -0,30247019 & -0,954465 & -1 & -0,39585 & 0,967831 & 0,280551 \\ -0,37428538 & -0,226179 & -0,39585 & -1 & 0,446029 & 0,110329 \\ 0,328374458 & 0,9587284 & 0,967831 & 0,446029 & -1 & -0,22182 \\ 0,723689296 & 0,3232236 & 0,280551 & 0,110329 & -0,22182 & -1 \end{pmatrix}$$

Аналізуючи елементи матриці можна зробити висновок про те, що на імпорт енергетичних товарів з країн ЄС впливає світовий рівень інфляції.

5. Побудована економетрична модель значуща в цілому, оскільки $F^* = 24,79 > F_{0,05;5;3} = 9,013$.

Провівши економетричний аналіз залежності (6) можна зробити такі висновки:

1. Економетрична модель залежності імпорту неенергетичних товарів і послуг з країн-членів ЄС від реального ВВП (RGDP), обмінного курсу (rUU), індексу споживчих цін (CPI) та індексу світової інфляції (WI) має вигляд:

$$ECIMNONEN\$ = 11,35627 + 0,051837RGDP - 0,05144CPI - \\ - 0,05695WI + 0,285711rUU$$

2. Вибіркова кореляційна матриця має вигляд:

$$\bar{K} = \begin{pmatrix} 1 & 0,9973756 & 0,982457 & 0,969151 & 0,024467 \\ 0,997375597 & 1 & 0,990833 & 0,979161 & 0,065904 \\ 0,982457271 & 0,9908331 & 1 & 0,981004 & 0,195698 \\ 0,969150614 & 0,9791606 & 0,981004 & 1 & 0,150789 \\ 0,024467495 & 0,0659043 & 0,195698 & 0,150789 & 1 \end{pmatrix}$$

Імпорт неенергетичних товарів з країн ЄС прямолінійно залежить від реального ВВП, індексу споживчих цін та світового рівня інфляції. 3. Множинний коефіцієнт детермінації $\bar{R}^2 = 0,999$. Отже, 99,9% варіації імпорту неенергетичних товарів визначається варіацією реального ВВП, обмінного курсу, індексу споживчих цін та індексу світової інфляції, а 0,1% – впливом неврахованих факторів.

Значення множинного коефіцієнта кореляції $\bar{R} = 0,999$ свідчить, що між реальним ВВП, обмінним курсом, індексом споживчих цін, індексом світової інфляції та імпортом неенергетичних товарів існує тісний лінійний зв'язок.

Частинні коефіцієнти кореляції зобразимо у вигляді матриці:

$$\begin{pmatrix} -1 & 0,6763528 & -0,22452 & -0,37515 & 0,076775 \\ 0,676352842 & -1 & 0,85768 & 0,426224 & -0,76121 \\ -0,22452184 & 0,8576803 & -1 & -0,15276 & 0,951378 \\ -0,37515415 & 0,4262238 & -0,15276 & -1 & 0,204084 \\ 0,076774998 & -0,761207 & 0,951378 & 0,204084 & -1 \end{pmatrix}$$

Аналізуючи елементи матриці можна зробити висновок про те, що на імпорт неенергетичних з країн-членів ЄС впливає тільки реальний ВВП.

5. Побудована економетрична модель значуща в цілому, оскільки $F^* = 339,87 > F_{0,05;4;4} = 6,39$.

Провівши економетричний аналіз моделі (7) можна зробити висновок про її неадекватність, оскільки оцінки параметрів регресії

$a, b_1, b_2, b_3, b_4 = 0, b_5 = 200$. Виходячи з цього можна зробити висновок про те, що низька величина імпорту енергетичних товарів з країн ЄС не має вплив на український експорт. Модифікуємо залежність (7) без врахування імпорту енергетичних товарів:

$$EEXPORT = F(GDP, rUU, GDPDEF, WI, OP, ECIMEN). \quad (8)$$

Економетрична модель залежності експорту товарів та послуг (EXPORT) від реального ВВП (RGDP), обмінного курсу (rUU), дефлятора ВВП

(GDPDEF), індексу світової інфляції (WI) та світових цін на нафту (OP) має вигляд:

$$EXPORT = -235,598 + 0,444326GDP + 12,70263rUU - 1,1356GDPDEF + 1,655521WI + 0,446449OP.$$

5. Вибіркова кореляційна матриця має вигляд:

$$\bar{K} = \begin{pmatrix} 1 & 0,945715 & 0,243335 & 0,94242 & 0,977834 & 0,909565 \\ 0,945714977 & 1 & 0,065904 & 0,998368 & 0,979161 & 0,981389 \\ 0,243335174 & 0,0659043 & 1 & 0,100396 & 0,150789 & 0,071689 \\ 0,942419808 & 0,998368 & 0,100396 & 1 & 0,980277 & 0,985092 \\ 0,977834233 & 0,9791606 & 0,150789 & 0,980277 & 1 & 0,952364 \\ 0,909564909 & 0,9813888 & 0,071689 & 0,985092 & 0,952364 & 1 \end{pmatrix}$$

На експорт товарів і послуг прямий лінійний зв'язок мають: реальний ВВП, дефлятор ВВП, індекс світової інфляції та світові ціни на нафту. Найбільш тісний прямий лінійний зв'язок спостерігається між експортом та світовими цінами на нафту.

6. Множинний коефіцієнт детермінації $\bar{R}^2 = 100$. Отже, 100% варіації обмінного курсу визначається реальним ВВП, обмінним курсом, дефлятором ВВП, індексом світової інфляції,

світовими цінами на нафту та імпортом енергетичних товарів.

Значення множинного коефіцієнта кореляції $\bar{R} = 1$ свідчить, що між обмінним курсом та незалежними факторами існує прямий лінійний зв'язок.

Частинні коефіцієнти кореляції зобразимо у вигляді матриці:

$$\begin{pmatrix} -1 & 0,9760878 & 0,976722 & -0,9763 & 0,982201 & 0,838424 \\ 0,976087756 & -1 & -0,98457 & 0,996901 & -0,95294 & -0,85747 \\ 0,976722058 & -0,984568 & -1 & 0,981644 & -0,94886 & -0,84979 \\ -0,97630131 & 0,996901 & 0,981644 & -1 & 0,964999 & 0,888526 \\ 0,982200599 & 0,952935 & -0,94886 & 0,964999 & -1 & -0,85379 \\ 0,838423918 & 0,857472 & -0,84979 & 0,888526 & -0,85379 & -1 \end{pmatrix}$$

Тісний прямий лінійний зв'язок існує між експортом товарів та послуг, реальним ВВП, обмінним курсом, світовим рівнем інфляції та світовими цінами на нафту, а тісний обернений зв'язок – між експортом та дефлятором ВВП.

8. Побудована економетрична модель значуща в цілому, оскільки $F^* = 411,07 > F_{0,05;5;3} = 9,03$.

Отже, проаналізувавши залежності (1)-(4) та (5)-(8) можна зробити такі загальні висновки:

1. Інфляційні процеси в Україні призводять до підвищення курсу гривні по відношенню до американського долара. Однак, аналіз моделі (3.14) показав, що інфляційні процеси в Україні викликані головним чином підвищенням світового рівня цін (ступінь кореляції індексу цін в Україні та світового рівня інфляції дорівнює 0,981, що говорить про надзвичайно тісний зв'язок).

2. Підвищення рівня імпорту енергетичних товарів з країн-найбільших партнерів спричинене сукупним підвищенням таких факторів: рівень ВВП, світові ціни на нафту, індекс споживчих цін

в Україні та світова інфляція. Однак частинні коефіцієнти кореляції показують, що на підвищення рівня імпорту енергетичних товарів з країн-найбільших партнерів впливає тільки індекс споживчих цін. Ріст ВВП, обмінного курсу гривні та світових цін на нафту зумовлює зниження зазначеного імпорту.

Підвищення рівня імпорту енергетичних товарів з країн ЄС спричинене аналогічними факторами. Однак, якщо відкинути вплив інших факторів, то на ріст імпорту енергетичних товарів з країн ЄС істотно впливає ріст світового рівня цін та індекс споживчих цін в Україні.

3. Ріст імпорту неенергетичних товарів з країн-найбільших партнерів і країн ЄС зумовлений ростом реального ВВП, індексу споживчих цін в Україні та світового рівня інфляції.

4. Ріст рівня експорту до країн-найбільших партнерів зумовлений ростом світового рівня інфляції, світових цін на нафту та імпорту енергетичних товарів з цих країн.

Ріст рівня експорту до країн ЄС зумовлений ростом рівня ВВП, обмінного курсу гривні, світового рівня інфляції та світових цін на нафту.

Отже, можна зробити висновок про залежність експорту українських товарів та послуг від імпорту енергетичних товарів з країн, які не є членами ЄС.

Список літератури

1. Григорків В. С. Економетрика: Лінійні моделі парної та множинної регресії : навчальний посібник / Григорків В. С. – Чернівці : ЧНУ 2009. – 224 с.
2. Динаміка платіжного балансу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Statist/index_PB.htm.

Анотація

Верстяк А.В., Верстяк О.М.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Разработаны эконометрические модели внешнего сектора экономики Украины. Модели включают главные соотношения и регрессионные уравнения, связанные с международной торговлей и обменными курсами. Проведенный анализ внешней торговли Украины со странами-крупнейшими партнерами и странами-членами ЕС.

Ключевые слова: эконометрические модели, внешняя торговля, внешний сектор экономики, экспортно-импортная деятельность.

Summary

Verstyak A.V., Verstyak O.M.

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING OF EXTERNAL SECTOR ECONOMY IN UKRAINE

The econometric models of external sectors in Ukraine is developed. The models include the main identity and the regression equation relating to international trade and exchange rates. The analysis of Ukraine's foreign trade with major partners and EU countries is made.

Keywords: econometric model, external trade, external sector, export-import activities./

© Ярошенко О.І., Зюков С.В., 2009

Чернівецький національний університет імені Ю.Федьковича, Чернівці

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ У ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ ЗАСОБАМИ СИСТЕМИ АКЦЕНТ

Обґрунтовано переваги програмного забезпечення „Mortgage”, розробленого на базі інформаційної системи „Акцент 7.4”, для підтримки прийняття рішень фінансово-кредитними установами у сфері надання іпотечних кредитів.

Ключові слова: іпотечне кредитування, фінансово-кредитні установи, система підтримки прийняття рішень.

Сповільнення динаміки основних макроекономічних показників та загальний спад у реальному секторі економіки України в умовах світової фінансової кризи супроводжувалися активним наростанням негативних тенденцій у грошово-кредитній, фінансовій та соціальній сферах. Якщо у першій половині 2008 р. вплив кризи на банківську систему обмежувався скороченням фінансування для середніх банків і подорожчанням ресурсів для банків „першого ешелону”, то вже з другого півріччя 2008 р. нестабільність на світових фінансових ринках спровокувала суттєві проблеми для всіх українських банків [1].

За цих умов кожна фінансово-кредитна установа, як невід’ємна ланка вітчизняної банківської системи, крім першочергових антикризових заходів повинна не відхилятися від зваженої, стратегічно вивіреної політики, вдосконалювати організаційні аспекти управління установою, ретельно планувати оперативну діяльність, формувати стратегію розвитку та орієнтуватися при прийнятті управлінських рішень на використання прогресивних інформаційних технологій.

Автоматизувати свою діяльність, фінансово-кредитні установи можуть по-різному: використовувати вже готовий набір базових інструментів або розробити потрібну для роботи систему „з нуля”, що робить цей процес досить дорогим, трудомістким, довготривалим і, в кризових умовах, недоцільним. Альтернативний варіантом тут є використання готових інформаційних систем, які, подібно до конструктора, будують потрібну систему економно й ефективно.

Для автоматизації різних аспектів банківської діяльності розроблено значну кількість програмних продуктів, наприклад, вітчизняною компанією CS та рядом російських компаній: ЦМД-СОФТ, EGAR Technology, ЗАТ НІИСАУ, TopS BI тощо [2-6]. Кожен з розроблених продуктів має свої

переваги та недоліки, причому негативним явищем при використанні продуктів російських компаній можна вважати і підтримку зарубіжного виробника.

Одним з професійних інструментів для управління бізнесом, який знаходиться на ринку вітчизняного програмного забезпечення з 1996 року є система „Акцент”. За її допомогою можна побудувати іншу систему будь-якої складності, оскільки „Акцент” містить у собі готові вбудовані рішення для організації обліку на підприємствах будь-якої величини, форми власності та виду діяльності, а гнучка цінова політика дозволяє користуватися системою навіть у кризових умовах [7,8].

До найважливіших особливостей системи „Акцент”, які вирізняють її від інших систем аналогічного рівня, належать такі:

- інтуїтивно зрозумілий інтерфейс, аналогічний ОС MS Windows, який не змінюється при переході на більш потужні платформи СУБД;
- інтеграція з додатками MS Office;
- вбудована стандартна мова програмування MS 3Visual Basic Script, яка не вимагає ліцензування;
- повністю відкритий внутрішній код елементів проекту, що дозволяє змінювати, доповнювати або створювати власні налаштування;
- відсутність технологічних обмежень по обсягу баз даних у клієнт-серверних версій продукту;
- вбудований „Майстер звітів”, що формує звіти в розрізі довільної аналітики, дозволяє змінювати правила побудови звітів за різними ознаками без використання програмування;
- „Майстер шаблонів господарських операцій”, що дозволяє користувачу самостійно перебудувати або створити свій власний шаблон.

Візуально вікно програми можна поділити на кілька частин (рис. 1).

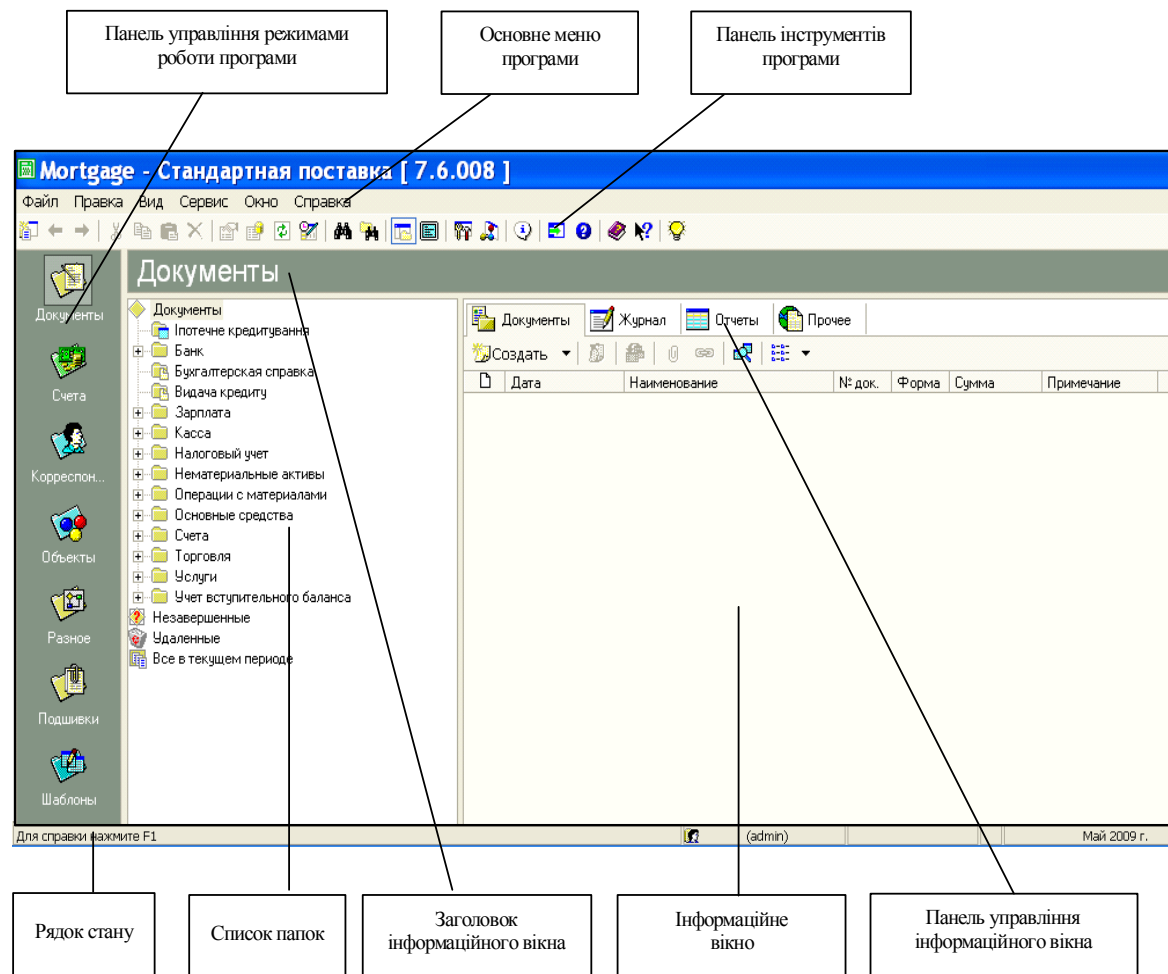


Рис. 1. Интерфейс программы „Акцент”

1. *Панель управління режимами роботи програми.* За допомогою цієї панелі можна вибрати з яким набором елементів користувач працюватиме: з документами, рахунками, кореспондентами, об'єктами, аналітиками, підшивками або шаблонами.

2. *Список папок.* У цьому вікні відображається список папок елементів, з якими користувач працює. Залежно від вибраного режиму відображаються різні елементи: документи, рахунки, кореспонденти, об'єкти, аналітики, підшивки, шаблони.

3. *Панель управління інформаційного вікна.* Складається з чотирьох закладок: Документи, Журнал, Звіти та Інше.

4. *Інформаційне вікно.* Відображаються документи, господарські операції, звіти та інша інформація, пов'язана з елементом, який указаний в списку папок.

5. *Панель інструментів програми.* Має набір кнопок швидкого доступу до команд управління програмою.

6. *Основне меню програми.* Містить повний

список команд управління програмою, згрупованих по видах.

7. *Заголовок інформаційного вікна.* Відображає поточний режим, а також вибраний користувачем елемент у списку папок.

8. *Рядок статус.* Відображає коротку підказку, статистику про господарські операції та робочий період.

Таким чином, інтерфейс користувача Акцент розроблений з урахуванням сучасних вимог до програм середовища MS Windows, що спрощує освоєння Акценту.

На базі системи „Акцент” побудовано також ряд галузевих рішень для страхових, дистрибуторських компаній, автотранспортних, комп'ютерних, молокопереробних, сільськогосподарських підприємств, підприємств громадського харчування, установ місцевого самоврядування та інших бюджетних установ. Така адаптація під різні бізнес-процеси дозволяє забезпечити потреби як малих, так і великих підприємств, а легка масштабованість від настільної системи до системи обліку на

великому підприємстві, що не залежить від форми власності і типу діяльності підприємства забезпечила широку розповсюдженість даної системи в Україні, Білорусії, Молдові, Латвії та Росії [7].

Враховуючи зазначені вище переваги системи „Акцент”, авторами на основі мови програмування VBScript розроблено прикладне рішення „Mortgage” для підтримки прийняття рішень фінансово-кредитними установами у сфері надання іпотечних кредитів.

Особливістю прикладного рішення „Mortgage” є інтегрованість з уже існуючим програмним комплексом „Акцент 7.4” і взаємодія з ним, даючи при цьому такі можливості:

- автоматизацію процесу оформлення та видачі кредитів з автоматичним формуванням всіх необхідних документів;
- автоматизацію процесу реєстрації позичальників та контроль за фінансовими надходженнями шляхом створення „чорного списку”;
- автоматичне заповнення типових полів документів;

· розрахунок графіка платежів позичальника за різними моделями іпотечного кредитування [9-12];

· автоматичне створення архівних копій системи;

· можливість розмежування доступу до інформації, яка зберігається у системі;

· наявність механізму побудови звітів, що дозволяє користувачу отримувати будь-яку інформацію, наявну у системі, за допомогою використання „Майстра звітів”.

· можливість створення необмеженої кількості рівнів аналітики;

· перевірка на кінець періоду відповідності залишків по рахунках вимогам бухгалтерського обліку;

· автоматизація типових дій за допомогою пакетів документів, які можуть самостійно створюватися користувачем;

· можливість запуску системи з довільного моменту діяльності фінансово-кредитної установи.

Первинна форма „Mortgage” має вигляд, зображений на рис. 2.

№ п/п	Дата платежу	Загальний платіж	призначення платежу		Сума заборгованості
			відсотковий	основний	
Всього:					

Рис. 2. Первинна форма автоматизованого додатка „Mortgage”

Користувачеві необхідно заповнити відповідні поля із значенням відсоткової ставки по кредиту, терміну кредитування, площі житла та вартості квадратного метра приміщення тощо і відповідно

до вибраного типу погашення заборгованості система проводить автоматичний розрахунок загальної суми кредиту та графіка погашення платежу (рис. 3).

АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ
У ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ
ЗАСОБАМИ СИСТЕМИ АКЦЕНТ

Розрахунок суми виплат по кредиту 113 кількість копій 2

від 15 октября 2009 г.

Замовник: Пшеничка Любова Костянтинівна

Тип: В (погашення кредиту рівними платежами за схемою складних відсотків)

Відсоткова ставка:

Термін кредитування:

К-сть конв. пер. у році:

Частка кредиту:

Розрахунок суми виплат по кредиту 112 кількість копій 2

від 15 октября 2009 г.

Замовник: Черненко Віталій Павлович

Тип: С (погашення кредиту рівними сумами основного боргу)

Відсоткова ставка: 14.00 50.00

Термін кредитування: 10.00 10000.00

К-сть конв. пер. у році: 12.00 0.00

Частка кредиту: 0.80 0.00

Розрахунок **Договір** Розмір кредиту 400000.00

№ п/п	Дата плате	№ п/п	Дата платежу	Загальний платіж	призначення платежу		Сума заборгованості
					відсотковий	основний	
1		1					400 000.00
2	15.12.20	2	15.12.2009	8 000.00	3 333.33	4 666.67	396 666.67
3	15.01.20	3	15.01.2010	7 961.11	3 333.33	4 627.78	393 333.33
4	15.02.20	4	15.02.2010	7 922.22	3 333.33	4 588.89	390 000.00
5	15.03.20	5	15.03.2010	7 883.33	3 333.33	4 550.00	386 666.67
6	15.04.20	6	15.04.2010	7 844.44	3 333.33	4 511.11	383 333.33
7	15.05.20	7	15.05.2010	7 805.56	3 333.33	4 472.22	380 000.00
8	15.06.20	8	15.06.2010	7 766.67	3 333.33	4 433.33	376 666.67
9	15.07.20	9	15.07.2010	7 727.78	3 333.33	4 394.44	373 333.33
10	15.08.20	10	15.08.2010	7 688.89	3 333.33	4 355.56	370 000.00
11	15.09.20	11	15.09.2010	7 650.00	3 333.33	4 316.67	366 666.67
12	15.10.20	12	15.10.2010	7 611.11	3 333.33	4 277.78	363 333.33
13	15.11.20	13	15.11.2010	7 572.22	3 333.33	4 238.89	360 000.00
14	15.12.20	14	15.12.2010	7 533.33	3 333.33	4 200.00	356 666.67
15	15.12.20	15	15.01.2011	7 494.44	3 333.33	4 161.11	353 333.33
16	15.01.20	16	15.02.2011	7 455.56	3 333.33	4 122.22	350 000.00
17	15.03.20	17	15.03.2011	7 416.67	3 333.33	4 083.33	346 666.67
		Всього:		682 333.33	400 000.00	282 333.34	
Всього:				745 278.89	345 278.89	400 000.00	

Рис. 3. Графік погашення іпотечного кредиту за моделями В та С

Також можна сформувати договір кредитування натисненням кнопки „Договір”, при цьому поля типового договору будуть заповнені відповідними даними, взятими із властивостей

кореспондента, вибраного у полі „Замовник”. Усі дані по замовнику первинно вносяться через діалог „Властивості кореспондента” (рис 4).

Свойства физического лица [637]

Общие Счета Сведения **Параметры** Факты

Клієнт Б

Адрес:

Телефон:

Контакт:

Страна:

E-Mail:

WWW:

OK Отмена

Свойства физического лица [637]

Общие Счета Сведения **Параметры** Факты

Наименование: Клієнт Б

Признак:

Персональный ИД:

Паспорт:

№ свидетельства о регистрации:

Примечание:

OK Отмена

Рис. 4. Властивості фізичної особи

Для врахування таких факторів, як сплата банком податку на прибуток і рівень інфляції в країні, що зменшують прибутковість іпотечної операції, розроблено відповідні моделі

кредитування [12], а необхідні показники заносяться до автоматизованого додатку „Mortgage” за допомогою наступного діалогу (рис. 5):

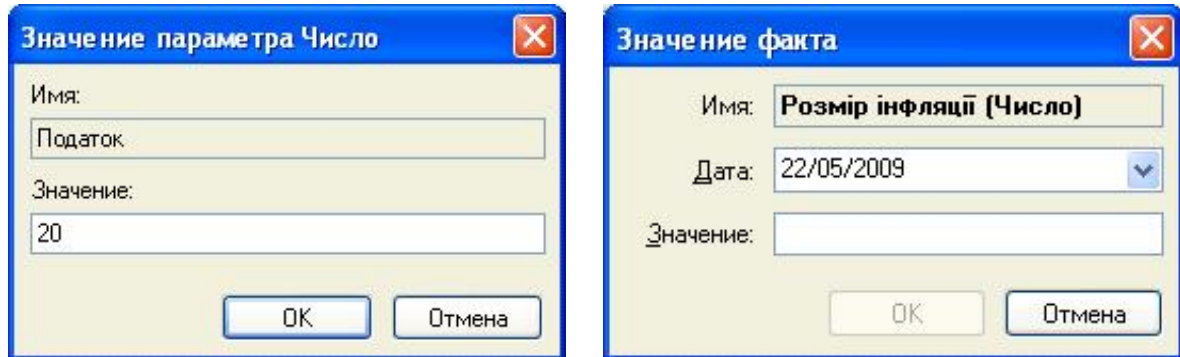


Рис. 5. Діалоги заповнення значень індексу інфляції та ставки податку на прибуток

Отже, розроблений комплекс програмного забезпечення спрощує роботу по наданню кредитів та проведенню розрахунків з погашення заборгованості. Впровадження даної системи дозволить підтримати прийняття рішень щодо роботи з іпотечними кредитами, дозволить звести до мінімуму ризик виникнення помилок, пов'язаних з людським фактором в умовах .

Список літератури

1. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. – Жаліло Я. А., Бабанін О. С., Белінська Я. В. та ін. / за заг. ред. Я. А. Жаліло. - К.: НІСД, 2009. - 142 с. Електронна версія: <http://www.niss.gov.ua>
2. Система автоматизації процесу кредитування Credit:eCSpert [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cs ltd.com.ua/uk/products-ua/for-banking/creditecs pert.html>
3. Автоматизация ипотечного кредитования на базе MICROSOFT DYNAMICS CRM [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cmdsoft.ru/solutions/mortgage/>
4. Автоматизация ипотеки. Бизнес-процессы ипотечного кредитования в банках. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.egartech.ru/fields/mortgage/>
5. Автоматизация ипотеки – проблемы и решения

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.1c-niisau.ru/about/np/automation_mortgage/
6. МАИФ и TopS BI объединяют усилия в автоматизации процессов ипотечного кредитования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.topsbi.ru/default.asp?artID=159>
 7. Акцент. Основные возможности программы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://accent7.com/index.php/joomla-license/62-2008-09-06-02-28-37/50-standard7>
 8. Андрей Гринев. Взгляд на Акцент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bk.factor.ua/ru/publications/11/7/12.html>
 9. Ярошенко О. І. Моделирование ипотечного кредитования / О. І. Ярошенко // Наук. вісник Чернівецького університету: Збірник наукових праць. Економіка. – 2006. – № 281. – С. 137–141.
 10. Ярошенко О.І. Моделі іпотечного кредитування з достроковим погашенням / О. І. Ярошенко // Збірник наукових праць. Економічні науки (ПВНЗ „Буковинський університет”). – 2009. Вип. 5. – С. 154–163.
 11. Ярошенко О. І. Моделирование ипотечного кредитования с пільговим періодом / О. І. Ярошенко // Науковий вісник Чернівецького університету: Збірник наукових праць. Економіка. – Чернівці : Рута, 2009. – Вип. 456. – С. 150–156.
 12. Ярошенко О. І. Моделі іпотечного кредитування в умовах інфляції / О. І. Ярошенко// Праці IV-ї міжнародної школи семінару [„Теорія прийняття рішень”], (Ужгород, 15-17 трав. 2008 р.). – Ужгород, 2008. – С.168–170.

**АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ
В ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ
СРЕДСТВАМИ СИСТЕМЫ АКЦЕНТ**

Обоснованы преимущества прикладного решения „Mortgage”, разработанного на базе информационной системы „Акцент 7.4”, для поддержки принятия решений финансово-кредитными учреждениями в сфере предоставления ипотечных кредитов.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, финансово-кредитные учреждения, система поддержки принятия решений.

Summary

Olena Yaroshenko, Sergiy Zyukov

**AUTOMATION PROCESS MORTGAGE CREDITING
IN THE FINANCIAL-CREDIT ESTABLISHMENTS
BY TOOLS SYSTEM ACCENT**

In this article described advantages of the application „Mortgage” , developed on the base of informative system „Accent 7.4”, designed for support in financial-credit establishments in the sphere of mortgage credits.

Key words: .mortgage crediting, financial-credit establishments, decision support system.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ВАЛОВОГО ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ КРАЇНИ В УМОВАХ УЧАСТІ В ПРОЕКТАХ СПІЛЬНОГО ВИКОНАННЯ КІОТСЬКОГО ПРОТОКОЛУ

На основі еколого-економічної моделі, розглянутої в [1], автор запропонував модель взаємодії двох країн-учасниць Кіотського протоколу в випадку застосування одного з механізмів гнучкості – проектів спільного виконання, з метою більш оптимального виконання встановлених обмежень зі скорочення емісій парникових газів. Проведено аналіз запропонованої моделі за різних сценаріїв зміни обсягів встановлених обмежень.

Ключові слова. *Рамкова конвенція ООН зі зміни клімату, Кіотський протокол, проекти спільного виконання, еколого-економічне моделювання, моделі системної динаміки.*

І. Вступ. Велика кількість незалежно проведених спостережень і низка непрямих даних за попередні століття фіксують загальне підвищення температури приземного шару повітря. Згідно зі звітом Всесвітньої метеорологічної організації, все більша кількість палеокліматичних даних засвідчує, що темпи та тривалість потепління у XX столітті більш ніж в будь який інший період за останню тисячу років. Продовжується збільшення опадів у середніх і високих широтах Північної півкулі, зменшується площа льодового покриття в Арктиці, повені та засухи, які нерідко супроводжуються загибеллю врожаю та лісовими пожежами, стають більш частими. Динаміка підвищення рівня світового океану в середньому за XX ст. перевищує відповідний показник за останні 3000 років.

У 1988 році світове суспільство вчених об'єднало зусилля по дослідженню проблеми зміни клімату – створено Міжурядову групу експертів зі зміни клімату (МГЕЗК) [2], яка об'єднала вчених різних напрямків, пов'язаних з даним питанням. В першій оціночній доповіді 1990 року її учасники дійшли висновку: триває зростання концентрації парникових газів, яке обумовлене людською діяльністю і є причиною суттєвої зміни клімату. Однозначно вказується на загрозу для людства подальших негативних змін. Незважаючи на їх короткостроковість в геологічному масштабі часу, за час дії даного ефекту ряд екосистем можуть зазнати необернених змін, а людству доведеться нести значні економічні та соціальні втрати. Відповідно, необхідними є активізація дій з відновлення

клімату по ряду напрямів і таким чином, щоб забезпечити стійкість подальшого розвитку людства. Основний висновок Другого оціночного доповіді МГЕЗК стосовно негайних політичних заходів, визначив той напрям переговорів, який в подальшому було відображено в тексті Кіотського протоколу (КП) [3]. Кіотський протокол юридично зобов'язує сторони-учасниці кількісно обмежити або скоротити їх національні емісії парникових газів. Особливістю даної угоди є використання ринкових механізмів з метою вирішення глобальних екологічних проблем. Таким чином в рамках діючої угоди постає необхідність вибору між можливими економічними інструментами виконання взятих країною зобов'язань, їх оптимізації і зрештою оптимального узгодження інтересів економіки та екології. Успішне розв'язання даної задачі може бути здійснене лише за умови переходу від концептуальної теорії до її дослідження на рівні економіко-математичного моделювання. Побудова та дослідження відповідних еколого-економічних моделей дозволить визначити оптимальні магістралі розвитку економіки враховуючи екологічні та соціальні вимоги сучасності.

ІІ. Постановка завдання. У [1] на основі однопродуктової динамічної балансової моделі [4] запропоновано еколого-економічну модель, що враховує виробництво й розподіл валового випуску – економічна складова, а також встановлені Кіотським протоколом норми на обсяги викидів парникових газів – екологічна складова. Указана модель формалізується у вигляді:

$$\begin{cases} X(t) = aX(t) + \eta \frac{dX(t)}{dt} + \gamma bX(t), \\ Q \leq R(t) - T(t). \end{cases}$$

де $X(t)$ – поточний обсяг валового випуску;

$\eta(t)$ – коефіцієнт прирістної фондоемності;

a – коефіцієнт прямих витрат;

$\gamma(t)$ – норма споживання;

$b(t)$ – норма працеемності

Q – встановлена для країни квота викидів парникових газів;

$R(t)$ – загальний обсяг емісій CO₂ в наслідок дії матеріального виробництва;

$T(t)$ – обсяг утилізованих викидів парникових газів в наслідок дії екологічного виробництва.

Дослідження моделі (1) дозволило отримати траєкторії залежності обсягу валового випуску від екологічних параметрів у часі з врахуванням різних сценаріїв динаміки обсягу встановленої квоти. Аналіз траєкторій указує на те, що необхідність виконання зобов'язань зі скорочення викидів призводить до уповільнення економічного зростання, а в умовах жорстких обмежень взагалі до зменшення. Як правило, це стосується економічно розвинутих країн з високим рівнем енергоінтенсивності ВВП. Враховуючи останнє, на 7-й Конференції Сторін РКЕЗК в Марракеші були розроблені підзаконні акти, які регламентують норми і правила виконання положень КП [2]. Затвердження цих домовленостей відкриває початок масштабних практичних дій зі зменшення емісій парникових газів. Прийнятий пакет домовленостей встановлює всі вимоги, виконання яких необхідне для участі в механізмах гнучкості в рамках КП, а також принципи та правила їх застосування. Це дозволяє обирати серед низки альтернативних варіантів більш економічно ефективний шлях скорочення емісій. Відповідної модифікації зазнає модель (1), яка в цьому випадку повинна містити відповідні складові, що відповідають обраному механізму гнучкості.

III. Результати. Одним з таких альтернативних механізмів пом'якшення виконання встановлених зобов'язань стали проекти спільного виконання (ПСВ) [5]. Вони можуть реалізовуватись на території країни Додатка I КП при частковому або повному фінансуванні іншої країни з того ж Додатку I.

Механізм ПСВ дає можливість його учасникам реалізувати спільний проект зі скорочення викидів або збільшення поглинання парникових газів. Скорочені емісії передаються від однієї сторони іншій і зараховуються в її бюджет скорочення викидів. Найбільш привабливою рисою ПСВ є можливість скеровувати інвестиції на скорочення емісій парникових газів або збільшення їх поглинання цільовим способом. Втрата інвестиційних ресурсів в даному випадку мінімальна, а результат ретельно відслідковується.

Проекти спільного виконання володіють низкою переваг у порівнянні з торгівлею квотами:

1. Додаткові економічні та екологічні переваги. Цільове використання доходів від продажу одиниць скорочення викидів гарантують, що кошти будуть інвестовані зі значним і довгостроковим економічним і екологічним ефектом.
2. З'являються додаткові можливості залучення інвестицій від країн, які приділяють значну увагу екологічним проблемам. Це може розширити ринок ПСВ або збільшити їх дохідність у порівнянні з тими проектами, які проходять не в рамках ПСВ.
3. Пріоритети центральної або місцевої влади можуть бути враховані на стадії відбору проектів за їх типом, масштабом, місцю реалізації ін.

Отже, країна, яка вичерпала можливості скорочення емісій парникових газів за рахунок внутрішніх резервів, як наприклад модернізації існуючих основних виробничих фондів, введення природозахисних виробництв тощо, а також є учасником ринку торгівлі квотами, але разом з тим не може досягти встановленого для неї рівня викидів CO₂, має можливість виконати дане завдання за рахунок ПСО. У будь-якому випадку у кожної країни-учасниці з'являється можливість обирати найбільш оптимальну для неї стратегію з точки зору зменшення навантаження на національну економіку.

Згідно з основною ідеєю ПСО, участь у них вимагає від країни, що потребує додаткової квоти, виділення частини фінансових ресурсів на проведення заходів, спрямованих на скорочення викидів в рамках економічної системи країни-донора. У контексті зробленого припущення модель (1) повинна враховувати частину валового продукту, спрямованого на реалізацію ПСО:

$$X(t) = a \cdot X(t) + \eta_1 \cdot \frac{dX(t)}{dt} + \eta_2 \cdot \frac{dT(t)}{dt} + \gamma \cdot b \cdot X(t) + \beta \cdot X(t),$$

де $\beta \cdot X(t)$ – частина валового випуску продукції країни спрямована на реалізацію ПСО в країні-донорі.

Ефект від проведення вказаних заходів певним чином повинен позначитися на другій умові моделі (1). Зважаючи на те, що мета ПСО полягає в досягненні виконання встановленої для країни-учасниці КП норми з емісій парникових газів, нерівність перетвориться на рівність:

$$Q = R(t) - T(t) - Z(t),$$

де $Z(t)$ – додаткова квота на емісії парникових газів, отримана в наслідок реалізації ПСО.

Згідно основних положень Рамкової конвенції зі зміни клімату основною причиною підвищення

середньої температури планети визнано антропогенний вплив людини на довкілля. Відповідно можна розглядати взаємозв'язок між обсягом валового випуску продукції та обсягом емісій парникових газів, спричинених ним:

$$R(t) = k_1 X(t).$$

Аналогічну залежність введемо між обсягом додаткової квоти, отриманої країною в наслідок виконання ПСО та обсягом валового випуску спрямованого на ці заходи:

$$Z(t) = k_2 \beta X(t).$$

У зроблених припущеннях еколого-економічна модель (1) набуде вигляду:

$$\begin{cases} X(t) = a \cdot X(t) + \eta_1 \cdot \frac{dX(t)}{dt} + \eta_2 \cdot \frac{dT(t)}{dt} + \gamma \cdot b \cdot X(t) + \beta \cdot X(t) \\ Q = k_1 \cdot X(t) - T(t) - k_2 \cdot \beta \cdot X(t) \end{cases}$$

Перше рівняння моделює розподіл валового випуску на виробниче споживання, введення нових та заміщення вибулих основних виробничих фондів в секторах основного виробництва та заходів зі зменшення викидів CO_2 , кінцеве споживання, реалізацію ПСО. Друга умова відображає шляхи виконання встановлених для країни зобов'язань з емісій: зменшення їх частини

за рахунок власних заходів та проведених в кооперації з іншою країною-учасницею КП.

Згідно з означенням ПСВ, у ході їх реалізації певних змін зазнає економічна й екологічна складова країни II. Моделюючи динаміку її валового випуску матеріального виробництва, будемо застосовувати модель, аналогічну наведеній вище:

$$X^2(t) = a^2 X^2(t) + \eta_1^2 \frac{dX^2(t)}{dt} + \eta_2^2 \frac{dT^2(t)}{dt} + \gamma^2 b^2 X^2(t)$$

Виділені в рамках ПСВ кошти, які є інвестиціями, спрямованими на заходи зі зменшення емісій парникових газів: модернізацію застарілого обладнання, введення енергозберігаючих технологій і т.п., змінюють поведінку змінної $T^2(t)$ – обсягу знищених парникових газів країни II. У даних умовах, окрім утилізації емісій, здійснених внаслідок функціонування власного матеріального виробництва, дана змінна повинна відображати аналогічний показник країни-партнера. За основу будемо розглядати відповідне балансове рівняння моделі Леонтьєва-Форда:

$$T^2(t) = a_1^2 X^2(t) + a_2^2 X^1(t) - \xi,$$

де $a_1^2 X^2(t)$ – обсяг утилізованих емісій країни II;

$a_2^2 X^1(t)$ – обсяг утилізованих емісій країни I;

ξ – обсяг незнищених емісій парникових газів.

Установлена для країни квота на викиди вуглекислого газу повинна співвідноситися з обсягами емісій, утилізації та квоти, переданої країні I:

$$Q^2 = k_1^2 X^2(t) - T^2(t) + k_2^1 \alpha^1 X^1(t)$$

Враховуючи введені припущення, об'єднана модель взаємодії двох країн у рамках реалізації ПСВ набуде вигляду:

$$\begin{cases} X^1(t) = a_1^1 \cdot X^1(t) + \eta_1^1 \cdot \frac{dX^1(t)}{dt} + \eta_2^1 \cdot \frac{dT^1(t)}{dt} + \gamma^1 \cdot b^1 \cdot X^1(t) + \alpha^1 \cdot X^1(t) \\ Q^1 = k_1^1 \cdot X^1(t) - T^1(t) - k_2^1 \cdot \alpha^1 \cdot X^1(t) \\ X^2(t) = a_1^2 \cdot X^2(t) + \eta_1^2 \cdot \frac{dX^2(t)}{dt} + \eta_2^2 \cdot \frac{dT^2(t)}{dt} + \gamma^2 \cdot b^2 \cdot X^2(t) \\ Q^2 = k_1^2 \cdot X^2(t) - T^2(t) + k_2^1 \cdot \alpha^1 \cdot X^1(t) \\ T^2(t) = a_1^2 \cdot X^2(t) + a_2^2 \cdot X^1(t) - \xi \end{cases}$$

З метою аналізу отриманої моделі проведемо підставимо у перше:
такі перетворення: виразимо змінну $T^1(t)$ та

$$X^1(t) = a^1 X^1(t) + \eta_1^1 \frac{dX^1(t)}{dt} + \eta_2^1 \frac{(k_1^1 - k_2^1 \alpha) X^1(t) - Q^1}{dt} + \gamma^1 b^1 X^1(t) + \alpha X^1(t); \quad (2)$$

аналогічно визначимо змінну $T^2(t)$ з 3 п'ятого рівняння та підставимо друге:
четвертого рівняння, з врахуванням змінної $X^1(t)$

$$\begin{aligned} X^2(t) = a_1^2 X^2(t) + \eta_1^2 \frac{dX^2(t)}{dt} + \eta_2^2 \left(\frac{k_1^2 a_2^2}{a_2^2 - k_2^1 \alpha^1} - k_2^1 \alpha^1 a_1^2 (a_2^2 - k_2^1 \alpha^1) \right) \frac{dX^2(t)}{dt} - \\ - \eta_2^2 \frac{a_2^2}{a_2^2 - k_2^1 \alpha^1} \frac{dQ^2}{dt} + \gamma^2 b^2 X^2(t); \end{aligned} \quad (3)$$

Для визначення траєкторій зміни валових
випусків продукції обох країн попередньо введемо
припущення щодо характеру зміни обсягів
встановленої квоти.

для короткострокового горизонту
планування, як наприклад один звітний
період КП.

Відповідних змін зазнають диференціальні

1. У якості найпростішого випадку розглянемо рівняння:
умову $Q = \text{const} = Q_0$, яка є характерною

$$\begin{aligned} X^1(t) = a^1 X^1(t) + \eta_1^1 \frac{dX^1(t)}{dt} + \eta_2^1 \frac{(k_1^1 - k_2^1 \cdot \alpha) X^1(t)}{dt} + \gamma^1 b^1 X^1(t) + \alpha X^1(t), \\ X^2(t) = a_1^2 X^2(t) + \eta_1^2 \frac{dX^2(t)}{dt} + \eta_2^2 \left(\frac{k_1^2 a_2^2}{a_2^2 - k_2^1 \alpha^1} - k_2^1 \alpha^1 a_1^2 (a_2^2 - k_2^1 \alpha^1) \right) \frac{dX^2(t)}{dt} + \gamma^2 b^2 X^2(t). \end{aligned}$$

Враховуючи початкові умови $X^1(0) = X_0^1$, розв'язки:
 $X^2(0) = X_0^2$, отримана задача Коші має

$$\begin{cases} X^1(t) = X_0^1 e^{\frac{1-a^1-\gamma^1 b^1-\alpha}{\eta_1^1+\eta_2^1(k_1^1-k_2^1\alpha)}t}, \\ X^2(t) = X_0^2 e^{\frac{A}{B}t}, \end{cases}$$

де $A = (k_2^1\alpha - a_2^2)(1 - a_2^1 - b^2\gamma^2)$,

$$B = a_1^2(a_2^2)^2 k_2^1\alpha\eta_2^2 + k_2^1\alpha(\eta_1^2 + a_2^1(k_2^1)^2(\alpha)^2\eta_2^2) - a_2^2(\eta_1^2 + (k_2^1 + 2a_2^1(k_2^1)^2(\alpha)^2)\eta_2^2).$$

Аналіз даних розв'язків засвідчує негативний вплив на динаміку валового випуску продукції країни I збільшення витрат на реалізацію ПСВ та національні заходи з утилізації емісій вуглекислого газу. Залучення ж додаткових коштів країною II (параметр α) дозволяє збільшити темп приросту валового випуску.

У випадку середньострокового горизонту моделювання, як один з можливих варіантів, можна запропонувати наступну спадну залежність

$$\text{дозволені емісії від часу: } Q(t) = \frac{Q_0}{1 + \lambda t}.$$

$$\begin{aligned} X^1(t) &= a^1 X^1(t) + \eta_1^1 \frac{dX^1(t)}{dt} + \eta_2^1 \left[\frac{(k_1^1 - k_2^1\alpha)X^1(t)}{dt} + \lambda \frac{Q_0^1}{(1 + \lambda^1 t)^2} \right] + \gamma^1 b^1 X^1(t) + \alpha X^1(t) \\ X^2(t) &= a_1^2 X^2(t) + \eta_1^2 \frac{dX^2(t)}{dt} + \eta_2^2 \left(\frac{k_1^2 a_2^2}{a_2^2 - k_2^1\alpha^1} - k_2^1\alpha^1 a_1^2 (a_2^2 - k_2^1\alpha^1) \right) \frac{dX^2(t)}{dt} + \\ &+ \eta_2^2 \frac{a_2^2}{a_2^2 - k_2^1\alpha^1} \lambda^2 \frac{Q_0^2}{(1 + \lambda^2 t)^2} + \gamma^2 b^2 X^2(t) \end{aligned}$$

Траєкторії динаміки валового випуску продукції визначаються розв'язками:

$$\begin{aligned} X^1(t) &= X_0^1 e^{\frac{1-a^1-\gamma^1 b^1-\alpha}{\eta_1^1+\eta_2^1 k_1^1-\eta_2^1 k_2^1\alpha}t} - \frac{Q_0^1 \eta_2^1}{\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1\alpha} \left(1 - \frac{1}{\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1\alpha (1 + \lambda^1 t)} \right) - \\ &\frac{1-a^1-\gamma^1 b^1-\alpha}{\lambda^1 (\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1\alpha)^2} \left(Ei \left(-\frac{1-a^1-\gamma^1 b^1-\alpha}{\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1\alpha \lambda^1} \right) - \frac{1}{1 + \lambda^1 t} Ei \left(-\frac{1-a^1-\gamma^1 b^1-\alpha(1 + \lambda^1 t)}{\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1\alpha \lambda^1} \right) \right) e^{\frac{(1-a^1-\gamma^1 b^1-\alpha)(1 + \lambda^1 t)}{\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1\alpha \lambda^1}}; \\ X^2(t) &= X_0^2 e^{\frac{A}{B}t} + \frac{BC}{A\lambda^2} e^{\frac{A}{B}t} + \frac{C}{\lambda^2} Ei \left(-\frac{1}{\lambda^2} \frac{A}{B} \right) e^{\frac{A}{B} \left(t + \frac{1}{\lambda^2} \right)} - \frac{BC}{A(1 + \lambda^2 t)} - \frac{C}{\lambda^2} e^{\frac{A}{B} \left(t + \frac{1}{\lambda^2} \right)} Ei \left(-\frac{1 + \lambda^2 t}{\lambda^2} \frac{A}{B} \right), \end{aligned}$$

де $C = a_2^2 \eta_2^2 Q_0^2$,

$Ei(\cdot)$ – експоненціальний інтеграл.

Аналізуючи, отримані розв'язки за умови $\lambda^1, \lambda^2 \rightarrow 0$ отримуємо траєкторії аналогічні пункту 1, що слідує з умови:

$$\lim_{\lambda \rightarrow 0} Q(t) = \lim_{\lambda \rightarrow 0} \frac{Q_0}{1 + \lambda t} = Q_0 = const$$

В випадку довгострокового горизонту планування можна запропонувати спадну залежність зміни дозволеної квоти емісій від часу:

$$Q(t) = Q_0 e^{-\lambda t}, \quad \lambda > 0. \quad \text{Рівняння (2), (3)}$$

набудуть відповідних змін:

$$X^1(t) = a^1 X^1(t) + \eta_1^1 \frac{dX^1(t)}{dt} + \eta_2^1 \left[\frac{(k_1^1 - k_2^1 \beta) X^1(t)}{dt} + Q_0 e^{-\lambda^1 t} \lambda^1 \right] + \gamma^1 b^1 X^1(t) + \beta X^1(t),$$

$$X^2(t) = a_1^2 X^2(t) + \eta_1^2 \frac{dX^2(t)}{dt} + \eta_2^2 \left(\frac{k_1^2 a_2^2}{a_2^2 - k_2^1 \alpha^1} - k_2^1 \alpha^1 a_1^2 (a_2^2 - k_2^1 \alpha^1) \right) \frac{dX^2(t)}{dt} +$$

$$+ \eta_2^2 \frac{a_2^2}{a_2^2 - k_2^1 \alpha^1} Q_0 e^{-\lambda^2 t} \lambda^2 + \gamma^2 b^2 X^2(t).$$

Розв'язки отриманих диференціальних рівнянь визначаються наступними функціями:

$$X^1(t) = X_0^1 e^{\frac{1-a^1-\gamma^1 b^1-\alpha}{\eta_1^1+\eta_2^1 k_1^1-\eta_2^1 k_2^1 \alpha} t} + \frac{Q_0 \eta_2^1 \lambda^1}{1-a^1-\gamma^1 b^1-\alpha + (\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1 \alpha) \lambda^1} \left(e^{-\lambda^1 t} - e^{\frac{1-a^1-\gamma^1 b^1-\alpha}{\eta_1^1+\eta_2^1 k_1^1-\eta_2^1 k_2^1 \alpha} t} \right),$$

$$X^2(t) = \left(X_0^2 + \frac{C}{A+B} \right) e^{\frac{A}{B} t} - \frac{C}{A+B} e^{\frac{A}{B} t - \frac{A+B}{B} \lambda^2 t}$$

У порівнянні з результатами, отриманими в попередніх пунктах, окрім виділених факторів, на уповільнення динаміки валового випуску продукції починають впливати параметри λ^1, λ^2 – темпи скорочення дозволених квот емісій парникових газів країни I та II відповідно. Надмірне їх збільшення взагалі може призвести до стагнації матеріального виробництва, що необхідно враховувати при подальшій розробці нормативних актів Кіотського протоколу.

IV. Висновки. Проведений аналіз еколого-економічної взаємодії двох країн з метою реалізації ПСВ у рамках КП засвідчує позитивну можливість для однієї країни здешевити свої витрати на виконання взятих зобов'язань з обмеження емісій, а для іншої прискорити темп приросту валового випуску продукції у зв'язку із залученням додаткових інвестиційних коштів. Однак подальше скорочення дозволених викидів вуглекислого газу може призвести до стагнації матеріального виробництва, що вимагає інших заходів реалізації екологічної політики. Як один з них можна розглядати інший механізм гнучкості

КП – механізм чистого розвитку, який визначає взаємодію також між країнами, які не приєдналися до КП та не мають екологічних зобов'язань. Даний механізм може виявитися більш оптимальним з погляду зменшення матеріальних витрат в екологічній складовій національної економіки.

Список літератури

1. Онищенко А.М. Аналіз динаміки обсягів валового випуску продукції країни у випадку встановлених квот емісій парникових газів // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 247: В 6 т. – Т.ІІ. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 312-318.
2. <http://www.unfccc.int>.
3. http://www.climate.org.ua/int_agr/kyoto.
4. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Математические методы и модели для магистрантов экономики: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2006. – 496с.
5. Использование механизмов Киотского протокола // <http://www.sustainable-cities-net.org.ua/publicationshow.php?id=504>.

Аннотация

Онищенко А.М.

**ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ
ВАЛОВОГО ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ СТРАНЫ В УСЛОВИЯХ УЧАСТИЯ
В ПРОЕКТАХ ОБЩЕГО ВЫПОЛНЕНИЯ КИОТСКОГО ПРОТОКОЛА**

На основе эколого-экономической модели, рассмотренной в [1], автор предложил модель взаимодействия двух стран-участниц Киотского протокола в случае применения одного из механизмов гибкости - проектов совместного исполнения, с целью более оптимального выполнения установленных ограничений по сокращению эмиссий парниковых газов. Проведен анализ предложенной модели при различных сценариях изменения объемов установленных ограничений.

Ключевые слова: *Рамочная конвенция ООН по изменению климата, Киотский протокол, проекты совместного исполнения, эколого-экономическое моделирование, модели системной динамики.*

Summary

Andrii Onyshchenko

**ECOLOGIC-ECONOMICAL MODELING OF GDP DYNAMIC UNDER CONDITIONS
OF PART IN JOINT IMPLEMENTATION PROJECTS OF KYOTO PROTOCOL.**

In the article are discussed the realization of Kyoto Protocol on the economic-mathematic level. In particular author obtained dynamic of gross domestic product under conditions of ecological limits. Even so is modeled use of flexibility mechanisms of Kyoto Protocol.

Keywords: *optimal trajectory, the production's ecological and economic systems, boundary value problems, ecologically balanced economy.*

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО СПІВВІДНОШЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В СФЕРІ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Робота присвячена проблемі моделювання оптимальних траєкторій динаміки еколого-економічних систем. У ній запропоновано один з варіантів оптимізаційної динамічної моделі еколого-економічної взаємодії та варіаційний підхід до її розв'язання.

Ключові слова: оптимальна траєкторія, виробничі еколого-економічні системи, крайова задача, екологічно збалансована економіка.

У сучасних умовах актуалізується проблема опрацювання основних принципів і критеріїв фінансової підтримки державою суб'єктів малого підприємництва. Водночас об'єктивність високих фінансових ризиків ставить завдання точного розрахунку ставки за розміщення капіталу державного інвестора, що дозволить якщо не збільшити фінансові ресурси, то хоча би не допустити їхнього різкого зниження. Розглянемо, як у цьому випадку визначається мінімальна ставка, що компенсує ризик від розміщення капіталу. Представимо модель розміщення коштів державного інвестора, де: v – ставка за розміщення фінансових ресурсів державним інвестором (на одиницю часу); K_i – капітал, що вкладається інвестором в i -тий проект, $i \in N$; T_i – період реалізації i -го проекту, або термін, на який інвестор надає капітал K ; r_i – імовірність неповернення основної суми кредиту; p_i – імовірність неповернення відсотків по кредиту; F – прибуток, отриманий інвестором від розміщення фінансових ресурсів у сукупність n проектів. Математичне очікування прибутку інвестора (MF) після завершення проектів, що інвестуються (закінчення строку кредитування), буде дорівнювати різниці математичного очікування доходів (MD) та витрат інвестора (R):

$$MF = MD - R \quad (1.1)$$

$$MD = v \sum_{i=1}^n (1 - p_i) K_i T_i + \sum_{i=1}^n (1 - r_i) K_i \quad (1.2)$$

$$R = \sum_{i=1}^n K_i \quad (1.3)$$

$$MF = v \sum_{i=1}^n K_i T_i - v \sum_{i=1}^n p_i K_i T_i - \sum_{i=1}^n r_i K_i \quad (1.4)$$

Математичне очікування прибутку інвестора складається з математичного очікування його прибутку по відсотках з відрахуванням можливих збитків від неповернення як самої суми кредиту, так і відсотків по ньому. Припустимо, що основне обмеження діяльності державного інвестора – це незаперечність його прибутку. Виходячи з умови незаперечності прибутку інвестора ($MF \geq 0$), одержуємо:

$$v \geq \frac{\sum_{i=1}^n r_i K_i}{\sum_{i=1}^n K_i T_i (1 - p_i)} \quad (1.5)$$

У разі, якщо набір проектів має однакові ймовірності неповернення основної суми кредиту та відсотків по ньому, тобто $r_i = r$, а $p_i = p$, то формулу (1.5) можливо подати у вигляді:

$$v \geq \frac{r}{(1 - p)} \cdot \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{\sum_{i=1}^n K_i T_i} \quad (1.6)$$

У разі, якщо строк реалізації проектів один той самий, тобто строк надання кредиту однаковий ($T_i = T$), тоді:

$$v \geq \frac{r}{(1 - p)T} \quad (1.7)$$

У випадку, коли ризик неповернення основної суми дорівнює ризику неповернення відсотків, тобто $r = p$, маємо для умови незаперечності прибутку:

$$v \geq \frac{p}{(1 - p)T} \quad (1.8)$$

Замінімо в обмеженні для прибутку інвестора

умову незаперечності на наступну умову: нехай прибуток інвестора буде не нижче прибутку, що визначається середньою прибутковістю капіталу. У якості середньої прибутковості капіталу можна розглядати, наприклад, середню депозитну ставку, або середньоринкову ставку по кредитним ресурсам. Якщо враховувати, що мова у даному випадку йде про державного інвестора та підтримці малих підприємств, то тоді у виді обмеження прибутку можна обрати, наприклад, величину ставки рефінансування. За умови

$$MF \geq \sum_{i=1}^n K_i (1 + Tv_{pф}) \text{ маємо:}$$

$$v \geq \frac{v_{pф}}{1-p} + \frac{p}{T(1-p)} \quad (1.9)$$

де $v_{pф}$ - ставка рефінансування НБУ.

Відзначимо, що у всіх рівняннях фінансових процесів у якості v ми розглядали ставку за кредит без врахування інфляції. Для того, щоб врахувати у ставці за кредит інфляцію, потрібно збільшити ставку наступним чином:

Умова (1.5) визначає реальну, без врахування інфляції, мінімальну ставку за користування кредитними ресурсами, що компенсує ризики неповернення. Для того, щоб визначити номінальну мінімальну ставку з врахуванням інфляції, ми можемо використати вираження зв'язку для номінальної та очищеної від інфляції ставки кредиту:

$$V^s = \frac{v-c}{1+c}, \quad (1.10)$$

V^s - ставка за кредит, що очищена від інфляції, в одиницю часу;

c - процент інфляції в одиницю часу.

Звідси, номінальна ставка за кредит, яку повинен встановити кредитор для того, щоб не втратити внаслідок інфляції, повинна бути:

$$V = V^s (1+c) + c \quad (1.11)$$

Згідно з цією формулою, у загальному випадку необхідно коректувати всі наступні отримані оцінки кредитних ставок.

Розробка нової стратегії підтримки малого підприємництва має особливе значення тому, що фінансові ресурси для цієї підтримки дуже обмежені. Необхідний конкурсний підхід для визначення регіону, галузі та підприємств, у яких державна підтримка малого підприємництва може бути найбільш ефективною. Проблема розробки принципів та критеріїв фінансування малого підприємництва стоїть достатньо гостро. Державні

органи по підтримці малого підприємництва можуть поєднувати у своїй діяльності, з одного боку функції державної структури, з іншого кредитно-фінансової установи. Саме необхідністю забезпечити економічну ефективність вкладень у короткостроковому та довгостроковому плані, з одного боку, та вирішити соціальні задачі з державних позицій (що також потребує фінансових ресурсів) іншого – й визначається специфічність постановки задачі оптимального розподілу фінансових ресурсів підтримки малого підприємництва[4, с.55-56].

Задача розподілу коштів зводиться до того, щоб розробити методику, за допомогою якої, можливо було б здійснити адресне фінансування. При цьому основними критеріями є: ефективність інвестиційних вкладень; окупність та прибутковість інвестиційних програм, що фінансуються; економічний розвиток регіону, ріст благополуччя та зниження соціальної напруги.

Основною вимогою щодо ефективності вкладень у мале підприємництво є правильність визначення об'єктів фінансування. Запропонована модель формування портфеля інвестиційних проектів “державного інвестора” в сфері підтримки розвитку малого підприємництва вирішує задачу як найефективніше та вигідніше вкласти капітал у розвиток малого підприємництва регіону.

Припустимо, що “державний інвестор” володіє визначеним капіталом K , який він пропонує вкласти у різні регіональні програми та інвестиційні проекти. Інвестиційні проекти проходять конкурсний відбір. Проекти, що відібрані інвестором як економічно ефективні та соціально значимі, мають свою норму прибутку й платять “державному інвестору” деякий відсоток за використання капіталу (тобто процент за кредит). Успіх або невдача вкладень “державного інвестора” у даний проект і регіон визначається в основному:

- прибутком, який він отримує в результаті вкладень у проект (у регіон або регіональну програму, галузь чи підприємство,);
- збитками, які можливо він понесе в результаті неповернення позики або відсотків по позиції.

Припустимо, що:

K_i^s - капітал, що вкладається “державним інвестором” в i -й проект s -го регіону;

v_i^s - відсоткова ставка за використання капіталу в i -м проекті s -го регіону;

T_i^s - кількість часових періодів реалізації i -го

проекту s-го регіону, наприклад, у даному випадку – кварталів.

K_s - капітал, що призначений для вкладення в s-му регіоні.

Тоді:

$$\sum_{i=1}^n k_i^s \leq K_s \quad (1.12.)$$

Функція прибутку державного інвестора від розміщення фінансових ресурсів в i-тий проект s-го регіону буде мати вигляд:

$$U^s(k_i^s) = k_i^s v_i^s T_i^s \quad (1.13)$$

Збитки, які може понести державний інвестор у результаті невдалих вкладень, складаються з двох складових – невиклати самої позики, або основної суми кредиту та несплати відсотків по кредиту. Ми розділяємо ці складові можливих збитків, оскільки природа їх дещо різна. Неповорнення відсотків може, наприклад, бути викликано проблемою нестачі оборотних коштів у деяких періодах реалізації проекту. Відсотки часто сплачуються не одночасно зі всією сумою кредиту в кінці строку кредитування, а один раз у визначений період часу, наприклад, раз у квартал. Неповорнення основної суми кредиту – це

найчастіше крах усього проекту. Тому й імовірність неповорнення основної суми кредиту та відсотків по ньому може бути різною.

Припустимо, що:

p_i^s - імовірність неповорнення відсотків за кредит по i-тому проекту s-го регіону;

r_i^s - імовірність неповорнення основної суми кредиту по i-тому проекту s-го регіону.

Тоді математичне очікування можливих збитків державного інвестора від несплати відсотків по i-тому проекту s-го регіону MR_i^s може скласти:

$$MR_i^s = p_i^s k_i^s v_i^s \quad (1.14)$$

Математичне очікування можливих збитків від несплати основної суми кредиту по i-тому проекту s-го регіону MQ_i^s буде:

$$MQ_i^s = r_i^s k_i^s \quad (1.15)$$

Тоді математичне очікування сукупних збитків від затримки платежів по i-тому проекту s-го регіону MY_i^s буде дорівнювати:

$$MY_i^s = p_i^s k_i^s v_i^s + r_i^s k_i^s \quad (1.16)$$

Задачу оптимізації фінансових вкладень “державного інвестора” сформулюємо як пошук максимуму функції прибутку інвестора за умови обмеження кількості фінансових ресурсів:

$$\left\{ \begin{aligned} F_h &= \sum_{i=1}^n \left[k_i^s v_i^s T_i^s - (p_i^s k_i^s v_i^s T_i^s + r_i^s k_i^s) \right] \rightarrow \max \\ \sum_{i=1}^n k_i^s &\leq K_s \end{aligned} \right. \quad (1.17)$$

$$(1.18)$$

У даному випадку індекс h – це індекс набору проектів і значення функції F_h розраховується для набору проектів.

Задача (1.17) - (1.18) представляє собою комбінаторну задачу оптимізації, її розв’язком є такий набір інвестиційних проектів, який задовольняє умовам задачі (1.17) - (1.18). Вона розв’язується методами цілочисельного програмування. Модель цілком адекватно описує всю ситуацію з розподілом фінансових ресурсів “державного інвестора”, що призначені для фінансування економічно ефективних регіональних проектів та програм. Точність вирішення цієї задачі у значній мірі залежить від визначення ризиків неповорнення фінансових ресурсів, що виражаються в даній моделі через визначення імовірностей неповорнення по інвестиційним проектам та програмам.

Та якщо повернутися до реальної практики кредитування проектів, то варто відзначити, що поряд із неповорненням кредиту та відсотків по ньому в процесі реалізації інвестиційних проектів часто зустрічаються випадки затримки вказаних платежів по часу. Під затримкою платежів будемо розуміти сплату відсотків по кредиту та основної суми кредиту після деякого проміжку часу від фіксованого в кредитному договорі терміну сплати. Ці затримки також приносять збиток державному інвестору. Основна частина цього збитку пов’язана з тим, що на час, на який відбулася затримка виплати, державний інвестор міг би розмістити затриманий капітал, наприклад, на депозиті, або знову віддати його в кредит[4, с.57-58].

Сформулюємо модель портфеля державного інвестора з урахуванням можливих затримок

платежів.

Припустимо, що:

p_{ij}^s - імовірність затримки відсотків по кредиту по i -тому проекту s -го регіону на j часових періодів, наприклад кварталів;

r_{il}^s - імовірність затримки основної суми кредиту по i -тому проекту s -го регіону на l часових періодів, наприклад кварталів.

Відзначимо, що імовірності затримок можуть відрізнятися від імовірності неповернення. Досвід роботи з кредитами малому підприємству показує, наприклад, що у середньому затримки по платежах трапляються частіше, ніж неповернення кредитів. Це пов'язано з сьогодишньою економічною ситуацією, у тому числі з нестачею обігових коштів, і можливими затримками з оплатою вже реалізованої під час проекту продукції.

Можна визначити збитки від втраченого прибутку, пов'язаного з затримками платежів відсотків і повернення основної суми кредиту. Розглянемо найбільш простий випадок. Припустимо, що кредитний договір передбачає повернення всіх відсотків за кредит одноразово в кінці періоду здійснення проекту (періоду кредитування), разом із основною сумою кредиту. Розглянемо також випадок, коли державний інвестор, отримуючи відсотки за кредит та повернуті суми кредитів, знову кредитує їх в інвестиційні проекти малого підприємства під

той же відсоток. Тоді математичне очікування втраченого прибутку від затримки відсотків YR_i^s буде:

$$MYR_i^s = p_{ij}^s k_i^s v_i^s T_i^s j \quad (1.19)$$

Математичне очікування втраченого прибутку від затримки основної суми кредиту по i -тому проекту s -го регіону YQ_i^s буде:

$$MYQ_i^s = k_i^s r_{il}^s v_i^s l \quad (1.20)$$

Тоді математичне очікування прибутку державного інвестора по відсотках із урахуванням можливих збитків від неповернення відсотків і затримок їх сплати FP_i^s по i -тому проекту складе:

$$MFP_i^s = k_i^s v_i^s T_i^s \left[(1-p) - \sum_{j=1}^m p_{ij}^s j \right] \quad (1.21)$$

Математичне очікування збитків, пов'язаних із неповерненням та затримкою основної суми кредиту MFS_i^s буде:

$$MFS_i^s = k_i^s r_i^s + k_i^s v_i^s \sum_{l=1}^m r_{il}^s l \quad (1.22)$$

Тоді задача оптимізації фінансових вкладень "державного інвестора" з урахуванням втраченого прибутку від затримок платежів буде мати вигляд:

$$\left\{ F_h = \sum_{i=1}^n k_i^s \left\{ v_i^s T_i^s \left[(1-p_i^s) - \sum_{j=1}^m p_{ij}^s j \right] - r_i^s - v_i^s \sum_{l=1}^m r_{il}^s l \right\} \rightarrow \max, \quad (1.23) \right.$$

$$\left. \sum_{i=1}^n k_i^s \leq K_s. \quad (1.24) \right.$$

Модель (1.23)-(1.24) істотно доповнюють ту частину моделі (1.17)-(1.18), яка пов'язана з прогнозом ризиків і збитків.

Припустимо, що „державний інвестор” володіє визначеною сумою капіталу ($K_s = 150$ тис. грн.), яку він вкладає у різні регіональні програми та інвестиційні проекти. В результаті проведеного попереднього конкурсного відбору інвестиційних проектів, що найбільш економічно ефективні та соціально значимі, він вкладає визначену суму ($k_i^s = 107$ тис. грн.) у певний проект розвитку малого підприємства. При цьому щоквартально ($T_i^s = 8$ кварталів) отримує певний відсоток за

використання капіталу, тобто процент за кредит ($v_i^s = 12\%$). Імовірність неповернення відсотків за кредит по i -тому проекту s -го регіону ($p_i^s = 0,2$); імовірність неповернення основної суми кредиту по i -тому проекту s -го регіону ($r_i^s = 0,7$).

1. Функція прибутку державного інвестора від розміщення фінансових ресурсів в i -тий проект s -го регіону буде мати вигляд:

$$U^s(k_i^s) = 107,0 \times 0,12 \times 8 = 102,7 \text{ тис. грн.}$$

2. Можливі збитки державного інвестора від несплати відсотків по i -тому проекту s -го регіону MR_i^s складає:

$$MR_i^s = 0,2 \times 107,0 \times 1,2 = 25,7 \text{ тис. грн}$$

3. Математичне очікування можливих збитків від несплати основної суми кредиту по i -тому проекту s -го регіону Q_i^s буде:

$$MQ_i^s = 0,7 \times 107,0 = 74,9 \text{ тис. грн.}$$

4. Тоді математичне очікування сукупних збитків від затримки платежів по i -тому проекту s -го регіону MY_i^s буде дорівнювати:

$$MY_i^s = 0,2 \times 107,0 \times 1,2 + 0,7 \times 107,0 = 100,6 \text{ тис. грн.}$$

Розв'язання цієї задачі значно мірі залежить від визначення ризиків неповернення фінансових ресурсів, тобто втрати вкладень „державного інвестора” у певні проекти та регіони. Вони виражаються через визначення імовірностей неповернення „державному інвестору” наданого капіталу на фінансування певних інвестиційних проектів та програм. Величина відсоткової ставки „державного інвестора” малому підприємству за наданий кредит, повинна бути пільговою і може бути встановлена однакова для всіх проектів і регіонів або встановлюватися індивідуально в залежності від характеристик проекту. Чим вища буде величина ставки за кредит, тим більше шансів у проекту попасти в пріоритетний набір проектів, що фінансуються у першу чергу.

Розроблені моделі форм фінансування малого

підприємства можуть бути використані у практичній роботі органів державної підтримки малого підприємства при визначенні політики розвитку малого підприємства в умовах обмеженості коштів.

Список літератури

1. Закон України «Про державну підтримку малого підприємства: від 19 жовтня 2000 року» № 2063-III // Урядовий кур'єр. – 2000.
2. Воротіна Л.І. Малий бізнес та підприємство в ринкових умовах господарювання. - К., 2007. – С. 265.
3. Гончаров Н. Державне регулювання малого підприємства в Україні: тенденції, проблеми та перспективи / Малий і середній бізнес. – 2006. - № 5-6.
4. Микитюк О. І. Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств // Фінанси України. – 2005. - № 6. – С. 55-61.
5. Тимчук М., Терлецький Ю. Тенденції розвитку підприємства в Україні // Економіка України. – 2006. – С.45-49.

Аннотация

Третьякова А.В., Третьяков М.В.

**ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО СООТНОШЕНИЯ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В СФЕРЕ ПОДДЕРЖКИ
РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Работа посвящена проблеме моделирования оптимальных траекторий динамики эколого-экономических систем. В ней предложены один из вариантов оптимизационной динамической модели эколого-экономического взаимодействия и вариационный подход к ее решению.

Ключевые слова: оптимальная траектория, производственные эколого-экономические системы, краевая задача, экологически сбалансированная экономика.

Summary

Olena Tretyakova, Mukuta Tretyakov

**FORMATION OF OPTIMAL RATIO USE OF FINANCIAL RESOURCES
FOR AVIATION SUPPORT SMALL BUSINESS DEVELOPMENT**

Necessity of the state support of small business is dictated first of all by features of the period of transition to market economy which is experienced now with Ukraine. Without support of the state and without own internal group interaction small business in Ukraine today successfully is not capable to resist to competitive struggle to the big capital and to assert the economic, political and social interests.

Keywords: optimal trajectory, industrial ecology-economic systems, boundary problem, ecologically balanced economy.

ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Проаналізовано процес державного управління фінансовою системою країни і поданий підхід до моделювання процесу забезпечення стійкого функціонування фінансової системи як складної динамічної системи. Розглядається взаємодія державних органів уряду і структури створення операційного впливу на місцеву фінансову систему і її функціональну форму.

Ключові слова: фінансова політика держави, фінансова система, стійкість системи, управління.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку економіки роль держави, як суб'єкта фінансово-економічних відносин, що здійснює управління, на нашу думку, набуває особливого значення, адже насамперед від них залежить реалізація завдань соціально-економічного розвитку в країні. Велика кількість науковців досліджує це питання у розрізі фінансової політики, що являє собою комплекс взаємопов'язаних елементів (таких, як бюджетна, податкова, кредитна, грошова, валютна, інвестиційна політики, певні напрямки в галузі страхування, обсягів державного боргу, фондового ринку, співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями), та різні сфери застосування (фінансову, економічну, соціальну сфери тощо).

Таким чином, у розрізі фінансової політики та її значущості, можна стверджувати про вагомий вплив держави на фінансово-економічний та соціальний стан країни, аналіз та оцінювання якого є надзвичайно актуальним, особливо у період фінансової кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження діяльності держави та її управлінських дій, направлених на вітчизняну фінансову систему, можна знайти в працях таких відомих економістів, як Опарін В.М., Оспіщев В.І., Базилевич В.Д., Карлін М.І., Василик О.Д., Кудряшов В.П. та інших. У свою чергу дослідженням фінансової політики також займається велика кількість науковців, здебільшого визначаючи її як систему заходів у сфері фінансів з метою цілеспрямованого впливу держави на розвиток фінансово-кредитної системи та національної економіки. Ґрунтовний аналіз

поглядів науковців щодо концепції фінансової політики держави здійснює Лазерник Л.Л. [1]. Вичерпне трактування фінансової політики наводить Юхименко П. І. [2], стверджуючи, що фінансова політика є сукупністю законодавчих і нормативних актів, бюджетно-податкових та інших фінансових інструментів, інститутів і заходів державної влади, котрі, згідно із законодавством, мають повноваження щодо формування й використання фінансових ресурсів держави та регулюють фінансово-кредитні потоки у секторах економіки відповідно до стратегічних і тактичних цілей державної економічної політики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досить часто дослідження фінансової політики проводиться з обмеженням лише у певному напрямку (найчастіше або бюджетно-податкова, або грошова-кредитна політики), тоді системний підхід передбачає вивчення проблеми в широкому розумінні, комплексно, в цілому.

У даній статті зроблена спроба з'ясувати вплив держави в комплексі на фінансову систему України, що виявляється через єдність державних інституцій у фінансовій сфері та виконуваних ними функцій.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є аналіз діяльності держави щодо забезпечення здатності фінансової системи виконувати необхідні функції, розробка підходу до моделювання процесу забезпечення стійкого функціонування фінансової системи, виходячи з позицій системного аналізу й економічної кібернетики.

Виклад основного матеріалу. В економічній кібернетиці під управлінням розуміють таку

організацію того чи іншого процесу, яка забезпечує досягнення певних цілей [3].

Складовими компонентами процесу управління є суб'єкти й об'єкти управління. Суб'єктом процесу управління є керівний орган, що впливає на об'єкт управління. Об'єктом управління у цьому розрізі виступає складна динамічна система.

У контексті фінансової системи України, як було з'ясовано у попередніх дослідженнях [4], щодо забезпечення її стійкості, суб'єктом управління є держава з притаманним їй комплексом владних структур, відомств, департаментів, комітетів, до функцій яких належить здійснення керівних дій. Відповідно, об'єктом управління є вітчизняна фінансова система.

Процес державного управління фінансовою системою України багатоступеневий та динамічний, оскільки управлінське рішення, що приймається на певному етапі, залежить від результатів виконання рішення попереднього етапу та динамічної зміни зовнішніх умов.

У період світової фінансово-економічної кризи дії держави як керуючого суб'єкта в процесі управління спрямовані на забезпечення стійкості фінансової системи.

Стійкість системи загалом визначається як здатність динамічної системи повертатися до стану рівноваги одразу після закінчення дії збурення, що порушило цю рівновагу [5]. У свою чергу з позиції управління можна вважати, що система знаходиться у стані рівноваги, якщо за відсутності впливу на систему збурюючих факторів помилка регулювання (різниця між заданим і фактичними станами системи) наближається до 0. Під збурюючим фактором слід розуміти негативний вплив на елементи (підсистеми) системи управління, в тому числі на об'єкт управління, що перешкоджає досягненню цілей управління [6].

З іншого боку, як зазначено в [7], поняття функціонування економічної системи можна вивчити, лише спираючись на чітке розмежування її статистичного і динамічного станів. Під статикою, як правило, розуміють незмінність окремих елементів і самої системи у часі, стан гомеостазу, коли властивості і склад системи залишаються стабільними. Основою такої стабільності є урівноваження сил, що діють у ній, та рівновага із зовнішнім середовищем, що і є головною причиною використання передумови

незмінності складу і властивостей як елементів системи, так і її характеристик у цілому.

На нашу думку, стійкість – це здатність системи зберігати рівноважний стан під дією зовнішніх збурюючих факторів, тобто виконувати свої функції та розвиватися. У свою чергу забезпечення стійкості означає створення таких умов і прийняття таких управлінських рішень, які гарантують функціонування та розвиток системи (див. рис. 1).

Стійкість самої фінансової системи, як зазначено [8], можна визначити як її стан, за якого вплив будь-яких шоків (в даному випадку світової фінансової кризи) на фінансову систему (чи на окремі її елементи) не заважає їй забезпечувати ефективний перерозподіл фінансових ресурсів в економіці та ефективне виконання своїх ключових функцій.

У контексті фінансової системи України, яку можна охарактеризувати високою вразливістю від кризових потрясінь та шоків, державні дії та безпосереднє державне управління відіграють вирішальне значення у забезпеченні стійкості останньої.

Характерною особливістю моделювання управлінських дій у забезпеченні стійкого функціонування фінансової системи є представлення процесу управління фінансовою системою та самого керівного органу як складної системи. Тобто державне управління фінансовою системою України можна розглядати як процес управління однієї складної системи іншою складною системою. Разом з тим системи настільки взаємопов'язані, що окремі компоненти належать до обох систем і навіть частини їх підсистем є спільними.

Справедливість подання державного управління у вигляді складної системи можна підтвердити наявністю в неї ознак, характерних для всіх складних систем [9]:

по-перше, це – цілісність, адже система державного управління вітчизняною фінансовою системою являє собою структурно та організаційно цілісну сукупність більш простих складових – підсистем. У контексті державного управління фінансовою системою підсистемами є різні рівні державних органів та структур впливу на фінансовий стан держави;

по-друге, це – емерджентність, оскільки для системи державного управління є характерним взаємозв'язок підсистем, їх взаємодія в процесі цілеспрямованого функціонування усієї системи

державного управління та взаємний вплив на властивості системи в цілому. В даному конкретному випадку це проявляється у взаємозв'язку державних керівних органів і структур на основі чинного законодавства України та на основі проведення єдиної фінансової політики держави;

по-третє, ознакою системи державного управління є її ієрархічність. Це проявляється в

підпорядкуванні державним керуючим органам та структурам вищого рівня державних керуючих органів та структур нижчого рівня;

по-четверте, враховуючи об'єктивно притаманну циклічність розвитку будь-якої динамічної економічної системи, періоди спаду і підйому також впливають на процес управління та мають знаходити своє відображення у змінах самого процесу.

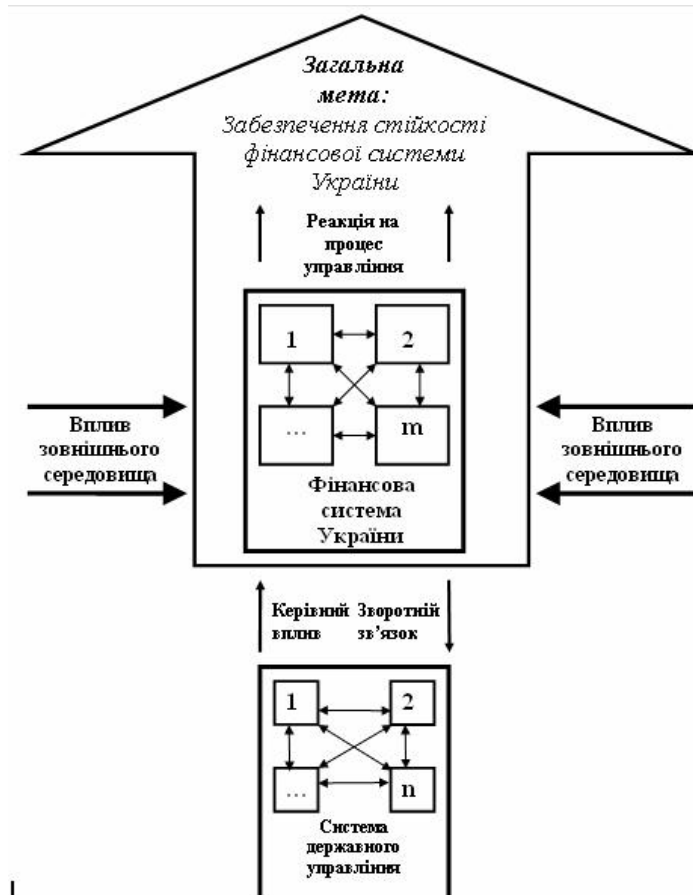


Рис. 1. Загальна схема державного управління фінансовою системою України

Таким чином, керуючись вищевикладеним, процес державного управління вітчизняною фінансовою системою з урахуванням мети, яка полягає у забезпеченні стійкості фінансової системи, можна зобразити схематично (рис. 1), де елементи 1,2,...,m характеризують складну структуру фінансової системи і є її складовими, у той час як елементи 1,2,...,n є складовими системи державного управління фінансовою системою.

Даний схематичний процес державного управління фінансовою системою можна представити у вигляді наступних структурних

елементів:

V – вхід у систему (в даному випадку – вплив зовнішнього середовища);

X – поточний стан об'єкту управління (в даному випадку – це поточний стан фінансової системи України);

U – керівний вплив на об'єкт управління (в даному випадку – вплив системи державного управління на вітчизняну фінансову систему);

Q – вихід із системи (в даному випадку – це реакція на процес управління, що реалізується у досягненні головної мети управління –

забезпеченні стійкості фінансової системи).

Зазначені елементи процесу управління багатокомпонентні:

$$V = \begin{bmatrix} V_1 \\ V_2 \\ \dots \\ V_n \end{bmatrix} \quad X = \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ \dots \\ X_m \end{bmatrix} \quad U = \begin{bmatrix} U_1 \\ U_2 \\ \dots \\ U_k \end{bmatrix},$$

де V_1 – вплив фінансово-економічної кризи на фінансову систему України; V_2 – вплив на фінансову систему інших систем у складі економіки держави; ...; V_n – інші структурні компоненти.

У контексті стану фінансової системи X , який має характеризуватися стійкістю, компонентами цього елементу є: X_1 – організаційна стійкість фінансової системи; X_2 – стійкість фінансових відносин, притаманних фінансовій системі; ...; X_m – інші структурні компоненти, що характеризують поточний стан фінансової системи.

Компонентами керівного впливу U по відношенню до фінансової системи України є: U_1 – регуляторно-правова політика держави; U_2 – фінансова державна політика; U_3 – монетарна державна політика; U_4 – контроль фінансової системи; ...; U_k – інші структурні компоненти керівного впливу.

Отже, результат державного управління вітчизняною фінансовою системою є синтезом наведених елементів та їх структурних компонентів і його можна описати у вигляді функції: $Q=f(U, X, V, t)$, де t – фактор часу.

Однак потрібно враховувати, що на результат управління фінансовою системою суттєво впливають помилки у процесі керування, внутрішні недоліки самої системи управління, а також існування такого об'єктивного фактору як невизначеність, який є невід'ємною складовою процесу управління та його головних структурних елементів, що ускладнює формування причинно-наслідкових зв'язків у керуючій системі [10].

Україна має доволі розгалужену систему державного управління фінансовою системою (рис. 2), яка полягає в єдності його складових: фінансових інструментів управління та фінансових інституцій, що здійснюють процес управління.

Організаційно ця система складається з великої кількості складових різних рівнів, які

здійснюють керівний вплив по відношенню до вітчизняної фінансової системи [11, 12, 13]. Діяльність даних суб'єктів управління (під якими розуміються відповідні державні інституції) та їх ієрархічна взаємопов'язаність регламентується чинним законодавством України.

Система державного управління фінансовою системою України складається з наступних взаємопов'язаних елементів і ланок, відображених на відповідній тривимірній схемі:

I рівень:

1. Президент України;
2. Верховна Рада, її комітети та комісії;

II рівень:

3. Кабінет Міністрів;
4. Національний Банк;
5. Рахункова Палата;

III рівень:

6. Міністерство фінансів;
7. Департамент Державного бюджету у складі Міністерства фінансів;
8. Фінансовий департамент;
9. Департамент податкової та митної політики;
10. Департамент зовнішнього боргу;
11. Інші департаменти у складі Міністерства фінансів;
12. Сукупність комерційних банків, що утворюють банківську систему України (хоча сукупність комерційних банків безпосередньо не можна вважати державною ланкою управління фінансовою системою, оскільки останні входять до складу корпоративного сектору самої фінансової системи, однак у даному випадку банківську систему можна розглядати як таку, по відношенню до якої спрямований керівний вплив держави і водночас, як таку, що сама здійснює керівний вплив по відношенню до інших секторів вітчизняної фінансової системи, керуючись кредитно-грошовою політикою НБУ. Окрім цього, необхідно враховувати наявність у банківській системі України державних банків – Ощадбанку та Укресімбанку);

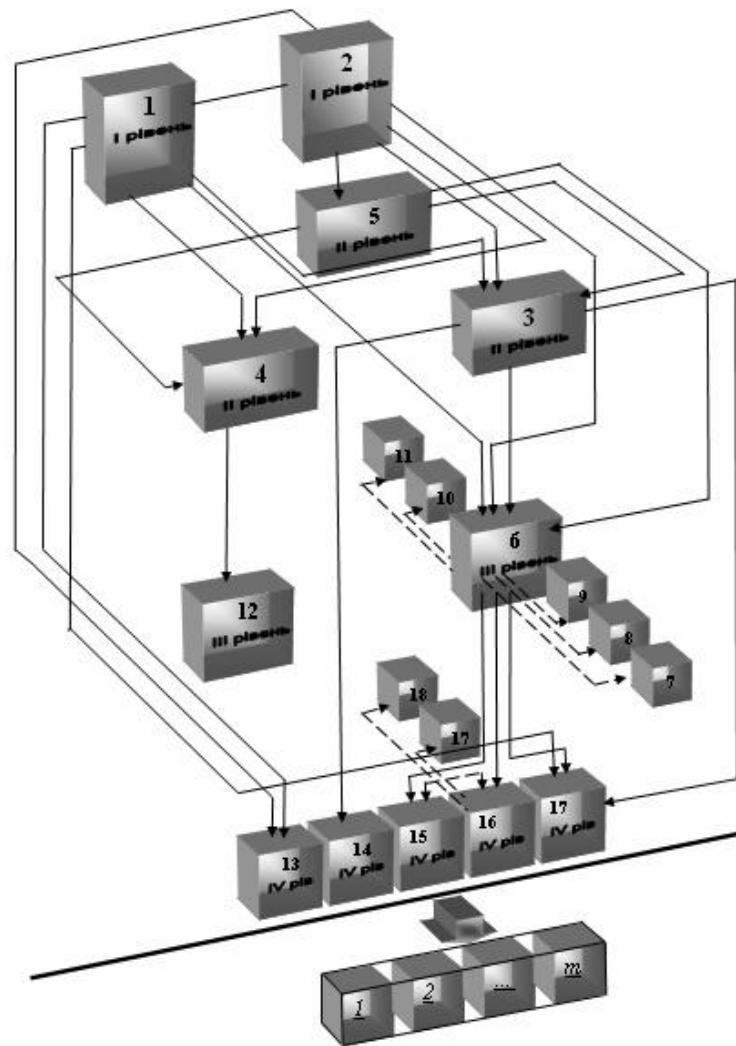


Рис. 2. Ієрархія в системі державного управління фінансовою системою України

IV рівень:

13. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку;
14. Загальнодержавні фонди цільового призначення;
15. Державне казначейство;
16. Державна податкова система;
17. Державна контрольно-ревізійна служба;
18. Державна податкова адміністрація;
19. Державна міліція.

Елементи 1,2,...,m характеризують складну структуру фінансової системи України і є її складовими (див. рис. 1).

Згідно з чинним законодавством, одними з головних державних інституцій у системі

державного управління фінансовою системою України є Президент України та Верховна Рада України (ВРУ). По відношенню до вітчизняної фінансової системи керівний вплив даних інституцій можна вважати непрямым. Їхня діяльність полягає у здійсненні регуляторно-правової функції (U_1) та контрольних функцій (U_4) найвищого порядку.

Відповідно до реалізації регуляторно-правової функції (U_1) Президента України та ВРУ будують свою діяльність Кабінет Міністрів України та Національний Банк – головні державні структури прямого керівного впливу на фінансову систему України, які є відповідальними за проведення єдиної фінансової політики держави – бюджетно-

податкової (фіскальної) та грошово-кредитної (монетарної) відповідно.

Успіх державної політики у фінансовому секторі багато в чому залежить саме від скоординованості як стратегічної, так і тактичної складових монетарної та фіскальної політики, дій уряду та Національного банку України як на рівні вироблення політики, так і на рівні проведення поточних операцій, їх взаємоузгодженості, підпорядкованості короткострокових вигод та інтересів довгостроковим загальнодержавним цілям [14].

Реалізацію фіскальної політики держави (U_2) можна представити у вигляді відповідної математичної функції:

$$U_2 = f(B, P, t),$$

де B – здійснення державою бюджетної політики; P – здійснення державою податкової політики; t – фактор часу.

Реалізація фіскальної політики ґрунтується на категорії державного бюджету. У контексті цієї категорії здійснення державою податкової політики реалізується через наповнення бюджету грошовими коштами, тоді як здійснення бюджетної політики означає витрачання накопичених коштів задля досягнення поставлених перед державою цілей.

Об'єднуючим по відношенню до здійснення бюджетної та податкової політики є сальдо бюджету.

Ефективність реалізації фіскальної політики полягає у своєчасній зміні її орієнтованості – від стримуючої у період економічного піднесення до стимулюючої у період спаду (це є залежністю проведення бюджетно-податкової політики від фактору часу).

Така зорієнтованість фіскальної політики реалізується у зміні сальдо бюджету від позитивного до негативного і може бути відображена так:

$$dZ = \frac{\partial Z}{\partial b} db + \frac{\partial Z}{\partial p} dp,$$

де dZ – загальна зміна сальдо державного бюджету; $\frac{\partial Z}{\partial b} db$ – зміна сальдо бюджету під

впливом зміни бюджетних видатків; $\frac{\partial Z}{\partial p} dp$ –

зміна сальдо бюджету під впливом зміни податкових надходжень.

У період економічного піднесення, коли

постає необхідність у проведенні стримуючої фіскальної політики, $\frac{\partial Z}{\partial p} dp > \frac{\partial Z}{\partial b} db$, а отже, державний бюджет профіцитний.

У свою чергу, у період економічного спаду ми маємо протилежну ситуацію: $\frac{\partial Z}{\partial p} dp < \frac{\partial Z}{\partial b} db$,

таким чином, державний бюджет є дефіцитним.

Отже, головним завданням держави при реалізації фіскальної політики є адекватне і своєчасне оперування видатками й доходами державного бюджету в залежності від конкретного періоду часу та завдань, що стоять перед країною.

Реалізацію монетарної політики можна відобразити такою математичною функцією:

$$U_3 = f(m, k, t),$$

де m – грошове регулювання; k – кредитне регулювання; t – фактор часу.

Грошове регулювання як компонент монетарної політики держави спрямоване на забезпечення пропозиції грошей у фінансово-економічній системі держави, яка є еквівалентною обсягу грошового попиту в країні. Згідно загальновідомого рівняння І. Фішера, еквівалентність пропозиції та попиту на гроші можна відобразити наступним чином:

$$m = m^S = m^D = \frac{GDP_R * I_P}{v},$$

де m^S – грошова пропозиція в країні; m^D – грошовий попит в країні; GDP_R – реальний ВВП; I_P – індекс цін; v – швидкість обороту грошей у країні.

Кредитне регулювання як компонент монетарної політики є спрямованим на створення адекватних умов задля підтримки здорових кредитних відносин у країні:

$$k = f(i_1, i_2, i_3, i_4, i_5, i_6),$$

де i_1 – облікова ставка НБУ; i_2 – середньозважена процентна ставка за всіма інструментами рефінансування НБУ; i_3 – процентна ставка за міжбанківськими кредитами овер-найт; i_4 – процентна ставка за залученими банками депозитами; i_5 – процентна ставка за наданими банками кредитами у вітчизняну економіку; i_6 – резервна ставка НБУ.

Оскільки грошова база й грошова пропозиція в країні нерозривно пов'язані з кредитними відносинами, то грошове та кредитне регулювання є взаємодоповнюючими

компонентами монетарної політики [15].

Контрольні функції з приводу діяльності Кабінету Міністрів та Національного банку України, а також підконтрольних їм структур нижчих рівнів, здійснює Рахункова Палата, яка створює інформаційне забезпечення Верховної Ради з приводу належного виконання владними структурами покладених на них обов'язків.

Політику Кабінету Міністрів України у фінансовій сфері реалізує Міністерство фінансів, яке займається питанням фінансового менеджменту в державі. Організаційно Міністерство фінансів складається з сукупності взаємопов'язаних департаментів, кожен з яких концентрує свою діяльність на виконанні певних функцій.

По лінії Кабінету Міністрів і Міністерства фінансів організацію виконання бюджетно-податкової політики забезпечують Державне казначейство України, яке займається питанням ефективного управління коштами зведеного державного бюджету, та податкова система, яка організаційно складається з Державної податкової адміністрації та податкової міліції.

Реалізація фінансової політики держави потребує підвищення контрольного потенціалу органів виконавчої влади, яким належить ключова роль у здійсненні державного фінансового контролю. Пріоритетне місце серед державних структур, що виконують контрольні функції, належить Державній контрольно-ревізійній службі України, головними завданнями якої є здійснення державного контролю за витрачанням коштів і матеріальних цінностей, їх збереженням, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і звітності в міністерствах, відомствах, державних комітетах, державних фондах, бюджетних установах, а також на підприємствах і в організаціях, які отримують кошти з бюджетів усіх рівнів та державних валютних фондів, розроблення пропозицій щодо усунення виявлених недоліків і порушень та запобігання їм у подальшому.

На сьогодні фондовий ринок став одним із пріоритетних напрямів розвитку, яким керує та по відношенню до якого здійснює контрольні функції Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

Діяльність наведених державних структур складає керівний вплив держави по відношенню до вітчизняної фінансової

системи, інтенсивність якого змінюється циклічно із плином часу. Таким чином, керуючись усім вищесказаним, вплив держави через механізми фінансової політики задля забезпечення стійкості фінансової системи можна записати у вигляді математичної функції наступними чином:

$$S=f(U)=f(U_1, U_2, U_3, U_4, t) \rightarrow \max,$$

де S – забезпечення стійкості фінансової системи; U_1 – реалізація регуляторно-правової політики; U_2 – реалізація фіскальної політики; U_3 – реалізація монетарної політики; U_4 – реалізація контрольної політики; t – фактор часу.

Отже, політику держави по відношенню до забезпечення стійкості фінансової системи можна представити у систематичній єдності напрямів її реалізації (у т. ч. регуляторно-правової, фіскальної, монетарної, контрольної політик) та структурних компонентів (у т. ч. державних структур, органів та інституцій) у конкретних часових умовах, що відображають стадію економічного циклу, в якій знаходиться фінансово-економічна система держави.

Висновки. Актуальність дослідження питання управління фінансовою системою у сучасних кризових умовах висока, враховуючи той беззаперечний факт, що на сьогодні роль держави та державного сектора у фінансово-економічному житті країни значна.

У даній роботі представлено у загальному вигляді процес державного управління фінансовою системою країни, який є складною системою з усім притаманним комплексом ознак, характерних для динамічних складних систем. У роботі показана системна єдність керівного органу та відповідних методів його впливу на фінансову систему, що складає основу фінансової політики держави.

Напрямом подальших наукових розробок з цього питання може стати: безпосередня математична формалізація моделювання методів впливу діяльності керівного органу фінансову систему; проблема їх синтезу та оптимізації; інтенсивності застосування зазначених методів залежно від перебування фінансово-економічної системи країни в тій чи іншій фазі економічного циклу.

Список літератури

1. Лазерник Л. Л. Сутність та компоненти фінансової політики. // Фінанси України. – 2006 – №1 – с. 66-74;
2. Юхименко П. І. Сучасні тенденції та стратегія фінансової політики України. // Фінанси України. – 2005. – №10. – с.101-111;
3. Коршунов Ю. М. Математические основы кибернетики. – М.: Энергоатомиздат, 1987. – 483 с.;
4. Макаренко В.О., Прищепчук І.О. Побудова моделі фінансової системи України на основі системного підходу//Фінанси України;
5. Мирошник І.В. Теория автоматического управления. Линейные системы: Учебное пособие для вузов. - СПб.: Питер, 2005. - 336 с.;
6. теория управления: терминология: выпуск 107, Москва:Наука, 1988 – с. 56;
7. Степаненко С.В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології): Монографія. – Київ: КНЕУ, 2008, - 312 с.;
8. Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали / За редакцією д.е.н. проф. В. І. Міщенко, к.е.н. доц. О. І. Кіреєва і к.е.н. М. М. Шаповалової – Київ: Центр наукових досліджень НБУ, 2005 – 97 с.;
9. Добкин В. М. Системный анализ в управлении. – М.: Химия, 1984. – 224 с., ил.;
10. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. Ризик у менеджменті – Київ ТОВ «Бори сфен-М», 1996 – 336 с.;
11. Карлін М.І. Державні фінанси України: Навч. посібник. – К.: Знання, 2008 – 320 с.;
12. Базилевич В. Д., Баластрик Л.О. Державні фінанси: Навч. Посібник. – К.: Атіка, 2002 – 368 с.;
13. Васирик О. Д. Державні фінанси України: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 1997 – 383 с.;
14. Вдосконалення координації грошово-кредитної та фіскальної політики: Інформаційно-аналітичні матеріали/ За редакцією д.е.н. В. І. Міщенко, к.е.н. О.І. Кіреєва, к.е.н. М.М. Шаповалової – Київ: Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 96 с.;
15. Монетарний трансмісійний механізм в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 9/ В. І. Міщенко, О. І. Петрик, А. В. Сомик, Р.С. Лисенко та ін. – К., Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 144 с.

Аннотация

Макаренко В.О., Скоробагатий О.В.

**ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТОЙКОГО
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ**

Проанализирован процесс государственного управления финансовой системой страны и подан подход к моделированию процесса обеспечения стойкого функционирования финансовой системы как сложной динамической системе. Рассматривается взаимодействие государственных органов правительства и структуры создания операционного влияния на местную финансовую систему и ее функциональную форму.

Ключевые слова: финансовая политика государства, финансовая система, устойчивость системы, управления.

Summary

Makarenko V.O., Skorobagatyi O.V.

**THE PROBLEM OF MODELING OF STABLE FUNCTIONING OF UKRAINIAN FINANCIAL
SYSTEM PROVIDING MECHANISM**

In this article the process of state operating of Ukrainian financial system is analyzed and an approach of modeling the last one as a difficult dynamic system is developed. The interaction of state organs of government and structures of making an operating influence on domestic financial system and its functional form are considered.

Keywords: financial state policy, financial system, stability of the system, management.

ЗМІСТ



МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Гражевська Н.І. Суперечності інституціоналізації глобальної світогосподарської системи.....	3
Сизоненко В.О. Інституційна модель інноваційного співробітництва України з ЄС.....	8
Лошенко В.Є. Конкурентоспроможність економіки України у міжнародних рейтингах.....	14
Гаврилюк О.В. Зовнішня торгівля як фактор макроекономічної стабілізації та розвитку країни	23
Кавценюк Н.А. Дослідження розвитку теорій міжнародної економічної інтеграції	30
Марченко Т.В. Інноваційна сфера України в контексті її європейського вибору	36

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Біла С.О. Інституційні засади регіональної політики в Україні (теоретико-методологічний аспект).....	41
Губені Ю.Е. Гастрономічна оцінка результативності аграрної трансформації в Чехії та Україні	47
Бігтер О.А., Франків О.Д. Державна підтримка розвитку сільськогосподарських підприємств.....	52
Щурик М.В. Інституційне та фінансове забезпечення вартісної оцінки земельних ресурсів	57
Попова О.Ю. Стандартизація еколого-економічного розвитку підприємств	62

МЕНЕДЖМЕНТ

Лєпа Р.Н., Руссиян Е.А. Концепція динамічного управління персоналом промислового підприємства.....	68
Запухляк В.М. QWERTY-ефекти і динаміка організаційних змін.....	72
Абаєва О.М. Оптимізація системи мотивації співробітників промислового підприємства.....	76
Никифорак І.І. Проблеми обліку фінансових результатів підприємств міського електротранспорту	81
Волков Я.Р. Організаційні зміни у галузі управління підприємствами.....	87

РИНКОВА КОН'ЮНКТУРА

Балабаниць А.В. Модель інформаційно-технологічної архітектури інтегрованого управління системою маркетингової взаємодії	93
Бузинар Б.А., Сорока І.Й. Конкурентоспроможність як діалектична єдність економічних та ціннісних чинників в умовах глобалізації (методологічний аспект) .	100
Сафонова В. Є. Адаптація маркетингового інструментарію на ринку освітніх послуг до умов ринкових відносин.....	105
Сидорук Б.О., Сава А.П. Створення механізмів інформаційного обміну при формуванні ринку інноваційної продукції на регіональному рівні.....	110
Фархшатова О.В. Механізм адаптивного управління конкурентними перевагами підприємства	115
Венгер Є.І. Місце маркетингових комунікацій у системі комплексу просування продукції	122
Буднікевич І.М. Формування контурів комплексу муніципального маркетингу м. Чернівці	125

ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА

Григорків В.С., Скращук Л.В. Моделювання оптимальних траєкторій динаміки виробничих еколого-економічних систем	133
Буяк Л.М., Григорків М.В. Динамічна модель економіки з урахуванням економічної структури суспільства та екологізації виробництва.....	139
Вінничук О.Ю. Експериментальне дослідження моделі еколого-економічного росту ...	144
Верстяк А.В., Верстяк О.М. Економіко-математичне моделювання зовнішнього сектора економіки України	153
Ярошенко О.І., Зюков С.В. Автоматизація процесу іпотечного кредитування у фінансово-кредитних установах засобами системи акцент	162
Онищенко А. М. Еколого-економічне моделювання динаміки валового випуску продукції країни в умовах участі в проектах спільного виконання Кіотського протоколу	168
Третьякова О.В., Третьяков М.В. Формування оптимального співвідношення використання фінансових ресурсів в сфері підтримки розвитку малого підприємництва	175
Макаренко В.О., Скоробагатий О.В. Проблеми моделювання механізму забезпечення стійкого функціонування фінансової системи України	181

CONTENS



INTERNATIONAL ECONOMICS

Nadiya Grazhevsk. The contradictions of the institutionalization of the world-wide global economical system.....	77
Victor Syzonenko. Institutional model of innovation cooperation between Ukraine and EU	13
Viktor Loshenyuk. The Ukrainian economic competitiveness in the global ranks	22
Oksana Ghavriluk. Foreign trade as a factor in the macroeconomic stabilization and development of Ukraine	29
Nina Kavtsenuyk. The investigation of development of international integration theories	35
Marchenko T.V. Innovational sphere of Ukraine in the context	40
of its' European choice	40

ECONOMIC POLICY

Svitlana Bila. Institutional basis of regional policy in Ukraine (theoretical methodological aspect).....	46
Gubeni Y .E. Gastronomic assessment of the impact of agrarian transformation in Czech Republic and Ukraine	51
Alexander Bitter, Oxana Frankiv. State support of development of agricultural enterprises.....	56
Mykhailo Schuryk. Institutional and financial ensuring for land resources estimation	61
Olga Popova. Standardization of ecological and economic development of the enterprise.....	67

MANAGEMENT

Roman Lepa, Elena Russiyan. Conception of dynamic personnel management of industrial enterprise	71
Volodymyr Zapukhlyak. Qwerty-effects and dynamics of organizational changes.....	75
Elena Abaeva. Optimization of employee motivation system of industrial enterprise	80
Iryna Nykyforak. Problems of the accounting of financial results of enterprises of city electric transport	86
Yaroslav Volkov. Organizational changes in management of enterprises	92

MARKET KON'YUKTURY

Angelica Balabanits. The model of information-technologic architecture of integrated management by system of marketing interaction.....	99
Borys Buzynar, Iryna Soroka. A competitiveness as dialectical unity of economic and valued factors in the conditions of globalization	104
Vera Saphonova. Adaptation of marketing tools at the market of educational services to the conditions of market relations.....	109
Borys Sydoruk, Andriy Sava. Creation of the informative exchange mechanisms at forming of market of innovative products at regional level.....	114
Olga Farhshatova. The mechanism of adaptive management to competitive advantages	121
Yevgenij Venger. Location marketing communications in promotion of products.....	124
Budnikevich I.M. Forming of contours of a municipal marketing complex of Chernivtsi.....	132

ECONOMICAL CYBERNETICS

Grygorkiv V.S., Skrashyk L.V. Modeling the dynamics of optimal trajectories of ecological and economic systems.....	133
Buyak L.M., Grygorkiv M.V. Dynamic model of economy in view of economic structure of society and ecologization of production.....	139
Olena Vinnuchuk Experimental research of ecological-economic growth model.....	144
Verstyak A.V., Verstyak O.M. Economic-mathematical modeling of external sector economy in Ukraine.....	153
Olena Yaroshenko, Sergiy Zyukov. Automation process mortgage crediting in the financial-credit establishments by tools system Accent.....	162
Andrii Onyshchenko Ecologic-economical modeling of gdp dynamic under conditions of part in joint implementation projects of Kyoto protocol.	168
Olena Tretyakova, Mukuta Tretyakov Formation of optimal ratio use of financial resources for aviation support small business development	175
Makarenko V.O., Skorobagatyi O.V. The problem of modeling of stable functioning of Ukrainian financial system providing mechanism	181

Наукове видання

Науковий вісник Чернівецького університету

Збірник наукових праць

Випуск 494

ЕКОНОМІКА

Літературний редактор *Лупул О.В.*

Технічний редактор *Савко О.Я.*

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК №891 від 08.04.2002 р.

Підписано до друку 16.06.2009. Формат 60 x 84/8.

Папір офсетний. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 14,0.

Обл.-вид. арк. 30,1. Зам. 165-п. Тираж 100.

Друкарня видавництва “Рута” Чернівецького національного університету
58012, Чернівці, вул. Коцюбинського, 2