

## ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ, АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ ТА МІСЦЕВИХ РИНКІВ

УДК 332.14:658

БОГДАН Н. М.

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

### ДЕТЕРМІНАНТИ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ В РЕГІОНІ: УМОВИ ТА ФАКТОРИ ВЗАЄМОДІЇ

*У статті досліджуються детермінанти узгодження економічних інтересів, взаємодії та співробітництва суб'єктів на рівні регіону. Визначаються умови та фактори взаємодії, що здатні стимулювати співробітництво та довести його до завершення, тобто реалізації мети співпраці. В результаті проведеного дослідження сформовано систему екзогенних та ендогенних детермінант узгодження економічних інтересів, що є підґрунтям для створення формальних та неформальних структур взаємодії та співробітництва суб'єктів регіону.*

*Ключові слова: економічні інтереси, узгодження економічних інтересів, взаємодія, співробітництво, екзогенні детермінанти, ендогенні детермінанти.*

BOGDAN N. M.

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

### DETERMINANTS OF INTEREST SUSPENSION IN THE REGION: CONDITIONS AND FACTORS OF INTERACTION

*The aim of the research is to determine the conditions and factors of the interaction of subjects at the regional level, which can stimulate cooperation and bring it to completion, that is, the realization of the goal of cooperation. To achieve the aim and tasks set in the study, a system of general scientific methods was used: the method of theoretical generalization, the method of comparison, the method of grouping. The article substantiates the necessity of establishing the defining conditions and factors that have the greatest influence on the processes of coordination of interests and interaction in the region, for which it is necessary to carry out controlling and stimulating or anticipating functions. The system of determinants operating in different directions and with different forces is investigated. Their actions are analyzed in the context of the possibility and effectiveness of interaction and cooperation in the region, and they are divided according to the field of economic, socio-cultural, political, demographic, and legal. Sociocultural determinants are identified: the level of trust, communication, personal relationships between subjects. In terms of interaction of economic interests, economic determinants are identified as the most significant, especially in the interaction of private sector entities. As a result of the research, a system of exogenous and endogenous determinants of the coordination of economic interests was formed, and a group of defining economic, socio-cultural and legal ones was identified. The necessity of regulation of their actions is proved as the basis for creation of formal and informal structures of interaction and cooperation of subjects of the region. It is proved that the creation of an effective formal or informal structure of cooperation on the basis of a comprehensive reconciliation of interests is impossible without studying the effects of the determinants that was researched in the work, and the development of a program for their consideration, the use of stimulating effects of some and the prevention of disimpulsive influence of others.*

*Keywords: economic interests, coordination of economic interests, interaction, cooperation, exogenous determinants, endogenous determinants.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Під час дослідження процесів узгодження економічних інтересів на регіональному рівні виникають питання щодо визначальних умов та факторів, що чинять найбільший вплив на цей процес і відносно яких необхідно здійснювати керуючі та стимулюючі чи випереджуючі функції.

Проблематика того, в якій мірі можна однозначно визначити вплив взаємодії суб'єктів в процесі узгодження їх економічних інтересів на розвиток регіону, полягає в дослідженні ситуації функціонування різних груп інтересів, за якими стоять витрати та переваги їх співробітництва. Наприклад, є сумніви щодо того, чи можна розглянути деякі аспекти, що однозначно позитивно впливають на соціально-економічний розвиток, оскільки одночасно з тим існує шкідливий вплив, наприклад, на навколишнє середовище або на стан безробіття тощо [1].

Ці та інші проблеми ускладнюють однозначний аналіз результатів впливу узгодження економічних інтересів та за результатами його співробітництва щодо соціально-економічного розвитку регіону.

Крім того, слід зазначити, що навіть з урахуванням зазначених обмежень, тільки якщо взаємодія та співробітництво триватимуть довго (декілька років або навіть декілька десятків років), можна врегулювати чинники, що перешкоджають узгодженню інтересів та, в результаті, співробітництву.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.** Проблематиці визначення детермінант узгодження інтересів суб'єктів, їх взаємодії та співробітництва присвячено наукові дослідження багатьох вчених. Так, Г. Беккер, П. Бурдье [2], Дж. Коулмен [3], Л. Найдьонова [4], Ф. Фукуяма [5], Д. Фолкнера [6], присвятили значну увагу дослідженню соціального капіталу, як одного з визначальних детермінант узгодження інтересів та взаємодії суб'єктів з метою співробітництва.

Б. Грей [7] акцентував увагу на сутності та значенні соціального капіталу з позицій інституціональної теорії, в рамках запропонованої методології Б. Грей визначає, в якій мірі індивідуальні очікування партнерів у процесі узгодження інтересів будуть досягнуті. До того ж, Б. Грей оцінює комплексне кооперативне використання концепції соціального капіталу, що випливають з інституціоналізму [7]. Також варто урахувати норми взаємності, що складаються з угоди партнерів, що виражається певним способом відносно визначеної мети співробітництва, яка і є їх спільним економічним інтересом.

Г. Хофстед [8] розглядав організаційну культуру як один з важливіших чинників взаємодії. Д. Фолкнер визначав довіру як основоположну умову взаємодії суб'єктів та співпраці між ними.

П. Бурдье визначає соціальний капітал як «ресурси, засновані на родинних відносинах і відносинах в групі членства» і підкреслює значення вигоди, «яка акумулюється, завдяки членству в групі, є базисом можливих солідарностей» [2].

Інша концепція була запропонована Дж. Коулменом. Займаючись процесами дифузії і впливу, соціологічним аналізом освіти і колективної дії, Дж. Коулмен засновував своє розуміння соціального капіталу на емпіричній традиції в американській соціології і теорії людського капіталу Г. Беккера. Соціальний капітал є суспільним благом, але створюється вільним і раціональним індивідом для досягнення власних вигод [3].

Ф. Фукуяма робить акцент на понятті «trust» – довірі, яку він розуміє як слідування членів суспільства якимось загальним фундаментальним нормам і очікування від них чесною, передбачуваною поведінки відповідно до цих норм. Відповідно, соціальний капітал автор визначається, як «...певний потенціал суспільства або його частини, що виникає як результат наявності довіри між його членами». Автор також звертає увагу на важливу роль родини як джерела та ресурсу соціального капіталу [5].

Проте, оцінка переваг взаємодії та співробітництва для партнерів не є безпроблемною, оскільки для приватного бізнесу максимізація прибутку та мінімізація витрат – головний мотив співпраці. Опозиційні цілі має державний сектор та влада: збільшення надходжень від бізнесу та населення, покращення економічної ситуації, соціального становища тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Структура регіональної економіки досить складна, економічні інтереси суб'єктів мають різну аргументацію та цілепокладання. Визначення найвпливовіших умов та чинників процесів взаємодії суб'єктів регіону в інтересах його розвитку є одним з завдань в контексті розвитку регіону. Суб'єкти різних секторів економіки мають частково або абсолютно протилежні інтереси, але пошук та стимулювання спільних мотивів до співпраці дає можливість створення соціально-економічних умов для плідного співробітництва на благо регіону.

Ідентифікація та структурування детермінант узгодження економічних інтересів та взаємодії суб'єктів необхідна для розуміння наслідків дій цих детермінант та розробки програм стимулюючого впливу одних та запобігання дестимулюючого впливу інших, без чого неможливо створення ефективної структури співробітництва на основі всебічного узгодження інтересів. Ця проблема не отримала системного підходу до досліджень, детермінанти розглянуті частково та здебільшого с позицій соціальних детермінант, не розглянуто весь комплекс чинників та умов впливу.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Створення взаємодії та співробітництва може сформулювати широкий спектр переваг, для партнерів і регіону в цілому. Однак ці переваги можуть бути реалізовані лише тоді, коли задіяні усі основні детермінанти узгодження економічних інтересів (умови, фактори, переваги) та врегульовано їх дію. Слід підкреслити, що в літературі з відповідних питань зазначається, що ці детермінанти дуже різні у різних випадках, а умови узгодження дуже різноманітні та широкі.

З урахуванням вищезазначеного, ціллю статті є дослідження детермінант узгодження економічних інтересів, взаємодії та співробітництва на регіональному рівні, їх структурування та визначення особливостей їх впливу на процеси узгодження економічних інтересів та взаємодію суб'єктів в регіоні.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Критерії оцінки дій у державному та приватному секторах чітко диференціюються, заходи для оцінки впливу співпраці на діяльність цих суб'єктів не може бути тотожним, треба адаптуватися до специфіки їх функціонування та цілей.

Науковці виділяють м'які змінні у вигляді компонентів соціального капіталу, зокрема важливість зміцнення довіри та створення поваги між партнерами. Так, встановлення та додержання спільних стандартів, регламентів та правил привертають увагу багатьох авторів [8]. На цій підставі можна припустити, що ці фактори є одним з ключових умов ефективної взаємодії. Одночасно їх можна розглядати і як певний результат взаємодії в ситуаціях, коли вони не відбувалися раніше або їх розвиток призвів до взаємодії [9]. Довіра та здатність до співпраці без сумніву сприяють позитивному розвитку суспільного життя регіону. Слід також мати на увазі, що соціальний капітал являє собою також психічне та поведінкове явище, що створюється складно та довгостроково і чинить вплив на усі процеси в регіоні [10].

Так, основним фактором зазначається готовність співпрацювати – це імпульс, що здатний стимулювати співробітництво та довести її до завершення, тобто реалізації мети співпраці. В процесі співробітництва необхідний високий рівень довіри партнерів, організаційна культура їх комунікацій тощо.

Визнані детермінанти співробітництва мають три основних критерії:

- обсяг детермінант;
- джерело та якість знань про визнані детермінанти;
- можливий вплив партнерів на детермінанти.

На цій основі можна згадати екзогенні та ендогенні фактори впливу.

Детермінанти можуть створюватися як в регіоні так і поза системою регіону і часто можуть бути випадковими або непередбачуваними (такі як цінові шоки, коливання курсів обміну валют, політичні, природнокліматичні катастрофи тощо). Екзогенні фактори складаються з чинників, що впливають на більші просторові системи, чим регіональні (наприклад, країна, група країн, і навіть, міжнародний рівень). Вплив екзогенних факторів на взаємодію та співробітництво в регіоні впливає з того, що зовнішні зв'язки підтримуються середовищем системи. Прикладом такого роду детермінант може бути рівень розвитку капіталу, міжнародне право, глобальні тенденції підвищення конкурентоспроможності між регіонами тощо.

У свою чергу, ендогенні фактори особливо очевидні на регіональному чи муніципальному рівні [6]. Це в значній мірі є прямим наслідком (особливо на рівні муніципалітету) контактів між суб'єктами, які є потенційними чи фактичними партнерами, оскільки вони пов'язані з відносинами всередині системи регіону. На формування цього виду факторів впливають інтереси суб'єктів регіону, на відміну від можливості впливу зовнішніх факторів, тому є їх вплив є відносно значним (наприклад: кількість груп інтересів, рівень довіри між партнерами, лідерство в регіоні тощо). В табл. 1 представлено характеристику екзогенних та ендогенних факторів узгодження економічних інтересів в регіоні.

Таблиця 1

**Характеристика екзогенних та ендогенних факторів узгодження економічних інтересів в регіоні**

Критерій	Фактори	
	Екзогенні	Ендогенні
Діапазон виникнення	Характерні для країни, групи країн або міжнародних відносин	Характерні насамперед для регіону чи муніципалітету
Джерело походження	Найчастіше за межами системи, зовнішні відносини з навколишнім середовищем	В основному в системі, значимість відносин всередині системи
Здатність впливати на суб'єкти	Порівняно низька	Порівняно висока

Як екзогенні, так і ендогенні фактори можуть бути додатково поділені за загальним критерієм згідно сферам формування детермінант: економічних, соціокультурних, правових та демографічних.

Класифікація детермінант узгодження інтересів необхідна для прозорості та правильного розуміння процесів співпраці на рівні регіону. Однак, що має бути чітко зазначено, однозначну класифікацію розробити дуже важко, крім того, ці детермінанти взаємно проникають одна в іншу і стають результатом одна однієї. Це дозволяє аналізувати їх взаємозв'язки та взаємовідносини між ними (у цьому випадку умови, що визначаються цими факторами, характер відносини і їх структура теж змінюються). Завдяки такому підходу ці умови неможливо проаналізувати у повному обсязі з позиції визначення впливу кожного з них відокремлено один від одного, в ізоляції від впливу змінних зовнішнього середовища.

Проаналізувати умови узгодження економічних інтересів в регіоні варто, виходячи з урахування впливу дуже важливих екзогенних факторів функціонування складних просторових систем. Вплив суб'єктів на такі фактори, за своєю суттю обмежені. Навіть дії стратегічного характеру на вищому рівні місцевої чи регіональної системи не дадуть бажаного результату, проте їх значення для процесу співпраці у регіоні постійно зростає.

Крім факторів впливу, що зазначені вище, потребують урахування та визначення детермінанти співробітництва внаслідок глобальних соціально-економічних тенденцій, які стосуються як окремих галузей регіональної економіки, так і регіональної економічної системи загалом.

На рис. 1 подано класифікацію екзогенних факторів впливу на узгодження економічних інтересів в регіоні.

Аналіз екзогенних факторів носить достатньо широкий характер і постійно поглиблюється. Це пов'язано з тим, що теорія (особливо поняття інституціональної економіки), стверджує, що роль зовнішніх детермінант, представлених тут, ні в якому разі не слід зневажати. Глобальні тенденції у світовій економіці та усіх сферах бізнесу, активізуються приблизно з 80-х років минулого століття, що вкрай важливо для екзогенної групи факторів. Ці тенденції в основному стимулюють співробітництво, іноді, однак, вони впливають на його напрямок і наслідки, а отже, є його каталізаторами. Ці тенденції можна розділити на дві групи: більш загальні щодо загальних сфер управління і внутрішньогалузеві. Серед найбільш важливих тенденцій у першій групі є наступні: глобалізація світової економіки та пов'язане з нею зростання ринкової конкуренції, рівень розвитку науково-технічного прогресу, політичні та комерційні угоди (на регіональному та міжнародному рівнях), бюджетна політика, а також політика ЄС.

З іншого боку, друга група тенденцій може включати: збільшення турбулентності навколишнього середовища, зростання очікувань споживачів, їх більша обізнаність, зрілість і незалежність, збільшення різноманітності мотивацій, зміни попиту, а отже, і необхідність розвитку збалансованої і зростаючої конкуренції.

Величезне значення мають екзогенні економічні фактори, такі, як рівень економічного розвитку, характеристика та особливості економічної та політичної систем, ступінь децентралізації влади. Також необхідно враховувати різноманітні форми внутрішньо- та міжгалузевого співробітництва, особливо це стосується співробітництва із суб'єктами, що знаходяться у регіонах та країнах з більш високим рівнем економічного розвитку. Оскільки Україна належить до країн, що розвиваються, досвіду узгодження інтересів та плідної співпраці із суб'єктами інших більш розвинених країн небагато, наша країна є сьогодні країною економічних перетворень, тому необхідно враховувати особливості фази переходу.

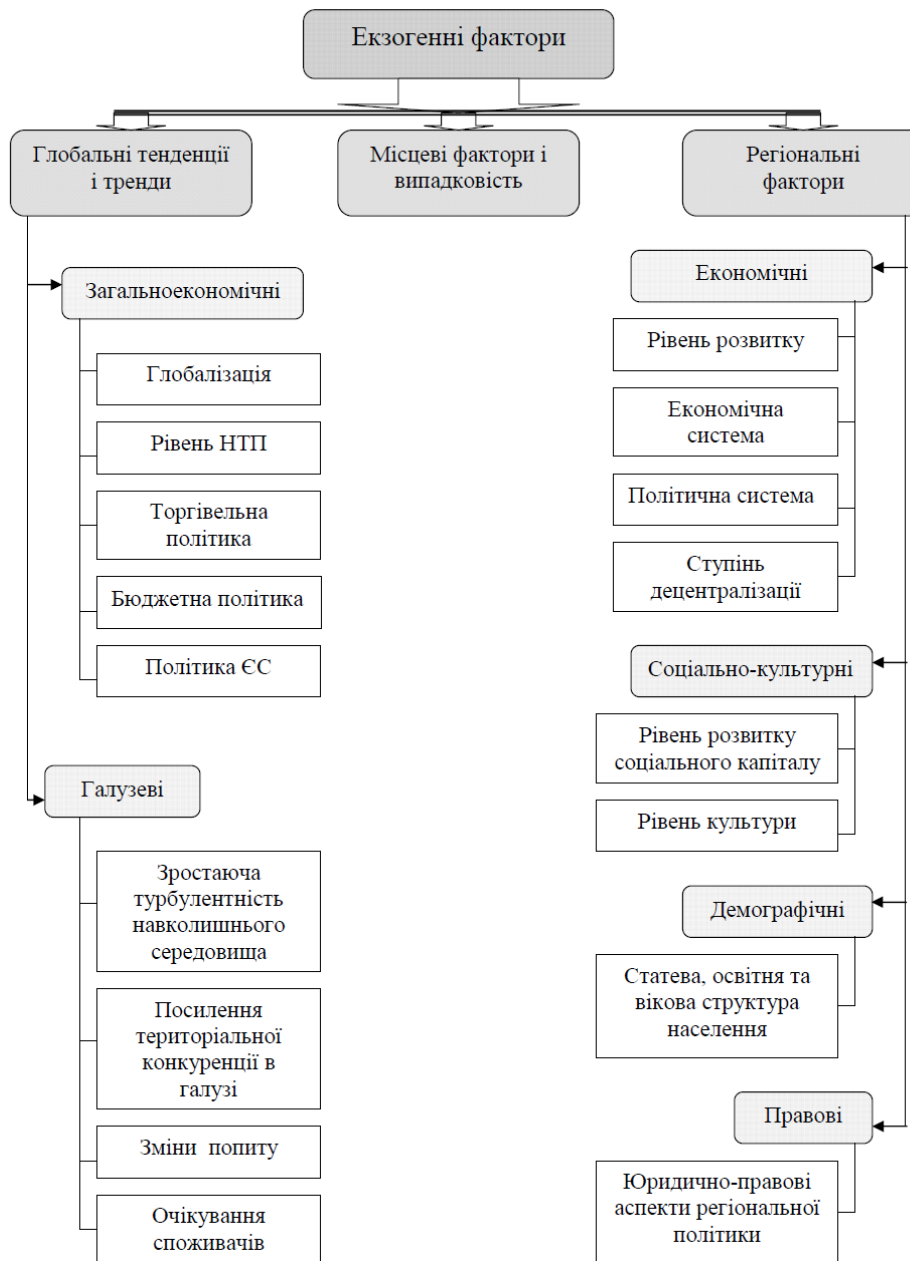


Рис. 1. Класифікація екзогенних факторів впливу на узгодження економічних інтересів в регіоні

Для таких країн особливо важливі в контексті розвитку форм співробітництва є наступні умови:

- фінансові проблеми органів місцевого самоврядування – вони можуть одночасно підтримувати співробітництва (коли співпраця сприймається як інструмент залучення фінансових ресурсів), а також, щоб запобігти додаткових втрат чи збитків;
- низький рівень розвитку технічної інфраструктури (шляхи, комунікації, інфраструктура охорони навколишнього середовища тощо), і ті, які стимулюватимуть співробітництво (такий вид інвестицій домінує в Україні);

– «м'які» чинники, включаючи витрати на освіту, підготовку кадрів, підвищення обізнаності про переваги співробітництва тощо. Такі чинники реалізуються не в першу чергу, крім того, їх наслідки доведеться очікувати дуже довго.

Крім того, стратегічне ефективне співробітництво, як внутрішньогалузеве, так і міжгалузеве, можлива лише за умови ефективного функціонування механізму ринкової економіки, а в Україні ринок ще не досяг високого рівня зрілості. Це є причиною реалізації централізовано планованої моделі мислення при організації взаємодії підприємництва та органів місцевого самоврядування. Крім цього, дуже низький рівень довіри між учасниками бізнесу та особливо до органів місцевого врядування, що діє деструктивно у цьому напрямку, а поведінка суб'єктів носить адаптивний, а не проактивний характер, і приєднання до суспільного життя має імітаційний вираз. Це обмежує можливість використання багатьох різноманітних можливостей узгодження інтересів та пошуку спільної мети співробітництва на основі гнучкості та пристосування до інтересів один одного.

Також можна припустити, що негативний досвід чи відсутність досвіду успішного співробітництва викликають втрату віри в її позитивні результати. Якщо так, тоді витрати, пов'язані з невизначеністю, можуть збільшуватися, а це послаблює мотивацію створення моделей взаємодії та пошуку форм співробітництва. Відсутність знань та досвіду у сфері співробітництва може перешкоджати належному розподілу функцій та координації інформації та спільних заходів зацікавлених сторін. Що стосується вибору та розбудови форм співробітництва, потрібно знати про розподіл функцій щодо розробки, реалізації та послідовності застосування системних рішень для реалізації цих ролей [11]. Однак, як показує досвід деяких країн (наприклад, Польща, Чехія) де все ще існує недостатньо знань щодо концепцій галузевого та регіонального розвитку в контексті нових партнерських відносин, представники територіальних органів самоврядування часто не можуть знайти свої нові ролі та функції в процесі співробітництва. У багатьох випадках вони часто сприймають партнерські організації як конкурентів, що загрожують їх позиціям. В результаті це призводить до гальмування (дещо обізнаного, дещо ні), та, за відсутності координації ролей та дій партнерів, до додаткових витрат та дублювання тих самих зусиль (наприклад, шляхом створення надто великої кількості партнерських ініціатив, які виконують подібні завдання).

Узгодження економічних інтересів, взаємодія та співробітництво за своєю сутністю мають демократичний характер, а це потребує значного рівня децентралізації органів місцевого самоврядування. Цей аспект гальмує процеси розвитку партнерських відносин в Україні. Крім цього, ускладнюють розвиток партнерства рівень розвитку громадянського суспільства, а також соціальний капітал, включаючи довіру, необхідну для співпраці. У зрілому суспільстві з усталеною традицією демократичного правління елементарний рівень впевненості людей, що працюють в економіці та суспільному житті, є відносно високим. Знову ж, про українське суспільство, на жаль, такого сказати не можна, тому органи місцевого самоврядування часто не розглядаються як потенційні партнери або лідери для розвитку муніципалітету чи регіону і це може перешкоджати співробітництву в регіоні.

Проте, слід підкреслити, що системні зміни в економіці та суспільстві, що спостерігаються в Україні протягом останніх років, слід розглядати як причину виникнення різних форм співпраці.

Відповідно до концепції інституційної економіки, всі процеси узгодження інтересів та співпраці підпадають під певні умови, як економічні, політичні, так і соціально-культурні, і не можуть розглядатися в ізоляції від дії цих умов. Співпраця, її форми, характер та напрями не залежать лише від економічних міркувань чи політичних міркувань. Однак іноді соціокультурні детермінанти процесу співпраці в регіоні можуть бути принесені в жертву заради швидкого отримання економічного ефекту. Це є однією з таких проблем, які складно усунути, хоча при плануванні та розробці програм співробітництва вкрай необхідно враховувати екзогенні соціокультурні детермінанти співпраці, насамперед специфіку культури української нації, значною мірою завдяки її історії та рівню розвитку соціального капіталу. Цей капітал є базовою умовою формування та розвитку громадянського суспільства. Національна культура є важливим чинником співпраці, і чим більше це сприяє розвитку партнерських відносин, тим більша ймовірність їх виникнення у певному суспільстві через їх соціальне визнання [4].

Дослідження показують, що українське суспільство має свої особливості та у той же час, високий рівень уникнення невизначеності. Оскільки стійкість до змін часто пов'язана з невизначеністю, це є основною перешкодою для співпраці.

Завдяки культурним механізмам створюється і переноситься соціальний капітал [3]. Рівень розвитку цього капіталу (а також довіра, що його складає) в даному контексті є ще одним визначальним чинником взаємодії та співробітництва, визначає тенденцію співпраці суспільства.

У визначенні соціального капіталу багато розбіжностей між різними поглядами.

Соціальний капітал є культурним явищем і відноситься до таких особливостей організації суспільства як довіра, норми і відносини, які можуть підвищити ефективність спільноти, полегшення скоординованих дій. Члени громадських соціально орієнтованих суспільств готові пожертвувати заради інших, більш доброзичливі, ніж ці члени громади, в яких рушійний рух переважає лише на власну користь. Такі цінності і якість є спадщиною традицій і має соціальний характер, а не сингулярність.

Таким чином, визначений соціальний капітал визначає умови, які дозволяють говорити про існування або відсутність громадянського суспільства.

Довіра – це місце між знанням і незнанням про людину, вона і сприймається позитивно з позиції очікування іншої сторони. Загальну довіру треба розуміти як апіорне припущення про надійність незнайомих. Спочатку справа полягає в тому, щоб жити в довірчому середовищі, і коли починається взаємодія, особливості довіри або недовіри у суспільстві фіксуються в спільноті, а різні форми поведінки людей не сприймаються адекватно, тобто ми маємо справу не тільки з середовищем, але і з культурою довіри чи недовіри.

Отже, узагальнена довіра є необхідною передумовою для формування та відкритого функціонування громадянського суспільства та виникнення й розвитку в ньому підґрунтя для ефективної взаємодії. Однак за оцінками фахівців, у країнах, що відносяться до тих, що розвиваються, рівень недовіри у суспільстві завжди достатньо високий, особливо до органів влади усіх рівнів.

По-друге, поруч з узагальненою довірою, набуває особливого значення в контексті формування умов для взаємодії стан громадянського суспільства. Дефіцит соціального капіталу та традиції взаємодії та співпраці – ключові бар'єри для узгодження інтересів та взаємодії на регіональному рівні.

Дослідження також демонструють, що вік людини, яка бере участь у процесах узгодження і взаємодії також є важливим. Молоді люди (до 25 років), особливо це стосується дошлюбного періоду їх життя, більш активні [4].

В Україні, загалом, і в Харківському регіоні, зокрема, як і в інших країнах Європи, тенденція старіння суспільства є сьогодні незворотною, але, незважаючи на це, все ж таки, присутні і позитивні демографічні тенденції. Це дає надію, що відкритість українського суспільства надасть можливість пошуку шляхів та створення умов плідної взаємодії та співпраці.

Крім того, як показують дослідження, чим більш вищий рівень освіти мають люди, тим більш вищий рівень довіри та взаєморозуміння вони готові демонструвати, слід також зазначити, що існує кореляція між вищою освітою та рівнем довіри, асоціюванням і залучанням в життя свої власні спільноти [12]. Також більш високий рівень довіри демонструє більш високий дохід та високий рівень життя людини.

Ще одною найважливішою з детермінант узгодження інтересів в регіоні є юридично-правові умови і стан законодавства як на загальнодержавному, так і на регіональному та місцевому рівні. Вони можуть впливати на процеси узгодження як позитивно, так і негативно.

Потенційні бенефіціари процесу узгодження інтересів та взаємодії суб'єктів повинні подолати визначену кількість перешкод, бар'єрів, що пов'язані з високим рівнем бюрократії.

Існує певна кількість нормативних актів, що обмежують чи дуже жорстко регламентують діяльність у деяких сферах (наприклад, екологічне законодавство). Регламентуюча дія у певних галузях створює умови для виникнення суперечностей між партнерами, що не можуть бути усунені легальним шляхом за дотримання вимог законодавства.

Юридично-правові умови взаємодії в регіоні визначають насамперед аспекти діяльності основних її суб'єктів:

- функціонування державних органів «нижчого» рівню (зокрема, о нормативні документи, що регулюють функціонування місцевих рад);
- діяльність природоохоронних установ;
- діяльність суб'єктів приватного сектору.

Це положення, які можуть вплинути на клімат взаємодії, наприклад, правила застосування на рівні місцевого самоврядування податкових пільг для приватного сектора, необхідність співробітництва територіального самоврядування з громадськими організаціями тощо.

Демографічний склад населення регіону має величезне значення для якості та рівня взаємодії у суспільстві на основі взаємної довіри, пошуку спільних чи загальних інтересів. Чим більш вищий рівень освіти та культури населення, тим більше людей домагаються високих результатів у роботі, досягають певних результатів, стають всебічно розвиненими, обирають високі посади, беруть активну участь у багатьох суспільних процесах, в першу чергу, утворюючих, конструктивних, в тому числі, у співробітництві на основі узгодження інтересів.

Що стосується екзогенних детермінант узгодження економічних інтересів в регіоні, безумовно, їх вплив важко переоцінити, але варто звернути увагу на іншу групу найважливіших детермінант – ендегенних, що мають у кожному регіоні свої специфічні властивості та визначають умови взаємодії в конкретному регіоні.

Отже, ці детермінанти, пов'язані, насамперед, із відносинами, що відбуваються всередині регіональної системи, або є результатом виникнення цих відносин, та їх значення детермінант посилюється існуванням специфічних відносин. Суб'єкти регіональної економіки чинять вплив на ці детермінанти, на відміну від екзогенних детермінант.

На рис. 2 надано класифікацію ендегенних детермінант впливу на узгодження економічних інтересів в регіоні.

Як і у випадку зовнішніх детермінант, внутрішні детермінанти класифіковано за наступними критеріями: економічні, соціальні, демографічні та юридично-правові. Проте, була додана ще одна група – детермінанти просторові.

Перша групи детермінант, це ті, що відносяться до економічного стану в регіоні. Вони складаються з такого:

- існування численних груп економічних інтересів кожен з яких прагне до максимізації своїх власних переваг;
- витрати на вигоду та співпрацю, як з точки зору партнерів, так і партнерських організацій в цілому та з точки зору представників приватного та державного секторів (цей спосіб оцінювання може бути різним для представників різних секторів);
- рівень розвитку регіону.

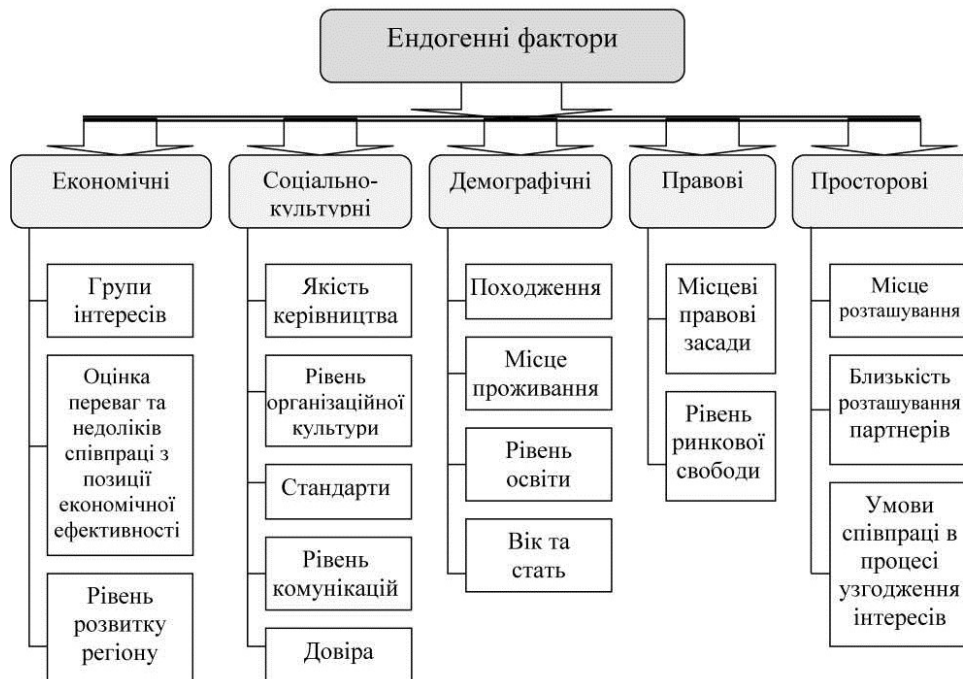


Рис. 2. Класифікація ендогенних детермінант впливу на узгодження економічних інтересів в регіоні

Слід припустити, що одним з ключових чинників взаємодії є планування та прогнозування економічної ефективності. Її результат може визначити не тільки тенденцію взаємодії, а також її хід та наслідки. Напевно, партнери оцінюють витрати та вигоди не лише перед тим, як приєднатися до співробітництва, але також протягом усього періоду протікання цього процесу. Оскільки суб'єкти державного сектора і приватного бачать сенс у різних витратах та перевагах, облік та визначення економічних аспектів, зазвичай, є визначальним. Як вже згадувалося, у випадку взаємодії, особливо при створенні її інституціональних форм, існує необхідність здійснювати витрати у вигляді різних видів ресурсів:

- матеріальні та фінансові (для окремих партнерів);
- нематеріальні (наприклад, час, участь, знання, досвід, навички, комунікації тощо) [13].

Проте витрати, що пов'язані з інвестуванням ресурсних партнерів, можуть мати різні значення для суб'єктів державного та приватного сектору, а також для суспільства. Перш за все це відбувається через те, що представники приватного сектору інвестують у ці ресурси, в які вони готові вкладати власні кошти, якщо б вони проводили автономну економічну діяльність [14]. Крім того, можливо, приватний сектор більше, ніж державний, бачить необхідність поділитися з іншими партнерами нематеріальними активами (наприклад, знання або навички, комунікації тощо) з позиції внеску у співробітництво. З оглядом на те, що внески у вигляді фінансових ресурсів мають визначений ступень ризику, залучаються нематеріальні ресурси, що надають шанс отримувати в результаті такої взаємодії конкурентні переваги та підвищувати ефективність ринкової діяльності. Однак, передача чи часткова передача ресурсів вимагає особливо високого рівня довіри.

Враховуючи переваги та витрати на взаємодію не з точки зору окремих партнерів, а з точки зору структури партнерства в цілому, має вирішальне значення те, яке ресурсне забезпечення отримала ця взаємодія, чи дозволяє ресурсне забезпечення оптимізувати організаційну роботу такої структури взаємодії загалом. Для вільного необмеженого функціонування інституціональної структури взаємодії необхідно мати фінансову, матеріальну чи юридичну підтримку з боку, наприклад, органів регіональної влади або місцевого

самоврядування. З іншого боку, відсутність такої підтримки може завадити потенційним партнерам, особливо приватним, укладати офіційні угоди в сфері їх взаємодії та співробітництва.

Державний сектор зацікавлений в співпраці, сподіваючись на переваги суспільного характеру, у свою чергу, приватний сектор спирається на вибіркові (індивідуальні) переваги, коли метою груп приватних інтересів є представництво та захист інтересів виключно своїх членів. Такий конкретний, економічний інтерес представників приватного сектору, однак, не повинен суперечити суспільним інтересам і навіть це може бути корисним для суспільства шляхом створення так званих зовнішніх переваг. В результаті узгодження економічних інтересів та взаємодії державного та приватного секторів в регіоні в усякому разі створюються суспільні блага, що виникають в результаті співпраці. Зокрема, це вид колективних товарів, тобто так звані «нечисті» суспільні блага. Вони можуть (але не обов'язково) бути недостатньо конкурентоспроможними у споживанні, але завжди вони будуть користатися попитом. Однак зовнішні переваги можуть обмежувати тенденцію співпраці приватного сектору. Тому необхідно зрозуміти, що переваги не можуть бути постійними та не принесуть однакової вигоди усім партнерам [15].

Ще одна умовна група визначальних чинників, роллю якої у взаємодії не можна нехтувати, є соціокультурні детермінанти. Ця група може посісти перше місце за ступенем впливу у сенсі керівництва спільною діяльністю партнерів. Зокрема, одними з визначальних факторів виступають відмінності у цінностях та ставленні, рівні довіри. При створенні формальної або неформальної структури взаємодії на основі узгодження інтересів у будь-якому випадку необхідний лідер, керівник, що може бути призначений в формальний спосіб (внаслідок формальних прав), чи неформальний лідер.

Ще одною з детермінант, що визначають узгодженість інтересів в регіоні, є рівень організаційної культури. Це особливо стосується міжгалузевої взаємодії. Г. Хофстед описує організаційну культуру як колективне програмування розуму, що відрізняє членів однієї організації від інших [11]. Організаційна культура складається з багатьох елементів: моделей мислення, моделей поведінки та символів. Ці елементи вирішують відносини даної спільноти до реальності, цінностей, до державних і соціальних стандартів, правил, процедур тощо). Рівень активності по відношенню до розбудови відносин з іншими суб'єктами теж характеризується рівнем організаційної культури. Тут знову доводиться згадувати про розбіжності в інтересах суб'єктів взаємодії в сенсі державного чи приватного. Насамперед, державний сектор прагне до досягнення широких, амбітних цілей, що служать загальному добробуту суспільства, при цьому він повинен поважати такі цінності, як справедливість, соціальна солідарність, рівні можливості, уникнення упередженості та публічної відповідальності. Крім того, він має бути відкритим для сигналів з навколишнього середовища, та розуміти, що його дії доступні широкому громадському контролю та оцінці. Приватний сектор, навпаки, діє в інтересах власників та задоволення ринкових потреб споживачів за умовою максимізації прибутку. Крім того, приватний сектор відповідає лише перед власниками компанії та клієнтами, а державні органи влади – перед виборцями та суспільством загалом [16].

У ситуаціях невизначеності альтернатива довірі набуває додаткової сили. Довіра дозволяє контролювати знання, які неможливо контролювати через формальні механізми через його унікальність та невелику ступінь кодифікації. Це призводить до ролі довіри, як стимулюючому чиннику розвитку взаємодії.

Згідно з Д. Фолкнером, існують три виміри довіри – від найнижчого до найвищого [6]:

- точний розрахунок, де один партнер обчислює, що інший може бути корисним досягнення його цілей і чи можна довіряти йому в тому сенсі, чи він буде поводитися очікувано;
- прогнозна довіра (на основі прогнозу майбутніх подій з урахуванням досвіду минулого), коли партнер вважає, що інший партнер буде поводитися узгодженим визначеним чином;
- довіра до емоційного виміру – коли партнери починають подобатися один одному і оцінювати один одного як приватні особи, тобто довіра має особистий, приватний характер.

Ще однією важливою групою ендогенних детермінант є демографічні чинники. Походження та місце проживання є характеристиками так званої «вкоріненості». Особиста контактна мережа суб'єкта – це сутність, яка зв'язує її як з діловими, так і не пов'язаними з бізнесом відносинами та «вбудовує» суб'єкта в систему регіональних відносин. Вкорінення може бути дуже важливою умовою співпраці, оскільки згідно особливостям мережі контактів, від репутації та авторитету, довіри, а також обізнаності особливостей щодо економічного та соціального життя регіону, залежить здатність взаємодіяти та співпрацювати з іншими суб'єктами. Суб'єкти, що сильно «вкорінені» в мережі регіону, будуть:

- легко створювати нові контакти, отримати інформацію про можливість приєднання до співпраці;
- мати можливість виконання певних функцій керівництва у співробітництві (в тому числі можливість переконати інших співпрацювати) та володіти певним авторитетом;
- здатність до більш ефективного співробітництва – мінімізація трансакційних витрат, що пов'язано з безпекою контракту (репутацією), витратами, пов'язаними з доступом до інших предметів, отримання знань про них тощо.

Освіта та вік також можуть бути включені до демографічних детермінант. Оскільки молоді люди більш схильні бути відносно освіченими та активними людьми, можна припустити, що вони є найбільш активними по відношенню до пошуку шляхів узгодження інтересів з іншими гравцями регіонального ринку та націлені на плідну співпрацю в цілях досягнення найвищого рівня розвитку своєї організації та особистого розвитку.



Однак слід підкреслити, що люди з вищою та спеціалізованою освітою і в молодшому віці не завжди мають великий інтерес до співпраці. Інші особистісні ознаки, необхідні для переконання інших в співпраці – це харизма, досвід, авторитет тощо (індивідуальні особливості лідера). Іноді, навпаки, ініціюють взаємодію та заохочують інших до неї, так зване «старі покоління», оскільки такі люди мають досвід та багаторічні ділові та особисті зв'язки, що можуть бути використані для плідного співробітництва.

Ендогенні правові умови включають всі види законодавства, що виникають на рівні муніципалітету, регіону та впливають на процеси узгодження економічних інтересів та створення взаємодії. Чи відповідає певна територіальна одиниця умовам узгодження інтересів з позиції особливостей законодавства, можна встановити лише при ретельному аналізі усіх нормативно-правових актів, що стосуються певного виду діяльності. Прикладом може бути закон, що регулює використання податкових пільг. Цілком зрозуміло, що найбільш узгоджені з позицій економічних інтересів суб'єктів та плідна співпраця на всіх рівнях може бути реалізована лише у регіонах з відповідними юридично-правовими умовами.

У групі ендогенних детермінант узгодження інтересів в регіоні важливі умови, що пов'язані з розміщенням суб'єктів взаємодії з позиції просторового розміщення, та також можуть відігравати певну роль. Насамперед, визначальним чинником співпраці може бути місце розташування об'єктів співробітництва, що позитивно чи негативно впливає на тенденцію співпраці в сенсі збільшення чи зменшення витрат на комунікації, переміщення людей чи вантажів, матеріально-сировинних ресурсів тощо. Абсолютно природно, що особисті контакти переважають в будь-яких стосунках, тому доступність особистого спілкування має величезне значення, особливо, що стосується фінансових або інших делікатних питань.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** Отже, зазначимо, що для забезпечення процесів узгодження економічних інтересів на регіональному рівні необхідно ретельно дослідити детермінанти цього процесу, що чинять вплив різного вектору дії та різної сили. Щодо ендогенних детермінант, то на регіональному рівні деякі з них можна врегулювати, особливо на рівні регіональної чи місцевої влади. Екзогенні ж детермінанти мають об'єктивну природу дії, що абсолютно не залежить від бажань та дій окремих суб'єктів регіонального ринку. Створення ефективної формальної або неформальної структури співробітництва на основі всебічного узгодження інтересів неможливе без вивчення наслідків дій детермінант, що вказані вище та розробки програми щодо врахування їх, використання стимулюючого впливу одних та запобігання дестимулюючого впливу інших. Визначення впливу кожної з детермінант потребує подальших наукових досліджень, що мають здійснюватися з використанням методів статистичного аналізу та економіко-математичного моделювання. Результати таких досліджень нададуть змогу підвищити ефективність розробки програм галузевого та регіонального розвитку.

#### Література

1. Putnam R. *Samotna gra w kregle: upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne. Warszawa. – 2008. – 268 p.
2. Bourdieu P., Boltanski L. *La production de l'idéologie dominante*. – P.: Demopolis, 2008. – 157 p.
3. Kolman L., Noorderhaven N. G., Hofstede G., Dienes E. *Cross-cultural differences in Central Europe* // *Journal of Managerial Psychology*. – 2003. – Vol. 18, No. 1. – P. 115–127.
4. Найдюнова Л. Соціальний капітал / Л. Найдюнова // *Політична енциклопедія / редкол. : Ю. Левенець (голова), Ю. Шаповал (заст. голови) та ін. – К. : Парламентське видавництво, 2011. – 679 с.*
5. Fukuyama F. *America at the Crossroads: Democracy, Power, and the Neoconservative Legacy*. Yale University Press. – 2006. – 226 p.
6. Faulkner D.O. *Trust and Control: Opposing or Complementary Functions?* // *Cooperative Strategy. Economic, Business, and Organizational Issues*, red. D.O. Faulkner and M. De Rond. New York. – Oxford University Press. – 2005. – P. 180–235.
7. Gray B. *Assessing Inter-Organizational Collaboration, Multiple Conceptions and Multiple Methods* // *Cooperative Strategy. Economic, Business, and organizational issues*, red. D. Faulkner, M. De Rond. New York. Oxford University Press. – 2000. – P. 245–259.
8. Yuksel F. *Managing relations in a learning model for bringing destinations in need of assistance into contact with good practice* // *Tourism Management*. – 2005. – Vol. 26. – P. 667–679.
9. Lowndes V., Skelcher C. *The Dynamics of multiorganizational partnerships: An analysis of changing modes of governance* // *Public Administration*. – 1998. – Vol. 76. – P. 313–333.
10. Przybysz J., Saus J. *Kapitał społeczny, szkice socjologiczno-ekonomiczne* // *Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej*. – Poznań. – 2004. – P. 36.
11. Breukler F.M. *Knowledge-based network participation in destination and event marketing: A hospitality scenario analysis perspective* // *Tourism Management*. 2009. – Vol. 30. – No. 2. – P. 184–193.
12. Schuett M.A., Selin S. *Profiling Collaborative Natural Resource Initiatives and Active Participants* // *North Journal of Applied Forestry*. – 2002. – Vol. 19. – No. 4. – P. 155–160.

13. Schuett M.A., Selin S. Making It Work: Keys to Successful Collaboration in Natural Resource Management // *Environmental Management*. – 2001. – Vol. 27. – No. 4. – P. 587–593.
14. The costs and implications of inter-firm collaboration in remote area tourism, red. P. Tremblay, A. Wegner, CRC for Sustainable Tourism. – Pty Ltd., Australia. – 2009. – P. 28–47.
15. Smith P. Understanding the different faces of partnering: a typology of public-private partnerships // *School Leadership and Management*. – 2008. – Vol. 26. – No. 3. – P. 251.
16. Sławecki B. Podwójne czytanie rzeczywistości: wspieranie badań ilościowych badaniami jakościowymi // *Nowe kierunki w zarządzaniu: podręcznik akademicki*, red. M. Kostera. – Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne. – Warszawa, 2008. – P. 545–546.

#### References

1. Putnam R. Samotna gra w kregle: upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne. Warszawa. – 2008. – 268 p.
2. Bourdieu P., Boltanski L. La production de l'idéologie dominante. – P.: Demopolis, 2008. – 157 p.
3. Kolman L., Noorderhaven N. G., Hofstede G., Dienes E. Cross-cultural differences in Central Europe // *Journal of Managerial Psychology*. – 2003. – Vol. 18, No. 1. – P. 115–127.
4. Naidonova L. Sotsialnyi kapital / L. Naidonova // *Politychna entsyklopediia / redkol. : Yu. Levenets (holova), Yu. Shapoval (zast. holovy) ta in. – K. : Parlamentske vydavnytstvo, 2011. – 679 s.*
5. Fukuyama F. America at the Crossroads: Democracy, Power, and the Neoconservative Legacy. Yale University Press. – 2006. – 226 p.
6. Faulkner D.O. Trust and Control: Opposing or Complementary Functions? // *Cooperative Strategy. Economic, Business, and Organizational Issues*, red. D.O. Faulkner and M. De Rond. New York. – Oxford University Press. – 2005. – P. 180–235.
7. Gray B. Assessing Inter-Organizational Collaboration, Multiple Conceptions and Multiple Methods // *Cooperativestrategy. Economic, Business, and organizational issues*, red. D. Faulkner, M. De Rond. New York. Oxford University Press. – 2000. – P. 245–259.
8. Yuksel F. Managing relations in a learning model for bringing destinations in need of assistance into contact with good practice // *Tourism Management*. – 2005. – Vol. 26. – P. 667–679.
9. Lowndes V., Skelcher C. The Dynamics of multiorganizational partnerships: An analysis of changing modes of governance // *Public Administration*. – 1998. – Vol. 76. – P. 313–333.
10. Przybysz J., Saus J. Kapitał społeczny, szkice socjologiczno-ekonomiczne // *Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej*. – Poznań. – 2004. – P. 36.
11. Breukler F.M. Knowledge-based network participation in destination and event marketing: A hospitality scenario analysis perspective // *Tourism Management*. 2009. – Vol. 30. – No. 2. – P. 184–193.
12. Schuett M.A., Selin S. Profiling Collaborative Natural Resource Initiatives an Active Participants // *Northen Journal of Applied Forstry*. – 2002. – Vol. 19. – No. 4. – P. 155–160.
13. Schuett M.A., Selin S. Making It Work: Keys to Successful Collaboration in Natural Resource Management // *Environmental Management*. – 2001. – Vol. 27. – No. 4. – P. 587–593.
14. The costs and implications of inter-firm collaboration in remote area tourism, red. P. Tremblay, A. Wegner, CRC for Sustainable Tourism. – Pty Ltd., Australia. – 2009. – P. 28–47.
15. Smith P. Understanding the different faces of partnering: a typology of public-private partnerships // *School Leadership and Management*. – 2008. – Vol. 26. – No. 3. – P. 251.
16. Sławecki B. Podwójne czytanie rzeczywistości: wspieranie badań ilościowych badaniami jakościowymi // *Nowe kierunki w zarządzaniu: podręcznik akademicki*, red. M. Kostera. – Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne. – Warszawa, 2008. – P. 545–546.

Рецензія/Peer review : 12.11.2017

Надрукована/Printed :23.12.2017

Рецензент: прорецензовано редакційною колегією