

также несут в себе непредсказуемые угрозы здоровью населения и состоянию окружающей среды.

"Экологические проблемы могут быть разрешены только путем их глубокого изучения и при активном участии населения мира. Недостаточно иметь соответствующие законы и учреждения. Чтобы обеспечить действительно достойный уровень жизни всему человечеству, люди должны проявить сильную волю и настойчивость".

(Комиссия по изучению организации мира, 1972 год).

Проходивший в 1992 году Всемирный саммит был шагом к тому, чтобы привлечь больше внимания к проблемам, связанным с ресурсами суши. Затрагивались темы, связанные с земельными ресурсами, опустыниванием и засухой. При обсуждении проблем обезлесения, биологического разнообразия и пресноводных ресурсов значительное внимание было сконцентрировано на почвах, как продуктивном ресурсе, важности устойчивого землепользования, а также загрязнении окружающей среды и ее охране. Следующей вехой обсуждения проблем земельных ресурсов на самом высоком уровне является обзор, подготовленный для Саммита Тысячелетия ООН (UN 2000). В этом докладе указывается на возможность возникновения угрозы глобальной продовольственной безопасности в связи с недостаточным вниманием к проблемам земельных ресурсов. Безудержная эксплуатация природных ресурсов привела к уничтожению крупных сельскохозяйственных угодий, лугов, пастбищ и лесов. Применение удобрений и ядохимикатов обернулось сильным загрязнением рек и водоемов и уничтожило во многих из них все живое. С каждым днем все больше истощаются невозобновимые ресурсы.

Во многих частях света наблюдается общая нехватка, постепенное уничтожение и возрастающее загрязнение источников пресной воды. Период 2005-2015 годы провозглашены ООН международным десятилетием действий «Вода для жизни».

Деятельность человека нанесла и продолжает наносить во многих случаях уже непоправимый ущерб окружающей среде, животному и растительному миру. Иногда мы вклиниваемся так плотно в единицу времени, что, несмотря на стабильность программ, в которых мы живем, Земля не успевает восстановить то, что мы разрушили. Эдуард Кочетов пишет: мир вступил в фазу техногенного изматывания, пожирания всех видов ресурсов. Человек сам превратился в ресурс.

Образование озоновых дыр увеличивает возможность радиационного поражения всего живого. Острейшей проблемой становится утилизация производственных отходов.

По прогнозам в ближайшие пятнадцать лет давление на окружающую среду, оказываемое в результате экономического роста, снизится благодаря меньшей энергоемкости развития экономики и технологического прогресса. Например, более широкое использование химических топливных элементов и гибридных двигателей. Вероятно, снизится темп роста выбросов в атмосферу, особенно производимых транспортными средствами. Кроме того, растущее использование энергии солнца и ветра, повышение эффективности энергопотребления и переход на более чистые виды топлива, использование энергии времени подкрепят эту тенденцию.

Глобальное потепление признано в 1995 году на Межправительственной Мадридской конференции ООН научным фактом. Если раньше глобальные явления протекали периодически, то сейчас они происходят стабильно на протяжении более 10 лет [6]. Член-корреспондент Академии наук Израэль Ю.А. отметил, что за последние 15 лет экономический ущерб от стихийных явлений природы возрос в 8 раз, не считая землетрясений, катастрофического подъема уровня Каспийского моря, которые обусловили ущерб на сумму около 300 миллиардов долларов.

На Всемирной Конференции по изменению климата в г. Москве говорилось о повышении среднего уровня моря на 10-20 см. За последние десятилетия протяженность ледового покрова Арктика в весеннее и летнее время года сократилась на 10-15%, а толщина льда уменьшилась на 40%.

Был проведен анализ глобальных факторов, тенденций их изменения с использованием методов аналогии, системности с учетом знаний синергетики и фрактальной геометрии. Глобальную среду формируют программы, разработанные международными организациями, касающиеся всего человечества и программы, которым следует Земля, Солнечная система. Цели и программы, разрабатываемые на каждом уровне, могут соответствовать или противоречить программам мироздания, жизни, эволюции разума.

Решение глобальных проблем стратегическая задача мирового сообщества, в том числе и предприятий.

Мировоззренческая позиция в научных достижениях во всех областях знаний в настоящее время в основном основана на уничтожении природных ресурсов, на марковских процессах. Марковский процесс – это случайный процесс, для которого при известном состоянии системы в настоящий момент ее дальнейшая эволюция не зависит от состояния этой системы, а прошлым [7]. Особенно марковская парадигма проявляет больше рассогласований и трудностей при описании систем биологического, информационного и социально-экономического плана.

Источники и литература

1. Глобалистика: Энциклопедия / Гл. ред. И.И.Мазур, А.Н.Чумаков: Центр научных и прикладных программ «ДИАЛОГ». – М.: ОАО Изд-во «Радуга», 2003. – 1328 с.
2. Глобальные тенденции развития человечества до 2015 года. – У-Фактория, 2002. – 120 с.
3. Кочетов Э.Г. Глобалистика: теория, методология, практика. – М.: Изд-во НОРМА, 2002. – 672 с.
4. Котлер Ф. и др. Основы маркетинга.
5. Крынская Л.И. Маркетинговая среда предприятия как часть глобального пространства. / Экономика: проблемы теории та практики. Збірник наукових праць. – Випуск 186. – В 4 т. Т. 111.
6. Современное управление. Энциклопедический справочник. – М.: «Издательство», 1997.

Майорова І.М.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТАКТИЧНИХ І СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ ПРОГНОЗУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ

Постановка проблеми. Загальновідомо, що кон'юнктурний прогноз, особливо якщо він виконаний серйозною, авторитетною організацією і став надбанням широких ділових кіл, вже сам по собі помітно впливає на передбачувану діяльність (тактику) багатьох учасників ринку. Ця ситуація в спеціальній літературі з прогнозування отримала назву "феномен зворо-

тного зв'язку", який часто серйозно ускладнює оцінку якості і надійності раніше розроблених прогнозів, не враховуючи це явище [1]. Врахувати ж це на практиці вкрай складно, оскільки управляючі дії того або іншого учасника ринку рідко стають апіорі надбанням гласності, а самі прогнози кон'юнктури і світових цін практично завжди носять конфіденційний характер і є комерційною таємницею.

Нерідка і інша ситуація, коли в загальному доступі публікуються прогнози, прихована ціль яких, навпаки, перенаправити товарні і валютні потоки на ринку, стимулювати відповідний ефект зворотного зв'язку в напрямі, вигідному тій або іншій конкретній торговій фірмі, що можна розглядати як один з важливих елементів її діяльності по підвищенню конкурентоспроможності на світовому ринку.

Зв'язок з попередніми дослідженнями і публікаціями.

З точки зору українських учасників міжнародної торгівлі, особливо в рамках сировинного сектора, лише для дуже обмеженого кола товарів можуть бути використані функції активного управління ринком і то за умови чіткої, добре організованої і координованої роботи в цьому напрямі для всіх зацікавлених фірм і організацій. Мабуть, найбільші шанси досягнення тут позитивного успіху сьогодні можна чекати при експорті на ринках золота, нафти, газу, платини, паладію, алмазів, нікелю, сталі, аміаку, мінеральних добрив, а також при закупівлях кави, какао-бобів, цукру, м'яса і ін. товарів, де українські фірми традиційно займають достатньо серйозні позиції. Ці проблеми розглянуто в наукових працях Циганкової Т.М., Федосеева В.В., Герчикової І. М., Герасимчука В.Г., Амоши О.І., Савельєва Е.В., Бланк І.І та інших.

Ще більш важливою представляється прогнозна інформація по світовому ринку відносно довгострокових перспектив його розвитку, оскільки вона стає першоосновою для ефективної реалізації великомасштабних проектів, охоплюючих не тільки область поточних суто торгових ринкових відносин, але і первинної матеріальної їх першооснови, включаючи розвиток відповідних виробництв, попередніх ним витрат на НДОКР, організацію забезпечення стійкого фінансування на довготривалій основі із залученням, як правило, декількох інвесторів-учасників проекту і т.п.

Актуальність проблеми.

Не буде перебільшенням сказати, що саме надійність довгострокових зовнішньоекономічних прогнозів, оцінка вірогідності тих або інших можливих варіантів розвитку ринку є визначальною умовою забезпечення реальної комерційної ефективності будь-якого інвестиційного проекту із зовнішньоекономічною спрямованістю.

Основні задачі дослідження.

Разом з тим, абсолютно очевидно, що на цьому проблема повністю не вичерпується, оскільки залишаються невизначеними максимально допустимі (виправдані) масштаби вітчизняного виробництва в рамках найефективніших проектів, тобто тієї кількості товару, що реально може поглинути внутрішній і зовнішній ринки. В останньому випадку йдеться про рівень максимально можливого експорту відповідної української продукції на світовий ринок з урахуванням його місткості. Цілком очевидно при цьому, що внутрішні і зовнішні потреби виступатимуть об'єктивними обмеженнями виробничої програми проекту і відповідно загальному рівню його можливої прибутковості.

Підсумовуючи сказане вище по проблемі знаходження оптимальних напрямів капіталовкладень в ті або інші галузі і проекти, необхідно сказати, що для успішного вирішення цієї задачі потрібно буде наступна базова прогнозна інформація довгострокового характеру:

прогнози оцінки по широкому колу окремих світових товарних ринків, які представляють першочерговий зовнішній інтерес для України, враховуючи прогнози цін, споживання, експорту та імпорту;

прогнози оцінки, які характеризують найбільш вірогідні перспективи розвитку українського ринку, його експортні можливості та імпортні споживання;

прогнози макроекономічного характеру тенденцій розвитку світової економіки в цілому, що розглядатиметься як екогенна задана інформація, яка визначає найзагальніші передумови і фон для розробки всього комплексу необхідних прогнозів, виступаючи таким чином логічно необхідною ланкою при побудові і порівняльній оцінці довгострокових прогнозів внутрішнього українського і зовнішнього ринків по відповідних товарних позиціях в рамках поставленої проблеми.

Результати дослідження

У результаті такого роду виконаної роботи з'являється також реальна можливість об'єктивної порівняльної оцінки найважливіших техніко-економічних параметрів розвитку українських галузей народного господарства, в першу чергу тих, які володіють значним експортним потенціалом. Це у свою чергу дасть можливість порівняти ефективність величини відповідних витрат (капіталовкладень) в різні галузі господарювання.

Прораховувавши і зіставляючи ці витрати по широкому колу товарних ринків, можна зі всією визначеністю виявити найперспективніші з них. Надзвичайно важливо підкреслити, що зроблені при цьому висновки будуть значною мірою односторонні і виважені, оскільки в методологічній основі були встановлені єдині макроекономічні передумови розвитку світового господарства в цілому (певні темпи зростання промислового виробництва, ВВП, динаміка населення, зростання продуктивності праці, заробітної платні, подальшого розвитку інфляційних тенденцій, основних напрямів науково-технічного прогресу і т.п.). У відповідності з такого роду підходом до розробки системи збалансованих довгострокових прогнозів, отримані на їх основі висновки і рекомендації про перевагу тих або інших напрямів капіталовкладень в українські галузі з експертною орієнтацією будуть не тільки правомірними з науково методичної точки зору, але і, що особливо важливо, з практичної точки зору, ці висновки будуть значною мірою об'єктивно представницькими, достовірними і незалежними навіть від зроблених нами альтернативних макроекономічних уявлень (передумов) світового господарства в цілому.

В загальному вигляді задача оптимального розподілу капіталовкладень в українські галузі з експортною орієнтацією на довготривалу перспективу з урахуванням можливостей і потреб світового ринку може бути сформульована у вигляді нижченаведеної системи.

Якщо Z_i — ціна одиниці товару на світовому ринку ($i=1,2,3,\dots,n$);

C_i — кількість i -товару, виробленого в Україні;

$D_{i,j}$ — кількість i -го товару, який споживається j -ю галуззю вітчизняного господарства;

V_i — необхідні питомі капітальні вкладення в виробництво i -го товару всередині країни.

Кількість українського товару Q_i , яка може бути експортована на світовий ринок, надлишок від споживання внутрішнього ринку, тобто експортні можливості країни складатимуть:

$$Q_i = C_i - \sum_{j=1}^m D_{i,j} \quad (1)$$

за умов, що експортна виручка від продажу i -го товару українського походження на зовнішній ринок складатиме:

$$X_i = Z_i Q_i = Z_i (C_i - \sum_{j=1}^m D_{i,j}) \quad (2)$$

При цьому загальна валютна виручка від експорту всієї номенклатури товарів

$$X_w = \sum_{i=1}^n Z_i (C_i - \sum_{j=1}^m D_{i,j}) \quad (3)$$

Якщо припустити, що виробництво кожного з товарів всередині країни прямо пропорційна капітальним вкладенням в цю галузь [2]:

$$R_i = V_i * C_i \quad (4)$$

а загальна сума капіталовкладень у всі галузі господарчого комплексу країни складають

$$R_w = \sum_{i=1}^n R_i \quad (5)$$

то слід визначити, що експортні можливості України $\{Q_i\}$ визначатимуть, як

$$Q_i = \frac{R_i}{V_i} - \sum_{j=1}^m D_{i,j} \quad (6)$$

Якщо розглянути рівняння (4) та (6) отримаємо визначення цільової функції (критерія оптимальності) – максимізації отримання валютної виручки від експорту товарів, виробляємих в Україні:

$$X_w = \sum_{i=1}^n \left\{ Z_i \left(\frac{R_i}{V_i} - \sum_{j=1}^m D_{i,j} \right) \right\} \rightarrow \max \quad (7)$$

при наступних обмеженнях:

$$\left(\frac{R_i}{V_i} - \sum_{j=1}^m D_{i,j} \right) \leq X_i \quad (8)$$

та

$$\sum_{i=1}^n R_i \leq R_w \quad (9)$$

Наведена система нерівностей, яка базується на відповідних довгострокових прогнозних оцінках, дає можливість розрахувати оптимальну структуру капіталовкладень в різні галузі і виробництва з урахуванням потреб і виробничих можливостей українського і зовнішнього ринків (рис. 1).

Беручи до уваги, що прогнозування вже по своїй природі завжди носить вірогідність і поліваріантний характер, одним з основоположних питань ухвалення економічно ефективного господарського рішення є обов'язковий

облік в плануванні і управлінні зовнішньоекономічною діяльністю об'єктивних можливостей і меж надійного прогнозування світових товарних ринків. Задача в цьому зв'язку полягає не в тому, як взагалі уникнути можливих втрат, а в тому, як їх зменшити, мінімізувати. Вирішувати цю проблему можна по двох напрямках. По-перше, шляхом розробки методів і прийомів раннього виявлення ознак і відповідно своєчасного коректування прогнозу навіть в тому випадку, якщо цей прогноз спочатку охоплював горизонт, перевищуючий 15-річний період. Світовий досвід свідчить, що навіть такі вельми довгострокові прогнози слід систематично (принаймні 1-2 раз на рік) коректувати, прагнучи по можливості врахувати новітні тенденції в розвитку світового ринку, із тих або інших причин не враховані раніше [3]. По-друге, власними оперативними діями і ухваленням відповідних управлінських рішень як негайної реакції на розбіжність прогнозних і фактичних тенденцій ринку з тем, щоб прийняті заходи дозволили мінімізувати можливі господарські втрати.

На практиці, проте, дуже важко визначити той критичний момент, коли намічене розходження між раніш спрогнозованою ситуацією на ринку вимагає негайних управлінських рішень. Це пояснюється тим, що такого роду розбіжності можуть носити несистематичний, короткочасний характер, а у результаті як би компенсувати один одного. Відповісти на питання про необхідність термінового коректування прогнозу, як правило, можуть лише дуже досвідчені експерти, думки яких часто ґрунтуються, швидше, на їх багатому життєвому досвіді і просто на інтуїції, ніж на яких-небудь глибоко аргументованих і доказових наукових положеннях і передумовах, а тим більш не на формалізованих розрахунках і модельних

підходах [4]. Разом з тим широка прогнозна практика переконливо свідчить, що необхідність гнучкого реагування на нестандартні ринкові вияви вимагає вельми обережного, зваженого і діалектичного підходу, оскільки має свої неформальні розумні межі, витікаючі швидше з міркувань здорового глузду, ніж з яких-небудь строгих наукових критеріїв. Так, у випадку якщо прогнози розвитку кон'юнктури, наприклад, ринків сировинних товарів, які як відомо, відрізняються особливою рухливістю і навіть нервозністю, в процесі прогнозування в корені мінятимуться, скажімо, щомісячно або навіть частіше, то акцент проблеми, мабуть, повинен бути перенесений вже з аспекту гнучкого реагування і необхідності уточнення раніше зробленого прогнозу на-проблему більш загальну - на незадовільну якість прогнозування і в цілому погану постановку всієї роботи в цій області.



Рис. 3. Модель прогнозу кон'юнктури світового ринку відносно обсягів експорту та розміру світових цін (запропоновано автором)

Цілком очевидно, що в критичній ринковій ситуації, коли немає скільки-небудь надійних прогнозів, оптимальною поведінкою учасників зовнішньоторговельних операцій було б дотримуватися тактики "ковзання по ринку", тобто виступати на ринку з продажами або закупівлями дрібними партіями в рамках планованої кількості [5]. Ця тактика, на жаль, не обіцяє принести якої-небудь додаткової комерційної вигоди, оскільки не використовує сприятливе коливання кон'юнктури, але разом з тим такого роду поведінка на ринку дозволить уникнути крупних несподіваних втрат, що є також важливим.

Спрощений з методологічної точки зору найзагальніший підхід до оцінки ефективності прогнозування, наприклад, короткострокових (кон'юнктурних) прогнозів цін світових товарних ринків, розглянутих вище, може бути запропонований через ув'язку кінцевих прогнозних результатів з їх якістю і практичною корисністю. Пропонується за певний період, протягом якого розроблялися відповідні прогнози, розрахувати співвідношення успішних прогнозів до їх загального числа, приймаючи при цьому під успішними прогнозами тільки ті, де була правильно передбачена фактична динаміка світових цін: [6].

$$T_e^t = \frac{n_t}{m_t} * 100\% \quad (10)$$

де T_e^t ~ коефіцієнт ефективності прогнозування;

n_t - кількість успішних прогнозів;

m_t - загальна кількість зроблених прогнозів;

t - період, за який розроблялися прогнози.

Коефіцієнти ефективності короткострокового прогнозування світових цін, або, що по суті те ж саме, що частка (в %) успішних короткострокових прогнозів середньо кварталних світових цін на багато які види промислової сировини, отримані в результаті багаторічного досвіду автора по розробці прогнозів, представлені в таблиці 1.

Як видно з наведених даних, частка успішних прогнозів, які досить вірно передбачають поквартальну тенденцію світових цін по всіх без виключення товарам, істотно знижується по мірі збільшення горизонту (кроків) прогнозування, і прогнозні оцінки вже не представляють комерційний інтерес за межами раніше виявленого періоду надійного прогнозування. Для ряду товарів (сталь сортова, сталевий лист холоднокатаний, цинк, сляб) на перших кроках коефіцієнти ефективності

прогнозування дуже високі. Це з усією певністю дозволяє зробити висновок, що по цих товарах можна успішно планувати зовнішньоторговельні операції з урахуванням коливань кон'юнктури світового ринку. Навпаки, по ринках цинку, заготовлі отримані прогнози середньо кварталних світових цін є істотно менш надійними, і учасникам ринку слід в процесі розробки якнайкращої тактики виступу на ринку використовувати прогнозну інформацію з великою обережністю, особливо на період більше 2-3 кроків [кварталів].

Таблиця 1. Коефіцієнти ефективності короткострокового прогнозування світових цін за 2001-2004 роки (в %)

Товарний ринок	квартали				Загальна кількість зроблених прогнозів m
	1	2	3	4	
Сталь сортова	88	80	75	61	5
Лист холоднокатаний	90	83	78	66	5
Цинк	82	73	67	58	4
Сляб	75	60	58	42	3
Заготівля	62	55	50	39	2
Оцинкований прокат	77	62	59	38	3

Складено за розрахунками автора

Висновки

Наукова новизна. Довгострокові прогнози цін на ту або іншу продукцію на світовому ринку в зіставленні з оцінками найвірогіднішої собівартості її виробництва на вітчизняних підприємствах дозволяють оцінити валютну ефективність майбутнього експорту цього товару і виявити найвігодніші інвестиційні об'єкти з цієї точки зору в майбутній перспективі.

Теоретичне значення дослідження. Саме прогнози, показують за яких обставин і з якою вірогідністю можуть виникати ті або інші ринкові тенденції, можливі переломи в їх розвитку, описують найвірогідніші варіанти подій, які можна чекати в осяжній перспективі. Вони не тільки відповідають на питання, що власне може відбуватися на ринку, але дають реальну можливість наперед розробити для подальшої реалізації ті або інші організаційні заходи, які буде необхідно проводити учаснику зовнішньоторговельної діяльності для досягнення ним максимального комерційного успіху.

Практичне значення. Для продавця, наприклад, наявність короткострокових прогнозів світових цін означатиме можливість апріорної розробки оптимальної тактики виступу на ринку, тобто цілеспрямованого розподілу своїх розпродажів протягом року із забезпеченням максимально можливої експортної виручки в періоди найсприятливішої кон'юнктури світового ринку. Навпаки, для покупця це дасть можливість протягом того ж річного періоду мінімізувати свої сумарні витрати на закупівлю товару при забезпеченні наперед планованого фізичного обсягу імпорту. Як свідчить досвід, практична реалізація цієї ідеї можлива в досить рідкісному числі випадків перш за все тоді, коли вдається достовірно встановити на строго кількісній основі вплив закупівель або розпродажів, здійснюваних певним учасником ринку на динаміку відповідних світових цін. Це можливо, зокрема, за допомогою економіко-математичних моделей, при тій обов'язковій умові, що ці закупівлі або запродажі входять в модель як одного із значущих показників-аргументів.

Джерела та література

1. Столяров Г.С., Смішанов Д.Г., Ковтун Н.В. АРМ СТАТИСТИКА: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999.
2. Дихтиль Е., Хершген Х. Практический маркетинг: Учебн. Пособие / Пер. с нем.; Под ред. И.С. Минко. – М.: Высшая школа, ИНФРА. – М., 1995.
3. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1998.
4. Федосеев В.В. Экономико-математические методы и модели в маркетинге. – М.: Финстатинформ, 1996.
5. Мозковий О.М. Товарна політика і планування товару в міжнародному маркетингу. – К.: КДЕУ, 1995.
6. Шим Дж., Сигел Дж. Методы управления стоимостью и анализ затрат / Пер. с англ. – М.: Информационно-издат. Дои. «Филинь», 1996.

Наливайченко Е. В.

СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН СНГ

Введение. Достоинство любого международного сообщества оценивается в первую очередь уровнем эффективности экономического сотрудничества входящих в него государств. Применительно к СНГ правомерным будет сказать, что именно на фундаменте делового взаимодействия видится реальная возможность строительства полноценного интеграционного объединения, в котором сближение его участников диктовалось бы не сиюминутной выгодой, а долгосрочными, стратегическими целями и программами [1].

Таким образом, необходимо последовательно формировать Единое экономическое пространство, поскольку эта новая интеграционная модель может повысить эффективность экономик стран-участниц. При этом одновременно необходимо и формирование зоны свободной торговли [2].

Постановка задачи. Формирование зоны свободной торговли на территории Содружества позволит в перспективе обеспечить взаимный недискриминационный доступ на национальные рынки, стимулировать переориентацию внешнеэкономического сотрудничества в пользу внутренних торговых, производственных и кооперационных связей, упростит и унифицировать таможенные процедуры, организовать эффективную информационную поддержку торгового обмена в рамках СНГ.

Результаты. Распространение режима свободной торговли на все без исключения государства СНГ означало бы крупный сдвиг в реализации курса на экономическую интеграцию в рамках Содружества. Неоднократно провозглашавшийся принцип приоритетности взаимного сотрудничества в таком случае приобретает реальный международно признанный механизм торгово-экономического взаимодействия, рождает дополнительные экономические стимулы для активизации деловых связей на пространстве СНГ.