

Адаптовані й удосконалені форми та механізми ДПП сприятимуть подальшому розвитку економічної та територіальної інтеграції страхової діяльності завдяки активізації існуючих ресурсів регіональних і місцевих органів влади до розробки й реалізації новітніх проєктів, пов'язаних зі страхуванням, безпосередньо формують довіру до страхової діяльності, довіру між владою й страховим ринком, стимулюють зростання мобільності страхового бізнесу.

Такі партнерства по суті є новітнім механізмом перетворень у сфері державної політики, результатом яких повинно стати збільшення її соціальної спрямованості, поліпшення державного регулювання у страховій сфері, що приведе до забезпечення розвитку економіки і збільшення рівня соціальної захищеності суспільства.

Побудований алгоритм ДПП (див. рис. 2) спрямований на надання основи та методів для розв'язання практичних завдань у галузі обов'язкового страхування. Впровадження й робота механізму державно-приватного партнерства сприятиме забезпеченню ефективного захисту споживачів страхових послуг, мінімізації втрат суспільства від несприятливих явищ та подій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегія розвитку фінансового сектора України до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbs.org.ua/files/dpee1.pdf>

2. Про страхування: Закон України від 07.03. 1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

3. Про удосконалення механізму державного регулювання тарифів у сфері страхування: Постанова КМУ від 04. 06. 1994 р. № 358 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

4. **Зернов А. А.** Системные исследования страхового регулирования / А. А. Зернов, А. Н. Зубец. – М. : Страховое ревью, 1997. – 143 с.

5. Методика формування тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення на принципах стимулюючого регулювання: Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг № 356 від 02. 11. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

6. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу : <http://dfp.gov.ua/734.html>

7. Методика расчета тарифных ставок по рисковому видам страхования: Распоряжение Росстрахнадзора от 08. 07. 93 № 02-03-36 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_63802.html

Науковий керівник – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедри управління фінансовими послугами Харківського національного економічного університету
Бунова Н. М.

УДК 330.837.2

ИНСТИТУТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОППОРТУНИЗМА В РЫНОЧНЫХ ТРАНСАКЦИЯХ

СТРИЖАК А. Ю.

УДК 330.837.2

Стрижак А. Ю. Институты как инструмент регулирования оппортунизма в рыночных транзакциях

Данная статья посвящена исследованию оппортунистического поведения экономических агентов в условиях трансформации экономики. Проанализирован спектр различных институтов, влияющих на ограничение оппортунистического поведения индивидов. Такие институты представлены в виде формальных и неформальных правил поведения в обществе. Формальные правила включают политические, экономические правила и контракты; к неформальным относятся моральные ценности и психологические установки, разделяемые обществом, обычаи, традиции, табу, религиозные представления и т. д. Исследование показало, что наиболее эффективными ограничителями оппортунистического поведения являются неформальные институты.

Ключевые слова: оппортунистическое поведение, транзакции, институты, рыночная экономика.

Рис.: 2. **Библ.:** 9.

Стрижак Анна Юрьевна – аспирантка, кафедра экономической теории, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

E-mail: strizhak.a86@mail.ru

УДК 330.837.2

Стрижак Г. Ю. Институты як інструмент регулювання оппортунізму в ринкових транзакціях

Дана стаття присвячена дослідженню оппортуністичної поведінки економічних агентів в умовах трансформації економіки. Проаналізовано спектр різних інститутів, що впливають на обмеження оппортуністичної поведінки індивідів. Такі інститути представлені у вигляді формальних і неформальних правил поведінки в суспільстві. Формальні правила включають політичні, економічні правила і контракти; до неформальних належать моральні цінності та психологічні установки, що розділяються суспільством, звичай, традиції, табу, релігійні переконання тощо. Дослідження показало, що найбільш ефективними обмежувачами оппортуністичної поведінки є неформальні інститути.

Ключові слова: оппортуністична поведінка, транзакції, інститути, ринкова економіка.

Рис.: 2. **Бібл.:** 9.

Стрижак Ганна Юріївна – аспирантка, кафедра економічної теорії, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: strizhak.a86@mail.ru

Strizhak A. Y. Institutions as Tools of Regulating Opportunism in Market Transactions

The article studies opportunistic behaviour of economic agents under conditions of economy transformation. A range of various institutions that influence restriction of opportunistic behaviour of individuals is analysed. Such institutions are presented in the form of formal and informal rules of behaviour in the society. Formal rules include political and economic rules and contracts; informal include moral values and psychological patterns shared by society, common practices, traditions, taboos, religious beliefs, etc. The study revealed that the most efficient restrictors of opportunistic behaviour are informal institutions.

Key words: opportunistic behaviour, transactions, institutions, market economy.

Pic.: 2. **Bibl.:** 9.

Strizhak Anna Yu. – Postgraduate Student, Department of Economic Theory, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

E-mail: strizhak.a86@mail.ru

Опportunистическое поведение как базовая поведенческая предпосылка широко рассматривается в неинституциональной экономической теории и является самой сильной формой следования своим интересам (эгоистического поведения). Обладая всепроникающим характером и порождая огромные транзакционные издержки, оппортунизм создает массу институциональных деструкций в рыночных трансформациях. Институты в этом контексте, являясь устойчивыми правилами поведения, способны эффективно противодействовать оппортунистическому поведению экономических агентов в рыночных транзакциях.

В соответствии с дефиницией Д. Норта институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике. Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь. Институциональные ограничения включают как запреты индивидам совершать определенные действия, так и, иногда, указания, при каких условиях отдельным индивидам разрешены некоторые действия. Поэтому институты представляют собой рамки, в пределах которых люди взаимодействуют друг с другом. Они абсолютно аналогичны правилам игры в командных спортивных играх. Иными словами, они состоят из формальных писанных правил и обычно неписаных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных правил и дополняют их – например, запрещают сознательное нанесение травмы ведущему игроку противника [1, с. 17 – 19].

Американский экономист Э. Остром наиболее полно, на наш взгляд, определила категорию институтов, проанализировав при этом их влияние на оппортунистическое поведение индивидов. По ее мнению, «институты представляют собой набор работающих правил, используемых для установления того, кто правомочен принимать решения на той или иной площадке, какие действия допустимы, а какие ограничиваются, какие правила агрегирования будут использоваться, каким процедурам нужно будет следовать, какая информация должна предоставляться, а какая – нет, как и за какие действия будут вознаграждаться индивиды [2, с. 109]. Все правила содержат предписания, которые запрещают, разрешают или требуют осуществления определенных действий или достижения неких результатов. Работающими считаются такие правила, которые действительно используются, за их соблюдением ведется контроль, а в случае несоблюдения индивиды подвергаются санкционированию, принуждению к их исполнению.

Наиболее значимое воздействие типа и сферы действия разделяемых норм будет оказываться на те стратегии, которые индивиды должны выбирать в отношении оппортунистического поведения, ожидаемого присваивателем от других присваивателей. В тех средах, где лишь немногие разделяют нормы, согласно которым нарушение обещаний, отказ вносить свою долю, увильвание от работы и другие оппортунистические действия являются

чем-то неприемлемым, каждый из присваивателей ожидает, что другие присваиватели будут при первой же возможности прибегать к оппортунистическому поведению. В таких средах трудно разработать систему стабильных взаимных обязательств и договоренностей, способную существовать длительное время. Здесь будут необходимы дорогостоящий надзор и механизм санкций. Некоторые долгосрочные договоренности, когда-то оказавшиеся продуктивными, более не осуществимы, принимая во внимание издержки на обеспечение их исполнения. В средах, где оппортунистическому поведению противостоят строгие нормы, каждый присваиватель будет опасаться оппортунистического поведения других в меньшей степени [2, с. 83 – 84].

В каждой группе найдутся индивиды, которые будут стремиться пренебречь правилами и при любом удобном случае прибегнут к оппортунистическому поведению. Кроме того, в каждой группе имеют место ситуации, когда потенциальные выгоды становятся настолько высокими, что к нарушению правил будут склоняться их приверженцы. Исходя из этого, принятие и усвоение правил не могут снизить до нуля вероятность возникновения оппортунизма, эта проблема носит перманентный характер и зависит исключительно от внутренних мотивов индивида.

Однако в некоторых системах общих ресурсов открытое оппортунистическое поведение жестко ограничивает возможность того, что в принципе может быть сделано без значительных инвестиций в надзор за соблюдением договоренностей и систему санкций за их нарушение. Пойти на эти инвестиции можно только в том случае, если получаемые выгоды очень велики. Тогда разделяемые нормы, уменьшающие затраты, связанные с надзором и санкциями за неисполнение договоренностей, могут в данном случае трактоваться как социальный капитал, который может использоваться при решении проблем общих ресурсов.

Как полагает Р. Коуз, «современная институциональная экономическая теория должна изучать человека таким, какой он есть на самом деле, действующим в рамках ограничений, налагаемых реальными институтами» [5, с. 39].

Феномен оппортунизма в рыночных транзакциях как тип эгоистического поведения, отклоняющийся от общепринятых правил, описывает румынский экономист Н. Георгеску-Роген. Ученый акцентирует внимание на том, что во всех обществах типичный индивид постоянно преследует цель, которая не укладывается в рамки стандартной схемы: приращение того, что ему принадлежит. Именно преследование этой цели делает индивида истинным субъектом экономического процесса [5, с. 44]. В ходе исполнения контракта возникающие проблемы могли бы нивелироваться, если бы в положениях договора *ex ante* прописывались обязательства честно раскрывать всю необходимую относящуюся к делу информацию и тем самым обоюдно максимизировать общую прибыль, а выгоды распределять в соответствии с установленными договором пропорциями. Однако интеграция ограниченной рациональности и противоречий экономических

интересов минимизирует эффективность действия институтов, следствием чего становится важная проблема экономической организации – оппортунизм.

Исходя из принципа методологического индивидуализма, главным действующим лицом в экономике является индивид. Для представления взаимодействия индивидов с институтами различных типов О. Уильямсон предложил трехуровневую систему: индивид – институциональные соглашения – институциональная среда [7, с. 341]. При изучении институтов на первом плане должны находиться частные институты – правила, формируемые их адресатами для рационального достижения тех или иных целей. Такие правила называют *институциональными соглашениями*. Эти формы индивиды выбирают сами из множества осуществимых вариантов. Институциональные соглашения определяют способы кооперации и конкуренции и принимают форму контрактов.

В свою очередь институты, определяющие, какие из всего возможного спектра институциональных альтернатив являются осуществимыми, составляют институциональную среду, в которой экономические агенты принимают решения, осуществляют действия, формируют институциональные соглашения, следуют им или нарушают их [8].

Институциональная среда включает обширный спектр разнородных институтов. Д. Норт выделил в ней два основных слоя: неформальные правила и формальные, к которым, в свою очередь, относятся политические, экономические правила, а также контракты, образуя своеобразную иерархию в зависимости от величины издержек измерения этих институтов. Иллюстрация взаимодействия индивидов с институтами (иерархия правил по Уильямсону и Норту) представлена на *рис. 1*.

Формальные правила представляют собой ограничитель набора альтернатив для индивидов, сформулированные централизованно в вербальном или письменном виде и обеспечены защитой со стороны государства. В более общем понимании формальные правила высту-

пают в виде правовых норм, поскольку их особенностью является наличие в социуме групп людей, которые специализируются на контроле и обеспечении их соблюдения.

Неформальными, соответственно, являются неписанные институциональные ограничители поведения, возникающие из информации, которая передается посредством социальных механизмов, и является частью культуры. К ним относятся моральные ценности и психологические установки, разделяемые обществом, обычаи, традиции, табу, религиозные представления и т. д.

Формальные правила включают политические (и юридические), экономические правила и контракты. Иерархия этих правил – от конституций до статуты (законодательных актов) и обычного права, до законодательных постановлений и распоряжений и, наконец, до индивидуальных контрактов – составляет общие и конкретные ограничения. Конституции обычно составляются таким образом, чтобы изменить их было труднее, чем законодательные акты, а законодательные акты – труднее, чем индивидуальные контракты [1, с. 68].

Политические (конституционные) правила представляют собой свод общих формальных правил, которые устанавливают иерархическую структуру государства, определяют порядок принятия решений, а также фиксируют, как производится контроль за номенклатурой вопросов, подлежащих разрешению.

Конституционные правила являются основой для формирования политических прав, в частности права свободы личности, которое при определенных условиях является неотчуждаемым. Таким образом, конституционные правила, обеспечивая формирование каркаса институциональной среды, в которой заключаются контракты, одновременно создают предпосылки и общие рамки обмена, специфицируемого и структурируемого правилами более низкого порядка [3, с. 130].

Такого рода институты являются важнейшим ограничителем оппортунистического поведения, поскольку, руководствуясь механизмом государственного принуждения (в частности, уголовного и административного

санкционирования), определяют порядок и целесообразность принятия решений субъектами хозяйствования. Риск, на который могут пойти индивиды, нарушая подобные правила с целью максимизации собственной экономической выгоды, чрезмерно высок, что служит серьезным демотиватором к осуществлению действий оппортунистического характера.

Экономические правила определяют формы организации хозяйственной деятельности, в пределах которых субъекты хозяйствования принимают решения относительно сотрудничества, конкуренции и использования ресурсов. К таким правилам относят: установление предельных цен на определенные товары, сроки действия патентов,

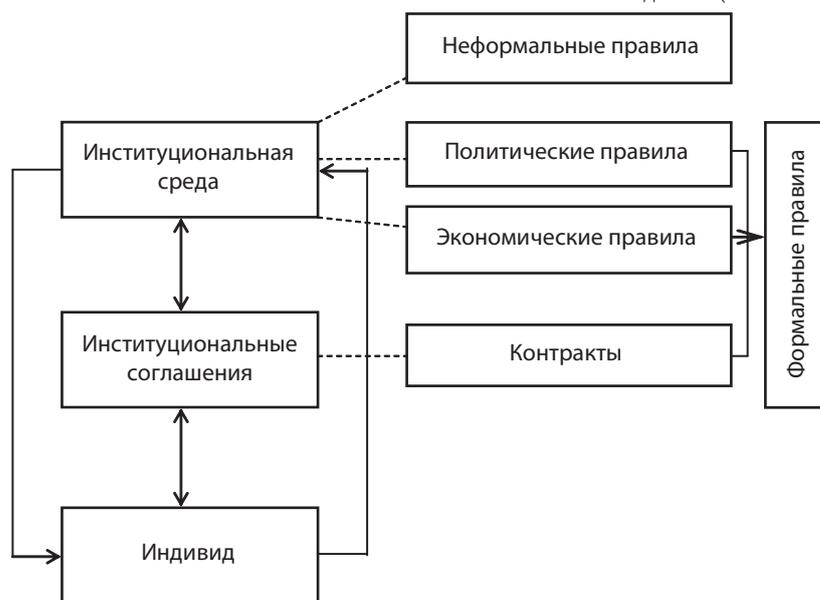


Рис. 1. Иерархия правил

установление ограничений на импорт и т. д. Между тем, экономические правила предопределяют и регулируют права собственности как санкционированные законом и обществом поведенческие отношения между экономическими агентами.

Оппортунистическое поведение одних индивидов всегда связано с нарушением прав собственности (материальных и нематериальных) других индивидов. Выразаться это может различными способами: хищение ресурсов, использование рабочего времени в личных целях (что негативно сказывается на производительности труда), присвоение результатов интеллектуального труда, использование рабочей силы без надлежащей оплаты, манипуляции с фиктивным капиталом и т. д. Экономические институты призваны по максимуму обеспечить возможность индивидов реализовать свои права на осуществление правомочий в процессе ведения хозяйственной деятельности, ограничивая действия недобросовестных конкурентов, рейдеров, мошенников и прочих субъектов, поведение которых носит оппортунистический характер. Основной инструментарий таких институтов – сила принуждения государственной власти.

Кроме политических и экономических правил, существуют формальные правила, которые структурируют во времени и пространстве отношения между двумя (и более) хозяйствующими субъектами по поводу спецификации взаимных прав и обязательств при совершении трансакции. Такие формальные правила носят название контрактов.

Американский социолог в области права С. Маколей, определяя контракт, кроме соглашения сторон об их отношениях акцентирует внимание на наличии законных санкций (принуждения) как одной из основных контрактных характеристик [9]. Центральными принципами контрактных отношений являются:

- ✦ свобода контракта, т. е. право на свободное заключение, определение содержания и формы контракта, свобода выбора партнеров;
- ✦ ответственность за выполнение контракта, т. е. сторона, нарушившая условия контракта, подлежит привлечению к ответственности.

В процессе реализации контракта при наличии асимметричной информации могут возникнуть такие формы оппортунистического поведения, как моральный риск и вымогательство. В преодолении оппортунизма судебный порядок не решает всех проблем, а, наоборот, создает новые предпосылки для его проявления (например, адвокатов) и проблемы ограниченной рациональности (например, судей). В связи с этим государственное вмешательство должно компилироваться с частным механизмом улаживания конфликтов посредством *ex ante* согласованных гарантий: залогов, обеспечений, вертикальных интеграций или разработкой самовыполняющихся контрактов.

Принимая решения относительно целесообразности оппортунистических действий, стороны контрактации сопоставляют выгоды от нарушений с системой санкционирования или издержками, которые будут поне-

сены ею, если оппортунизм реализуется. Такие издержки включают в себя прямые санкции и упущенные выгоды, которые могли бы иметь место при добросовестном выполнении условий контракта. Следовательно, полезность контрагента в случае добросовестного выполнения условий контракта должна превышать полезность в случае нарушения контракта. В связи с этим в зависимости от субъектов и методов осуществления действий по обеспечению соблюдения контрактов следует выделить механизмы самовыполнения и обеспечения соблюдения условий соглашений с помощью третьей стороны.

Выполнение обязательств по договору обеспечивается угрозой принуждения или его непосредственным применением, которое может выражаться в различных формах: подрыв репутации контрагента-оппортуниста, применение физической силы, конфискация части активов и т. д.

Самовыполняющимся называется контракт, если выполнение его условий обеспечивается самими сторонами, без вмешательства третьих лиц. К. Менар содержание самовыполняемости контрактов определяет следующим образом: «Самовыполняющиеся контракты, или самовыполняющиеся пункты контрактов, – встроенные механизмы со специфическими характеристиками: они включают автоматические процедуры для их выполнения» [6, с. 242 – 243].

Самовыполняемость контракта может быть обеспечена следующими способами:

- ✦ обмен залогами, т. е. в случае нарушения условий контракта нарушающая сторона утрачивает право на залог, а залогополучатель приобретает полный пучок правомочий;
- ✦ использование персонализированных обменов. Знание контрагента (лично или посредством знаков, свидетельствующих о принадлежности к определенной общности и выполняющих функцию фокальных точек), *во-первых*, позволяет с низкими издержками выявить нарушение; *во-вторых*, обеспечивает высокую вероятность повторения сделок; *в-третьих*, дает возможность целенаправленно и адекватно использовать санкции.

Отдельным механизмом обеспечения соблюдения контрактов также является привлечение услуг третьей стороны (государственных и негосударственных организаций), которая выступает в роли своеобразного агента по отношению к участникам контрактации.

Характеристики третьей стороны определяют две формы гарантирования контрактов: частную и публичную. Для определения более эффективной формы необходимо учитывать: стоимость услуг третьей стороны по гарантированию выполнения условий контракта, масштабы и возможность применения санкций, размеры компенсаций пострадавшей стороне, первоначальное распределение ресурсов.

К нарушителям правил применяют несколько критериев классификации санкций. Первый критерий – мотивационный, включает стимулирующие и дестимулирующие санкции. Вторым критерий – субъектный,

указывает на то, какие субъекты обеспечивают осуществление санкций. В. Л. Тамбовцев выделяет следующие градации гарантов обмена: 1) один из его субъектов; 2) оба субъекта; 3) третий субъект; 4) норма, обычай; 5) государство (закон и судебная система, обеспечивающая исполнение закона) [4, с. 30]. В соответствии с классификацией Дж. Коммонса можно выделить экономические, политические и моральные санкции. Первые существуют в денежной форме, вторые – в форме ограничения или расширения свободы, третьи – в виде морального осуждения или одобрения [3, с. 114 – 115].

Для выяснения того, какой из институтов имеет наибольшее влияние на ограничение оппортунистического поведения индивидов, нами было проведено исследование в форме опроса 150 респондентов разных возрастных категорий (50 чел. в возрасте до 25 лет, 50 чел. – от 25 до 40 лет, 50 чел. – свыше 40 лет).

В ходе опроса респондентам был задан вопрос: «Какой из предложенных вариантов в наибольшей степени служит для Вас ограничителем проявления оппортунистического поведения?»

Варианты ответов:

- 1) государственная система принуждения (суды, штрафы и т. д.);
- 2) «подрыв» деловой репутации и снижение доверия;
- 3) религиозные убеждения;
- 4) морально-этические ценности;
- 5) ограничителей для меня не существует;
- 6) свой вариант.

Результаты опроса, дифференцированные по возрастным категориям, приведены на *рис. 2*.

Анализируя эмпирические данные, можно прийти к выводу, что доминирующим ограничителем оппорту-

нистического поведения в современных условиях хозяйствования являются неформальные институты.

Лидирующее положение среди опрошенных возрастной категории до 25 лет занимает ограничитель в виде морально-этических ценностей (34%), на втором месте молодых людей ограничивает вероятность утери деловой репутации и снижение доверия со стороны контрагентов (28%), на третьем месте – государственная система принуждения (16%), религиозные убеждения составляют лишь 10%. В процессе проведения опроса респондентам был предложен свой вариант ответа, при этом в данной возрастной категории 8% респондентов отнесли сюда возможность физического наказания.

В возрастной категории от 25 до 40 лет лидирующее положение также занимают морально-этические ценности (34%), одинаковую позицию в рейтинге ограничителей занимают религиозные убеждения, а также «подрыв» деловой репутации и снижение доверия (20%). Меньшим авторитетом у людей данной возрастной категории пользуется государственная система принуждения (12%), что соответствует варианту полного отсутствия ограничителей оппортунизма (также 12%).

Респонденты возрастной категории от 40 лет и старше в большинстве случаев основным ограничителем также выбрали для себя морально-этические ценности (38%), второе место разделяют религиозные убеждения и страх перед законом (22%). В меньшей степени респондентов этой возрастной категории заботит уровень репутации и доверия по отношению к ним со стороны контрагентов (12%), 6% опрошенных не видят никаких ограничителей по отношению к реализации оппортунистического поведения.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в ограничении оппортунизма значительную роль играют формальные и неформальные «правила игры» субъектов хозяйствования, или институты. Однако анализ данных исследования показал, что в условиях рыночных трансформаций формальные институты в лице государственного законодательства значительно утратили свой авторитет среди украинского населения из-за своей неэффективности, высокой затратности и коррумпированности. Надежда остается только на внутренние ментальные ограничители оппортунизма, однако для отдельных субъектов и таковые отсутствуют.

ЛИТЕРАТУРА

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А. Н. Нестеренко, пред. и науч. ред. В. З. Мильнера. – М.: Начала, 1997. – 180 с.
2. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром; пер. с англ. – М.: ИРИСЭН; Мысль, 2010. – 447 с.
3. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 2002. – 591 с.

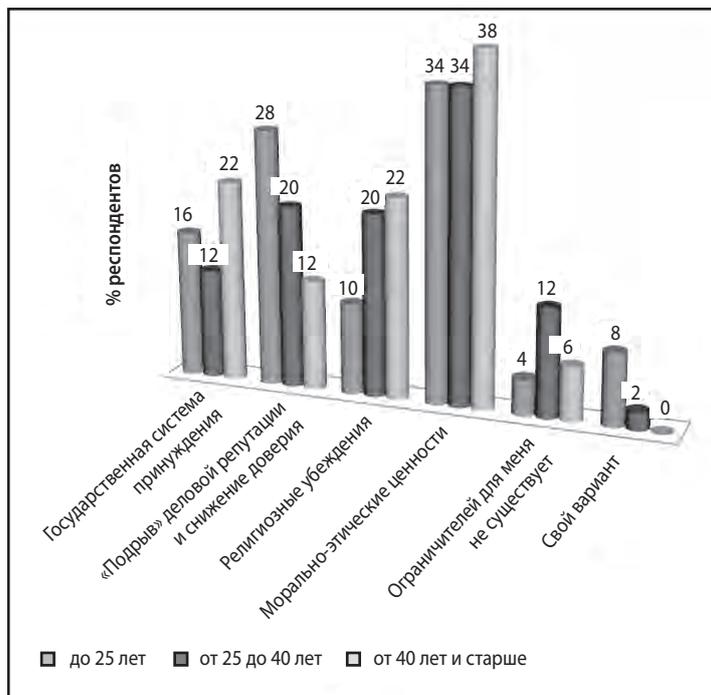


Рис. 2. Институты ограничения оппортунистического поведения индивидов

4. Тамбовцев В. Институциональная динамика в переходной экономике / В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1998. – № 5. – С. 29 – 40.

5. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 3. – С. 39 – 49.

6. Menard C. Enforcement procedures and governance structures: what relationship? // Institutions, Contracts and Organizations: perspectives from new institutional economics / Ed. by C. Menard. – Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000. – P. 234 – 253.

7. Williamson O. E. Markets, Hierarchies, and the Modern Corporation / O. E. Williamson // Journal of Economic Behavior and Organization 17 (1992), p. 335 – 352.

8. Мартюкова Е. Г. Роль институтов в регулировании оппортунистического поведения экономических агентов / Е. Г. Мартюкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sworld.com.ua/konfer26/229.pdf>

9. Macaulay S. Changing a Continuing Relationship Between a Large Corporation and Those Who Deal With It: Automobile Manufacturers, Their Dealers, and the Legal System, Law and Society (1965) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.law.wisc.edu/facstaff/macaulay/papers.html>

Науковий керівник – доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії Донецького національного університету Чаусовський О. М.

УДК 004: 007.3: 330.46

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄКТІВ НА ОСНОВІ ЇХ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ

БІЗЯНОВ Є. Є.

УДК 004: 007.3: 330.46

Бізянов Є. Є. Управління розвитком інформаційних систем економічних об'єктів на основі їх науково-технічного рівня

У статті розглянуто підхід до управління розвитком інформаційних систем економічних об'єктів, який базується на забезпеченні науково-технічного рівня. Запропоновано формули для розрахунку одиночних показників науково-технічного рівня елементів технічного, програмного та математичного забезпечення інформаційної системи, а також для розрахунку її загального науково-технічного рівня. Сформульовано завдання управління розвитком інформаційної системи на основі її науково-технічного рівня.

Ключові слова: інформаційна система, науково-технічний рівень, управління, розвиток.

Табл.: 2. **Формул.:** 18. **Бібл.:** 8.

Бізянов Євген Євгенович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій, Донбаський державний технічний університет (пр. Леніна, 16, Алчевськ, 94204, Україна)

E-mail: BPElecs@gmail.com

УДК 004: 007.3: 330.46

UDC 004: 007.3: 330.46

Бізянов Е. Е. Управление развитием информационных систем экономических объектов на основе их научно-технического уровня
В статье рассмотрен подход к управлению развитием информационных систем экономических объектов, который базируется на обеспечении научно-технического уровня. Предложены формулы для расчета одиночных показателей научно-технического уровня элементов технического, программного и математического обеспечения информационной системы, а также для расчета ее обобщенного научно-технического уровня. Сформулированы задачи управления развитием информационной системы на основе ее научно-технического уровня.

Ключевые слова: информационная система, научно-технический уровень, управление, развитие.

Табл.: 2. **Формул.:** 18. **Библ.:** 8.

Бізянов Евгений Евгеньевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики и информационных технологий, Донбасский государственный технический университет (пр. Ленина, 16, Алчевск, 94204, Украина)

E-mail: BPElecs@gmail.com

Bizyanov Y. Y. Managing Development of Information Systems of Economic Objects on the Basis of their Scientific and Technical Level

The article considers an approach to managing development of information systems of economic objects, which is based on provision of the scientific and technical level. It offers formulae for calculation of single indicators of the scientific and technical level for the elements of technical, programming and mathematical software of the information system and also for calculation of its generalised scientific and technical level. It formulates tasks of managing development of the information system on the basis of its scientific and technical level.

Key words: information system, scientific and technical level, management, development.

Tabl.: 2. **Formulae:** 18. **Bibl.:** 8.

Bizyanov Yevgenii Y. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics and Information Technologies, Donbas State Technical University (pr. Lenina, 16, Alchevsk, 94204, Ukraine)

E-mail: BPElecs@gmail.com

Стратегічний підхід до управління інформаційними системами (ІС), який є досить розповсюдженим у наш час, передбачає управління її розвитком, який, у свою чергу, неможливий без оновлення складових – технічного, програмного, математичного та іншого забезпечення [1]. Одним із

критеріїв необхідності вказаного оновлення, що відображує поточний стан ІС, є її науково-технічний рівень (НТР) – інтегральний показник або сукупність окремих показників, які характеризують ступінь відповідності техніко-економічних характеристик ІС сучасним досягненням науки й техніки [2 – 4].