



Дніпропетровський університет економіки та права

**ПЛАНЕТА АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ**

**БЮЛЕТЕНЬ  
МІЖНАРОДНОГО НОБЕЛІВСЬКОГО  
ЕКОНОМІЧНОГО ФОРУМУ  
«СВІТОВА ЕКОНОМІКА ХХІ СТОЛІТТЯ:  
ЦИКЛИ ТА КРИЗИ»**

Виходить 1 раз на рік

№ 1 (2) 2009

Заснований у вересні 2008 р.

ДНІПРОПЕТРОВСЬК  
2009

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:  
**ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА**

*Затверджено до друку за рекомендацією вченої ради  
Дніпропетровського університету економіки та права  
(протокол № 4 від 06.07.2009 р.)*

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

**Редакційна колегія:**

*О.І. Агєєв — доктор економічних наук, професор (Росія);  
В.М. Геєць — доктор економічних наук, професор, академік НАН України;  
Р.С. Грінберг — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (Росія);  
Є.О. Жуков — доктор економічних наук, професор (Росія);  
А.О. Задоя — доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора;  
Г. Заман — доктор наук, професор, член-кореспондент Румунської академії, директор  
Інституту національної економіки (Румунія);  
Г.О. Крамаренко — доктор економічних наук, професор;  
Б.М. Кузик — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (Росія);  
В.Є. Момот — доктор економічних наук, професор;  
В.А. Павлова — доктор економічних наук, професор;  
Ю.Є. Петруня — доктор економічних наук, професор;  
В.М. Тарасевич — доктор економічних наук, професор;  
О.Б. Тарнопольский — доктор педагогічних наук, професор;  
В.А. Ткаченко — доктор економічних наук, професор;  
Д.К. Чистилін — кандидат економічних наук;  
Л.В. Шинкарук — доктор економічних наук, професор;  
Б. Шлюсарчик — доктор економічних наук, професор (Польща);  
Ю.В. Яковець — доктор економічних наук, професор (Росія);  
Л.В. Пилипчак — відповідальний секретар.*

Тематична спрямованість: дослідження та узагальнення актуальних тенденцій циклічної і кризової динаміки світової економічної системи, визначення перспектив її розвитку у цивілізаційному вимірі.

Цільове призначення: висвітлення досягнень світової економічної наукової думки, актуалізація досліджень провідних вчених-економістів у контексті сучасних економічних умов.

Матеріали публікуються українською, російською, англійською, польською, шведською, німецькою, іспанською, французькою, італійською (змішаними) мовами.

Усі права застережено. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на «*Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*» обов'язкове.

УДК 339.743:336.748

**B. KHOLOD,**  
*Doctor of Economics, Professor,  
Rector of Dnipropetrovsk University  
of Economics and Law*

**A. ZADOIA,**  
*Doctor of Economics, Professor,  
Vice-rector of Dnipropetrovsk University  
of Economics and Law*

---

## EXCHANGE RATE AND ITS IMPACT ON FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

*Метою статті є розгляд механізму впливу співвідношення паритету купівельної спроможності і ринкового валютного курсу національної валюти на реалізацію інтересів експортерів та імпортерів товарів і капіталу, а також розробка методики рейтингування країн залежно від ступеня і напрямів цього впливу. Крім того, на підставі розробленої методики рейтингування в статті подано оцінку валютної складової у зовнішньоекономічній діяльності України.*

*Целью статьи является рассмотрение механизма влияния соотношения паритета покупательной способности и рыночного валютного курса национальной валюты на реализацию интересов экспортеров и импортеров товаров и капитала, а также разработка методики определения рейтинга стран в зависимости от степени и направления этого влияния. Кроме того, на основе разработанной методики рейтингования в статье представлена оценка валютной составляющей во внешнеэкономической деятельности Украины.*

*In the article the influence of a market exchange rate and its ratio with purchasing power parity of national currency on behavior motivation of the subjects of foreign trade activities is analyzed. The system of the country rating estimation depending on currency conditions of foreign trade activities is developed. The evaluation of currency component in foreign trade activities of Ukraine is presented.*

***exchange rate, foreign business entities policy, purchasing power parity, foreign direct investments, comparative price level, motivation of subjects of foreign trade activities***

### Introduction

An exchange rate is known to be one of the major factors which define the tendencies, efficiency and rates of foreign economic activities. It is the factor that in many respects affects export and import evolution, the scope of foreign direct investments, balance of payments, etc. This issue has been rapidly gaining its applicability during the period of the world financial crisis with highly volatile exchange ratio which is arduous to predict. The theoretical base of the research into exchange rate and its impact on foreign economic activity includes the scientific works of both domestic and foreign scientists, such as L. Balcerowicz, B. Behrens, I. Blank, M. Burmaka, D. Lukianenko, Y. Makogon, H. Markowitz, F. Modigliani, Y. Pakhomov, M. Porter, O. Rohach, W. Rostow, A. Romyantsev, J. Stiglitz, J. Tobin, A. Fillipenko, W. Fisher, W. Sharpe, etc. It is worth mentioning, however, that the majority of works concern the impact of the market exchange rate. There is hardly any research that would analyze the impact of purchasing power and market exchange rate parity on foreign economic

activity directions. It is quite common, though, that market exchange rate stability often conceals the processes which even to a greater extent define exporters, importers, investors and recipient countries policies.

The main purpose of this article is to study the impact of purchasing power parity / national currency free exchange rate ratio on product and capital export and import, as well as develop the methods of rating countries in accordance with the extent and directions of this impact.

### 1. Exchange rate and foreign business entities policy

One of the major principles of classical political economy is the so-called **law of one price**, which states that in an efficient market which implies free trade and absence of different barriers to trade (e.g., tariffs), all identical goods in different countries should have the same price if it is expressed in the same currency [1, p. 370]. This means that purchasing power of currency, e.g., the dollar or euro, will be the same in each country, and its national exchange rate will be calculated by the price level ratio expressed in both national and foreign currencies.

However, at the beginning of the 1900-s it was noticed that in reality this law only worked as a long-term tendency. Thus, the concept of purchasing power parity was developed in addition to it. The profound insights which were taken to substantiate this concept were developed by a number of British economists; among them it is worth mentioning David Ricardo as the author of relative advantages in foreign trade theory. In the 20<sup>th</sup> century the purchasing power parity theory was considerably developed by the Swedish scientist Gustav Cassel who generalized it to the base of the currency exchange rate theory.

The theory of **purchasing power parity (PPP)** states that exchange rates between currencies are in equilibrium when their purchasing power is the same in each of the two countries. This means that the exchange rate between two countries should equal the ratio of the two countries' price level of a fixed basket of goods and services [2, p. 352]. The difference between purchasing power parity and **market exchange rate (ER)**, as the price of a currency unit of one country which can be paid for it in another country's currency, has been caused by a number of reasons. We believe that the most decisive reasons among them are:

1. In practice free competition conditions in foreign trade, as well as free goods exchange between countries, are impossible (and cannot be possible).

2. Purchasing power parity and market exchange rate are formed under the influence of a number of factors. Purchasing power parity is based on price level ratio in each country whose currencies are being compared, and its evolution depends on inflation ratio in these countries. The market exchange rate, in its turn, is formed under the impact of foreign currency supply and demand ratio on a corresponding market. Although in the long run purchasing power parity and market exchange rate mostly depend on commodity and currency flow intensity in foreign trade, in every single moment they can have substantial differences.

3. Moreover, market exchange rate is always under considerable influence of the government policy implemented at a certain period of time; therefore, market exchange rate tends to be more dynamic than purchasing power parity, although a lot of cases are known when the actual evolution of these factors has different speed and trend. It is worth mentioning the Ukrainian currency rate evolution in recent years. From spring 2005 to autumn 2008 hryvna market exchange rate in relation to the dollar was stable despite the fact that inflation processes in Ukraine surpassed the rise in prices in the USA. On the contrary, the inflation rate in Ukraine slowed to a certain extent within the last months of 2008 when considerable hryvna market exchange rate drop was observed.

Purchasing power parity of national currency and its market exchange rate influence importer, exporter, investor and recipient's motivation in different ways, therefore, their motivations are worth studying using the iteration approach.

---

**Importer.** The importer's activity can be divided into three major iterations; in every one of them the PPP and ER ratio roles are different:

*Iteration 1. Foreign currency purchase for buying goods abroad.* For this iteration importers would prefer an increase in market exchange rate for their national currency. It is this that determines what amount of national currency is due to be paid in order to buy necessary foreign currency amount:

$$M_{hr} = \frac{M_s}{ER_{\$/hr}}, \quad (1)$$

where  $M_{hr}$  – represents the amount of national currency (hryvnas);  
 $M_s$  – represents the amount of foreign currency (US dollars);  
 $ER_{\$/hr}$  – represents the market exchange rate (US dollars).

*Iteration 2. Choice of the supplier.* When choosing a foreign partner, an importer, all other things being equal, would prefer the country where purchasing power parity of national currency is higher than its market exchange rate. The bigger a margin between these indexes is, the more preferable for importer it would be. It is quite clear that an importer tries to minimize goods purchasing price or maximize their quantity using certain currency amount. For instance, when a Ukrainian importer buys goods in Poland, the quantity of goods being purchased can be calculated as follows:

$$K = \frac{M_s \cdot ER_{z/\$}}{P_{zl}}, \quad (2)$$

where  $P_{zl}$  – represents the price of goods in zloty;  
 $ER_{z/\$}$  – represents the dollar market exchange rate in zloty.

When studying formula (2) it is easy to notice that the amount of goods bought for Poland domestic prices and the amount of goods bought for the USA prices have the same ratio as purchasing power parity and zloty market exchange rate. Therefore, it can be concluded that at the second stage of import activity it is not the exchange rate that takes the first place but its ratio with purchasing power parity in the partner country.

When analyzing this iteration a suggestion was made that the purchase of imported goods in the partner country is done in national prices, which is quite possible. For example, enterprises importing Polish footwear into Ukraine actually buy it directly from the producer at the price existing on the Polish domestic market. However, a Ukrainian importer is very often opposed not to a producer, but to an exporting intermediary, whose main aim is to approximate prices to those on the world market. Though, even under such conditions it is more preferable to trade with the country where purchasing power parity exceeds national currency market exchange rate as the partner would have better opportunity to lower the price and he would be more likely to agree on contract price proposed.

As a rule, after the second iteration an importer conducts a certain production process. If the raw materials are imported for the enterprise's own consumption, the real goods are produced. And if the goods are bought for resale, the production process adds up to transportation, storage, opening of retail outlets, etc. Nevertheless, in both cases production process is not related to market exchange rate and consequently is not considered to be a separate iteration.

*Iteration 3. Goods sales on domestic market.* In this section several issues should be taken into serious consideration. Firstly, an importer is unable to randomly form the price of imported goods as he has to comply with general price level in the country; therefore, national currency purchasing power parity is preferred not to be considerably different from its market exchange rate. Secondly, as the selling price is formed out of purchasing price expressed in the dollars, national currency market exchange rate and economic interest factor (k), the implementation of the latter considerably depends on the national currency market exchange rate:

$$P_{hr} = \frac{P_{\$} \cdot k}{ER_{\$/hr}}. \quad (3)$$

Therefore, the importer's interests in currency exchange rates sphere may be laid down as follows:

- stability or increase of national currency market exchange rate;
- search for partner country where the margin between purchasing power parity and national currency market exchange rate is the biggest;
- the margin between purchasing power parity and national currency market exchange rate of importing country is the smallest.

The approximation of purchasing power parity may occur in several ways:

1) national currency market exchange rate increases when purchasing power parity remains unchanged. The latter occurs on condition that the inflation rate in a country coincides with that in the international currency issuer;

2) inflation rate in a country accelerates when national currency exchange rate is stable. It is very important to take this factor into account because, frequently, the conclusion about foreign trade security is drawn from national currency exchange rate stability. However, in reality it is not always so;

3) simultaneous increase in national currency market exchange rate and decrease in purchasing power parity as a result of accelerated inflation. The latter is especially favorable for an importer.

#### **Exporter.**

*Iteration 1. Selling goods abroad.* As every business unit's activity forms a cycle, it can be analyzed starting from any stage, but the main task of the exporter is to sell goods not in the country of production. So we will start analyzing his activity from this stage.

The exporter's aim is to gain maximum revenues on selling certain amount of goods. These revenues depend on: a) selling prices on the country partner domestic market; b) national currency market exchange rate in partner country:

$$M_{\$} = \frac{P_{z1} \cdot K}{ER_{z1/\$}}. \quad (4)$$

In its turn, price level in a country is reflected in purchasing power parity index [3]. Therefore, exporter is interested not in market exchange rate as it is, but in its correlation with purchasing power parity. For example, every Euro-zone country exchanges the dollars at one and the same rate, but purchasing power of the money received will be different.

In its turn, the price level in the country is reflected in an indicator of purchasing power parity [3]. So, in Luxembourg the price level is equal to 112,4% of an average price level in the European Union, whereas in Spain only 92,4% [4]. Hence, with other things being equal the exporter will prefer Luxembourg to Spain. In other words, the less difference there is between purchasing power parity of national currency and its market exchange rate, the more the dollar receipts of the exporter will be. Therefore, the countries with big difference between these indicators in favor of parity of purchasing capacity are unattractive for import of the goods from abroad.

*Iteration 2. An exchange of the dollar gain for national currency.* This iteration is, as a matter of fact, a mirror reflection of iteration 1 for an importer; the exporter's interest is opposed to the one of the importer: a decreasing market exchange rate of the national currency is more preferable to him.

*Iteration 3. Purchase of the goods on domestic market.* There is no basic distinction whether the exporter is the intermediary or he produces the goods himself. In both cases he is compelled to buy either ready-made goods or raw materials from which the goods for export will be manufactured. Naturally, in this situation an exporter is not interested in market exchange rate, but in the purchasing power parity of the national

currency of the country he exports to. The bigger the difference between purchasing power parity and national currency market exchange rate is, the more profit the exporter will gain. Not taking into account this circumstance and basing only on the market exchange rate it is possible to draw false conclusions about export conditions. The stable rate of exchange does not necessarily guarantee stable conditions of export activity: they can worsen if the purchasing power parity decreases.

Thus, preferences of the exporter concerning both the market exchange rate and its ratio with purchasing power parity are exactly the opposites of preferences of the importer.

**The foreign investor.** Research in the influence of *PPP* and *ER* ratio on motivation of a foreign investor has special value as it is necessary to consider long-term tendencies in dynamics both of the first and the second indicators, since all investments, as a rule, are usually long-term.

The proportion according to which the dollars are exchanged into hryvnas has no importance for the investor. Making the investment decision, the investor, with other things being equal, will pay attention to the following two circumstances:

a) the direction of alteration in the national currency market exchange rate. If the market exchange rate tends to be strengthening, such a situation is favorable for the investor, as after investments come back to him in the initial (monetary) form of investment, the obtained sum of national currency can turn out to be a bigger sum of foreign currency and the investor, except for regular profit, will receive the super profits connected with the change of exchange rate. On the contrary, when devaluation of national currency is bound to happen, investors aspire to leave the country as soon as possible to minimize the losses from currency risks. This dependence is investigated well enough; therefore, there is no need to pay more attention to it.

b) what ratio of purchasing power parity and the market exchange rate has developed at present time, and what a tendency it has. According to Eurostat, the general price level in Poland in 2007 made 63,7% of an average level in the European Union; it means that each 1000 euros, invested by foreigners in the Polish economy, on its real purchasing force is equal to 1500 euros invested in Austria where the price level practically coincides with the Central European (101,4%). It is necessary to underline that investing money in Poland, a foreign investor can gain profit from a scale effect, as he has an opportunity of taking control of the enterprise one and a half times as big as for a similar amount of money invested in any other country of the European Union.

The ratio under consideration can also essentially affect a choice of the form of investment (monetary or natural). If a price level in the recipient country is less than a price level in the investor country it would be more preferable to participate in monetary investments. The opposite ratio would stimulate natural investments.

It is necessary to give special attention to profit reinvestments stimuli received by a foreign investor. If compared with the «body» of the investment which, as a rule, is connected with any material form of assets and cannot quickly be transformed into a monetary form, the profit received by the investor is liquid enough. Very often researchers draw analogies between motivations to reinvestments and initial investment. However, it is necessary to consider the following circumstances:

1. If a foreign investor carries out export activity (which happens quite often), his profit will be received in hard currency, and the motivation of its further application will coincide with the motivation of initial investments.

2. If a foreign investor works for domestic market, the received profit will be expressed in national currency. In this case, the choice of the investor is essentially influenced by a national currency market exchange rate. If the national currency depreciates, the investor can refuse an immediate acknowledgement of the losses and withdraw his profit from the recipient country by converting it into foreign currency, but vice versa, he can take advantage of an increasing rupture between *PPP* and *EX*

---

and reinvest the received profits in the hope of profit increase (or at least minimization of losses) in future.

Certainly, the concept of the average price level can hide quite a big deviation of prices depending on types of goods. For example, it is well-known that although the average price level in Ukraine is approximately twice as low as in Europe as a whole, the prices for the real estate in 2008 were not lower (and at times higher) than in Central Europe. At the same time, the prices for some resources (for example, labor) in Ukraine are 4–5 times lower than in the developed European countries.

The analysis of influence of the market exchange rate and its ratio on motivation of subjects of foreign trade activities allows offering to rate the criteria of countries judging by favorable/adverse conditions for the importer, the exporter, and the foreign investor. Tab. 1 offers the score system of conditions evaluation (from +4 to –4 points) of foreign trade activities. When applying the system, it is necessary to consider a number of circumstances:

a) the system cannot give an accurate evaluation of the country rating, it only gives the chance to estimate with approximate accuracy the influence of the rate of exchange on foreign trade activities. As a matter of fact, it is impossible to count on

Table 1

**Countries rating criteria depending on influence of the exchange rate on motivation of subjects of foreign trade activities**

Indicator	Value of a rating for:		
	The importer	The exporter	The foreign investor
<b>National currency market exchange rate:</b>			
– Has the steady tendency to increase	4	–4	4
– Fluctuates with the prevailing tendency to increase	2	–2	2
– Stable	0	0	0
– Fluctuates with the prevailing tendency to decrease	–2	2	–2
– Has the steady tendency to decrease	–4	4	–4
<b>Ratio between PPP and ER:</b>			
– PPP of national currency is 40% more than ER and this difference tends to increase	–4	4	4
– PPP of national currency is 40% more than ER and this difference tends to decrease	–3	3	3
– PPP of national currency is 40% less than ER and this difference tends to increase	–2	2	2
– PPP of national currency is 40% less than ER and this difference tends to decrease	–1	1	1
PPP has a deviation from ER within 5%	0	0	0
– PPP of national currency is 40% less than ER and this difference tends to decrease	1	–1	–1
– PPP of national currency is 40% less than ER and this difference tends to increase	2	–2	–2
– PPP of national currency is 40% more than ER and this difference tends to decrease	3	–3	–3
– PPP of national currency is 40% more than ER and this difference tends to increase	4	–4	–4



rating accuracy based on prognostic indicators found from tendencies extrapolation into the future. The main point it gives is a general estimation of interaction of two course indicators: purchasing power parity and national currency market exchange rate. Ignoring their ratio when estimating motivation of foreign trade activities can lead to inaccurate conclusions;

b) when estimating the ratio between PPP and ER we have selected 40% deviation. Certainly, for more exact evaluation it is possible to use more fractional deviations with a rating step less than 1 point. But, in our opinion, it is not necessary to consider deviations less of than 20%, because in this case there will be a contradiction between excessive accuracy of one component and generalization of the task as a whole. There is no necessity to calculate the distance between two cities in meters if we try to define how long it would take a bus to cover this distance;

c) it is necessary to underline, that rating evaluations of indicators under consideration on motivation of actions of the importer and the exporter have identical value on the module and differ with opposite signs. Influence of the market exchange rate of the foreign investor coincides with its influence on behavior of the importer, and the ratio between PPP and ER – with its influence on the exporter.

More often a «genuine» foreign investor (i.e., who is not connected with export or import) is a scientific abstraction. The overwhelming majority of direct investors are connected with international trade. Nowadays it is possible to find many enterprises which, for example, are registered in Moldova and have as the basic investor an American citizen and are selling Chinese goods in Ukraine. However, the motivation analysis of «genuine» importers, exporters, and investors gives the tool for research of complicated real formations by dividing them into more simple ones. Thus, the actual behavior of this or that subject should be considered as equally effective to directed motives and stimuli.

## 2. Purchasing power parity and ratings of EU member states

The newest economic history including Ukraine, gives the richest material for the analysis of influence of a ratio between purchasing power parity and the market exchange rate on international trade and migration of capital. First of all, a research in a comparative price level in European countries supports statistically the law of one price as a tendency. In table 2 comparative price levels for some countries in the world are given. The price level in the European Union (27 countries) is accepted as 100%. The price level is calculated as the ratio between purchasing power parity of euro to its market exchange rate in this or that country. If for any country a comparative price level is higher/lower than 100, this means that the goods in this country are more expensive/cheaper, than on average in the EU.

Apparently, in the last decade there has been a price level approximation practically in all European countries. Even those countries, where the price level in 1996 was absolutely incomparable with Central European one (Bulgaria, The Czech Republic, Estonia, Latvia, Lithuania, Romania, Slovakia), had considerably closed the gap by 2007. This tendency can be proved by the price variability coefficient, calculated for EU countries (tab. 3). It is known, that if the factor of price variability coefficient for a group of countries decreases/increases, it means, that national price levels of member countries of a group draw closer/move away. Price level deviations in the countries using the general currency (euro) are especially insignificant. Though, it is necessary to admit, that such condition is not likely to be the result of euro introduction.

At the same time, it is easy to notice an exception to the general rule. It concerns the ratio between PPP and ER for the United Kingdom and the United States of America. The directions of comparative price level dynamics for these countries in relation to Central Europe practically coincide: increase in 2000–2002 and decrease in the next years. It is possible to explain that when euro was introduced in a non-cash

Table 2

## Comparative price level\*

Country	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EU (27 countries)	100	100	100	100	100	100	100	100	100
EC (25 countries)	101,5	101	101,1	101,1	101,1	101,2	101,1	101,1	101,1
EC (15 countries)	105,9	104,9	104,7	104,9	105,2	105,4	104,8	104,9	104,7
Euro zone (15 countries)	:	100,5	101,0	101,0	103,4	103,5	102,5	102,5	102,4
Euro zone (13 countries)	107,2	100,5	101	101,1	103,5	103,6	102,6	102,6	102,4
Euro zone (12 countries)	107,3	100,6	101,2	101,2	103,6	103,7	102,7	102,7	102,5
Belgium	109,9	102	103,2	101,5	106,5	106,7	106,4	106,7	106,3
Bulgaria	27,3	38,7	41	40,8	40,7	42	43,2	44,6	46,5
The Czech Republic	43,8	48,1	50	57,1	54,5	55,4	58,1	61,4	62,4
Denmark	135,8	130,3	135,2	133,8	141,1	139,6	140,4	138,4	137,7
Germany	114	106,6	107	106,6	106,1	104,7	103,3	103	103,1
Estonia	49,6	57,3	61,1	60,8	62	63	64,7	67,4	71,5
Ireland	103,3	114,9	119,3	125,2	126,4	125,9	123,4	124	124,5
Greece	85,8	84,8	82,3	80,2	85,9	87,6	88,2	88,8	89,4
Spain	90,7	85	85,4	84,6	88,3	91	91,1	91,8	92,4
France	117,1	105,9	104,1	103,5	110	109,9	108,2	108,8	108,3
Italy	99,2	97,5	99,7	102,7	103,6	104,9	104,7	104,3	103,9
Cyprus	86,2	88,1	88,9	89,1	90,9	91,2	90,3	90,5	88,8
Latvia	42,8	58,8	59	57	54,4	56,1	57	60,5	65,8
Lithuania	36,4	52,7	54,1	54,2	52,3	53,5	54,8	57,1	59,6
Luxembourg	108,9	101,5	103,5	102,1	103,2	103	111,6	111,8	112,4
Hungary	44,3	49,2	52,9	57,4	58,2	62	63,3	60,3	66,1
Malta	67	73,3	74,8	74,6	72	73,2	73	74,6	73,3
The Netherlands	107,3	100	103	102,9	107,8	106,1	104,7	104,1	103,4
Austria	111,7	101,9	104,8	103,4	103,3	103,3	102,5	102	101,4
Poland	50,6	57,9	64,8	61,2	54,4	53,2	61,1	62,1	63,7
Portugal	83	83	84,4	86,3	86	87,4	85,1	84,9	84,6
Romania	30	42,5	41,7	43	43,4	43,3	54,4	57,1	61,5
Slovenia	72,5	72,9	73,9	74,4	76,2	75,5	76	76,8	77,8
Slovakia	40,3	44,4	43,4	44,8	50,7	54,9	55,4	57,4	63,5
Finland	127,9	120,9	124,8	123,9	126,6	123,8	123,6	122,6	122,5
Sweden	134,7	127,6	119,9	121,7	123,5	121,4	119	118,5	117,3
The United Kingdom	92,6	120	116,8	117,1	107,8	108,5	109,7	110,3	110,3
Turkey	:	62,5	47,7	51,6	57,2	59,1	66,7	66,3	71,5
Iceland	117,9	144	127,9	134,6	138,4	137,9	153,3	144,2	148,1
Norway	133	137,7	141,8	151,2	142,1	135,2	140,7	139,7	139
Switzerland	146,5	142,6	146,3	146,7	143,8	140,8	137,6	134	126,1
The United States	90,1	121	126,1	119,7	101,4	92,8	92,5	92,1	84,6
Japan	159,6	198,4	177,7	156,3	136,5	129,5	120,3	109,7	96,6

\*The calculation is done on the basis of materials retrieved from Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

and cash turn the new currency has been underestimated in relation to traditional world currencies. In the next years export orientation of the USA policy, on the one hand, and aspiration of the European bank to achieve the use of euro in international payments, on the other hand, led to some revaluation of the euro in relation to the dollar, which reached peak by 2008 and tending to reduce during world financial crisis.

Table 3

**Factor of variation of a comparative price level for the EU countries and euro zone\***

Country	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EC (27 countries)	40,9	33,4	32,4	32	32,9	31,7	29,7	28,5	26,5
EC (15 countries)	14,7	13,7	13,8	14,2	14	13	13	12,6	12,5
Euro zone (13 countries)	14,6	13,2	14,1	14,6	14,1	13,3	13,2	13	12,8
Euro zone (12 countries)	12,1	11,1	12,2	12,9	12,3	11,2	11,1	11	11

\*The calculation is done on the basis of materials retrieved from Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

The analysis of factors causing approximation of a price level, allows to find out practically all possible variants stated above. For instance, advancing rates of inflation in Bulgaria in comparison with average rates of price rise in EU as a whole could have lead to general price level in this country to make 50,3% of the Central European one in 2007. However, owing to national currency devaluation it has reached only 46.5% (tab. 4). In Belgium at stable euro market exchange rate slower rates of inflation have led to some increase of comparative price level. In Poland price level approximation to the European one took place both as a result of faster inflation and national currency strengthening.

Table 4

**Factors of comparable price level change \***

Country	Comparable price level (%)		Rate of inflation (2000 = 100%)	Rate of national currency (the price of 1 euro expressed in national currency)	
	2000	2007		2000	2007
The European Union	100	100	116	1	1
Belgium	102	106,3	115	1	1
Bulgaria	38,7	46,5	151	1,9522	1,9558
Poland	57,9	63,7	119	4,0082	3,3328

\* The calculation is done on the basis of materials retrieved from Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

Evaluation of market exchange rates is of the greatest importance when making commodity and financial flow forecast. It is difficult enough to do such a forecast for the countries where deviations of indicators are within the limits of statistical error. For example, for the countries of the Euro zone the influence of the market exchange rate on mutual trade is equal to zero as all its participants use identical currency. The deviation of price level within 3–5% cannot form the basis for more or less credible forecast. Therefore we will apply the rating technique suggested above to the countries which only recently have become members of EU and continue to use their national currency (tab. 5). These ratings evaluate the influence of exchange rates on mutual

trade and movement of capital within the European Union where euro is used as an official currency. The results could be different if the dollar were the currency for payments and investments as dynamics and an orientation of national currency market exchange rate in relation to euro and the dollar these years were different.

Table 5

**Evaluation of individual countries ratings based on influence of exchange rates on motivation of subjects of foreign trade activities during 2005–2007**

The country	The subject	Rating of market exchange rate of a national currency:	Ratio between PPP and ER	Cumulative rating
Bulgaria	<i>The importer</i>	0	-3	-3
	<i>The exporter</i>	0	3	3
	<i>The investor</i>	0	3	3
The Czech Republic	<i>The importer</i>	4	-2	2
	<i>The exporter</i>	-4	2	-2
	<i>The investor</i>	4	2	6
Estonia	<i>The importer</i>	0	-2	-2
	<i>The exporter</i>	0	2	2
	<i>The investor</i>	0	2	2
Latvia	<i>The importer</i>	-2	-2	-4
	<i>The exporter</i>	2	2	4
	<i>The investor</i>	-2	2	0
Lithuania	<i>The importer</i>	0	-3	-3
	<i>The exporter</i>	0	3	3
	<i>The investor</i>	0	3	3
Hungary	<i>The importer</i>	2	-2	0
	<i>The exporter</i>	-2	2	0
	<i>The investor</i>	2	2	4
Poland	<i>The importer</i>	2	-2	0
	<i>The exporter</i>	-2	2	0
	<i>The investor</i>	2	2	4
Romania	<i>The importer</i>	-2	-2	-4
	<i>The exporter</i>	2	2	4
	<i>The investor</i>	-2	2	0

As the ratings prove, only one country had favorable conditions for the importer: in The Czech Republic these conditions are estimated by rating 2 reached due to the steady tendency of growth of the national currency market exchange rate. In all other countries these conditions are either neutral (Hungary, Poland – the rating is equal to 0), or negative (-4 for Latvia and Romania, - 3 for Bulgaria and Lithuania, - 2 for Estonia). Ratings of currency conditions for export will be absolutely opposite: the most favorable for Latvia and Romania and adverse for The Czech Republic.

Rather interesting results can be received if we connect the analysis of currency conditions for the exporter and the importer with the estimated conditions for the foreign investor. In this case, it is possible to receive the answer not only to a question «whether the country is attractive to investors», but also to another question «hat fields of activity are more preferable for investments».

As the classification of the countries studied is being done depending on the directions of investment activity of the foreign investor, motivated with dynamics of a market rate of national currency and its ratio with parity of purchasing capacity (tab. 6), it is possible to allocate only two countries where the listed factors are not essential: Latvia and Romania. For them negative influence of directions of change of the market exchange rate will be neutralized by positive influence of parity between PPP and ER, and therefore the general rating is equal to 0.

Table 6

**Classification of the countries depending on currency motivations for foreign investors**

The country	Directions of investment activity for the foreign investor
Bulgaria Estonia Lithuania	Investment in export-oriented branches using mainly national resources
The Czech Republic	Investment in the branches working on home market with possible use of imported raw materials
Hungary Poland	Investment in the branches mainly working on home market with use of internal resources
Latvia Romania	Influence of the rate of exchange on investment activity is neutral

The optimum conditions for the foreign investor are in the Czech Republic where the general rating for investment reaches 6. Thus, as economy is inclined to encourage import (first of all because of steady growth of a rate of national currency), attraction of imported resources that will promote the general growth of profitability of investments is possible. However, manufacture should be guided by home market and satisfaction of internal demand, resulted from negative rating of export conditions. On the contrary, foreign investments into Bulgaria, Estonia and Lithuania are expedient to direct to export-oriented branches which use mainly national resources. A rather interesting situation is observed in Hungary and Poland: taking into account the existing tendencies for changes of the indicators studied it is the most expedient for foreign investor to invest money in the enterprises which are oriented towards production for home market with the use of national resources. In our opinion, it is possible to consider such conditions as the most corresponding to strategic targets of the countries, aspiring to combine the use of advantages of the international division of labor with accelerated development of home market in order to increase the competitiveness of national economy.

Certainly, the value of these considerations should not be exaggerated, for they only give a chance to evaluate the influence of one of the numerous factors defining motivation of behavior of subjects of foreign trade activities. In particular conditions of this or that country during an exact period of time this factor can play a principal role, in any other situation it can become the subordinate one. However, in any case the offered technique allows isolating and evaluating the important component of formation of directions of activity of importers, exporters and investors.

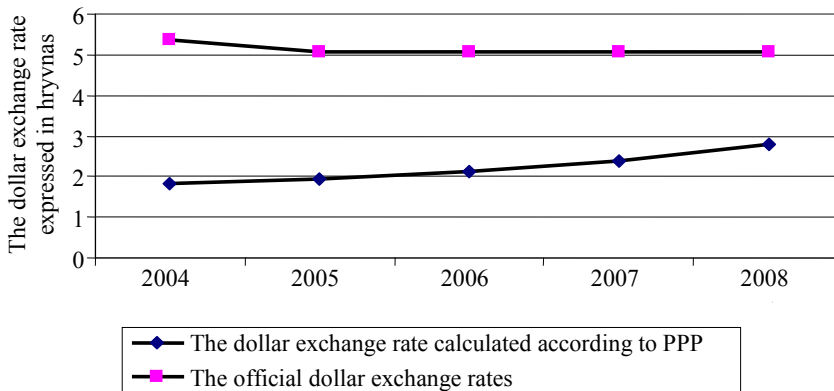
### 3. Currency component of foreign trade activities of Ukraine

During the period of world financial crisis 2008–2009 the currency system of Ukraine is exposed to a number of various challenges when falls in the market rate of national currency at times can double as compared to the period before the crisis. Economists (and especially politicians) have opposing opinions about the current situation. Some of them claim that there are no objective reasons for such market exchange rate falls, which are the consequence of mere speculations. Others, on the

contrary, see the prospects of triple depreciation of national currency as a result of the default announcement [7]. Certainly, dynamics of the exchange rate in a crisis, the reasons which have caused such fluctuations deserve special research. However, proceeding from the purposes of our analysis, we will concentrate mainly on the period before the crisis and evaluate the influence of currency component on strengthening or easing of different directions of foreign trade activities of Ukraine.

For the last four years the official exchange rate practically coincided with the market exchange rate and remained invariable (up to autumn 2008 when there was at first an insignificant revaluation of hryvna, and then its prompt fall). It is possible to regard the period of April-May, 2005 as a crucial one when hryvna rate was revalued from 5.35 UAH to 5.05 UAH per 1 USD in the short run. Thereby, favorable conditions for expansion of import and export restrictions have been created, which did not take long to affect the trading balance: its negative value appeared in 2006 and by the end of 2008 it reached more than 16 billion US dollars.

The information given can provoke a false idea that with a stable market and official currency exchange rates the currency component was neutral as to motivation formation of subjects of foreign trade activities in Ukraine. However, as it has been proved above, foreign trade activities are essentially influenced by PPP and ER ratio; because of the accelerated inflation these indicators for Ukraine approximated (fig. 1).



**Fig. 1. Dynamics of the dollar exchange rate expressed in hryvnas: official and calculated according to purchasing power parity**

According to our calculations done on the basis of the data from Goskomstat of Ukraine and the statistical information of the official site of CIA [5,6], in 2004 with an exchange rate between Ukrainian hryvna and the dollar of 5,35 UAH per 1USD, hryvna's purchasing power parity was 1,83 UAH. In 2008 (prior to the beginning of crisis fluctuations in the rate of exchange at the end of year) this parity was 5,05 UAH. and 2,81 UAH. It led to the average level of prices approximated as well: in 2004 the price level in Ukraine was 36% from a price level in the USA, and by 2008 this indicator rose to 55%.

The calculations done allow to define the ratings of Ukraine based on the influence of exchange rates on motivation of subjects of foreign trade activities (tab. 7). On the whole, it is possible to assert, that the currency situation developed not in favor of the importer. Even after single strengthening of hryvna in April-May, 2005 in general the currency situation for the importer was adverse. It is connected with considerable rupture in a price level and insufficient purchasing capacity of the population.

Table 7

**Estimation of a rating of Ukraine by influence of rates of exchange on motivation of subjects of foreign trade activities during 2005–2008**

The subject	Rating of a market rate of national currency a course:	Rating Parity PPP and ER	Cumulative rating
<i>The importer</i>	0	–3	–3
<i>The exporter</i>	0	3	3
<i>The investor</i>	0	3	3

At the same time, analyzing the fact sheet, it is easy to be convinced, that volumes of import in 2005–2008 increased faster, than export (tab. 8). It led to considerable negative foreign trade balance in merchandise. However, the reason of such a sharp increase in import is not in currency motivation: it can be considered as a consequence of other factors, in particular, the deliberate policy of the government focused on replenishment of the market of consumer goods in order to cover an increasing demand as a result of considerable monetary payments, and also excessive orientation at expansion of consumer credit, not supported by expected real incomes for its repayment. The listed factors in perspective resulted in the development of financial and economic crisis in Ukraine.

Table 8

**Rates of growth of commodity export and import of Ukraine\***

Years	Rates of growth (in percentage to previous year)		Balance of trading balance (bln, US dollars)
	Export	Import	
2004	141,6	126,0	3,67
2005	105,0	124,6	–1,85
2006	112,1	124,6	–6,67
2007	128,4	134,7	–11,4
2008**	141,7	149,4	–17,71

\*The calculation is done on the basis of materials retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

\*\*For 11 months.

The analysis of geographical structure of the Ukrainian import proves one more statement suggested by us earlier: the aspiration of the importer is to find such a foreign partner, in whose country the rupture between PPP and ER is the greatest (tab. 9). For several last years the relative density of such countries as Poland, China, Turkey increases in structure of the Ukrainian import. By our estimations, the ratio of the dollar exchange rate calculated at purchasing power parity of national currency, to its official rate in these countries was in 2008 (prior to the beginning of the world financial crisis), accordingly, 82%, 54% and 86%. Relative density in Germany, where such parity is more than 100% [5], is simultaneously reduced.

The positive rating exchange rates influence on export activity is confirmed by the fact that, having come after revaluation of hryvna in 2005, the following years witnessed quite a fast growth of export: the rates of export gain exceeded the rates of gain in volumes of gross national product. The situation has changed with the beginning of the world financial and economic crisis. At the end of 2008 and in the beginning of 2009, owing to decrease in world demand for principal Ukrainian export production, there was a landslide reduction of export volumes. Even fifty percent devaluation of hryvna could not improve the situation.

The positive balance of investments movement recently was a source of compensating possible deficiency of foreign currency, caused by negative trade balance.

Table 9

**Geographical structure of the Ukrainian import of the goods (in percentage of total amount)\***

The country	Years		
	2004	2005	2008
The Russian Federation	41,0	35,0	23,1
Turkmenistan	6,7	7,4	6,5
Poland	3,3	3,9	5,0
Germany	9,4	9,4	8,3
China	2,5	5,0	6,4
Turkey	1,3	1,7	2,3

\*The calculation is done on the basis of materials retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Direct foreign investments into Ukraine practically annually increased more than by 8 bln. US dollars (tab. 10), whereas annual investments from Ukraine were much less – estimated in several millions of US dollars (when on January 1, 2007 all direct investments of Ukraine made 221 mln. US dollars). An exception was made 2007 when at one time about 6 bln. US dollars had been withdrawn from Ukraine, including for the fourth quarter – 5,3 bln. US dollars. It has essentially undermined the currency balance in the Ukrainian market and has in many respects served as the reason for the subsequent hryvna devaluation during the financial crisis.

Table 10

**Gain of direct foreign investments into Ukraine (in mln. US dollars)\***

Year	Gain of investments
2004	1696
2005	8022
2006	4811
2007	8303
2008	6234

\*The calculation is done on the basis of materials retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Conclusions.**

The analysis of influence of purchasing power parity and market rate of national currency on motivation of behavior of subjects of foreign trade activities allow formulating a number of theoretical and practical conclusions.

1. The influence of an exchange rate on the conditions of foreign economic activity cannot be effectively estimated only on the basis of calculating the dynamics of the market (official) price of foreign currency expressed in national monetary units. The ratio between purchasing power parity and market exchange rate has no less important influence on the activity of an exporter, importer, and investor. The overall price level index, widely used in world statistics, sufficiently characterizes this ratio.

2. The law of one price finds its corroboration in the tendency of approximation of the overall price level in the absolute majority of countries. Some exceptions to the rule are caused by deliberate governmental actions of certain countries in order to regulate the market exchange rate.

3. Market exchange rate fluctuation and its ratio with purchasing power parity influence in different ways importer's and exporter's motivation. Investor's interests coincide with those of the exporter in terms of evaluation of the ratio between PPP and ER.

4. Market exchange rates influence on motivation of the subjects of foreign business activity can be determined by means of countries' rating, which would depend



on the speed and directions of changes in PPP and ER. The ratings obtained enable to determine those particular factors which are connected with the changes in market exchange rates.

5. The application of the rating scheme enables us to claim that the currency conditions in Ukraine in 2005–2008 were not exclusively favorable for steady growth of import; its substantial growth in comparison with that of export was predetermined by other factors, such as tariff and non-tariff regulations.

### References

1. International Economics: Theory and Policy (7th Edition) by Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. – Addison Wesley, Jul 2006. – 680 p.
2. International Economics (7th Edition) by Stephen Husted, Michael Melvin. – Addison Wesley, 2007. – 564 p.
3. Statistics in Europe does not calculate relative price level as the ratio between purchasing power parity and market exchange rate.
4. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?\\_pageid=1090,30070682,1090\\_33076576&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL)
5. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top>
6. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Geets V. Nobody knows what's wrong with our exchange reserve // 2000. – № 3–4. – 23–29 of January, 2009.

*Надійшло до редакції 07.04.09.*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РУХУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

*У статті розглянуто формування концептуальних основ розвитку і становлення національної інноваційної системи. Визначено феномен національних інноваційних систем, розкрито зв'язок між інноваційною діяльністю, людиною та зовнішнім середовищем. Розкрито сутність категорії «інноваційна система».*

*В статье рассмотрено формирование концептуальных основ развития и становления национальной инновационной системы. Определен феномен национальных инновационных систем, раскрыта связь между инновационной деятельностью, человеком и внешней средой. Раскрыта суть категории «инновационная система».*

*The article considers the formation of a conceptual framework for the development and formation of national innovative system. The phenomenon of national innovative systems is defined; the links between an innovative activity, a person and an environment are established. The essence of the innovative system category is represented.*

**інноваційна економіка, інноваційна система, інноваційні моделі, освітній потенціал, суспільна формація**

В умовах глобалізації та експансії інтелектуаломісткого виробництва відбувається зміна аксіоматичних орієнтирів економічного розвитку, виникає необхідність уточнення загальних уявлень про його рушійні сили, роль технічного і соціального прогресу, співвідношення національних і глобальних інтересів, зміст принципів і норм міжнародних відносин. Необхідним об'єктивним фактором підвищення конкурентоспроможності національної економіки стає активізація інноваційної складової суспільного виробництва, що потребує нового погляду на місце і роль інноваційних процесів в економічній системі та формування передумов їх інтеграції в єдину національну систему.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, присвячених дослідженню особливостей становлення національної інноваційної системи (НІС), проблемам удосконалення механізму активізації інноваційної діяльності в працях таких західних учених, як Р. Акофф, Д. Арчібучі, Е. Аутіо, А. Кауфман, Д. Кларк, Б.-А. Лундвалл, Р. Нельсон, К. Павітт, Т. Стюарт, Р. Стернберг, К. Фримен, Дж. Ходжсон, Й. Шумпетер та інші, російських та вітчизняних учених, а саме Л. Абалкіна, О. Амоші, Ю. Бажала, В. Геєця, С. Глазьєва, Н. Іванової, Є. Кузнецова, І. Лукінова, І. Макаренко, М. Пашути, Р. Фатхутдинової, Л. Федулової, А. Чухно, Ю. Яковця, дозволяє з'ясувати її багатовимірність і масштабність, проте залишаються відкритими питання умов та особливостей розгортання інвестиційної діяльності у різних формах, включаючи формування фундаментальних основ руху НІС.

Метою цієї статті є визначення концептуальних засад руху НІС, аналіз процесу інституціоналізації інноваційної діяльності та особливостей класифікації моделей НІС на підставі системно-динамічного методу дослідження.

Певний рівень розвитку продуктивних сил і виробничих відносин у кожній окремій країні визначає зміст й інтенсивність інноваційних процесів, їх націо-

нальну специфіку та модель інноваційної системи, що ґрунтується на потенціалі національного інтелектуального капіталу, розвитку перспективних форм інноваційного підприємництва, підвищенні престижу наукової праці, формуванні засад інтеграції окремих інноваційних елементів у єдину національну інноваційну систему.

На нашу думку, НІС поєднує сукупність економічних відносин із трансформації знань у фактор розвитку всіх сфер суспільного виробництва з метою підвищення рівня конкурентоспроможності країни та добробуту населення, а також відповідні інститути та інституційні утворення і структури.

Феномен національних інноваційних систем є масштабним, динамічним і певним чином структурованим [1], що на *мікрорівні* виявляється в інтенсифікації залучення економічних суб'єктів та фірм різних форм власності до інноваційної діяльності, включаючи механізми їх взаємодії та взаємовпливу, а на *макрорівні* – у розширенні та поглибленні зв'язків між економічними суб'єктами завдяки підвищенню мобільності факторів і результатів інноваційної діяльності через механізми регіональної та міжнародної співпраці. Крім того, концепція НІС передбачає не тільки комплексне дослідження власне інноваційних процесів, а й їх взаємодій та взаємозв'язків із виробничими, інвестиційними та іншими процесами.

Системний аспект концепції НІС полягає у тому, що саме сукупність економічних суб'єктів та взаємопов'язаних утворень і структур (малі та великі фірми, університети, державні науково-дослідні центри, регіональні адміністрації, об'єкти інноваційної інфраструктури, фінансові ринки тощо) забезпечує інноваційний розвиток, який дедалі проявляє тенденції до диференціації та інтеграції, призводить до формування та переформатування наукових просторів на національних, регіональних і глобальному рівнях. Це означає, що формування ефективної інноваційної системи потребує виявлення загальнонаціональних особливостей, врахування досвіду інших країн, усвідомлення світових тенденцій розвитку [2].

Сучасна інноваційна система, на наш погляд, передбачає складну організаційну структуру, різноманіття взаємодоповнюючих видів діяльності, встановлення внутрішньорегіональних коопераційних зв'язків, переведення інноваційного процесу з внутрішньофірмового на міжфірмовий та інші рівні. Це пов'язано і з встановленням горизонтальних, вертикальних та, певним чином, змішаних зв'язків між суб'єктами й структурними складовими НІС, а також з інтеграцією НІС з іншими інноваційними системами.

Аналіз сучасних загальнонаукових уявлень про інноваційний феномен дозволяє стверджувати, що це, по-перше, процес трансформації досвіду, знань, суспільного надбання у продукти, послуги, інші види їх практичного втілення, по-друге, властивість і продуктивний фактор постіндустріального суспільства, по-третє, результат взаємодії у системі «людина – середовище» [3].

Інноваційна діяльність є складовою діалектичної взаємодії людини і зовнішнього середовища, певною проекцією його впливу на людину, результатом пристосування людини до екзогенних умов життєдіяльності. З одного боку, інноваційна діяльність є властивістю суспільства як безперервно рухливої системи, з іншого – поступово виокремлюється у єдину складну систему, яка трансформує особисте творче зерно у суспільне надбання, суспільний розвиток, що відбувається внаслідок соціокультурної перебудови окремих суб'єктів, суспільства, оточення, викликає формування відповідних механізмів в економічній, політичній, психологічній, культурній та інших сферах.

Якщо у докапіталістичних формаціях і на ранніх етапах розвитку капіталізму інноваційна діяльність проявлялася стихійно, була результатом неузгоджених дій економічних суб'єктів в умовах та на основі панування приватної власності, атомізованої структури виробництва, роздрібненості окремих ізольованих ланок

---

суспільства, то з поширенням процесу усупільнення виробництва, розвитком державно-монополістичних структур, зміцненням громадянської тканини суспільства означена діяльність зазнає суттєвих перетворень, розширюються межі й можливості її свідомого регулювання та інтеграції в єдину систему.

Інноваційна діяльність притаманна будь-якому суспільству, а з розвитком суспільного виробництва набуває все більшої актуальності, системності та усвідомленого регулювання [4]. Сьогодні філософи однією з ознак сучасної цивілізації називають «універсальний творчий антагонізм». Універсальний – оскільки він зорієнтований на вільний розвиток кожної людини, а творчий – оскільки цей розвиток відбувається завдяки максимальній мобілізації потенціалу особистості. Слід зазначити, що функціонування інноваційної системи безпосередньо відображає логіку зміни суспільної природи в кожен історичну епоху [5], а економічного змісту набуває у зв'язку із залученням людини-творця як суб'єкта виробничих відносин у межах такого компонента зовнішнього середовища, як суспільне виробництво.

На нашу думку, НІС є результатом інституціоналізації інноваційної діяльності до окремого сектора суспільного виробництва, що відбувається відповідно до дії загальносоціологічних та економічних законів, таких як підвищення потреб, економії часу, інтернаціоналізації продуктивних сил, підвищення продуктивності праці, попиту й пропозиції, взаємної відповідності продуктивних сил та виробничих відносин та ін.

Як відомо, рух певної суспільної формації визначається станом відтворювальних процесів, їх сталістю, ступенем розвитку суспільного виробництва. Прогресивність руху суспільної формації передбачає опору на джерела і основи саморозвитку економіки, які представлено переважно її внутрішніми класичними (двосторонніми) і некласичними (багатосторонніми) суперечностями технологічних, соціальних та соціально-економічних укладів (рис. 1).

Так, розвиток комплексу технологічних процесів, які являють собою цілісність, що відтворюється і охоплює різні галузі й сполучені виробництва (технологічні уклади), починається з виробничого впровадження базисної інновації, яка згодом супроводжується іншими інноваціями, що її доповнюють. Упровадження нового надбання у замкнений виробничий цикл, що формується, включає видобування і отримання первинних ресурсів, усі стадії їх переробки,

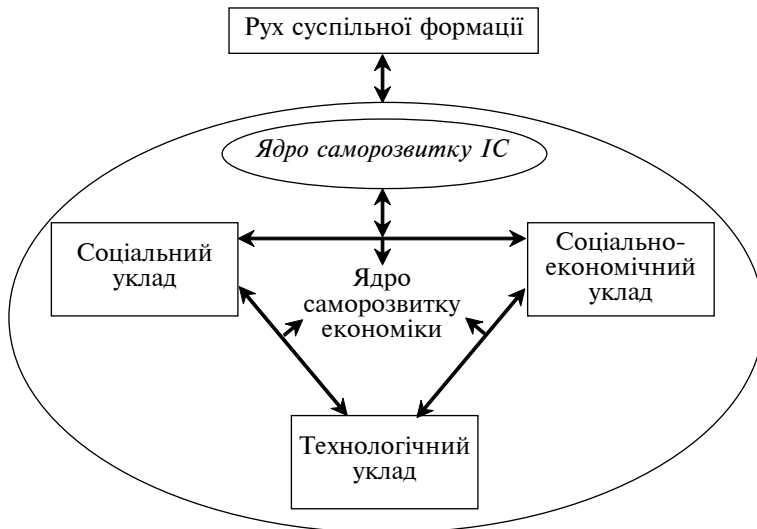


Рис. 1. Інноваційна система в складі ядра розвитку суспільної формації

випуск кінцевої продукції, яка відповідає типу суспільного споживання, що склався, передбачає, що кінцевою продукцією стає інновація.

Невід'ємною частиною взаємодії економічних суб'єктів стає процес привласнення ресурсів, умов і результатів суспільного виробництва, тобто формується відповідна історично визначена форма соціально-економічного (економічного) укладу. Рушійною силою розвитку інноваційної діяльності стає наявність суперечностей між різними соціально-економічними укладами, між процесами привласнення та відчуження в межах кожного укладу.

Відтворення особистого творчого зерна залежить від професійно-кваліфікаційного та інтелектуально-освітнього потенціалу суспільства (елементи активної складової соціального укладу), а також сукупності національних, культурних та інших традицій, норм і принципів, що утворюють національний менталітет суспільства (елементи інерційної складової соціального укладу), та відбувається в певних історично визначених та інституційно окреслених умовах. Система суперечностей між різними соціальними укладами, їх активними та інерційними складовими, а також елементами означених складових виступає джерелом руху не тільки соціальної, але і політичної, економічної та духовної сфер суспільства, що безпосередньо впливає та стає підґрунтям руху інноваційної діяльності, виокремлення її в певні утворення й системи у різних сферах та рівнях.

З досвіду розвинутих країн можемо констатувати загальну тенденцію економічного розвитку: як цілісна система НІС починає формуватися з поширенням саме п'ятого технологічного укладу, що закладає об'єктивні передумови її системного «конструювання» та динамічного розвитку.

Саме НІС (а не інноваційна система сама по собі) виступає певним середовищем, яке забезпечує трансформацію творчого зерна в інновацію і сприяє її впровадженню та розповсюдженню, що може спричинити зміну певного технологічного укладу на інший. Отже, НІС виступає одним із засобів, які можуть забезпечити перехід від одного технологічного укладу до іншого.

Важливою передумовою й матеріальною базою розвитку НІС стає рівень розвитку продуктивних сил. Так, за четвертим технологічним укладом формується система автономно діючих інноваційних суб'єктів, за п'ятим – система функціонально взаємопов'язаних інноваційних суб'єктів, чому сприяє подальший розвиток форм поділу праці між суб'єктами інноваційної діяльності, поширення інформаційних і комунікаційних технологій.

Складність багаторівневої системи суперечностей НІС відображає технологічна, економічна та соціально-економічна багатокладність національної економіки, що надає складності динаміці руху НІС, потребує формування певного організаційно-економічного механізму її руху і розв'язання [6]. За цих умов суперечлива єдність ринкового саморегулювання та державного і громадського регулювання стає основою коригування найбільш вдалих моделей НІС, визначає їх гнучкість та рухливість. Оскільки інтеграційно-інноваційний сплав найактивніших складових усіх трьох типів укладів одного історичного рівня з чітко визначеною постіндустріальною спрямованістю визначає ядро саморозвитку національної економіки, то НІС, як результат еволюції відносин щодо трансформації особистого творчого надбання в інновацію, її впровадження і розповсюдження в межах певної суспільної формації, виступає однією з якісних характеристик національної економіки.

За специфікою організації інноваційної діяльності множина *моделей* НІС поділяється за множиною критеріїв [7]. До них можемо віднести: ступінь інтегрованості у світове господарство, особливості регулювання інноваційної діяльності, ступінь інтегрованості суб'єктів НІС (швидкість розробки та впровадження інновацій, домінуючі моделі інноваційної діяльності), структуру інновацій за сферами з виявом домінуючих сфер їх впровадження, стратегічні пріоритети НІС, питому вагу інновацій у ВВП тощо.

Так, за ступенем інтегрованості у світове господарство вирізняються, на нашу думку, такі дві крайні моделі – закрита та відкрита, що визначають певні «полюси», між якими знаходиться множина реальних моделей НІС зі своєю специфікою (рис. 2). Закрита модель НІС характеризується ізольованістю від впливів інших країн. Відкрита модель НІС характеризується відсутністю пере-

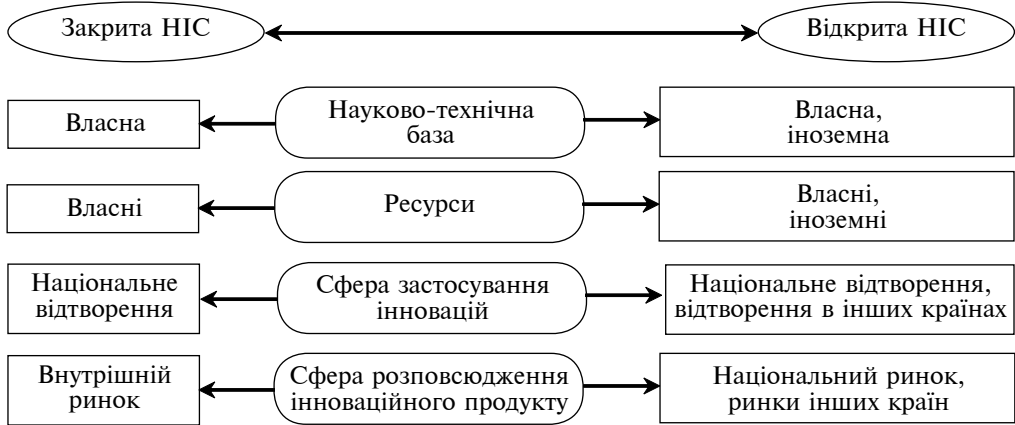


Рис. 2. Класифікація моделей НІС за особливостями інноваційної діяльності

шкод щодо руху знань, ресурсів, результатів інноваційної діяльності між країнами. Для характеристики моделей НІС пропонуємо визначити такі складові, як:

- науково-технічна основа інноваційної діяльності (переважно власна, переважно іноземна, змішана);
- ресурсне забезпечення інноваційної діяльності (переважно власне, переважно іноземне, змішане);
- сфера застосування (споживання) інновацій (переважно національне відтворення, переважно відтворення в інших країнах, змішана);
- сфера розповсюдження інноваційного продукту (переважно внутрішній ринок, переважно ринки інших країн, змішана).

За формою регулювання інноваційних процесів моделі НІС поділяються на такі, що регулюються переважно ринком, державою або є змішаними, що не виключає вирішальної ролі держави у формуванні НІС [8].

За рівнями економічної системи інноваційні системи поділяються на персональні, локальні, регіональні, національні, континентальні та глобальну.

До речі, «персональна» інноваційна система уособлюється творчою особистістю, що охоплює такі етапи: зародження ідеї – пошук засобів її уречевлення – уречевлення – реалізація – отримання прибутку. Отже, творець є самостійною, незалежною відкритою інноваційною системою.

Одним із базових завдань локальної або регіональної інноваційної системи, на нашу думку, є оперативний вплив на узгодження економічних інтересів економічних суб'єктів з урахуванням пріоритетів розвитку певного технопарку, території, галузі, регіону, що стає, в остаточному підсумку, джерелом розвитку країни в цілому (рис. 3). Позиція муніципальних органів у механізмі стимулювання інноваційної поведінки акторів інноваційної системи охоплює різні площини та заходи впливу – як прямі, тобто шляхом цілеспрямованого впливу на окремі елементи зазначеного механізму, так і опосередковані.

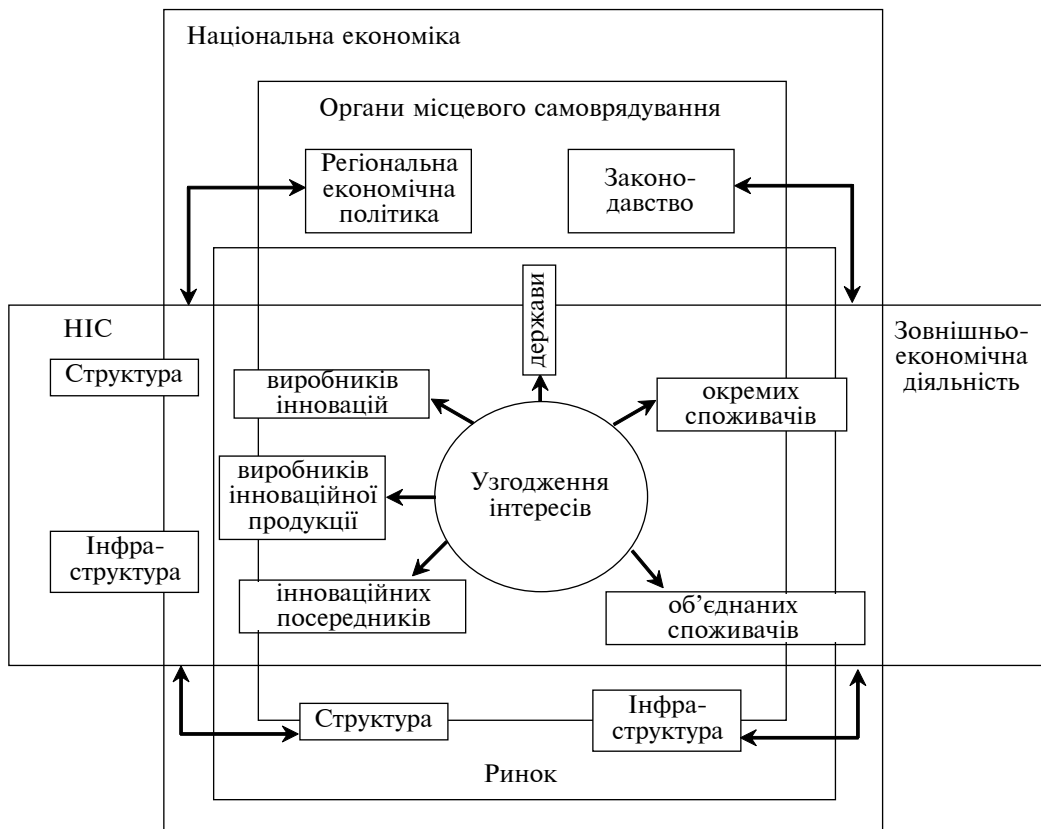


Рис. 3. Узгодження інтересів суб'єктів інноваційної діяльності

В умовах рецесії, депостіндустріалізації та деіндустріалізації економіки, погіршення її структури, скорочення процесів відтворення, погіршення характеристик людського капіталу змінюється роль процесу трансформації особистого творчого надбання у кінцеві результати, що відображається в трансформації форм взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності у недостатньо сформованому інноваційному просторі, що набуває тенденцій суперечливого, а іноді зворотного руху.

У період недостатньо сформованого інноваційного простору суб'єкт інноваційної діяльності залишається на самоті в процесі трансформаційних перетворень. Головний тягар, пов'язаний із витратами на трансформацію творчого надбання у конкретні результати, «переходить» безпосередньо на рівень акторів інноваційної діяльності, носіїв творчого надбання, що зменшує і без того їх скорочений поточний дохід, визначає потребу усвідомленого втручання суспільства у коригування поділу витрат, які пов'язані з активізацією інноваційної складової економічного зростання.

У сучасних умовах результативність інноваційної діяльності визначається не ефективністю ізольованих економічних агентів, а тим, яким чином вони взаємодіють у процесі генерації і розповсюдження ідей. Розвиток національної інноваційної системи сприяє вдосконаленню організації інноваційної діяльності в державі, забезпечує прогресивний розвиток всього інноваційного потенціалу країни з властивими йому спеціалізованими суб'єктами діяльності та інститу-

тами інфраструктури, особливостями формування і функціонування ринкових відносин. Завдання постає у максимально ефективному розв'язанні труднощів у взаємозв'язках між економічними відносинами, що виникають у процесі здійснення інноваційної діяльності, заходами їх регулювання та інноваційними процесами у межах національної економіки з урахуванням обраної інноваційної моделі економічного розвитку держави<sup>1</sup>. Особливої ролі набувають урядові структури [9]. Існуючі протиріччя негативно позначаються не тільки на економічних результатах безпосередніх виробників інноваційного продукту, але й на швидкості інноваційних перетворень та розвитку економіки країни загалом.

Між економічними відносинами, що виникають у процесі здійснення інноваційної діяльності, заходами їх регулювання й самими інноваційними процесами у національній економіці існують складні взаємозв'язки, що об'єктивно потребує подальшого теоретичного аналізу тенденцій розвитку інноваційної діяльності, з'ясування суперечностей, що негативно позначаються не тільки на економічних результатах безпосередніх виробників інноваційного продукту, але й на швидкості інноваційних перетворень та розвитку економіки країни загалом. Це потребує подальшої розробки та обґрунтування рекомендацій щодо розвитку інноваційної сфери в Україні.

#### Список використаної літератури

1. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. – 2005. – №4. – С. 35–47.
2. Макаренко І.П. Формування державної інноваційної системи в Україні: проблема безпеки національних інтересів / І.П. Макаренко // Матеріали науково-практичної конференції «Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України». – К.: НТТУ «КПІ», 2003. – С. 406–414.
3. Маклаков А. Общая психология / А. Маклаков. – СПб.: Питер, 2000. – С. 442.
4. Геєць В.М. Інноваційний шлях розвитку та економічне зростання / В.М. Геєць // Інноваційна Україна: наук. зб. – 2005. – Вип. 7. – К: НТУ «КПІ». – С. 38–42.
5. Тарасевич В. Эффективность общественного производства: сущность и механизм роста / В. Тарасевич. – К.: Вища школа, 1991. – С. 39.
6. Яковец Ю.В. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 1991. – С. 95.
7. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України / М. Шарко // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 25–30.
8. Стратегический ответ России на вызовы нового века / под общ. ред. Л.И. Абалкина. – М.: Экзамен, 2004. – С. 281–310.
9. National innovation systems. Paris:OECD?

*Надійшло до редакції 16.02.09.*

---

<sup>1</sup>Курс на розвиток економіки України за інноваційною моделлю був проголошений в Угоді про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами і Україною (14.06.1994 р.), яка набула чинності 01.03.1998 р. та в затвердженій Указом Президента України від 11.06.1998 р. № 615/1998 «Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу».

---



УДК 658:009.12

**А.Е. ВОРОНКОВА,**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри СНУ ім. В. Даля*

**І.В. АМЕЛІНА,**

*кандидат економічних наук,  
доцент Донецького державного технічного  
університету*

---

## **СИСТЕМА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ**

*У статті розкрито наукову проблематику формування системи організаційної поведінки підприємств в умовах інноваційної конкуренції. Розглянуто ієрархію концепції організаційного розвитку, тенденції сучасної організації та позитивні результати розвитку організації. Надано рекомендації щодо управління організаційним розвитком підприємств.*

*В статье раскрыта научная проблематика формирования системы организационного поведения предприятий в условиях инновационной конкуренции. Рассмотрены иерархия концепции организационного развития, тенденции современной организации и позитивные результаты развития организации. Даны рекомендации по управлению развитием предприятий.*

*The article represents scientific issues concerning the formation of enterprises organizational behaviour system on the competitive market of innovative technologies. The hierarchy of the concept of organisational development, contemporarily tendencies of a contemporarily organisation and positive results of an organisation development are considered. The recommendations are given concerning the management of organisational development of enterprises.*

**інноваційна конкуренція, організаційний розвиток, підприємство, реорганізація, стиль управління**

Сьогодні відбувається значно більше змін, ніж будь-коли раніше; їх кількість, швидкість та складність зростають постійно. Швидкість обміну інформацією і отримання нових знань зросла на початку ХХІ ст. в декілька разів. На рівні підприємств також відбуваються суттєві зміни: нові технології, злиття, поглинання, розширення, нові політики та процедури, реорганізації, обов'язки та вимоги, що постійно змінюються.

Економічна ситуація в Україні характеризується зростанням тиску на підприємства з боку місцевих та іноземних компаній, конкуренції, споживчих союзів, урядових розпоряджень тощо. Це обумовлює необхідність змін в організаційній поведінці підприємств, зокрема розвитку інформаційної системи, організаційної структури, управління виробничими процесами та ін.

Аналіз літературних джерел останніх років показав актуальність проблеми конкурентоспроможності підприємств, управління в умовах інноваційного розвитку. Ці питання висвітлено в наукових працях зарубіжних учених: П. Друкера, Г. Кунца, М. Мескона, Ф. Махлупа, М. Хікса, Й. Шумпетера та ін.; російських учених: Л. Астахова, Л. Зайцева, Л. Каргашова, В. Козлова, А. Сергєєва, В. Сидорова, Ю. Одегова та ін.; українських учених: Я. Берсуцького, Д. Богині, К. Ковальчука, Г. Одінцової, Л. Федулової, М. Чумаченка та ін.

Метою цієї статті є виявлення причин змін, що відбуваються в організаціях, а також тенденцій розвитку підприємства в умовах інноваційної конкуренції. У статті викладено основні положення концепції організаційного розвитку підприємства, що має інноваційну природу. Порівняно позитивні результати і обмеження організаційного розвитку підприємства.

Стабільність підприємства все частіше інтерпретують як стан застою. Невизначеність, яка традиційно пов'язувалась із значними організаційними змінами, поступається місцем іншій невизначеності – відсутності здатності до змін [2, с. 400–401].

Причини, що обумовлюють зміни на підприємстві, поділяють на три групи [5, с. 263–264]:

1. Пов'язані з подіями у зовнішньому середовищі (наприклад, внаслідок зміни законів, ситуації на ринку і т. д.).

2. Обумовлені новими цілями діяльності підприємства (найчастіше це відбувається при зміні власника компанії; новий керівник може запропонувати своє бачення розвитку організації).

3. Необхідність змін викликає логіка розвитку підприємства (зміна покоління менеджменту).

Організаційний розвиток підприємства – це організований процес, що порушує динамічний розвиток структури організації і спрямований на досягнення нового стану динамічної рівноваги, яка в оновленій структурі зберігатиметься відносно стабільно. У процесі організаційного розвитку підприємства відбувається поступове удосконалення окремих сторін діяльності організації і раціоналізація її внутрішніх структур, упорядковуються в часі і у просторі трудові, виробничі, соціальні та інші процеси.

Оскільки організація є складною системою, варто говорити про комплексний розвиток, під яким мається на увазі цілеспрямована і регульована зміна технічних, економічних, соціальних і організаційних параметрів.

Організаційний розвиток має інноваційну природу. Відповідно до теорії Й. Шумпетера [6, с. 48], важливе значення має феномен руйнування творчих цілей. Концепція творчого руйнування для підприємства означає, що для виживання на ринку воно має постійно впроваджувати інновації під час відмирання застарілого. Тому підприємство, має знаходитись у процесі перманентних змін і мати можливість адекватно реагувати на зміни.

У табл. 1 наведено основні положення концепції організаційного розвитку підприємства.

Таблиця 1

**Ієрархія концепції організаційного розвитку**

Індивіди	Кожен індивід прагне до особистого зростання. Працівники мають енергію і креативні здібності, які використовуються не у повному обсязі. Більшість працівників прагне зробити особистий внесок у досягнення цілей організації, вони високо цінують надання їм повноважень.
Групи	Групи і команди відіграють вирішальну роль у досягненнях організації. Групи значно впливають на поведінку індивідів. Виконання складних групових ролей обумовлює розвиток професійних навичок.
Організація	Зайвий контроль, зловживання політичними прийомами і надмірна регламентація негативно впливають на результати діяльності. Конфлікт набуває конструктивного характеру, якщо він спрямований у потрібне русло. Цілі організації і окремих працівників можуть бути спільними.

Відповідно до концепції організаційного розвитку індивіди і групи вважаються життєво важливими елементами будь-якої організації, зміна яких через складність внутрішніх взаємодій – вельми складне завдання.

Сьогодні в умовах динамічних соціально-економічних обставин найважливішою умовою життєздатності організації є адаптивність. Більш того, щоб залишатися конкурентоспроможною в сучасному бізнес-середовищі, організація повинна не тільки пристосовуватися до його вимог, але й уміти передбачати останні; відповідати на виклики не лише сьогодення, але і завтрашнього дня.

Тенденції розвитку підприємства в умовах інноваційної конкуренції, як показано в табл. 2, полягають в удосконаленні інтегрованих інформаційних систем, організаційних структур, систем управління якістю, систем стимулювання, стабілізації складу робітників, залученні робітників до управління.

Таблиця 2

## Сучасні тенденції розвитку організації

Розвиток інтегрованих інформаційних систем	– гнучке виробництво – реінжиніринг – мінімум запасів – зменшення розмірів
Розвиток організаційних структур	– дивізіональні структури – малі групи – внутрішні ринки – стратегічні центри прибутку
Розвиток систем управління якістю	– бездефектна робота – активізація персоналу – партнерство з постачальниками – самоконтроль
Розвиток систем стимулювання	– участь у прибутках – розвиток нематеріального стимулювання
Стабілізація складу працівників	– перекваліфікація – самостійність працівників – поліпшення професійного складу
Залучення працівників до управління	– робочі групи і комітети – демократизація управління

Від своєчасності, адекватності і якості здійснюваних заходів залежить не лише ефективність діяльності організації, але і саме її існування. Проте не всі зміни можуть виявитися вдалимими. Вони можуть спричинити як підйом, так і падіння організації. Результати змін визначаються їх адекватністю зовнішнім факторам та внутрішнім можливостям (ресурсам) підприємства, як показано у табл. 3 [4, с. 338].

Основні види змін полягають у такому:

- зміна стратегічного курсу організації;
- злиття декількох організацій в одну;
- перехід на нову систему планування;
- зміна принципів або ринків збуту;
- впровадження нових технологій;
- впровадження нового стилю управління;
- реструктурування організації [4, с. 339].

Таким чином, завданнями організаційної поведінки підприємств в умовах інноваційної конкуренції є: ініціація великих реорганізаційних проектів; підвищення конкурентоспроможності шляхом якісного менеджменту; об'єднання

## Позитивні результати і обмеження організаційного розвитку (ОР)

Позитивні результати ОР	Обмеження ОР
Реорганізація підприємства в цілому	Істотні витрати часу
Вища мотивація	Значні затрати
Зростання продуктивності	Збільшення строку окупності
Підвищення якості праці	Можлива невдача
Підвищення задоволення від праці	Втручання особистих інтересів
Покращання роботи в командах	Можливе нанесення психологічної шкоди
Вирішення конфліктів	Можливий конформізм
Досягнення цілей	Акцент на групові процеси, а не на показники діяльності
Збільшення схильності до змін	Можлива концептуальна невизначеність
Зниження показників плинності кадрів	Складність оцінки результатів
Формування навчальних груп	Несумісність культур

інформаційних систем; переборення страху, пов'язаного з процесами реорганізації; зміна культури організації, спрямування її на підтримку бізнес-цілей; оптимальний підбір персоналу; програми розвитку почуття компетенції та самовіддачі співробітників; розробка нових товарів.

## Список використаної літератури

1. Глумаков В.Н. Организационное поведение: учеб. пособие / В.Н. Глумаков. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. – 256 с.
2. Зайцев Л.Г. Организационное поведение: учебник / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. – М.: Экономистъ. – 665 с.
3. Карташова Л.В. Организационное поведение: учебник / Л.В. Карташова, Т.В. Никонова, Т.О. Соломанидина. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 384 с.
4. Одегов Ю.Г. Организационное поведение в структурно-логических схемах: учеб. пособие / Ю.Г. Одегов, В.В. Козлов, В.Н. Сидорова. – М.: Альфа-Пресс, 2007. – 360 с.
5. Сергеев А.М. Организационное поведение: тем, кто избрал профессию менеджера / А.М. Сергеев. – М.: Академия, 2005. – 282 с.
6. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1992. – 864 с.

*Надійшло до редакції 03.02.09.*

## **TWO SIMPLIFIED MODELS TO EXPLAIN MONETARY LONG CYCLES BETWEEN ABOUT 1970 AND 2060**

*Основним предметом цього дослідження є аналіз передкейнсіанських та посткейнсіанських грошових теорій, які стосуються довгих грошових циклів у період з 1970 по 2060 рр., а також аналіз відносин між свідомим аспектом природи грошових відносин та їх несвідомим аспектом у період депресії. Проблематикою цієї роботи є безпосереднє дослідження природи грошових відносин з соціальної точки зору в процесі глобалізації. Запропоновано модель управління грошовою масою та зроблено спробу довести власні гіпотези про «соціальну природу грошей у процесі глобалізації».*

*Основным предметом данного исследования является анализ предкейнсианских и посткейнсианских денежных теорий, касающихся длинных денежных циклов в период с 1970 по 2060 гг., а также анализ отношения между сознательным аспектом природы денежных отношений и их бессознательным аспектом в период депрессии. Проблематикой данной работы является непосредственное исследование природы денежных отношений с социальной точки зрения в процессе глобализации. Предложена модель управления денежной массой и сделана попытка доказать наши собственные гипотезы о «социальной природе денег в процессе глобализации».*

*The subject matter of the article is to study together histories of facts and ideas concerning the nature of monetary relations both in social and economic discourse in order to give a lucid analysis of the monetary long cycles during the period of 1970–2060. The article explores social aspects of money within the globalization process. We propose a model of managing money today, as a means of asserting our own hypotheses about «social money within globalization», both for the studying facts, and as an argued conceptual frame.*

***monetary relations, monetary long cycles, «social aspects of money», globalization, model***

### **1) Introduction**

**M**oney has been the big absent of economic literature for a long time. The model of the general equilibrium of WALRAS (1874–1877) doesn't include any currency. Practically, the invention of macroeconomics proved to be necessary, in order to discover money into the economic discourse, even though some precursors had existed. Because of the relatively new character of this theory (macroeconomics), and its broad challenging sixty years later, it appears enlightening to study together histories of facts and of ideas, as a shortcut so as to fully understand conscious aspects of science, together with more unconscious aspects during the period of depression. This stands in the core of our subject. Our problematic is to explore social aspects of money within the globalization process. Our proposal will be in fact more modest, risking to be intuitive. We propose a model of managing money today, as a means of asserting our own hypotheses about «social money within globalization», both for the studying facts, and as an argued conceptual frame.

## 2) Literature: which dynamic meaning for money?

2-1) *Some literature about money and the lack:*

2-1-1) *Money was absent of the economic literature for a long time:*

Money was the big absent of the economic literature, until the beginning of the XXth century. Nevertheless, its vocation had been defined since the very source of our civilization: for ARISTOTE (IVth century B.C.), money is «a creancy on somebody else's work». But its appearance as a merchandise-currency, until the end of last XIXth century, doesn't make money a very interesting subject with regard to the main character that it will take more and more all along during the XXth century : money is an institution, and has a lot to say about social links.

2-1-2) *When the economic system is getting monetarized, in a diachronic «real sphere / financial sphere» equilibrium:*

At the beginning of the XXth century, one began to consider money, when differences, and possibly diachronic links between real and financial sphere were noted. For instance the distinction between monetary interest rate and natural interest rate, made by WICKSELL. Ideas of authors like WICKSELL, CASSEL, LEDERER, are symptomatic of the time of emergence of money as «institution of the whole society», particularly under its fiduciary form (before that period, very few people owned some money). But the society opposed huge resistances to monetarization. For instance, the banknotes were not really accepted in the French countryside before the years 1930. They were imposed during the period 1848–1850, and not for long, and the forced course of money was imposed during the 1914–18 war, which shows the undoubtful links between war and money. ROBERTSON (1933) – for long a theoretician challenging KEYNES – showed the prodroms of a society getting monetarized. ROBERTSON introduced the State as a pure «predator» of economy: by creating money for itself, it appropriates a part of the production, whereas it is supposed to do nothing at the economic level.

Though, the reasoning can go further and contradict ROBERTSON's argument, by putting together theories of the money nature and of economic cycles. During the depressed periods, the State redeems private, hold by commercial banks, debts, thus nationalizes some title deeds and alters their nature through signs which, from financial become monetary. It buys private debts and transforms them into money with some sovereignty. Thus, crises give birth to the unavoidable monetarization of society, according to GAFFARD (1981).

2-1-3) *Money between saying and doing: between macroeconomic law, and neutrality of the principle regarding the open question of the legitimacy of money:*

It is since KEYNES money has been given particular status. Still, for both Keynesians and monetarists, it indubitably allows to integrate time in economy, in a century in which life expectancy has increased hugely. Together with the budgetary policy, money acts symmetrically to the main financial institutions, so as to manage home and abroad territories, long time and short time.

In KEYNES's lifetime, HAYEK (1931) – KEYNES heard the juridical arguments of before finalizing his «General Theory» – explained that the main subject of money theories should be studying the conditions of its neutrality.

We wouldn't be totally objective without quoting a few European authors, in particular Austrian and German of liberal obedience, who clearly were the first to mention the social role of money on our activities. If HAYEK spoke about possible forms of competition between private currencies, which clearly – on a continent where money often was viewed through its forced rate and monetization accelerated during war periods – didn't make many people of «that Asiatic peninsula» confident in that institution,...conversely VON MISES straightaway used a pedagogy of economics taking

---

into account «human action», that is a praxeologic approach of political economy. Moreover, several so-called *ordo liberal* German authors, following in the sociologist SIMMEL's footsteps – who, at the end of the nineteenth century, showed the extent at which human existence in today's societies is linked to teleological series serving as a guide and money, at least in its daily use, enables to manages those series –, coped with that matter and finally gave euro-favouring theories. But never KEYNES mentioned long cycles: on that matter, he was not ahead of FRIEDMAN.

Money is a sign that reveals, because of the forward race, a «third principle» for producers and products, for subjects and objects. Moreover, the more one invests in the long term, the more money can be created, that refinances other money. But money is a sign of indirect property, always standing against credit, a prisoner of the links nation / foreign country, short term / long term. It is possible that at different horizons, the property be altered. Isn't needed to investigate more social relationships? This point is to say that current macroeconomics connect very much money with credit. And that fails to reveal the sovereignty of money. One ought to show the fiscal impact and intelligence of money, which ought to be connected with a social project.

*2-1-4) In a radically open world, new questions about the institutional social nature of money. A beginning of internal dynamics:*

Glimpsing the money internal dynamics, through which it can be an endogenous factor of development, means glimpsing how the «third principle» can be an endogenous factor, and what it assumes about the exogenous / endogenous link and, more broadly, about the link right / economy within the economic system. In order to make this quantum jump in studying money, it must be considered radically as a tool and stake in social relationships. Authors like AGLIETTA (1983), (1986), ORLEAN (1983) and LIPIETZ (1979), offer a prospect of potentially social links, as necessary drive in its nature analysis. It is in the long cycle itself that money finds one's sovereignty. Because it allows to finance this social project. For instance with the Sterling Pound one century ago, there was an ambiguity between the extension of the monetized sector the industry, and the extension of the geographical influence. It was a lack of social project, a preference for private property. Then with the dollar they achieved to balance private property and social property through proper negotiations, but at the end it is a money-credit, a confusion between debts and equities and a loss in monetary sovereignty because it triggers social and fiscal competition. Euro should add to this unbalance self property in order to come back to new stability: right to express oneself, to profit all long life education, to enjoy economic security.

LIPIETZ, and also AGLIETTA and ORLEAN (1983) go quite far. «The credit money departure line would be the circulation (fetichism), which may make hard to interpret any possible deflationist phase in crises (...) of capitalist economies, since the evolution of the pseudo validation rate (ante validation) can barely be connected with contradictions born in the productive sphere.» Hence money is only a partial regulation tool, which says legitimate property, but lets contradictions pile up, that will break into pieces this legitimacy through occurrence of crises. AGLIETTA and ORLEAN try then to grasp the links between subjects, so as to understand the money genesis. A «hierarchized system» is formed of two poles: a «homogeneous pole» (central bank pole), and a more related on private, competitive currencies «fractioned pole». The crisis is thought as a rearranging of property rights, of creancies / debts in other words. Private interests may try and contradict the supremacy of the central bank «sovereign money». How to explain that regulation, here always tarnished by conflicts, knows contradictions, such as deflationist or inflationist crises? «In the scope of a fractioned organization, the conflict between debtors and creditors turns fastly at debtors' disadvantage: the former can't go and see the Central Bank in order to get refinanced, it is the deflationist process», which may be fueled by depression: «during a crisis, the monetary organization can get transformed, from a centralizing to a

fractioning tendency. The subjects say they are in a state of account unity, then suspect that others are not in the same state. This feature is deeply dialectical, stamped with confrontation and dependency. The dialectic between two types of Keynesian prices, anticipated supply price (ex ante), and effective price (ex post), would reveal assumed «deficits», leading to creditors-debtors confrontations. Then, the homogeneous system (central bank money) can only ratify (inflationary refinancing) or exclude (deflationistic devalorisation) reevaluation processes. Homogeneous money would be inflationistic in essence: it homogenizes agents through acceptance of inflation.

So, one can go further into the analysis of the money nature as a tool of management of property rights, as for the double link right / economy and future / present. With the money endogeneity hypothesis and by deepening the analysis of credit and its validation, at the heart of social relationships, we have a better knowledge about what money is and what it might become, either we speak of its legal forms, civil or commercial, or of its authority wrap, of its attributes for governing people's life.

*2-2) Literature about long cycles and the lack:*

*2-2-1) A difficult link between business cycles and KONDRATIEFF cycles:*

A number of elements that concern KONDRATIEFF cycles are still considered as pure «beliefs» by orthodox economists, even fictitious (SAMUELSON). This doesn't invalidate at all the very existence of long cycles, discovered by KONDRATIEFF.

Generally speaking, besides SCHUMPETER's approach, the KONDRATIEFF cycles seem hard to connect with shorter cycles, like JUGLAR's or KUZNETS' ones. They obey to radically other considerations: they are structural, and connected with aspects relying on the proper evolutionist man psychology, not only on purely speculative moves, as one can note it about the JUGLAR cycles, with their six years climbing period and five years falling one in investors' speculative behaviour. KONDRATIEFF cycles (1926) give certainly the opportunity, particularly during depressive periods, to anticipate a tendencial evolution of the system, through a whole range of innovative processes, whether social, educative, or related to health, politics, also national or international, monetary, not only technological as with SCHUMPETER.

That is why, since twenty or thirty years, theories of political long cycles have emerged.

*2-2-2) A difficult link between long cycles and money:*

Actually, synthesizing new approaches developed since thirty years about the KONDRATIEFF cycle, could lead to a monetary theory of KONDRATIEFF cycles. What are they?

– Political approaches:

MODELSKI (1987) (2005) and GOLDSTEIN (1988) introduce the notion of political long cycles, lasting hundred and twenty years for MODELSKI, one hundred and fifty years after GOLDSTEIN, i.e two KONDRATIEFF cycles. One political cycle lasts two economical cycles. Their aim is to provide an evolutionary approach, whereas SCHUMPETER, regarding evolution, held on «creative destruction», without adding much more social democratization plus value.

– Biological and psychological approaches:

DEVEZAS (2001) defends, with CORREDINE (2001), the idea that the length of the KONDRATIEFF long cycles, around fifty-four years, is equivalent to the man's inner clock. It is the time length during which a well-qualified and adult person, can have some political and economical influence on his social relations.

– Some beginnings of monetary approaches:

And then the theory of monetary cycles, which would last about seventy-five to ninety years. DUPRIEZ (1966), after MARJOLIN (1937), had already developed a theory of long cycles. But, contrary to MARJOLIN (1937) who only had dealt with long cycles related to phenomenons of discoveries and exploitation of precious metals,

---



DUPRIEZ has elaborated a method for studying also monetary long cycles connected with credit, i.e fiduciary or scriptural money. DUPRIEZ thought that KONDRATIEFF long cycle was a monetary phenomenon, as it enables to finance and insure secular progress. Political heads of the society must take into account this fact, and it's needed to manage both business cycles and the KONDRATIEFF cycle, without forgetting any transcendental thought. As a matter of fact, in social disturbances triggered by the long economical moves, DUPRIEZ considered that social, monetary and psychological aspects were closely related. From which that advice regarding the Central Bank role in order to prevent untimely political sudden changes of direction to face situations which have turned badly.

BERRY (2005) takes up this KUZNETS-SCHUMPETER's pattern, too, to shape a political-economical theory of long cycles, which looks like a monetary theory. Although it is limited to the American System. The KONDRATIEFF cycle is described as containing three KUZNETS cycles, illustrating three different ways to manage money. During the first KUZNETS, the policy is governed by Conservatives, economy surfs on a technological revolution, the monetary policy is rather deflationary. Values are traditional, and America is turned inward enough, but social inequalities grow up: as a result, the second KUZNETS is shaped by more moderate a policy. America has to face wars (war Mexico vs USA), which casts doubts about it borders. It is an era of political reforms. The monetary policy is normal. The third KUZNETS is a period of growth, but also a period of reflation, things are getting out of order. America thinks it has a messianic role, but faces wars that put it into question in the very core of its national project: Civil War, First World War, Cold War. Dollars are created plentifully, bringing back a more conservative policy.

Money can not be completely put out of the concerns about long cycles. GUTTMAN (1990) had well studied the structural evolutions of the dollar. There's a need to distinguish the monetarization free period, in the nineteenth century, with sequentially regulation through price competition, and the nineteen thirties posterior period, which opened the way to more graduate and moderate a form of structural crises, the stagflations, with still rising prices, along with credit, so that it is tried to lengthen the cycles, even to rub them.

Indeed, the monetary dimension existed in KONDRATIEFF's theory. The variation in gold markets, and its impact on production, is one of the four poles and the most «super structural» of BOCCARA's presentation (1993) of the long cycles theory, whereas the most «infrastructural» one is related to demographic moves, with social moves and innovation in the middle. But the matter was gold only, and this dimension is completely outdated, and must be extended to credit money, particularly, and beyond, to new models of the sovereignty of money to insure an economy, no longer based on private capital and products, but more on human capital (referring to social property and self property).

Two current approaches should be pointed out.

RUMYANTSEVA (2005), of St Petersburg's University, shows that evolutions of the monetary mass are parallel to those of fuel production. This approach emphasizes the link between demand (represented by money) and supply (represented by the energy extraction technology, which would change with each KONDRATIEFF cycle, according to AYRES (2005) and others). It is of interest for us, because it insists on the dichotomy between two sectors. But also doesn't money identity have to «mark» reciprocal and diachronic property links between two sectors, whose opposition and power relationships inform on the degree of «economic evolution» SCHUMPETER was the first to mention importance of? With an agricultural sector (non monetarized for a long time), and an industrial sector (the first to be monetarized), the energetical technology change marked the moment of KONDRATIEFF changing. Now that the dialectic is extended to services, to communication (all monetarized sectors), it's no longer energy management, but that of information, which would fall over

---

a new KONDRATIEFF. And the process, being less material-based on, might be less conflictual, going together with the increased monetarization of socio-economical forms. This process is brand new at the world level. Managing human capital means preventing and managing conflicts.

CHISTILIN (2005), of Dnenopetrovs'k University, introduces a data table, linking KONDRATIEFF cycles, the evolution of international relations, and the evolution of monetary regimes. He notes seventy years long cycles (one KONDRATIEFF and a half), divided into one phase of long fork (called the «bifurcation phase») in the monetary regime (fifty years: from 1825 up to 1875 for the Gold Standard System, from 1895 up to 1945 for the Bretton Woods System, from 1965 up to 2015 for the System stemming from Jamaica agreements) and a twenty years long phase, called the «adaptation phase».

*2-3) Some management literature, in order to study the internal and dynamic aspect in a more intuitive way – Summary of the contest:*

All in all, what is the matter?

We are working on a field standing at the border of economics, politics, social matters.

We want to develop an inter sectorial and international, dynamics catching approach, considering money as this ambiguous tool, bearing both tensions and means to alleviate them, in a pure logic of social link building, useful in this – monetary and financial – globalization context.

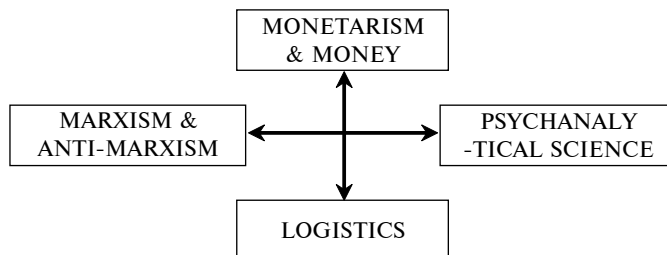
Beyond the issue of the very monetary cycles, we are working on how to introduce that monetary tool for it to reveal its whole potential. We are borrowing models of authors in management and adapting them to money. Their knowing is very valuable, first because one determining set of problems in today's world is not so much to develop well balanced macro economical models – like that of the inflation–unemployment dilemma which is the problem of developed, autonomous and independant countries – but often rather to copy, to fill one's temporal gap, to become integrated into a value chain. Answering such a question of world managing could well lie in marketing and logistics, as well as in classic macroeconomics. That is why we use the works of PORTER (1990), which enables to consider, in this article's scope, money as a sort of meta company, an enterprise based on language and reckoning, justifying our choice to introduce the idea of a value chain of money.

*3) Proposal: to build a very schematic reapraisal of the value chain that money constitutes:*

*3-1) The Diamond Applied to Money (D.A.M.):*

We conceived the D.A.M. (Diamond Applied to Money), inspired by the Diamond of PORTER (1980), showing that companies are placed in a field of forces. The matter is to prove that this field of forces exists and enables to study the history direction, by considering that money is the main tool to build a history, that of conflicts to be solved (and not actually solved).

### Diamond Applied to Money



We are about to explain the kind of «language» linked to this model of the world and of the monetary phenomenon. Beyond any semantic quarrel, «static» though necessary, we must explain the dynamic meaning of our conception. Money includes an «including the opposite» principle, which means that the monetarized sector restructures the unmonetarized one.

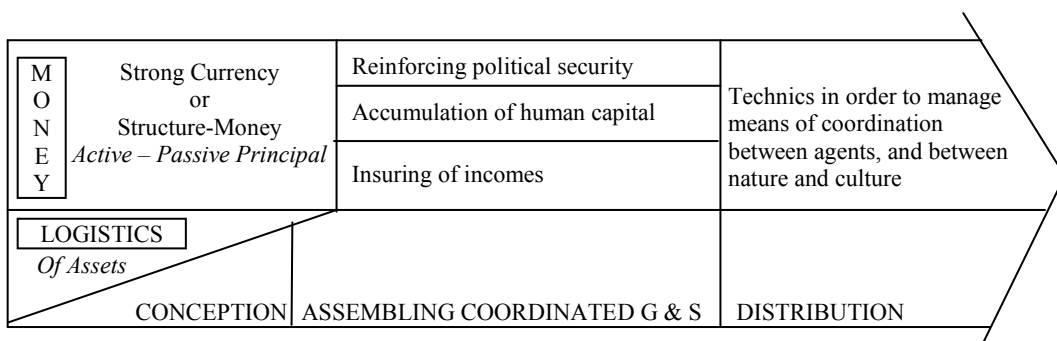
Which means that money tries and integrates logistics, about the story of conflicts and crises. And laterally, there are two symbolic kinds of frameworks of thinking to control this evolution by understanding it: Marxism, which has much to say about material conflicts, so when the apprehension of time constraints proves to be urgent. And psycho analysis, and its eternal time perspective in our psychology.

So we see a dynamic tension, and a dynamic relationship between infrastructure and superstructure...

3-2) *Logistics or putting at disposal goods and services:*

And at the end, what can we say about logistics?

Money and logistics, in the field of management, are antagonistic. Money is a public outcome of exploitation, an abstract ratio of force, under many aspects, becoming concrete only through the «transfers» it allows, which enables a permanent move, which always deepens a security link, while it enlarges the space for an economic conquest: one pace back, two paces ahead. Logistics is the field of concrete things, defined as a science «making goods – and services – available». Thus, borrowing another model of PORTER (1980), and speak of the «value chain of money», in a symetric relationship with its logistic activities is relevant.



The similarity with the PORTER model is important: the difference is that instead of having the general services of a company in the infrastructures, it's the currency which is an implicit management and coordination system of assets or activities. Money «covers» these activities, helping them get realized. The value chain could be subdivided in three, each one standing for one phases of the KONDRATIEFF. Obviously values and assets of money will differ depending on the phase: collecting and making monetary reserves (phase B), with monetary credit going on (phase A), or in a squandering phase of the strong currency, and its replacement by another strong currency (what we call the phase C, in fact another phase B). This model illustrates the links between the monetary sphere (money) and the real sphere (logistics, broadly speaking).

We place ourself in the scope of the coming new KONDRATIEFF cycle which could be a mometary cycle referring to euro constitution, expansion, decline. That is why we can speak about accumulation of human capital, political security and ensuring peoples's revenues, because we said that the new economy would also be about preventing conflicts more than we were able to do. There is some competition about monetary competition the so-called «strong currency»: so there is this phase of

constituting reserves. Then a phase for coordinating for actively preventing conflict and allow the personal development of every body. After 2015, the euro economy will need to have a model of risks arising in the world and to be able to prevent them. So self property against private property. And more and more, with third phase, distribution of sort of fiscal and social positive effects: back to social property probably.

*3-3) Reproduction in complexity:*

The economic system is complex. Adjusting the stocks / fluxes, goes through taking, on one side, stocks of human capital, and on the other side money fluxes. Also, reproducing the system is done by conveying unbalances. On one side the production, on the other side the conception, the third element being money. So many models to show that a model of the sense is needed, indicating what meta language the economic system conveys. It can't be perceived at first glance, but is detectable paying attention to it. That transforms all parameters: security, expenses, communication, personal enrichment, patrimony and organizations management.

**1) Conclusion, limits, and inputs:**

All in all, we can conceive money as a matrix of the permanent restructuring of credit links between agents, regions, and sectors, on one side, and incorporating its opposite, on the other side, leaning on a few great logics pertaining to diverse human sciences (marxism, psycho analysis, but also links between money and logistics). And on the other side, this can be projected in time, in order to measure its effectiveness (ability to actually «incorporate its contrary»), and to manage it effectively.

But a social theory of money still widely contradicts an international or globalized theory of money. Our model is heuristic and will be mainly interesting only if one day the «monetarized sector» of the world economy can effectively dominate, quantitatively, the «non monetarized sector», which, as yet is far from being so; and if, in addition, at the world level, a form of «harmonized social rights» takes place, what is not so, either. Some indices tell us that is a possible exit for the current System Crisis. Because more than half of the countries in the World are currently monetarized, the «integrate its opposite» principle should get realized in the coming decades. Now we would need to use the complementarity between strategic and macroeconomic models to forecast, prevent, manage the accumulation of human capital and solve conflicts during the next long cycle.

**References**

1. AGLIETTA & ORLEAN, «La violence de la monnaie», économie en liberté, puf, 1983. Réédité sous le titre «La monnaie entre violence et confiance»
2. AGLIETTA & ORLEAN (under the direction of), «La monnaie souveraine», recipient of papers, Editions Odile Jacob, September 1998.
3. BERRY, «Recurrent Instabilities in K-Wave Macrohistory», NATO Advanced Research Workshop on KONDRATIEFF Waves, Warfare and World Security, Covilha, Portugal, February 14–18, 2005.
4. BOCCARA, «Poussées périodiques de la pensée sur les cycles longs, récurrence et irréversibilité: de l'apparition des fluctuations de période KONDRATIEFF vers leur mise en cause radicale», Economie et Sociétés, Série Développement, croissance et progrès, 7–8/93, p. 73–139.
5. CHISTILIN, «Principles of Self-Organization and Sustainable Development of the World Economy: from Local Conflicts to Global Security», NATO Advanced Research Workshop on KONDRATIEFF Waves, Warfare and World Security, Covilha, Portugal, February 14–18, 2005.
6. DUPRIEZ, «Des Mouvements Généraux de l'Economie», third Edition, Nauwelaerts Edition, Louvain, Béatrice-Nauwelaerts, Paris (Vith), 1966.

7. FONTVIEILLE, «Les débats théoriques à propos des mouvements longs», in Economies et Sociétés, Série Développement, croissance et progress, F. 33, 7–8/93, p. 11–37
8. GAFFARD, «Monnaie, intérêt et investissement. Eléments pour une théorie de la régulation macro économique», Economie Appliquée – Investissements. Eléments pour une théorie monétaire du profit. N°2, 1980. Ordre social, monnaie & régulation, n°2, 3 – 1981
9. GUTMAN, «Le régime de la monnaie de crédit et sa transition actuelle», In Economies et Sociétés, Monnaie et Production, n° 7/1990, p. 81–105.
10. HAYEK, «Reflexions on the pure Theory of Money», *Economica* n°33, 270–295, 1931.
11. HAYEK, «Monetary Theory and the Trade Cycle», Publisher Augustus M Kelley Pubs, June 1966.
12. KONDRATIEFF, «The Long Wave Cycle», british english edition, 1928; first edition in russian, 1926; french translation, Paris, *Economica*, 1992.
13. LIPIETZ, «Should true money be a real merchandise?», Communication at the ACSES Workshop, Couverture Orange CEPREMAP, 7916, issued in *Interventions Critiques en Economie Politique*, N° 5, Montréal 1980 (art. 840).
14. MARJOLIN, «Prix, Monnaie et Production. Essai sur les mouvements économiques de longue durée», 1937, second Edition, 1941, PUF.
15. PORTER, «L'avantage concurrentiel des nations», French translation, InterEditions, 1993, first American publication, 1990.
16. RUMYANTSEVA, «Long Cycles, Global Wars and World Energy Consumption», NATO Advanced Research Workshop on KONDRATIEFF Waves and World Security, Covilha, Portugal, February 14–18, 2005.
17. SCHMITT, «Théorie unitaire de la monnaie, nationale et internationale», Albeuve, Castella, 1975.
18. TROISVALLETS, «L'inflation monétaire: un concept en construction dans l'approche régulationniste», In Economies et Sociétés, Série Théorie de la Régulation, R n° 5, dec. 1990, p. 199–219.
19. VON MISES, «L'action humaine», French edition, PUF, 1985.
20. WICKSELL, «Interest and Prices», Macmillan, London, 1936 (1898), new edition Augustus M. Kelley, New York 1965.

*Надійшло до редакції 05.03.09.*

## **ПОДХОДЫ К ИНТЕРПРЕТАЦИИ НЕЛИНЕЙНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В РАЗВИТИИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ КВАНТОВОЙ ЛОГИКИ**

*У статті подано підхід до пояснення особливостей кризових етапів розвитку економіки, що базується на вивченні моделі, яку побудовано з використанням каскадних уявлень про перерозподіл інтенсивності нелінійних ефектів, що призводять до втрати стійкості системи економічних відносин.*

*В статье представлен подход к объяснению особенностей кризисных этапов развития экономики, основанный на изучении модели, построенной с использованием каскадных представлений о перераспределении интенсивности нелинейных эффектов, которые ведут к потере устойчивости системы экономических отношений.*

*The approach to explanation the of specific features of economics crises is presented that bases on the model built with utilization of the cascade representations of redistribution of non-linear effects intensity which lead to the instability of economic relations system.*

**макроекономічні системи, квантова логіка, нелінійні процеси, кризис, економічні відносини**

На протяжении последнего десятилетия экономическая наука сталкивается с ощутимым дефицитом новых идей для описания динамических процессов в развитии мирохозяйственной системы. Необходимость поиска принципиально новых методологических подходов в описании нелинейной динамики развития сложных макроэкономических систем в современной научной методологии определяется, прежде всего, существенной нестабильностью и неоднозначностью, которую не могут объяснить устоявшиеся знаковые и конкретно-исторические представления, достаточно распространенные в экономической науке.

Традиционные аналитические методы, основанные на математических моделях, которые в подавляющем большинстве являются полуэмпирическими, т. е. используют обширный объем статистических материалов, также не могут адекватно использоваться в данной ситуации, прежде всего потому, что накопленная статистика относится ко времени относительно «гладкого» развития экономических процессов и не может достоверно характеризовать нестабильные этапы. Кроме того, с точки зрения моделирования, основанного на методологии математической статистики, нелинейности, которыми характеризуется текущий момент развития макроэкономических систем, очень плохо поддаются описанию.

Системный подход, с которым еще десятилетие назад многие исследователи связывали большие ожидания в области моделирования сложных макроэкономических процессов, а также процессов управления крупномасштабными

социально-экономическими системами, по признанию большинства актуальных источников, не оправдал возложенных на него надежд. Это объясняется прежде всего неопределенностью, которая приводит к тому, что система математических соотношений, описывающая исходную макроэкономическую или социально-экономическую систему, оказывается либо неполной, за счет невозможности формализовать целый ряд важнейших закономерностей, либо переопределенной, за счет включения соотношений, описывающих противоречивые закономерности. В результате, системный подход существенно утратил свои позиции в приложениях к моделированию сложных макроэкономических процессов.

Применение т. н. «ролевого» подхода (actors approach), когда истина зависит от субъектов, принимающих участие в ее установлении, которое иногда бывает эффективным для изучения подобных задач, в данном случае также не дает позитивных результатов, т. к. неоднозначность проявлений эффектов нелинейной динамики макроэкономических систем непосредственно приводит к их противоречивой интерпретации экспертами в рамках данного подхода. В результате, невозможно организовать обмен мнениями экспертов, которые базируются на единых гносеологических основах, что заводит в тупик процесс коллективного установления истины.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в настоящее время существуют серьезные методологические проблемы в интерпретации и анализе нелинейных тенденций в развитии макроэкономических систем, которые приводят к тому, что теоретические объяснения закономерностей, регулирующих развитие новейшей экономики, существенно отстают от существующих потребностей в их понимании и учете, в особенности – при попытках разработки долговременных стратегий.

Указанные методологические проблемы связаны с приверженностью подавляющего большинства исследователей к классическим подходам, которые так или иначе не покидают пределы вышеприведенной классификации. В то же время, использование естественнонаучных и прежде всего физических аналогий в трактовке и объяснении сложных экономических феноменов, несмотря на очевидные достоинства, подтвержденные рядом блестящих работ (см. [1, 2]), продолжает восприниматься, как некоторый научный маргинализм. В свою очередь, это приводит к разрозненности школ, использующих данные подходы, слабой координации и коммуникации между ними, и как следствие – к отсутствию значительных успехов в решении актуальных задач, стоящих перед современной экономической наукой.

Следует отметить, что физические аналогии, восходящие к квантовой механике и физике элементарных частиц и, соответственно, современной математический аппарат, достаточно успешно используются в области прогнозирования поведения финансового рынка. Возникло даже специальное направление науки, занимающееся этой задачей, – экономическая физика. Однако абсолютное отсутствие прогнозов, хотя бы приблизительно оценивших истинные масштабы кризиса банковской системы, начавшегося на рубеже 2007–2008 гг., свидетельствует о том, что локальное применение инновационных методов анализа даже к одной отдельно взятой сфере экономики не способно дать исчерпывающего объяснения всей сложности происходящих в ней процессов и явлений.

Вместе с тем база возможного применения физических аналогий в экономике является весьма обширной и разветвленной.

Представляется, что причиной отсутствия заметных успехов практического применения результатов экономической физики для объяснения и прогнозирования процессов в современных интегрированных экономических системах, развивающихся в условиях неопределенности, является не столько ограниченность самого подхода (научной идеологии), сколько наличие методологических

---

ошибок в его применении, проявляющихся как в интерпретации методов математики и физики применительно к изучению экономических феноменов, так и в выборе самого объекта приложения. Кроме того, учитывая абстрактный характер результатов, получаемых с помощью продвинутых математических и физических моделей и аналогий, проблему может представлять их окончательная трактовка и конкретизация.

В качестве одной из основных методологических проблем объяснения актуальных экономических феноменов на основе физических и математических аналогий, которая ведет к трудностям в выборе объекта приложения, следует назвать влияние неопределенности. Трактовке неопределенности в физике и экономике существенно различается, что усугубляется еще и тем, что в экономике существует около 200 различных определений этого эффекта. Для разрешения данного противоречия следует применить т. н. квантовую логику, подход, который был еще в 70-х гг. прошлого века заимствован из физики в философию и позволил дать объяснение многим проблемам теории познания и теории систем, однако затем был незаслуженно забыт исследователями.

Квантовая логика в противовес одному из основных требований философской мысли – брать явление (процесс) во взаимосвязи и развитии – представляет собой намеренное разрушение непрерывности изучения процесса либо явления на основе разветвления на разные составляющие либо аспекты, в рамках которых могут проявляться различные закономерности, не соответствующие закономерностям, которым подчиняются процесс либо явление в целом. В результате применения такого подхода можно изучать некоторое устойчивое определенное положение либо набор устойчивых определенных положений любой системы, развивающейся в условиях неопределенности. В соответствии с данным подходом, проявления неопределенности в макроэкономических, социальных либо общественных системах, можно свести к следующим трем основным признакам (признаки выделены на основе системы определений, приведенных в энциклопедическом источнике [3]):

- стираются резкие грани между отдельными свойствами и фиксированными состояниями явлений в экономике и общественном развитии;
- возникает явное превосходство зависимостей между отдельными фиксированными состояниями процессов в экономике и социальном развитии над их относительной независимостью;
- общественные, экономические и природные закономерности выполняются не как предопределенность и неизбежность, а как вероятность, возможность и случайность.

Перечисленные признаки неопределенности проявляются в разной степени выраженности на различных иерархических уровнях макроэкономической системы. Этот факт позволяет провести явную аналогию между макроэкономическими (социально-экономическими) и природными (физическими) системами, для которых характерен т. н. «масштабный эффект», когда на разных масштабных уровнях времени и пространства реализуются различные законы.

В работе О. Доброчеева [1] приводится пространственно-временной каскад масштабов в развитии экономики и общества. С добавлением данных, характеризующих масштабный фактор систем социальных и экономических отношений, он выглядит следующим образом (табл. 1):

Следует сделать акцент на том, что интерпретацию нелинейных динамических тенденций в сложных макроэкономических системах удобнее всего проводить посредством изучения трансформаций закономерностей, которые определяют характер развития данных систем. Действительно, саму систему, которая развивается под влиянием противоречивых факторов описать с помощью замкнутой математической (физической) модели практически невозможно, т. к. данная система с равной вероятностью может оказаться или недоопределенной

---



**Пространственно-временной каскад  
масштабов развития экономики и общества [1]**

	Пространственный масштаб, км	Временной масштаб, лет
Цивилизация	10000	10000
Государство	1000	1000
Макроэкономические системы	100	10÷100
Системы отношений	10000	50÷300
Социальные образования	1÷10	1÷10

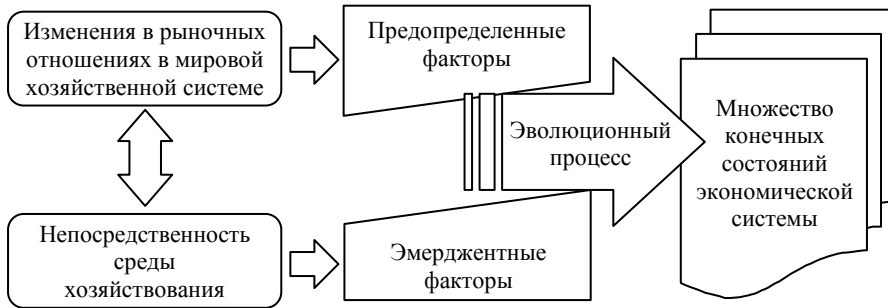
(в случае отсутствия математического представления о какой-либо составляющей системы), или переопределенной (в случае возникновения противоречивых факторов влияния). Отметим, это стало одной из основных причин неудач применения системного подхода к описанию макроэкономических систем.

Закономерности, которые регулируют процесс развития макроэкономической системы, в свою очередь, тесно связаны между собой, и, начиная с определенной совокупности, становятся адекватным отражением отношений между участниками (компонентами) данной системы. Поэтому квантовая логика в рассмотрении нелинейной динамики такой системы должна заключаться в определении такой степени декомпозиции системы на определенные локально устойчивые каскады закономерностей, которая позволяет надежно прогнозировать результаты ее развития, невзирая на противоречивое влияние неопределенности. Таким образом, задача сводится к выявлению набора аспектов, которые следует принимать во внимание при изучении трансформации рыночных отношений в рамках макроэкономических систем.

Система рыночных отношений включает экономические, информационные и социальные отношения между участниками рынка, а также задает возможности и ограничения развития рынка, определяет закономерности поведения агентов рынка. Как правило, трансформация рыночных отношений носит последовательный эволюционный характер. Эволюция рыночных отношений — это процесс поступательного согласования определенных тенденций поведения агентов рынка, которое происходит в информационной среде под действием факторов неопределенности. Эволюционное преобразование системы рыночных отношений происходит в результате изменений, которые затрагивают процесс реализации различных видов человеческой деятельности.

Системная динамика рыночных отношений соответствует эволюционному сценарию развития, которое имеет эмерджентные, непериодические, периодические и долгодействующие составляющие. Непериодическая составляющая эволюции рыночных отношений представляет собой процесс поступательного согласования определенных тенденций в поведении участников рынка, которое реализуется в информационной среде под влиянием локальных факторов неопределенности. Эту составляющую формируют т. н. предопределенные факторы эволюционного развития. Эмерджентная составляющая эволюционного процесса, которая имеет циклический характер, инициализируется в течение непродолжительного отрезка времени и изменяет закономерности процесса реализации отношений между участниками рынка, после чего снова начинается долговременный процесс согласования определенных состояний агентов рынка под влиянием макрофакторов неопределенности. Т. е. можно сделать заключение о том, что деформации взаимосогласованной системы предопределенных и эмерджентных факторов эволюции есть результат действия системы факторов неопределенности, проявления которых подвержены масштабному эффекту.

Множество конечных состояний экономической системы, которая развивается в условиях существенного влияния неопределенности и масштабного эффекта, есть результат действия переменного набора predetermined и emergent факторов эволюции (рис. 1). Конкретное конечное состояние экономической системы определяется конфигурацией predetermined и emergent факторов, которая сложилась на момент начала эволюционных изменений.



**Рис. 1. Концептуальная схема изменения сущности рыночных отношений в условиях неопределенности**

Отношения между участниками макроэкономической системы всегда оставляют большой объем статистической информации, на основании которой можно строить различные количественные модели. В традиционных подходах эти следы проявлений макроэкономических закономерностей использовались для подтверждения справедливости либо, наоборот, — для опровержения тех или иных теоретических представлений, которые, как правило, формировались на основе умозрительных суждений. Квантовая логика позволяет не проверять, а прогнозировать параметры процесса трансформации закономерностей, опираясь на некоторые наиболее общие характеристики макроэкономических систем, такие как масштаб, на основании узлового предположения о стирании граней и появления зависимостей между двумя последовательными фиксированными состояниями системы. При этом положение о вероятностном, случайном характере выполнения макроэкономических закономерностей позволяет увязывать в математической модели для их трансформации статистические данные о силе выполнения данных закономерностей в начальном состоянии макросистемы и одним из возможных вариантов ее конечного состояния.

Наиболее распространенной моделью динамического перехода с одного стационарного (устойчивого) уровня существования системы на другой является уравнение Бюргера, которое выглядит следующим образом:

$$\frac{\partial u}{\partial t} + u \frac{\partial u}{\partial x} = \mu \frac{\partial^2 u}{\partial x^2}, \quad (1)$$

где  $u$  — уровень существования системы (характеристика одной из базовых макроэкономических закономерностей);

$t$  — время;

$x$  — линейный масштаб системы;

$\mu$  — коэффициент рассеивания, характеризующий плавность и устойчивость переходя с одного уровня на другой.

В современных экономических системах устойчивость процесса перехода с одного уровня на другой определяется масштабным фактором, как это было показано в вышеупомянутых работах [1, 2]. Поэтому для оценки коэффициента

рассеивания можно воспользоваться известной в нелинейной гидродинамике гипотезой (замыканием) Колмогорова, связывающей устойчивость переходного (трансформационного) процесса на макроуровне с некоторым пространственным масштабом неустойчивости на микроуровне.

Замыкание Колмогорова позволяет объяснять нестационарный характер этих переходных процессов, причем нелинейности отвечают за локальную потерю устойчивости. Эта составляющая приблизительно соответствует влиянию регионализации: если рассмотреть приведенную таблицу пространственно-временных масштабов, то очевидно, что частоты региональных процессов абсолютно не отвечают приведенным обобщенным данным, более того, они не совпадают между собой, особенно для «мелких» политико-географических образований.

Данное уравнение описывает переходный процесс от исходного уровня  $u_1$  до нового уровня  $u_2$ , который определяется граничными условиями, т. е. для уравнения Бюргера решается краевая задача. В изучаемом случае под уровнем существования системы подразумевается сила связи между факторами, которая характеризует интенсивность (вероятность) выполнения одной из базовых макроэкономических закономерностей. В качестве основной переменной, трансформация которой наблюдалась, использовалась сила связи в законе взаимного влияния инфляции и безработицы.

Для анализа и изучения данной закономерности накоплен весьма значительный объем подробной статистической информации, например, статистическая служба Великобритании размещает на своем сайте данные об инфляции и безработице начиная с 1948 г. на еженедельном базисе, Нидерландов – с 1971 г. на ежемесячном базисе, Германии (ФРГ) – с 1959 г. также на ежемесячном базисе, Японии – с 1954 г., США с 1982 г. и т. д. Для Украины достоверная информация, связывающая данные переменные, доступна с 1996 г., т. к. период гиперинфляции, последовавший за распадом СССР, не следует рассматривать в качестве фактической базы для проведения каких бы то ни было обобщений.

Изучение статистических данных свидетельствует, что за последнее десятилетие в наиболее развитых странах произошла заметная трансформация характера связи между этими макроэкономическими показателями. Классический закон Оукена (Ойкена), который регламентирует указанную связь, основан на гипотезе о т. н. естественном уровне безработицы, т. е. пороговой величине, составляющей приблизительно 5%. В соответствии с данным законом при значении ниже пороговой величины уровень безработицы весьма слабо подвержен влиянию каких бы то ни было макроэкономических факторов. В случае если уровень безработицы выше пороговой величины, закон Оукена предполагает отрицательную корреляцию между инфляцией и безработицей.

Отмеченная выше трансформация закона Оукена заключается в том, что в большинстве наиболее развитых стран направленность связи между инфляцией и безработицей вне диапазона, соответствующего пороговому значению, меняется на противоположную либо связь вообще нарушается (корреляция меньше 0,5 и не является статистически значимой). Предположение о том, что данный эффект связан с тем, что увеличивается пороговое значение естественного уровня безработицы, не может рассматриваться в качестве основной рабочей гипотезы, т. к. повысившиеся социальные стандарты, уровень развития экономики в этих странах предопределили общее снижение уровня безработицы. Следовательно, речь, действительно, может идти о смене характера выполнения макроэкономических закономерностей, а не о текущих колебаниях силы связи между основными факторами, лежащими в основе этих закономерностей. Именно это соображение и позволяет использовать статистику, на которой строится корреляционный анализ инфляции и безработицы в качестве базы для применения модели динамического перехода между различными фиксиро-

ванными состояниями мировой экономической системы в рамках концепции квантовой логики.

Характер (устойчивость) процесса трансформации макроэкономических закономерностей (в данном случае – изменения характера связи между инфляцией и безработицей), как уже указывалось выше, определяется на основе гипотезы Колмогорова, которая связывает линейный масштаб систем, где происходит трансформация, с возможностями перераспределения энергии макро-системы на нижний масштабный уровень.

Возникает т. н. каскадный эффект, когда точка разрушения устойчивости мигрирует с уменьшением масштаба. Т. е. при устойчивой трансформации на макроуровне устойчивость может разрушаться по мере уменьшения масштабного фактора.

С точки зрения математической физики уравнение (1) имеет переменный тип. При  $\mu = 0$  – это гиперболическое уравнение, которое имеет т. н. разрывное решение, соответствующее скачкообразному переходу с одного режима на другой. При  $\mu > 0$  уравнение имеет параболический тип, соответствующий плавному (сглаженному) ступенчатому переходу между режимами. При  $\mu \rightarrow \infty$  уравнение приобретает эллиптический тип, т. е. соответствует равномерному, эволюционному характеру перехода между режимами. Скачкообразный переход в данном контексте означает революционные, внезапные изменения.

При ограниченных значениях  $\mu > 0$  трансформация экономических отношений сохраняет устойчивый характер, хотя и имеет «жесткий» участок резкого изменения параметров развития экономических процессов.

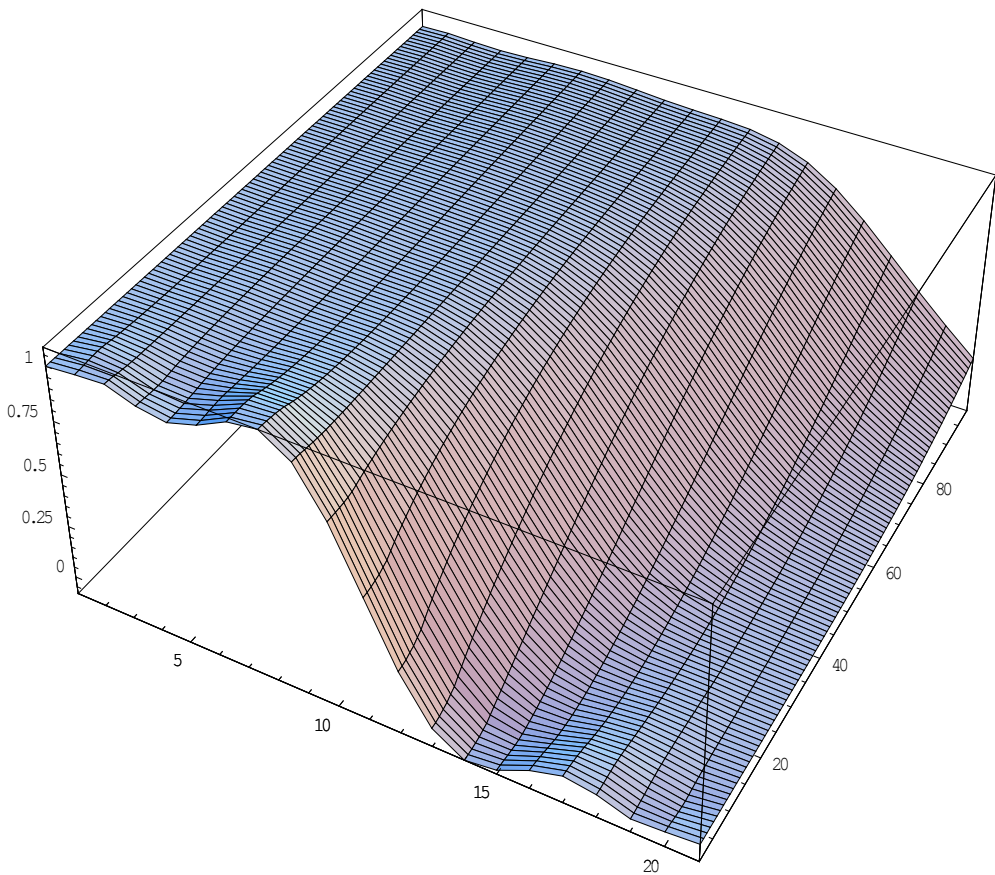
Следует отметить, что нелинейное уравнение (1) при  $\mu = \text{const}$  имеет точное аналитическое решение, которое достаточно широко используется в гидродинамике.

В случае, когда  $\mu \neq \text{const}$  и определяется соотношением, подобным гипотезе Колмогорова, аналитического решения уравнения (1) не существует и решение строится численными методами, наиболее актуальными из которых являются спектральные методы Галеркина.

При  $\mu \rightarrow 0$  численное решение уравнения (1) позволяет выявить колебательные (неустойчивые) режимы трансформации макроэкономических закономерностей, когда устойчивость процесса теряется вблизи участка быстрого (резкого) изменения параметров развития экономических процессов. Именно такой режим и представляет наибольший интерес с точки зрения задач, поставленных в данном исследовании. Применение спектрального метода Галеркина в изучаемом случае позволяет избежать искусственных колебаний, свойственных классическим конечно-разностным методам на исследуемых режимах.

Поверхность, построенная на основе решения уравнения (1) при  $\mu$ , изменяющемся в пределах  $\mu \in [0,001; 10]$ , показана на рис. 2. Выбранный диапазон изменения  $\mu$  соответствует смене плавного переходного процесса на нестабильный (колебательный). В качестве граничных условий использовались значения  $u_1 = 1$  и  $u_2 = 0$ , т. е. изучался переход от детерминированной связи между инфляцией и безработицей и полным разрушением такой связи. В качестве временного отрезка был взят двухлетний интервал (95 месяцев). Интервал изменения был поделен на 100 отрезков для обеспечения плавности картины изменения сценария перехода.

Для изучения нестационарных режимов реализации переходного процесса проводилось сравнение между наблюдаемым переходным процессом и смоделированным процессом вблизи порога устойчивости. Результаты сравнения приводятся на рис. 3, где показан спектр, т. н. главные частоты колебаний, т. е. частоты, которые характеризуются наибольшей амплитудой (колебательной энергией).



**Рис. 2. Поверхность решения уравнения Бюргера для силы связи в законе взаимного влияния инфляции и безработицы**

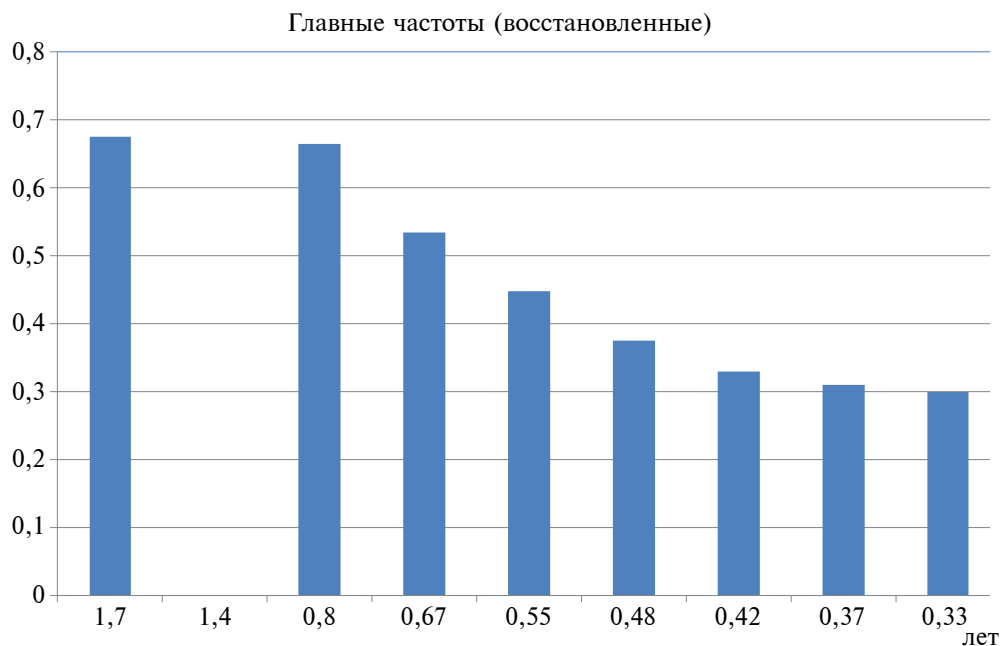
Следует отметить, что большие циклы (классический одиннадцатилетний цикл Кондратьева и более длительные циклы) намеренно исключены из рассмотрения, т. к. соответствуют регулярным колебаниям в макроэкономических системах с большим размахом. Природа таких колебаний отличается от неустойчивости, которая наступает в ходе развития переходного процесса, поэтому их изучение находится вне круга задач данного исследования.

Анализ данных, представленных на рис. 3, позволяет сделать предварительный вывод о том, что главная частота, соответствующая колебаниям малой длительности (1,7 года), в одинаковой степени характерна для наблюдаемых и смоделированных колебаний. Однако среднесрочные колебания (2,3 года) характерны только для наблюдаемых колебаний, тогда как модельное уравнение не воспроизводит данную моду колебаний. Кроме того, в наблюдаемом спектре преобладает лишь одна главная частота краткосрочных колебаний, период которых стремится к одному году, в то время как в смоделированных колебаниях существует целый шлейф высокочастотных мод.

Объяснение этого интересного эффекта можно связать с тем, что в период неустойчивости макроэкономические законы, по крайней мере, их наблюдаемая (измеряемая) составляющая, которая представима в виде количественных



а)



б)

Рис. 3. Сопоставление спектра нестационарного переходного процесса (а) и восстановленного с помощью уравнения (1) – (б)

значений факторов, связанных с этими закономерностями, не откликается на внутренние источники колебаний, обусловленные нестационарностью и нелинейностью системы. Это главный вывод, следующий из применения концепции квантовой логики к объяснению и описанию нелинейных эффектов в развитии макроэкономических систем, таких как нестационарность, быстрые переходные процессы, кризисы.

Применительно к объяснению кризисных периодов развития макроэкономических систем (следует отметить, что периодичность и содержание кризисов четко согласуется с теорией одиннадцатилетних циклов Кондратьева, и только относительная скоротечность кризисного периода не позволяет останавливаться в рамках традиционных подходов) данный вывод имеет еще одно дополнительное следствие. Макроэкономические законы вблизи особенностей Кондратьевского цикла, таких как переход с понижательной на повышательную волны, не успевают отработать и сгладить возмущения (нестационарности), связанные с кризисными явлениями. Т. е. любому экономическому закону необходимо время на то, чтобы факторы, связываемые этим законом, пришли во взаимный баланс на новом уровне развития макроэкономической системы. Можно говорить о быстродействии экономических законов, которое оказывается недостаточным в период кризиса или каких-либо иных интенсивных процессов в мировой хозяйственной системе.

Анализ, выполненный в данной работе, свидетельствует о том, что даже для интенсивных процессов быстродействие макроэкономических законов, определенное на основе изучения связи между инфляцией и безработицей составляет приблизительно один год. На это указывает практически полное отсутствие более высоких частот в наблюдаемом спектре (см. рис. 3 а). С точки зрения квантовой логики это, в свою очередь, означает, что в наблюдаемой макроэкономической системе присутствует блокирование возможности перехода энергии на более мелкие пространственно-временные масштабы, т. е. каскадный процесс перераспределения энергии прерывается на определенном уровне. Под энергией в данном случае понимаются ресурсы и инструменты, которые на данном пространственно-временном масштабе могут быть использованы для сохранения характера выполнения определенной макроэкономической закономерности либо для обеспечения плавности переходного процесса, если для наблюдаемой системы является характерной именно такая тенденция.

В то же время модельная система не блокирует каскадный процесс перераспределения энергии, более того, колебательная энергия высокочастотных колебаний убывает достаточно равномерно в отличие от скачкообразного падения в наблюдаемом спектре.

С точки зрения объяснения особенностей развития макроэкономических процессов на кризисных этапах развития, приведенные рассуждения означают, что в подобной ситуации абсолютно неприемлемой является политика ограничения административного вмешательства в развитие экономики. Административные инструменты, несомненно, обладают большим быстродействием, чем экономические законы, поэтому именно они могут позволить противодействовать негативным последствиям кризисных явлений. Задача состоит в том, чтобы разработать действенную систему административных методов и точно определить характерные пространственно-временные масштабы их применения.

Таким образом, изучение нелинейных тенденций в развитии макроэкономических систем, проведенное на основе квантовой логики, позволяет сделать следующие выводы:

- 1) подход, основанный на введении пространственно-временного масштаба перераспределения энергии (интенсивности) переходных процессов в макроэкономических системах, позволяет получить новое объяснение источников и первопричин кризисной неустойчивости, состоящее в том, что реальное бы-

стродействие макроэкономических законов является недостаточным для своевременного сглаживания нелинейных процессов, которые ведут к существенной нестабильности;

2) направлением дальнейших исследований является уточнение пространственно-временных характеристик альтернативных (неэкономических) воздействий на макроэкономическую систему для обеспечения ее устойчивости на кризисных этапах развития.

#### Список использованной литературы

1. Доброчеев О.В. Физические закономерности общественного развития от тысячелетних цивилизаций до сегодняшних дней / О.В. Доброчеев // Общественные науки и современность. – 1996. – № 6. – С. 88–100.

2. Кузык Б.Н. Россия в пространстве и времени: история будущего / Б.Н. Кузык, А.И. Агеев, О.В. Доброчеев, Б.В. Куроедов, Б.А. Мясоедов. – М.: ИНЭС, 2004. – 336 с.

3. Кондаков Л.С. Логический словарь справочник / Л.С. Кондаков. – М.: Наука, 1973. – 944 с.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*



УДК 339.17:061.22

**В.Л. ПИКАЛОВ,**  
кандидат химических наук,  
старший научный сотрудник,  
доцент Днепропетровского университета  
экономики и права

**И.В. ШУЛЬГАН,**  
студентка Днепропетровского университета  
экономики и права

---

## **ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ**

*Розглянуто цілі та завдання формування системи управління знаннями на торговельних підприємствах. Охарактеризовано основні показники результативності діяльності підприємств сфери торгівлі, виявлено організаційний механізм управління системою знань на підприємстві. Визначено взаємозв'язок між управлінням знаннями та системою менеджменту підприємства.*

*Рассмотрены цели и задания системы управления знаниями на торговых предприятиях. Охарактеризованы основные показатели результативности деятельности предприятий сферы торговли, выявлен организационный механизм управления системой знаний на предприятии. Определена взаимосвязь между управлением знаниями и системой менеджмента предприятия.*

*The objectives and tasks of the formation of a knowledge control system at the commercial enterprises are considered. The key figures of the commercial enterprises performance are characterised; the organizational mechanism of the enterprises knowledge control system is revealed. The interrelation between knowledge control system and enterprise management is defined.*

***предприятие, управление знаниями, генерация знаний, результативность деятельности, система менеджмента***

**В** условиях глобализации экономики конкурентная среда отечественных предприятий значительно изменилась. К настоящему времени она охватывает не только внутренние, но и международные рынки, вследствие чего число возмущающих факторов внешней среды, воздействующих на предприятия, существенным образом увеличилось. Кроме того, на их деятельность продолжают влиять традиционные для нашей страны факторы, связанные с колебаниями спроса и цен на потребляемые ресурсы и производимую продукцию, изменениями в действующем законодательстве. В этих условиях эффективная деятельность предприятий сферы торговли, представляющая собой сложную систему взаимоотношений их персонала с поставщиками и потребителями товаров, финансово-кредитными и страховыми учреждениями, акционерными и т. д., зависит, главным образом, от умения прогнозировать и гибко реагировать на изменения рыночных потребностей покупателей и клиентов, в полной мере использовать как свои внутренние ресурсы, так и благоприятные факторы внешней среды. При этом многие факторы нематериального характера, определяющие развитие субъектов хозяйствования, например, знания и опыт

ключевых сотрудников, деловые связи предприятий, бренды и др., все еще с трудом подлежат количественной оценке, в то время как именно они в условиях кризиса экономики в большей степени, чем факторы материальные, оказывают влияние на формирование конечных финансово-экономических результатов деятельности предприятий и их конкурентоспособность [1].

Управление нематериальными активами, и особенно их креативной составляющей, к настоящему времени все еще остается наименее изученной сферой в общей системе управления предприятиями. Целью настоящей статьи является постановка основных целей и задач создания системы управления знаниями на предприятиях сферы торговли – одного из важнейших элементов интеграционной системы управления субъектом хозяйствования.

По мнению авторов настоящей работы, в наибольшей мере выживанию предприятий в условиях нынешнего экономического кризиса способствует система управления их финансово-хозяйственной деятельностью, основанная на концепции стоимости, представляющая собой органичное сочетание методов свободного денежного потока, экономической добавленной стоимости и денежной рентабельности инвестиций [2]. Такой подход к управлению предприятиями вполне правомерен, поскольку в современных условиях именно ориентация на рост рыночной стоимости последних за счет совершенствования системы финансово-экономического управления, логистики, активизации нематериальных ресурсов позволяет существенно повысить их конкурентоспособность [3]. Следовательно, конкурентные стратегии предприятий должны в значительной мере предусматривать повышение темпов роста стоимости бизнеса, создание механизмов, направленных на последовательное увеличение абсолютной величины доходов, снижение производственных издержек и накладных расходов, минимизацию рисков и внедрение системы контроля качества.

Уместно отметить, что в современных условиях завоевать устойчивое конкурентное преимущество только за счет повышения эффективности использования материальных активов для предприятий сферы торговли практически невозможно. В настоящее время значительная часть добавленной стоимости предприятий может быть создана путем все большего вовлечения в технологический процесс их информационных и интеллектуальных ресурсов, роста творческой активности персонала, т. е. путем активизации креативной части нематериальных факторов роста стоимости бизнеса. Информационные ресурсы в этом процессе являются предметом труда, интеллектуальные ресурсы – средствами труда, а вновь созданные знания – продуктом труда. При этом, по мнению Куини, профессиональный интеллект работников предприятий оперирует на четырех уровнях: когнитивное знание, передовые навыки, системное мышление и самомотивированное творчество [4].

Хотя значительная часть факторов нематериального характера, например, таких как знания и опыт ключевых сотрудников, деловые связи предприятия, бренды и др. все еще с трудом подлежат количественной оценке, тем не менее, именно они в условиях кризиса экономики в большей степени, чем факторы материальные, оказывают влияние на формирование конечных финансово-экономических результатов деятельности предприятий и их конкурентоспособность.

Результативность деятельности предприятий сферы торговли принято характеризовать с различных сторон. Как правило, наиболее широко используемыми показателями являются объем реализации и прибыль. На наш взгляд, в условиях современной экономики наиболее объективным показателем тенденции развития предприятий является совокупность показателей роста капитала, объема реализации и прибыли, а также его рыночной стоимости. Т. к. оценка рыночной стоимости собственно интеллектуальных активов предприятий основана на определении разности между их рыночной стоимостью (за вычетом

стоимости традиционных нематериальных активов) и балансовой стоимостью, то динамика роста стоимости интеллектуальных активов может быть использована в качестве весьма объективного показателя успешности развития предприятий и роста конкурентоспособности.

Оценивая динамику вышеназванных показателей (по существу, интегральных показателей конкурентоспособности предприятий) за определенный период, на наш взгляд, очень важно сопоставлять именно темпы роста последних (т. е. отношение величины показателя конечного периода к величине этого же показателя начального периода).

Так, оценивая темпы роста вложенного в бизнес капитала ( $T_k$ ), объема реализации ( $T_p$ ), прибыли ( $T_n$ ), стоимости предприятия ( $T_c$ ) и стоимости интеллектуальных активов предприятия ( $T_u$ ), можно сделать следующие заключения:

– если темп роста вложений капитала за определенный период больше единицы ( $T_k > 1$ ), то экономический потенциал хозяйствующего субъекта за рассматриваемый период времени возрастает;

– если объем реализации возрастает более высокими темпами, чем рост экономического потенциала предприятия ( $T_p > T_k$ ), то ресурсы последнего используются более эффективно;

– если прибыль возрастает более опережающими темпами, чем рост объема реализации ( $T_n > T_p$ ), то в этом случае наблюдается относительное снижение издержек производства и обращения (интенсивное развитие предприятия);

– если стоимость предприятия возрастает опережающими темпами по сравнению с ростом его прибыли ( $T_c > T_n$ ), то конкурентоспособность предприятия возрастает;

– если интеллектуальная стоимость предприятия возрастает еще более опережающими темпами, чем рост его стоимости ( $T_u > T_c$ ), то значительная часть добавленной стоимости последнего и, следовательно, конкурентоспособность создается путем более эффективного использования именно интеллектуальных ресурсов.

Таким образом, формализованное выражение эффективно развивающегося в современных условиях торгового предприятия, наращивающего свое конкурентное преимущество, должно выглядеть следующим образом:

$$T_u > T_c > T_n > T_p > T_k > 1,$$

т. е. бизнес эффективен и перспективен, если темп роста стоимости его интеллектуального капитала опережает темпы роста стоимости и прибыли предприятия.

Успех предприятий сферы торговли во всевозрастающей мере зависит от уровня творческого использования персоналом накопленных знаний и степени освоения высшим управленческим персоналом и руководителями среднего звена современных методов управления капиталом в его различных функциональных формах, способов регулирования финансовых потоков, управления финансовой устойчивостью и ликвидностью активов предприятия, а также другими аспектами хозяйственной деятельности. При этом знания (определяемые как целенаправленная координация действий) становятся ключевым конкурентным преимуществом как отдельных сотрудников, так и предприятий в целом. Ибо множество знаний индивидуумов (работников предприятия) и образует массив знания каждого субъекта хозяйствования. В свою очередь, на предприятиях должны быть созданы соответствующие условия для осуществления процессов идентификации, сбора, систематизации, организации хранения и доступа к знаниям, развития и генерации новых знаний, а также эффективного использования последних. При этом основная цель сбора информации в системе управления знаниями на предприятиях сферы торговли заключается, в конечном итоге,

в формировании на ее основе новых знаний для принятия управленческих решений с минимально возможными уровнями неопределенности и риска.

В общей массе необходимых для предприятий сферы торговли знаний значительно возрастает роль именно управленческих, экономических, социально-психологических знаний. Соответственно, ведущим фактором развития таких предприятий становится экономический и социальный менеджмент, точнее, те его ветви, которые направлены на создание, передачу и применение знаний. В связи с этим непрерывное обучение и самообучение персонала в процессе повседневной работы на основе решения текущих и потенциальных проблем предприятий, так называемое организационное обучение, приобретает все большую актуальность [5].

Современный бизнес характеризуется устойчивой тенденцией все большего проникновения рыночных отношений внутрь организаций. При этом многие организации, прежде всего средние и крупные предприятия, становятся своеобразными мини-обществами. Такие предприятия нуждаются в широком поле знаний, присущих современному обществу. Однако эффективное владение набором технических, производственных, экономических, социально-психологических, когнитивных, педагогических и рядом других знаний возможно лишь на основе создания специализированных внутриорганизационных институтов управления знаниями или хотя бы соответствующих организационных процедур в рамках существующей организационной структуры. В свою очередь, привлечение знаний и создание новых знаний невозможны без умения использовать их в абстрактном, конкретном, теоретическом и практическом виде. От работников, владеющих знаниями, требуется умение формализовать знания как в простейшие формы текстового описания, так и в специально создаваемые сложные экспертные системы и мультимедийные обучающие программы.

Более эффективной работе по управлению знаниями, созданию новых способов генерации знаний способствуют современные информационные технологии и системы. В связи с чем, на наш взгляд, на предприятиях сферы торговли заслуживают внимания и дальнейшего развития следующие основные технологии управления знаниями:

– технологии, нацеленные на создание новых знаний путем обработки и анализа собранной информации, а также на содействие работникам, занимающимся разработкой методологии, методик и методов генерации знаний;

– технологии, нацеленные на открытие и исследования знаний; направленные на поиск новых источников знаний, извлечение знаний из таких источников, их сбор, хранение и дальнейшее использование;

– технологии, нацеленные на распространение знаний среди работников предприятий в границах внутренних информационных систем и сетей.

Уместно отметить, что на предприятиях носителями знаний являются, как правило, состоявшиеся люди, обладающие множеством личностных знаний, существующих в виде опыта, умений, ментальных представлений, которые в процессе управления знаниями необходимо выявить и формализовать. Однако обучение таких людей новым знаниям имеет свою специфику. Люди, достигшие зрелого возраста, уже сформировались как личности и во многом утратили те мотивы, которые определяли успех обучения в детстве и юношестве – любопытство, любознательность, стремление быть первыми и т. д. К тому же у них значительно изменилась физиология деятельности центральной нервной системы, повысилась утомляемость, уменьшилась скорость психических процессов и т. д. Кроме того, процесс создания и передачи знаний требует особых межличностных отношений, особого организационного климата, построенного на доверии, открытости, взаимодействии и взаимопомощи (точнее – взаимодействии). Однако мир взрослых характеризуется значительным количеством различных психологических барьеров, гораздо большими отличиями, чем сход-

---

ством, гораздо большим соперничеством, неприязнью и даже враждой, чем дружбой. При этом противостояние идей часто переходит на уровень межличностных отношений, тормозя или полностью блокируя креативный процесс.

Как правило, небольшая часть работников с высоким уровнем подготовки, основная деятельность которых так или иначе связана со знаниями, способны практически постоянно осваивать новые знания, генерировать и эффективно использовать их, особенно в условиях командной работы. В то же время высокий уровень знаний, умений и навыков таких сотрудников формирует их как высокоиндивидуалистические натуры, что создает дополнительные проблемы в коллективе и требует разработки специфических подходов к управлению ним. Все это обуславливает значительные трудности в командной работе по созданию, передаче и использованию знаний.

Формируя механизм управления интеллектуальными активами предприятия, необходимо учитывать, что последние функционируют в определенной организационно-экономической среде. Для того чтобы интеллектуальные активы способствовали росту стоимости предприятия, необходимы соответствующая организационная структура и система мотивации персонала. Только на основе взаимодействия интеллектуальных активов, организационной структуры и системы мотивации персонала возможно формирование на предприятиях интеллектуального капитала, способного в совокупности с финансовым капиталом обеспечить необходимый прирост рыночной стоимости субъекта хозяйствования. При этом существенный вклад в успех деятельности предприятия вносит системное мышление и самомотивированное творчество его работников [6]. Системное мышление, основанное на глубоком знании причинно-следственных связей, лежащих в основе различных аспектов деятельности предприятия, в сочетании с самомотивированным творчеством (конгломерат воли, мотивации и способностей к адаптации ради успеха) позволяют работникам субъекта хозяйствования переходить от решения сиюминутных задач к комплексным проблемам, от поверхностного знания к глубокому пониманию и созданию на этой основе дополнительной стоимости.

Хотя подходы к созданию системы управления знаниями для субъектов хозяйствования, предлагаемые рядом авторов [7–9], содержат некоторые противоречия, тем не менее, у них есть много общего. Тщательное изучение и обобщение вышеуказанных работ позволило нам сформулировать основные цели и задачи создания системы управления знаниями для предприятий сферы торговли следующим образом.

Формируемая на предприятии система управления знаниями должна включать в себя следующие основные подсистемы:

- целевую функцию;
- субъекты и объекты управления, объединенные в организационную структуру;
- функции субъектов управления;
- методологию, методы, средства;
- информационное и техническое обеспечение.

Безусловно, целевой функцией (главной целью) управления знаниями на предприятиях является создание стратегических конкурентных преимуществ последних путем их непрерывного совершенствования и развития (контролируемый параметр – темп роста стоимости субъекта хозяйствования). Обеспечение главной цели требует решения следующих взаимосвязанных организационных задач, а именно:

- определить, организовать и систематически осуществлять на предприятиях деятельность по созданию и использованию знаний;
- определить, организовать и осуществлять деятельность по управлению процессами сбора, генерации, освоения и использования знаний;

– создать соответствующую организационную структуру управления знаниями, органично входящую в общую организационную структуру финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Проектирование системы управления знаниями субъекта хозяйствования, по-видимому, наиболее целесообразно начать с тех задач, которые непосредственно направлены на создание и использование знаний, т. е. на операционную деятельность в сфере знаний. Конкретные операционные задачи следует постепенно детализировать по иерархическим уровням, переходя от крупных блоков деятельности к пакетам работ, а затем к операциям. Крупные блоки могут создаваться по принципу сходности, единства задач. При этом должны быть определены основные, вспомогательные и обслуживающие виды деятельности. Отдельные виды операционной деятельности, разделенные на отдельные этапы (подготовительный, основной, заключительный), необходимо связать в единый процесс, выполняемый по определенной технологии.

Аналогично после идентификации необходимых управленческих действий последние следует связать в единый процесс управления. Безусловно, проектирование деятельности следует производить параллельно с проектированием организационной структуры, т. к. это во многом определяет построение этапов деятельности, объединение отдельных действий в связанные процессы. При этом в организационной структуре необходимо выделить производственную и управленческую структуры. В первую объединить подразделения и/или должности, связанные с осуществлением операционной деятельности по созданию знаний, а во вторую – с управленческой.

В соответствии с системным подходом в управлении необходимо определить границы организационной системы и выделить те субъекты, которые находятся вне ее, обеспечивая при этом совместное выполнение определенных видов деятельности по созданию и управлению знаниями, а также определить связи внутренних элементов системы управления знаниями с внешними элементами.

Управление знаниями подразумевает распределение и трансформацию ресурсов предприятия, ибо каждому виду материальных ресурсов соответствует свой вид нематериальных ресурсов – информации и знаний. Поэтому при построении системы управления знаниями следует учитывать их деление на знания об объектах (методологические знания), знания о том, как получать новые знания, используя знания об объектах как данные, а также знания о том, для чего и как использовать данные и информацию.

Примером первого вида знаний являются методологические инструкции, стандарты предприятия, экспертные системы. Пример второго – информация о конкретных объектах и процессах, полученная, обработанная и формализованная с использованием методологических знаний. Особенностью третьего вида знаний – знание того, как использовать ресурсы (информацию, активы, технологию, умения и навыки и т. д.) для достижения успеха – является то, что оно в значительной мере повышает потенциал, имеющихся ресурсов.

Накопление формализованных данных, полученных с использованием определенных методологических знаний, позволяет не только использовать их в технологических процессах, но и при необходимости создавать новые методологические знания. Иначе говоря, по мере накопления данных одного вида знаний создаются предпосылки трансформации их в данные другого вида и т. д. Траектория процесса наращивания знаний субъекта хозяйствования во времени может быть представлена неплоской спиралью, диаметр каждого последующего витка которой значительно возрастает, в то время как шаг между ними систематически уменьшается. Перевернутый конус, образованный вращением вышеописанной спирали вокруг ее оси симметрии, включает в себе пространство знаний субъекта хозяйствования [10].

---

Обязательным условием построения системы знаний является учет экономического и правового аспектов трансформации прав собственности на знания, передаваемые работниками, обладающими знаниями, коллективу предприятия.

В заключение следует отметить, что управление знаниями не может существовать само по себе и требует интеграции всех ветвей менеджмента и видов деятельности субъекта хозяйствования. Поэтому, на наш взгляд, высокий уровень управления знаниями на предприятиях сферы торговли может быть достигнут только путем совместной творческой деятельности последних с другими общественными и рыночными институтами – вузами, научно-исследовательскими институтами, творческими объединениями ученых, консалтинговыми и инженеринговыми фирмами, непосредственно занимающимися проблемами развития организаций в условиях систематического изменения внешней и внутренней среды.

### Список использованной литературы

1. Пикалов В.Л. Управление знаниями как важнейший элемент интеграционной системы управления торговым предприятием / В.Л. Пикалов // Академічний огляд. – 2008. – № 1. – С. 123–131.
2. Пікалов В.Л. Концептуальні підходи до створення результативної системи управління розвитком суб'єкта господарювання / В.Л. Пікалов, В.А. Павлова // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 2 (5). – С. 148–158.
3. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление: пер. с англ. / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Мурриа. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 576 с.
4. Куинн Д.Б. Управление профессиональным интеллектом / Д.Б. Куинн // Классика Harvard Business Review: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 174–198.
5. Нонака И. Компания – создатель знания / И. Нонака // Классика Harvard Business Review: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 27–49.
6. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации: пер. с англ. / П. Сенге. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 408 с.
7. Ефремов В.С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа / В.С. Ефремов, И.А. Ханьков. – <http://www.management.com.ua/strategy/stro62.html>
8. Бойцов И. Управление знаниями // <http://www.ci.ru>
9. Мильнер Б. Управление знаниями в современной экономике / Б. Мильнер // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 12. – С. 8–13.
10. Пикалов В.Л. Системный подход к управлению знаниями на предприятиях сферы торговли / В.Л. Пикалов // Тези Міжнародної наукової конференції «Новітня цивілізація: проблеми становлення і трансформації». – Д.: ДУЕП, 2008. – С. 64–66.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## УКРАИНА: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

*Статтю присвячено розгляду питання розвитку та впливу світової економічної кризи на Україну. Проаналізовано внутрішні складові розвитку кризи в Україні, досліджено можливі шляхи та моделі послаблення впливу кризи на економіку України. Розроблено рекомендації щодо зниження впливу економічної кризи на населення.*

*Статья посвящена рассмотрению вопроса развития и влияния мирового экономического кризиса на Украину. Проанализированы внутренние составляющие развития кризиса в Украине, исследованы возможные пути и модели ослабления влияния кризиса на экономику Украины. Разработаны рекомендации по уменьшению влияния экономического кризиса на население.*

*The article is devoted to the issue of the development and influence of the world economic crisis on Ukraine. The internal components of the Ukrainian crisis are analysed and some possible ways and models of reducing the crisis impact on the Ukrainian economy are studied. The recommendations concerning decrease in the influence of the economic crisis on the population are given.*

**економічний кризис, фінансова нестабільність, економічна допомога, державні гарантії, програми підтримки**

**К**ризис возник в финансовой сфере США. Он выразился в несостоятельности крупных банков, породил недоверие между банками и клиентами. Это недоверие распространилось по всему миру, в том числе в Украине.

Вкладчики банков стали забирать вклады досрочно, что ещё более усилило недоверие к банкам. Прекращение выдачи депозитов это недоверие укрепило. Такая мера могла быть эффективной в краткосрочном периоде. Депозиты в банках обычно имеют срок от полугода до года, и поэтому по завершении срока их изымают, лишая банки средств для их деятельности. Ситуация осложняется ещё больше в связи с невыплатой кредитных обязательств заёмщиками банков. Осложнило ситуацию и участие банков в спекуляции долларами, что привело к резкому ослаблению гривни.

В целом к настоящему времени банковская система дезорганизована, в части банков введено временное управление, гривня обесценена, и этот процесс продолжается. Всё большее число граждан не в состоянии возратить кредиты.

Финансовая нестабильность оказала влияние на экономику. Украина одной из первых ощутила это влияние. Экспортно-ориентированная страна вначале ощутила сложности в экономике, которые быстро распространились на финансовый сектор, что резко ускорило развитие экономического кризиса в стране [5].

Спад хімічного і металургічного виробництва і зв'язаних з ними виробств суттєво ускладнив ситуацію, а дестабілізація фінансової системи привела до розповсюдженню кризи на всі галузі економіки.



Банки практически прекратили кредитование предприятий, что парализовало их деятельность. Замораживание депозитов нанесло дополнительный удар, в первую очередь, по малому бизнесу, который в условиях экономических кризисов является единственным более или менее стабильным сектором экономики.

Существующее экономическое положение страны осложняется быстрым увеличением темпов инфляции.

Для кризиса перепроизводства характерно снижение спроса, стабилизация цен, даже дефляция. В настоящее время инфляция набирает темпы. Причиной, а скорее поводом для этого, называют обесценивание гривни и резкий рост цен на газ. Конечно, эти факторы оказывают влияние на цены, однако не столь существенное.

Используя эти обстоятельства, вероятней всего, основные производители, вступая в сговор, просто повышают цены. Так, например, стоимость доллара возросла более чем на 60%, а цены на лекарства возросли в 2–2,5 раза и более. В целом нарастающая инфляция усложняет и так тяжёлое экономическое и финансовое положение страны [6].

Финансовый и экономический кризис, поразивший мировую экономику, показал нестабильность существующей финансово-экономической системы и необходимость её кардинальной перестройки. Однако в данный момент наиболее важным является вывод из кризиса экономики Украины с наименьшими потерями.

Кризис сам по себе не прекратится, будет углубляться и поставит страну на грань катастрофы. Для выведения страны из кризиса необходимо восстановить как экономическую, так и финансовую систему.

За последние месяцы финансовая система, её банки потеряли самое главное – доверие. С одной стороны, люди, поверившие банкам и взявшие кредит в долларах, считают себя обманутыми, с другой – вкладчики банков не могут получить свои деньги и также справедливо винят в этом банки. Без доверия населения банки и вся финансовая система не смогут работать, доверие нужно восстанавливать.

Большое количество валютных кредитов, взятых гражданами за последние годы, было очень выгодно банкам, и если абсолютное большинство граждан не понимало опасности валютных рисков, то банки это прекрасно понимали. Обществу эти кредиты были невыгодны, поскольку они поддерживали экономику других стран. Но государство не приняло меры по их ограничению и не пыталось объяснить населению их опасность. Единственными, кто этого не понимал, были граждане, получившие кредит. Теперь они стали наиболее пострадавшей стороной. Однако эту ответственность следует разделить между банками, государством и гражданами [2].

Государство в лице Национального банка должно продавать валюту, возвращаемую гражданами, банкам по льготному курсу. Банки, в случае невозможности граждан производить выплаты полностью или частично, должны проводить реструктуризацию долга. При этом необходимо следить за тем, чтобы своевременная выплата долга всегда была более выгодна гражданину, чем его реструктуризация.

В случае полной невозможности выплачивать долг и получения судебного решения о его взыскании конфискованное имущество определённое время должно находиться в распоряжении граждан на правах аренды за умеренную арендную плату. Конечно, такой порядок возвращения кредитов принесёт банкам определённые убытки. Национальный банк вынужден будет оказывать коммерческим банкам финансовую поддержку в пределах, не допускающих их банкротства.

Оказание помощи банкам и гражданам, расплачивающимся за кредит, будет осуществляться за счёт налогоплательщиков всей страны, которые к ошиб-

кам банков и граждан, взявших валютные кредиты, отношения не имеют. Они будут расплачиваться за чужие ошибки. Это неизбежно. С другой стороны, именно они выбирали руководство страны, которое допустило ошибки, а значит, и сами ошиблись, а за это надо расплачиваться.

Никакая помощь Национального банка не спасёт коммерческие банки, если они останутся без сотен миллиардов гривень депозитных вложений, а это может произойти, поскольку доверием банки у населения не пользуются. Необходимо убедить людей в надёжности их вложений.

Государственные гарантии выплаты компенсаций вкладчикам проблему не решают, поскольку совершенно ясно, что государство на эти цели может потратить только несколько миллиардов гривень, а масса депозитов составляет сотни миллиардов. Кроме того, деньги к моменту возврата могут обесцениться. Нужны другие, более серьёзные гарантии [1; 5].

Вариантом таких гарантий могут служить участки земли. В городах – в пределах этих же населенных пунктов, в сельской местности – земли госрезерва. Это не значит, что земля сразу перейдет в собственности вкладчиков – это произойдет только в случае, если банки и государство не смогут через определенный срок вернуть депозиты. Конечно, это сложный вопрос, требующий существенных законодательных изменений и проработок. Но это единственно возможная действительно надежная гарантия вкладчикам.

Такие гарантии возможны для физических лиц. Иное положение с юридическими лицами. В банках находится большое количество депозитов предприятий, особенно малых. Утечка таких депозитов также дестабилизирует работу банков. С другой стороны, деньги необходимы предприятиям, которые без них не смогут начать работу.

Решить эту проблему можно путем предоставления таким предприятиям краткосрочных кредитов, залогом по которым будут депозиты.

Это должны быть краткосрочные кредиты под небольшие проценты, которые не взимаются, если они возвращаются вовремя. Такой подход позволит сохранить депозитную массу средств в распоряжении банков. Однако банки и в этом случае должны получить поддержку Национального банка [3].

Перечисленные меры позволят сохранить банковскую систему и использовать ее для более существенного кредитования предприятий по программам, разработанным для вывода экономики из кризиса.

Кроме уже существующих программ, необходимо создать программу по поддержке машиностроительному сектору, используя кризис для перестройки производства и расширения рынка сельскохозяйственных машин (тракторов, комбайнов и др.).

Следует разработать и реализовать программу реконструкции железных дорог, что одновременно позволит сохранить и увеличить число рабочих мест в строительстве, машиностроении и металлургии.

Аналогичный результат может быть получен при разработке и реализации программы модернизации коммунального хозяйства, которое находится на грани техногенной катастрофы.

Реализация перечисленных мер дает большие шансы для выведения экономики страны из кризиса за сравнительно небольшой срок. Но для реализации таких мер нужны значительные средства, которыми страна не располагает [4].

Определенную часть средств можно собрать внутри страны, отказавшись от некоторых программ. Необходимо, наконец, признать, что проведение ЕВРО-2012 (чемпионата Европы по футболу) Украина реализовать не сможет. Затраты на него и при стабильно развивающейся экономике для Украины были непосильными. Для экономики, находящейся в кризисе, – тем более. Рано или поздно в мире поймут, что Украина не сможет решить эту задачу, и чемпионат перенесут в другую страну, а затраты на его проведение окажутся бессмыслен-

---

ными. Конечно, возведение стадионов, отелей и аэропортов создаёт рабочие места, но эти же средства, направленные на модернизацию коммунального хозяйства, позволили бы создать гораздо больше рабочих мест и решить самые актуальные задачи с пользой для всего населения [5].

Можно выпустить облигации специального государственного займа на длительный срок и под небольшие проценты, чтобы зарубежные и отечественные сторонники проведения чемпионата собрали необходимую сумму, но государственные средства для этих целей тратить нельзя.

В любом случае внутренних средств для выхода из кризиса будет недостаточно. Необходимо их занимать. Тогда бюджет страны будет иметь большой дефицит. Международный валютный фонд дает заем на приемлемых условиях только в том случае, если дефицит бюджета будет небольшим. Это означает, что целенаправленно выводить страну из кризиса не удастся, не будет средств.

Рекомендации Международного валютного фонда вступают в противоречие с практикой многих стран, которые в настоящее время борются с кризисом. Так, на 2009 г. в США дефицит бюджета превысит 1,7 трлн дол. (более 15% ВВП). Нам же рекомендуют обойтись без дефицита [6].

Сложность заключается в том, что если Международный валютный фонд отказывает в предоставлении займа, то получить займы в других странах очень трудно, поскольку они ориентируются на рекомендации МВФ.

Есть страны, которые хотя и являются членами МВФ, но вряд ли будут прислушиваться к его рекомендациям. Это Россия и Китай. Китай в настоящее время использует внутренние резервы для развития своей экономики, а вот с Россией можно попробовать договориться. Если эти переговоры будут серьезными, то вполне возможно, что и МВФ изменит свою позицию. Обеспечение программы выхода из кризиса финансовыми средствами – условие недостаточное. Необходим жесткий контроль за использованием этих средств.

Поэтому на время кризиса Национальный банк должен установить также жесткий контроль за деятельностью банков, а правительство – за деятельностью предприятий, получивших средства и заказы государства. Только такой контроль позволит со сравнительно небольшими средствами решить задачу вывода страны из кризиса.

#### Список использованной литературы

1. Игольников А.Г. Особенности формирования экономического кризиса в Украине и пути выхода из него / А.Г. Игольников // Экономические проблемы стабильности Украины. – 2008. – С. 37–44.
2. Пабат А. Світова енергетична та глобальна економічна криза / А. Пабат // Економіст. – 2009. – № 2. – С. 20–35.
3. Тимофеев В. Шляхи подолання кризи виробництва / В. Тимофеев, В. Тодоров // Економічний часопис. – 2005. – № 11. – С. 38–44.
4. Ткаченко Л. Фінансово-економічна криза і ринок праці України / Л. Ткаченко // Праця і зарплата. – 2009. – № 4. – С. 15–19.
5. Фесенко М. Глобальна економічна криза: причини та наслідки / М. Фесенко // Зовнішні справи. – 2008. – № 12. – С. 26–34.
6. Фінансово-економічна криза 2008 року в Україні [Електронний ресурс] <http://uk.wikipedia.org>

*Надійшло до редакції 03.02.09.*

## **ФІЛОСОФІЯ ЕКОНОМІКИ: ПРИРОДНІ ВИТОКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

*У статті досліджується наукова парадигма формування філософії, економіки та економічного зростання. Охарактеризовано головні трактування понять: «економічна взаємодія», «економічна людина», «філософія економіки». Визначено вплив економічного та суспільного базису на перспективи та шляхи розвитку національної економічної системи та її головних складових.*

*В статье исследуется научная парадигма формирования философии, экономики и экономического роста. Охарактеризованы главные трактовки понятий: «экономическое взаимодействие», «экономический человек», «философия экономики». Определено влияние экономического и общественного базиса на перспективы и пути развития национальной экономической системы и ее главных составляющих.*

*The scientific paradigm of the formation of philosophy, economy and economic growth is investigated in this article. The main interpretations of such concepts as economic interaction, a person of economy, philosophy of economics are characterised. Interference of economic and social basis on the prospects and ways of development of national economic system and its main components are defined.*

**філософія економіки, стратегія перебудови, промислова реструктуризація, економічна система, рівень життя**

У зв'язку із зростанням потенціалу людини та його впливу на господарську діяльність суспільства все гостріше постає питання: «Чи є суспільне господарство функцією людини, наслідком її природної функції щодо ініціативної економічної діяльності, а чи людина є функцією господарства, як наслідку її ініціативної економічної діяльності?» [1].

Віковічне ставлення до людини як феномена Природи з її природною функцією щодо ініціативної творчої діяльності у сьогоденні повертається новою стороною, яка полягає у філософському розумінні, чи є людина річчю, об'єктом, тлумачення якого слід шукати в безособовому об'єктивному світі речей, який визначає саме господарські процеси, або ж, навпаки, останні самі впливають із природи господарюючого суб'єкта, породжуються його ініціативною творчою діяльністю. Така загальна постановка питання значною мірою і зумовлює філософський підхід до розв'язання проблеми господарюючого суб'єкта.

Ініціативна економічна діяльність людини, на думку С.Н. Булгакова, як вираження взаємодії людини і природи спрямовується духовно-моральними цінностями. Філософські проблеми природи і сутності людської діяльності, місця і ролі економіки суспільної формації, які вивчаються спеціальними науками (соціологією, політологією, економікою), є основними сферами її філософського дослідження [2].

Хіба може хтось заперечувати, що сьогодні, як і 200–300 років тому, найважливішою рисою суспільної свідомості є її економічний механізм, що виявляється в завоюванні переважно економічного багатства. На противагу аскетизму

релігійної епохи, коли заможними і багатими мали і могли бути переважно релігійні жерці, служителі культу. Сьогодні «економізм» став «партійною догмою соціал-демократів» і їм подібних, світоглядною філософською базою науки про господарство і господарювання з позицій політичної економії. Ось чому зараз, як і не одне століття тому, завдання науки в цілому полягає в тому, щоб розбити цей наївний догматизм, зробити предметом особливого філософського дослідження ініціативну творчу економічну діяльність суб'єктів суспільної формації як природного феномена життєтворення. Бо та або інша філософія господарювання, яка встановлює принципи і дає орієнтири економічній науці, не є результатом наукового узагальнення, а привноситься до науки апіорі, зумовлюючи той або інший характер її висновків, що робить можливим для неї філософсько-дискусійний перегляд її апіорно світоглядних основ.

Тож чи не доцільніше нам розглядати суспільну формацію, її устрій як результат творчої ініціативної економічної діяльності її суб'єктів, як синтез їх свободи і її необхідності?! То ж, мабуть, не випадково людина – суб'єкт діяльності, який ще у філософії Канта характеризується антиномією свободи і необхідності, яка усвідомлюється як «протилежність безмежної потужності свободи хотіння і немочі свого діяння».

Природа свободи є абсолютність і безмежність прагнень кожного. А подолання меж між свободою хотіння і немічю свого діяння може бути тільки за умови творчої ініціативної діяльності, що полягає в трудовому господарському впровадженні суб'єкта в об'єкт існуючої соціально-економічної формації. Причому, стихія природи для людини виступає як необхідність і в той же час залежить від її процесів. А суб'єкт, у силу природи своєї свободи, весь час прагне через розвиток продуктивних сил, соціально-економічної формації і зростання свого багатства підкорити весь світ своїй волі, зробити його прозорим, а з механізму природних процесів зробити соціальний механізм суспільної формації як продовження свого власного фізичного тіла.

Безперечно, природна людина може хотіти і хоче всього і навіть може все у своїй уяві. Вона може бути подобою Божою і представником Вишого Розуму і брати участь в «оброблянні садів Едему» і в той же час може – і робить це – розбестити, згубити Землю, ставши сама не тільки плоттю, але і знаряддям «диявола», що буває частіше, причому у своєму людинобожому і миробожому вигляді творити «зло». За власною уявою людини, її могутність є лише засобом її свободи і в той же час знаряддям її свободи.

Тож чи можемо ми і чи маємо підстави з позицій особистості і функціонуючої соціально-економічної формації, з позицій свободи і творчості особистостей, що наповнюють існуючу соціально-економічну формацію, ототожнювати і прирівнювати, чи порівнювати природно існуючі процеси, спонукаючись аж до «соціологічного детермінізму» – соціологізму в економіці?

Усі соціологічні і політологічні поняття і так звані «закони» мають схожість з методами статистики. С. Булгаков на початку ХХ ст. в праці «Філософія хозяйства» говорить, маючи на увазі ці поняття: «ці абстракції можуть бути застосовані лише до характеристики сукупностей і придатні тільки у певних межах, як статистичне середнє. Вони можуть виражати деякі рівнодіючі індивідуальних фактів, але аж ніяк не зумовлювати ці факти» [2].

Немає сумніву, що вони належать до наслідків і аж ніяк не до причин, а тому в суворому розумінні не можуть розглядатися як «закони», що примушують сумніватися в самому існуванні цієї науки.

Критично ставить С. Булгаков і до методів політекономії. «Для відомого орієнтування в явищах життя, – пише він, – у певному відношенні має значення, наприклад, навіть фікція «економічної людини», вироблена політекономією. Але якщо розглядати її через призму життя, виходить, як правило, потворне і прямо неправильне уявлення» [2].

---

Багато є і інших подібних уявлень, думок і роздумів, що дає нам підстави зробити висновок, що кожна соціально-гуманітарна наука вивчає окрему грань соціального життя і всяке домагання з її боку вичерпати соціально-економічне існування суспільної формації до найпотаємніших глибин, науково передбачувати його плин, його творчу еволюцію не має сенсу, здорового глузду.

Є об'єктивні підстави вважати, що всі закономірності, які описуються в соціологічних і політичних науках, мають сенс лише за умови, що в цьому комплексі явищ і причин не відбувається щось нове, і що дійсність у певних межах одноманітна і раз у раз повторюється. Ні «закономірності» соціологічних наук, ні «закономірності» політичних наук, ні політекономія як наука не відкриваються в результаті еволюції природних процесів, а привносяться методологічно сукупністю розуму індивідів, суб'єктів, соціальної формації, стаючи світоглядним підґрунтям соціального пізнання і усвідомлення пізнаного. І не дивно, що свобода і творчість кожного індивіда суспільства майже зовсім ігноруються, випадають із поля зору соціальної науки, а в політології абсолютно відкидаються представниками політичних партій, блоків і фракцій, які повсюдно загіпнотизовані своєю власною методологією, своїми власними узурпованими бажаннями накопичення власного, а не суспільного капіталу.

Немає сумнівів, що межею соціального детермінізму для вченого є свобода людини. Але не в напрямку грабежів, розбою, насильства над іншими, а в напрямку свободи ініціативної творчої діяльності. Навіть і тоді, коли ця діяльність здійснюється в ім'я власного процвітання. Бо добробут кожного суб'єкта суспільної формації у своїй сукупності становить якраз добробут суспільства в цілому. І саме в цьому слід шукати новий вид причинності – причинність через свободу, тобто живу, природну, причинність. Але слід уявляти при цьому, що свобода ніколи не була рівнозначною випадковості, відхиленню, або індетермінізму. Ось чому протиставлення свободи діяльності і діяльності через необхідність слід відносити до нового способу спричинення: діяльність через законодавство як необхідність регламентування, регулювання, і діяльність через свободу творчості. Діючи в певних рамках, людина ними послуговується, але не пасивно, механічно, а творчо.

Тож чи не доцільніше було б вивчати джерела життя, його енергетичні закономірності, а не «що таке гроші і де їх узяти»? Звичайно, є й інші думки, і нехай будуть, – чим їх більше, тим скоріше, можливо, ми прийдемо до чогось розумного. Ми не збираємося кому-небудь щось доводити, не збираємося заперечувати гроші – вже запізно, не збираємося заперечувати експлуатацію праці, чи доводити, що вона є – вона є. Наше дослідження має іншу мету, вона полягає в надзвичайній простоті підходу: чи існують у природі сили, які примножують або могли б примножувати наші багатства? Де ці сили природи – у фізичному тілі людини чи в його дусі, чи, може, в навколишньому середовищі, чи у космічному просторі? Чи може ще у череві матері закладається той програмний комплекс, який не розкривається до кінця життя?

Пошуки єдиної фізичної основи Світу і єдиної фізичної взаємодії у Всесвіті тисячоліття залучали і залучають найкращі розуми людства. У результаті чого сьогодні в різних галузях знань нагромадилася чимала кількість емпіричних фактів, які не одержали адекватної інтерпретації в рамках існуючої наукової парадигми. Більш того, відоме мереживо теоретичних проблем, вирішення яких викликає цілий ряд досить серйозних світоглядних труднощів. У той же час саме вони з давніх-давен непокоїли розум людей. Людину завжди цікавили рідкісні і непоясненні явища – феномени. Але чи можуть вони мати місце в економіці? В такому разі не так вже й банально виглядає, можливо, одне з найголовніших запитань сьогодення: «Що ж тоді таке економіка у своїй субстанції?».

Економіка – це «сукупність виробничих відносин, які відповідають рівню розвитку продуктивних сил суспільства, домінуючий спосіб виробництва сус-

---

пільної формації» [3]. А якою ж є сутність виробничих відносин? – То є «відносини між людьми, індивідами в процесі суспільного виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ, основою яких є та чи інша форма власності» [3]. Тобто в основі лежить ініціативна творча економічна діяльність індивідів суспільної формації, що існує. Але яка ж міра кожного? Як її визначити? Звичайно, кожен скаже, що є узагальнений історично термін оцінки матеріалізації фізичної праці – вартість як міра людської праці. Здається, що ми отримали вичерпну відповідь. Але ми збагнули лише суть явища, а суть – це вже субстанція.

Стверджують, що сучасне технократичне суспільство людей поринуло у свою діяльність таким чином, що втратило поняття суті самої себе. Зосередившись на понятті матерії як першооснови світобудови, забули, що і сама людина, і Всесвіт мають в основі своїй два види матерії, абсолютно ідентичні за фізичними властивостями: молекулярно-корпускулярну і біоенергоінформаційну субстанцію як усвідомлену духовність.

У другій половині ХХ ст. людство розпочало більш явно, реально усвідомлювати свою причетність до Космосу. І не тільки через запуски із Землі ракети і супутники, але й через сприйняття і усвідомлення себе як складової частини Всесвіту. Екстрасенсорна дія і НЛО настільки проникли в повсякденне життя людського суспільства, що і традиційна, класична, і нетрадиційна, на основі нової парадигми, наука змушена була зайнятися їх дослідженням. Місце парапсихологів-аматорів зайняли провідні фахівці і видатні вчені різних наукових шкіл і напрямків: фізики, математики, біології, медицини, інженерії, економіки, філософії, соціології і т. д.

Але оскільки, з позицій класичної фізики, протягом тисячоліть єдино можливим поглядом на устрій Всесвіту був і залишається «матеріалізм» як єдино реальна наукова парадигма, а більшість аномальних явищ не пов'язані з безпосереднім видимим або відчутним, тобто з матеріальною дією, тому вже на початку 70-х років ХХ ст. масово з'явилися в мисленні вчених інтуїтивні розуміння, що ці явища мають деякі ознаки інформаційно-енергетичного обміну. Причому феномени усвідомлення цього явища неможливо зрозуміти, враховуючи тільки розум людини. Необхідно враховувати й інтуїтивний канал сприйняття, пізнання, який, маючи класичну фізичну основу, логічно досить глибоко пов'язаний з поняттями «душі» і «духовності». Не маючи жодних інших зухвалих думок, можна констатувати, що єдиним фактором, який об'єктивно є результатом глибокого матеріалістичного світогляду, є фактор пізнання і усвідомлення суто природних процесів, що не мають і не допускають будь-якої містики. Звичайно, сучасний рівень знань поки що не дозволяє пояснити деякі з явищ або результати експериментів, але вже всім відомо, що науці сьогодення вже тісно в рамках пізнаного матеріалістичного світогляду старої парадигми.

Отже, чи правильним буде розуміння, що наші багатства примножуються тільки завдяки людським м'язам? – Ні! Ми намагаємося з'ясувати тільки субстанцію вартості наших фізичних зусиль. Виходячи з наших міркувань, можна усвідомити, що вартість – це енергія, яку випромінює людина під час ініціативної економічної діяльності. Те саме відбувається у процесах будь-якої діяльності. Але енергія, яка при цьому випромінюється, має різну потужність. То яка ж вона – ця сама енергія? Звідки вона з'являється – тільки з наших фізичних зусиль, чи її джерела – у чомусь іншому?

Питання надзвичайно складне. Але найбільша складність полягає у тому, що всі суспільні процеси, їх сутність і природна енергетика приховані від наших очей грошовими знаками. Немає значення, якими – гривнями, доларами, євро чи ще якимись. Загальна криза світового співтовариства породжена саме естетичною діяльністю людей в ім'я «єдиного для всіх Бога» – грошей. Ця криза – безпосередній наслідок тріумфу матеріалістичного господарсько-технічного мислення,

---

в основі якого ті самі гроші і самовпевненість самодостатнього людського розуму. Головною парадигмою сучасної цивілізації є примат економічного начала, в основі якого ті самі гроші.

Найтрагічнішим є те, що ця парадигма однакова як на Заході, так і на Сході. І там, і тут ставиться завдання за допомогою технічного розвитку максимально задовольнити економічні потреби певної, більшої або меншої, частини громадян власних країн. І навіть у суперечці між соціалізмом і капіталізмом мова йшла тільки про способи здійснення цього завдання.

На Заході перемогу одержав економічний позитивізм з егоїстичними вузьконаціональними інтересами, що має тенденцію до перевтілення, на думку німецького філософа Хесле, в економічний націонал-соціалізм. Причому визнання західної моделі ринкового господарства як домінанти не виводить те чи інше суспільство з безвихідності економічної парадигми. І якщо ринкові відносини вважати центральною сферою загальної культури і сприймати це не тільки економічно, але і як зміну духовності (а це спостерігається у всіх високорозвинутих країнах: головний Бог там – гроші), то проблеми нашого суспільства будуть тільки збільшуватися.

Але і державне регулювання виробничих відносин здатне лише почати коригувати, а не змінювати докорінно стихійну суть самодостатньої ринкової системи як механізму координації соціально-економічних відносин суспільної формації.

Практика розподілу матеріальних благ, яка функціонувала в країнах з централізованою економікою, сформувала певні стереотипи у свідомості та поведінці переважної більшості людей. Це відбулося, перш за все, тому, що протягом досить тривалого часу держава вираховувала у безпосереднього виробника більшу частину його доходів та перерозподіляла їх потім через жорстко централізовану економічну систему. Такий механізм «рівноеквівалентного» розподілу існував в усіх без винятку сферах економічного і соціального життя нашого суспільства.

Сьогоднішня ж стратегія побудови принципово нової системи господарювання та реалізації нової соціальної політики вимагає радикальних економічних реформ як у системі господарювання, так і у свідомості людей. Вона повинна враховувати як позитивні результати, що з'являються під час вивільнення продуктивних сил нашого суспільства, так і існуючі обмеження, які, в першу чергу, обумовлені труднощами перехідного періоду від однієї формації суспільства до іншої. Це стосується і приватизаційних процесів з їх непрогнозованими наслідками, і кредитно-бюджетної та податкової систем, і сфери малого та середнього бізнесу та підприємництва, і соціальної системи в цілому, яка докорінно змінює спосіб життя.

Отже, масштаби успіху реформ на основі ринкових відносин значною мірою залежать від ступеня участі в них владних структур і кількості населення того чи іншого регіону. Не треба боятися державного регулювання ринкових відносин, головне, щоб держава не регулювала ринкові засади; а зі збільшенням кількості громадян, що будують свою діяльність на основі ринкових відносин, обсяг сфери державного впливу на економіку в цілому значно знижується, при цьому роль держави в економічному житті суспільства за коефіцієнтами значущості зростає.

Ось чому чи не найголовнішим сьогодні стає питання ефективної взаємоскоординованої співпраці в трьох секторах: у владних структурах, у бізнесі та підприємстві та в державних і регіональних інституціях – щодо об'єднання зусиль для економічного відродження як окремих регіонів, економічних зон, так і економіки держави в цілому. Звичайно, питання щодо вибору форм такої взаємодії має вирішуватися в кожному регіоні, залежно від історичного минулого, традицій, що розвивалися тільки в цьому регіоні, культури, інтелектуального

---



потенціалу. Треба пам'ятати, що зміна економічних умов, перехід до ринкових відносин потребує радикального переосмислення і змісту, і методів такої взаємодії. Мова повинна йти про концептуально нові підходи, у дії яких відчувалася б відсутність централізованої влади, дотримувалися б умови рівноправності, приділялася б увага, перш за все, тим організаційним й інформаційним технологіям, які швидко розвиваються та набирають силу, створювалися б умови для зростання ринкової кон'юнктури, конкуренції серед товаровиробників, бізнесменів і підприємців.

Найважливішим завданням такої взаємодії є забезпечення рівних можливостей для всіх економічних, господарських чи владних суб'єктів. Ринок сам по собі встановлює і регулює ціну грошей (обмінний курс, процентні ставки), ціну землі, води, енергоресурсів, продукції що виробляється. Держава ж повинна відслідковувати граничні їх показники. Вони служать важливими сигналами для економічних суб'єктів. Це могутні носії інформації та мотивації для політиків, інвесторів, виробників та споживачів. З часом такий підхід призводить до зниження цін, підвищення якості продукції та рівня життя населення. Водночас це дозволяє вчасно скоригувати й високу вартість викривлених цін та практики монополії. Такі викривлення є особливо помітними й болісними тоді, коли вони активно підтримуються некомпетентним або корумпованим урядом. На жаль, події в Україні наводять багато прикладів таких витратних викривлень, які, як правило, призводять до результатів, прямо протилежних тим, про які офіційно проголошували їх прибічники.

У працях вітчизняних науковців майже відсутні результати цілісного інтегрованого дослідження структурної перебудови виробничо-господарських соціально-економічних систем і систем управління ними на регіональному рівні, а також досліджень фінансово-соціальної діяльності як гаранта соціальної стабільності регіону. Саме наявність цих проблем та відсутність теоретично-методологічних підходів щодо механізму регулювання структури і методів діяльності суб'єктів регіону визначає завдання застосування нових концептуальних підходів у напрямку вираження розвитку суб'єктів регіону та забезпечення його стабільності.

Завищена оцінка гривні, різке підвищення процентних ставок, монополістична практика, штучно низькі ціни на сільськогосподарську продукцію, волюнтаристський підхід в оцінці об'єктів, які приватизуються, є прикладами болісних викривлень – результатів неефективної економічної політики.

Одним із пріоритетних напрямків розвитку економіки як регіонів, так і України в цілому є реструктуризація промислових підприємств, яка може дати змогу підвищити їх інвестиційну та кредитну привабливість. Тут можна відзначити, що Світовим банком обрано три області України, на підприємствах яких будуть впроваджуватися проекти з низькозатратної реструктуризації. Головна їх мета – дати друге економічне дихання підприємствам, які тривалий час не працюють.

Отже, незважаючи на деякі досягнення, ми вживаємо надто багато заходів, які ведуть економіку країни в напрямку «десь близько до ринку». Ми і сьогодні спостерігаємо політику реформ, в основі якої лежить усім відома стратегія «крок вперед, два кроки назад». Відомим кроком вперед, до ринкових відносин, стала боротьба із взаємозаліками у бюджетній сфері, бартером і заборгованістю. Але одразу ж було зроблено два кроки назад, що визначені в розробці ще одного нереалістичного бюджету, у запровадженні чергової хвилі податкових звільнень, списанні боргів кредитних ліній та цільових банківських кредитів. Влада ухвалює рішення щодо «плаваючого» курсу гривні, а за ним іде адміністративна реформа, напрям якої, мабуть, так ніхто і не усвідомив. Або ситуація з ПДВ – топчемося на одному місці, а до бюджету надходить дедалі менше відшкодувань. Це може означати, що кількість звільнених від цього податку

---

кожного року збільшується. Так чому його не скасувати зовсім, створити рівні умови для всіх?

Політика в галузі сільського господарства є яскравим прикладом того, як можна зруйнувати потенційно високоприбутковий сектор. Україна тільки-но стала експортувати зерно, соняшник і цукор, а уряд шляхом цінової політики позбавляє агропідприємства та фермерів доходів від реалізації, а натомість надає субсидії для допомоги цьому сектору. Внаслідок такої політики фермери навчаються не тому, як перетворити своє господарство на більш продуктивне, а тому, як показати його неприбутковим і неефективним.

Якщо заглиблюватися і далі в подібний аналіз, то дійдемо до одного природного запитання: що призвело до такого стану? Або: що стало головною причиною чи причинами такого явища? Відповідь ми отримуємо тільки одну, якщо ми будемо дійсно бажати її отримати, а не шукати факти для свого виправдання, – вона полягає в якості економічної політики!

Той, хто бажає займатися формуванням економічної політики перехідного періоду, має поставити перед собою, на наш погляд, три запитання і дати на них чітку відповідь. По-перше, якою є цільова модель економічної системи, яку він прагне запровадити шляхом реформ? Нагадаємо, що реформи – це перехід від однієї моделі до іншої, від однієї системи до іншої, від однієї формації суспільства до іншої. Друге запитання: як перейти від моделі, неефективної економічної системи чи складної економічної ситуації до значно кращої цільової моделі економіки? Більшість дискусій довкола перехідного періоду та непорозумінь пов'язані саме з процесами переходу економіки до іншої моделі, а не із самою моделлю. І третє, найпростіше запитання: який головний критерій або очікувана мета функціонування економіки або нової моделі економічної системи?

А тепер візьмемо програми урядів України за останні роки економічних реформ – жодна з них не ставила ці запитання або щось подібне, не кажучи вже про відповідь на них. А відповідь, принаймні теоретично, досить проста: зважаючи на успадковані економічні умови, слід запровадити таку економічну систему, яка з усіх можливих економічних систем може протягом певного періоду розвинути максимальні темпи зростання або економічного розвитку.

Курс на тривалу перспективу є обов'язковим і єдиним засобом підвищення життєвого рівня. Отже, це і є критерій вибору. І якщо є вибір, то слід використовувати всі доступні і наявні знання для того, щоб серед можливих систем обрати таку, яка найбільше відповідає цьому критерію. Визначення при цьому основних рис економічної системи, яка забезпечить найвищі темпи економічного розвитку і зростання, не становить значної проблеми. Основні з них – це тривала макроекономічна стабільність або уникання нестабільності; достатні масштаби економічної свободи в умовах належно врегульованої правової системи або створення однаково рівнозначних умов свободи господарювання; приватна власність, і не стільки на основні фонди, скільки на право володіння та розпорядження результатами своєї праці; оподаткування на основі податкового потенціалу, у формі як співвідношення оподаткування і ВВП, так і податкової системи, простої та ефективної, яка стимулювала б продуктивне господарювання; дійові шляхи впровадження та регулювання економічних процесів нової моделі.

Чи достатньо цього? Найвагомішою причиною істотних розбіжностей в економічних показниках упродовж останніх років в Україні була різниця в якості економічної політики. Отже, суть проблеми полягає в тому, що ефективна економічна політика потребує надійної політичної ситуації. А надійна політична ситуація потребує залучення кожного громадянина, в тому числі найосвіченіших членів суспільства.

---

**Список використаної літератури**

1. Булгаков С.Н. Сочинения: в 2-х т. Т. 1. Свет невечерний / С.Н. Булгаков. – СПб., 1999. – С. 156.
2. Булгаков С.Н. Философия хозяйства / С.Н. Булгаков. – М.: Наука, 1990. – С. 152.
3. Большой энциклопедический словарь. – 2-е изд., дораб. и доп. – М., 1999. – 1456 с.

*Надійшло до редакції 11.03.09.*

## **МИССИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В ГЛОБАЛЬНОМ ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ**

*У статті розглянуто формування місії освіти у глобальному інформаційному суспільстві. Відзначається постійний вплив процесів глобалізації на суспільну свідомість, особистість та світову свідомість. Визначено головні складові становлення нового типу глобальної економіки інформаційної інтеграції держав, розвитку «електронного бізнесу», розповсюдження тотальних сітьових форм організації управління.*

*В статье рассмотрено формирование миссии образования в глобальном информационном обществе. Отмечается постоянное влияние процессов глобализации на общественное сознание, личность и мировое сознание. Определены главные составляющие становления нового типа глобальной экономики информационной интеграции государств, развития «электронного бизнеса», распространения тотальных сетевых форм организации управления.*

*The article considers the issues of educational mission in a global information society. Constant influence of globalisation processes on public and world consciousness and a person is represented. The article also defines key components of forming a new type of global economy of the information alliance of countries, the development of «electronic business», distribution of total network forms of management.*

**глобализация, мировое сообщество, информационное общество, электронный бизнес, информация**

Для выработки стратегии развития образования в глобальном информационном обществе прежде всего, конечно, необходимо более глубоко разобраться, что представляет собой данное общество. Для этого обратимся к сущности явлений глобализации и информатизации.

Обозначим наиболее характерные черты глобализации как социально-экономического процесса, которые вызывают интерес с позиции перспектив и проблематики развития образовательного института.

Глобализация является объективным процессом, продуктом перехода от индустриальной к постиндустриальной стадии социально-экономического развития и предполагает формирование основ единой общепланетарной цивилизации (говорят о ноосферно-космической цивилизации, предполагающей новое состояние биосферы Земли, перестройку ее и окружающего пространства под воздействием умственной и физической деятельности человечества).

Глобализация характеризуется растущей взаимосвязью и взаимозависимостью разных стран во всех сферах социальной жизни. В частности увеличивается взаимоувязка экономик различных государств, а мировое хозяйство становится все более единым и целостным на основе усиления открытости национальных рынков, углубления международного разделения и кооперирования труда. Мировая экономика становится единым рынком и производственной зоной с национальными и региональными секторами, а не простой совокупностью национальных экономик, разворачивающих взаимное экономическое сотрудничество [3].

---

Глобализация как процесс — это результат развития производительных сил и интернационализации всех сфер общественной жизни. Однако глобализация качественно отличается от интернационализации не только тем, что охватывает наиболее широкие сферы общественной жизни, но и тем, что обозначает переход к системе перерастания открытых национальных хозяйств в интегрированное мировое хозяйство. Возникают новые рынки на глобальном уровне, появляются новые инструменты (информационные системы), разрабатываются новые правила регулирования.

В этой связи глобализация, с одной стороны, чрезвычайно расширяет возможности различных стран, повышая их экономические возможности за счет использования преимуществ международной специализации (с точки зрения оптимизации использования мировых ресурсов), с другой — глобальные процессы значительно обостряют конкурентную борьбу, порождая манипулирование огромными финансовыми и инвестиционными ресурсами, оставляя многие страны за бортом общественного процесса. Наибольшие дивиденды от процессов глобализации получают промышленно и технологически развитые страны [7].

В то же время расширение рынков и усиление здоровой конкуренции посредством углубления специализации и международного разделения труда стимулируют, в свою очередь, рост производства как на национальных, так и на мировом уровнях. Экономия на масштабах и рационализация производства на глобальном уровне приведут к существенному повышению производительности труда, сокращению издержек и снижению цен. Совместно с распространением передовых технологий, а также усилением конкурентного давления в пользу непрерывного внедрения инноваций в мировом масштабе это должно обеспечить устойчивый экономический рост. Конечным результатом должно стать повышение общего благосостояния в мире.

В процессе глобализации отдельные нации и государства постепенно передают свои функции субъектов международных отношений и международного права внешнему контролю наднациональных органов (Евросоюз — в качестве примера). Межгосударственные границы и национальные суверенитеты начинают терять свое значение.

Нельзя вкратце не затронуть негативную сторону. Обладая огромным созидательным потенциалом, глобализация вместе с тем сопряжена с рядом опасностей для цивилизации, порождает новые риски и проблемы. Данные негативные аспекты также чрезвычайно важны для будущей системы образования, ведь ее роль в их преодолении незаменима.

Прежде всего нужно отметить, что конвергенция в области культуры и духовности приводит к унификации и уничтожению многих национально-духовных ценностей. Это чрезвычайно болезненный процесс, сопряженный со многими кризисными явлениями. К примеру, так называемая «массовая культура», имеющая выраженное деградирующее влияние, тем не менее, на данном этапе захлестнула почти всю планету [1; 7].

Взаимозависимость на экономическом уровне значительно повысила чувствительность экономики любой отдельно взятой страны к потрясениям в экономических системах других стран, а также к потрясениям в мировой экономике. Имевшие место мировые экономические кризисы — яркое тому подтверждение.

Колоссальных размеров достиг разрыв в экономическом развитии и уровнях доходов между наиболее богатыми и наиболее бедными странами. Указанный разрыв при этом продолжает увеличиваться.

Глобализация финансов становится причиной роста спекуляций, повышает риск системных сбоев. Крупнейшие транснациональные и многонациональные корпорации тяготеют к олигополии. Появляются также новые возможности для

криминальных групп в отмывании «грязных денег», для роста теневой экономики и т. п.

В менеджменте на глобальном уровне появились риски, которые еще недавно не возникали перед управляющими корпоративными и финансовыми структурами – риски в области производства, маркетинга, финансов, инноваций и т. п.

Развертывание процессов глобализации сопряжено с проблемами, которые сегодня принято называть глобальными проблемами. При этом многие из таких проблем порождаются, собственно, самой глобализацией.

В Большой энциклопедии Кирилла и Мефодия указано, что глобальные проблемы – это современные проблемы существования и развития человечества в целом: предотвращение мировой термоядерной войны и обеспечение мира для всех народов; преодоление разрыва в уровне социально-экономического развития между развитыми и развивающимися странами, устранение голода, нищеты и неграмотности; регулирование стремительного роста населения в развивающихся странах; предотвращение катастрофического загрязнения окружающей среды; обеспечение человечества необходимыми ресурсами – продовольствием, промышленным сырьем, источниками энергии; предотвращение отрицательных последствий развития науки и техники. Глобальные проблемы порождены противоречиями общественного развития, резко возросшими масштабами воздействия деятельности человечества на окружающий мир и связаны также с неравномерностью социально-экономического и научно-технического развития стран и регионов. Решение глобальных проблем требует развертывания международного сотрудничества [4].

Указанные сложности и проблемы как с объективной, так и с субъективной стороны тормозят и искажают продуктивный ход глобализационного процесса. Появляются даже силы и факторы, противостоящие последнему, начиная с движения антиглобалистов, заканчивая действиями правительств ряда стран, направленными на ограждение своих экономик от чрезмерной, на их взгляд, интегрированности в мировую систему. Однако отрицательные последствия глобализации – это, прежде всего, результат современного бурного развития и неподготовленности человеческого сообщества к его регулированию. Положительный потенциал глобализации огромен. Нужно только уметь им воспользоваться. Во всяком случае нужно четко отдавать себе отчет, что это объективный, закономерный процесс, альтернативы которому нет.

В этой связи важнейшими задачами образовательного института на сегодняшнем этапе и в ближайшем будущем является подготовка человека и человечества к жизни и деятельности в формате глобальной цивилизации. Не вызывает никаких сомнений то, что развитие процессов глобализации должно быть управляемым – только в этом случае можно рассчитывать на нейтрализацию негативных аспектов и использование положительного потенциала глобализации в целях общественного прогресса. Однако также не вызывает сомнений и то, что первейшим этапом такого управления является *изменение общественного сознания, переводение его на качественно новую ступень*: ступень, связанную с пониманием, что планета – наш общий дом, что она – лишь крохотная песчинка, причем довольно хрупкая, в бесконечном космическом океане, освоение которого человеком только начинается; ступень, на которой люди должны осознать, что они равны, независимо от цвета кожи и т. п., и должны быть едины; ступень, где духовный мир человека будет доминировать над материальным, а духовное совершенствование человека и человечества станет главной интенцией развития. *Вывести личность и общество на такой уровень мироосознания – суть миссии образования современного и предстоящего этапов* [6].

Обращая вектор исследования к наиболее характерным чертам и особенностям информационного общества, можно отметить следующие важные моменты:

---

– Становление нового типа экономики, в которой информация и информационные технологии становятся важнейшими факторами обеспечения социально-экономического развития как на государственном, так и на планетарном уровне экономических систем. Формирование и стремительное развитие рынка информации и знаний – значительный рост спроса и предложения информационно-интеллектуальных продуктов и услуг.

– Информационная интеграция государств, народов и различных регионов планеты. Формирование единого мирового информационно-коммуникационного пространства. Исчезают географические и геополитические границы государств, в системах информационных сетей происходит столкновение и ломка законодательств разных стран.

– Интенсивное вытеснение человека из непосредственного производственного процесса вследствие автоматизации и роботизации производства. Сегодня в развитых странах в производственных отраслях занято менее 20% работающих. Ещё в середине XX в. их количество составляло 50%. Как следствие – резко изменяется структура занятости. Рабочие места создаются преимущественно в сфере производства, обмена, распределения и потребления различного рода информации. В связи с этим не только резко изменяется состав профессий, востребованных рынком, но и значительно повышаются требования к профессионально-квалификационному уровню работающих [2].

– Развитие «электронного бизнеса», уход в виртуальное пространство многих видов профессиональной деятельности. Создание виртуальных предприятий, университетов, офисов и т. п. Пространство и время перестают быть сдерживающими факторами для организации многих видов работ. Многие люди начинают работать посредством информационно-коммуникационных технологий не выходя из дома.

– В экономике появляется новый сектор, связанный со сбором, обработкой, хранением и передачей информации, который наряду с традиционными элементами (библиотеки, архивы и т. п.), включает в себя множество серверов, вычислительных центров, баз данных, локальных сетей, индивидуальных компьютеров, а также информационных каналов и коммуникационных систем. Этот информационный (четвертый в ряду: сельское хозяйство, промышленность, сфера услуг) сектор экономики в информационном обществе становится доминирующим.

– Тотальное распространение сетевых форм организации и управления. Это прежде всего затрагивает государственное и надгосударственное социальное управление, общественные и гражданские институты, бизнес, науку и образование. Сетевые формы управления и координации имеют очень высокий потенциал, однако требуют такой же высокой самоорганизации и внутреннего мотивирования.

– Мощная информационно-технологическая поддержка гражданских и социальных институтов, которые становятся важнейшими субъектами управления во всех сферах и на всех уровнях функционирования социума.

– Создание эффективной системы обеспечения прав человека на свободное получение, распространение и использование информации как важнейшего условия демократического развития. Каждый член общества имеет возможность своевременно и оперативно получать с помощью глобальных информационных сетей полную и достоверную информацию любого вида и назначения из любого государства, находясь при этом, практически в какой угодно точке географического пространства. Реализуется возможность оперативной, почти мгновенной коммуникации каждого члена общества как с каждым и каждого со всеми, так и определенных групп населения с государственными и общественными структурами, вне зависимости от места пребывания на земном шаре. Увеличивается возможность людей участвовать в процессе принятия политических решений

---

и следить за действиями правительств. Трансформируется также роль СМИ, углубляется их дифференциация по формам создания и распространения информации [2; 7].

– Новые методы обработки информации дают возможность эффективно использовать знания, накопленные всем человечеством за всю его историю. Трансформация средств накопления и хранения информации, переход к автоматизированной форме ее обработки имеют для цивилизации последствия, сопоставимые лишь с последствиями появления языка или книгопечатания.

– Массовое производство и внедрение во все сферы относительно недорогих, надежных и в то же время мощных и быстродействующих компьютеров многократно повышает эффективность всех форм общественно необходимого производства, что, в свою очередь, является устойчивым базисом для непрерывного повышения качества жизни и благосостояния людей.

Анализируя наиболее характерные аспекты информационного общества, нужно также подчеркнуть, что оно представляет собой не просто приход постиндустриального общества, а подразумевает создание нового социального образа жизни, являющегося результатом «второй индустриальной революции».

Бесспорно, в информационном обществе не все так гладко, как может казаться на первый взгляд. Так же, как процессы глобализации и любые другие масштабные социальные изменения, информатизация общественной жизни таит в себе скрытые опасности и проблемы.

Наиболее существенной угрозой, особенно в переходном периоде, является разделение людей на имеющих информацию, умеющих обращаться с информационными технологиями и не обладающих такими навыками. Пока информационные ресурсы и информационно-коммуникационные технологии будут оставаться в распоряжении небольшой социальной группы, сохраняется угроза существующему механизму функционирования общества.

Неравномерность развития стран и народов на планете предопределяет и их неравномерное вхождение в информационное общество. Информационный разрыв между странами – в плане обладания информационными ресурсами – огромен. В эпоху, когда именно информация, знания предопределяют темпы социально-экономического развития, информационный разрыв еще больше усугубляет и увеличивает экономическую и социальную пропасть между богатейшими и беднейшими странами.

Возникает опасность втягивания человечества в новый тип войны – войну информационную, которая в качестве своей основной тенденции развития учитывает всевозрастающее значение информационного континуума, связанного с целенаправленным использованием информации для проведения военных действий. Причем такая война может иметь как внешнюю, так и внутреннюю направленность, выражающуюся в использовании информационного оружия для решения конкретных политических задач правящей элитой [4].

Существенной опасностью, сопряженной с вышеуказанной, является возможность появления эффективных технологий и новых средств воздействия на психику людей, управления коллективным поведением, а также зомбирования (программирования поведения, деятельности) людей и отдельных социальных групп. Есть также огромный риск разрушения института частной жизни. Невозможно возрастают возможности технического контроля за личной жизнью человека, что создает для групп и структур, стремящихся к доминированию в управлении обществом, огромные соблазны.

Перечень потенциальных возможностей и угроз, привносимых процессами информатизации и переходом к информационному обществу, безусловно, можно продолжать очень долго. Это предмет многих масштабных исследований, которые проводятся в данной области сегодня и будут проводиться в обозримом будущем. Мы же рассматриваем основные черты информационного общества

---



для того, чтобы осмыслить, каким образом и по каким направлениям будет трансформироваться образовательный институт, его новые функции и задачи, сущность и специфику информатизации образования, а также возможности, которые открывает перед образованием применение новейших информационно-коммуникационных технологий.

Прежде всего перед образовательным институтом возникает задача отработки и трансляции нового типа культуры – культуры информационной. Она должна быть органически вплетена в живую ткань общечеловеческой культуры, культуры гражданского общества и т. д. Как мы отметили немногим ранее, процессы информатизации затрагивают все без исключения аспекты жизни общества, изменяя социальные взаимоотношения и институты, начиная с экономики и заканчивая частной жизнью. Несомненно, это кардинальным образом модифицирует совокупную культуру.

Функция социальной и культурной трансформации является прерогативой современного института образования. В рассматриваемом контексте данную функцию необходимо направить в русло *окультуривания информатизации общества*. Информатизация действительно может быть сопряжена с деструктивными явлениями и порождать флуктуации, выражаясь языком синергетики, способные привести общественную систему в весьма неустойчивое состояние и к регрессивным процессам. Чтобы этого не произошло, необходимо бережно возвращать новую культуру, культуру информационной цивилизации.

Вращивание такой культуры – задача всего общества, однако в авангарде должен выступить все-таки образовательно-научный институт. Практически данная задача реализуется посредством научных исследований, научных достижений и открытий, осуществляемых в рамках научно-образовательных структур. Способствуя научному прогрессу, они вносят существенный вклад в обогащение и расширение культурного наследия общества. Сегодня для всех развитых стран характерна интеграция науки, высшего образования и производства. Университеты все в большей степени становятся научно-исследовательскими центрами, выполняющими теоретические и прикладные исследования, экспериментальные разработки по заказу государственных ведомств и бизнес-корпораций. Результатом является не только ускорение научно-технического прогресса, но, по сути, формирование нового образа жизни, а значит, новой культуры [3; 5].

Следующей важной задачей является подготовка людей к жизни в информационном обществе, адаптация к информационной культуре. От человека требуются развитые интеллектуальные способности и умение быстро ориентироваться и функционировать в растущем информационном пространстве. Глобальный информационный мир, как уже отмечалось, стирает границы между государствами и народами, между различными сферами общественной и профессиональной жизни, переводит многие отношения и процессы в виртуальную среду. Общество за многие века не претерпело столько изменений, сколько сегодня претерпевает за несколько десятилетий. Человека нужно адаптировать к этому новому информационному миру. Задача образования усложняется тем, что изменения в общественных отношениях происходят очень быстро, поэтому без принципов опережения, без прогнозного моделирования качественное функционирование образовательного института в информационном обществе невозможно.

Человека нужно готовить и к встрече с будущим. Проблема футурошока – растерянности человека в океане быстротечных перемен, предсказанная футурологами еще несколько десятилетий назад, сегодня, особенно в развитых странах, встала в полный рост. В ситуации футурошока люди подобны черепашке из известного мультфильма, которая, выйдя из дома, все время возвращается назад, чтобы одеться соответственно погоде, но пока опять выбирается из дома, застает уже другое время года.

---

Необходим баланс между скоростью перемен в окружающей среде и ограниченной скоростью человеческой реакции. Восстановление такого баланса в рамках информационной цивилизации, с ее скоростями и переменами, – необыкновенно сложная, но, без преувеличения, жизненно важная задача института образования. Очевидно, понадобятся инновационные подходы и технологии, новые педагогические системы, обучение человека иным методам мышления и восприятия информации и т. п.

Следующей задачей образования является способствование нейтрализации информационного неравенства и информационных перегрузок. Информационное неравенство состоит в неравенстве к доступу и обладанию информационным ресурсом. Напомним, что в информационном обществе – это главный базисный ресурс, лежащий в основе получения всех благ. Таким образом, следствием информационного неравенства является неравенство возможностей касательно благ, доходов, власти и т. п. Уже сегодня оно отчетливо проявляется между странами западной и восточной цивилизаций, различными общественными слоями, профессиональными группами и т. д. Информационный разрыв достигает колоссальных масштабов и продолжает увеличиваться.

Однако, порождая некоторую проблему, социальный организм, в соответствии с законами диалектики, параллельно порождает и средства ее разрешения. Оптимизм внушает то, что новейшие информационно-коммуникационные технологии, используя глобальные сети, позволяют решить эту проблему, причем достаточно быстро и эффективно. Система образования должна активно включиться в такой процесс и применить имеющийся арсенал для обеспечения информационного равенства и баланса.

Информационные перегрузки также требуют новых решений. Количество информации на планете удваивается каждые несколько лет. По расчетам ученых за несколько последних десятилетий ее объемы увеличились в сотни раз. Информационные перегрузки затрагивают всех, от государственных органов и международных организаций до небольших предприятий и отдельных людей. Человек тонет в растущем море информации. Усложняются и повышают производительность информационные системы, но это не снимает проблему. К примеру, в Интернете появились сообщения, что ресурсы и компьютерно-вычислительные мощности NASA США не могут справиться с объемом поступающей информации и специалисты стоят перед дилеммой – либо просто выбрасывать часть получаемой информации, либо обрабатывать ее с огромным запаздыванием [2; 6].

Второй стороной медали является проблема информационных шумов. Львиная доля (по некоторым данным – более 90%) появляющейся информации не несет в себе ничего нового. Всего лишь несколько процентов из этого лавинообразно растущего потока сопряжено с новым знанием. Фильтрация и нахождение этого нового, его сохранение и умножение – важная задача человеко-машинных систем и социальных институтов, в т. ч. системы образования. При этом система образования должна подготовить человека к работе в условиях информационных шумов и перегрузок не только профессионально, но, главным образом, психологически и морально.

Высшие ступени информационного общества часто называют *обществом знания*, либо *научным обществом*. Именно ученые, люди знания в таком обществе будут играть основную роль в координации социальных взаимодействий и определении путей и механизмов развития, несомненно, с опорой на широкую сеть гражданских институтов. Одной из гарантий подобного положения дел в обществе будет являться то, что собственность на ключевые ресурсы – знания, в т. ч. метатехнологии, по сугубо технологическим причинам, неотделима от владельца, создавшего и поддерживающего их интеллекта. Поэтому настоящее богатство, в том числе экономическое, а главное, ресурс влияния для обеспече-

---

ния развития, будет находиться не у людей, владеющих деньгами, капиталом, а у людей, владеющих интеллектом, знанием, людей это знание продуцирующих [7].

*Интеллект из малоосязаемого, интуитивного инструмента управления должен сам стать объектом системного управления, превращаясь при этом в главный организационный ресурс.* Интеллект сможет рационализировать и оптимизировать множество процессов. В то же время нельзя не понимать, что, чем выше уровень применяемых технологий и, прежде всего, интеллектуальный уровень, тем выше должна быть степень развития самого человека, гармонии его взаимодействия с окружающей средой. Это предъявляет новые требования к личности: в ней должны гармонично сочетаться высокая квалификация и предельная компетенция в своей специальности, а также виртуозное владение техникой и технологией с огромной социальной ответственностью и высокими нравственными общечеловеческими ценностями. В этом случае интеллект индивидуальный и общественный (а в будущем наверняка также и искусственный) не только сможет служить защитой от потенциальных опасностей, скрытых в недрах информационного общества, – информационных войн, разрывов и т. п., но и будет способен стать надежной опорой устойчивого планетарного развития, общечеловеческой безопасности, платформой для взращивания новой цивилизационной этики и морали, новых форм цивилизационного прогресса.

Вышеуказанные процессы влекут необходимость кардинальной перестройки системы образования, которая, с одной стороны, должна обеспечить растущую интеллектуализацию труда и поспевать за колоссальными темпами перемен, привносимых информационным обществом, а с другой – обеспечить «мягкую посадку» при социально-культурном и духовном вхождении человека и человечества в информационную цивилизацию.

#### Список использованной литературы

1. Буяльська Т. Гуманізація освіти – вичерпане гасло і (не) виконане завдання? / Т. Буяльська // Освіта. – 2006. – 21–28 червня. – С. 4–5.
2. Згуровський М.З. Загальні тенденції розвитку інформаційного суспільства в глобальному контексті: трансформація світового устрою / М.З. Згуровський // Фонд «Інформаційне суспільство України». – К., 2004. – С. 69–77.
3. Лозовський Ю.А. Формування стратегії як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства / Ю.А. Лозовський // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С. 84–88.
4. Романенко М.І. Гуманізація освіти: концептуальні проблеми та практичний досвід: наукова монографія / М.І. Романенко. – Д.: Промінь, 2001.
5. Сучасна економічна освіта: Україна і Болонський процес / за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006. – 258 с.
6. Ходаков В.Е. Высшее образование: взгляд со стороны и изнутри. Втор. изд. / В.Е. Ходаков. – Херсон, 2006. – 342 с.
7. Шаронова Н.В. Про проблему створення інтегрованої системи управління освітою / Н.В. Шаронова, Є.І. Бобир // Харківська вища школа: методичні пошуки на рубежі століть: мат. наук.-метод. конф. – Х.: ХНУ, 2001. – С. 146–148.

*Надійшло до редакції 03.02.09.*

## **ПРИНЦИПЫ САМООРГАНИЗАЦИИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: СЛУЧАЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Статтю присвячено науковій проблематиці пошуку принципів самоорганізації стійкого розвитку світової економіки. Визначено поняття стійкого розвитку, розвитку суспільної системи, самоорганізації суспільної системи. Зроблено хронологічний аналіз формування самоорганізаційної системи світової економіки.*

*Статья посвящена научной проблематике поиска принципов самоорганизации устойчивого развития мировой экономики. Определены понятия устойчивого развития, развития общественной системы, самоорганизации общественной системы. Выполнен хронологический анализ формирования самоорганизационной системы мировой экономики.*

*The article is devoted to the scientific issues of searching principles for the sustainable development of the world economy. The concepts of sustainable development, society system development and self-organisation of the society system are defined. The chronological analysis of the formation of the world economy self-organisational system is made.*

**мировая экономика, устойчивое развитие, общественная система, экономический потенциал, моделирование системы**

**И**нтерес ученых к проблеме экономического развития обострился во второй половине XX ст., когда возник резкий контраст между развитыми странами «золотого миллиарда» и странами третьего мира, которые были обозначены как развивающиеся страны, или страны с развивающейся экономикой. Контраст в уровнях дохода стран мирового сообщества определил интерес ученых к анализу условий роста благосостояния нации и поддержанию этих условий на максимально длительном интервале времени. Необходимость такого анализа предопределила использование математического моделирования экономического роста. Первый значимый результат был представлен объединенной моделью Харода–Домара, основанной на изменении основного параметра экономики, влияющего на экономический рост, – размера инвестиций. По мере увеличения понимания влияния человеческого капитала, технологий и роста населения на экономический рост задача оптимального экономического роста получила развитие в виде модели Солоу и Солоу–Свана, где использовалась функция Кобба–Дугласа. В модель также вводится рост технологий и населения, что влияет на основной параметр экономического роста – капиталовооруженность одного рабочего, чем определяется эффективность труда, т. е. темп роста экономики [1].

Далее появились модели экономического роста Рамсея, Брауна, Ромера, модели технологических изменений, двухсекторная модель Узавы–Лукаса, Шумпетерианские модели эндогенного роста [2]. С помощью этих моделей исследовалось влияние на экономический рост таких факторов, как: челове-

---

ский и физический капитал, технологические изменения, диффузия технологий, миграция и рост населения, загрязнение окружающей среды. Кроме того, американским экономистом Ростоу были введены условия долговременного устойчивого роста. Работы С. Кузнеца стали основой дальнейшего развития понимания устойчивости экономического роста. По С. Кузнецу, устойчивый экономический рост – это процесс увеличения производительности национальной экономики, который должен превышать рост населения на максимально возможном интервале времени. Таким образом, усилия экономической теории XX в. были направлены на всесторонний анализ условий, обеспечивающих длительный экономический рост. Так сформировалось представление о том, что экономическое развитие – это необходимость поддерживать экономическими методами равновесное состояние экономики максимально длительное время.

Практически все эти подходы, выраженные математическими моделями экономического роста, не нашли своего качественного применения в экономиках развивающихся стран и позже, во второй половине 80-х и 90-е гг. XX в. для анализа экономического поведения стран с переходной экономикой.

Были осуществлены подходы к формированию моделей экономического развития, в том числе учитывающие структурные изменения в экономике. Например, двухсекторная модель А. Льюиса, позднее расширенная и формализованная Дж. Феем и Г. Ранис, модель Ченери и др. [3].

Эти модели и связанные с ними теории были направлены на анализ развивающихся экономик стран третьего мира и основывались на опыте анализа стран с развитой экономикой.

Далее разработка теории устойчивого экономического развития пришла к базовому формальному утверждению, широко принятому в мире как категория, которая определяется следующим образом: «Устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности нынешних поколений и не ставит под угрозу возможности потребления будущих поколений» (WCED, 1987) [4].

Соответственно, базовая категория устойчивости имеет следующую формулировку: «Устойчивость – это упорядочение технических, научных, экологических и экономических социальных ресурсов таким образом, что результирующая система может поддерживаться в состоянии равновесия во времени и пространстве» (WCED, 1987) [4].

Эти категории являются результатом работы комиссии Г. Брундтланд.

Таким образом, категории «устойчивое экономическое развитие» и «устойчивость» вышли из среды анализа условий оптимального экономического роста, базируясь на постулате необходимости превышения роста национального производства по отношению к росту населения. Но сегодня нет хорошо обоснованного ответа на вопросы: «Почему эти модели не дали практического результата в странах с развивающейся и транзитивной экономикой? Что не учитывают существующие модели экономического роста? Почему существующие модели развития не адекватны изменениям, происходящим в большей части экономик стран мира?».

### **Общесистемный подход к теории устойчивого экономического развития**

Очевидно, что причина неадекватности существующих моделей экономического развития реальным изменениям в экономической жизни заключается в самом подходе к пониманию смысла категорий «развитие», «устойчивость», «устойчивое развитие». Необходимо точное понимание содержания этих категорий, основанное на адекватном математическом аппарате из естественных наук.

Анализ показывает, что модели экономического роста и основанные на этом подходе модели развития «не работают» на длительных интервалах време-

ни и в экономиках стран с неустойчивой (переходной) политической системой. Отсутствие институтов реализации стратегий экономической политики, основанной на применении существующих моделей экономического роста, обрекает на неудачу попытку создать качественные экономические изменения в обществе на любых интервалах времени.

В соответствии с подходами Н. Кондратьева, Шумпетера в современной научной мысли есть многочисленные работы по моделям циклического экономического роста. Из них становится ясной ограниченность во времени классической и неоклассической моделей экономического роста, которые описывают только один из этапов в циклическом развитии – равновесия или стадию экономического роста [5]. Модели циклического экономического роста также не являются существенным инструментом анализа процесса экономического развития.

Общая теория систем и теория информации предлагают иной подход к качественному пониманию явления экономического развития. Развитие рассматривается как процесс накопления структурной информации, повышающей уровень организации системы. С позиции общей теории систем, развитие – это смена состояний системы на длительном интервале времени. Каждое состояние системы характеризуется структурно и количественно.

Таким образом, в процессе развития системы происходит смена структурной и количественной характеристик, что показывает эволюцию структуры самой системы, адаптирующую последнюю к воздействию внешней среды. В экономической системе давление среды – это рост численности населения и ограниченность природных ресурсов. Адаптация системы происходит за счет накопления структурной информации, что повышает устойчивость на основе увеличения количества организации системы.

Из сказанного ясно, что модель экономического развития должна включать в себя параметр, характеризующий структуру экономической системы в плане условий, правил взаимодействия экономических агентов между собой. А численные решения такой модели должны показывать эволюцию этой структуры, обеспечивающую устойчивость общественной системы на длительном интервале времени в плане поддержания ее целостности. Такой структурой для общественной системы является политическое устройство и монетарная система.

Таким образом, категория «устойчивость» также приобретает новое содержание. В теории устойчивости, которая берет свое начало с работ Пуанкаре и Ляпунова, существует правило ответа на два ключевых вопроса:

- Что именно мы исследуем на устойчивость?
- Устойчивость относительно или в смысле чего мы исследуем [6]?

Из сказанного выше в контексте системно-информационного понимания устойчивого развития общественной системы можно утверждать следующее:

1. Мы исследуем на устойчивость процесс развития общественной системы, состоящей из политической и экономической подсистем, где политическая система – это структурная характеристика, а экономическая дает количественные показатели ее состояний.

2. Мы исследуем устойчивость в плане поддержания целостности общественной системы на длительном интервале времени относительно роста численности населения в условиях ограниченности ресурсов.

3. Устойчивое развитие общественной системы – это последовательная смена ее состояний на длительном интервале времени, направленная на поддержание устойчивости (в плане целостности) системы на основе реструктуризации ее связей – эволюции структуры системы. В математическом смысле может быть дано более строгое определение устойчивости общественного развития, основанного на наличии у общественной системы неопределенности поведения.

---

4. Устойчивое развитие общественной системы – это такое последовательное изменение состояний, где все вероятные траектории ее развития притягиваются к области устойчивых положений траекторий, определяемой набором аттракторов, характеризующих режим функционирования системы в данный отрезок времени.

4.1. Набор и структура аттракторов определяется качеством или типом политического устройства.

4.2. Устойчивое развитие – это такое движение экономической среды, где решение системы нелинейных дифференциальных уравнений, описывающих экономическое развитие в виде уравнения движения экономической среды, устойчиво по отношению к воздействию управляющего параметра.

### **Самоорганизация общественных систем**

Как известно, понятие самоорганизации в социальные науки пришло из физики, после открытия явления хаоса, посредством работ Г. Хакена, И. Пригожина и других ученых [7].

В естественных науках самоорганизация – это самостоятельное усложнение структуры системы в условиях сильной нестабильности среды с целью поддержания ее устойчивости по отношению к воздействию внешних факторов. Самоорганизация свойственна объектам как неживой, так и живой природы.

В случае общественных систем самоорганизация имеет несколько уровней:

1-й – это микроуровень – конкуренция между экономическими агентами за ограниченные ресурсы и блага, что приводит к оптимизации их рыночного распределения.

2-й – это макроуровень – самостоятельное формирование правил экономической игры между агентами по поводу распределения ресурсов и благ на основе политической подсистемы в форме оптимальной макроэкономической политики, что также поддерживает оптимальное распределение ресурсов и благ между экономическими агентами системы на длительном интервале времени.

3-й – это метауровень – самостоятельная реструктуризация институтов общественной системы, ее политического устройства, наблюдаемая в странах с переходной экономикой и называемая процессом трансформации.

Соответственно, первых два механизма самоорганизации реализуются в пределах устойчивого функционирования системы. Третий возникает, когда целостность системы находится под угрозой, т. е. устойчивость вышла за свои предельные значения.

Таким образом, постоянная оптимизация распределения ресурсов и благ между агентами системы – это основа для поддержания ее целостности на длительном интервале времени, она реализуется посредством самостоятельных действий экономических агентов системы на основе правил, заложенных в политическом устройстве т. е. посредством формирования и реализации макроэкономической политики.

### **Взаимосвязь самоорганизации и развития общественной системы**

Процесс формирования и реализации оптимальной макроэкономической политики, а также ее гибкая корректировка в случае ошибочности – это процесс накопления структурной информации на длительном интервале времени, поскольку система на основе обратных связей, заложенных в политическом устройстве, получает информацию о своем текущем состоянии, сравнивает его с предыдущим и на этой основе формирует управленческое решение в виде макроэкономической политики.

Таким образом, очевидным становится факт взаимосвязи самоорганизации и развития общественной системы, а также связь уровня самоорганизации и устойчивости системы в смысле ее способности оптимизировать макроэкономическую политику и реагировать на экономические и социальные деструктивные изменения.

Самоорганизация – это механизм развития общественной системы, где качество политического устройства определяет возможности общественной системы к устойчивому развитию, т. е. бесконфликтного перехода от кризиса к экономическому росту.

### Принципы самоорганизации и устойчивого развития

В основе устойчивого развития, нацеленного на поддержание целостности системы, в условиях роста населения и ограниченности ресурсов определяющую роль играют два закона:

1. Принцип минимума диссипации ресурсов системы, который формулируется следующим образом: «Каждое последующее состояние системы рассеивает меньше ресурсов, чем предыдущее. В экономическом смысле в каждом последующем состоянии общественной системы ресурсы распределяются оптимальнее, чем в предыдущем, что создает прирост экономического эффекта, компенсирующий увеличение давления среды». Принцип минимума диссипации, или минимума рассеивания, т. е. оптимизация распределения ресурсов для производства и благ для потребления, естественным образом уменьшает рассеивание ресурсов, т. е. процесс оптимизации, или реализации принципа минимума диссипации имеет направленность, обратную рассеиванию ресурсов – выпуску продукции ( $Y$ ).

Таким образом, сила  $F$  противодействия рассеиванию ресурсов системы, именуемая принципом минимизации рассеивания (диссипации) ресурсов, прямо противоположна экономическому росту, или росту выпуска продукции  $Y$  с коэффициентом  $k$ , который отражает структурные свойства системы – ее институтов (политической системы) производить полезную работу по оптимизации распределения ресурсов для производства благ для потребления, а также скорость реакции политической системы на неблагоприятные экономические изменения в форме коррекции структуры текущей макроэкономической политики и изменения ее направленности в случае ошибочности бесконфликтным путем через смену партии власти на оппозицию. Иными словами – это сила, отражающая величину самоорганизации общественной системы  $S$ . Что можно записать как:

$$S = -YK_s$$

где знак « $-$ » означает противоположность действия силы, компенсирующей рассеивание

$S$  – количество самоорганизации;

$Y$  – экономический рост;

$K_s$  – структурный коэффициент, отражающий полезность структуры системы по производству экономического эффекта в части оптимизации распределения ресурсов для производства и благ для потребления.

2. Закон сохранения экономического потенциала системы.

2.1. Экономический потенциал – способность системы производить экономический эффект.

2.2. Общественная система при переходе из одного состояния в другое в процессе социально-экономического развития сохраняет экономический потенциал неизменным, это означает что при переходе из одного состояния в другое в процессе экономического развития общественная система сохраняет



способность создавать экономический эффект и создает экономический эффект, необходимый и достаточный для поддержания устойчивости системы в плане сохранения ее целостности.

Экономический потенциал – это потенциальная способность экономической системы выполнить работу по производству экономического эффекта при переходе из одного состояния в другое в процессе экономического развития, необходимого и достаточного для обеспечения целостности системы или устойчивого развития в условиях возрастания численности населения и уменьшения исчерпаемых ресурсов

$$P_{(E1)} = P_{(E2)} = \text{const.}$$

Взаимосвязь устойчивого развития и самоорганизации представлены на рис. 1.

### **Математическая формализация устойчивого развития**

Из изложенного следует, что модель устойчивого экономического развития должна показать следующее:

- эволюцию структуры общественной системы во времени;
- граничные условия устойчивости системы;
- смену режимов функционирования системы.

Это особенно важно! Поскольку модели экономического развития, основанные на моделях экономического роста, показывают только один режим функционирования – адаптационный, соответствующий состоянию равновесия и экономического роста. Вместе с тем известно, что перестройка экономических связей, формирующих новую структуру и поддерживающих устойчивость, происходит во время кризисов, заложенных в природе экономического цикла, через бифуркационный режим функционирования.

Математический аппарат, который соответствует поставленным вопросам, уже достаточно давно создан для решения задач нелинейной динамики. Современная методологическая проблема применения нелинейных моделей в экономической теории заключается в том, что применяется математический аппарат дискретной динамики, где невозможно выделить структуру и показать ее эволюцию во времени. Это возможно выделить только на основе моделей нелинейных динамических систем с непрерывным временем.

### **Модель развития и самоорганизации мировой экономики**

Пример самоорганизации и развития сложной системы можно увидеть на основе изучения изменения состояний мировой экономики в интервале времени 1825–2035 гг.

В среде возрастающих конфликтных тенденций XXI в. становится очевидным, что существующие институты мировой экономики, регулирующие международный обмен ресурсами, не обеспечивают бесконфликтного развития человечества. Поэтому прогноз институтов, которые обеспечат бесконфликтное взаимодействие стран и на этой основе устойчивое развитие общественной системы «мировая экономика» XXI в., является весьма актуальной задачей.

Таковыми прогнозируемыми институтами являются система правил взаимодействия цивилизаций между собой в форме политической структуры общественной системы «мировая экономика» XXI в., основанная на коллективном договоре – общепланетной конституции, которая должна прийти на смену существующим наднациональным международным организациям. А также новая система международных валютно-финансовых отношений, которая закрепляется общепланетной конституцией.

Целеполаганием системы «мировая экономика» является поддержание собственного гомеостаза, или сохранение целостности человечества. Поддержание целостности глобальной системы в длительном интервале времени есть не что иное, как устойчивое развитие человечества. В системном смысле устойчивое развитие происходит в форме эволюции структуры системы или циклической реструктуризации. Наличие институтов, обеспечивающих компромиссную, бесконфликтную основу взаимодействия стран между собой в рамках мировой экономики, является необходимым, базовым условием устойчивого развития человечества в плане сохранения его целостности. Для формирования прогноза требуется определить условия, формирующие устойчивость общественной системы «мировая экономика» и граничные пределы устойчивости, которые должны обеспечиваться правилами взаимодействия стран, в рамках которых происходит устойчивое развитие.

Таким образом, прогноз – это определение будущей структуры общественной системы «мировая экономика», обеспечивающей устойчивое развитие человечества.

Определения условий устойчивости развития системы «мировая экономика» позволяют применить следующие методы:

- общесистемный подход, позволяющий вербально описать в упрощенном виде основные свойства системы «мировая экономика» и ее развитие с выделением основных характеризующих параметров;
- математическая формализация развития системы «мировая экономика» на основе выделенных характеристик как нелинейной динамической модели;
- проведение численного эксперимента на основе сформулированной математической модели, описывающей развитие мировой экономики;
- анализ результатов эксперимента, которые позволяют получить представление о следующем:
  - характере поведения системы «мировая экономика» в процессе развития;
  - основных свойствах системы, формирующих процесс развития и его устойчивость;
  - условиях функционирования системы, которые нужно реализовать, чтобы обеспечить устойчивость развития, в т. ч. в форме институтов, формирующих структуру системы «мировая экономика» в будущем.

### **Устойчивое развитие мировой экономики: системный подход**

В монографии «Самоорганизация мировой экономики: евразийский аспект» автором сформулирована концепция развития и самоорганизации общественной системы «мировая экономика» и сформирована ее модель [8]. Модель раскрывает основные характеристики как самой системы, так и ее развития, и имеет следующий вид (рис. 1).

Системное развитие рассматривается как процесс смены состояний системы. Каждое состояние системы обладает структурной и количественной характеристикой и выделенным интервалом времени, на котором сохраняется целостность структуры.

Модель развития мировой экономики описывает поведение системы в интервале времени 1825–2035 гг.

В основу модели положено представление о процессе развития как о накоплении структурной информации на основе механизма самоорганизации в результате борьбы двух противоположно направленных тенденций: организации и дезорганизации. Определенные структурные и количественные характеристики позволяют выделить три состояния системы «мировая экономика» в процессе ее развития. Первые два состояния реальные, третье – прогнозируемое. Структурной характеристикой для каждого состояния является система между-

---

народных валютно-финансовых отношений, функционирующая в выделенном интервале времени, и политическое устройство мировой экономики – наличие или отсутствие наднациональных институтов регулирования взаимоотношений рядовых агентов системы по поводу обмена ресурсами на основе международного разделения труда. Количественной характеристикой является прирост ВВП стран–участниц международного обмена ресурсами. За основу взяты страны, составляющие так называемую «триаду»: Европа – США – Япония, на долю которых приходится более 60% мирового товарооборота за рассматриваемый интервал времени.

Каждое состояние системы «мировая экономика» соответствует одному 70-летнему циклу развития. Каждый цикл объединяет в себе конфликтную и бесконфликтную фазы развития. Конфликтная фаза реализуется бифуркационным механизмом развития и низкими темпами роста ВВП, бесконфликтная – адаптационным механизмом развития и скачкообразным увеличением темпов роста ВВП. Каждая фаза цикла соответствует определенному периоду развития, которые сменяют друг друга, как и механизмы реализации развития.

**Под устойчивым развитием мы понимаем такое изменение состояний системы, которое обеспечивает ее целостность в длительном интервале времени на основе последовательного самостоятельного формирования новой структуры системы, адаптирующей ее к давлению среды: росту численности населения планеты и ограниченности ресурсов.**

Таким образом, мы имеем следующее описание развития системы «мировая экономика».

#### **Развитие и самоорганизация системы «мировая экономика»**

Согласно уже установленным критериям, анализируемый исторический период развития системы «мировая экономика» охватывает 1825–2035 гг.

На основании интервалов времени действия указанных систем международных валютно-финансовых отношений и количественных характеристик мы формируем временные границы существования трех состояний системы «мировая экономика» в процессе ее развития, т. е. определяем временные интервалы трех циклов и шести периодов развития системы «мировая экономика» (табл. 1).

Они выглядят следующим образом:

##### *Первое состояние*

I цикл развития системы «мировая экономика» – период функционирования системы золотого стандарта – 1825–1875–1895 гг.

1. Первый период I цикла развития системы «мировая экономика»:  
– отрезок времени 1825–1875 гг. Трансформационный период. Формирование системы золотого стандарта;

– действие бифуркационного механизма развития;  
– темпы роста мировой экономики – 1,5%.

2. Второй период I цикла развития системы «мировая экономика»:  
– отрезок времени 1875–1895 гг. Активное функционирование системы золотого стандарта;

– действие адаптационного механизма развития;  
– темпы роста мировой экономики – 2,6%.

##### *Второе состояние*

II цикл развития системы «мировая экономика» – период функционирования системы Бреттон-Вудса – 1895–1945–1965 гг.

1. Третий период II цикла развития системы «мировая экономика»:  
– отрезок времени 1895–1945 гг. Трансформационный период формирования системы Бреттон-Вудса;

– действие бифуркационного механизма развития;  
– темпы роста мировой экономики – 1,8%.

Таблица 1

## Временные интервалы развития системы «мировая экономика»

Состояние системы «мировая экономика»	Временные интервалы, гг.	Периоды функционирования, гг.	Структурная характеристика состояния	Механизмы реализации развития	Количественная характеристика. Темпы развития, %
I	1825–1895	I 1825–1875	Функционирование системы международных валютно-финансовых отношений золотого стандарта	Бифуркационный	1,5
		II 1875–1895		Адаптационный	2,6–3
II	1895–1965	III 1895–1945	Функционирование отношений Бреттон-вудской системы международных валютно-финансовых	Бифуркационный	1,8
		IV 1945–1965		Адаптационный	5
III	1965–2035	V 1965–2015	Функционирование Ямайской системы международных валютно-финансовых отношений	Бифуркационный	3,4
		VI 2015–2035		Адаптационный	прогноз 8–9

2. Четвертый период II цикла развития системы «мировая экономика»:

– отрезок времени 1945–1965 гг. Активное функционирование системы Бреттон-Вудса;

– действие адаптационного механизма развития;

– темп роста мировой экономики – 5%.

*Третье состояние*

III цикл развития системы «мировая экономика» – период Ямайской системы – 1965–2015–2035 гг.

1. Пятый период III цикла развития системы «мировая экономика» – период трансформации системы международных валютно-финансовых отношений и формирование ее новой структуры:

– отрезок времени 1965–2015 гг.;

– действие бифуркационного механизма развития;

– темпы роста мировой экономики – 3,4%.

2. Шестой период III цикла развития системы «мировая экономика» – прогнозируемый, период активного функционирования новой системы международных валютно-финансовых отношений:

– отрезок времени 2015–2035 гг. (прогнозируемый);

– действие адаптационного механизма развития;

– темпы роста мировой экономики – 8–9% (прогнозируемые).

На основании выделенных состояний системы строим модель самоорганизации и развития мировой экономики (рис. 1).

Устойчивое развитие мировой экономики – нелинейная динамическая система

Вышеизложенная модель развития и самоорганизации системы «мировая экономика» позволяет сделать следующие заключения о свойствах исследуемой системы.

В основе развития системы лежат два противоположно направленных процесса, являющихся ее изначально природным свойством: диссипация – рассеивание ресурсов и принцип минимума диссипации – рассеивания, которое выражается оптимизацией распределения ресурсов для производства и благ для

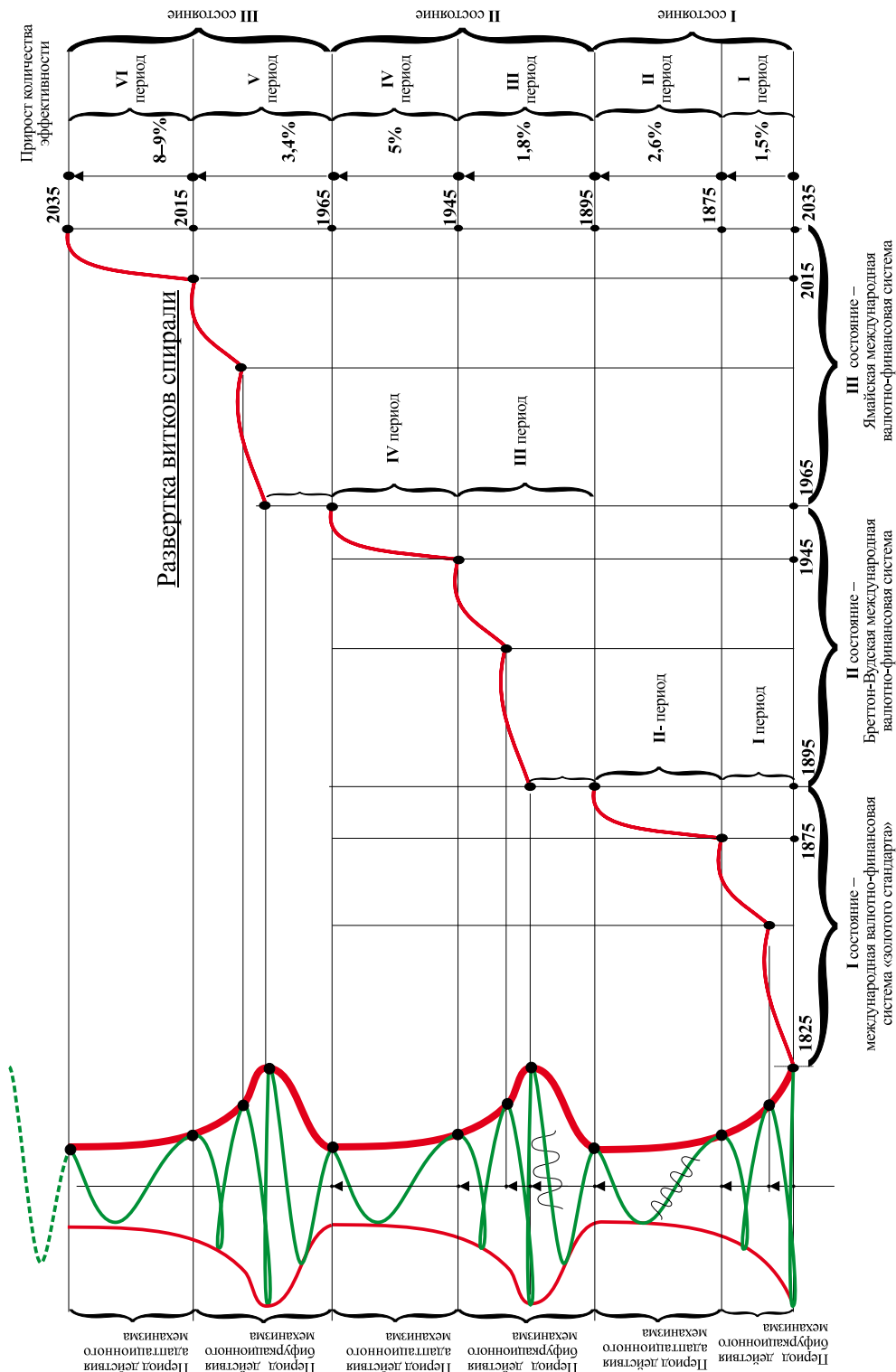


Рис. 1. Модель самоорганизации и развития общественной системы «мировая экономика» за период 1825–2035 гг.

потребления на основе существующих договорных правил взаимодействия – институтов. Фактором, порождающим динамику, является рост численности населения в длительном интервале времени. Природное свойство системы – диссипация ресурсов выражается производством и неограниченным потреблением благ в условиях ограниченных ресурсов для их производства, предопределяет необходимость самостоятельного формирования структуры системы для обеспечения эффективного распределения ресурсов для производства и благ для потребления, т. е. самоорганизацию. Природное свойство системы – неравновесность также порождается этими двумя противоположными трендами.

Свойством рассеивания и минимизации рассеивания ресурсов обладают все иерархические типы общественных систем: отдельно взятая страна, региональная и глобальная системы. Наблюдается фрактальная симметрия основных свойств общественной системы «мировая экономика». Развитие системы происходит циклично с интервалом около 70 лет. Каждый цикл развития проходит через конфликтный (50 лет) и бесконфликтный (20 лет) этап, реализуемый бифуркационным и адаптационным механизмами развития соответственно. На этапе действия бифуркационного механизма развития реструктурируются старые и формируются новые связи системы, что сопровождается снижением количественного показателя развития. На этапе действия адаптационного механизма развитие происходит бесконфликтно и сопровождается скачкообразным ростом количественного показателя. Каждый цикл развития соответствует одному состоянию системы. Каждое последующее состояние системы обладает более сложной структурой и более эффективно с экономической точки зрения, чем предыдущее, что и обеспечивает целостность системы в условиях давления среды. Устойчивость имеет свои границы, в пределах которых происходит устойчивое развитие. Выход системы за пределы устойчивости вызывает крайне неравновесные состояния и неопределенность дальнейшего поведения системы, где одним из вероятных вариантов развития может быть глобальный конфликт и самоуничтожение человечества.

Вот почему поддержание устойчивости системы «мировая экономика» является основным условием сохранения ее целостности. *Расчет пределов устойчивости и условий поддержания системы в пределах рассчитанных границ является основной целью исследования поведения нелинейной динамической системы – развитие мировой экономики на основе моделирования и проведения численного эксперимента.*

Наблюдается самостоятельное усложнение структуры системы – самоорганизация как механизм реализации устойчивого развития на основе самопроизвольного усложнения структуры системы.

Таким образом, можно заключить, что система «мировая экономика» обладает рядом свойств, присущих нелинейной динамической системе, таких как открытость, неравновесность, диссипативность. Также система «мировая экономика» обладает свойством функционировать в двух различных режимах – бифуркационном и адаптационном, переходя из одного режима функционирования в другой в процессе развития, а также свойством самоорганизации. Основная функция системы – развитие, посредством которого реализуется ее целеполагание – сохранение целостности.

Основные свойства системы, порождающие развитие, это процессы рассеивания ресурсов – диссипация и минимизация рассеивания – принцип минимизации диссипации. Первый процесс выражается производством и потреблением, второй – оптимизацией ресурсов для производства и благ для потребления.

Целостность сохраняется благодаря поддержанию системы в границах устойчивого функционирования через процесс развития на основе существующей структуры системы, выраженной ее институтами.

---

### Формализация и моделирование развития системы «мировая экономика»

Система «мировая экономика» рассматривается как глобальная экономическая среда, где рядовыми агентами являются страны и их групповые объединения. Каждый агент обладает теми же свойствами, что и система в целом: открытостью, неравновесностью, диссипативностью, самоорганизованностью, реализующей принцип минимума диссипации; целеполаганием – поддержанием целостности через основную функцию – развитие. Развитие порождается противоположными процессами: диссипацией и оптимизацией – минимизацией диссипации ресурсов системы. Развитие реализуется через два типа механизма развития: бифуркационный и адаптационный.

Мы наблюдаем фрактальную симметрию всех основных свойств от глобальной системы к ее рядовому агенту.

Основную функцию системы – развитие мы рассматриваем как движение экономической среды. В рамках установленных основных свойств и характеристик системы мы решаем задачу устойчивости движения среды, или устойчивости развития глобального социума, опираясь на предположение о сохранении граничных пределов устойчивости системы.

На основе редукции и фрактальной симметрии основных свойств мы на первом этапе изучаем поведение и свойства абстрактной нелинейной динамической системы. На втором этапе моделируем и рассматриваем поведение конкретной системы «мировая экономика».

На основе выделенных свойств строим математическую модель нелинейной динамической системы – развитие мировой экономики, где:

- фазовые переменные – рядовые агенты (страны), обладающие свойством рассеивания ресурсов в форме производства и потребления, выраженным скоростью выпуска продукции  $Y$  и его показателем – экономической эффективностью  $E_y$ , а также свойством оптимизации ресурсов для производства и благ для потребления, выраженным величиной самоорганизации  $S$  и ее показателем  $K_S$  – структурным коэффициентом самоорганизации;

- пространство, которому они принадлежат, – фазовое пространство, или глобальная экономическая среда;

- основная функция – развитие, выраженное движением глобальной экономической среды.

Таким образом: рядовой агент системы может быть описан двумя фазовыми переменными ( $E_y$ ,  $K_S$ ) – соответственно фазовое экономическое пространство которому они принадлежат записывается так:

$$F = F(E_y, K_S, t),$$

где  $E_y$  – экономическая эффективность – **количественная характеристика** развития, параметр, характеризующий производительность системы – способность производить экономический эффект и диссипативность;

$K_S$  – коэффициент самоорганизации – **структурная характеристика**, параметр, отражающий экономическую полезность структуры системы и характеризующий минимизацию диссипации, или способность оптимизировать распределение ресурсов для производства и благ для потребления;

$t$  – время.

Развитие системы «мировая экономика» записывается в виде уравнения движения среды типа Бюргерса:

$$\frac{dY'}{dt} + Y' \frac{dY'}{dL_Q} = K_S \frac{d^2 Y'}{dL_Q^2},$$

где  $t$  – интервал времени, в котором исследуется система;

$Y'$  – выпуск продукта на исследуемом интервале времени (исчисляется в ВВП);

$Y' = \frac{dY}{dt}$  – скорость выпуска продукции, или экономический рост в исследуемом

отрезке времени (для дальнейшей записи уравнения принимаем  $Y' = G$  (growth));

$Y'' = \frac{d^2Y}{dt^2}$  – темпы экономического роста системы в исследуемом интервале

времени;

$L_Q$  – квалифицированный труд, создающий прибавочный продукт (численность населения в исследуемом интервале времени).

Количество самоорганизации  $S = Y'K_S$  – сила противодействия рассеиванию ресурсов системы, именуемая принципом минимизации рассеивания (диссипации) ресурсов, прямо противоположна экономическому росту, или скорости выпуска продукции  $Y'$  с коэффициентом  $K_S = S/Y'$ , который отражает структурные свойства системы – ее институтов (политической системы) – производить полезную работу по оптимизации распределения ресурсов для производства благ для потребления, а также скорость реакции политической системы на неблагоприятные экономические изменения в форме коррекции структуры текущей макроэкономической политики и изменения ее направленности в случае ошибочности бесконфликтным путем. Иными словами – это сила, отражающая величину самоорганизации общественной системы  $S$ .

Анализ уравнения показывает, что:

1. Уравнение содержит нелинейный член  $Y' \frac{dY'}{dL_Q}$ , т. к. квалификация труда

рядового агента является фактором, порождающим нелинейность, исходя из простого соображения  $Y' = Y'(L_Q)$ . Нелинейный член показывает свойство системы – диссипацию и отражает накопление структурной информации во времени, а также зависимость между скоростью выпуска продукта и изменением квалификации населения вместе с изменением его численности. Этот член отражает влияние накопления структурной информации на скорость выпуска продукции.

2. Уравнение содержит вязкий член  $K_S \frac{d^2Y'}{dL_Q^2}$ , который отражает способность

системы сопротивляться рассеиванию ресурсов, или реализовать принцип минимума диссипации ресурсов системы, т. е. оптимизировать их распределение на основе существующей структуры.

3. Уравнение показывает эволюцию структуры, что позволяет сделать прогноз.

4. Устойчивым решением данного уравнения будет ударная волна в силу наличия конкуренции двух противоположных тенденций: диссипации и затухания – минимума диссипации.

5. Уравнение показывает волновую природу экономических циклов.

### Модель развития системы «мировая экономика»

Модель записывается в следующем виде:  $\frac{dG}{dt} + G \frac{dG}{dL_Q} = K_S \frac{d^2G}{dL_Q^2}$ .

Управляющий параметр системы – экономическая эффективность  $E_y$ . Уравнение исследуется на устойчивость решения в зависимости от величины управляющего параметра. Требуется определить, при каких размерах управляющего параметра решение уравнения будет устойчивым. Также требуется определить, какой геометрический образ полученных решений уравнения будет соот-



ветствовать устойчивым состояниям. Для получения численного результата мы создаем алгоритм, программируем и проводим численный эксперимент.

Цели численного эксперимента:

1. Получить представление о количестве и свойствах аттракторов данной системы обоих режимов функционирования, которые она формирует в процессе развития. Аттракторы являются математическими образами установленных режимов функционирования. Смена режимов – переход функционирования от обычного к хаотичному (бифуркационному) показывает изменение количества и характера аттракторов. В случае системы «мировая экономика» аттракторами являются наднациональные институты, устанавливающие правила поведения агентов системы, уменьшающие неопределенность траекторий развития и тем самым поддерживающие устойчивость системы в математическом смысле описания. Таким образом, мы получим математическое представление об институтах, необходимых для поддержания устойчивого развития системы «мировая экономика».

2. Произвести численный расчет границ устойчивости движения среды, в рамках которых происходит развитие системы «мировая экономика».

3. Получить представление о характере изменения числа и свойств аттракторов системы для реализации поддержания граничных пределов устойчивости развития системы «мировая экономика».

4. Показать взаимосвязь устойчивого развития, самоорганизации и наличия граничных значений устойчивости исследуемой системы.

5. Показать эволюцию структуры исследуемой абстрактной социальной системы.

6. Показать эволюцию и сделать прогноз структуры международных валютно-финансовых отношений системы «мировая экономика».

7. Показать эволюцию структуры и сделать прогноз формирования основных институтов политической структуры системы «мировая экономика» в XXI в.

### **К проблеме действующего кризиса мировой экономики**

Из изложенного видно, что модель имеет прогнозный потенциал, который проверяется на основе численного эксперимента. В том числе и временная размерность циклической реструктуризации.

Очевидным является последовательное усложнение структуры международной монетарной и мировой политической систем с периодом 70 лет.

Мировая система в бифуркационный период своего развития с 1895 по 1945 гг. формировала новую структуру монетарных и политических отношений – систему Бреттон-Вудса, назначением которой было обеспечение экономического роста мировой экономики.

Бифуркационный период 1965–2015 гг. несет в себе такую же задачу, решение которой позволит мировой экономике развиваться устойчиво.

Если в предыдущем цикле развития мировой экономики решалась задача увеличения предложения мировых денег для возрастающего мирового производства, то на текущем этапе требуется решить другую основную задачу: обеспечить контроль за эмиссией мировых денег. Вместе с ней требуется изменить структуру мировых денег и мировых резервных средств.

В рамках решения этой чисто экономической задачи требуется решить другую не менее важную – политическую. Она заключается в формировании политического контроля за военными действиями основных регуляторов функционирования мировой экономики стран, формирующих более 50% мирового ВВП: США, ЕС и Японии.

Колоссальные расходы бюджетов этих стран на локальные военные действия в Ираке и в Афганистане, а ранее на территории бывшей Югославии и

в Кувейте существенно провоцируют необеспеченную эмиссию национальных валют, которые являются основой международных расчетов, и посредством этого обстоятельства провоцируют кризис во всей мировой системе.

Таким образом, на основе модели можно сделать два предварительных заключения:

1. Международная монетарная система усложнится за счет создания региональных международных монетарных систем, где отразятся все основные элементы глобальной монетарной системы.

2. Мировая политическая система должна будет прийти к необходимости создать общепланетную конституцию – коллективный договор (глобальный аттрактор), в рамках которого будут предусмотрены правила быстрого достижения компромиссов – общественного согласия по возникающим острым вопросам развития глобальной системы, включая ограничение военной активности любых стран мирового сообщества.

### Список использованной литературы

1. Barro Robert J. Economic growth. Second edition / J. Robert Barro, X. Sala-i-Martin. – London: The MIT Press, 2004.

2. Aghion Ph. Endogenous Growth Theory / Ph. Aghion, P. Howitt. – London: The MIT Press, 1998.

3. Todaro Michael P. Economic Development / P. Michael Todaro. – Moscow: Unity, 1997.

4. Melnyk L. Social and economic potential of sustainable development / L. Melnyk, L. Hens. – Sumy: University book, 2007.

5. Рыженков А.В. Модели циклического роста / А.В. Рыженков. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2003.

6. Филатов А.Н. Теория устойчивости / А.Н. Филатов. – М.: ЧКИ, 2003.

7. Prigogin I. Order out of chaos. Progress / I. Prigogin, I. Stengers. – Moscow.

8. Чистилин Д.К. Самоорганизация мировой экономики. Евразийский аспект / Д.К. Чистилин. – М.: Экономика, 2006.

*Надійшло до редакції 19.02.09.*

**НАУКОВІ ПОВІДОМЛЕННЯ**

УДК 008.001.7(100)

**М.В. БОРМОТОВА,**  
кандидат економічних наук,  
доцент Харківського національного  
економічного університету

**О.А. НЕБИЛИЦЯ,**  
аспірант Харківського національного  
економічного університету

---

**РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ  
У СУЧАСНОМУ СВІТІ**

*Розкривається роль інноваційної культури у сучасному світі. Визначено особливості формування інноваційної культури в Україні та шляхи її впливу на національну економіку.*

*Раскрывается роль инновационной культуры в современном мире. Определены особенности формирования инновационной культуры в Украине и пути ее влияния на национальную экономику.*

*Establishes the role of innovative culture in the modern world. The features of innovative Ukrainian culture formation and ways of its influence on its national economy are defined.*

**інноваційна культура, суспільство, інноваційний розвиток, творчий потенціал**

Ефективність діяльності суб'єкта господарювання багато в чому залежить від того, наскільки він адаптований до зовнішнього середовища, якою мірою гнучкі, рухливі його структури та колектив, наскільки вони здатні та сприйнятливі до нововведень. У багатьох організаціях з'являються опір та певні проблеми психологічного плану (неготовність, неспроможність і т. п.) щодо змін зовнішнього та внутрішнього характеру, і насамперед це стосується персоналу.

Незаперечним є те, що сучасний світ існує за правилами бурхливого інформаційного розвитку й не залишає суспільству іншого шляху до прогресу, ніж інноваційний. Інновації, які стають головним стратегічним ресурсом, ставлять перед Україною питання захисту національних економічних і культурних інтересів в умовах світових інноваційних перетворень. Це вимагає, передусім, ґрунтовного вивчення всіх аспектів інноваційної діяльності, зокрема становлення та формування відповідно до вимог часу та вплив на здійснення інноваційної культури.

Серед наукових досліджень, присвячених проблемі формування інноваційної культури, інтерес становлять праці таких зарубіжних та вітчизняних фахівців і науковців, як П. Друкер, В. Джелалі, Ю. Карпова, А. Ніколаєв, А. Грицанов, В. Носков, А. Кальянов, О. Єфросініна, Т. Давід, Р. Шелтон, Л. Федулова, В. Семиноженко та ін. У сучасній науковій економічній літературі практично відсутнє загально визнане уявлення про сутність інноваційної культури та її ха-

рактистику. Для вітчизняних учених-економістів це відносно нова категорія, що потребує однозначного логічного визначення інноваційної культури, її місця та ролі в інноваційній діяльності. Саме поняття «інноваційна культура» з'явилося у другій половині ХХ ст. і зазнало трансформації від розуміння його тільки як технології до власне «культурних» рис інноваційної діяльності та її суб'єкта – інноваційної особистості [1, с. 52].

Безсумнівно, інноваційна культура особистості набуває цілісності тільки у тісному взаємозв'язку з іншими видами культури, а саме: моральною культурою (на рівні регулятора прийняття інновацій), інформаційною (творення, обробка, зберігання, використання та поширення інформації), правовою (у галузі захисту інтелектуальної власності та правового забезпечення впровадження інновацій), організаційною, культурою міжособистісного спілкування та ін. [2, с. 459].

Значним надбанням сьогодення є зосередження наукових інтересів на особистісному рівні інноваційної культури у дослідженнях попередніх десятиліть простежується зацікавленість вчених інноваційною культурою як формою організаційної культури, що забезпечує економічний розвиток підприємств шляхом інноваційного розв'язання завдань.

Актуальність цього напрямку дослідження підтверджується також певними науковими подіями. Під егідою ЮНЕСКО в Москві (2001 р.) проходив Міжнародний форум «Інноваційна культура на зламі століть», який напрацював комплекс відповідних заходів [3]. Змісту та значенню інноваційної культури були присвячені доповіді представників різних галузей наукового знання і була проведена дискусія в Інституті стратегічних інновацій РФ. У концептуальному плані була розроблена та обговорена Національна хартія інноваційної культури, яку підписали діячі науки, культури, освіти, представники громадських та комерційних організацій Росії. У документі подано висновки та пропозиції щодо формування інноваційної культури суспільства. Хартію офіційно підтримали Комітет Ради федерації з науки, культури, освіти, охорони здоров'я та екології, Комітет державної думи з екології [3, с. 13].

В Україні жодних рішень, постанов з питань інноваційної культури не було ухвалено. Уперше у 2003 р. на законодавчому рівні в Україні інноваційну культуру було визнано серед пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та запропоновано розглядати її як складову інноваційного потенціалу [4].

Наступним кроком у цьому напрямку було проведення у Києві (2005 р.) наукової конференції «Ноосфера та інноваційна культура суспільства», де інтегральне поняття «інноваційна культура» обговорювалося представниками різних наук (філософії, педагогіки, філології, медицини, біології тощо). Була створена робоча група з представників різних галузей науки для розробки державної концепції інноваційної культури українського суспільства, діяльність якої продовжується лише в Інтернет-режимі [3, с. 15].

У Концепції інноваційного розвитку економіки України, розробленій за участю науковців Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, було передбачено спеціальний розділ «Формування сучасної інноваційної культури суспільства», де відзначено, що цей прогрес «потребує докорінної перебудови духовного поступу країни з метою його органічного включення в процес переходу вітчизняної економіки на інноваційну модель розвитку» [5, с. 217]. Мається на увазі приведення потенціалу і творчих здібностей особистості – її знань, умінь, рівня інтелекту і творчої активності, а також взаємовідносин у суспільстві – у цілісну систему, до предметних результатів діяльності людей: техніки, технологій, інформацій, норм права та ін.

На підставі загальної концепції інноваційного розвитку [6] Європейська Комісія чітко визначила пріоритетні напрямки державної політики у сфері еко-

---

номічного розвитку на основі інновацій та знань, а саме: 1. Створення інституції щодо стимулювання та заохочення інноваційної діяльності; 2. Створення інфраструктури інноваційної економіки та відповідного ефективно діючого механізму співробітництва. Підвищення культури патентування та ліцензування; 3. Розвиток гуманітарного капіталу випереджаючими темпами, і насамперед – це формування інноваційної культури.

Таким чином, визнано, що одна зі складових загальної концепції інноваційного розвитку Євросоюзу – це формування, відшліфовування інноваційної культури у суспільстві на постійній основі, і це є досить актуальним та вкрай необхідним для України. Питання актуальності становлення інноваційної культури та підвищення її рівня розглядаються на засіданнях ВР України.

Отже, інноваційна культура пов'язана, з одного боку, з розвитком і творчістю (інноваційне), а з іншого – з обмеженнями (традиції, цінності). Це судження підтверджується такими дослідниками, як Т. Давіла, М. Ейнштейн, Р. Шелтон: «Інноваційна культура є водночас і консервативною, і схильною до ризиків» [7, с. 89]. Творчість є необхідною складовою культури і основою будь-яких інновацій. Вона реалізується у породженні, створенні нового. Інноваційна культура вміщує в себе як творчі здібності, так і засоби обмеження: норми моралі, здатність прогнозувати наслідки нововведень, особисту відповідальність. Звідси виходить, що інноваційна культура виконує роль захисного фільтра для культури загальної.

#### Список використаної літератури

1. Андрущенко В.П. Організоване суспільство. Проблеми організації та суспільної самоорганізації в період радикальних трансформацій в Україні на рубежі століть. Досвід соціально-філософського аналізу / В.П. Андрущенко. – К.: ТОВ Атлант ЮЕмСі, 2006. – 502 с.
2. Грицанов А.А. История философии: энциклопедия / А.А. Грицанов. – Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом. 2002. – 1376 с. – (Мир энциклопедий).
3. Козлова О.Г. Інноваційна культура: сутнісні характеристики: монографія / О.Г. Козлова, Р.В. Миленкова. – Суми: СумДПУ ім. А.С. Макаренка, 2007. – 140 с.
4. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 32.
5. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / за ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 472 с.
6. Національна стратегія розвитку «Україна-2015» // [www. uf. org. ua u\\_uforum @ ukr. Net](http://www.uf.org.ua/uforum@ukr.net)
7. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура / А. Николаев // Наука та наукознавство. – 2001. – № 2. – С. 27–29.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## **СТАН РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ТА ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

*Присвячено аналізу розвитку роздрібної торгівлі в Україні та Дніпропетровській області. Розглянуто динаміку роздрібного товарообороту, кількості об'єктів роздрібної торгівлі і торговельних площ.*

*Посвящено анализу развития розничной торговли в Украине и Днепропетровской области. Рассмотрена динамика розничного товарооборота, количества объектов розничной торговли и торговых площадей.*

*The paper is devoted to the analysis of retail trade development in Ukraine and in Dnepropetrovsk region. Retail goods turnover dynamics and quantities of retail trade objects and trading areas are considered.*

**торгівля, регіон, товарообіг, торговельний об'єкт**

Оскільки сучасний ринок споживача функціонує в умовах світової кризи, то вплив продавців на споживачів, серед яких виділяється роздрібною торгівля, стає досить активним і наполегливим, що викликає незадоволення кінцевих покупців як основного фактора зовнішнього середовища. Серед категорій негативного впливу виділяються: високі ціни (формуються на базі високих витрат обігу); використання свідомої омани покупця шляхом різного роду гарантій, фальсифікацій споживчих властивостей тощо; продажів небезпечних чи неякісних товарів. Це викликає у відповідь процеси, що спричиняють необхідність формування соціально-відповідальної торгівлі, а саме: розповсюдження конsumerизму як громадського руху за розширення і захист прав покупців; інвайронменталізму як руху за охорону навколишнього середовища. Усе це породжує становлення нової моделі роздрібної торгівлі, яка, незважаючи на позитивну динаміку розвитку, має суттєві проблеми, пов'язані із сучасним негативним впливом на споживачів та особливостями функціональної діяльності, непослідовністю державної політики та низькою ефективністю системи регулювання.

У структурі споживання населення продовольчі й непродовольчі товари займають 75, послуги – 25%, однак торгівля задовольняє існуючі потреби населення лише на 50%. Відтак, товарооборот в цілому по Україні у 2 рази нижчий за обсяги особистого споживання населення.

Роль торгівлі у реалізації соціально-економічної політики, стабілізації реального сектора економіки, розширенні міжгалузевого та міжрегіонального обміну досить значна, оскільки вона забезпечує товарно-грошовий обмін у формі купівлі-продажу у величезних розмірах, а отже, пошуки шляхів стабільного розвитку і збільшення масштабів цього сектора економіки є надзвичайно актуальними.

Аналіз статистичних даних показує, що роздрібний товарооборот в Україні становив: у 2001 р. – 34417,0 млн грн, у 2002 – 39690,8, у 2003 – 49993,5, у 2004 – 67556,1, у 2005 – 94332,4, у 2006 – 129951,7, у 2007 р. – 178232,6 млн грн [1]. Приблизно такими ж тенденціями характеризується обсяг товарообороту в Дніпропетровській області.

---

Динаміка темпів зростання роздрібного товарообороту як основного показника роздрібної торгівлі за 2001–2007 рр. (рис. 1) дозволяє констатувати стійке зростання абсолютного рівня як в цілому по Україні, так і в Дніпропетровській області зокрема [2–4].

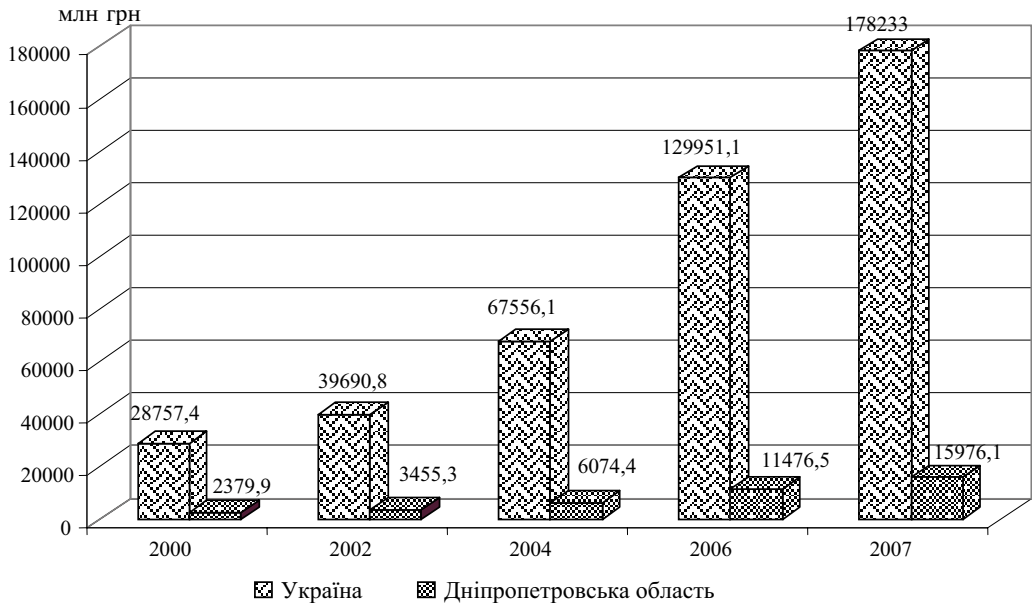


Рис. 1. Динаміка товарообороту в Україні та Дніпропетровській області, млн грн

Спостерігається тенденція до зростання роздрібного товарообороту на одну особу України. У 2007 р. цей показник дорівнював 3832 грн, де продовольчі товари займали 35, а непродовольчі – 65%. Найбільший обсяг роздрібного товарообороту в розрахунку на одну особу за регіонами становив: м. Севастополь – 4769 грн, Дніпропетровська область – 4684 грн, Харківська область – 4391 грн, Одеська область – 4174 грн [1].

Дослідження роздрібного товарообороту, кількості об'єктів роздрібної торгівлі і торгової площі на 10 тис. населення у Дніпропетровській області (рис. 2)



Рис. 2. Динаміка роздрібного товарообороту, кількості об'єктів роздрібної торгівлі і торгової площі на 10 тис. населення у Дніпропетровській області [1, 3]

свідчить про його зростання досить значними темпами, зокрема, при зменшенні кількості об'єктів роздрібної торгівлі та збільшенні торгової площі магазинів у розрахунку на 10 тис. населення.

Усе це створює для підприємств роздрібної торгівлі регіону умови розширення масштабів діяльності за рахунок збільшення споживання населенням товарів і послуг.

Така ситуація свідчить про якісні зміни в розвитку роздрібної торгівлі, що викликає необхідність більш детального дослідження її тенденцій. Роздрібні торговельні підприємства працюють у жорсткому конкурентному середовищі, яке несе в собі як ризики, так і можливості. Тому передусім такі ринкові суб'єкти повинні обґрунтовано обирати цільові сегменти і грамотно себе позиціонувати. Розробляючи стратегію, підприємства роздрібної торгівлі повинні враховувати тенденції, що виходять з результатів аналізу показників діяльності та скорочення життєвого циклу роздрібного продажу.

### Список використаної літератури

1. Статистичний щорічник України за 2007 р. – К.: Консультант, 2008. – 565 с.
2. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2005 рік. – Д.: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2006. – 526 с.
3. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2006 рік. – Д.: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2007. – 513 с.
4. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2007 рік. – Д.: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2008. – 535 с.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*



## РОЗГОРТАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

*Розглянуто динаміку розгортання фінансової кризи в Україні, аналізуються шляхи подолання кризи та зменшення впливу на головні макроекономічні показники.*

*Рассмотрена динамика разворачивания финансового кризиса в Украине, анализируются пути преодоления кризиса и уменьшения влияния на главные макроэкономические показатели.*

*Dynamics of the financial crisis expansion in Ukraine is considered; the ways of overcoming the crisis and reducing its influence on the main macroeconomic indicators are analyzed.*

**криза, національна економіка, макроекономічні показники, промислова продукція**

Фінансова криза, яку ми спостерігаємо зараз в Україні, стала одночасно і прогнозованою, і неочікуваною. Прогнозованою, оскільки перші її ознаки з'явилися ще в 2007 р., а неочікуваною через те, що дуже швидко перекинулася до України зі світових ринків.

Перший етап світової фінансової кризи розпочався у 2007 р. з падіння світових фондових індексів провідних банків та фінансових компаній, внаслідок чого спекулятивний капітал з ринків розвинутих країн почав перетікати на ринки країн, що розвиваються, у пошуках стабільних високих прибутків. У цей період Україна стала одним із світових лідерів зростання фондових ринків.

Другий етап стартував на початку 2008 р. зі зростанням цін на сировинні та енергетичні ресурси, які стали більш привабливими внаслідок падіння фондових ринків. Так, ціна на метал за першу половину року зросла приблизно на 80, а на нафту – на 30%. Приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіку за перше півріччя 2008 р. перевищив показник у 2,5 рази порівняно з попереднім роком [2].

Третій етап ми спостерігаємо зараз. Цей етап світової фінансової кризи розпочався серією банкрутств провідних світових фінансових компаній, наслідком чого стало поширення фінансової кризи на реальний сектор світового господарства, падіння попиту на світових ринках, обвал цін на сировинних ринках.

Починаючи із серпня 2008 р. в Україні спостерігається зменшення обсягів промислової продукції. Разом з тим політична та економічна нестабільність, посилення інфляційних процесів спричинили відтік іноземного капіталу. Український фондовий ринок поступово втрачає свої позиції. Вартість цінних паперів майже всіх підприємств знижується.

Усе це спричиняє різку девальвацію гривні. Курс гривні відносно долара до середини лютого 2009 р. зменшується майже вдвічі. Ситуація поглиблюється попитом на іноземну валюту викликаним необхідністю населення сплачувати кредити, оскільки близько 80% виданих кредитів є валютними [3].

Криза торкнулася практично всіх. Для України її наслідки вже зараз можна назвати катастрофічними: наш фондовий ринок звалився на 74,2%, металургія скоротила виробництво у два рази, національна валюта рекордно знецінилася. З початку року в загальний фонд державного бюджету надійшло лише 10% від

планового показника за січень, що на 400 млн грн менше, ніж за аналогічний період попереднього року. Також Міністерство фінансів заявило про січневий дефіцит Пенсійного фонду у 5,5 млрд грн [1].

Поки навіть поважні міжнародні організації не готові сказати, як надовго розтягнеться світова фінансова криза й хоч приблизно спрогнозувати її перебіг.

Для подолання світової фінансової кризи та недопущення руйнівного впливу на економіку України необхідне проведення структурних реформ у банківському секторі. Слабкість банківської системи відіграла ключову роль у поширенні кризових явищ на фінансовому ринку. Необхідно вживати заходи антикризового управління, проводити фінансове оздоровлення і рекапіталізацію банків, ліквідацію неплатоспроможних банків.

І найголовніше, українській владі необхідно об'єднати зусилля, оскільки без цього окремі зусилля для подолання фінансової кризи будуть неефективними.

### Список використаної літератури

1. Леонов Д.В. Фінансова криза та український бізнес / Д.В. Леонов // Цінні папери України. – 2008. – № 42. – С. 17–20.
2. У дзеркалі статистики: Економіка України за 2008 рік // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 13. – С. 8–9.
3. Майборода Т.Г. Як подолати фінансову кризу? / Т.Г. Майборода // Цінні папери України. – 2008. – № 42. – С. 25–26.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЦИВІЛІЗАЦІЇ В МЕЖАХ МЕТАСИСТЕМИ «НЕБО-ЗЕМЛЯ»**

*Подается обгрунтування організаційно-економічних перспектив розвитку цивілізації в межах метасистеми «Небо-Земля». Розглядаються суспільні і матеріальні відмінності у формуванні вказаної метасистеми.*

*Дается обоснование организационно-экономических перспектив развития цивилизации в пределах метасистемы «Небо-Земля». Рассматриваются общие и материальные отличия в формировании указанной метасистемы.*

*The organizational and economic prospects of the civilisation development within the «Sky-Earth» metasystem are given. Social and material differences of the specified metasystem formation are considered.*

**метасистема, цивілізація, світовий розвиток, мезорівень**

**В** умовах недостатнього дослідження енергії метасистеми «Небо-Земля» доводиться можливість розвитку цивілізації за моделлю зростання енергії інноваційної культури у взаємопов'язаних аспектах:

- форми існування людини та людської спільноти;
- розвитку типів культури;
- рівня суспільного розвитку і матеріальної культури.

Перспективи: збереження здобутків соціокультури, формування інноваційної культури, що пов'язується зі становленням знань стосовно розвитку науково-духовного простору, енергоінформаційного обміну та перетворенням біосфери в ноосферу [3].

Розвиток форм існування живих розумних істот цивілізації відбувається за їх стрімкої модифікації. Нині людина наділяє штучним інтелектом робота, клона, біосинтетичні організми. Поряд з цим існують різні необізнані форми. Очевидно, що онтологічний характер цих форм життя буде мати суттєвий вплив на суб'єктивну гідність людини з точки зору її вищості, довершеності і функціональної ролі у подальшому світотворенні над неособовим буттям перших. Можна очікувати, що наша цивілізація невдовзі збагатиться широким обсягом нової інформації, новими технологіями, новими способами комунікацій тощо. Сподіваємося, що людська спільнота і надалі буде тим генератором сил, які, задовольняючи реалізацію постулатів об'єктивізму, інтеракціонізму, автономізму, холізму, антропологізму і зумовлюючи процес гармонійного розподілу сфер діяльності і буття, забезпечать тривалість реального світу. Однак проблемним є екзистенційний вибір людиною свідомих інтенцій розвитку нових форм життя в рамках належного ставлення до моральних цінностей, автентичності, свободи волі. Екзистенційний розвиток цивілізації охоплює активну діяльність за індивідуальною, географічною та соціальною шкалами часу. Очевидно не всі нові форми життя будуть спроможні себе у них ідентифікувати і відповідно впливати

на зміну економічного та соціального розвитку, на гідне задоволення потреб еволюції, потреб органічного світу.

В основі розвитку цивілізації як історичного типу культури – духовна культура. Духовна культура робить свій вагомий внесок у створення ідеологічного фундаменту розвитку цивілізації і в епоху змін, хаосу і переходу на вищий еволюційний щабель стає єдиним консолідуючим мотивом стабільного соціального розвитку. Оскільки маємо в Європі східний і західний шляхи розвитку духовної культури, то, відповідно, і два способи формування ментальності людей Сходу і Заходу. На Сході розвиток цивілізації сумісний із стихійним колообігом природних явищ, на Заході – з історичним ходом подій.

Проте в просторі часу і науки вони сьогодні інтегруються за рівнем знань у раціональному, абстрактному, віртуальному світі та за їх пріоритетністю.

Пріоритетність духовного світу над матеріальним полягає у тому, що він виникає, підтримує і зберігає життєву енергію впродовж біосферних, стратосферних та ноосферних трансформацій. Тому, насичуючи духовний світ (за умови відповідного рівня суспільної свідомості) гармонією розподілу благ та енергії, людство завжди спрагне аури Божої присутності.

Зауважимо, що нині у світовому розвитку локальних цивілізацій (ісламська, конфуціанська, індуїстська, японська, християнська) у XXI ст. домінує християнська цивілізація. Однак боротьба протилежних тенденцій між монополістичними державами та створюваними регіональними системами впливу приводить до розвитку світових локальних цивілізацій як множини національних держав, що формують новий метарівень розвитку [2].

На певному рівні розвитку суспільної та матеріальної культури сучасна цивілізація зустрічається з викликами часу стосовно задоволення потреб соціокультурних середовищ, у яких визріває: наукове пізнання діяльності і її енергетичної сутності, структуралізм сфер впливу, інформаціологічність, синергетичність та їх гармонійне поєднання в процесі інноваційних економічних та екологічних трансформацій для входження у світ єдиної цілісної метасистеми «Небо-Земля».

Набуваючи рис суспільного організму, соціокультурні середовища інтегруються в єдину структуру (альтернативну до напрямку політичної глобалізації) функціональних зв'язків за мікро-, мезо1-, макро-, мезо2-, мега-, мезо3-, метаорганізаційними рівнями девоеволюції суспільної і матеріальної культури.

На даному етапі суспільної і матеріальної девоеволюції особливе значення надається триіпостасному мезорівню, що являє собою інфраструктурні інститути опосередкованого зв'язку. Їм властива ієрархічність аттракторного механізму магнітного притягування, завдяки чому потужність кожного організаційного рівня має відповідну циклічність інформаційного відновлення. У результаті, у філогенезі девоеволюції приходить усвідомлення когнітивної єдності холистського та інформаційного полів розвитку цивілізації. У центрі його – гомоабсолютно-духовний потенціал енергоінформаційного заряду впорядкованої взаємодії раціонального, абстрактного, віртуального світу, який реалізується за функціями: трансформації (когерентності перетворень), транскрипції (розпізнавання можливих параметрів перетворення), трансляції (взаємозумовленості соціокультурних середовищ пересилання інформації), реплікації (закономірному створення суб'єктивних та об'єктивних інформаційних відносин), реляції (незворотного повідомлення), комунікативності (взаємозв'язку сполучень) [1].

Враховуючи викладені перспективи розвитку цивілізації, допускаємо, що рушієм подальшого зростання суспільної і матеріальної культури стануть морально-ціннісні фактори за девізом акад. В. Вернадського: «Наука – велика екологічна сила».

---

**Список використаної літератури**

1. Аверинцев С.С. Западно-восточные размышления, или о несходстве сходного. Восток — Запад. Исследования. Переводы. Публикации / С.С. Аверинцев. — М.: Наука, 2004. — 409 с.
2. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV\_XVIII ст. / Бродель Фернан; пер. з фран. — К. : Основии, 1995. — 543 с.
3. Гальчинський А.С. Становлення суспільства пост-формаційної цивілізації: навч. посібник / А.С. Гальчинський. — К.: Вища шк., 2003. — 107 с.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## **YIELD MANAGEMENT ЯК СПОСІБ СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДАЖУ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ТА ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ АВІАКОМПАНІЙ**

*Розглядається застосування системи Yield Management для стимулювання продажу послуг авіакомпаній та збільшення їх прибутку. Досліджено переваги, які отримують підприємства при впровадженні цієї системи.*

*Рассматривается применение системы Yield Management для стимулирования продажи услуг авиакомпаний и увеличения их прибыли. Исследованы преимущества, которые получают предприятия при применении этой системы.*

*This paper analyses opportunities of applying Yield Management System in the airlines in order to promote their services and maximize their profits. The advantages of this system are studied*

**yield management, підприємство, фінансові результати, авіакомпанія**

Управління доходами – Yield Management (YM), також відоме як управління прибутком або ціноутворення в реальному часі, – оптимізаційна модель, заснована на прогнозуванні попиту для ринкових мікросегментів. YM – економічна техніка, спрямована на визначення найкращої цінової політики для оптимізації доходу підприємства на основі визначення поведінки попиту.

Цей метод ціноутворення викликав сплеск активності у сфері авіації на початку 80-х років ХХ ст. Він став вирішенням проблеми зіставлення попиту і пропозиції, запропонувавши диференційоване ціноутворення і системний контроль для кожної цінової категорії споживача. Усі учасники ринку лише виграли від впровадження цього методу: авіакомпанії збільшили валовий обсяг перевезень, тим самим збільшивши свої прибутки, а кінцеві споживачі отримали нижчі ціни при тому ж рівні обслуговування [1].

Успіх YM безпосередньо залежав від розвитку електронної комерції. Слід зауважити, що YM розвинувся на тлі впровадження електронних систем продажів у формі глобальних систем резервування (Sabre, Amadeus, Galileo, Worldspan). Глобальні системи резервування зробили можливим подати пропозиції авіакомпаній через розширену мережу туристських агенцій (майже 500 тис.). На цей час подібна ситуація складається зі світовою мережею Інтернет, яка забезпечує інформацією про послуги, можливості придбання і ціни не лише туристські агенції, але також мільйони кібер-споживачів (B2c) і тисячі корпоративних інтранет-мереж (B2b).

Таким чином, управління доходами виступає необхідним інструментом якщо не підвищення прибутковості, то, принаймні, виживання підприємства в умовах висококонкурентного оточення.

Методи управління доходами є оптимізаційною моделлю, заснованою на прогнозуванні попиту для ринкових мікросегментів.

Підприємства, на яких застосовується цей метод мають такі загальні риси:

– «швидкопсувні запаси» (тобто послуги або продукція, вартість яких обнуляється після дати виробництва; прикладом можуть служити всі незайняті місця в літаку, які мають нульову чисту вартість; це називається нульовим обігом фондів);

– продаж шляхом попереднього бронювання (продаж запасів або виробничих потужностей за деякий час до справжньої дати виробництва послуг);

– складна структура ціноутворення (оскільки попит і ціна гнучко змінюються відповідно до різних факторів, практикується диференційоване ціноутворення: при зниженні ціни додатковий прибуток генерується залученням сегменту клієнтів найбільш чутливих до зміни ціни; встановлення певних обмежень на ціни і квоти продажів за показником сегмент / ціна допоможе обмежити зниження частки клієнтів, чия чутливість до зміни ціни найменша);

– дуже низькі змінні витрати на одиницю послуг (від 0 до 20% від усіх витрат).

У фінансовому вираженні вживання методу управління доходами має такий результат: за незмінних навколишніх умов систематичне використання методу управління доходами може підвищити оборот в середньому на 7%, що може викликати дуже істотне збільшення обсягу доходів.

Метод управління доходами максимізував два джерела доходів: обсяг і ціну на одиницю послуг.

Для прибуткового заповнення потужностей багато авіакомпаній використовують складні системи ціноутворення, керовані автоматично за допомогою комп'ютерних систем. Подібні системи називаються «Системи управління прибутковістю» (Yield Management Systems – YMS, СУП). У цих системах використовуються такі методи ціноутворення, як знижки при ранньому бронюванні, обмеження на раннє бронювання, бронювання понад наявні місця. Треба відзначити, що попит при використанні СУП має дві основні характеристики [2]:

1) У період пікових навантажень попит може значно перевищувати пропозиції (обмежені потужності), сприяючи встановленню пікового ціноутворення.

2) В інший час пропозиція перевищує попит і багато потужностей використовуються лише частково. Враховуючи, що маржинальні витрати обслуговування додаткового пасажира вкрай незначні (при значних постійних витратах), основна мета СУП – протягом часу так змінювати ціну, аби максимально заповнити наявні потужності.

Ключовим моментом є знаходження оптимального балансу між завданнями максимального завантаження літака (а це майже неминуче означає запровадження знижок і дешевих тарифів) і здобуття максимального доходу (що може бути досягнуто продажем набагато меншої кількості дорогих квитків).

### Список використаної літератури

1. Брикхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Брикхем, Л. Гапенски. – Т. 2. – М: Эксмо, 1997. – 669 с.

2. Strategic Service Pricing and Yield Management // Journal of Marketing, Jan 99, Desiraju, Ramarao; Shugan, Steven M.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## **АУТСОРСИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

*Розглянуто застосування аутсорсингу для підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах економічної кризи. Сформовано алгоритм застосування аутсорсингу та його розвитку.*

*Рассмотрено применение аутсорсинга для повышения конкурентоспособности предприятий в условиях экономического кризиса. Сформирован алгоритм применения аутсорсинга и его развития.*

*This paper analyses outsourcing as a means of increasing enterprise competitiveness amid the economic crisis conditions. The algorithm of outsourcing application and its development is elaborated.*

*аутсорсинг, підприємство, рівень виробництва, валова продукція*

**Главное – не определить то, чем мы занимаемся.  
Главное – понять, чем мы не занимаемся...**

**Джек Траут**

Тема аутсорсинга, которая рассматривается в этой статье, не требует знаний разных школ менеджмента, сложных методических подходов в организации управления и в то же время является важной и достаточно проблематичной сегодня. Проблема в том, что и в Украине, и в России, предприниматели не желают делиться своим делом. Наши бизнесмены боятся сотрудничать, стремятся все делать самостоятельно, зарабатывая максимальное количество денег. Все это хорошо и нормально, пока компания находится на развивающемся рынке, который еще не заполнен и не поделен, пока никто еще не может оценить ее работу и сравнить с работой конкурента. Однако как только появляется конкуренция или, говоря военным языком, необходимость осваивать захваченную территорию, эта жесткая централизованная система управления теряет эффективность, поскольку на каждом отдельном участке стоят свои задачи и требуются особые подходы. На данном этапе актуальна необходимость в гибкости на местах, а не в четком выполнении или безоговорочной дисциплине [1].

В условиях Украины ряд предприятий в полной мере использует богатый арсенал аутсорсинга. Как пример можно привести трубные предприятия, входящие в сферу управления корпорации «Интерпайп». Например, на «Никотюб» на аутсорсинг выведены услуги по уборке территорий и производственных помещений. Для выполнения этих работ ежегодно проводится тендер среди клининговых компаний. Кроме того, что на сезонные работы по уборке территорий не отвлекается производственный персонал, существует еще реальный экономический эффект.

Рассматривая конкурентные рынки, все гуру менеджмента говорят приблизительно об одном и том же. Когда речь заходит о стратегиях и направлениях

---



развития компаний, руководители должны не столько понять, что делают их организации, сколько понять, чего они не делают. Только после того, как придет это понимание, компания может выносить что-либо на аутсорсинг. Другими словами, каждому следует заниматься своим делом, все остальное – отдаем на аутсорсинг.

Все компании по мере своего роста обрастают технологиями, функциями и компетенциями. Фокус внимания руководства должен быть направлен на ключевые виды деятельности – на то, что является действительно предметом деятельности компании. Всем остальным компания не занимается!

Мы говорим о том, что внимание руководству нужно сосредоточить на основном, базовом, ключевом виде деятельности компании. Всем остальным, как бы странно это не звучало, должны заниматься профессионалы. В действительности каждый человек в своей повседневной жизни использует аутсорсинг.

Можно выделить два подхода к аутсорсингу. Первый: часть своих работ компания выкидывает на рынок с тем, чтобы они стали самостоятельно зарабатывать деньги. Второй: компания уничтожает часть своих работ и покупает у других необходимую продукцию, которую ранее производила сама. (Пример – покупка клининговых услуг на трубном заводе «Никотюб».)

Другой удачный пример аутсорсинга – Никопольский завод ферросплавов «НЗФ», где объект социальной сферы завода – детский оздоровительный лагерь – передан в управление сторонней компании, которая берет на себя функции организации работы лагеря, а также набор персонала. Причем, как и в примере с трубным заводом, есть реальный экономический эффект.

В условиях кризиса аутсорсинг становится наиболее востребованным инструментом как для собственников предприятий с целью оптимизации бизнеса, так и для высвободившегося персонала, попавшего под сокращение [2].

Аутсорсинг – одна из немногих ниш, которой случившийся кризис на руку. Предприятия массово сокращают персонал, но от необходимости ведения бухгалтерии или кадрового учета им не отвертеться. Все эти функции можно отдать на аутсорсинг, т. е. переложить на плечи приходящих специалистов. Смекнув это, предприниматели быстро начали сколачивать небольшие фирмы, которые за умеренную плату готовы освободить бизнесменов от рутинных дел, как-то: начисление заработной платы или юридическое сопровождение при заключении договоров с партнерами.

В среднем аутсорсинговые компании работают с рентабельностью 30–40%. Регистрация бизнеса займет не более трех недель и обойдется в \$500–600.

Таким образом, кризисные явления в экономике Украины существенно повысят роль аутсорсинга в управлении предприятиями. Ужесточение конкурентной борьбы, попытки иностранных компаний увеличить сбыт своей продукции на украинском рынке, увеличение цен на энергоносители – далеко не полный перечень проблем, которые потребуют от украинских предприятий в ограниченные сроки оптимизировать свои затраты. И одним из основных направлений, решающих указанные проблемы, будет аутсорсинг.

#### Список использованной литературы

1. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 176 с.
2. Гаевая Ю. Бизнес «на вынос» / Ю. Гаевая // Власть денег. – 2008. – № 49, декабрь.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ

*Розглянуто питання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, застосування системного підходу щодо управління їх безпекою.*

*Рассмотрены вопросы инновационной деятельности машиностроительных предприятий, использования системного подхода относительно управления их безопасностью.*

*The issues of the machine-building enterprises innovative activities and system approach to their safety management are considered.*

**інновація, промисловість, інноваційна безпека, інноваційна модель**

Питання переходу України до інноваційної моделі розвитку вітчизняного виробництва привертає до себе дедалі більшу увагу науковців, політиків, представників практичного бізнесу. Створення належних стимулів для поширення інноваційної моделі економічної поведінки українського бізнесу стає одним із найбільш визначальних завдань економічної політики держави.

Інноваційна діяльність – процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розроблених проектів або впровадження інших науково-технічних досягнень у новий чи вже існуючий вдосконалений продукт, що реалізується на ринку; у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, а також у пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки.

Розглядаючи машинобудування як складну систему, раціональну багаторівневу ієрархічну структуру, слід забезпечити системно погоджене управління на стадіях проектування, виробництва, дослідження продукції машинобудування і раціональне управління створеною системою в процесі її експлуатації.

Характерними ознаками системного (комплексного) підходу до інноваційної діяльності машинобудівних підприємств є: одночасне охоплення проектуванням великої кількості завдань; максимальна типізація та стандартизація рішень; багатоаспектне уявлення про структуру інноваційної системи галузі як про систему, що складається з кількох класів компонентів, та відносна автономна їх розробка; ключова роль баз даних інноваційних характеристик; локальне впровадження та збільшення функціональних завдань [1].

Системний підхід до забезпечення інноваційної безпеки підприємств машинобудування характеризується такими принципами: *наявність кінцевої мети* – абсолютний пріоритет кінцевої (глобальної) мети; *єдність* – розгляд системи як цілого, так і сукупності окремих елементів; *зв'язність* – розгляд будь-якої частини разом з її зв'язками з оточенням; *модульна побудова* – корисно виділяти модулі в системі та розглядати її як сукупність модулів; *ієрархія* – корисно вводити ієрархію елементів та їх ранжування; *функціональність* – спільний розгляд

---

структури і функцій з пріоритетом функцій над структурою; *розвиток* – врахування змін системи, її здатність до розвитку, розширення, заміни елементів, накопичення інформації; *децентралізації* – поєднання рішень, які ухвалюються, та управління централізацією і децентралізацією; *невизначеність* – врахування невизначеностей та випадковостей у системі [2].

У 2007 р. науково-інноваційний потенціал підприємств машинобудівної галузі за кількістю підприємств, що реалізували інноваційну продукцію посідає друге місце у вітчизняній промисловості. Питома вага підприємств машинобудування в загальній кількості підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, становить 33,3% (табл. 1) [3, с. 170].

Таблиця 1

**Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію,  
за видами промислової діяльності у 2007 р. (од.)**

Галузь	Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію	У тому числі		Кількість підприємств, що реалізували продукцію за межами України
		продукцію, що є новою на ринку	продукцію, що є новою тільки для підприємства	
Промисловість	1035	420	743	357
Добувна	12	6	7	5
Переробна	1019	413	733	352
у тому числі				
– легка	49	12	42	16
– хімічна та нафтохімічна	116	51	83	47
Машинобудування	345	212	204	162
у тому числі				
– виробництво машин та устаткування	153	87	92	73
– виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	131	84	79	58
– виробництво транспортних засобів та устаткування	61	41	33	31

Отже, можна стверджувати, що у машинобудуванні, як і у переробній галузі, зафіксовано чітку тенденцію реалізації інноваційної продукції на ринку загалом – 50,8% від загального показника по промисловості та 27,5% по продукції, що є новою тільки для машинобудівних підприємств.

Якщо ж узяти кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію за регіонами у 2007 р. (у відсотках до загальної кількості обстежених), то Львівщина (63%) знаходиться на третьому місці після Києва (163%) та Харківської області (101%) [3, с. 169].

Основними загрозами інноваційної безпеки підприємств машинобудівної галузі можна вважати недостатній рівень фінансування науково-технічних робіт і пов'язані з ним похідні загрози (втрата наукових кадрів та інтелектуальної власності; зменшення інноваційної активності), слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій, зниження рівня «інтелектуалізації» експорту і зрос-

тання імпортозалежності вітчизняних підприємств, недостатній рівень інформаційного забезпечення інноваційної сфери, невдала податкова політика держави, яка пригнічує інноваційний розвиток підприємств [1, с. 35].

Отже, модернізація підприємств машинобудування на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами та між вирішенням стратегічних та поточних завдань. За цих умов інноваційна стратегія, як така, що за визначенням веде до підвищення рівня прибутковості національних машинобудівних підприємств, може стати реальним полем для багатогранної співпраці держави і бізнесу.

#### Список використаної літератури

1. Живко З.Б. Тенденції машинобудування / З.Б. Живко, М.І. Керницька // Автострада. – 2008. – № 8, жовтень. – С. 35.
2. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: учебное пособие / Ю.П. Сурмин. – К.: МАУП, 2003. – 368 с.
3. Україна в цифрах 2007. Статистичний збірник. – К.: Консультант, 2008. – 259 с.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## **ФЕНОМЕН НЕСТАЦІОНАРНОСТІ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ: ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ**

*Охарактеризовано феномен нестационарности макроекономической системы та підходи щодо її моделювання.*

*Охарактеризованы феномен нестационарности макроэкономической системы и подходы относительно ее моделирования.*

*The phenomenon of time-varying macroeconomic system and approaches to its modelling are characterised.*

**макроекономічна система, поведінка системи, нестационарність, економічне середовище**

В умовах глобалізації національних економік на стадії розквіту та одночасної некерованої дезінтеграції макроекономічних систем у часи кризових явищ велике значення для вибору шляхів поведінки таких систем має швидкість ухвалення управлінських рішень й адекватність реакції на внутрішні та зовнішні дестабілізуючі впливи. Система у момент трансформації може стати хаотичною та зруйнуватися, перейти в стан рівноваги або обрати шлях формування нової впорядкованості. У таких умовах на перший план виходять питання щодо розробки концептуальних основ дослідження та ефективного інструментарію аналізу й прогнозування характеру поведінки макроекономічних систем у нестационарному середовищі.

Трансформація розвитку макроекономічної системи можлива тільки за умови досягнення параметрами її середовища певних біфуркаційних значень. Середовище відносно системи виступає генератором ентропійних флуктуацій та фактором порядку, оскільки відтік системної ентропії та посилення флуктуацій ведуть систему до нового порогу самоорганізації. Характер поведінки макроекономічної системи цілком залежить від активізації інформації, що знаходиться в системі, – як відповіді на внутрішні флуктуації або зовнішні впливи. Усі ознаки системи (фенотип) є результатом взаємодії успадкованої інформації (генотип) із середовищем, таким чином: фенотип = генотип + середовище, де останнє відіграє роль системоутворюючого фактора. Одночасно, згідно з теорією систем, взаємодія системи із зовнішнім середовищем може відбуватися із залученням двох каналів отримання інформації – «з минулого» (зі стаціонарних елементів середовища, завдяки яким система отримує інформацію) та – «із сьогодення» (із нестационарних). Окрім цього, ухвалення рішень може відбуватися на основі внутрішнього типу реагування – саморегуляція або зовнішнього – відповідно до потреб середовища. Генотип системи не може бути змінено, тому успадкована інформація завжди стаціонарна і надходить із каналу першого роду – «з минулого». Середовище навпаки змінюється, при чому змінюються як його стаціонарні елементи, так і нестационарні [2].

Таким чином, поведінка системи може формуватися на основі п'яти типів реагування. Перший, внутрішній тип реагування, – саморегуляція – використовується для відповіді на стаціонарну внутрішню інформацію. Це забезпечує ухвалення рішень без урахування зовнішніх впливів. Другий, також внутрішній тип реагування, використовується для відповіді на стаціонарну інформацію се-

редовища, що відображає можливість системи адаптуватися до умов середовища. Третій, внутрішній тип реагування, використовується для відповіді на нестационарну інформацію середовища – це ухвалення рішень щодо незвичайних факторів (умови різких змін – швидка реакція на катастрофи). Четвертий, зовнішній тип реагування, використовується для відповіді на стационарну інформацію середовища, що забезпечує ухвалення рішень стосовно звичайних факторів середовища (правил поведінки системи), щодо яких немає генетичного закріплення, що дає можливість отримати рішення, виходячи з досвіду функціонування у подібному середовищі інших подібних систем. Наступний, п'ятий, тип зовнішнього реагування, використовується для відповіді на нестационарну інформацію середовища, що забезпечує ухвалення рішень щодо незвичайних факторів, виходячи з раціональних міркувань. Оскільки такі рішення не мають ані генетичного, ані іншого закріплення, то цей тип реагування сприяє накопиченню інформації в системі (навчання), яка потім може бути використана у процесі ухвалення рішень [1].

Поняття нестационарності середовища економічної системи є дуже складним і досі не має чіткого визначення у науковій літературі. У роботі запропоновано фіксувати нестационарність на основі дослідження її характеристик (рис. 1), що можуть бути кількісно визначені. Характер біфуркаційності поведінки макроекономічної системи визначається на основі виявлення точок біфуркації, що характеризують імпульсність розвитку макроекономічних систем та пов'язані з флуктуаціями ентропії.

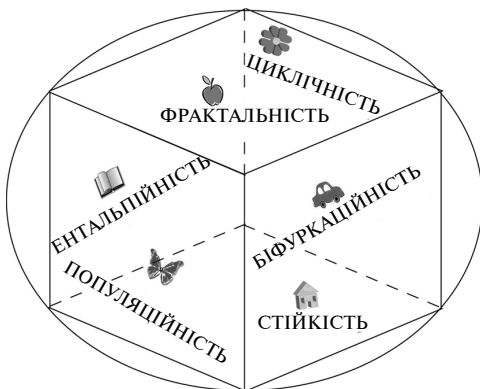


Рис. 1. Характеристики нестационарності в економіці

Фрактальність обумовлюється існуванням великої кількості біфуркаційних режимів при малій варіації параметрів, які призводять до високої чутливості системи до впливу зовнішніх факторів. Під фрактальністю розуміється наявність «паралельних» пов'язаних процесів, які в майбутньому можуть об'єднуватися та біфуркаційно змінювати перебіг макроекономічних процесів. Циклічність в макроекономічній системі – регулярне явище, незважаючи на те, що характер її прояву може змінюватися у часі. Джерелом імпульсного розвитку процесів є «популяція» технологій (виробництва, думки, інструментів аналізу). Система з часом входить у певний стан, при якому існує точка циклічної біфуркації, яка характеризує наявність популяційності. Ентальпійність, обмін системи енергією, інформацією з навколишнім середовищем, визначається інтеграцією рівня впливу внутрішньої та зовнішньої енергії системи, тобто ступенем складності впливу внутрішньосистемних та зовнішніх факторів. Під «стійкістю» розуміється наявність глобального детермінізму та локальної випадковості.

Діагностика та кількісне вимірювання наведених характеристик дозволяє задати параметри структури макроекономічної системи при моделюванні та проводити перспективний аналіз динаміки нестационарного середовища.

#### Список використаної літератури

1. Белецький В.М. Моделювання макроекономічних процесів: монографія / В.М. Белецький, В.Д. Бакуменко. – К.: УАДУ при Президентові України, 2003. – 319 с.
2. Сакс, Джеффри Д. Макроекономіка. Глобальний підхід / Джеффри Д. Сакс, Ф.Б. Ларрен. – М.: Дело, 2006. – 847 с.

Надійшло до редакції 12.02.09.

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

*Розглянуто застосування прогнозування неспроможності економічних систем та проблеми формування формалізованих моделей виявлення банкрутства.*

*Рассмотрены использование прогнозирования несостоятельности экономических систем и проблемы формирования формализованных моделей определения банкротства.*

*Considers the methods of forecasting economic systems failure and the issues of developing formalized models for bankruptcy screening.*

**прогнозирование, банкротство, экономическая система, формализованные методы**

Банкротство предприятия, с точки зрения несоответствия его элементной базы рыночной системе, явление вполне нормальное и объяснимое, однако социально-экономические последствия от ликвидации предприятия могут быть чрезмерными. Поэтому так важно иметь возможность спроецировать различные состояния кризисности предприятия, чтобы при правильной оценке, структурировании и анализе учитывать их в стратегических и тактических вопросах обеспечения жизнедеятельности предприятий.

В практике прогнозирования банкротства используются формализованные и неформализованные модели.

Формализованные модели базируются на финансовых данных и включают оперирование некоторыми коэффициентами. Несмотря на то, что эти методы достаточно эффективны, они имеют три существенных недостатка:

- 1) предприятия, испытывающие трудности, задерживают публикацию своих отчетов;
- 2) если отчеты предприятиями публикуются, то они реально не отражают экономическое положение предприятия;
- 3) многие коэффициенты отражают различные стороны деятельности предприятий, имеют разную направленность и поэтому не дают оснований для достоверных прогнозов [3].

Формализованные модели чаще оперируют данными уже обанкротившихся компаний, причем количество финансовых и прочих коэффициентов достигает нескольких десятков.

Основной идеей создания формализованных моделей предсказания банкротства является то, что по данным наблюдений тренда и поведения некоторых коэффициентов различных форм до момента банкротства можно делать выводы. Считается, что признаки ухудшения обстановки, о которых сигнализируют изменения коэффициентов, можно выявить достаточно рано, чтобы принять меры и избежать значительного риска невыполнения обязательств и банкротства.

В западной практике широко используются количественные индикаторы банкротства – многофакторные модели экономистов Альтмана, Лиса, Таффле-

ра, Тишоу, разработанные для предприятий США и Великобритании. Наибольшее распространение получили двухфакторная, пятифакторная и семифакторная модели прогнозирования банкротства Альтмана ( $Z$ -счет). В зависимости от значения  $Z$ -счета, включающего факторы оценки активов и обязательств на основе анализа структуры баланса, прогнозируется вероятность банкротства.

Однако при всех достоинствах данных моделей следует отметить, что разработанные модели прогнозирования банкротства построены на основе изучения поведения фирм в условиях западного развития, что не соответствует условиям развития экономики Украины. Следует иметь в виду, что в нашей стране иные темпы инфляции, иные циклы макро- и микроэкономики и налоговое бремя, а также другие уровни фондо-, энерго- и трудоемкости производства и производительности труда. Из-за этого в украинских условиях невозможно механически использовать приведенные в вышеназванных источниках коэффициенты. Однако саму модель с числовыми значениями, соответствующими реалиям украинского рынка, применить было бы можно, если бы отечественные учет и отчетность обеспечивали достаточно представительную информацию о финансовом состоянии предприятия.

Еще одним направлением formalизованных методов оценки кризисного состояния предприятия является прогнозирование баланса, либо (что гораздо проще) сопоставление прогнозируемых источников покрытия запасов и затрат.

Предприятию для осуществления своей деятельности необходима определенная величина производственных запасов. В реальной жизни этот показатель, как правило, имеет тенденцию к росту.

Каковы же источники покрытия прироста стоимостной оценки запасов, не уменьшающие экономического потенциала предприятия? Достаточно очевидно, что одним из таких источников может быть равное уменьшение других балансовых статей раздела II актива баланса. В этом случае происходит простое перераспределение структуры текущих активов, не меняется валюта баланса и оценка уровня платежеспособности предприятия на основе коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами.

Совершенно другая ситуация возникает в случае, когда рост величины запасов за период сопровождается увеличением валюты баланса. В этом случае, по крайней мере, необходимо хотя бы не ухудшить оценку уровня платежеспособности. Кроме того, надо, чтобы не менее половины прироста запасов покрывалось за счет прибыли данного периода [2].

Широкое применение в Западной Европе (например, в Германии в законодательном порядке) имеет прогнозирование банкротства методом анализа финансовых потоков (автор – экономист Дж. К. Ван Хорн). Данный метод дает возможность устанавливать сроки и объем необходимых заемных средств, оценивать целесообразность кредита. В ходе анализа финансовых средств рассматриваются 4 группы показателей: поступления, платежи, их баланс, сальдо нарастающим итогом (соответствующее наличию средств на расчетном счете). Если в перспективе возникает период, в котором четвертый показатель (сальдо нарастающим итогом) оказывается отрицательным, это означает появление долгов, форс-мажорной ситуации или банкротства.

В отличие от formalизованных, или количественных, методов в предсказании банкротства в качестве самостоятельного блока можно выделить *неформализованные, или качественные, методы*. Они основаны на изучении отдельных характеристик, присущих бизнесу, развивающемуся по направлению к банкротству. Если исследуемому предприятию присущи такие характеристики, можно дать экспертное заключение о неблагоприятных тенденциях его развития. Ряд экономистов предлагает следующий перечень неформализованных критериев для прогнозирования банкротства предприятия:

---



- неудовлетворительная структура имущества, в первую очередь активов;
- замедление оборачиваемости средств предприятия;
- сокращение периода погашения кредиторской задолженности при замедлении оборачиваемости текущих активов;
- тенденция к вытеснению в составе обязательств дешевых заемных средств дорогостоящими и их неэффективное размещение в активе;
- наличие просроченной кредиторской задолженности и увеличение ее удельного веса в составе обязательств предприятия;
- значительные суммы дебиторской задолженности, относимые на убытки;
- тенденция опережающего роста наиболее срочных обязательств в сравнении с изменением высоколиквидных активов;
- устойчивое падение значений коэффициентов ликвидности;
- нерациональная структура привлечения и размещения средств, формирование долгосрочных активов за счет краткосрочных источников средств;
- убытки, отражаемые в бухгалтерском балансе;
- состоянии бухгалтерского учета на предприятии [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что современная наука выработала большое количество разнообразных приемов и методов прогнозирования банкротства. Однако в теории антикризисного управления не существует единого общепризнанного показателя, способного определить стратегию финансовой реструктуризации предприятия и приоритетность мер ее проведения.

#### Список использованной литературы

1. Захарченко В. Практика организационно-правового регулирования процедур банкротства в странах с развитой экономикой / В. Захарченко // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 4. – С. 107–112.
2. Ляпунова Н. Стійка фінансова неспроможність як ознака приховування банкрутства / Н. Ляпунова // Вісник Академії правових наук України. – 2007. – №3(22). – С. 176–181.
3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 410 с.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## **ЕВОЛЮЦІЯ ДЕФІНІЦІЙ СОЦІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА**

*Розглянуто еволюцію дефініцій соціального маркетингу у напрямку розвитку соціально-економічних показників суспільства.*

*Рассмотрена эволюция дефиниций социального маркетинга в направлении развития социально-экономических показателей общества.*

*Analyses the evolution of social marketing definitions along the development of socioeconomic factors of society.*

**дефініції, соціальний маркетинг, некомерційний маркетинг, суспільні відносини**

Залежно від цілей обміну, результатів діяльності науковці виділяють маркетинг комерційний та некомерційний. Комерційний маркетинг (маркетинг прибуткових організацій) – маркетингова діяльність організацій, цілями яких є отримання прибутку. Але маркетинг є актуальним також для неприбуткових організацій, такий маркетинг називають некомерційним. На думку С.С. Гаркавенко, одним із прикладів прояву некомерційного маркетингу є соціальний маркетинг.

Теоретико-методологічний аналіз проблемного поля концепції соціального маркетингу здійснено в роботах М. Бейкера, Д. Баре, А. Романова, Г. Шевчука, Дж. Зальтмана, Р. Багоці, Х. Хаканссона, Г. Тульчинського, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена та інших вітчизняних та зарубіжних авторів. Наукова література надає надто суперечливі визначення того, що потрібно розуміти під некомерційним (соціальним) маркетингом. Ще в 1971 р. науковці (Ф. Котлер, Дж. Зальтман) відокремлювали суспільний маркетинг від традиційного маркетингу. За визначенням Ф. Котлера та Дж. Зальтмана, суспільний маркетинг – це розробка, впровадження і контроль за виконанням програм, що мають за мету сприйняття певної ідеї цільовою аудиторією. У процесі розробки програм суспільного маркетингу Ф. Котлер та Дж. Зальтман пропонують використовувати технології традиційного маркетингу товарів для просування суспільно значущих ідей. Інші науковці (В. Лазер, Е. Келлі) вважають, що соціальний маркетинг – це вивчення ринків та маркетингової діяльності в контексті соціальної системи. На думку Д. Баре (1995), соціальний маркетинг – це концепція класичного маркетингу, що використовується для зміни поведінки цільової аудиторії в потрібному напрямку. За цими визначеннями поняття соціального маркетингу досить близьке до поняття маркетингу ідей. Маркетинг ідей – це маркетинг, спрямований на просування суспільно-соціальних ідей в маси населення (боротьба з наркоманією, алкоголізмом, захист навколишнього середовища і т. ін.) [2].

Некомерційний маркетинг визначають як сферу соціальної взаємодії, що містить у собі спрямовану діяльність різноманітних суб'єктів, які не ставлять за мету досягнення певних економічних цілей (одержання прибутку), а намагаються отримати результати шляхом задоволення потреб конкретної спільноти споживачів.

С.Н. Андреев і Л.Н. Мельниченко дають таке визначення некомерційного маркетингу: це діяльність некомерційних установ або фізичних осіб у конкурентному середовищі, заснована на принципах класичного маркетингу та спрямована на досягнення цілей, не пов'язаних з отриманням прибутку.

Відомий маркетолог Р. Бартельс запропонував розширено-технологічне тлумачення некомерційного маркетингу «як використання маркетингових технологій в не маркетингових сферах». Загалом наявні концепції соціального маркетингу не тільки перекривають сферу маркетингу, а й виходять за її межі, внаслідок чого в сучасній теорії соціального маркетингу розуміння його сутності й характеристик є досить розпливчастим, що викликає численні нарікання та непорозуміння.

Хоч одноставного розуміння соціального маркетингу немає й досі, усе ж певні уточнення його предметності вже зроблено. Більшість дослідників однозначно відкидає технологічне розуміння соціального маркетингу, у межах якого соціальність просто тлумачиться як використання технологій маркетингу в соціальних сферах. Соціальний маркетинг не можна звести до відповідних технологій, оскільки він має власну теорію, філософські основи і наділений інтегративною якістю як компонент соціальної системи [1].

Різниця між комерційним і соціальним маркетингом, на думку Ю.С. Ковалькова та О.М. Дмитрієва, полягає не в методах, а в змісті та об'єктах маркетингової діяльності.

С.Н. Андреев і Л.Н. Мельниченко виокремлюють принципові відмінності некомерційного маркетингу від класичного:

- некомерційний маркетинг охоплює більш широке коло сфер людської діяльності, ніж виробництво та просування товарів та послуг. До цих сфер належать політика, державне управління, охорона здоров'я, освіта, спорт, релігія, благодійна діяльність, безпека та оборона, наука, мистецтво та ін. Суспільна значущість цих сфер іноді вища, ніж матеріального виробництва та торгівлі;

- некомерційний маркетинг сприяє більш повному та ефективному задоволенню життєвих потреб в самореалізації індивіда, в реалізації прав і свобод людини, в участі в управлінні державою, в безпеці, в охороні здоров'я, в освіті та ін.;

- некомерційний маркетинг допомагає встановленню взаємозв'язків між інтересами трьох груп некомерційних суб'єктів: державних, недержавних та фізичних осіб, що займаються некомерційною діяльністю.

Аналіз дефініцій некомерційного, соціального, суспільного маркетингу та маркетингу ідей дає можливість зробити висновок про певну тотожність цих понять. Більшість учених не розрізняють поняття соціального, некомерційного та суспільного маркетингу, вважаючи їх синонімами визначення процесу застосування маркетингових технологій в соціальній сфері або в діяльності неприбуткових установ. Усі ці види некомерційного маркетингу спрямовані на отримання певного соціального ефекту і не передбачають отримання економічного прибутку. На думку автора, поняття некомерційного маркетингу може розглядатися ще з одного боку, а саме – як один з напрямків діяльності комерційних установ. Прикладом може бути участь у благодійних акціях, заснування фондів допомоги соціально-незахищеним верствам населення, активна пропаганда здорового способу життя. Адже, за визначенням Ф. Котлера, суспільно-корисна діяльність комерційних установ є одним з інструментів маркетингової комунікаційної політики, а саме Public relations, але заходи Public relations спрямовані на отримання економічного ефекту. Певні напрями суспільно-корисної діяльності комерційних підприємств не спрямовані на отримання додаткових грошей та отримання економічного ефекту, саме тому, на думку автора, це може розглядатися як прояв некомерційного маркетингу в діяльності комерційних суб'єктів господарювання [1]. Участь комерційних установ у створенні та впроваджен-

---

ні неприбуткових соціальних програм є варіантом соціального маркетингу, що спрямований на отримання певних соціальних змін у суспільстві. При проведенні благодійних заходів застосовуються принципи соціального маркетингу, які спрямовані на досягнення мети та завдань соціальних програм. Мета соціального маркетингу – створення ефективної системи суспільних відносин між бізнесом, владою та суспільством. Комерційна установа, що займається соціальним маркетингом отримує стабільне соціальне середовище. Це позитивно впливає на конкурентоспроможність та імідж цієї установи і, як наслідок, на економічні показники її діяльності – клієнти віддають перевагу компанії, якій не байдужі проблеми суспільства.

#### Список використаної літератури

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М: Юнити, 2004. – 870 с.
2. Мелиховский В.М. Социальный маркетинг / В.М. Мелиховский. – Ярославль: Экономика, 2006. – 452 с.
3. Tedlow R.S. The rise and fall of mass marketing / R.S. Tedlow, G. Jones. – London. – New York, 2003. – 380 p.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА УКРАЇНУ

*Визначено вплив глобальної фінансової кризи на економіку України. Розглянуто економічні, соціально-психологічні та геополітичні методи державного регулювання в умовах кризи.*

*Определено влияние глобального финансового кризиса на экономику Украины. Рассмотрены экономические, социально-психологические и геополитические методы государственного регулирования в условиях кризиса.*

*Defines the impact of global financial crisis on the national Ukrainian economy, as well as analyses economic, socio-psychological and geopolitical methods of governmental control in the conditions of global crisis.*

**глобалізація, фінансова криза, державне регулювання, економічний вплив**

**Р**озвиток світової економіки неодмінно супроводжується чергуванням злетів і падінь, а тому у певні періоди населення, бізнесмени та уряди потерпають від криз. Нинішня криза, як і всі попередні, призведе, з одного боку, до рецесії та відмирання неконкурентоспроможних галузей, з іншого – до реструктуризації економіки та розвитку галузей з інноваційним потенціалом.

Усі сподівання населення і політиків, що глобальна фінансова криза омине Україну, не виправдались. Як наслідок, значна частина населення, підприємств та галузей виявились не готовими мінімізувати негативний вплив цієї кризи.

Одними з перших від кризи постраждали українські металурги, продукція яких стала неконкурентоспроможною на світовому ринку, що перебуває в стані рецесії. Варто відзначити, що глобальна фінансова криза лише загострила ситуацію у цій галузі, оскільки власники українських металургійних комбінатів хоча й отримували упродовж останніх років надприбутки, але не спрямовували їх на модернізацію існуючої техніко-технологічної бази. Через проблеми з реалізацією продукції більшість металургійних комбінатів і суміжних з ними підприємств згортають виробництво, що негативно впливає на всі економічні суб'єкти.

Не минула глобальна фінансова криза і вітчизняну банківську систему: по-перше, комерційні банки не лише втратили довгі і дешеві кредитні лінії від іноземних материнських компаній, але й вивели з України частину своїх капіталів; по-друге, галопуюча інфляція (за 9 місяців 2008 р. – 18,1% [3]) та антиінфляційні заходи НБУ (перш за все, стерилізація грошової маси) змусили банкірів підвищувати ставки за депозитами, а відтак, і за кредитами; по-третє, панічні настрої серед населення, викликані девальвацією національної валюти, обумовили масове дострокове повернення гривневих депозитів; по-четверте, зниження реальних доходів населення призвело до збільшення кількості проблемних кредитів, а також випадків, коли банки змушені продавати об'єкти застави (у т. ч. нерухомість); по-п'яте, зниження кредитоспроможності населення змусило банки зробити більш жорсткими умови видачі кредитів (зокрема, щодо придбання нерухомості на вторинному ринку) і припинити кредитування новобудов, які не здані в експлуатацію. На особливу увагу заслуговує той факт, що

у 2007 р. в Україні близько 80% квартир було придбано завдяки іпотечним кредитам, а тому обмеження доступу до кредитних ресурсів спонукало значну частину будівельних компаній «заморозити» об'єкти. За таких умов втрачають усі: власники – свій бізнес, будівельники та працівники суміжних галузей – робочі місця, населення – гроші, інвестовані в будівництво. При цьому населення і комерційні банки змушені вирішувати проблему розрахунків за іпотечними кредитами, об'єкти застави (пайові частки в недобудовах) за якими знецінюються.

Для подолання наслідків глобальної фінансової кризи Україна, попри наявність власних фінансових ресурсів, сподівається отримати від МВФ стабілізаційний кредит у сумі 16,5 млрд дол. США. На сьогодні відомі лише фінансові умови його надання: кредит видається окремими траншами упродовж двох років; упродовж перших двох років проценти не виплачуються, а по їх завершенню, упродовж п'яти років кожний транш має бути погашений; кредитна ставка плаваюча і станом на 28 жовтня 2008 р. становила 3,7% річних [2]. Отже, фінансові умови виглядають доволі привабливими, але МВФ, як і будь-який фінансовий інститут, захищає інтереси своїх акціонерів [4], а тому висуває додаткові вимоги до країни-боржника.

Крім того, зважаючи на масштабні негативні наслідки фінансової кризи, особливої значущості набуває вдосконалення механізму реалізації державної політики щодо підвищення рівня та якості життя населення України, який передбачає комплексне застосування як традиційних (нормативно-правових, економічних, адміністративних, організаційних та соціально-психологічних), так і нових (геополітичних) методів державного регулювання.

У сучасних умовах застосування методів нормативно-правового регулювання зводиться до розробки та прийняття антикризового законодавства.

Економічні методи державного регулювання передбачають стимулювання економічного зростання, тому найбільш дієвими вбачаються такі заходи: зниження податкового тиску на вітчизняних товаровиробників; скорочення видатків на утримання апарату державного управління; рефінансування банківської системи та націоналізація підприємств, які потребують фінансової допомоги; надання пільгових кредитів для інноваційного розвитку підприємств; фінансування завершення будівництва житла, яке здійснюється із залученням іпотечних кредитів; доведення мінімальної заробітної плати до рівня прожиткового мінімуму і подальше їх коригування відповідно до рівня інфляції та ін.

Організаційні методи державного регулювання передбачають такі заходи: 1) визначення процедури участі в процесі приватизації та націоналізації підприємств; 2) сприяння укладанню угод; 3) надання необхідних консультацій та інформації; 4) розробка стратегій, програм, прогнозів і планів розвитку держави (регіону, галузі); 5) координація зусиль та ресурсів.

Наразі особливої актуальності набувають засоби адміністративного впливу держави, оскільки виважене їх використання може істотно стабілізувати ситуацію в країні.

Соціально-психологічні методи державного регулювання передбачають формування у громадян України почуттів гідності, патріотизму та суспільної значущості, підвищення трудової та політичної активності, прагнення забезпечити власний добробут і добробут членів своєї сім'ї.

Геополітичні методи державного регулювання уперше виділяються як окремий спосіб впливу держави на життя населення та передбачають забезпечення захисту інтересів своїх громадян як на теренах України, так і за її межами. Специфіка цих методів виявляється у врахуванні під час розробки та реалізації державної політики економічних, політичних, географічних чи інших особливостей якої-небудь країни чи регіону. За сферою прояву ці методи можна поділити на такі групи: внутрішньодержавні (надання дотацій та компенсацій, податкових та інших пільг) – узгодження інтересів та захист прав різних верств населення,

---

господарюючих суб'єктів, галузей, регіонів; міждержавні (ратифікація договорів між Україною та іншими державами) – захист прав громадян України, які тимчасово працюють чи відпочивають за кордоном, сприяння розширенню ринків збуту вітчизняної продукції та залучення в національну економіку інвестицій та інновацій; геополітичні (співпраця з міждержавними і наддержавними організаціями – ООН, ОБСЄ, МВФ, СОТ, ГУАМ та ін.) – утвердження статусу України як країни із соціально орієнтованою ринковою економікою європейського типу та стандартами якості життя, притаманними високорозвинутим країнам світу.

Отже, узагальнення напрацювань провідних учених дозволили дійти таких висновків: 1) унаслідок глобальної фінансової кризи в Україні матиме місце поглиблення бідності (особливо серед працездатного населення), призупинення процесу формування середнього класу та зниження статків представників вищих страт; 2) від кризи найбільшою мірою постраждають експортно орієнтовані й інноваційно розвинуті підприємства (металургія), а також ті, діяльність яких залежить від доступності кредитних ресурсів (будівництво, автомобілебудування); 3) незважаючи на дестабілізацію фінансової системи, комерційні банки більшість фінансових втрат переклали на населення; 4) дискусійним є питання про доцільність отримання від МВФ стабілізаційного кредиту, особливо за наявності достатніх власних золотовалютних резервів; 5) запорукою подолання негативних наслідків глобальної фінансової кризи є визначення перспективних напрямів державної політики (запобігання бідності, інноваційно-інвестиційний розвиток української економіки, побудова соціально відповідального суспільства та ін.), а також грамотне застосування нормативно-правових, економічних, адміністративних, організаційних, геополітичних та соціально-психологічних методів державного регулювання як складових механізму реалізації державної політики щодо підвищення рівня та якості життя населення України.

#### Список використаної літератури

1. Бирюк С. Финансисты и промышленники должны правильно оценить перспективу: какие отрасли развивать, а какие нет / С. Бирюк // Бизнес. – 2008. – № 43. – С. 54–57.
2. Мельниченко О.А. Концептуальні засади механізму державного регулювання рівня та якості життя населення / О.А. Мельниченко // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2007. – № 2 (32). – С. 318–327.
3. Мельниченко О.А. Підвищення рівня та якості життя населення: механізм державного регулювання: монографія / О.А. Мельниченко. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2008. – 232 с.
4. Щедрий вечір // Бизнес. – 2008. – № 44. – С. 59–60.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ

*Розглянуто проблематику регулювання ліквідності іноземного капіталу, який залучається в економіку України.*

*Рассмотрена проблематика регулирования ликвидности иностранного капитала, который привлекается в экономику Украины.*

*The subject matter of this paper is to analyse the range of issues concerning the liquidity management of foreign funds invested in Ukrainian economy.*

**ліквідність, іноземний капітал, іноземний банк, іноземна валюта**

Фінансово-економічна криза, що розпочалася в Україні в другій половині 2009 р., викрила багато проблем української економіки, які не проявлялися на тлі неспинного зростання з початку 2001 р. Однією з найнагальніших проблем стало стрімке знецінення національної валюти, причому падіння її курсу відносно долара США та євро було значно більшим, ніж можна було б очікувати, спираючись на показники інфляції.

З одного боку, знецінення національної валюти у відношенні до іноземних валют під час світової економічної кризи може розглядатися як позитивний фактор. Дійсно, це приводить до здешевлення вітчизняних товарів на зовнішньому ринку, що підвищує їх конкурентоспроможність і створює сприятливі умови для збільшення експорту. У той же час імпортні товари стають дорожчими на внутрішньому ринку, що повинно скорочувати імпорт, вивільняючи місце для імпортозаміщуючого виробництва. Частково це можна спостерігати і в українській економіці, але не все так позитивно. Значним ускладнюючим фактором є наявність багатьох позицій імпорту, адекватної заміни яким в Україні немає. Це стосується не тільки імпортованих енергоносіїв. За роки реформ в Україні були фактично втрачені цілі галузі, а товари, що виробляються деякими з тих, що залишилися, настільки гірші за імпортні аналоги, що навіть суттєве їх здешевлення не спонукає українського споживача «купувати українське». Таким чином, таке стрімке падіння курсу гривні щодо провідних світових валют, особливо зважаючи на негативи, які породжуються нестабільністю обмінного курсу валюти країни загалом, навряд чи можна вважати виправданим.

Загальний стиль риторики представників НБУ та уряду щодо ситуації на валютному ринку дозволяє стверджувати, що таке обвальне падіння курсу гривні не тільки не входило в плани українського керівництва, але погано піддавалося гальмуванню традиційними засобами [1].

На нашу думку, вибухоподібне зростання курсу долара, як і його відносна стабільність в попередні роки, викликалося трансграничним рухом іноземного капіталу. Не в останню чергу основу для потрясінь створили деякі дії України в напрямку лібералізації фінансового сектора. Стрімке зростання кількості дочірніх підрозділів іноземних банків на території України призвело до масового припливу іноземного капіталу у вигляді кредитів своїм же дочірнім фіністановам. Приплив іноземної валюти створював стійку пропозицію, яка повністю за-

---



довольняла попит. З початком світової кризи іноземні банки вирішили (чи були змушені) виводити капітал з України, частково через ризики, а частково задля відновлення платоспроможності головних підрозділів. Це створило підвищений попит на валюту, який тепер уже не було кому задовольняти.

Найгірше в цій ситуації те, що навіть після завершення поточної кризи Україна не буде застрахована від подібних «валютних шоків», якщо не вжити адекватних заходів. Одним із таких заходів, спрямованих на недопущення неконтрольованого вивозу валюти могло б стати створення системи квотування вивозу валюти за кордон. Стрижнем такої системи можуть бути аукціони квот, що проводилися б НБУ, наприклад, на УМВБ. Загальна сума квот, які повинні бути реалізовані впродовж певного (найвірогідніше, доволі короткого) терміну, повинна визначатися сукупним припливом валюти з-за кордону за попередній період. На аукціоні ціна квоти визначатиметься інтенсивністю попиту на валюту для вивозу як з боку тих, хто виводить капітал, так і з боку імпортерів. Побічним ефектом від такого роду торгівлі квотами могла б стати заміна імпортних мит, від яких Україна змушена була відмовитися заради вступу до СОТ, на додаткові витрати імпортера, пов'язані безпосередньо з переведенням грошей іноземному постачальнику. Такий інструмент протекціонізму не суперечив би міжнародним домовленостям, але міг би стати досить ефективним захистом внутрішнього ринку.

#### Список використаної літератури

1. Бюлетень Національного банку України. – 2008. – № 1.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УКРАИНЕ

*Досліджено вплив глобальної економічної кризи на інвестиційну динаміку в Україні. Виявлено наслідки економічної кризи для економіки України.*

*Исследовано влияние глобального экономического кризиса на инвестиционную динамику в Украине. Определены последствия экономического кризиса для экономики Украины.*

*This paper analyses the impact of global economic crisis on the investment behaviour in Ukraine and defines the consequences of the economic crisis for Ukrainian industries.*

**економічний кризис, національна економіка, інвестиційний процес**

Глобальный экономический кризис, разразившийся в июле 2008 г., ученые-экономисты и аналитики прогнозировали на протяжении последних 2–3 лет. Можно назвать ряд причин, которые в той или иной степени обусловили его возникновение: кризис на рынке недвижимости США; чрезмерное увлечение финансовыми инструментами, которые необходимо использовать при соблюдении ряда ограничений; диспропорции в экономическом развитии стран и стремление к их сохранению; необходимость изменения финансовой системы мира как несоответствующей современным требованиям; перераспределение сфер влияния между странами – мировыми лидерами; наступление нового этапа в глобальном развитии; новая длинная волна Кондратьева.

Уже сейчас можно сказать, что его последствия для стран мира будут значительными, для Украины же они станут особенно существенными, что обусловлено наличием внутренних проблем. Среди них мы можем выделить: 1) низкий уровень сбережений, ограниченность финансовых ресурсов, которые можно аккумулировать на внутреннем рынке для финансирования инвестиционных процессов; 2) острая необходимость обновления производственной базы отечественных предприятий; 3) потребность перехода к задекларированному инновационному развитию; 4) необходимость повышения эффективности деятельности; 5) наличие структурных деформаций в экономике Украины; 6) потребность в уменьшении зависимости экономики от внешних рынков.

На наш взгляд, высокие темпы экономического роста Украины на протяжении ряда лет не основывались на качественном изменении ее экономики. Поэтому значительный спад, наблюдающийся в нашей стране, начиная с октября–ноября 2008 г. до настоящего момента, нельзя объяснить исключительно влиянием глобального экономического кризиса, он также демонстрирует возврат к исходному состоянию равновесия экономики [3].

Экономический кризис для Украины может стать шансом для дальнейшего развития, т. к. позволит выявить большие возможности для роста, определиться с целями и стратегией развития страны, реализацией реформ, потребность в которых назрела очень давно, но может стать и проблемой, поскольку наша страна остановится в своем развитии, станет ресурсно-сырьевым придатком мира, местом эксплуатации устаревших технологий.

---

В течение 2006–2007 гг. в связи с загрузкой существовавших производственных мощностей Украина вплотную подошла к необходимости их обновления и расширения производственной базы. Ключевой проблемой предприятий стал поиск необходимых для этого ресурсов. В результате недостаточного развития собственного финансового рынка, низкого уровня сбережений в экономике, чрезмерно либеральной государственной политики в сфере кредитования, ошибок в монетарной политике предприятия осуществляли значительные объемы заимствований на внешних рынках. В настоящее время отсутствует точная информация об объемах и масштабах внешних заимствований. Наиболее часто упоминаемая цифра – 100 млрд дол. США. При этом данные займы направлялись предприятиями в основном для приобретения иностранного оборудования и технологий. Значительная долларизация украинской экономики, длительная поддержка фиксированного обменного курса и промедление задекларированного перехода к «таргетированию» инфляции, отсутствие финансовых инструментов по снижению валютных рисков усилили риски внешних заимствований.

Падение продаж на внутренних и внешних рынках, отрицательное сальдо платежного баланса и, как следствие, девальвация гривни приводят к уменьшению доходов предприятий, снижению рентабельности их деятельности и, соответственно, к невозможности расплатиться по внешним заимствованиям, что усугубляется реализованными валютными рисками. Результатом данных тенденций может служить банкротство банков в середине 2009 г. К концу 2009 г. возможность неплатежеспособности по внешним заимствованиям, банкротство и продажа за бесценок угрожает предприятиям со значительными объемами кредитов, неэффективной структурой пассивов [1].

Ситуация усугубляется самим государством – популистской политикой правительства последних лет, отсутствием стабилизационного фонда в стране, а также отсутствием стратегии выхода из кризиса в настоящее время, бессистемностью предпринимаемых мер.

Начавшиеся в последнее время положительные тенденции в инвестиционном процессе, обновление производственной базы, формирование критической массы основного капитала, необходимого для инвестиционного развития страны, могут быть полностью нивелированы в результате экономического кризиса. Нам представляется, что в данный момент государство должно не только сформировать стратегию дальнейшего развития, но и сделать ее инвестиционную составляющую основной. Для этого необходимо поддержать отечественный бизнес. Комплекс мероприятий должен включать поддержку внутреннего инвестиционного спроса; организацию крупных внутренних инвестиционных проектов; стимулирование обновления производственной и технологической базы предприятий за счет продукции отечественного машиностроения; реанимирование строительства, прежде всего инфраструктурного и жилищного; рефинансирование банков; стимулирование кредитования предприятий, прежде всего долгосрочного; разработку совместного плана между правительством и предпринимателями по реструктуризации внешних долгов; частичную компенсацию процентов по кредитам, направленных на инвестирование воспроизводственных процессов; активизацию внутреннего финансового рынка; проведение изменений в амортизационной политике, направленных на стимулирование инвестиций в основной капитал [2].

В долгосрочной перспективе необходимо создать условия для качественно-го роста на новой технологической основе, активизировать внедрение инновационных технологий, изменить монетарную политику с широким обсуждением последствий.

**Список использованной литературы**

1. Буковинський С.А. Бюджет розвитку та пріоритети бюджетних інвестицій / С.А. Буковинський, В.А. Комаров // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 3–19.
2. Державна програма заохочення іноземних інвестицій в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 6. – С. 29–49.
3. Концепція регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 21.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## РОЛЬ СПОЖИВАЧА В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Розглянуто роль споживача в умовах сучасної інформаційної економіки та вплив інформаційних потоків на суспільство.*

*Рассмотрена роль потребителя в условиях современной информационной экономики и влияние информационных потоков на общество.*

*This paper studies a consumer role in the conditions of contemporary information economy and analyses the impact of information flows on the society.*

**інформація, інформаційна економіка, суспільство, інформаційна система**

Людина, її поведінка та можливість впливу на неї не завжди були об'єктом дослідження економічної науки. Про визначну роль особистості в економіці країни почали відверто говорити в другій половині ХХ ст. На думку вчених, саме в той час відбувався перехід від індустріальної економіки до постіндустріальної або інформаційної. Як зазначають аналітики, 2000 р. був тією межею, коли вартість інтелектуального продукту в міжнародному економічному обміні зрівнялася з вартістю товарної маси.

В умовах тотальної інформатизації суспільства інформаційний вплив на людей (споживачів) набуває глобальних масштабів. Саме тому реальна поведінка споживача в економіці вже не обмежується певними теоретичними моделями, формулами, схемами, догмами. В епоху інформаційної економіки людина постійно перебуває під впливом інформації, яка поширюється у просторі цілеспрямовано або довільно.

Під впливом інформаційних потоків постіндустріальне суспільство перетворилося на інформаційне. Інформаційне суспільство побудоване на вільному доступі до інформації усіх і кожного з членів суспільства, з правом на свободу висловлення своєї думки, в умовах швидкісної комунікації. Людина (особистість) в інформаційному суспільстві є не тільки споживачем інформації, а і її генератором.

Одним із найбільших досягнень інформаційного суспільства є те, що завдяки створенню нового інформаційно-технологічного середовища, інформація миттєво долає простір і час. Для інформації, фактично, не існує відстані. Завдяки глобальній телефонізації, комп'ютеризації, Інтернету інформація стає доступною кожному члену суспільства у розвинутих країнах, а в найближчому майбутньому стане доступною кожному мешканцю планети [1].

З приходом інформаційної економіки на зміну ролі людини в процесі виробництва та на сам характер виробництва вплинуло, насамперед, те, що в новій економіці об'єктом купівлі та продажу є знання, інформація. Інформація — це відомості про осіб, предмети, технології, засоби, ресурси, події та явища, що відбуваються в усіх сферах діяльності держави, житті суспільства й у довір'ї незалежно від форми їх надання; відомості, подані у вигляді сигналів, знаків, звуків, рухомих або нерухомих зображень чи в інший спосіб. Видатки на інформацію вже зараз у середньому складають три чверті доданої вартості сучасної

продукції. Рентабельність інтелектуального продукту має тенденцію до постійного зростання, адже властивості знань як економічного ресурсу є, фактично, невичерпними, оскільки невичерпним є ресурс їх носія – людини.

Певні зміни ролі споживача в економіці для нас є надзвичайно важливими. Так, у процесі капіталізації людського ресурсу реальним стає зростання здатності людини створювати духовні, моральні, культурні і матеріальні цінності. На сьогодні відбувається зміщення акценту у вимірах розвитку з «рівня життя» на «якість життя».

Тенденція до зростання інвестицій в людину є характерною для всіх розвинутих країн світу та багатьох країн, які розвиваються. За даними Світового банку, майже дві треті світового багатства зосереджено у людському капіталі. Розвиток постіндустріального суспільства змінює не лише галузеві економічні пропорції, він висуває нові вимоги до якості людського капіталу, до поведінки людини на ринку загалом, у тому числі і на ринку праці, змінюючи структуру зайнятості економічно активного населення [2].

Основним об'єктом національних інтересів розвинутих країн на цьому етапі розвитку економіки є чітко визначена особистість (людина) як головна продуктивна суспільна сила. Людський інтелектуальний капітал стає інтелектуальним потенціалом, який застосовується в процесі економічного розвитку. У сучасних умовах жорсткої конкурентної боротьби тільки він забезпечує конкурентоспроможність підприємства і суспільства.

#### Список використаної літератури

1. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент / А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2006. – 459 с.
2. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2008. – 328 с.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## РОЛЬ МВФ У ВИХОДІ З ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

*Виявлено роль міжнародного валютного фонду у виході з фінансової кризи. Розглянуто питання взаємодії України та МВФ.*

*Определена роль международного валютного фонда в выходе из финансового кризиса. Рассмотрены вопросы взаимодействия Украины и МВФ.*

*This paper defines the contribution of International Monetary Fond to surmounting the crisis. The paper also analyses the matters of interaction between Ukraine and IMF.*

**економічна криза, МВФ, економічна політика, планування**

Учасники Всесвітнього економічного форуму, що відбувся 28.01–01.02.09 у Давосі, розійшлися у поглядах щодо ролі таких фінансових інституцій, як Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світовий банк (СБ).

Британський прем'єр-міністр Гордон Браун вважає повноваження цих організацій застарілими та пропонує переглянути їх у бік розширення. Але це можна зробити, тільки якщо Бразилія, Росія, Індія та Китай матимуть змогу впливати на діяльність МВФ та СБ: вони та країни Перської затоки можуть здійснити грошові вливання, яких дуже потребують ці інститути.

Проте федеральний канцлер Німеччини Ангела Меркель пропонує замість МВФ та СБ створити Міжнародну економічну раду ООН з такими ж великими повноваженнями, як у Ради безпеки ООН. Тобто обидва проекти передбачають обмеження головної ролі США у світовій фінансовій системі. МВФ та СБ, досі контрольовані лише США, мають потрапити або у спільне управління, або будуть замінені інститутом ООН, в якому ніхто не матиме монопольного контролю.

Джозеф Стігліц (американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 2001 р. за дослідження «ринків з асиметричною інформацією», тобто ринків, на яких одні учасники володіють більшим обсягом інформації, ніж інші) попередив, що кредити, надані Ісландії, Пакистану та Україні, можуть послабити економіку та ускладнити повернення грошей; МВФ повторює свою невдалу політику 1998 р.: відсоткові ставки надто високі, монетарна політика не призведе до економічного зростання. Тільки тепер жертвою стане Україна, а не Тайвань, Малайзія та Індонезія. Але якщо МВФ реорганізувати, то, можливо, його політика стане більш зваженою та збалансованою [1].

Джозеф Стігліц та Джордж Сорос розкритикували плани президента США Б. Обама щодо створення так званого «поганого банку», який би викупив проблемні активи фінансових установ, а також плани щодо зниження податкового тиску. (У документі під назвою «Закон про оздоровлення національної економіки та реінвестування до неї» передбачено \$500 млрд на розвиток національної інфраструктури, підтримку освітніх та соціальних програм, а також зниження податків для громадян та бізнесу на суму \$287 млрд). Вони вважають, що це не призведе до збільшення споживання. Замість цього вони радять допомогти іпотечним позичальникам та підтримати систему соціального забезпечення. Джордж Сорос (американський фінансист, інвестор та філантроп, прибічник те-

орії відкритого суспільства та противник «ринкового фундаменталізму») запропонував Б. Обамі боротися з кризою шляхом інтенсивного збільшення грошової маси для розширення кредитного ринку, оскільки американські споживачі вже не в змозі рухати світову економіку. А зменшити вплив кризи може розвиток енергозберігаючих технологій та альтернативних енергоносіїв.

Щодо ролі МВФ у світовій економіці існують протилежні думки.

Іноді МВФ представляють як посібника в задоволенні інтересів світового капіталу й особливо Сполучених Штатів. Ці інтереси, можливо, полягають в ослабленні колишнього СРСР за рахунок руйнування його промисловості й наукомістких технологій.

Реальне питання полягає в тому, чи існують альтернативні рецепти економічної політики, що дозволяють стабільно домагатися кращого результату в кризових умовах.

Формулюючи свої вимоги у співпраці з Україною, МВФ, можливо, мав приділяти більше уваги розв'язанню глибоких структурних проблем, приміром, виявляти більшу обачність при виділенні коштів у зв'язку з наявністю глибоко вкорінених проблем у сфері державного й корпоративного керівництва.

Економісти МВФ взяли на озброєння монетарну політику і стали застосовувати її на всі випадки, навіть коли ситуація в розвинутих країнах змінилася й економісти почали переходити до використання більш зваженої економічної політики, яка була синтезом ідей кейнсіанців та монетаристів [2].

Політика жорсткої економії та скорочення витрат призвела в країнах, що розвиваються, зі слабо організованим ринком до таких наслідків:

1. Різне зниження інфляції було досягнуто за рахунок не менш різкого скорочення внутрішнього ринку і зниження рівня середньої реальної заробітної плати. Якщо судити за показниками ВВП на душу населення, то економіки слаборозвинутих країн, які отримують допомогу від МВФ, фактично були мертві, тому низький рівень інфляції, скоріше, пояснювався тим, що «мертві не ворухнуться».

2. Політика МВФ, заохочуючи імпорт продукції з розвинутих країн, призвела до істотних перекосів у структурі багатьох національних економік і викликала зростання торгового дефіциту найбільш розвинутих країн. Кредитування торгових дефіцитів стало причиною економічних катастроф, у тому числі й кризи 1998 р.

Тому навіть американські конгресмени почали виступати проти додаткового фінансування Фонду, відзначаючи, що допомога МВФ слаборозвинутим країнам ішла в основному на виплату відсотків із зовнішнього боргу, зарплату і відрядження чиновникам і утримання апарату урядів цих країн. Іншими словами, МВФ будував боргову піраміду.

3. Політика МВФ мимоволі сприяла зростанню технологічної залежності навіть тієї групи країн, що належали до середньорозвинутих, як, наприклад, країни Латинської Америки. МВФ створював умови, які стимулюють експорт за будь-яку ціну для забезпечення покриття обслуговування кредитів та імпортозаміщення. Скорочення частки продукції з високою доданою вартістю призводило до ще більшої залежності цих країн від політики високотехнологічних держав.

4. Експорт продукції з низькою доданою вартістю дозволяв зазначеним країнам зберігати конкуренцію за умов майже повної відсутності охорони природного середовища і за рахунок різкого зниження частки оплати праці в її вартості. Тобто включення країн, що розвиваються, до світової економіки відбувалося за рахунок тих секторів, які не вигідно розвивати в передових країнах через жорсткі вимоги до екології і високу вартість робочої сили, при цьому зазначені сектори не потребують високого освітнього рівня. Це особливо яскраво проявилось в Африці [1; 2].

---



Особливим випадком є Росія. Використавши кредити МВФ фактично для утвердження своїх промислових груп на світовому ринку, вона проігнорувала рекомендації МВФ і, зрештою, оголосила дефолт, а зараз веде незалежну економічну політику.

Ті країни, в яких вистачило розуму розвиватися самим і аналізувати світовий досвід, проводити політику дозованої (стратегічної) лібералізації, досягли успіху й увійшли до панського світу на рівних, як наприклад, Японія, а за нею «дракони» Південної Азії. Причому вони спиралися на розвиток приватного підприємництва, економічну свободу, високі технології та виробництво продукції з високою часткою доданої вартості.

Слід зауважити, що загалом вимоги МВФ видаються розумними й доцільними: 1) він вчив елементарним вимогам відповідності світовій економіці; 2) вчив зберігати зовнішньоторговельний баланс; 3) звертав увагу на необхідність реструктуризації чи банкрутства неефективних підприємств чи банків (як, наприклад, банк «Україна»); 4) вказував на небезпеку кредитування за низької ліквідності банків (наприклад, залучення Ощадбанку до кредитування енергоринку); 5) вимагав елементарної дисципліни в бюджетних організаціях; 6) вимагав проведення адміністративної реформи, прозорості й дерегуляції.

Україна має право висувати претензії безвідповідальній політиці МВФ і запропонувати йому реструктуризацію боргів. Хоча, безсумнівно, це можливо лише за умови розробки відповідної економічної політики і нової економічної стратегії виходу країни з глибокої кризи. Це почали розуміти і найбільш розсудливі західні економісти і політики, насамперед у США. Але якщо ми самі не почнемо глибокі структурні реформи, а обмежимося численними, радянськими за суттю, програмами і посланнями, то Україна безповоротно виявиться за межами глобальної економіки. І тоді вже жодні західні фахівці і фонди нам не зможуть допомогти.

#### Список використаної літератури

1. МВФ и Всемирный банк – сходство и различия // Бизнес и банки. – № 24. – 2007, июнь. – С.7–12.
2. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Л.Н. Красавина. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 452 с.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## **РИЗИКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗМЕНШЕННЯ ЗА УМОВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Розглянуто формування ризиків у підприємницькій діяльності та шляхи їх зменшення в умовах кластеризації регіональної економіки.*

*Рассмотрено формирование рисков в предпринимательской деятельности и пути их уменьшения в условиях кластеризации региональной экономики.*

*This paper provides an insight into management of risks in business activities and the ways of their cushioning in the conditions of clustered regional economies.*

**ризик, регіональна економіка, підприємницька діяльність, кластеризація**

**Р**изики властиві будь-якій підприємницькій діяльності. Згідно з визначенням, підприємницька діяльність — це така діяльність що здійснюється підприємцями за рахунок власних і позикових коштів на свій страх і ризик та за результати якої підприємець несе повну відповідальність перед державою, партнерами, колективом підприємства.

Ризики класифікують за різними ознаками, дотепер немає чітко розробленої системи класифікації ризиків, але найбільш узагальнено класифікація ризиків виглядає таким чином:

- ризики, пов'язані з господарською діяльністю;
- ризики, пов'язані з особистими якостями підприємця (або особи, що ухвалює рішення);
- ризики, пов'язані з браком інформації про стан зовнішнього середовища.

У сучасних умовах розвитку економіки ризики набули глобального характеру, оскільки зміни в економіці одних країн впливають на економіку інших та викликають певні наслідки. Так само зміни в економіці одних регіонів можуть негативно позначитися на економічному становищі інших регіонів, пов'язаних з ними господарськими зв'язками. Окрім того, фактори, що супроводжують ринкову економіку (конкуренція, нестабільність попиту, цін тощо) призводять до невизначеності та непевності в одержанні кінцевого результату.

Серед причин, що викликають ризики, розрізняють зовнішні та внутрішні фактори, які, у свою чергу, поділяють на такі, що можна змінити, та такі, які не підлягають зміні, але їх потрібно брати до уваги. Особливо це стосується інвестиційної діяльності, коли потрібно ухвалювати рішення щодо вкладання активів у той чи інший проект. Якщо інвестори мають альтернативні варіанти вкладень, вони намагаються розподілити наявні кошти таким чином, щоб у випадку сприятливого збігу обставин отримати якомога більше віддачі від ризикованих активів, а у випадку несприятливого — хоча б зберегти вкладені кошти [2].

З метою зменшення ступеня ризику в підприємництві застосовують різні підходи: усунення ризиків (страхування); зменшення ризиків (розподіл, об'єднання ризиків, диверсифікація, хеджування ризику, резервування коштів).

---

Усім суб'єктам економічної діяльності в ринковій економіці притаманний систематичний ризик, який залежить від загального стану економіки, тому зменшити його ступінь можливо за рахунок диверсифікації пакета інвестицій. Це один з найефективніших шляхів зменшення ступеня ризиків, але він має суттєві перешкоди для підприємців: потреба в додаткових коштах для придбання устаткування та освоєння нових для підприємства технологій, підготовка персоналу та інші витрати пов'язані з впровадженням нового проекту. Зрозуміло, що диверсифікація під силу лише великим підприємствам, які мають потужний фінансовий та виробничий потенціал. А для малих та середніх підприємств таку стратегію реалізувати неможливо, особливо в умовах економічної кризи, що охопила всі країни світу. Вітчизняні підприємства, що не досить впевнено «стоять на ногах», не в змозі самотужки подолати цю небезпеку. Ліквідація малих та середніх підприємств за умов кризи може призвести до монополізації економіки України, що, безсумнівно, матиме негативні наслідки та може повернути нас до умов, що існували в командно-адміністративній економіці. Тепер ми можемо отримати ще більш жорстку монополію, яка не буде соціально-орієнтованою та ігноруватиме соціальне партнерство між роботодавцями та найманими робітниками (органами, що представляють їхні інтереси). Це, у свою чергу, може призвести до конфліктної (майже революційної) ситуації, наслідки якої передбачити досить важко. Але цілком зрозуміло, що ризики втрати економічного потенціалу досить значні.

Тому найбільш дійовим, на наш погляд, є об'єднання таких підприємств для співпраці, створення регіональних та мезорегіональних кластерів. Ініціатором створення таких об'єднань повинна стати держава (шляхом створення відповідної законодавчої бази) та органи місцевого самоврядування, яким держава повинна надати певні повноваження для роботи на місцях.

Нами розглядалася можливість створення регіональних та мезорегіональних кластерів у праці «Кластеризація регіональної економіки як засіб підвищення ефективності інвестиційного процесу в регіонах» (автори В.Є. Момот, О.І. Пушкар). Кластеризація сприятиме реструктуризації регіональної економіки та підвищенню ефективності економічної та соціальної діяльності в регіонах. Створення регіональних кластерів на умовах вільного партнерства дозволить значно знизити ризики за рахунок таких факторів:

- кластери мають власну сировинну базу;
- кластери мають усі стадії переробки продукції;
- за рахунок маркетингового підходу до потреб регіону задовольняються всі виробничі та споживчі потреби регіону;
- врівноважений зовнішньоекономічний баланс регіону;
- застосовуються імпортозаміщуючі технології та впроваджуються новітні технології (енерго- та ресурсозберігаючі), що може викликати синергетичний ефект;
- достатність фінансових коштів у межах кластера та можливість залучення додаткових коштів із зовнішніх джерел;
- вирішуються соціальні питання регіону, що має мультиплікаційний ефект для подальшого розвитку регіону;
- можливість утворення системи самострахування шляхом створення внутрішніх страхових фондів;
- вільний вхід та вихід із кластера зі збереженням договірних зобов'язань [1; 3].

Зниження ризиків від створення таких регіональних кластерних систем дасть можливість стабільного соціально-економічного розвитку регіонів, а оскільки країна складається з таких регіонів, то це приведе до стабілізації економіки в цілому. Кластеризація економіки України фактично вже відбувається, але вона проходить стихійно, без участі держави, тому вкрай необхідна законо-

---

давча база для кластеризації економіки та надання повноважень органам місцевого самоврядування.

#### Список використаної літератури

1. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.
3. Клименко С.М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / С.М. Клименко. – К.: КНЕУ, 2006. – 340 с.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## **ІНСТРУМЕНТАРІЙ МОДЕЛІ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ СОЦІАЛІЗАЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

*Виявлено набір інструментів для моделювання внутрішнього фінансового контролю процесу соціалізації на регіональному рівні.*

*Определен набор инструментов для моделирования внутреннего финансового контроля процесса социализации на региональном уровне.*

*This paper defines the tools for modelling internal fiscal control of the socialisation processes at the regional level.*

***соціальний розвиток, фінансовий контроль, регіон, соціальний стан***

**В** умовах збільшення обсягу надання соціальних послуг та трансформації суспільства з метою розвитку особистості та єдності духовних цінностей до економічного аспекту розвитку необхідно додати потенціал соціалізації.

Складовими компонентами соціалізації є: 1) підвищення рівня соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць (АТО); 2) забезпечення стабільного рівня оподаткування суб'єктів господарювання; 3) складення оцінки (фотокартки) рівня соціального стану АТО та формування їх соціальних кадастрів як базових для подальшого регулювання; 4) вирівнювання фінансових умов регіонів у спосіб забезпечення єдиних стандартів громадських послуг.

Дійовим інструментом підвищення соціального розвитку регіонів є європейські стандарти державного внутрішнього фінансового контролю (ДВФК) COSO [1], які забезпечують своєчасне відслідковування відхилення результатів управління цим процесом від поставленої мети та коригування контрольних заходів. Процес ДВФК включає внутрішнє середовище контролю; визначення ризиків щодо досягнення поставленої мети; контролюючу діяльність; інформаційне забезпечення; моніторинг та супровід. Метою державного внутрішнього фінансового контролю підвищення соціалізації регіону є використання потенціалу його соціалізації. Тоді ризики, як можливі перешкоди для досягнення зазначеної мети, їх ймовірність та вплив такі:

1. Відсутність єдиних стандартів державних і громадських освітніх послуг, послуг охорони здоров'я, культурно-мистецьких, фізкультурно-оздоровчих послуг на всій території держави. Обсяг їх надання визначається залежно від фінансово-бюджетних можливостей місцевого самоврядування, тому ймовірність і вплив цього ризику визначені високими.

2. Відсутність об'єктивної інформаційної матриці рівнів соціального стану АТО, які є базовими для подальшого регулювання процесу соціалізації. Ризик (2) визначений із середньою імовірністю й таким же впливом, що ґрунтується на наявності близько 100 тис. соціально-статистичних показників але відсутністю комплексного визначення соціального стану територій (регіонів) [2].

3. Внесення змін до порядку оподаткування суб'єктів господарювання та обсягу й переліку податків призведе до нестабільного рівня оподаткування

суб'єктів господарювання та заважатиме використанню потенціалу соціалізації. Ризик (3) визначений з низькою імовірністю, що є наслідком низької вірогідності зменшення податкового навантаження, яке згідно з дослідженнями за період з 1994 по 2004 рр. коливалося на рівні 38,1–31,9% (відношення загального обсягу вилучених податків до бюджету та позабюджетних фондів до ВВП). Високий вплив обумовлений тим, що податки є головним інструментом для формування фінансових ресурсів держави взагалі та органів місцевого самоврядування зокрема.

4. Бюджетний кодекс України визначає порядок встановлення міжбюджетних відносин, які регулюють лише доходну базу місцевих бюджетів та враховують лише обсяг та перелік джерел формування місцевих бюджетів і не враховують єдині соціальні стандарти. Цей ризик має середню імовірність і вплив.

5. Законодавчо-нормативна база не створює сприятливий клімат для використання інвестиційних можливостей регіону. Інвестиції є частиною фінансових ресурсів та повинні забезпечити нарощування потенціалу соціалізації, його якісну трансформацію. Середній вплив визначається необхідністю підвищити не стільки обсяг фінансових ресурсів, скільки за допомогою інструменту інвестування сприяти фінансовій самостійності місцевого самоврядування та спроможності реалізації потенціалу соціалізації.

6. Зміни в кредитно-банківській політиці держави щодо скорочення обсягів і строків кредитування та підвищення відсотків за користування кредитними ресурсами призведуть до гальмування обігу грошової маси та скорочення виробництва товарів і послуг, вивільнення робітників, або зменшення абсолютного рівня зайнятості. Високий вплив ризику обумовлений тим, що зайнятість населення є одним з головних факторів та умов використання потенціалу соціалізації, тому блокування грошового обігу у сфері матеріального виробництва має суттєві наслідки.

Аналіз ризиків щодо досягнення ефективного використання потенціалу соціалізації є базою для визначення шляхів роботи з ними, тому ризики необхідно: а) прийняти; б) поділити; в) знизити. Ризики (3), (4), (5) є такими, які необхідно прийняти, у зв'язку з неможливістю безпосереднього впливу на зміни законодавчої бази. Ризики (1), (2) можна знизити шляхом уживання низки контрольних заходів: 1) розробки соціальних стандартів; 2) коригування їх за підсумком моніторингу ефективності в практичному застосуванні; 3) формування соціальних кадастрів – «фотокарток» областей за комплексною оцінкою відповідно до статистичних показників.

Ризик (6) є багатоаспектним. Контрольні заходи щодо зниження цього ризику мають збільшити якість соціальних послуг, що ототожнюються лише з наданням пільг або з благодійністю, але передбачають розвиток культури та мистецтва, фізичної культури, освіти, охорони здоров'я. Ліквідувати будь-який з визначених ризиків неможливо, оскільки вони невід'ємні від державотворення та від функцій управління соціально-економічним розвитком.

Таким чином, в умовах збільшення обсягу та якості соціальних послуг робота з ризиками є інструментом ефективного управління регіональним розвитком та використання потенціалу соціалізації.

### Список використаної літератури

1. Стандарти внутрішнього фінансового контролю COSO <http://en.wikipedia.org/wik>
2. Деєва Н.М. Потенціал соціалізації і його регулювання в економіці: теорія, методологія, перспективи: монографія / Н.М. Деєва. – Д.: АРТ-ПРЕС, 2006. – 442 с.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

---

## **ЗАВИСИМОСТЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОТ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Досліджується залежність інформаційних потреб від стадії життєвого циклу підприємства. Розглядається накладення інформаційних потреб на розвиток підприємства.*

*Исследуется зависимость информационных потребностей от стадии жизненного цикла предприятия. Рассматривается наложение информационных потребностей на развитие предприятия.*

*This paper studies information needs in relation to the life cycle of a business entity and analyses the influence of information needs on the business entity development.*

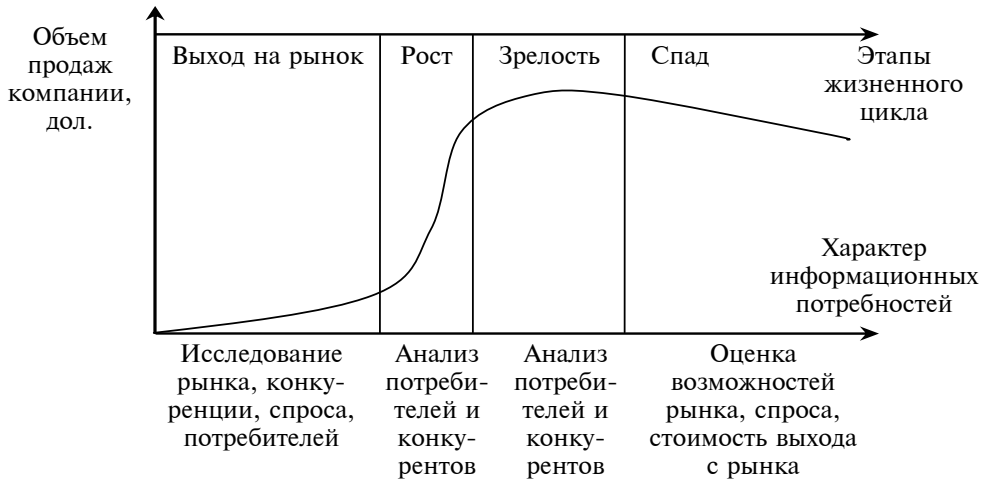
**жизненный цикл предприятия, информация, информационные потребности, стратегический менеджмент**

**В** течение последних десяти лет мы наблюдали стабильное развитие украинской экономики, несмотря на все объективные и субъективные трудности. В результате развития экономика нашей страны начинала приобретать типичные для рыночной экономики черты, такие как: обострение конкуренции между операторами рынка, усложнение маркетинговой среды и активный поиск для вложения уже приобретенного капитала. Все эти черты объективно ведут к росту потребностей менеджеров всех уровней в корректной рыночной или маркетинговой информации. А в условиях кризиса, когда почти каждое предприятие в Украине находится на грани выживания, актуальная информация о состоянии рынка, о предпочтениях потребителей, о конкурентах является особо важной для менеджеров компании.

Потребность менеджмента в получении информации возникает в связи с необходимостью понимания многообразия вариативности методов и стратегий поведения фирмы на рынке в зависимости от огромного количества обстоятельств. Это, прежде всего, учет политических и социальных условий, сложившихся на рынке, анализ действия конкурентных сил как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Особенности в информационной потребности компаний определяются размером компании (малый, средний, крупный бизнес), этапом жизненного цикла предприятия и зависят от финансово-экономических особенностей конкретного рынка.

С точки зрения разработчика стратегии, жизненный цикл продукта имеет две особенно важные стороны. Во-первых, характер стадии жизненного цикла продукта говорит больше о возможностях рынка, чем темп роста продаж текущей торговой марки. Низкий их рост может объясняться сокращением доли рынка на стадии роста или стабильной долей на стадии зрелости. Знание стадии, на которой находится продукт, позволяет менеджеру использовать имеющиеся возможности по увеличению продаж. Во-вторых, знание стадии жизненного цикла продукта позволяет фирме прогнозировать будущие издержки и доходы. Издержки маркетинга (особенно рекламы) достигают своего максимума на стадии внедрения и на начальном этапе стадии роста [2].

Рассмотрим зависимость информационных потребностей от стадии жизненного цикла предприятия на рис. 1.



**Рис. 1. Наложение информационных потребностей на жизненный цикл предприятия**

Перед входом на рынок следует провести тщательную подготовку, получить максимально возможную информацию о рынке. Для этого необходимо провести следующие исследования:

1. Анализ рисков, связанных с выходом компании на рынок.
2. Оценка рыночного и потенциального спроса.
3. Оценка уровня конкуренции.
4. Анализ стратегии конкурентов.
5. Анализ потребителей.
6. Выявление барьеров входа.
7. Анализ каналов распределения.
8. Оценка темпа роста рынка [1].

Времена, когда компании выходили на рынок «вслепую» уже прошли. Повышается уровень конкуренции во всех отраслях, повышается уровень менеджмента, растут риски. Также на стадии внедрения необходима интенсивная реклама и значительные усилия по увеличению продаж для того, чтобы сообщить потребителю о новых выгодах продукта.

На втором этапе, этапе роста, наибольший интерес имеет другая информация – стратегия и планы развития конкурентов, анализ потребителя.

На этапе зрелости затраты на информацию должны быть минимальны. Во-первых, компания уже имеет достаточный опыт работы на рынке, для того чтобы понимать рыночные тенденции и поведение основных конкурентов. Во-вторых, компания сама уже не строит серьезных планов развития, ситуация стабильна, все идет по плану, поэтому в особо детальной информации на этом этапе нет потребности.

На этапе спада потребность в информации возрастает. Т. к. начинается спад, появляются потребности в действии для исправления ситуации, возврата к стабильности. Для понимания причин спада требуется новая информация о рыночной ситуации, о конкурентном окружении.

В зависимости от стадии жизненного цикла предприятия у компании формируются категории стратегического менеджмента. На начальном этапе развития компании, как правило, определяется общее видение относительно



будущего организации, основная концепция, на которой базируются цели предприятия, которых планируется достичь при благоприятных условиях. Стратегическое видение является основой для разработки и совершенствования миссии и стратегии фирмы. Очень часто предприниматель начинает бизнес только из видения, из понятия своего относительно окружающих. При разработке стратегического видения менеджеры компании должны определить:

1. Как они видят будущее своей компании;
2. В каком направлении она должна развиваться;
3. Какими станут в будущем используемые технологии, товар, клиенты;
4. Какое положение в отрасли компания должна занять в долгосрочной перспективе.

После видения формируются ценности организации, чуть позже появляется миссия. Следует отметить, что все три категории, такие как видение, ценности и миссия, должны дополнять друг друга и формирование этих категорий должно происходить на начальном этапе развития компании [3].

Таким образом, в результате определения зависимости между стоимостью информационных потребностей компании и этапом жизненного цикла можно сделать следующие выводы:

1. Этап жизненного цикла предприятия оказывает значительное влияние на уровень затрат на информационные потребности. Наибольший уровень затрат – на первом этапе – этапе зарождения, на следующих двух этапах происходит значительное снижение затрат, и на этапе спада расходы на исследования вновь возрастают. Такая ситуация связана, прежде всего, со стабильностью положения компании на рынке. Чем больше неопределенностей в работе предприятия, тем большие затраты необходимы для анализа ситуации в отрасли и устранения возникших неопределенностей.

2. В результате проведенной работы мы установили, что жизненный цикл отрасли влияет на очень многие факторы в работе компании: на направление развития стратегии предприятия, на работу маркетинга, на производство и сбыт, на уровень цен и прибыль компании. Именно поэтому мы уделяем концепции жизненного цикла так много внимания.

#### Список использованной литературы

1. Корягіна С.В. Сучасні класифікації факторів життєвого циклу підприємства / С.В. Корягіна // Вісник Тернопільської АНГ: зб. наук. праць. – Тернопіль: ТАНГ, 2006. – Вип. 5. – С. 206–209.
2. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник / Б.З. Мильнер. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – XVIII. – 558 с.
3. Фірстова О.Ю. Управління підприємством на основі його життєвого циклу / О.Ю. Фірстова // 61-ша студентська наук.-техн. конф.: зб. тез доповідей. – Львів: Вид-во НУ «Львівська Політехніка», 2007. – С. 73–75.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ

*Визначається застосування Інтернет-комунікацій у системі міжнародного маркетингу. Досліджується вплив Інтернет-середовища на можливості бізнесу.*

*Определяется применение Интернет-коммуникаций в системе международного маркетинга. Исследуется влияние Интернет-среды на возможности бизнеса.*

*This paper is dedicated to the issues of using Internet communications in the system of international marketing and defines the influence of the Internet environment on business potential.*

**комунікації, маркетинг, ринок збуту, стимулювання, виробництво**

**К**оли Україна опинилася на порозі економічної кризи, багато підприємців почали всерйоз замислюватися над шляхами виживання на ринку, які в найближчому майбутньому доведеться шукати в умовах конкуренції, що ускладнилася.

Одним із таких шляхів є розширення географії ринку збуту, у т. ч. просування продуктів компанії на міжнародний ринок. З огляду на те, що на нас там не чекають, необхідно мінімізувати супутні такому просуванню продукту видатки й визначити кошти, за допомогою яких це просування буде здійснюватися. У такій ситуації неможливо переоцінити роль зовнішньоторговельних комунікацій для вирішення поставлених завдань, як і роль Інтернет-технологій як основного, а в недалекому майбутньому єдиного інструменту маркетингових комунікацій.

Засоби та можливості всесвітньої мережі (або Інтернету) стають найкращим інструментом для просування продукту компанії за кордоном за вищевказаних умов, оскільки Інтернет кардинально відрізняється за вартістю, можливостями і методами впливу на споживачів від традиційних каналів.

Оскільки Інтернет – це всесвітня мережа, а підхід до реклами в мережі уніфікований за рахунок єдності технічної бази й програмного забезпечення та багато в чому схожий у більшості країн світу, то всі типові Інтернет-технології можна використати, з огляду на деяку національну специфіку, для організації просування української продукції та послуг на закордонних ринках.

Вище було відзначено, що Інтернет-середовище здатне надати бізнесу можливість у найефективніший спосіб сфокусованої взаємодії з цільовою аудиторією або конкретними користувачами. Сфокусувати комунікаційний вплив тут можна як за індивідуальними, так і за поведінковими характеристиками користувача.

Крім економії, за допомогою фокусування (сплачується тільки вплив на зацікавлених користувачів), Інтернет-технології дають ще ряд можливостей [3]:

– Персоналізація – можливість адаптації повідомлення під конкретного користувача (або під користувачів з певними характеристиками).

– Контроль частоти трансляцій. Для кожного типу повідомлення і завдань комунікації існує своя кількість необхідного (ефективного) впливу на спожи-

вача. При меншій кількості трансляцій можна не домогтися поставленої мети (скажімо, торговельну марку не запам'ятають). При більшій – будуть витрачені зайві кошти уже після того, як мету досягнуто. Інтернет-технології дозволяють контролювати частоту показів.

– Контроль послідовності впливу. Безпосередньо під час одного сеансу користувачеві може бути продемонстрована спеціально розроблена серія повідомлень у заданій послідовності.

– Інтерактивність. Комерційна комунікація в Мережі може не просто пасивно впливати на користувача, але й активно з ним взаємодіяти. Наприклад, залучення споживачів до «онлайн-вікторини» на знання продукції підприємства з цінними призами, одержання відгуків про роботу компанії в цілому, про нові послуги (зворотний зв'язок).

– Оперативність і час реакції. Компанії стають усе більш динамічними. Регулярно розширюється номенклатура товарів і послуг, коректується комунікаційна політика, оперативно запускаються нові маркетингові акції, змінюються ціни й умови співробітництва [1].

– У відправника є можливість у реальному часі одержувати зворотний зв'язок – дізнаватися, які носії та схеми розміщення краще працюють, і оперативно здійснювати коректування. Можна оцінити, яка кількість користувачів відгукнулася на повідомлення з кожного з напрямків.

Перетворення торгівлі в Інтернеті в глобальний супермаркет породжує адекватні зміни в традиційних сферах бізнесу й сприяє їх динамічній зміні та зростанню. Насамперед варто сказати про глобальні інтеграційні процеси серед світових лідерів бізнесу в банківській сфері, автомобілебудуванні, сфері послуг, медицині, туристському бізнесі та ін., які є закономірним наслідком розвитку інформаційної економіки, основа якої – задоволення потреб будь-якого жителя Землі.

Інтернет-торгівля буде стимулювати виробників до пошуку найкращих рішень у базових виробництвах, до створення мереж складів напівфабрикатів та готової продукції і до розвитку навколо цієї величезної кількості малих підприємств, що забезпечують виконання індивідуального замовлення, особливо в частині індивідуалізації обolonки конкретного продукту, що робить його власника ексклюзивним власником, який має те, що відрізняє його від сусідів по будинку, вулиці й т. д. При цьому збирання (або формування) замовлень буде, найімовірніше, здійснюватися в безпосередній близькості від місця його одержання покупцем глобальної системи віртуальної торгівлі [2].

На закінчення відзначимо, що проведений аналіз тенденцій розвитку і удосконалення комунікаційних технологій у маркетингу показує величезні можливості України зайняти міцні позиції у світовому інформаційному просторі як країни, що забезпечує протягом останніх років високі темпи зростання національного сегмента мережі Інтернет.

#### Список використаної літератури

1. Гололь Г.П. Міжнародний маркетинг: навчальний посібник / Г.П. Гололь. – Львів: Вид-во нац. ун-ту, 2004. – 148 с.
2. Резник С.Д. Организационное поведение: учебник для студ. вузов / С.Д. Резник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 430 с.
3. Маркетинг для магістрів. у 2-х томах: навч. посібник / за заг. ред. М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохіна. – К.: Національна академія управління, 2007. – Т. 2. – 544 с.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПИВНОГО РЫНКА В УКРАИНЕ

*Дається аналіз перспектив розвитку ринку пива в Україні. Розглядаються показники динаміки цього ринку та перспективи його існування.*

*Дается анализ перспектив развития рынка пива в Украине. Рассматриваются показатели динамики этого рынка и перспективы его существования.*

*This paper provides a framework for the prospects of beer market development in Ukraine and studies the indices and prospects of this market dynamics.*

**рынок, пивная отрасль, динамика рынка, факторы влияния**

По итогам 2007 г. пивной рынок вырос лишь на 12%. Это говорит о том, что рынок уже практически насыщен. Для сравнения – в 2005 г. потребление пива выросло на 23, а в 2006 – на 15%. В 2007 г. было продано около 280 млн дал пива.

Однако в денежном выражении объем рынка продолжает увеличиваться на 20–30% в год. По итогам 2007 г. выручка, по оценкам операторов, составила примерно \$2–2,21 млрд – на 25–30% больше, чем в 2006 г. Оборот вырос за счет увеличения спроса на более дорогие марки. Общая рыночная доля премиального сегмента пива уже превышает 20%. Еще одна причина роста рынка – подорожание пива. Только в первом полугодии 2007 г. цены выросли почти на 20%. В 2008 г. пивовары рассчитывают увеличить выручку на 20–25%. Факторы роста все те же: увеличение объемов продаж дорого пива, повышение стоимости пивной продукции в рознице, в том числе из-за роста цен на сырье и энергоносители. Но в натуральном выражении рынок увеличится на 10%. А по данным инвестиционной компании Gait & Tagart Securities в 2007–2010 гг. объемы производства пива в Украине ежегодно будут увеличиваться в среднем на 7%. В 2001–2006 гг. производство росло более чем на 15%. Рынок на пороге насыщения – уверены отраслевые аналитики. Сегодня на одного украинца приходится 58–60 л пива в год. Большинство экспертов считает, что к 2010 г. этот показатель достигнет 70–80 л, после чего объемы потребления перестанут расти [1].

Сегодняшний рынок пива делят между собой четыре крупнейших игрока – «Сан Интербрю Украина», ВВН, «Оболонь» и «Сармат», контролирующие чуть более 92% рынка. И закрытие небольших региональных заводов открывает гигантам перспективу побороться за оставшиеся проценты. Хотя при относительной стабильности ситуации конкуренция между ними не прекращается ни на день. Она лишь приобретает новые очертания, отражающиеся не только в нарастании агрессивности маркетинговой политики и расширении ассортиментной линейки, но и в инновациях, поиске и освоении новых ниш. Делается это за счет выведения на рынок новых оригинальных сортов пива. Сейчас отечественные производители пива развивают международные лицензионные бренды. Завоевывают они рынок и активной экспансией в регионы. Сейчас крупные компании продают свою продукцию почти повсеместно, в результате мелкие региональные пивзаводы значительно утратили свои позиции [2].

---

Из-за изобилия продукции на рынке все сложнее убедить покупателя приобрести товар, ссылаясь исключительно на его высокое качество. Серьезные производители активно занялись развитием нишевых сортов пива, которые по своим вкусовым и имиджевым характеристикам имеют явные отличия от массовых марок. По сравнению с европейскими пивными рынками украинский еще достаточно молод и открыт для экспериментов. На западных рынках (в большинстве своем стагнирующих), где конкурентная борьба разворачивается за десятые доли процента рынка, пивовары вынуждены проводить широкомасштабные рекламные кампании уже известных традиционных брендов. Украинский потребитель этим не избалован, а экспериментируя с различными пивными напитками, производитель пытается сформировать его вкусовые пристрастия. Первой провела эксперимент «Оболонь», выпустившая бирмиксы «Вишня», «Кола» и др. Однако опыт свидетельствует о том, что со временем разнообразие ассортимента может привести к иному эффекту – его оптимизации.

Насыщение рынка различными сортами пива, а также уменьшение рыночного дефицита резко усиливают роль маркетинга. До последнего времени многие пивные компании работали на массовую целевую аудиторию, строили свои рекламные кампании однотипно, придерживаясь наиболее последовательного и четкого позиционирования. Это позволило привить моду на тот или иной бренд и даже вывести ряд брендов из региональных в национальные («Черниговское», «Славутич»). Сейчас же бренды отстаивают свою индивидуальность, завоевывают место в сознании потребителя. Этот процесс происходит цивилизованно, с применением классических технологий брендинга [3].

Отечественный пивной рынок, который бурно развивался в последние годы, постепенно снижает обороты. По прогнозам специалистов-аналитиков, в ближайшее время позиции крупных пивных производителей могут пошатнуться, поскольку на монополизированный пивной рынок могут прийти новые сильные игроки. Ситуация усугубляется тем, что лидерам пивного рынка, по сути, уже практически нечего делить. 90% рынка удерживают четыре компании, и ежегодно они воюют между собой за мизерные доли в 1–2%. По мере замедления роста рынка ресурс для развития и вовсе исчерпается. Единственное, что находится вне контроля крупных пивоваров, – доля региональных заводов, а это порядка 7%. Эксперты прогнозируют, что в ближайшее время производители сосредоточатся на завоевании именно этого сегмента. В прошлом году у регионалов забрали около 1% рынка. Зачастую региональные заводы не имеют широкой сети дистрибуции, что снижает их конкурентоспособность. Пока они удерживают часть потребителей за счет того, что предлагают «специальное» пиво. Но крупные компании также наладили выпуск напитка таких сортов. Поэтому, вероятно, в будущем на пивном рынке можно будет наблюдать очередной виток слияний и поглощений, а количество самостоятельных мелких пивоваров уменьшится. Изменений в списке лидеров эксперты не прогнозируют.

#### Список использованной литературы

1. Крапельникова Т.П. Пивні бренди. Проблеми просування на ринку / Т.П. Крапельникова // Маркетинг. – 2008. – № 8. – С. 32–39.
2. Стрельникова М.В. Экспорт и импорт украинского пива / М.В. Стрельникова // Пивное дело. – 2007. – № 4. – С. 14–18.
3. Український ринок пива / Інтернет ресурси: <http://www.pivnoe-delo.com>

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## ЕНЕРГЕТИЧНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ ЯК ШЛЯХ ДО ЄС

*Розглядається енергетична стратегія України на шляху інтеграції до Європейського Союзу. Подається динаміка енергомісткості та енергозалежності України та шляхи її зниження.*

*Рассматривается энергетическая стратегия Украины на пути интеграции к Европейскому Союзу. Дается динамика энергоемкости и энергозависимости Украины и пути ее понижения.*

*This paper provides analysis of the energy strategies in Ukraine and the patches of integration into the European Union. The paper also provides the framework for the dynamics of energy intensity and volatility of Ukraine and suggests the ways of its volatility lowering.*

**енергетична стратегія, Європейський Союз, енергетична залежність, паливний баланс**

Рівень розвитку енергетики має вирішальний вплив на стан економіки в державі, вирішення проблем соціальної сфери та рівень життя людини.

Прийнята Україною «Енергетична стратегія України до 2030 року» своїми цілями вбачає: забезпечення енергетичної безпеки держави; інтеграцію Об'єднаної енергосистеми України до європейської енергосистеми з послідовним збільшенням експорту електроенергії, зміцнення позицій України як транзитної держави нафти і газу.

Реалізація зазначених цілей дозволить створити умови для інтенсивного розвитку економіки і підвищення рівня життя населення країни.

Інтеграція української енергосистеми до європейської є складовою стратегічної мети України щодо входження до ЄС.

У позиціонуванні України на міжнародних енергетичних ринках є свої переваги та недоліки.

Переваги: достатні запаси вугілля та складових ядерного палива: урану і цирконію; надлишкові потужності для транспортування газу, нафти та експорту електроенергії; вигідне географічне та геополітичне становище; розвинута інфраструктура енергетики; високопрофесійний кадровий потенціал.

Недоліки: обмеженість у власних розвіданих ресурсах природного газу, нафти, а також ядерному паливі власного виробництва; відсутність диверсифікації джерел постачання енергетичних продуктів; використання переважної частини потужностей власних гідроресурсів; високе техногенне навантаження на довкілля; незадовільний технічний стан частини енергетичних об'єктів, у тому числі систем транспортування енергетичних продуктів [2].

Головними завданнями реалізації енергетичної стратегії України є:

1. Забезпечення в необхідних обсягах надійного та якісного постачання економіки та населення країни енергетичними продуктами, підвищення економічної ефективності та екологічної безпеки завдяки впровадженню новітніх технологій під час модернізації, реконструкції та нового будівництва енергооб'єктів;

2. Зниження енергомісткості ВВП з 0,48 кг у.п./грн у 2005 р. до 0,24 кг у.п./грн у 2030 р. за рахунок структурного та технологічного енергозбереження (рис. 1) [2];

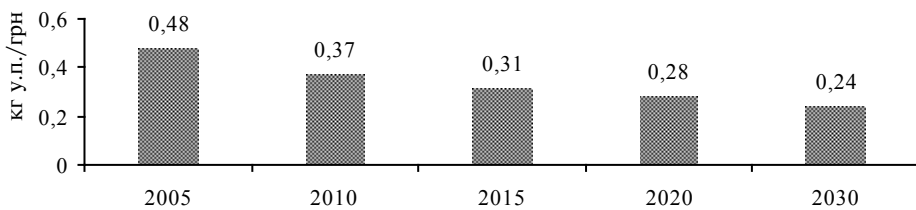


Рис. 1. Прогнозована динаміка зниження енергійності ВВП України у 2005–2030 рр.

3. Оптимізація структури виробництва електроенергії за видами палива із забезпеченням співвідношення між АЕС – 52,1%, ТЕС, ТЕЦ, блок-станціями – 42,9, іншими типами генерації – 5,0%. Таке співвідношення виробництва забезпечує економічну роботу електростанцій та створює умови регулювання і стабільної роботи Об'єднаної енергосистеми України;

4. Гарантування енергетичної безпеки шляхом:

– зменшення рівня енергетичної залежності країни від зовнішніх поставок палива (природний газ, нафта, уран) з 54,5% у 2005 р. до 11,7% – у 2030 р., у т. ч. – за рахунок збільшення використання власного вугілля, урану, газу, нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії, видобутку українськими компаніями нафти і газу за межами України (рис. 2) [3];

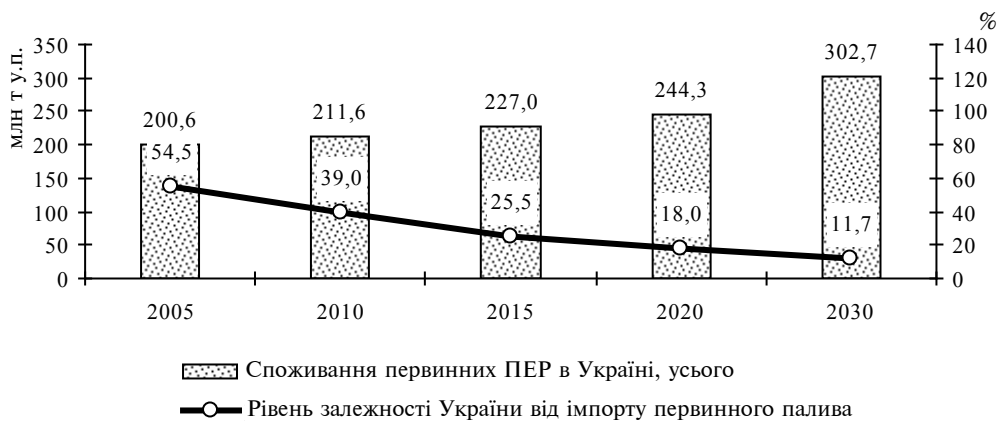


Рис. 2. Прогнозоване зниження енергозалежності України від зовнішніх поставок палива (2005–2030 рр.)

– збільшення виробництва електроенергії на власному паливі з 42% у 2005 р. до 91,8% – у 2030 р.;

диверсифікації джерел і маршрутів постачання природного газу та нафти, у т. ч. через участь України у міжнародних проектах, зокрема через розробку нафтогазових родовищ і розвиток нафтогазової інфраструктури за кордоном;

– створення в країні стратегічного резерву нафти та природного газу для використання у надзвичайних ситуаціях та ринкового регулювання цін;

– участі у міжнародних енергетичних проектах [1].

5. Досягнення соціальної спрямованості розвитку ПЕК, зокрема шляхом створення нових робочих місць, поліпшення умов праці та техніки безпеки.

Прогнозується значне зростання показників використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ) із додержанням принципів засад Зеленої книги «Європейська стратегія стабільної, конкурентоспроможної та без-

печної енергетики». На рівні 2030 р. розвиток НВДЕ забезпечить заміщення 57,73 млн т у.п., що складає 19% сумарного рівня споживання первинної енергії. Загалом прогнозований рівень розвитку НВДЕ забезпечить значний ефект скорочення використання традиційних джерел енергії, викидів шкідливих та парникових газів.

Фіскальні та фінансові стимули для впровадження ефективних технологій виписані в європейській «Енергетичній хартії», до якої Україна приєдналася кілька років тому [1].

Згідно зі звітом Мінпаливенерго про виконання заходів цільового плану Україна – НАТО на 2008 р. щодо забезпечення економічної безпеки України, зроблено такі кроки: встановлено технічні засоби охорони (периметральної охоронної сигналізації та систем відеоспостереження) на транзитних нафто- та газопроводах, їх лінійних частинах та стаціонарних об'єктах, проводиться патрулювання лінійної частини магістральних газопроводів; продовжується робота з реалізації стратегічних проектів в енергетичній сфері, зокрема будівництво Євро-азійського нафтотранспортного коридору (ЄАНТК), а також забезпечується участь України в реалізації проекту будівництва газопроводу «Набукко»; забезпечується виконання плану заходів щодо набуття Україною членства в договорі про європейське енергетичне співробітництво.

#### Список використаної літератури

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. // №145-р від 15.03.06 <http://www.rada.gov.ua>
2. Єрмілов С. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: проблемні питання змісту та реалізації / С. Єрмілов // Дзеркало тижня. – 2006. – №20 (599). – 27 травня – 2 червня.
3. Єрмілов С. Енергетика України: макроекономічний і екологічний контекст / С. Єрмілов // Незалежний культурологічний часопис. – 2006. – № 41 (червень). – С. 63–70.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*



## **АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Визначається необхідність застосування системи антикризового управління витратами на підприємстві. Досліджуються складові формування системи управління витратами.*

*Определяется необходимость использования системы антикризисного управления затратами на предприятии. Исследуются составляющие формирования системы управления затратами.*

*This paper denotes the impotence of applying a system of crisis cost minimising management to the business entity and indicates the components of this system.*

**антикризисное управление, оперативное управление, затраты предприятия**

Цикличность является основой рыночной экономики: экономический рост, достигая своего пика, переходит в рецессию (спад). При этом выход из кризиса возможен посредством замены старого технологического уклада новым. Современный мировой кризис является трансформационным, то есть таким, вследствие которого мировая экономика должна перейти на новый качественный уровень своего развития.

По мнению экспертов, отечественная экономика Украины вследствие мирового кризиса пройдет рецессию, которая будет продолжаться от 2 до 5 лет. Результатом спада будет «чистка» экономики от устаревших технологий. В период рецессии под угрозой закрытия окажутся тысячи предприятий.

В сложившейся ситуации первостепенное значение для предприятия будет иметь поиск путей выживания, а не максимизации прибыли.

В условиях рецессии основой антикризисного управления предприятия должно стать построение эффективной системы управления затратами предприятия [2].

Система управления затратами включает:

- управление затратами на сырьё и материалы;
- управление производственными затратами;
- управление затратами на реализацию и послепродажное обслуживание.

В условиях кризиса объективно необходимым станет сокращение уровня затрат на каждой стадии.

Система управления затратами включает в себя следующие подсистемы:

- стратегического управления затратами;
- оперативного управления затратами.

В условиях рецессии на первый план выходит подсистема оперативного управления затратами. При этом целью оперативного управления затратами является обеспечение выживания предприятия в условиях падения спроса на продукцию хозяйствующего субъекта и необходимости снижения цены, а как следствие – издержек предприятия.

Оперативное управление затратами включает [1]:

- прогнозирование, нормирование, планирование и учет затрат, калькулирование себестоимости;
- контроль и анализ затрат;
- формирование информационной базы для оперативного управления деятельностью предприятия;
- определение резервов снижения затрат на всех этапах производственного цикла.

В условиях кризиса объективно необходимым является преодоление недостатков присущих традиционной системе управления затратами посредством применения современных методов управления (Just on time, таргет-костинг, кайзен-костинг).

Повышение эффективности прогнозирования и планирования возможно с помощью применения технологий бюджетирования; контроля затрат – с помощью применения метода контролинга [3].

Повысить точность учета информации о затратах возможно благодаря применению программных продуктов для учёта затрат.

Таким образом, построение новой системы управления затратами в сочетании с использованием передовых методов управления необходимо для выживания предприятия в условиях кризиса и повышения эффективности его производственной деятельности.

#### **Список использованной литературы**

1. Копилюк О.І. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О.І. Копилюк, А.М. Штангрет. – К.: ЦУЛ, 2005. – 166 с.
2. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 580 с.
3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 412 с.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

*Досліджується роль інновацій у розвитку економіки України на сучасному етапі. Дається порівняльний аналіз макропоказників Польщі, України та Росії.*

*Исследуется роль инноваций в развитии экономики Украины на современном этапе. Дается сравнительный анализ макропоказателей Польши, Украины и России.*

*This paper studies the role of innovations in the development of Ukrainian economy at the present stage. It also provides a comparative analysis of macro indices of Poland, Ukraine and Russia.*

**інновації, технічні зміни, господарська система, інноваційний розвиток**

Активізація інноваційного процесу в сучасній світовій економіці, стрімка інтелектуалізація виробництва, ринку і всієї економічної системи України, що сприяють прогресивній зміні соціально-економічної структури суспільства і виробничих відносин. Інноваційний процес передбачає домінування НТП у системі факторів виробництва. Його можна розглядати як послідовний ланцюжок подій, що беруть початок від розвитку інноваційної ідеї, приводять до створення конкретного продукту (послуги), технології, їх застосування в практичній діяльності і реалізації на ринку. В умовах глобалізації конкурентоспроможність країни визначається її здатністю генерувати і швидко впроваджувати інновації. Як показує світова практика, інноваційний розвиток провідних національних економічних систем засновано на впровадженні нових технологій. Сьогодні частка технологічних інновацій в обсязі ВВП розвинутих країн досягає 90%. Крім того, наукомісткі технології не обмежуються впливом тільки на економічні показники, такі як ВВП, обсяги промислового виробництва, продуктивність праці і технологічного устаткування, зайнятість та ін., а також впливають і на розвиток суспільства, оскільки суспільство формується в результаті технологічних змін, що відбуваються, і в той же час регулює їхні напрямки. Згідно з розрахунками Р. Солоу в роботі «Технічні зміни і функція сукупного виробництва» (1957 р.) збільшення удвічі валової продукції на одну витрачену людино-годину в США за 1909–1949 рр. відбулося на 12,5% за рахунок підвищення капіталоозброєності праці і на 87,5% за рахунок технологічних змін. Цій роботі присуджена Нобелівська премія (1987 р.) [3].

Характерною ознакою господарських систем країн-лідерів постіндустріального світу є домінування інноваційної політики. У постіндустріальному розвитку фактор знань та інформації відіграє провідну роль в інноваційному процесі. Важливою рисою цього нового високоєфективного виробничого фактора є те, що він впливає на усі фактори виробництва, перетворює їх і тим самим значно підвищує ефективність функціонування. Економіка України, що за своїми масштабами наближалася до розвинутих індустріальних країн, довгі роки і в цей час знаходиться на низькому рівні розвитку. У промисловості України переважає сировинне виробництво, частка товарів широкого вжитку і тривалого

користування в структурі економіки невисока. Цей процес обумовлює і недостатній розвиток машинобудування, для якого необхідний високий науково-технічний рівень виробництва. Оскільки ця галузь промисловості, реалізуючи науково-технологічні досягнення, забезпечує переозброєння та інноваційний розвиток усієї економіки. Як показує досвід розвинутих країн, машинобудування займає значну частку в їхній економічній структурі. Розвиток на передовій технологічній основі машинобудування і таких його галузей, як приладобудування, енергетичне, важке, транспортне, сільськогосподарське машинобудування, виробництво машин і устаткування та ін. є основою для інноваційного розвитку економіки і підвищення її ефективності [1]. З розрахунків, проведених за статистичними даними, випливає, що індекс технологічного розвитку в Україні у 2001–2007 рр. знаходився в діапазоні 0,410–0,427, тоді як, наприклад, у Польщі і Росії в 2005 р. він склав 0,6. Низький техніко-технологічний рівень економіки України обумовив екстенсивний, тобто витратний, тип розвитку, оскільки для вітчизняного виробництва характерна висока енерго- і матеріаломісткість. Приріст ВВП досягався в основному за рахунок збільшення факторів виробництва, тобто витрат ресурсів. Так, зростання ВВП у 2006–2007 рр. склало 107,3 і 107,6%, а обсяг реалізації промислової продукції збільшився на 7,4 і 8,8% відповідно. Також проведені розрахунки показали, що за цей же період операційні витрати в промисловості зросли на 8,6 і 8,0%, у тому числі матеріальні витрати – на 5,8 і 8,9% [4]. Інновації, що базуються на НТП, відіграють першорядну роль у створенні і широкому застосуванні ресурсозберігаючих технологій, у вирішенні проблем раціонального природокористування, охорони навколишнього середовища. На сьогодні в Україні ще зберігається значний виробничий, науковий і освітній потенціал. Тому необхідне його широке використання для прогресу науки і техніки з метою впровадження отриманих досягнень у виробництво. Розвиток машинобудування, електронної і радіопромисловості буде сприяти появі інноваційної продукції, насамперед виробничого призначення, що дозволить здійснити науково-технологічне відновлення виробництва і підвищити його рентабельність. Інноваційний процес передбачає, разом із впровадженням інноваційних індустріальних технологій, розвиток і впровадження прогресивних інформаційно-комунікаційних технологій, які дозволяють найбільш ефективно використовувати фактор знань та інформації. Інформаційно-телекомунікаційні технології, відповідна комп'ютерна техніка пов'язані з діями, що є продовженням і збільшенням людського розуму. Вони перетворюють виробництво, системи управління та організації, освіту, науково-дослідні роботи, а також усю соціально-економічну діяльність [2].

Перехід України на інноваційний тип розвитку створить умови для модернізації виробництва, впровадження нових технологічних процесів і технологій, у тому числі ресурсозберігаючих, появи наукомістких, високотехнологічних галузей промисловості, розвитку більш високих технологічних укладів. Це дозволить скоротити витрати ресурсів підприємств, підвищити продуктивність праці та ефективність виробництва, стимулювати зростання соціокультурного і професійно-технічного рівня працівників, удосконалити організацію виробництва та управління ним, створити високоякісну інноваційну продукцію, здатну конкурувати не тільки на внутрішньому, але і на світовому ринку. Крім того, використання інновацій є засобом соціально-економічного зростання, адаптації до процесу глобалізації і забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

#### Список використаної літератури

1. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / В.О. Василенко, В.Г. Шматько – К.: ЦУЛ, 2003. – 439 с.

2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: пер. с венг. / общ. ред. и вступ. ст. Б.В. Сазонова / Б. Санто. – М.: Прогресс, 2002. – 296 с.
3. Федулова Л. Інноваційний менеджмент в Україні: проблеми та шляхи формування / Л. Федулова // Економіст. – 2006. – № 2. – С. 52–54.
4. Як підтримувати інноваційну діяльність? Досвід країн Європейського союзу / Програма Tacis Європейського Союзу. – К: Українсько-європейський консультативний центр (UEPLAC), група економічного законодавства, березень 2008 р.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## ЕВОЛЮЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО РЕКЛАМНОГО РИНКУ

*Досліджується еволюція українського ринку реклами, передумови його формування, змін та розвитку. Розглядаються особливості сучасного етапу ринку реклами.*

*Исследуется эволюция украинского рынка рекламы, условия его формирования, изменений и развития. Рассматриваются особенности современного этапа рынка рекламы.*

*This paper provides research in the evolution of Ukrainian advertising market, the prerequisites for its formation and preconditions for its development. The paper also analyses the features of the advertising market at the present stage.*

### **реклама, ринок реклами, еволюція, національна специфіка**

Об'єктивні передумови формування ринку реклами пов'язані з тим, що виробникам продукції необхідно повідомити про себе і про свої товари для забезпечення ефективних продажів або товарообмінних операцій. Основною причиною виникнення реклами можна назвати суспільний поділ праці і появу самого ринку. Реклама виступала сполучним елементом, тому що для здійснення акту купівлі-продажу потенційним продавцям і покупцям потрібно володіти певною інформацією про стан попиту та пропозиції. Поширюючи інформацію про наявність товарів, умови їх придбання і споживання, реклама брала участь у формуванні товарної пропозиції і попиту. Продавці завжди прагнули вдосконалення форм зв'язків з покупцями через рекламу для збільшення збуту своєї продукції. Таким чином, історично рекламу можна визначити як цілеспрямований засіб комунікаційного неперсоніфікованого впливу на покупця для забезпечення збуту свого товару. В основу формування ринку реклами покладено економічний механізм користі [3].

Спочатку виробники самостійно створювали різні рекламні звернення, але з часом виникла необхідність появи рекламовиробників (реklamних агенцій), рекламорозповсюджувачів (носіїв реклами), які визначили спеціалізацію рекламної галузі, що дозволило рекламодавцю (виробнику) купувати в них більш креативну рекламу, дешевше та ефективніше її розповсюджувати. Кожний учасник рекламної галузі ставав втягнутим у ринковий процес товарно-грошового обміну для отримання грошей за виконану роботу. Такий взаємовигідний обмін між суб'єктами рекламної галузі формує ринок реклами, пріоритетним завданням якого є скорочення рекламних витрат і отримання взаємного прибутку. Рекламна діяльність виступає не як самостійна суспільна діяльність, а як потреба виробників товару в презентації товару через неособистісні засоби комунікацій посередника.

Уся рекламна діяльність до 1990 р. – це реклама радянського характеру, яка була досить примітивною і не мала нічого спільного зі світовими тенденціями. Після появи імпоротної товарної маси на українському ринку рекламна діяльність поступово бере напрямок ринкового характеру, з'являються перші ринково-орієнтовані рекламні агенції, які виготовляли рекламу тільки інформаційного характеру [4].

Можна виділити такі етапи формування українського рекламного ринку:

1. Етап «молодої реклами» (1990–1995 рр.) – це концепція «мистецтва представлення товару» в рекламі, яка відображала творчу складову реклами.

2. Етап зростання ринку реклами (1995–1998 рр.) супроводжувався одночасно інтенсивним та екстенсивним зростанням рекламного ринку. Це визначалося зростанням рекламних бюджетів і розумінням функції реклами в просуванні продажів у рекламодавців [1].

3. Етап зрілості (з 2000 р.) відображав глобалізацію рекламного ринку; використання передових рекламних технологій; прийняття маркетингової філософії управління: реклама – інструмент управління збутом на ринку. Цією концепцією було виділено створення унікального іміджу бренда із застосуванням унікальної торгової пропозиції. Розвиток рекламного бізнесу відбувається достатньо високими темпами, цьому сприяє накопичений досвід світових рекламодавців; сучасні технології організації, створення та управління рекламою; застосування концепції інтерактивної реклами або таргетингу. Українська реклама не тільки наближається до рівня світової, але і формує свій національний стиль, який повністю задовольняє рекламодавця і споживача [2].

Отже, на сучасному етапі реклама виконує не тільки інформаційну функцію, яка забезпечує спрямований потік інформації, але і бере на себе комунікаційну функцію, яка допомагає підтримувати зворотний зв'язок з ринком та споживачем. Це дозволяє контролювати просування товарів на ринку, утворювати і закріплювати у споживача стійку систему прихильності до рекламних об'єктів, вносити корективи у збутову діяльність. Використовуючи можливості спрямованого впливу на споживача, реклама сприяє не тільки формуванню попиту, але й управлінню ним.

#### Список використаної літератури

1. Добрянська О. Механізм функціонування рекламної діяльності / О. Добрянська // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 220–228.

2. Добрянська О. Оцінка ринку реклами: проблеми та перспективи розвитку / О. Добрянська // Соціально-економічні дослідження у перехідний період. Регіональна політика: досвід Європейського Союзу та його адаптація до умов України. – Вип. 5. НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2008. – С. 420–430.

3. Новикова Т.В. Организация рекламных кампаний / Т.В. Новикова // Вісник ХДЕУ. – 2006. – №1 (13). – С. 75–76.

4. Тонева К.В. Перспективы развития рекламного рынка / К.В. Тонева // Економіка: проблеми теорії і практики: зб. наук. пр. – Вип. 123. – Д.: Наука і освіта, 2007. – С. 73–77.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*

## ЗМІСТ

<i>Kholod B., Zadoia A.</i> Exchange Rate and its Impact on Foreign Economic Activity .....	3
<i>Алсуф'єва О.О.</i> Концептуальні основи руху національної інноваційної системи.....	18
<i>Воронкова А.Е., Амеліна І.В.</i> Система організаційної поведінки підприємств в умовах інноваційної конкуренції.....	25
<i>Jourdon Philippe.</i> Two Simplified Models to Explain Monetary Long Cycles Between About 1970 and 2060 .....	29
<i>Момот В.Е.</i> Подходы к интерпретации нелинейных тенденций в развитии макрэкономических систем на основе квантовой логики .....	38
<i>Пикалов В.Л., Шулган И.В.</i> Основные цели и задачи формирования системы управления знаниями на предприятиях сферы торговли.....	49
<i>Потёмкин С.К.</i> Украина: экономический кризис и некоторые пути его преодоления ..	56
<i>Ткаченко В.А.</i> Філософія економіки: природні витoki економічного зростання.....	60
<i>Цегольник П.А.</i> Миссия образования в глобальном информационном обществе .....	68
<i>Чистилин Д.К.</i> Принципы самоорганизации и институциональная основа устойчивого развития: случай мировой экономики .....	76
<b>Наукові повідомлення.....</b>	<b>91</b>
<i>Бормотова М.В., Небилиця О.А.</i> Роль та значення інноваційної культури у сучасному світі .....	91
<i>Гончар Л.А.</i> Стан розвитку роздрібної торгівлі в Україні та Дніпропетровській області.....	94
<i>Горячкіна Ю.В.</i> Розгортання фінансової кризи в Україні та шляхи її подолання .....	97
<i>Гронська Н.С.</i> Стан та перспективи розвитку цивілізації в межах метасистеми «Небо-Земля» .....	99
<i>Дробязко С.І.</i> Yield Management як спосіб стимулювання продажу перевезень та збільшення прибутку авіакомпаній .....	102
<i>Дубинский С.В.</i> Аутсорсинг как эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий в условиях кризиса.....	104
<i>Живко З.Б.</i> Інноваційна діяльність машинобудівних підприємств: системний підхід до управління безпекою .....	106
<i>Захарова О.В.</i> Феномен нестационарності макроекономічної системи: підходи до моделювання .....	109
<i>Зборовская О.М.</i> Прогнозирование несостоятельности (банкротства) экономических систем.....	111
<i>Красовська О.Ю.</i> Еволюція дефініції соціального маркетингу в контексті соціально-економічного розвитку суспільства .....	114
<i>Кузьменко О.В.</i> Вплив глобальної фінансової кризи на Україну.....	117
<i>Кузьмінов С.В.</i> Регулювання ліквідності іноземного капіталу .....	120
<i>Липова Э.Ю.</i> Влияние глобального экономического кризиса на инвестиционные процессы в Украине .....	122
<i>Литвиненко О.Г.</i> Роль споживача в умовах інформаційної економіки.....	125
<i>Пестовська З.С.</i> Роль МВФ у виході з фінансової кризи.....	127
<i>Пушкар О.І.</i> Ризики підприємницької діяльності та шляхи їх зменшення за умов кластеризації регіональної економіки .....	130
<i>Рогоунова С.М.</i> Інструментарій моделі внутрішнього фінансового контролю процесу соціалізації на регіональному рівні .....	133
<i>Рыбалка П.М.</i> Зависимость информационных потребностей от стадии жизненного цикла предприятия .....	135
<i>Рижкова Г.А.</i> Інтернет-комунікація як інструмент міжнародного маркетингу .....	138
<i>Сергеева Е.Р.</i> Перспективы развития пивного рынка в Украине.....	140
<i>Тимофєєнко Л.П.</i> Енергетична стратегія України як шлях до ЄС .....	142
<i>Черевко О.Л.</i> Антикризисное управление затратами предприятия .....	145
<i>Юдіна О.І.</i> Роль інновацій у розвитку економіки на сучасному етапі .....	147
<i>Яременко С.С.</i> Еволюція українського рекламного ринку.....	150



*ДЛЯ ПОДАТОК*

*ДЛЯ НОТАТОК*

*ДЛЯ ПОДАТК*

Наукове видання

**БЮЛЕТЕНЬ МІЖНАРОДНОГО НОБЕЛІВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ФОРУМУ  
MESSENGER OF THE INTERNATIONAL NOBEL ECONOMIC FORUM**

**№ 1 (2) 2009**

Редактори Л.В. Пилипчак, М.С. Ярмолюк

Комп'ютерна верстка О.М. Гришкіної

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації*

*КВ № 15257-3829Р від 12.06.2009 р.*

**Адреса редакції та видавця:** 49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Леніна, 18.

Дніпропетровський університет економіки та права.

**Тел./факс:** (056) 778-58-66, 778-05-28, **e-mail:** [rio@duer.edu](mailto:rio@duer.edu)

---

Формат 70×100/16. Папір офсетний. Ум. друк. арк. 12,58. Тираж 100 пр. Зам. № .

Віддруковано у видавництві «Нова ідеологія».

49044, м. Дніпропетровськ, вул. Гоголя, 15а.

Тел. (056) 745-07-07

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 191 від 20.09.2000 р.