

Досліджено актуальні теоретичні та практичні питання конкурентного розвитку підприємництва в Україні. Визначено складові конкурентоспроможності підприємництва; тенденції та проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств в умовах сучасного мінливого зовнішнього середовища. Проаналізовано особливості соціального забезпечення діяльності малого, середнього та великого бізнесу.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів.

Theoretical and practical questions of enterprise competition development in Ukraine are researched. Enterprise competitiveness components; tendencies and enterprise problems of innovative-investment activity in modern changeable external environment conditions are determined. Public welfare features of small, middle and large business activity are analyzed.

For scientists, teachers, candidates and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	В. М. Шелудько, канд. техн. наук, доц. (заст. відп. ред.); А. А. Чухно, д-р екон. наук, проф., акад. НАН України; Д. М. Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. АПН України; В. А. Євтушевський, д-р екон. наук, проф.; П. С. Єщенко, д-р екон. наук, проф.; Г. І. Купалова, д-р екон. наук, проф.; Н. В. Ковтун, д-р екон. наук, доц.; І. О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; І. І. Мазур, д-р екон. наук, доц.; В. О. Мандибур, д-р екон. наук, проф.; С. В. Науменкова, д-р екон. наук, проф.; А. О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; О. І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В. Г. Швець, д-р екон. наук, проф.; А. В. Шегда, д-р екон. наук, проф.; Р. В. Пікус, канд. екон. наук, доц.; С. Г. Фірсова, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.)
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет; ☎ (38044) 259 71 82
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 18.01.11 (протокол № 6)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 10.11.10
Зареєстровано	Міністерством юстиції України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 17106-5876ПР від 08.09.10
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43; ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

ВИПУСК 124

Макогон Ю. Стратегические приоритеты конкурентного развития Украины на современном этапе.....	6
Мазур І., Піменова О. Роль громадських організацій у розвитку підприємництва в АПК України	10
Мокій А., Флейчук М., Гуменюк А. Концептуальні засади моделювання соціально-економічного розвитку України: інституціональні загрози та глобальні виклики	13
Борщ Л. Інноваційно-інвестиційний розвиток АР Крим як фактор підвищення конкурентоспроможності регіону	16
Филюк Г. Оцінка конкурентного підприємницького середовища в Україні: методологічні аспекти	19
Ковтун Н., Хвостенко О. Використання статистичної інформації для побудови конкурентної карти ринку	21
Варналій З., Панасюк О. Інституційне забезпечення конкурентного розвитку підприємництва в Україні.....	25
Ляпіна К., Ляпін Д. Прогноз впливу норм Податкового кодексу України на розвиток малого підприємництва	29
Гражевська Н., Мостепанюк А. Державно-приватне партнерство як чинник забезпечення конкурентоспроможності національної економіки	31
Яремко Л. Роль і місце підприємництва у трансформаційних перетвореннях економіки України	34
Федулова І. Підходи до оцінки рівня готовності підприємства щодо інноваційного розвитку.....	36
Сизоненко В. Конструктивна функція світової кризи та можливості відновлення інноваційного розвитку країни.....	40
Галушка З., Грунтковський В. Соціальна відповідальність як чинник конкурентоспроможності українського бізнесу	43
Празян М. Фактори підвищення конкурентоспроможності в управлінні виробництвом. Японський досвід	46
Кириленко Л. Конкурентоспроможність як категорія ринкової економіки	49
Ігнатович Н., Ветчинов О. Державне регулювання як фактор сучасного розвитку підприємництва: світовий досвід	52

CONTENTS

ISSUE 124

Makogon Y. Strategic priorities of Ukraine competition development on the modern stage	6
Mazur I., Pimenova O. Public organizations in the development of enterprise in Ukraine AIC.....	10
Mokiy A., Fleychuk M., Gumenyuk A. Conceptual principles of Ukraine social-economic development modelling: institutional threats and global calls.....	13
Borsch L. Crimea IR innovative-investment development as a factor of region competitiveness increase	16
Filyuk G. Competitive enterprise environment estimation in Ukraine: methodological aspects	19
Kovtun N., Khvostenko O. Using statistic data for conducting competitive market chart	21
Varnaliy Z., Panasyuk O. Institutional providing of enterprise competition development in Ukraine	25
Lyapina K., Lyapin D. Ukrainian Tax code norms influence forecast on the development of small enterprise	29
Grazhevskaya N., Mostepanyuk A. State-private partnership as a factor of the national economy competitiveness providing.....	31
Yaremko L. Role and place of enterprise in the Ukrainian economy transformations.....	34
Fedulova I. Approaches to the estimation of enterprise readiness level to the innovative development.....	36
Sizonenko V. The world crisis constructional function and proceeding possibilities of country innovative development.....	40
Galushka Z., Gruntkovskiy V. Social responsibility as a factor of the Ukrainian business competitiveness.....	43
Prazyan M. Competitiveness increasing factors in the operation management. Japanese experience	46
Kirilenko L. Competitiveness as a category of market economy.....	49
Ignatovich N., Vetchinov O. State adjusting as a factor of enterprise modern development: world experience.....	52

ВИПУСК 125

Лозова Г. Деякі аспекти удосконалення системи державного контролю за економічною концентрацією суб'єктів господарювання в Україні	55
Мазур І., Радіца О. Протидія корупції у системі регулювання підприємницької діяльності в Україні	57
Мокий А., Полякова Ю., Слюсарчук Ю. Інноваційна активність малого та середнього підприємництва: теоретико-методологічні та прикладні аспекти.....	60
Баранник Л. Соціальний пакет як атрибут сучасного підприємництва	62
Скопенко Н. Сучасні тенденції концентрації та інтеграції на українському молочному ринку.....	65
Веригенко І. Механізм державної підтримки малого та середнього підприємництва в умовах світової фінансової кризи: французькі уроки для України	68
Довженко О. Інституціональне реформування – ключовий чинник інноваційного розвитку економіки	71
Бердар М. Забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва	73
Селезньова Л. Інноваційно-інвестиційна діяльність в екологічній сфері.....	76
Богуславський О. Специфічні особливості здійснення підприємницької діяльності в Україні.....	78
Буркальцева Д. Проблеми забезпечення економічної безпеки України в умовах світової кризи	81
Блаудзевич О. Державне регулювання малого та середнього бізнесу в Україні в кризовий період.....	84
Наумова Л. Розвиток малого підприємництва у контексті прийняття Податкового кодексу України.....	87
Рудковська В. Підприємництво як особливий тип економічного мислення.....	89
Кристюк О. Інституціональні засади забезпечення конкурентоспроможності підприємств на ринку ІКТ.....	92
Сапачук Ю. Методологічні аспекти формування фіктивного капіталу.....	94
Ковтун Н., Ігнатюк А. Тendenції та суперечності розвитку промислових видів діяльності в Україні	97
Герасименко А. Оцінка ризиків колективної монополізації вітчизняного ринку соняшникової олії	103

CONTENTS

ISSUE 125

Lozova G. Some aspects of state checking system improvement after the economic concentration of business in Ukraine.....	55
Mazur I., Raditsa O. Corruption counteraction in the regulatory system of business activities in Ukraine.....	57
Mokiy A., Polyakova Y., Slyusarchuk Y. Innovative activity of small and middle enterprise: theoretic-methodological and the applied aspects.....	60
Barannik L. Social package as an attribute of the modern enterprise	62
Skopenko N. Social tendency of concentration and integration in the Ukrainian dairy market.....	65
Verizhenko I. Mechanism state support of small and middle enterprise in the conditions of world financial crisis: the French lessons for Ukraine	68
Dovzhenko O. Institutional reformation is a key factor of economy innovative development	71
Berdar M. Guaranteeing financial safety of business.....	73
Selezneva L. An innovative-investment activity in the ecological sphere	76
Boguslavskiy O. Specific features of business realization in Ukraine	78
Burkalceva D. Providing problems of the Ukrainian economic security in the world crisis conditions.....	81
Blavdzevich O. State adjusting of small and middle business in Ukraine in the crisis period	84
Naumova L. Small enterprise development in the context of Tax code acceptance in Ukraine	87
Rudkovska V. Entrepreneurship as a special type of economic thinking	89
Kristyuk O. Institutional principles of enterprises competitiveness providing at the ICT market	92
Sapachuk Y. Methodologic aspects of forming fictitious capital	94
Kovtun N., Ignatyuk A. Tendencies and contradictions of industrial activity development in Ukraine	97
Gerasimenko A. Risks assessment of collective monopolization on the domestic sunflower oil market.....	103

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье рассмотрено современное состояние экономики и внешнеэкономические связи Украины. Определены приоритетные направления развития Украины.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиции, интеграция, импорт, экспорт, международная экономическая деятельность.

The modern state of economy and external economic connections of Ukraine are considered in the article. Priority directions of development of Ukraine are certain.

Keywords: investment climate, investments, integration, import, export, international economic activity.

В условиях глобализации и интернационализации мировой экономики наблюдается активизация участия Украины в глобальных мирохозяйственных процессах, в результате которых все больше углубляют экономические связи Украины со многими странами мира.

Среди отечественных и зарубежных ученых, которые посвятили свои работы исследованию проблемам внешнеэкономической деятельности Украины, прежде всего, следует отметить: А. Амошу, В. Гееца, Ю. Козака, В. Новицкого, Ю. Пахомова, Л. Руденко, Е. Савельева, О. Шниркова, А. Филипенко, Г. Чижилова и других.

Целью статьи является анализ развития внешнеэкономических связей Украины и разработка стратегических приоритетов развития Украины.

Методологическую основу статьи представляет диалектический метод научного познания, а также специальные методы исследований, которые основываются на современных научных основах экономической, управленческой наук.

Промедление правительства Украины с реализацией реформ привело к ухудшению оценки инвестиционного климата со стороны 750 иностранных компаний, работающих в Украине. Они жалуются на сложное администрирование и проблемы с таможенным оформлением. Сохранение сложившейся ситуации может вызвать дальнейшее снижение привлекательности украинской экономики для бизнесменов, отмечают предприниматели. Индекс инвестиционной привлекательности, обнародованный "Европейской бизнес ассоциацией" (ЕВА), показал ухудшение оценок бизнесом инвестиционного климата Украины. По итогам III квартала 2010 г. индекс снизился с 3,25 до 3,2 балла (по 5-балльной шкале). Он рассчитывается на основании опроса членов ЕВА (около 750 компаний), который проводится ежеквартально с начала кризиса. Предыдущие три исследования ЕВА демонстрировали улучшение инвестиционного климата, показатель которого достиг максимального уровня во II квартале 2010 г. Снижение оценок вызвано затянувшимся ожиданием инвесторами реформ, анонсированных властью. Нельзя сказать, что новая власть избегает общения с бизнесом. Однако, за исключением прогресса в вопросе возмещения НДС, другие вопросы пока остаются без изменений. Об отсутствии реформ свидетельствует один из ключевых показателей индекса – оценка текущего инвестиционного климата. По итогам III квартала 2010 г. он снизился с 3,8 до 3,6 балла. Незначительно, с 3,4 до 3,2 балла, снизилась оценка инвестиционного климата в ближайшей перспективе. Эта оценка – средняя между нейтральной и позитивной. Она означает, что, несмотря на отсутствие реформ, инвесторы пока смотрят в будущее с надеждой. Позитивом для инвесторов является возобновление сотрудничества с МВФ и продолжение пере-

говоров об ассоциации с ЕС. Но не видно улучшения бизнес-среды, а предлагаемый проект Налогового кодекса даже способен сделать процедуру уплаты налогов сложнее.

Для улучшения инвестиционного индекса Украины властям достаточно реализовать уже заявленные меры, уверены эксперты. Если говорить о периоде до конца года, то для улучшения инвестиционного климата необходимо получить второй транш МВФ и запустить пенсионную реформу. Позитивным сигналом стали бы наказания чиновников высокого уровня за коррупцию. А также снятие моратория на продажу земли и возобновление приватизации. Наибольшими проблемами для членов ЕВА являются сложность таможенных процедур (пожаловались 73 % респондентов ЕВА) и технические барьеры в торговле (66 %). Выводы ЕВА подтверждаются последним рейтингом мировой конкурентоспособности, составленным Всемирным экономическим форумом (WEF). Украина заняла в нем 89-е место, ухудшив за год свою позицию на 7 пунктов. Впрочем, в правительстве с этими оценками не соглашаются. В ходе Третьего Международного инвестфорума "Государственно-частное партнерство в контексте новой экономической политики Украины" в Донецке первый вице-премьер Андрей Клюев заявил, что в Украине сложился наиболее благоприятный инвестиционный климат за все годы независимости.

В 2010 году в Украине появился основной фактор, который влияет на инвестиционный климат в стране – это стабильность. И, прежде всего, это политическая стабильность, после того как была полностью выстроена вертикаль власти, – передала слова господина Клеуева пресс-служба правительства. Усиление давления на бизнес может нивелировать позитивный эффект любой реформы. В условиях недопущения бюджетных средств увеличивается риск усиления административного контроля как со стороны таможни, так и со стороны налоговой, отмечают аналитики. По их мнению, ужесточение административного пресса инвесторы ощущают в полной мере уже в конце года.

Треть опрошенных представителей иностранных компаний, работающих в Украине, считают, что качественных изменений инвестиционного климата после президентских выборов в стране не произошло. В Украине бизнес платит колоссальный "коррупционный налог", который в общей сумме превышает все легальные налоговые платежи, утверждает народный депутат. И внутренних, и внешних инвесторов пугает не столько нестабильность в экономике, сколько коррупция и административное давление на бизнес. Вместо обещанных реформ, бизнес получил разгул коррупции и беспрецедентное давление со стороны административных органов. Коррупция загоняет бизнес в тень, где

уже находится свыше 45 % экономики. Теневой сектор, составляющий ежегодно порядка 40 млрд долларов, сопоставим с общей суммой иностранных инвестиций, вложенных в нашу страну. Вернуть доверие инвесторов можно лишь начав реальное движение в сторону борьбы с коррупцией.

Теоретически Украина может быть одной из ведущих стран по привлечению иностранных инвестиций – этому способствует ее огромный внутренний рынок, сравнительно квалифицированная и в то же время дешевая рабочая сила, значительный научно-технический потенциал, большие природные ресурсы и наличие инфраструктуры (пусть не слишком развитой). Никто, впрочем, с этим и не спорит. Так в чем же проблема? Что сдерживает иностранных инвесторов? На эти и другие вопросы хотя бы частично был призван ответить X Международный экономический форум, прошедший в Трускавце. Тема мероприятия – "Трансграничное сотрудничество. Взгляд в будущее", как объяснили организаторы, выбрана неслучайно: в Украине 19 пограничных областей, Львовщина граничит с ЕС, поэтому трансграничное сотрудничество является одним из приоритетных направлений деятельности, которое позволит обеспечить рост экономического и социального развития регионов Украины, малого и среднего бизнеса, региональных сетей транспорта и коммуникаций, охраны окружающей природной среды.

Направление экономических реформ в Украине определено, – считает президент Американской торговой палаты в Украине Хорхе Зукоски. – Президент Виктор Янукович подготовил общую экономическую реформу: есть партнерство с успешными странами, есть политическая стабильность в стране, иными словами, есть возможность провести легитимную регуляторную реформу для улучшения основных отраслей экономики Украины. Международные профессиональные институции дают практически те же рекомендации, которые задекларированы властями относительно реформ. Поэтому нужно реализовывать экономическую реформу на национальном уровне. Эксперты указывают на необходимые

нашему государству реформы: создать среду, которая будет сама сопротивляться коррупции, защищать интеллектуальную собственность, развивать инновации, перейти от потребления к производству конкурентных продуктов, укрепить верховенство права, увеличить прозрачность и стабильность инвестиционной среды.

Сейчас проходит уже второй этап программы трансграничного сотрудничества Украины, Польши и Беларуси. В распоряжении трех стран 180 млн. долл., по обе стороны границы наблюдается большая активность – уже поступило более 300 заявок на участие в программе. В частности, из Украины и Беларуси – свыше ста. Среди проектов, которые будут рассматривать, есть касающиеся обустройства польско-белорусского перехода, развития пункта пропуска в Устилуге, а также дополнительного оборудования пунктов пропуска Рава-Русская, Ягодин и Краковец. На взгляд польской стороны, польза от этого проекта не только материальная – речь идет также о новых знаниях, опыте и новом уровне общего доверия.

Наверное, не следует останавливаться на фактах украинского экономического бытия на манер разрушенного научно-промышленного наследия СССР. Правильнее будет сделать небольшой срез настоящего в контексте двух экономических векторов – ЕС и СНГ. Начать следует из удельного веса внешней торговли по количественным и качественным характеристикам. За январь-июль 2010 г. Украина экспортировала продукции на 27,3 миллиарда долларов, а импортировала – на 30,7 миллиарда долларов (см. табл. 1 и рис. 1).

Таблица 1. Внешняя торговля Украины, млрд. долл.

Страна	Экспорт	Импорт
Россия	6,9	11,2
Беларусь	0,9	1,1
Казахстан	0,7	0,3
ЕЭП – страны таможенного союза	8,5	12,6
ЕС – все европейские страны	7,2	10,3



Рис. 1. Внешняя торговля Украины, млрд. долл.

Казалось бы, рынки ЕС более открыты и интересны для украинской продукции. В самом деле, ВВП стран Евросоюза в 2009 году достиг 16,5 триллиона долларов. Однако ВВП стран Таможенного союза в 2010 г. будет представлять, по прогнозам, 2 триллиона долла-

ров. Объем потребительского рынка стран ЕС значительно больше рынка СНГ. Европейский Союз объединяет 27 государств территорией более чем 4 миллиона квадратных километров, на которой живет почти полмиллиарда людей. В первом полугодии 2010 г. Евро-

пейский Союз был одним из наибольших внешнеторговых партнеров Украины наряду со странами СНГ. Так, доля ЕС в общем внешнеторговом обороте товаров и услуг Украины со странами мира составила 29,2 %, а СНГ – 39,73 %. При этом доля экспорта в ЕС-27 украинских товаров и услуг составляла 24,94 %, а импорта с ЕС – 33,52 %. Тем не менее, если обратить внимание

на структуру украинского экспорта, то для европейских стран отечественная экономика является поставщиком дешевой рабочей силы и имеет статус сырьевой. Высокотехнологический сектор охватывает лишь узкий сегмент остатков технологических разработок космического направления и некоторых других направлений (см. табл. 2, 3, 4 и рис. 2).

Таблица 2. Торговля товарами и услугами Украины с ЕС-27, первое полугодие 2010 года

	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
Миллиарды долларов	16,44	7,07	9,37	-2,3
% к соответствующему периоду 2009 г.	122,41	131,66	116,25	-

Таблица 3. Наибольшие группы товаров, которые экспортировались из Украины в ЕС, 2009 год

	Объемы экспорта, миллионы долларов	Доля от совокупного экспорта к ЕС-27, %	% к соответствующему периоду 2008 г.
Недрагоценные металлы	2 180,1	23,0	34,77
Минеральные продукты	1 327,6	13,7	43,2
Растительные продукты	1 300,6	13,6	57,3

Таблица 4. Наибольшие группы товаров, которые импортировались в Украину с ЕС, 2009 год

	Объемы импорта, миллионы долларов	Доля от совокупного импорта с ЕС-27, %	% к соответствующему периоду 2008 г.
Оборудование, машины	3 511,5	22,8	47,8
Химическая продукция	3 077,4	20,0	79,0
Транспортные средства	922,7	6,0	21,3

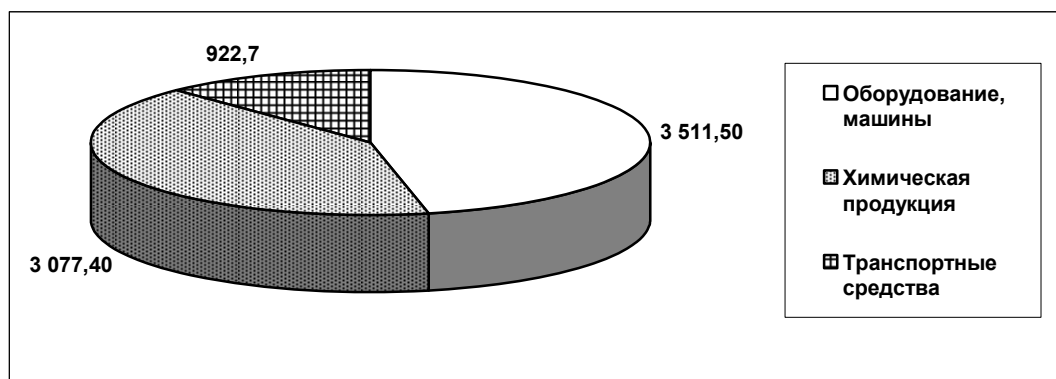


Рис. 2. Наибольшие группы товаров, которые импортировались в Украину из ЕС, 2009 год

Технологическая отсталость производства и несоответствие продукции европейским требованиям качества превращают Украину в сырьевой придаток. Тем не менее, Украина еще не потеряла свой технологический потенциал и успешно использует его во внешней торговле со странами СНГ, в частности, участниками так называемого Таможенного союза. Если обратить внимание на структуру внешней торговли, например, с Россией, то не понятно, кто выполняет роль метрополии, а кто – сырьевой колонии (см. табл. 5 и рис. 3).

Таблица 5. Структура экспорта и импорта Украины в торговле с РФ, первый квартал 2010 года

	Экспорт в РФ, %	Импорт из РФ, %
Минеральные продукты	10	69,2
Химическая продукция	9,1	8,1
Дерево	5,6	1,7
Металлы	20,5	6,4
Продукция машиностроения	34,5	8,6
Продовольственные товары	16,7	2,5
Другие товары	3,6	3,6

Товарооборот между Украиной и Россией за 7 мес. 2010 г. Почти удвоился – до 22 млрд. долл. По сравнению с аналогичным периодом годом ранее, что при таких темпах роста годовой рубеж в 50 млрд. долл. Во взаимной торговле вполне выполнимая задача. По состоянию на августа 2010 г. баланс внешнеторгового сальдо Украины с РФ оставался отрицательным и составлял – 1,6 млрд. долл.

Украине важно сохранить рынки для своего машиностроения, но делать это надо осторожно, ведь цена технологического доминирования во внешней торговле – втягивание в политическую орбиту Кремля. Украинская экономика стоит перед выбором: или Евросоюз и уничтоженная промышленность, как в Прибалтике, где промышленные предприятия разрушались как один из колониальных факторов, или путь Беларуси – с сохраненным технологическим и промышленным потенциалом и полной зависимостью от Москвы. Ярким примером таких связей является ОАО "Мотор Сич". Высокотехнологическая авиационная продукция завода имеет сильное влияние на мировоззрение на работников предприятия и жителей региона, с прогнозируемыми

результатами политических вкусов. Однако они, наверное, ощущают страшный психологический стресс, когда, с одной стороны, развивают восточный вектор, а с другой – ругают русских коллег, которые делают все возможное, чтобы избавиться от технологической зависимости от запорожских авиастроителей. Пренебрегая авторскими правами, россияне просто копируют украинские двигатели. А что стоит авиационная интеграция Украины и России? Не успели высохнуть чернила на протоколах о намерениях, как с русской стороны уже слышатся сетования на "некачественные" АН-148, нежелание ставить на общий самолет двигатели "Мотор-Сечи", и вообще – России удобно загрузить собственные мощности. В почти аналогичный самолет Superjet россияне деньги вкладывали не просто так. Похоже, украинцы должны изобрести собственный

путь, который разрешил бы сохранить научно-технологический потенциал и в то же время – обеспечил бы экономическую и политическую независимость. Сделать это очень тяжело. Сторонники евроинтеграции справедливо говорят, что украинские технологии устаревшие. Однако, имея минимальные технологические успехи, проще построить инновационную модель экономики, ведь станки и технологии заменить легче, чем создавать из нуля производственные мощности. И главное: даже на старых заводах сохраняется ценнейший ресурс – инженерно-технические кадры и квалифицированные рабочие. Не допустить их потери, а также потенциала политехнических учебных заведений – задача номер один для Украины, которая имеет неплохие результаты и потенциальные возможности в экспорте продукции машиностроения.

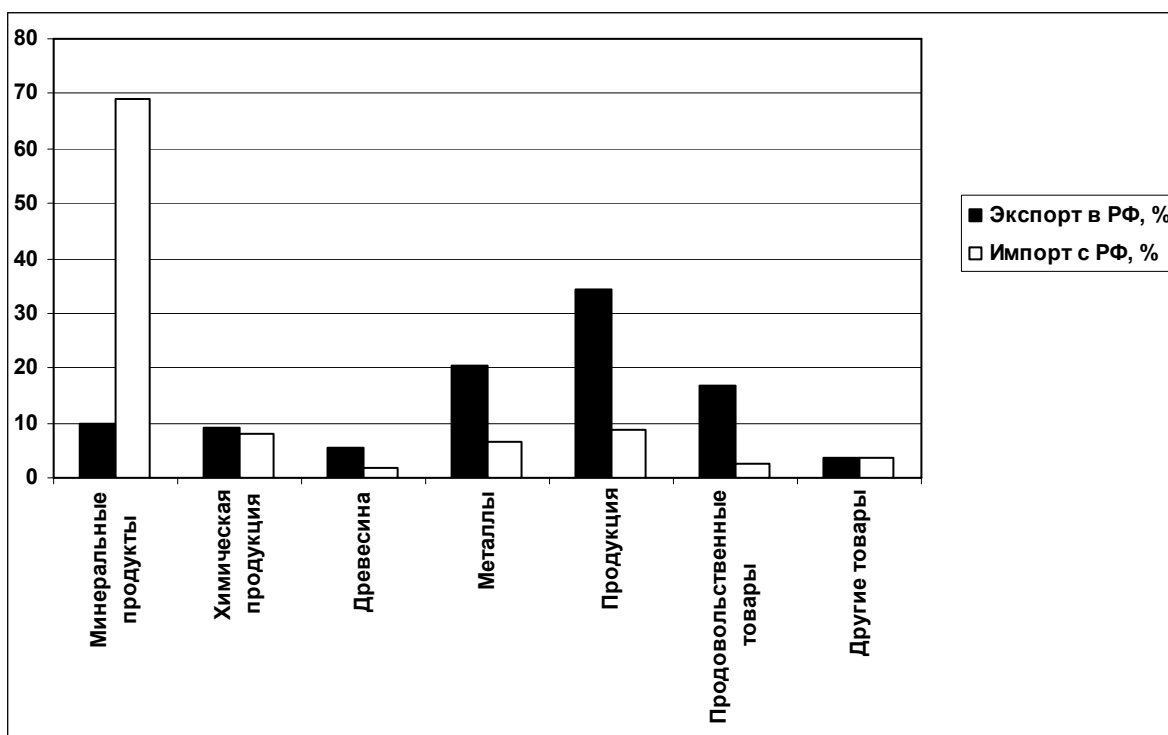


Рис. 3. Структура экспорта и импорта Украины в торговле с РФ, первый квартал 2010 года

Таким образом, экономика Украины может вернуться на докризисный уровень лишь в 2013 году. Рост ВВП в 2010 году прогнозируется на уровне 3,7 %, в 2011-м – 4,5 %, в 2012-м – 6,5 %, в 2013-м – 6,5 %, в 2014-м – 8 %. Вместе с тем, не исключается, что реальная динамика экономического развития превысит такие прогнозы. В частности, по ее словам, в текущем году рост ВВП может превысить 4 %. То, что прирост за первое полугодие, по нашим расчетам, составляет около 5,5 % ВВП – это очень хороший показатель. Рост экономики поддерживается за счет расширения промышленного производства на фоне улучшения конъюнктуры на внешних рынках сбыта украинских товаров. По оценкам Нацбанка, к концу III квартала 2010 г. ситуация с экспортом остается на хорошем уровне: угроз ухудшения сальдо платежного баланса в Минэкономики не видят. В этой связи отмечается важность сохранения политической стабильности в стране, поскольку это будет содействовать притоку инвестиций.

1. Makogon Y. The investment attractiveness increasing of Black Sea post socialist countries: synergetic approach [Y. Makogon, T. Orekhova, O. Ryabchyn] 2 International Conference 'The Economies of Balkan and Eastern Europe Countries in the Changed world' Department of Accountancy, Kavala Institute of Technology, May 7-9, 2010, Kavala, Greece. P. 61-62.
2. Makogon Y. Research of creative role of city in attraction of globalizing investment flows / Makogon Yuriy, Khadzhynov Ilyia – 1 электр. опт. Диск (CD-ROM). – Riga. – RTU. – Economics & management // Information about 'Economics & management-2010' (ICEM-2010) papers prepared according to the ISI Proceeding format. 2010, № 15. – P. 145-149.
3. Макогон Ю.В. Послестановочная ситуация в мировой экономике и Украине / Макогон Ю.В. // Економічний вісник, 2010 (7) Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – С. 67-74.
4. Янукович в Китае: Украина – один из самых развитых индустриальных регионов мира // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.liga.net/news/N1024944.html>
5. Энергоэффективная удавка // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minprom.ua/articles/53093.html>
6. Экономика Украины может вернуться на докризисный уровень лишь в 2013г // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://debaty.org/news/tehnology_ukr/1240.html.

Надійшла до редколегії 10.11.10

УДК 327.7+341.215.2

І. Мазур, д-р екон. наук, О. Піменова, асп.

РОЛЬ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АПК УКРАЇНИ

Досліджено вплив громадських організацій на розвиток малого бізнесу в аграрному секторі. Визначено основні функції громадських організацій. Обґрунтовано ефективність застосування наукових розробок в практичній діяльності родових поселень, особистих селянських та фермерських господарств.

Ключові слова: аграрний сектор, підприємництво, малий бізнес, фермерство, особисте селянське господарство, громадська організація.

Influence of web browsers on development of small-scale business in agriculture is examined. Main functions of web browsers are determined. Efficiency from using scientific achievements in practice by farms or personal subsidiary plot is confirmed.

Key words: agriculture, business, small-scale business, farming, personal subsidiary plot, web browser.

В аграрному секторі, як і в інших галузях економіки, бізнес за розміром поділяють на великий, середній та малий. Але специфіка сільського господарства полягає у тому, що на відміну від інших галузей економіки більша частина виробленої продукції припадає саме на малий бізнес. Малий бізнес у сільському господарстві почав активно розвиватися з 1991 року, після отримання Україною незалежності: почали з'являтися фермерські та особисті селянські господарства.

Економічна діяльність малих підприємств забезпечує надходження коштів до державного бюджету, створюються нові робочі місця в сільській місцевості, підвищується рівень життя населення. Разом з тим на розвиток малого підприємництва, зокрема в аграрному секторі, негативно впливають незбалансованість системи оподаткування, неврегульованість питань фінансування і кредитування, нерозвиненість інфраструктури аграрного ринку. За таких умов захист інтересів підприємців в сучасних умовах можуть спробувати здійснити громадські організації.

Теоретико-методологічні засади дослідження проблем підприємництва були закладені ще у XVIII ст. у працях таких економістів, як А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, Р. Кантільон та знайшли свій подальший розвиток у численних дослідженнях М. Вебера, В. Зомбарта, Д. Кейнса, П. Самуельсона та ін. Теоретичні проблеми формування малого підприємництва в Україні знайшли своє відображення у працях українських вчених, зокрема А. Чухна, З. Варналія, В. Воротіна, Л. Воротіної, В. Гейця, С. Дриги, Я. Жаліла, І. Мазур, Л. Молдаван, В. Сизоненка та багатьох інших.

Однак, незважаючи на вагомий напрацювання стосовно розвитку малого підприємництва, зокрема у висвітленні питань: ролі держави у розвитку підприємницького сектору, законодавчого забезпечення підприємницької діяльності, разом з тим питання розвитку малого підприємництва в аграрному секторі вивчені недостатньо. Хоча ця проблема сьогодні є вкрай актуальною.

Метою даної статті є дослідження ролі громадських організацій у розвитку підприємництва АПК України.

Господарський кодекс України визначає, що до малих належать підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень. До великих підприємств належать підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму сто мільйонів гривень. Усі інші підприємства визначаються середніми [1, с.37 – 38]. Отже, за існуючою класифікацією до малих підприємств в АПК України здебільшого відносяться фермерські господарства, оскільки вони характеризуються переважно невеликою

кількістю працюючих: голова фермерського господарства, члени його родини, що задіяні у процесі господарювання та невеликою кількістю найманих працівників.

Відповідно до Господарського кодексу [1, с. 63] та Закону України "Про фермерське господарство" [5, с.218] фермерське господарство є формою підприємницької діяльності. Тому особа чи родина, що вирішила зайнятися цим видом діяльності має створити юридичну особу.

Фермерські господарства – це підприємства агропромислового сектору економіки, які здійснюють господарську діяльність (виробництво, переробка та реалізація сільськогосподарської продукції) з метою одержання прибутку. У 1991 році вони почали свою діяльність, а вже в наступному році їх кількість збільшилась у 7 разів. За даними Міністерства аграрної політики України на 1 липня 2008 р. кількість селянських (фермерських) господарств становила 43894, при цьому на одне фермерське господарство припадало в середньому 99,5 га сільськогосподарських угідь [12].

Одночасно з фермерськими, з'явилися і особисті селянські господарства (ОСГ), на долю яких припадає значна частина виробленої сільськогосподарської продукції. В той же час за законом "Про особисте селянське господарство" [6, с. 143], який у 2003 році був введений в дію, їх діяльність не відноситься до підприємницької. Потенційно ці господарства є кандидатами на входження у мале підприємництво, оскільки зазначений Закон (ст. 5) та Земельний кодекс України (ст. 121) передбачають безкоштовне отримання 2 гектарів землі у власність для ведення особистого селянського господарства [2]. Це означає, що за умов ефективного використання землі селянська родина може отримати значно більшу кількість продукції ніж потрібно для власного споживання. Надлишки виробленої продукції реалізуються, як правило, на ринках. Наприклад, у 2000 році особисті підсобні господарства громадян (які з 1 січня 2002 р. трансформувались у особисті селянські господарства) виробили 60 % валової сільськогосподарської продукції в Україні. Підсобними господарствами у 2001 р. вирощено 98 % загального урожаю картоплі, 87 % – овочів, по 20 % – зерна та цукрових буряків (фабричних), 18 % – соняшнику. Обсяг продукції сільського господарства за січень–вересень 2002 р. в усіх формах господарств порівняно з відповідним періодом 2001 р. зріс на 3 %. Наразі в сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності скоротився на 1,7 %, а в господарствах населення зріс на 6,4 % [8, с. 24]. В 2007 р. ОСГ вироблено м'яса (у забійній вазі) 51,9 %, молока – 82,2, яєць – 45,9 % від загального їх виробництва [14]. За даними Держкомстату України на 1 жовтня 2010 р. із особистих селянських господарств, що мають у своєму розпорядженні землю, які зареєстровані на території сільських населених пунктах, 78 % – утримують корів. При цьому, саме на цю групу виробників припадає близько 80 % загального виробництва молока в Україні

[11]. Як зазначає І.В. Свиноус, к.е.н., науковець Національного університету біоресурсів та природокористування України, основним ситуативним товаровиробником у 2009 р. вже стали господарства населення в галузі свинарства [13].

Наведені офіційні статистичні дані дозволяють стверджувати, що внесок підприємств, які ведуть особисті селянські господарства у структурі сільськогосподарського виробництва є значним.

Специфіка господарювання України полягає у тому, що держава головним чином свою увагу концентрує на великому бізнесі, вважаючи, що основний обсяг сільськогосподарської продукції мають виробляти потужні корпорації. Як зазначив міністр аграрної політики М. Присяжнюк: "Саме вони (потужні корпорації) зможуть залучити в аграрний сектор інвестиції, тому є шляхом виходу на зовнішні ринки капіталу, не вимагаючи при цьому підтримки з державного бюджету" [7, с.4].

Можливо, це і є відповіддю на питання, чому в сільському господарстві України розвитку малого підприємництва приділяється незначна увага. В сучасних умовах держава не створює сприятливих умов розвитку сільськогосподарської галузі. Це проявляється в тому, що відсутнє належне законодавче забезпечення, недостатня фінансова підтримка, перепони з придбанням землі тощо. Ще й досі відсутня законодавча база для створення родових поселень як виду особистого селянського господарювання, метою якого є виробництво екологічної та органічної продукції. В галузі бджільництва відсутня законодавча база щодо стандартизації продукції. А це в свою чергу є перешкодою для розвитку українського підприємництва, оскільки унеможливорює конкурентоспроможність продукції та її вихід на міжнародний ринок. Тому захист інтересів підприємців в сучасних умовах можуть здійснити, на нашу думку, громадські організації.

За законом України "Про громадські організації" від 18 лютого 2009р. громадська організація є видом суспільної самоорганізації (громадян та/або юридичних осіб), що створюється з метою реалізації спільних інтересів у визначеній статуті сфері, галузі чи секторі діяльності, а також задоволення і захисту законних спільних інтересів своїх членів. Громадські організації є неприбутковими структурами [3].

До найважливіших функцій, які мають виконувати громадські організації в своїй діяльності, на нашу думку, належать:

- ✓ об'єднання людей для реалізації суспільних інтересів у визначеній статуті сфері, галузі чи секторі діяльності;
- ✓ лобіювання адаптованого для України законодавства з метою ефективного розвитку малого підприємства;
- ✓ інформаційна;
- ✓ реалізація наукових досягнень;
- ✓ соціально-культурна;
- ✓ представницька;
- ✓ налагодження міжнародних зв'язків та ін.

Оскільки переважна частина виробленої продукції в сільському господарстві припадає саме на малі форми господарювання, то одним з найважливіших заходів громадських організацій є саме підтримка та сприяння розвитку особистих селянських та фермерських господарств. Ефективна діяльність малого підприємництва в аграрному секторі залежить від:

- ✓ захисту прав власності на землю – як основного засобу виробництва;
- ✓ мотивації селян;
- ✓ наявності фінансових ресурсів;
- ✓ сільськогосподарського обладнання;

- ✓ будівель, які відповідають сучасним вимогам;
- ✓ технології виробництва та переробки сільськогосподарської продукції.

Сьогодні однією з найважливіших задач в сільському господарстві є відродження українського села через повернення селян до постійної продуктивної праці у селі, особливо чоловічої частини населення, оскільки господарство, яке засновано на жіночій праці є слабким і малопродуктивним. Норма виробітку чоловіка значно переважає норму виробітку жінки через високу працевитратність сільськогосподарської продукції.

В зв'язку з нерозвиненістю регіонів, слабкою державною підтримкою села спостерігається міграція сільського населення до великих та середніх міст з метою отримання грошового еквіваленту через реалізацію своєї праці не властивої для них – посередництва у реалізації будь-якої готової продукції. Це не сприяє розвитку ані особистих селянських господарств, ані розвитку малого підприємництва в цілому.

Останнім часом, особливо в період фінансової кризи, з'явилась і набула розвитку нова течія, до якої входять люди з великих й невеликих міст, які мають намір змінити образ життя з міського на сільський з метою більш свідомого спілкування з природою – землею, тваринами та рослинами (а в нашому розумінні – господарювати), що сприятиме поліпшенню родючості землі. Таку форму господарювання називають "Родова садиба", а об'єднану групу людей з вищезгаданими намірами – "Родове поселення". Основні ідеї створення родових поселень викладені в серії книжок російського підприємця В. Мегре "Звенящие кедры России". Жителі міст хочуть займатись органічним землеробством, виховувати дітей на народних традиціях та звичаях з повагою до землі, родини, країни. Ці люди готові працювати на незаселеній сільській місцевості, сприяти її розвитку за умов виділити їм мінімум по 1 га землі у власності для ведення особистого селянського господарювання з будівництвом власного житла для постійного проживання на цій території.

На нашу думку, підтримка людей у реалізації їх намірів такого виду господарювання і буде сприяти не лише розвитку малого бізнесу в аграрному секторі а й зменшенню безробіття у містах, здешевленню продуктів харчування через збільшення пропозиції на ринках високоякісних екологічно чистих продуктів, зменшенню соціального напруження у містах та підвищенню рівня культури у сільській місцевості.

Інтереси "Родових поселень" в Україні представляє громадська організація "Народний рух захисту Землі", яка була створена восени 2008 р. Головна її мета – створити в Україні законодавчу базу, яка б забезпечила ефективну діяльність родовим поселенням та їх захист [10]. Проте на наш погляд, ця громадська організація не використовує в повній мірі всі свої функції та можливості: дуже погано на сьогоднішній день реалізується найголовніша функція громадської організації – об'єднання людей для реалізації суспільних інтересів у визначеній статуті сфері, галузі чи секторі діяльності. Про діяльність цієї громадської організації знають лише декілька існуючих "родових поселень" України та певна група найбільш підприємливих людей. Інші бажачі, які вирішили створити "родове поселення" знаходять один одного та об'єднуються самостійно: через знайомих, Інтернет тощо.

Саме громадська організація має ініціювати залучення людей та єднати їх на основі спільних інтересів. Велика кількість членів громадської організації є ознакою вагомості та значущості її в суспільстві. Це в свою чергу допомагає громадській організації швидше реалізувати спільні інтереси, такі як: лобіювання адаптовано-

го до України законодавства для ведення малого бізнесу, налагодження міжнародних зв'язків. Отже, повноцінна реалізація першої функції – об'єднання людей для реалізації суспільних інтересів у визначеній сфері, галузі чи секторі діяльності – є важливою передумовою успішного розвитку інших функцій в середині організації, але не єдиною.

Для ефективного розвитку малого бізнесу в аграрному секторі України, важливою є також й інформаційна функція, яка полягає в інформуванні своїх членів про події, які відбуваються в соціально-економічній сфері країни. За умов сучасного розвитку інформаційних технологій, важливою складовою успішної діяльності та розвитку громадських організацій на наш погляд є наявність свого сайту, оскільки саме за допомогою електронної мережі Інтернет переважна частина людей сьогодні знаходить необхідну їм інформацію.

До подій, що можуть зацікавити підприємця аграрного сектору можна віднести: проведення аграрної реформи, зміна законодавчої бази, реалізація податкового кодексу тощо. Серед заходів, що належать до інформаційної функції можна віднести:

- ✓ інформування своїх членів про нові відкриття науки та техніки та можливості їх практичного втілення у сільському господарстві;
- ✓ роз'яснення щодо реалізації прийнятих нормативних та законодавчих актах стосовно розвитку аграрного сектору, зокрема Податкового кодексу України;
- ✓ проведення різноманітних семінарів щодо ефективного ведення господарства та можливості входу до малого бізнесу шляхом об'єднання у сільськогосподарськї кооперативи чи переходу до фермерської форми господарювання;
- ✓ науково-практичні семінари щодо сучасних форм і методів ведення селянського господарювання, зважаючи на те, що значна кількість людей, які бажають створити "родові садиби" є вихідцями з великих міст;
- ✓ запрошення на семінари представників інших організацій по спорідненим інтересам таких як ТОВ "Клуб органічного землеробства" для обміну досвідом та інформацією тощо.

Реалізація наукових досягнень громадською організацією забезпечується залученням науковців, які є членами цієї організації, з подальшим застосуванням їх наукових розробок в практичній діяльності родових поселень.

Соціально-культурна функція полягає у проведенні культурно-масових заходів, які також сприяють реалізації підприємницького потенціалу членів громадської організації. До таких заходів можна віднести проведення різноманітних народних ярмарок, виставок досягнень у виробництві сільськогосподарської продукції тощо.

Успішному розвитку малого бізнесу аграрного сектору сприяє використання міжнародного досвіду, налагодження міжнародних зв'язків. Тому налагодження міжнародних контактів в аграрному секторі громадською організацією відкриє нові можливості для здійснення ефективної підприємницької діяльності її членів.

Якщо громадська організація працює ефективно і в повній мірі використовує вищезазначені функції громадських організацій, то її діяльність сприятиме не лише розвитку особистих селянських господарств (ОСГ), а й в цілому малому бізнесу в АПК.

Однією з найпотужніших громадських організацій України є Всеукраїнська громадська організація (ВГО) "Братство бджолярів України". Вона була створена в 2005 р. Діяльність організації спрямована на відродження галузі бджільництва, яка є історичною спадщиною українського народу, та сприяння розвитку в цій галузі малих форм господарювання. Тому головні функції, які притаманні громадським організаціям, у ВГО "Братство бджолярів України" використовуються майже в повній мірі.

Серед головних стратегічних завдань "Братства бджолярів України" є:

1. Об'єднання одноосібних пасічників в організовану громаду, спроможну на рішення багатьох питань: відстоювання їх інтересів, контролю якості продукції, благодійницьких програм і т. ін. Важливим у своїй діяльності організація вважає прийти до кожного пасічника і допомогти йому у його фахових проблемах.

2. Створення матеріальної бази для розвитку промислового бджільництва. Виходячи на міжнародний рівень, ВГО налагоджує міжнародні стосунки з країнами, де добре розвинуте промислове бджільництво. Однією з таких країн є Південна Корея [9].

Реалізація цих завдань сприятиме розвитку малого бізнесу не лише в галузі бджільництва, а й в АПК України. Розуміючи, що для участі в малому бізнесі необхідна відповідна підготовка вітчизняних підприємців аграрного сектору, "Братство бджолярів України" щорічно проводить курси підвищення кваліфікації для пасічників. Організація також поставила собі за мету відкриття міжнародної школи з бджільництва.

Забезпечення базової освітньої підготовки, проведення семінарів щодо підвищення кваліфікації та ефективного ведення малого господарювання, реалізація інтересів підприємців завдяки громадським організаціям, сприятимуть розвитку аграрного сектору України. На нашу думку результатом цього має стати об'єднання підготовлених підприємців у сільськогосподарськї кооперативи в будь-якій галузі АПК. Сільськогосподарськї кооперативи – це найбільш сприятлива форма участі у малому бізнесі для селян. Надлишок виробленої продукції селяни здають до кооперативу і отримують за це фінансову винагороду по ринковим цінам. На думку, О.В. Чаянова саме кооперативи є найперспективнішою бізнес-структурою, здатною конкурувати як з малими, так і з великими підприємствами. Кооперативи увібрали в себе найкраще від великих та малих форм господарювання. Кооператив – це організована на колективних засадах економічна діяльність тієї чи іншої групи осіб, яка обслуговує інтереси цієї групи, і лише цієї групи [15].

Одним з найбільш вагомих досягнень ВГО "Братство бджолярів України" є активна участь у міжнародних зв'язках. Саме при активній участі "Братства бджолярів України" на 41-у Міжнародному Конгресі Всесвітньої Федерації Бджільницьких Асоціацій "Апімондія", що проходив 15–20 вересня 2009 р. у м. Монпельє (Франція), Україна виборола право приймати найбільший світовий форум "Всесвітній бджільницький Конгрес" у Києві в 2013 році. Це є значним досягненням та має великі перспективи для розвитку малого бізнесу в АПК України.

Серед головних завдань, які сприятимуть підготовці до Міжнародного конгресу "Апімондія" є забезпечення законодавчої бази в напрямку сертифікації та стандартизації продукції бджільництва України.

У складі ВГО сформувалась група пасічників-науковців, які є членами організації і працюють у різних напрямках: ветеринари, біологи, економісти, юристи тощо. Одним з найбільших досягнень у науково-дослідній сфері є новий метод П. Я. Хмари, що використовується членами ВГО. Цей метод передбачає утримання бджіл без застосування будь-яких медичних препаратів, це значно зменшує фінансові та трудові витрати пасічника. Така продукція може бути включена до складу товарів, які називаються органічними. Незважаючи на те, що мед та продукти бджільництва асоціюються з найбільш натуральними та природними продовольчими продуктами, в сучасних умовах розрізняють органічний та неорганічний мед. Це пов'язано з забрудненням навколишнього середовища. З метою застереження підприємці вимушені систематично проводити профілактику виготовлення продукції, застосо-

вуючи медикаменти. Свій метод П. Я. Хмара описав у праці "Технологія оздоровлення бджіл без медикаментів – шкодочинів здоров'ю людей" [16]. Економічні показники цього методу вражають.

Отже, застосування назви "органічний мед" передбачає, що продукція більш високої якості, тому її ціна значно зростає. Деякі підприємливі особи вже збагнули наскільки вигідним є перехід до нової технології за методом Хмари і на своїй продукції розміщують інформацію, що вона виготовлена саме за цим методом і продають її дорожче ринкових цін. Те нове, що запропоноване П. Я. Хмарою сприяє розвитку малого бізнесу не лише у бджільництві, але й в АПК України:

- ✓ значне зменшення фінансових та трудових витрат, що дає кошти для розширення виробництва, додатковий час та новаторство;
- ✓ збільшення масштабу виробництва в умовах малого бізнесу, а також збільшення товарної продукції;
- ✓ органічне виробництво внаслідок екологізації підприємства, яке більш високої якості.

Відтак, активна діяльність громадських організацій й повноцінне використання ними своїх функцій сприяє ефективному розвитку підприємництва у сільському господарстві України.

1. Господарський кодекс України : чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 25 серпня 2009р. – К.: Паливода А. В., 2009. – 192 с. 2. Земельний кодекс України. – К.: Видавничий дім "Скіф", 2008. – 96 с. 3. Закон України "Про громадські організації" – електронний ресурс: <http://sult.org/zak-grom-or.html>. 4. Закон України "Про фахові об'єднання" – електронний ресурс: <http://sult.org/zakon-ukr-fahovi.html>. 5. Закон України "Про фермерське господарство". Земельне законодавство України. – К.: Істина, 2010. – 342 с. 6. Закон України "Про особисте селянське господарство". Земельне законодавство України. – К.: Істина, 2010. – 342 с. 7. Контракти/ засн. ТзОВ "Газета "Галицькі контракти". – К.: Видавничий дім "Галицькі контракти", 2010 – Діловий тижневик. 2010, №22 8. Лебідь В. Правове становище особистих селянських господарств в Україні: дис. канд. юридичних наук: 12. 00. 06. / Лебідь Валерій Іванович. – К., 2002. – 189 с. 9. Сайт ВГО "Братство бджолярів України" // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.honeyua.com/korea/index.php?option=com_content&task=view&id=35&Itemid=31 10. Сайт всеукраїнського інформаційно-аналітичного центру читачів вниг В. Мегре. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zku.org.ua/>. 11. Сайт державного комітету статистики України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/> 12. Сайт Міністерства аграрної політики. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/?9761> 13. Свиноус І.В. Економічні аспекти виробництва продукції свинарства в господарствах населення / І.В. Свиноус, О.А. Стус [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2009_141/09siv.pdf 14. Свиноус І.В. Соціально-економічні аспекти виробництва тваринницької продукції в особистих селянських господарствах / І.В. Свиноус – електронні дані: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1556> 15. Чаянов А.В. О сельскохозяйственной кооперации: (Избранные главы и статьи) – Саратов: Приволж. Кн., изд-во, 1989. – 176 с. 16. Хмара П. Технологія оздоровлення бджіл без медикаментів – шкодо чинів здоров'ю людей (Порадник пасічнику) / П. Хмара. – Черкаси: Маклаут, 2008. – 169 с.

Надійшла до редколегії 12.11.10

УДК 334.012.

А. Мокій, д-р екон. наук,
М. Флейчук, д-р екон. наук,
А. Гуменюк, канд. екон. наук

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАГРОЗИ ТА ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ

У статті розглядаються проблеми теоретичного моделювання розвитку соціально-економічної системи, з урахуванням процесу автопоезису, окреслено інституційні загрози та ризики для економічної безпеки перехідних економік, доведено необхідність застосування принципів стратегічного партнерства при визначенні геополітичного курсу країни, запропоновано концептуальні напрями побудови моделі соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: система соціально-економічної моделі, автопоезис, "трансплантатив" інститутів, стратегічне партнерство, макромодель та стратегія соціально-економічного розвитку України.

The problems of theoretical modeling of socio-economic system, autopoiesis process including analyzed, the institutional threats and risks to the economic security of the transitional economies are outlined, and the necessity of application of the principles of strategic partnership within country determination the geopolitical and conceptual directions for building a model of socio-economic development of Ukraine.

Key words: socio-economic model, autopoiesis, institutions transplantation, strategic partnerships, macromodel strategy and socio-economic development of Ukraine.

Ще донедавна актуальність будь-яких науково-прикладних заходів, акцій політичних сил значною мірою пов'язувалася із світовою фінансово-економічною кризою. Не заперечуючи істотний негативний вплив кризи на вітчизняну економіку, зупинимося на деяких позитивних її проявах. Насамперед, вплив світової фінансово-економічної кризи на економіку нашої країни (зокрема на підприємницьке середовище) загострює приховані проблеми соціально-економічного розвитку і актуалізує необхідність їх розв'язання як об'єктивної закономірності подальшого економічного суверенітету України.

Історично сформувалися декілька концептуальних підходів до визначення головних загроз національній економічній безпеці та напрямів протидії цим небезпекам [3, 7, 8, 10, 11].

Сучасні теоретичні підходи до аналізу передумов та наслідків функціонування різноманітних за змістовним наповненням та формою суспільно-політичних та економічних систем недостатньою мірою пояснюють причини безповоротного зникнення окремих з них.

Свого часу, Н. Луман розвинув термін чилійських епістемологів і нейрофізіологів У. Матурана та Ф. Варела

"автопоезис" (англ. – "autopoiesis"), що у перекладі означає "самотворення" або "самовідтворення", розширивши область його застосування стосовно соціально-економічної системи, як елемента організації [12]. Будь-яка соціально-економічна система характеризується життєздатністю лише тоді, коли вона спроможна до самовідтворення.

Процес запозичення інститутів, що розвинулися в іншому інституційному середовищі, називають "трансплантатією" ("імпортом інститутів") [17, с. 298]. Сенса трансплантатії, за визначенням В. Полтеровича, полягає в прискоренні інституційного розвитку, проте при цьому не зникає небезпека дисфункції цього процесу.

Трансплантатію інститутів певною мірою можна ототожнити із запозиченням технологій. На "ринку інститутів" інституційні інновації не патентуються і право власності на них відсутнє, а право на їх імітацію безкоштовне. Більше того, розвинені країни часто готові сплатити й витрати на трансплантатію, іноді навіть конкуруючи за право "виросити" на новому ґрунті саме свій інституційний продукт. Якби причини не були передумовою подібної конкуренції постачальників інститутів, результатом цього процесу часто є вибір не найоптимальніших інститутів. У боротьбі за "покупця" зазвичай

перемагають найбагатші постачальники інститутів, на сучасному етапі – переважно країни G-7. Їх експерти намагаються впроваджувати економічні інститути найбільш розвиненої капіталістичної системи, часом не приймаючи до уваги труднощі трансплантації, або свідомо сприяючи неефективній трансплантації, при цьому блокуючи інші варіанти інституційного розвитку.

Сучасні маркетингові стратегії, основною метою застосування яких є не лише захоплення нових ринків, але й їх інституційні трансформації з метою підтримання перманентного попиту на запроваджені в дію метатехнології, передбачають значною мірою спрощену схему експансії на нові ринки з метою їх постійного узалежнення від інноваційних вдосконалень певної метатехнології.

У таких умовах "агресивної" стратегії окремих суб'єктів світогосподарських зв'язків, на противагу глобалізації неминучим є посилення процесів регіоналізації та мегарегіоналізації країн, у яких Україна не може залишатися осторонь. Тому вибір стратегічних партнерів є обов'язковою компонентною загальної стратегії соціально-економічного розвитку. Проте, зазначимо, що на сучасному етапі поняття "стратегічне партнерство" не знайшло чіткого і однозначного тлумачення навіть у Європейському Союзі, найефективнішому на даний час мегарегіональному наддержавному інтеграційному угрупованні. Можна припустити, що стратегічне партнерство в межах Договору, що затверджує Конституцію для Європи, визначене принципами сумлінного (добросовісного) співробітництва Союзу і держав-учасниць [18, с.29], але цей принцип не включений до основоположних принципів (субсидіарності і пропорційності) Розділу III. Повноваження Союзу (стаття – І-11) та Протоколу їх застосування [5, с.32], які не окреслюють сутність терміну "стратегічне партнерство".

Відсутнє чітке означення цього терміну і в програмних документах державної влади України. Так Біла книга державної політики "Україна в 2008 році: процеси, результати, перспективи" передбачає низку стратегічних завдань та їх інституційне забезпечення з прийняття законодавчих актів щодо приведення Митного кодексу України до вимог Угоди ТРІПС, створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [23, с.59-60], але ніяким чином не окреслює ознак стратегічного партнерства нашої країни з Європейським Союзом.

Аналогічно не передбачається стратегічне партнерство і з країнами Співдружності незалежних держав [23, с.61-63]. Зокрема, ініціативи щодо партнерства з Російською Федерацією стосуються більшою мірою розв'я-

зання спірних проблем, безпекових питань, розвитку зони вільної торгівлі, а не власне поглиблення стратегічної компоненти партнерства [5, с.135-137].

Не містить сутнісних характеристик стратегічного партнерства України з Європейським Союзом, РФ, США і Розділ 7 – Україна і світ проекту "Стратегія розвитку України у період до 2020 р." [21, с.222]. Йдеться про розширення співробітництва у встановлення України як передбаченого і привабливого партнера ЄС і аж ніяк не "стратегічного", про розширення співробітництва, "інтеграцію вітчизняної економіки до спільного ринку ЄС" [21, с.522]. Підрозділом 5.7.2 передбачається завдання формування політики взаємовигідних двосторонніх відносин (програм довгострокового економічного співробітництва з країнами СНД; рівноправних і добросусідських відносин з РФ; наповнення реальним змістом задекларованих напрямів співробітництва з РФ) [21, с.224]. Посилання на Хартію про стратегічне партнерство між Україною та США як основу комплексу заходів з поглиблення торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва [20, с.225] також не передбачає ні поняття партнерства, ні його стратегічної характеристики.

Певною мірою критеріальні ознаки стратегічного партнерства між Україною та РФ означені колективом авторів [21] як "спільність і тотожність" стратегічних інтересів обох держав в економічній сфері [24, с.22], спільність та розбіжність національних інтересів України і РФ [24, с.26, 27], забезпечення економічної безпеки, усунення і противага загрозам безпеці України з боку Росії [24, с.30, 31, 34-36]. Але як і в інших документах Договір про дружбу, співробітництво і партнерство між Росією і Україною, Програма економічного співробітництва України і РФ на 1998-2007 рр. не визначають сутності партнерства.

Ґрунтовним є розгляд регіональної компоненти економічної стратегії проф. Макогоном Ю.В., стратегії розвитку форм регіональної інтеграції, переходу інтернаціоналізації на "полісистемну" стадію, використання інструменту спеціальних економічних утворень як апробованої форми активізації регіонального розвитку [13, с. 150, 153, 157]. Але, на жаль, в умовах відсутності загалом національної стратегії розвитку.

З огляду на вищесказане доцільно розглянути матрицю стратегічного партнерства з метою визначення найпривабливіших країн стратегічних партнерів, де нуль означає відсутність взаємозв'язку, а одиниця – наявність взаємодії з відповідною країною за ознакою партнерства (табл. 1).

Таблиця 1. Матриця стратегічного партнерства України

Країна	США	ЄС-15					ЄС-12					СНД			Китай	Індія
		Франція	Німеччина	Великобританія	Італія	Австрія	Польща	Чехія	Словаччина	Угорщина	Країни Балтії	РФ	Білорусь	Грузія		
Ознаки партнерства																
Історична спільність	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
Ментальна єдність	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0
Наявність спільних інтересів	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0
Наявність суперечливих інтересів	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Позитивний досвід розв'язання суперечностей	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	0
Ступінь паритетності (симетричності) соціально-економічних відносин	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Рівень асиметрії відносин	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1
Наявність впливової української діаспори	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Всього	3	2	2	2	4	6	6	4	6	5	4	4	4	4	2	1

Результати аналізу були використані для групування країн за ознаками стратегічного партнерства (табл. 2).

Таблиця 2. Групування країн-стратегічних партнерів

Кластер	Країна	№ кластера	Евклідова відстань
Найбільш пріоритетні країни для партнерства	Угорщина	1	0,20
	Країни Балтії	1	0,20
	Білорусь	1	0,32
	Грузія	1	0,20
Пріоритетні країни для партнерства	Італія	2	0,41
	Австрія	2	0,14
	Польща	2	0,14
	Чехія	2	0,41
	Словаччина	2	0,14
Менш пріоритетні країни для партнерства	США	3	0,31
	Франція	3	0,12
	Німеччина	3	0,16
	Великобританія	3	0,13
	РФ	3	0,11
	Китай	3	0,90
	Індія	3	0,70

До найпріоритетніших країн-стратегічних партнерів України можна віднести Угорщину, країни Балтії, Білорусь і Грузію. До пріоритетних у контексті посилення зовнішньополітичних та економічних зв'язків відносяться також Італія, Австрія, Польща, Чехія та Словаччина. При цьому країни, які часто декларуються політиками як стратегічні партнери, зокрема США, Франція, РФ характеризуються асиметричністю взаємодії та відносно нижчим потенціалом зміцнення партнерських відносин з Україною.

Розглядаючи стратегічне партнерство як прояв системи гео економічних пріоритетів України, необхідно враховувати, що вона може стати як зовнішнім компенсатором, так і деструктивним чинником, або підставою модернізаційної парадигми стратегії розвитку – внутрішньої у формі системних змін чи зовнішньої у формі адекватних відповідей на зовнішні виклики. Тут потребує доповнення множина наведених вище критеріальних ознак стратегічного партнерства саме кількістю проблемних ситуацій у двосторонніх відносинах. Для прикладу, з Російською Федерацією за оцінками Г. Перепелиці, за період 1991-2003 рр. таких проблем було не менше шести з піковими загостреннями у 1992, 1995 та 1996 роках [16, с. 84]. Причому обумовлені ці та інші проблеми українсько-російських взаємовідносинах саме історичною відповідальністю Москви за долю народів колишньої російської імперії (на думку російського дослідника Д. Малишевої).

Проблеми ефективної трансформації та формування нової моделі міжнародних відносин гостро постали перед пострадянськими країнами, які приєдналися до різних економічних організацій, проте більшість з них (за винятком РФ та країн Балтії) не сформували комплексної гео економічної та геополітичної стратегії не лише зовнішнього, але й внутрішнього розвитку. Для України, як і для інших країн, ця проблема загострюється посиленням впливу глобалізації, наслідки якої є надзвичайно дискусійними та відмінними. Аналіз стратегій посилення національної безпеки розвинених держав доводить, що основні компоненти системи національної безпеки України необхідно формувати не відокремлено від загальної стратегії та моделі соціально-економічного розвитку. Тобто необхідною та актуальною на

сучасному етапі є концептуалізація підходів до формування такої стратегії макромоделі та соціально-економічного розвитку на 50 років (до 2060 р.).

Необхідною умовою успішної реалізації вказаної стратегії є формування підґрунтя національної ідеї, дискусії щодо якої тривають протягом тривалого часу [26]. На нашу думку, об'єднавчим для представників усіх верств населення України може розглядатися її формулювання "Україна – європейська держава – рівна серед сильних". На цій основі, протягом 2010-2060 рр. пропонується виконання завдань на шести субетапах (тактичного плану) у межах "Стратегії розвитку України до 2060 р.", етапи реалізації якої узагальнено окреслимо від "... легалізації економіки, протидії корупції та підвищення соціальних стандартів розвитку – до набуття статусу однієї з країн-лідерів ЄС".

При побудові науково обґрунтованих концептуальних засад макромоделі соціально-економічного розвитку, відштовхуючись від домінуючого критерію збереження ресурсів для майбутнього розвитку необхідна не стільки цільова орієнтація на максимізацію економічного зростання, скільки на інтенсивний розвиток і максимізацію використання людського капіталу та забезпечення екологічної стійкості. Тому цільова функція такої моделі у формалізованому вигляді – це система з двох рівнянь з урахуванням впливу тіншової економіки та корупції, а також низки інших чинників негативного впливу в умовах глобалізації, погіршення індексу зростання конкурентоспроможності:

$$\begin{cases} QLI(GCI) = E + K + I(GCI) + T(GCI) + L + H + Se + CI; \\ FBI(GCI) = Land + Forest + Ocean + Plant + T(GCI), \end{cases} \quad (1)$$

де QLI – індекс якості життя; GCI – індекс зростання конкурентоспроможності країни; де E – індекс вартості життя; K – індекс якості відпочинку та рівня культури; I – інтегральний індекс економічного розвитку; T – індекс стану довкілля; L – індекс забезпечення прав і свобод людини; H – індекс охорони здоров'я; Se – індекс безпеки життєдіяльності; CI – сприятливість кліматичних умов; FBI – індекс природного балансу; $Land$ –

нківській системі, доступу на ринки України, країн СНД, Європи та Азії. Соціально-економічний розвиток Криму тісно пов'язаний з його геополітичним положенням, природнокліматичними та ресурсними особливостями, а також наявністю потужного інтелектуального і трудового потенціалу [3].

На стабільність розвитку економіки АР Крим суттєво впливає регіональна інвестиційна політика, яка визначає головні джерела, напрямки і структуру інвестицій, порядок здійснення ефективних заходів щодо активізації інвестиційного розвитку та підвищує конкурентоспроможність регіону, дає можливість економічній системі забезпечити соціально-економічну оптимальність, створити сприятливі умови і бути привабливим як окремий регіон. Підвищення ефективності виробництва та використання всіх видів ресурсів, в тому числі інтелектуальних, дасть можливість адаптуватися до змін внутрішньої світової кон'юнктури на основі використання конкретних регіональних конкурентних переваг [2, с. 150].

Розглянемо найважливіші складові механізму підвищення конкурентоспроможності регіону:

- ✓ ефективне використання існуючих і створення нових регіональних органів – з метою залучення інвестицій на основі створення сприятливого інвестиційного клімату (добре розвинута інфраструктура);

- ✓ бюджетно-фінансова складова, за допомогою якої буде можливим розширити повноваження місцевих органів влади у фінансовому забезпеченні по вирішенню власних важливих завдань. Все це зумовить зацікавленість суб'єктів господарювання у своєму розвитку, підвищуючи конкурентні переваги регіону, держави. Таким чином, з'явиться можливість виходу регіональних виробників на внутрішньодержавний рівень і інші ринки [4, с. 321].

З огляду пріоритетних напрямків розвитку інновацій і інвестицій, які вимагають першочергового і масштабного надходження в сфері господарського комплексу Автономної Республіки Крим:

- ✓ відпочинок і туризм;
- ✓ агропромисловий комплекс;
- ✓ машинобудування і наукомісткі виробництва;
- ✓ паливно-енергетичний комплекс з впровадженням енергозберігаючих та екологічно чистих технологій;
- ✓ сфера поводження з відходами.

Конкурентними перевагами, які створюють передумови для успішного партнерства з Автономною Республікою Крим, є:

- ✓ вигідне геополітичне положення республіки;
- ✓ унікальний рекреаційний потенціал, що забезпечує розвиток практично всіх видів індустрії туризму та відпочинку;

- ✓ різноманітні природні ресурси, що дозволяють у сполученні з високим освоєнням територій мінімізувати витрати при реалізації інвестиційних проектів;

- ✓ агрокліматичний потенціал, родючі сільськогосподарські угіддя, що дозволяють вирощувати весь спектр культур помірного поясу і окремі субтропічні культури;

- ✓ наявність висококваліфікованої робочої сили;
- ✓ стабільна нормативно-правова база економічного і інвестиційного розвитку Автономної Республіки Крим.

Конкуренція є потужним інструментом ринкової економіки, без якої неможливе нормальне функціонування ринкових відносин. Важливою, невід'ємною частиною господарської діяльності в АР Крим є інвестиційна привабливість Криму, яка визначається суб'єктами інвестування по загальному інвестиційному клімату. Відкритість економіки і створення рівних умов конкуренції з вітчизняними інвесторами сприятиме припливу іноземного капіталу [5, с. 120].

Розглядаючи інвестиційне співробітництво АР Крим за станом на 1 січня 2009 року стає очевидним, що обсяг зовнішніх інвестицій становив 637,6 млн. дол. США. Іноземні інвестиції в економіці АР Крим вкладаються в основному в рентабельні капіталомісткі галузі економіки, які забезпечують швидку окупність капіталу.

За видовою структурою основних засобів більша частина (62,9 %) загального обсягу інвестицій в основний капітал спрямована на будівництво будівель і споруд (включаючи облаштування обладнанням, що забезпечує функціонування будівель та споруд). Частка капітальних вкладень у житлові будівлі в порівнянні з 2004 роком зросла на 12,7 в. п. і становить 21,2 % загального обсягу інвестицій в основний капітал, що на рівні попереднього року. Частка інвестицій в основний капітал, направлених на придбання машин, обладнання, інструменту, інвентарю зменшилась проти 2004 року на 3,9 в. п. і становить 30,3 %, або 2620,4 млн. грн. На придбання транспортних засобів використано 5,3 % усіх вкладень, що майже на рівні 2007 року [3].

Пріоритетними напрямками інвестування за видами економічної діяльності у 2009 році були промислове підприємство, діяльність готелів та ресторанів, операції з нерухомістю та розвиток інфраструктури республіки (транспорт та зв'язок), куди було спрямовано більшу частину (69,8 %) загального обсягу капіталовкладень. Проте, питома вага капіталовкладень у промисловість і транспорт та зв'язок у загальному обсязі по автономії проти 2004 року зменшилась.

За відтворюваною структурою інвестицій в основний капітал підприємств готельного бізнесу, торгівельних та транспортних підприємств, включаючи зв'язок, переважають капітальні вкладення у будівництво нових підприємств (включаючи розширення діючих підприємств) – від 77,5 % до 62,4 % загального обсягу за видом економічної діяльності, у добувну промисловість -94,2 % [3].

Для підприємств сільського та рибного господарства, будівництва, переробної промисловості, по виробництву та розподіленню електроенергії, газу та води 2009 році характерними були вкладення інвестицій на технічне переозброєння і реконструкцію діючих підприємств – від 96,1 (будівництво) до 60,3 % (виробництво та розподілення електроенергії, газу, води) загального обсягу інвестицій на розвиток виробництва.

У житлове будівництво та інші об'єкти соціальної сфери у 2009 році було вкладено 29,8 % загального обсягу інвестицій в республіці (2576,7 млн. грн.), що на 1,1 в. п. більше, ніж у 2008 р. Порівняно з 2008 роком обсяг капітальних вкладень у соціально-культурну сферу зменшився на 2,7 %. У житлове будівництво було направлено 1837,6 млн. грн. Слід зазначити, що питома вага вкладень в житлове будівництво протягом останніх років знизилась з 33,9 % (у 1995 році) до 21,2 % у 2009 році. Обсяг інвестицій у житлове будівництво зменшився проти 2008 року на 7,3 %, а відносно 2004 року зріс у 3,1 рази.

Розміри надходження іноземного капіталу свідчать про те, що значні обсяги іноземних інвестицій зосереджені в будівництві, промисловості, в організаціях, що займаються нерухомим майном, орендою і інжинірингом та наданням послуг підприємствам готельного, ресторанного бізнесу, в транспорті та зв'язку, сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги [6, с. 265].

Реалізація інвестиційних проектів у АР Крим трансформується в 26 інвестиційних проектах загальною вартістю 296,2 млн. дол. США. З початку реалізації інвестиційних проектів в економіці, на АР Крим припадає частка українських інвестицій 75,3 % від загального обсягу. Власні кошти підприємств складають 56,72 %, кредити комерційних банків – 16,73 % від загального

обсягу інвестування (рис. 1). Найбільш активним інвестором у проектах виступає Російська Федерація.

Загальний обсяг портфельних інвестицій, що входять в статутний фонд підприємств АР Крим від іноземних інвесторів склав 2,9 млн. дол. США. Найбільший обсяг отриманих інвестицій спрямований на розвиток підприємств промисловості (хімічної та виробництво машин і устаткування підприємств сфери обслуговування) [3].

Реалізація регіональної політики в сфері інвестиційної діяльності здійснюється відповідно до Програми

розвитку інвестиційної діяльності в АР Крим на період до 2010 року, яка затверджена Постановою Верховної Ради АР Крим № 387-5/07 від 22 березня 2007 року [1]. Головною метою програми є консолідація дій, спрямованих на зменшення негативного впливу світової фінансової кризи на економіку АР Крим і запобігання зниження рівня життя населення. Основними пріоритетами і шляхами досягнення мети служить досягнення економічної стабілізації і задоволення потреб суспільства.



Рис. 1. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування у 2009 році

Підводячи підсумки проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки:

1. З огляду пріоритетних напрямків розвитку інновацій і інвестицій, які вимагають першочергового і масштабного надходження в сфері господарського комплексу Автономної Республіки Крим, визначені основні напрями розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності АР Крим, серед яких основними є:

- ✓ формування позитивного інвестиційного іміджу республіки, особливо формування інвестиційно-привабливого іміджу промислової політики Автономії та подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності, і така політика досить ефективно впроваджується в автономії;
- ✓ підвищення ефективної конкурентної стратегії соціально-економічного розвитку (покращення інфраструктури соціальних, культурних об'єктів, обізнаність суспільства як визначальної складової притоку інвестицій);

✓ створення сприятливих умов для формування позитивного інвестиційного клімату;

✓ покращення інфраструктури інвестиційної діяльності, суттєво впливає на приток інвестиційного капіталу.

2. З'ясовано, що для створення більш успішного партнерства з Автономною Республікою Крим необхідно:

✓ сформувати на незалежному рівні інформаційне забезпечення через мережі ІНТЕРНЕТ про інвестиційні можливості республіки;

✓ забезпечити участь АР Крим у національних, регіональних і закордонних заходах, бізнес-форумах тощо;

✓ посилити видання рекламно-інформаційних посібників, презентаційних матеріалів стосовно АР Крим;

✓ підтримувати міжнародний кредитний рейтинг АР Крим.

Застосування вище перелічених напрямів розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності АР Крим поступово приведе до таких результатів, як:

✓ вільний доступ потенційних інвесторів до структурованої інформації про інвестиційні потреби республіки, до електронного реєстру інвестиційних пропозицій (проектів);

✓ зниження тимчасових втрат по пошуку необхідної достовірної інформації, спрощення процесу прийняття рішень відносно початку інвестування;

✓ створення умов для розширення існуючих і встановлення нових міжнародних і регіональних торгово-економічних зв'язків;

✓ просування продукції кримських товаровиробників на внутрішніх і зовнішніх ринках.

При консолідації дій, спрямованих на зменшення негативного впливу світової фінансової кризи на економіку Автономної Республіки Крим і запобігання зниження рівня життя населення, необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат та умови для розвитку інфраструктури. Як свідчить світовий досвід, розвинена інфраструктура та обізнаність суспільства може стати однією з визначальних складових притоку інвестицій і подальшого втілення в реальне життя інновацій.

1. Програма розвитку інвестиційної діяльності в АР Крим на період до 2010 року № 387-5/07 від 22 березня 2007 року. 2. Дідківська Л.І., Голово Л.С. Державне регулювання економіки. Київ: "Знання-Прес". – 2000. – 209 с. 3. Інвестиції в регіоні [Електронний ресурс]. Головне управління статистики в АР Крим. – Режим доступу: <http://sf.ukrstat.gov.ua/> 4. Міхасюк І. Державне регулювання економіки. – Київ: Атака, ЕЛЬГА-Н. – 2000. – 529 с. 5. Розпутенко І.В. Ефективність прийняття управлінських рішень у контексті політичного процесу // Ефективність державного управління та управлінських кадрів в умовах змін: зб. наук. праць. – Київ, вид-во НАДУ. – 2005. – 168 с. 6. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки. Підручник. –К.: Знання, 2008. – 462 с.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ: МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Проаналізовано сучасний стан та особливості конкурентного середовища в Україні. Обґрунтовано необхідність подальшого стимулювання конкуренції в національній економіці як фактору розвитку підприємництва.

Ключові слова: конкуренція, монополія, ринкова структура, оцінка конкурентного середовища.

Current conditions and special features of Ukrainian competitive environment were analyzed. The necessity of further stimulation of competition as a factor of entrepreneurship development in national economy was justified.

Key words: competition, monopoly, market structure, estimation of competitive environment.

Проблема формування конкурентного середовища у країнах з транзитивною (перехідною) економікою є особливо актуальною. На відміну від розвинутого ринку з його прозорими відносинами, ринок перехідної економіки є квазіринковим за свою структуру. На такому ринку самі ринкові відносини набувають нових форм свого прояву – є заплутаними, завуальованими, складними, а ринок виступає в якості мутантного, видозміненого ринкового механізму. Винятком не є і наша держава.

З огляду на це, теоретичний і практичний інтерес становить виявлення характеру та особливостей конкурентних відносин, а також рівня розвитку конкуренції на ринках в Україні. Подібного роду дослідження дозволить обґрунтувати методи, інструменти та заходи щодо обмеження наростаючих монопольних тенденцій, розвитку конкурентних відносин у новітніх формах, ослаблення бар'єрів, які перешкоджають вільній експансії капіталів і товарів та ускладнюють формування ефективного конкурентного середовища.

У вітчизняній економіці традиційно виділяють такі типи ринкових структур [1, с. 156–164]:

"Чистої" монополії – ринкові структури, які характеризуються наявністю суб'єкта господарювання з ринковою часткою понад 90 %. До них належать ринки природних монополій (послуги енергетичної, транспортної та комунальної інфраструктури тощо), сфера видобування вуглеводнів, сфера надання послуг з астенізації, прибирання вулиць і обробки відходів, виробництво коксу, продуктів нафтопереробки та ядерного палива. У складі монопольних ринків виділяють загальнодержавні (трубопровідний транспорт, загальнодоступні (універсальні) телекомунікаційні послуги) і локальні (підприємства – переробники сільськогосподарської сировини у регіонах, природні монополії у системі водопровідно-каналізаційного обслуговування, прибирання вулиць і обробки відходів) ринки.

Ринки з домінуючою фірмою, на яких функціонують одна домінуюча фірма з ринковою часткою від 35 % до 90 % і декілька підприємств-аутсайдерів. Такі ринкові структури функціонують, зокрема, у добувній промисловості (крім видобування вугілля, торфу і металевих руд), у тютюновій промисловості, в окремих підгалузях машинобудування, в обробці відходів, на водному та авіаційному транспорті. Високий рівень концентрації на таких галузевих ринках значною мірою зумовлюється бар'єрами входу у вигляді високої фондомісткості та тривалих строків окупності капіталовкладень, залежністю від обмежених або зовнішніх джерел сировини та інфраструктури.

Олігопольні ринки, що характеризуються наявністю декількох виробників (2–8), які конкурують між собою. В Україні до загальнодержавних товарних ринків з олігопольною структурою відносяться: ринок послуг мобільного зв'язку (на ньому діють 5 операторів); ринок коксу (13 виробників, протягом останніх років частка трьох найбільших з них складала 42–51 %); ринок моторних бензинів (7 великих підприємств, сукупна частка трьох

найбільших з них перевищує 67 %); ринок пива (близько 96 % ринку належить чотирьом суб'єктам господарювання); тютюнових виробів (частка трьох найбільших підприємств складає понад 75 %, а п'яти найбільших – понад 97 %); ринок торфу (частка трьох найбільших з них складає понад 55 %); ринок цементу (частка трьох найбільших з них становить понад 40 %, п'яти найбільших – понад 60 %). На регіональному рівні олігопольною структурою, здебільшого, характеризуються ринки послуг з переробки сільськогосподарської продукції.

Ринки з конкурентною структурою є характерними для основних видів первинної продукції рослинництва і тваринництва (на них оперує майже 20 тис. сільськогосподарських підприємств, а також понад 43 тис. фермерських господарств, не враховуючи підсобних господарств населення). У легкій промисловості такими ринками є, зокрема, ринки текстильної продукції (понад 550 виробників), одягу (приблизно 2000) і взуття (понад 400). Ринки з конкурентною структурою переважають у видавничій справі (майже 2,5 тис. підприємств), в інших підгалузях поліграфічної промисловості (2,5 тис.), у будівництві (понад 24 тис.), у більшості видів фінансової діяльності (майже 2,8 тис.), у сфері вантажних перевезень автотранспортом (6,4 тис.), рекламної діяльності (понад 3 тис.), у сфері оптової та роздрібної торгівлі (близько 100 тис.).

Зауважимо, що запропонована класифікація ринкових структур є незавершеною. На нашу думку, важливо також виділяти ще один тип ринкової структури – квазіконкурентні ринки. Теорія квазіконкурентних або "змагальних" ринків розроблена представниками Чикагської економічної школи (У. Баумодем, Дж. Панзаром, Р. Уїллінгом). Концепцію квазіконкурентних ринків розглядають як певне узагальнення ідеології досконало конкурентного ринку, прийнятне для аналізу монопольних та олігопольних ринків, а також для формування державної політики щодо їх регулювання. Основна ідея, закладена, зокрема, у теорії У.Баумоля та його послідовників, полягає у тому, що важливою умовою для забезпечення ефективності функціонування ринку є не лише його структура, а й наявність бар'єрів "входу-виходу" [2, с. 137–164]. Фактор потенціальної конкуренції знижує стійкість сучасної монополії, а проблема високих монопольних цін має внутрішній механізм розв'язання. Зокрема, монопольні надприбутки внаслідок високих цін є стимулом для потенціальних конкурентів і спонукають їх входити до галузі. Тому монополіст змушений обмежувати рівень цін, щоб не залучати на ринок інші компанії, завдяки чому зменшуються негативні наслідки монополізації при одночасній можливості досягти високої концентрації виробництва. Крім того, конкурентний тиск на ринках з потенціальною конкуренцією додатково посилюється за наявності розвинутого механізму міжгалузевого переливу капіталів у відповідь на відмінності у галузевій рентабельності та цінові коливання фондового ринку [3, с. 20]. У вітчизняній економіці подібні ринкові структури відсутні. Але, якщо досконала

конкуренція з багатьох об'єктивних причин не може розглядатися в якості критерію оптимальності, то найефективнішою ринковою структурою в умовах глобалізації може бути саме квазіконкурентний (змагальний) ринок. Перспективою для України є поступова трансформація частини монополізованих ринкових структур (які не належать до сфери природної монополії) у квазіконкурентні.

Даючи загальну оцінку конкурентного середовища в Україні, принципово важливо зауважити, що АМКУ використовує дві методики оцінки структурних передумов для розвитку конкурентних відносин між суб'єктами господарювання на внутрішньому ринку:

- ✓ за співставленням сукупних часток підприємств у загальному обсязі реалізації (до 2003 р. – у загальному обсязі виробництва) продукції в економіці в цілому;
- ✓ за співставленням кількості ринків з різними структурними передумовами для розвитку конкуренції (на загальнодержавному та регіональному рівнях) у загальній кількості ринків в Україні.

Результати розрахунків, здійснені відповідно до першої методики, засвідчують, що в Україні станом на кінець 2004 р. понад 53,4 % продукції реалізувалося в умовах конкуренції. В той же час на ринки з домінуванням однієї фірми припадало 22,6 % загального обсягу реалізації продукції, на олігопольні ринки – 16,6 %, на ринки чистої монополії – 6,5 %. Дослідження показують, що протягом 2005–2009 рр. в Україні зберігається подібна тенденція з незначними коливаннями. Так, у 2007 р. порівняно з 2006 р. кількість конкурентних ринків зросла на 3,6 %, а у 2008 р. навпаки спостерігається зростання кількості монополізованих ринків – чистої монополії (на 0,8 %) та олігопольних (на 4,4 %). У 2009 р. ситуація кардинально не змінилася [4].

Не применшуючи значущості результатів, отриманих АМКУ у ході дослідження, необхідно визнати обмеженість зроблених ним висновків.

По-перше, в основу класифікації ринкових структур покладений критерій "кількість підприємств на ринку". Підкреслимо, що такий критерій дає об'єктивну характеристику структури ринку тільки в тому випадку, коли всі фірми мають приблизно однакові ринкові частки. Хоча у наукових працях для спрощення аналізу часто розглядають абстрактний і симетричний світ, у реальному житті зазвичай існує суттєва гетерогенність між фірмами. З огляду на це, простий підрахунок кількості фірм не завжди є адекватним вимірником ступеня концентрації і монополізації ринків.

По-друге, обстеження проводилося на основі інформації наданої ЄДРПОУ та Єдиним державним реєстром юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців. ЄДРПОУ веде спостереження за структурними змінами в економіці, що виникають у процесі створення нових суб'єктів господарської діяльності, їх реорганізації та ліквідації. Тим часом, не всі підприємства, зареєстровані у ЄДРПОУ, фактично здійснюють господарську діяльність, але через недосконалість інституту банкрутства та ряд інших суб'єктивних причин не знімаються з державної реєстрації. Станом на 2007 р. в Україні частка підприємств, які не виробляли товари, становила майже третину від загальної кількості підприємств [5, с. 58–59]. Отже, вплив цих підприємств на ринок прирівнюється до 0. Тому для повноти аналізу ступеня конкурентності ринків та достовірності результатів необхідно враховувати частку підприємств, які з певних причин не здійснювали господарської діяльності.

По-третє, суперечливими є презентовані АМКУ результати обстежень. Так, за даними АМКУ, у 2008 р. процеси концентрації, які спостерігалися у ряді галузей національної економіки, спричинили скорочення кількості підприємств, зокрема: у сільському господарстві, мисливстві та рибальстві – на 5,6 %; у роздрібній торгівлі – на 5,7 %; у переробній промисловості – на 1,2 % (у тому числі, у легкій промисловості – на 10,5 %, у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – на 8,9 %, у машинобудуванні – на 3,3 %, у деревообробній промисловості – на 2,6 %) [4]. Як правило, скорочення кількості підприємств супроводжується зростанням рівня монополізації ринку, а не навпаки.

По-четверте, викликає сумнів також коректність визначення географічних меж ринку, яка є необхідною передумовою для його аналізу. Визначення географічних меж ринку – це визначення меж території, на якій споживачі купують або можуть придбати відповідний товар. Існування відокремлених ринків (у територіальному вимірі) зумовлене, зокрема, такими природними факторами, як транспортні витрати, обмеженість строку зберігання продукції, та ін.

Свідченням некоректності визначення географічних меж ринків є також той факт, що частка керівників промислових підприємств, які відчують високий рівень конкуренції з боку вітчизняних конкурентів, у загальній кількості опитаних становила: у 2006–2007 рр. – 35–36 %, у 2008 рр. – 32–34 %, у 2009 р. – 27–29 %. Тим часом, частка підприємств, які відчують істотний вплив іноземної конкуренції, є порівняно незначною і становить 18–20 % [6, с. 5]. Не дивлячись на вступ у 2008 р. України до СОТ, у нас все ще зберігаються численні перешкоди для входу іноземних компаній на ринки. Рівень тарифного захисту зафіксований на відносно низькому рівні (49 місце). Тому бар'єри в торгівлі пов'язані в основному з нетарифними обмеженнями, які виникають, зокрема, через застосування Україною негармонізованих національних стандартів якості і безпеки, а також процедур доступу до державних закупівель, що дискримінують іноземні компанії. За останній рік рейтинг України за цим показником знизився на 6 позицій (з 109 до 115). За даними звіту "Doing business 2009", кількість документів, необхідна для імпорту товарів в Україну, удвічі, а кількість часу, що займає процедура імпорту, учетверо більша, ніж у середньому в країнах ОЕСР [7]. Іншим аспектом проблеми є хабарництво на митниці та контрабанда.

Крім того, державне регулювання у сфері прямих іноземних інвестицій оцінюється як одне з найбільш обтяжливих у Європі (поряд з Італією, Росією, Боснією і Герцеговиною), що стримує притік довгострокового іноземного капіталу, а також трансферт нових знань та технологій. Не дивлячись на позитивну динаміку притоку ПІІ, які за 2004–2008 рр. зросли у 5 разів (до 9,9 млрд. дол. США), таке зростання почалося з дуже низької бази. Сумарний показник залучених ПІІ на душу населення становить лише 650 дол. США і є у 15 разів нижчим, ніж в Естонії, та у 12 разів – ніж у Чеській Республіці [8; с. 46, 56].

За іншою методикою – за співставленням кількості ринків з різними структурними передумовами для розвитку конкуренції – співвідношення ринкових структур у національній економіці є істотно іншим. Більше того, згідно з цим підходом до оцінки рівня монополізації, в Україні спостерігається негативна тенденція скорочення кількості ринків з конкурентною структурою. Так, лише протягом 2005–2008 рр. частка конкурентних ринків скоротилася на 14,8 %; за цей же період на 14,1 % збільшилася кількість ринків чистої монополії та на 6,4 % – ринків з домінуючою фірмою.

Особливе занепокоєння викликає нерівномірний розвиток конкурентних відносин у різних регіонах України. Це явище зумовлене тим, що саме товари і послуги (основні продукти харчування, житлово-комунальні, транспортні, торговельні та побутові послуги, роботи з будівництва житла та ін.), які реалізуються на регіональних і локальних товарних ринках, великою мірою визначають добробут широких мас населення. Так, у різних

регіонах частка конкурентного сектора відрізняється у 2,6 рази (від 53,2 % у Донецькій області до 20,8 % – у Чернівецькій), частка монополізованих ринків – у 4,2 рази (від 3,8 % у Донецькій області до 16 % – у Херсонській). При цьому лише у двох областях – Донецькій та Львівській – структурні перешкоди для конкуренції відсутні більш як на половині ринків. Відносно кращою є структура регіональних ринків у Дніпропетровській, Луганській, Одеській, Полтавській та Харківській областях, а також у м. Києві. Тим часом, у 9 областях України (Волинській, Житомирській, Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій та Чернігівській) вагомими структурними перешкодами для конкуренції існують більш як на половині обстежених ринків. Це є свідченням несприятливих умов для бізнесу та існування значних бар'єрів входу на ринки [9, с. 13].

Зауважимо, що співвідношення секторів економіки з різними структурними передумовами для конкуренції, яке склалося сьогодні в Україні, було характерним для індустріального суспільства. Так, у 1939 р. у США 46 % національного доходу вироблялося в умовах обмеженої конкуренції, у тому числі 5 % – при чистій монополії, 5 % – при домінуванні на ринку однієї фірми, 36 % – при "твердій" олігополії. Згодом частка галузей з конкурентною структурою у США істотно зросла: у 1980 р. лише 23 % національного доходу вироблялося в умовах обмеженої конкуренції, у тому числі 2 % – при чистій монополії, 2 % – при домінуванні на ринку однієї фірми, 19 % – при олігополії [10, с. 204–205]. На нашу думку, схожість структури ринкової організації сучасної економіки України та економіки США у 30-ті роки ХХ ст. не є випадковою: адже економіка нашої держави – економіка індустріального суспільства. Спільним є й те, що у 30-ті роки ХХ ст. розвинуті країни пережили економічну кризу, яка за своєю масштабністю порівнюється з кризою в Україні та інших республіках колишнього СРСР у 90-ті роки ХХ ст. Наслідком високого рівня монополізації української економіки є значні втрати українського суспільства від монопольної влади, які, за оцінками дослідників, становлять 4 % від ВВП [11, с. 26].

Дослідження американського економіста М.Портера показали, що інтенсивність внутрішньої конкуренції має найважливіше значення серед факторів національного бізнес-середовища для успіху компаній на світовому ринку. Вчений підкреслював: "Коли ми асоціюємо конкуренцію з ринковою економікою, то забуваємо, як багато змін сталося у державах, які мають провідні позиції у світовій економіці. Зникнення картелів та потужних економічних блоків, з одного боку, та посилення конкуренції – з другого, пов'язані з відомим економічним проливом Німеччини та Японії після Другої світової війни. Найбільш конкурентоспроможні галузі економіки Японії – ті, що розвиваються завдяки посиленню внутрішньої

конкуренції" [12, с. 277]. Один із засновників компанії "Sony" Акіо Моріта підкреслював, що саме ефективна конкуренція на внутрішньому ринку змушує місцеві компанії "пробиватися" на світовий ринок у пошуках можливостей для подальшого зростання й розширення діяльності. "Саме в інтенсивній конкуренції між японськими компаніями в боротьбі за гаманець споживачів ми удосконалили нашу конкурентоспроможність для боротьби у міжнародній торгівлі" [13, с. 191], – пояснює успіхи японських компаній на глобальному ринку. Отже, внутрішня конкуренція створює передумови для впровадження таких інновацій, які підвищують міжнародну конкурентоспроможність компаній.

Досягнення Україною гідного місця у сучасному глобалізованому світі, підвищення її конкурентоспроможності нерозривно пов'язані з вирішенням важливих завдань, спрямованих на подальший розвиток конкурентного ринкового середовища. Йдеться, з одного боку, про підтримання і стимулювання "невидимої руки" ринку, яка спрямовуючи і регулюючи господарську діяльність його суб'єктів, забезпечує постійне відтворення конкуренції в ринковому середовищі; з іншого – про активізацію ролі держави, покликаною створювати якісно нові умови для підтримання та розвитку цієї конкуренції. Завдання держави та антимонопольних органів полягає в тому, щоб створювати умови для стабільного розвитку великого, середнього й малого бізнесу, сприяти вільному руху капіталів, запроваджувати нові, цивілізовані принципи у практику підприємницької діяльності, сприяти формуванню конкурентної культури.

1. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: в 3 т. / Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки / За ред. В. Гейця, В. Семиноженка, Б. Кваснюка – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.
2. Baumol W. Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. – American Economics Review, 1982, vol. 72, p. 137-164.
3. Кіндзерський Ю., Паламарчук Г. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні // Економіка України. – 2006. – №8. – С. 19–29.
4. Звіти Антимонопольного комітету України за 2000–2009 рр. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>.
5. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Гець, О.В. Кужель, Е.М. Лібанова та ін. – К., Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
6. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки: Монографія / За заг. ред. В. Д. Лагутіна. – К.: КНТЕУ, 2008. – 308 с.
7. Звіт Світового банку "Doing business 2009" // http://www.doingbusiness.org/Documents/FullReport/2009/DB_2009_English.pdf.
8. Отчет о конкурентоспособности Украины 2009. Навстречу экономическому росту и процветанию. – К.: Фонд "Эффективное управление", 2009. – 236 с.
9. Костусев О. Институційні фактори, що обмежують конкуренцію в Україні // Конкуренція. – 2007. – №3. – С. 11–15.
10. Качалин В.В. Система антимонопольной защиты общества в США – М.: Наука, 1997. – 270 с.
11. Пустовойт О. Ефективність моделі розвитку внутрішнього ринку України // Економіка України, 2008. – №5. – С. 24–36.
12. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс". – 2002. – 496 с.
13. Морита А. Сделано в Японии // Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2006. – 290 с.

Надійшла до редколегії 11.11.10

УДК 311.21

Н. Ковтун, д-р екон. наук, проф.,
О. Хвостенко, асп.

ВИКОРИСТАННЯ СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПОБУДОВИ КОНКУРЕНТНОЇ КАРТИ РИНКУ

У статті розглянуто проблему статистичного забезпечення дослідження конкурентного середовища підприємства. Проаналізовано стан конкуренції в галузі виробництва легкових автомобілів.

Ключові слова: статистичне дослідження, конкурентне середовище, частка ринку, темп приросту, конкурентна карта ринку.

The article is dedicated to a problem of the company's competitive environment statistical analysis. Competitive situation on the example of Ukrainian car manufactures have been analyzed.

Keywords: statistical research, competitive environment, market share, rate of increase, competitive map.

На сьогодні в Україні склалася суспільно-економічна система, яка і визначає сучасні реалії у діяльності ві-

чизняних підприємств. Конкуренція, конкурентоспроможність та її підвищення, сегментування ринку, пробле-

ми попиту та реалізації товарів – це лише деякі з них. Саме тому важливим моментом стає вміння використовувати сучасні підходи до управління підприємством, оскільки удосконалення менеджменту, впровадження комплексного управління, як підприємством, так і ресурсами, підвищує конкурентоспроможність підприємства. Існуюча ситуація сприяє тому, що підприємства, які бажають зберегти свою нішу на ринку, змушені оцінювати своє конкурентне середовище, реагувати як на діяльність своїх конкурентів, так і на постійно зростаючі потреби споживачів та замовників, враховувати можливості власного розвитку та розвитку конкурентів завдяки впровадженню нових технологій. Тобто підприємства постійно потребують інформації про свої реальні та потенційні можливості, які можуть бути задіяні в конкурентній боротьбі. Оцінка стану та динаміки конкурентного середовища є важливою умовою конкурентного розвитку будь-якої галузі. Важливою складовою статистичного дослідження конкурентного середовища є статистичне вивчення фактичних та потенційних конкурентів за розмірами з визначенням частки ринку, що вони займають.

Дослідження питань, пов'язаних зі структурою середовища підприємства, дослідженням взаємозв'язку підприємства із зовнішнім середовищем були здійснені багатьма науковцями. Проблеми діяльності підприємств в умовах конкурентного середовища, аналізу конкурентних позицій підприємств знайшли відображення у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених: Азоева Г. [1], Бутенко Н. [2], Клименко С. [3], Беляєвського І. [4], Портера М. [5] та інших. Проте можна констатувати, що на сьогодні залишається недостатньо вивченою проблема статистичного забезпечення дослідження конкурентного середовища підприємства.

Метою статті є аналіз стану конкуренції в галузі виробництва легкових автомобілів України та побудова конкурентної карти ринку на основі статистичної інформації.

У сучасних умовах вітчизняні підприємства-виробники легкових автомобілів гостро відчувають нестачу у налагодженні ефективної системи управління власною діяльністю, яка була б адекватною сучасним вимогам і умовам, враховувала б динаміку кон'юнктури внутрішнього ринку, ґрунтувалася на принципах адаптивності і забезпечувала достатню гнучкість і швидкість у прийнятті рішень.

Одним з напрямів розв'язання цієї проблеми може бути більш широке розповсюдження та використання методів статистичного дослідження, що дають змогу відокремити та формально описати найважливіші та найсуттєвіші зв'язки змінних процесів та об'єктів, встановити статистичні закономірності розвитку явищ.

На сьогодні формування стратегії та тактики діяльності підприємства, які найбільшою мірою відповідають тенденціям розвитку ринкової ситуації, передбачає проведення моніторингу конкурентного середовища підприємств-виробників автотранспортних засобів.

У 2009 році в Україні було вироблено 69295 автотранспортних засоби, з них 94,7 % – легкові автомобілі. Це лише 16,4 % від показника 2008р., що пов'язане зі значним зменшенням інвестиційної активності в Україні; зменшенням платоспроможного попиту населення у поєднанні із скороченням обсягів фінансування майже з усіх джерел, що негативно відзначилося насамперед на ринку легкових автомобілів. Ця галузь промисловості, яка ще до осені 2008 року була однією з найбільш динамічних серед європейських країн, значною мірою залежить від внутрішнього попиту, тому аналіз її стану дав можливість оцінити динаміку та ефективність внутрішніх ринків.

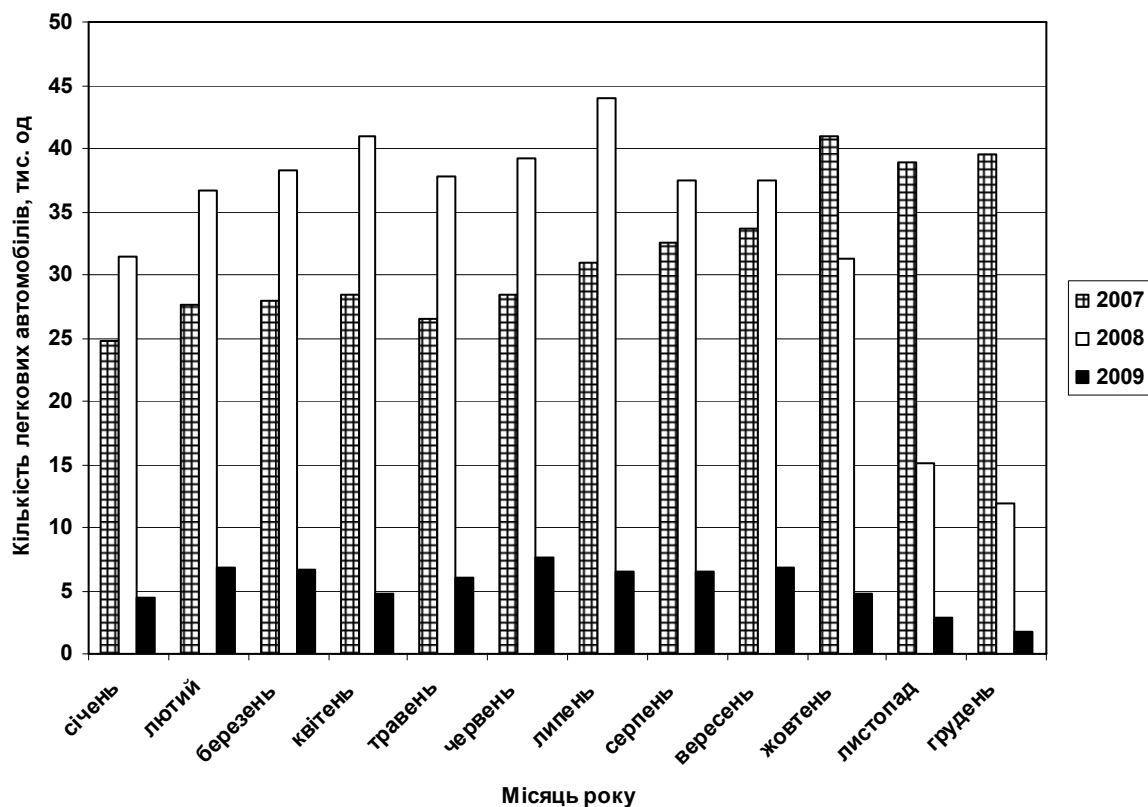


Рис. 1. Динаміка виробництва легкових автомобілів у 2009 році.
Джерело: побудовано за даними звіту [6]

Якщо розглянути вітчизняний ринок виробництва легкових автомобілів, то за результатами 2009 р. на ньому основну роль відігравали ЗАО "ЗАЗ", корпорація "Богдан", ЗАО "Єврокар", ВАТ "КрАСЗ", проте, незва-

жаючи на кризові явища в економіці, безумовним лідером, як і раніше залишається ЗАО "ЗАЗ", частка якого на внутрішньому ринку значно перевищує частки найближчих конкурентів.

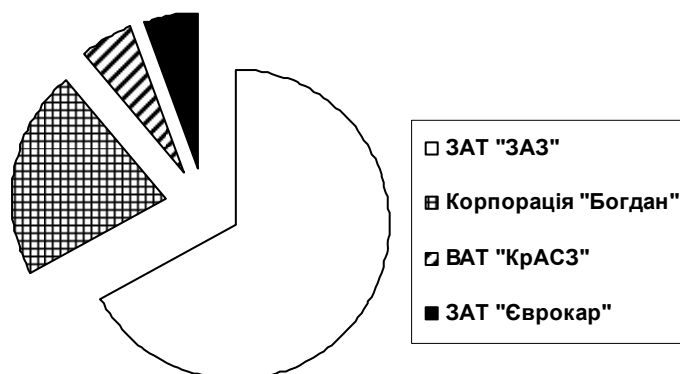


Рис. 2. Структура виробництва легкових автомобілів за виробниками у 2009 році.
Джерело: побудовано за даними звіту [7]

Для більш повної та точної характеристики внутрішніх мотивів поведінки конкурентів важливе значення має аналіз конкурентної позиції підприємства на ринку виробників легкових автомобілів.

Методологічною основою аналізу конкурентної ситуації на будь-якому ринку є показник ринкової частки, що розглядається як частина ресурсів, які обертаються на ринку. Розмір частки визначає можливість впливу підприємства на ринок і на конкурентів. Чим вище частка, тим ширше доступ до ресурсів, тим вигідніше їх розміщення і вище ступінь свободи в діяльності підприємства. Велике значення, що приділяється частці суб'єкта господарювання на ринку для визначення його становища, пояснюється прагненням до чіткого окреслення ринку та врахуванням окремих суб'єктів та їхніх товарів у рамках обмеженого ринку.

Однак, використання тільки такого підходу може викликати односторонній підхід при оцінці реального становища суб'єкта на ринку та призвести до помилкових уявлень про спроможність суб'єкта контролювати ситуацію на ринку і не допускати або обмежувати конкуренцію. Правильне його застосування можливе тільки при обов'язковому врахуванні різних умов ринку, якісних його критеріїв та не повинно обмежуватися кількісним визначенням його ринкової частки.

Проводячи аналіз конкурентного середовища підприємств, заслуговує на увагу підхід, що базується на вивченні відносних конкурентних позицій підприємств, що діють на ринку, використовуючи процедури графічного групування. Так, Г.Л. Азоев та А.П. Челенков для визначення конкурентних позицій підприємства пропонує використовувати конкурентну карту ринку, яка ґрунтується на динамічному аналізі величини ринкової частки підприємств-конкурентів. При цьому вчені роблять акцент не тільки на конкурентні переваги підприємств, а й, загалом, на стан та тенденції розвитку конкурентного середовища [1, с.53].

Конкурентна карта дозволяє класифікувати конкурентів за місцем, яке вони займають на ринку, допомагає визначити статус конкурентів, виявити основні тенденції зміни позицій конкурентів на ринку, а також систематизувати конкурентні переваги.

Представити наочно конкурентну карту можна у вигляді матриці 4x4, що базується на використанні перехресної класифікації розміру та динаміки ринкових часток підприємств, що спеціалізуються на виробництві одного виду продукції. Таким чином, конкурентна карта дозволяє віді-

лити 16 типових положень підприємств, що відрізняються за ступенем використання конкурентних переваг та потенційною можливістю протистояти тиску конкурентів.

Залежно від розміру ринкової частки підприємство може бути на ринку лідером або аутсайдером, або займати проміжне положення, і при цьому конкурентна позиція може як поліпшуватися з часом, так і погіршуватися різними темпами. Для визначення меж груп підприємств відповідно до їх частки на ринку та тенденції зміни даного показника з часом, можна використовувати наступну методику.

По перше, за даними досліджуваної сукупності визначаються мінімальне та максимальне значення ринкових часток, а також розраховується середнє арифметичне значення ринкових часток. Внаслідок визначення середнього значення ринкових часток усю сукупність досліджуваних підприємств можна поділити на дві окремі частини, для яких значення часток більше або менше середнього значення. Для кожної з частин сукупності розраховуються окремо середньоквадратичні відхилення та стандартні похибки, що разом із мінімальним і максимальним значеннями визначають межі поданих груп з певною ймовірністю.

Як вже зазначалося вище показник ринкової частки являє собою статичну оцінку для конкретного моменту часу. Саме тому враховуючи динамічність ситуації на ринку, важливо та необхідно знати тенденцію зміни даного показника і пов'язану з ним зміну конкурентної позиції підприємства. Дану тенденцію можна оцінити за допомогою темпу приросту частки. Темп приросту є відношення абсолютного приросту чинника до рівня показника, взятого за базу порівняння, зазвичай попереднього його значення. Для цілей нашого дослідження будемо використовувати ланцюгові темпи приросту. Негативні значення показника будуть свідчити про наявність тенденції зменшення ринкової частки, позитивні – її росту, тобто констатують погіршення або поліпшення конкурентної позиції підприємства. Далі так само, як і для часток ринку визначаються окремо середньоквадратичні відхилення та стандартні похибки, що разом із мінімальним і максимальним значеннями визначають межі поданих груп з певною ймовірністю.

Розглянемо механізм побудови конкурентної карти ринку на прикладі вітчизняного ринку підприємств виробників автотранспортних засобів. Сконцентруємо увагу на одному лише сегменті, а саме на виробниках легкових автомобілів.

За результатами останніх трьох років обсяг та структура виробництва вітчизняного ринку виробництва

легкових автомобілів характеризується наступними даними (табл. 1).

Таблиця 1. Обсяг та структура виробництва легкових автомобілів за виробниками за 2007-2009 роки

Назва підприємства	Вироблено легкових автомобілів, шт			Частка підприємства на ринку (Di), %		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
ЗАТ "АЗ"	275 765	252 476	43 958	72.65 %	62.99 %	66.96 %
Корпорація "Богдан"	54 215	87 328	14 386	14.28 %	21.79 %	21.91 %
ВАТ "КРАСЗ"	20 754	25 036	3 738	5.47 %	6.25 %	5.69 %
ЗАТ "Єврокар"	28 827	35 892	3 564	7.59 %	8.96 %	5.43 %
ТОВ "Автомо--більний завод "ВІПОС""	0	67	0	0.00 %	0.02 %	0.00 %
УСЬОГО	379 561	400 799	65 646	100.00 %	100.00 %	100.00 %

Джерело: побудовано за даними звіту [7].

При визначенні граничних значень ринкових часток необхідно враховувати чинники, що, з одного боку, відбивали би особливості конкретного ринку, з іншого боку – дозволяли створити єдину схему розподілу підприємств на групи.

Особливістю досліджуваного розподілу є наявність істотної асиметрії, коли більша кількість часток концентрується навколо середнього значення, меншого за 50 %. Даний випадок характеризується зсувом нормальної кривої уліво щодо осі симетрії (позитивний коефіцієнт асиметрії). Причому підприємств, що мають частки менше середнього значення, більше, ніж підприємств, що володіють частками більше середнього значення. Оскільки за даними таблиці ТОВ "Автомобільний завод "ВІПОС"" не виробляв легкові автомобілі у 2007 та 2009 роках, а у 2008 році його частка є незначною в подальших розрахунках його дані не будуть використовуватися.

Середнє значення ринкових часток характеризує типове положення підприємства на аналізованому ринку з погляду обсягу виробництва і тому свідчить про наявність деякого розміру частки, яке розділяє усю сукупність на підприємства із сильною і слабкою конкурентною позицією. Причому, якщо врахувати, що середньоквадратичні відхилення в ліву і праву сторони відрізняються один від одного, то очевидні різноманітні інтервали груп підприємств по розміру їх ринкових часток.

Проаналізувавши особливості даного розподілу часток підприємств, що виробляють легкові автомобілі, за результатами 2009 року підприємства можна поділити на наступні групи таким чином:

$$\text{якщо } x_i \in \left\{ \begin{array}{l} [D_{\min}; \bar{D} - t \cdot \mu_1) \\ [\bar{D} - t \cdot \mu_1; \bar{D}) \\ [\bar{D}; \bar{D} + t \cdot \mu_2) \\ [\bar{D} + t \cdot \mu_2; D_{\max}] \end{array} \right\},$$

$$\text{то } i \in \left\{ \begin{array}{l} \text{група – аутсайдер ринку} \\ \text{група – зі слабкою конкурентною позицією} \\ \text{група – із сильною конкурентною позицією} \\ \text{група – лідер ринку} \end{array} \right\}, \quad (1)$$

де $D_{\min}$ – мінімальне значення ринкової частки, $D_{\max}$ – максимальне значення ринкової частки, $\bar{D}$ – середнє значення ринкової частки досліджуваної сукупності, μ_1 – стандартна похибка ринкових часток, менших за середнє значення ринкової частки усієї досліджуваної сукупності; μ_2 – стандартна похибка ринкових часток, більших за середнє значення ринкової частки усієї досліджуваної сукупності, t – довірче число.

Аналогічним чином підприємства-виробники легкових автомобілів можна розподілити на групи відповідно до темпів приросту частки підприємств за даними останніх трьох років:

$$\text{якщо } T_i \in \left\{ \begin{array}{l} [T_{\min}; \bar{T} - t \cdot \mu_3) \\ [\bar{T} - t \cdot \mu_3; \bar{T}) \\ [\bar{T}; \bar{T} + t \cdot \mu_4) \\ [\bar{T} + t \cdot \mu_4; T_{\max}] \end{array} \right\},$$

$$\text{то } i \in \left\{ \begin{array}{l} \text{група – підприємство з конкурентною} \\ \text{позицією, яка швидко погіршується} \\ \text{група – підприємство з конкурентною} \\ \text{позицією, яка погіршується} \\ \text{група – підприємство з конкурентною} \\ \text{позицією, яка покращується} \\ \text{група – підприємство з конкурентною} \\ \text{позицією, яка швидко покращується} \end{array} \right\}, \quad (2)$$

де $T_{\min}$ – мінімальне значення темпу приросту, $T_{\max}$ – максимальне значення темпу приросту, $\bar{T}$ – середнє значення ринкової частки досліджуваної сукупності, μ_3 – стандартна похибка темпів приросту, менших за середнє значення усієї досліджуваної сукупності; μ_4 – стандартна похибка темпів приросту, більших за середнє значення усієї досліджуваної сукупності, t – довірче число.

На підставі проведених розрахунків та узагальнюючи отримані результати можемо побудувати конкурентну карту (табл. 2).

Таблиця 2. Конкурентна карта галузі виробництва легкових автомобілів

Частка ринку		Аутсайдири на ринку [5,43 %;24,80 %]	Підприємства із слабкою конкурентною позицією [24,80 %;25 %]	Підприємства із сильною конкурентною позицією [25 %;58,79 %]	Лідери на ринку [58,79 %;66,96 %]
Темп приросту ринкової частки					
Підприємства з конкурентною позицією, що швидко погіршується	[-15.45 %;-6.97 %]	ЗАТ "Єврокар"	—	—	—

Закінчення табл. 2

Частка ринку		Аутсайтери на ринку [5,43 %;24,80 %]	Підприємства із слабкою конкуре- нтною позицією [24,80 %;25 %]	Підприємства із сильною конкуре- нтною позицією [25 %;58,79 %]	Лідери на ринку [58,79 %;66,96 %]
Темп приросту ринкової частки					
Підприємства з конкурентною позицією, що погіршується	[-6,97 %;1,62 %]	—	—	—	ЗАТ "ЗАЗ"
Підприємства з конкурентною позицією, що покращується	[1,62 %;17,98 %]	БАТ "КрАСЗ"	—	—	—
Підприємства з конкурентною позицією, що швидко покращується	(17,98 %;23,86 %]	Корпорація "Богдан"	—	—	—

Як бачимо жодне підприємство не потрапило у інтервали із слабою конкурентною позицією або сильною конкурентною позицією, тобто усі вони істотно відрізняються від даних груп із погляду статистичного розподілу і формують окремі групи – аутсайдерів і лідерів ринку. Відповідно до отриманих результатів у інтервалі [5,43 %; 24,80 %) знаходиться абсолютна більшість підприємств-аутсайдерів ринку, а в інтервалі [58,79 %; 66,96 %) – абсолютний лідер з виробництва легкових автомобілів в Україні ЗАТ "ЗАЗ", частка ринку якого за результатами 2009 року хоч і становить 66,96%, проте вона все одно менша, за частку, яку підприємство мало у 2007 році. Дана обставина і вплинула на від'ємний темп приросту частки ринку даного підприємства.

Необхідно звернути увагу на той факт, що хоча за останній рік виробництво легкових автомобілів значно зменшилося по кожному підприємству галузі, проте деякі підприємства мають додатні темпи приросту частки ринку (Корпорація "Богдан", БАТ "КрАСЗ"), що свідчить про наявність тенденції зростання їх ринкової частки.

Таким чином, конкурентна карта є базою для розробки стратегії розвитку підприємств на майбутнє, що враховує конкурентний статус та динаміку розвитку підприємства, а також особливості його ринкового оточення.

Дослідження показало, що використання статистичних даних для побудови конкурентної карти на базі відкритої звітності дозволяє:

- ✓ здійснювати оцінку позиції підприємства на ринку відносно підприємств – конкурентів;
- ✓ встановлювати ступінь домінування підприємств на ринку;

✓ визначати найближчих конкурентів і встановлювати відносну позицію підприємства серед учасників ринку;

✓ підвищувати оперативність та якість управлінських рішень щодо входження на ринок у майбутньому;

✓ розширювати межі аналізу з метою встановлення характеру конкуренції на ринку виробників легкових автомобілів в Україні.

Таким чином, побудова конкурентної карти дало можливість встановити значну нерівномірність розподілу ринкових часток між підприємствами-виробниками легкових автомобілів в Україні. А це, у свою чергу, дозволяє в якості перспективного напрямку дослідження визначити аналіз та оцінку впливу рушійних сил ринку на конкурентний стан в галузі.

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО "Типография "Новости", 2000. – 256 с.
2. Бутенко Н., Кривенко М. Методичні підходи до систематизації конкурентних переваг підприємства / Н. Бутенко, М. Кривенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – № 107-108. – С. 42 – 46.
3. Клименко С.М., Омеляненко Т.В., Барабась Д.О., Дуброва О.С., Вакуленко А.В. Управление конкурентоспособностью предприятия. Навч. посіб. – КНЕУ, 2008. – 520 с.
4. Статистика рынка товаров и услуг: Учебник. – 2-е изд. перераб. и доп. / И.К. Беляевский, Г.Д. Кулагина, Л.А. Данченко и др.; Под ред. И.К. Беляевского. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 656 с.: ил.
5. Porter M. How competitive forces shape strategy // Harvard Business Review. – 1979. – Р. 137-145.
6. Виробництво найважливіших видів промислової продукції по місяцях 2007, 2008 і 2009 років. Експрес-випуск. Державний комітет статистики. – 2010. – № 14. – Електронні дані.
7. Режим доступу до звіту: http://ukrstat.gov.ua/express/express_u.html.
8. Обсяги та динаміка виробництва автотранспортних засобів в Україні. – Електронні дані. – Режим доступу до звіту: http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=317&Itemid=93.

Надійшло до редколегії 11.11.10

УДК 35.073.55

З. Варналій, д-р екон. наук, проф.,
О. Панасюк, асп.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті досліджено актуальні проблеми формування ефективного інституційно-правового, інституційно-організаційного та інституційно-кадрового забезпечення конкурентного розвитку підприємництва в Україні.

Ключові слова: підприємництво, мале підприємництво, інституції, інституційно-правове забезпечення, інституційно-організаційне забезпечення, інституційно-кадрове забезпечення.

In the article modern problems of effective legal, organizational and cadre provision of competitive development of entrepreneurship in the institutional dimension in Ukraine are investigated.

Keywords: entrepreneurship, small business, institution, legal provision, organizational provision, cadre provision.

За роки незалежності України відбувалось поступове становлення вітчизняного підприємництва як само-

стійного соціально-економічного явища. Водночас, вітчизняне підприємництво як самостійне соціально-

економічне явище існує і розвивається в складних умовах трансформаційної економіки і зустрічається з безліччю проблем. На зниження життєздатності суб'єктів підприємницької діяльності впливають значний податковий тиск, наявність різного роду адміністративних бар'єрів, обмеження фінансово-кредитних ресурсів, слабкість матеріальної, технічної, фінансової, менеджерської та кадрової складової діяльності суб'єктів підприємництва.

Все це зумовлює низку дієвих заходів щодо зміцнення конкурентоспроможності вітчизняного підприємництва. Трансформаційний період, в якому знаходиться Україна, варто розглядати крізь призму перетворень базових та системоутворюючих інститутів, що супроводжується змінами в суспільному, політичному та економічному житті і стимулює ринкову трансформацію суспільства в цілому [1].

У роботах вітчизняних вчених: С. Архієреєва, А. Гриценка, І. Малого, В. Мандибури, В. Тарасевича, А. Чухна та інших проблеми трансформації економіки України розкриваються з точки зору інституціоналізму та подальшої розробки його методології. Актуальні проблеми конкурентного розвитку підприємництва в Україні з позицій відповідного інституційного забезпечення розглядають такі вітчизняні дослідники як: Т. Васильців, К. Ващенко, Л. Воротіна, В. Воротін, С. Драга, Ю. Єхануров, В. Зянько, В. Кредісов, Д. Ляпін, І. Мазур, А. Шегда та інші науковці.

Сутність понять "інститут", "інституції", "інституційне забезпечення" розкриваються в працях представників економічної школи – інституціоналізм. Основоположником нового інституціоналізму вважають американського ученого, лауреата Нобелівської премії (1993) Д. Норта. Представники "нового" інституціоналізму розрізняють поняття інститути та інституції. Згідно з підходом Д. Норта, поняття "інституції" охоплює будь-які види обмежень, створені для спрямування людської взаємодії у певному напрямі. Призначення інституцій у суспільстві полягає в тому, щоб зменшити невизначеність через встановлення постійної структури людської взаємодії.

Формою ж прояву інституцій є інститути (інший переклад – організації). Інститут є суб'єктом інституційного механізму. Як зазначає Д. Норт, "...не існує інших рішень, крім використання інституційних механізмів, щоб установити правила гри, і використання організації – щоб забезпечити дотримання цих правил" [2].

Метою даної статті є дослідження актуальних проблем формування ефективного інституційно-правового, інституційно-організаційного та інституційно-кадрового забезпечення конкурентного розвитку підприємництва в Україні.

Під інституційно-правовим забезпеченням конкурентного розвитку підприємництва слід розуміти систему нормативно-правових актів, які регулюють правовідносини між підприємцями та органами державної влади і управління.

Започаткування підприємницьких відносин в Україні, як й інших суспільних цивільно-приватних відносин у світі, випереджує офіційне встановлення правовідносин у сфері підприємницької діяльності.

Формування нормативно-правової бази підприємництва передбачає закріплення чітких правових гарантій, котрі б забезпечували свободу й захист підприємницької діяльності, розроблення законодавчих та інших нормативних актів, спрямованих на правове забезпечення розвитку ринкових відносин, а також на вдосконалення

діючих правових інструментів, важелів, що регулюють підприємницьку діяльність, з метою усунення внутрішньоправових суперечностей і положень, які можуть гальмувати розвиток приватної ініціативи та підприємництва [1, с. 79-84].

Аналіз нормативно-правової системи регулювання вітчизняного підприємництва свідчить, що сучасна законодавча база є неадекватним відгуком на нові умови реформування української економіки, вона значною мірою гальмує розвиток уже функціонуючого підприємництва. Разом з тим, прийняті нормативно-правові акти, спрямовані на розвиток підприємництва, відіграли певну позитивну роль у становленні малого підприємництва. Так, починаючи з 1988 року, нормативно-правову базу розвитку підприємництва послідовно формували закони "Про кооперацію в СРСР", "Про індивідуальну трудову діяльність", потім Закони України "Про підприємство" (1991 р.), "Про власність" (1991 р.), "Про підприємства в Україні" (1991 р.), "Про господарські товариства" (1991 р.), "Про селянське (фермерське) господарство" (1991 р.), "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" (1992 р.) тощо.

Одним з найважливіших кроків нашої держави на шляху підтримки розвитку малого підприємництва в Україні стало прийняття Верховною Радою України Закону України від 19.10.2000 №2063-III "Про державну підтримку малого підприємництва". Виходячи з важливого значення розвитку малого підприємництва для економіки України, в розвиток зазначеного закону та на підставі його положень Верховною Радою України прийнято Закон України від 21.12.2000 №2157-III "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні".

Розв'язання існуючих проблем розвитку підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної переорієнтації державної політики розвитку підприємництва. Завдання полягає в тому, щоб істотно підняти його роль і місце в економічному житті суспільства. Саме з огляду на це, слід виходити при розробці та реалізації заходів із нормативно-правового забезпечення розвитку підприємництва. Втілення у життя цього завдання неможливе без усунення основних недоліків, які притаманні законодавчій практиці. Серед них необхідно виділити, перш за все, такі:

- ✓ немає єдиної законодавчої стратегії щодо розвитку підприємництва;
- ✓ неоднозначність, нестабільність і суперечливість чинної нормативно-правової бази розвитку підприємництва;
- ✓ практично нефункціонуючий характер багатьох правових актів і дуже низька виконавча дисципліна щодо нормативно-правових документів;
- ✓ наявність у законодавстві багатьох нечітких норм, які при бажанні можна трактувати як завгодно. Саме вони дали можливість формувати фінансові "піраміди", які позбавили заощаджень багатьох наших співвітчизників;
- ✓ необґрунтованість законодавчих обмежень та вимог, які містяться в окремих нормативно-правових актах.

Формування нормативно-правової бази розвитку підприємництва в Україні, створення цілісної системи державного регулювання підприємницьких відносин – складний і тривалий процес. Проте, уже сьогодні можливо й необхідно закласти організаційно-правові заса-

ди відповідної державної політики. Головне, щоб законодавчі акти сприяли залученню до підприємницької діяльності широких верств населення, стимулювали розвиток малого підприємництва шляхом створення сприятливого податкового, цінового, інвестиційного та інноваційного режимів.

Важливу роль у цьому процесі має систематизація законодавства з питань підприємництва, як впорядкування чинних правових актів, що регулюють підприємницькі відносини, приведення їх до певної, внутрішньо узгодженої системи. Її головна мета полягає в забезпеченні єдності та узгодженості чинного масиву розрізнених законодавчих актів у галузі підприємництва, визначенні загальних для всіх суб'єктів підприємництва правових, економічних та організаційних засад, порядку здійснення окремих видів підприємницької діяльності, особливостей функціонування малих, середніх та великих організаційно-правових форм підприємництва. Але мова йде не тільки про впорядкування названого нормативно-правового масиву, що безпосередньо або навіть не прямо стосується регулювання підприємницьких відносин, усунення суперечностей між окремими актами, а й про уніфікацію категорійного апарату, забезпечення єдності термінологічно-мовного оформлення законодавчих актів.

Головним завданням систематизації законодавства з питань підприємництва є забезпечення підвищення ефективності правового регулювання підприємницьких відносин, що виникають між суб'єктами підприємницької діяльності, між ними та державою, між суб'єктом підприємницької діяльності та іншими суб'єктами майнових відносин. Важливу роль у цьому має зіграти Податковий кодекс України.

Суперечливість, громіздкість чинного податкового законодавства об'єктивно зумовлює наявність єдиного гармонізованого законодавчого акту. Цю роль може і повинен виконувати Податковий кодекс України. Необхідність ухвалення Податкового кодексу обумовлено також низкою негативних проблем чинного податкового законодавства та існуючої системи адміністрування податків.

У Податковому кодексі відображено систему адміністрування, для якої головною цінністю є людина, платник податків. Основним завданням такої системи є забезпечення дотримання закону всіма учасниками податкових відносин, захист законних прав та інтересів платників податків.

В кодексі закладено нові можливості для економічного зростання, водночас, він містить певні ризики та обмеження. Зокрема, це поєднання двох суперечливих завдань. З одного боку, мінімізація фіскального навантаження з метою стимулювання економічної активності, а з іншого – максимальне використання стимулюючого потенціалу бюджетної політики. Саме у цьому контексті і слід розглядати нову архітектуру сучасної податкової системи України, яка повинна бути створена з урахуванням найкращого світового досвіду. Податковий кодекс не зможе вирішити навіть більшість проблем підприємництва, не кажучи вже про всі проблеми. Ми повинні здійснити дієву банківську, адміністративну, судову, фінансову, митну, територіальну та інші складові загальнонаціональної реформи. Мова повинна йти про нову парадигму модернізації нашого суспільства в цілому.

Не менш важливою складовою інституційного забезпечення конкурентного розвитку підприємництва є інституційно-організаційне забезпечення – це систе-

ма організацій (установ, закладів тощо), які організаційно забезпечують реалізацію взаємовідносин між підприємцями та органами державної влади та управління.

В Україні головною державною структурою, центральним органом виконавчої влади, що здійснює державну політику розвитку підприємництва є Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. Цей комітет було створено у 1997 році, однак до цього часу він так і не виконує сповна відповідних дієвих функцій щодо підтримки та захисту інтересів суб'єктів підприємництва. Саме у цьому контексті неперевершене значення мають інші (альтернативні) складові інституційно-організаційного забезпечення розвитку підприємництва в Україні.

Серед таких інститутів (організацій), які здійснюють інституційно-організаційного забезпечення конкурентного розвитку підприємництва можна виділити в першу чергу низку громадських об'єднань підприємців та елементів інфраструктури підтримки підприємництва (бізнес-інкубатори, технопарки, фонди підтримки тощо). Інфраструктура підтримки підприємництва в Україні – це своєрідна опорно-рухова система (складається з державних і недержавних організацій), завдяки якій в регіонах формується конкретне організаційно-економічне середовище для сприяння підприємницькій діяльності та швидкій адаптації суб'єктів підприємництва до ринкових умов.

Основна функція такої інфраструктури – створення умов для ефективного здійснення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання та вирішення проблем, пов'язаних з відсутністю знань з питань ведення бізнесу, управлінського досвіду, доступу до кредитів та іншої інформації [1, с. 104-108].

Кінцева мета сучасної інфраструктури підтримки підприємництва – вирішення загальнонаціональних завдань, зокрема: створення нових робочих місць, подолання диспропорцій в економічному розвитку регіонів, збільшення експортної спроможності підприємств, зростання виробництва та його структурна перебудова, спрощення доступу суб'єктів підприємництва до сучасних інноваційних технологій [3, с.122-126].

Помітно підвищилась у підтримці підприємництва роль громадських організацій підприємців. Багатьма організаціями та об'єднаннями підприємців встановлено партнерські контакти з регіональними і місцевими органами виконавчої влади, проводяться спільні заходи, семінари, "круглі столи" та зустрічі з питань подальшого розвитку підприємництва в нових умовах роботи економіки. Спільно з громадськими об'єднаннями підприємців в Україні організовано і діють громадські приймальні, працюють телефони довіри та "гарячі лінії".

На жаль, в Україні існуюча мережа інфраструктури із-за її законодавчої невизначеності, нерегульованості, відсутності державної фінансової підтримки та відповідної матеріально-технічної бази перетворюється у звичайні комерційні структури, що надають послуги на платній основі, або ж довготерміново перебуває в ранній стадії становлення. Надзвичайно мала підтримка зі сторони держави (лише 1 % коштів місцевих бюджетів) звичайно не дозволяє їм достатньо ефективно працювати, належним чином розв'язувати державні, регіональні, соціальні та інші проблеми малого підприємництва, а тим більше використовувати інформаційно-комунікативні технології, що суттєво впливає на результативність їх роботи.

В зв'язку з цим, на сьогодні важливо упорядкувати діяльність існуючих об'єктів інфраструктури (і особливо інноваційної), та забезпечити координацію процесів створення і функціонування нових установ, їх організаційний і методичний супровід. Адже, більшість інноваційної інфраструктури поки що знаходиться на етапі становлення.

Відсутність врегульованої системи взаємодії між діючими суб'єктами інноваційної інфраструктури, недостатня інноваційна активність наукових установ та низький рівень сприйняття інноваційності виробничими підприємствами і слабе забезпечення мережі інфраструктури кадровими ресурсами, особливо в регіонах країни, представляють додаткові типові перешкоди у діяльності суб'єктів інфраструктури, не сприяє зміцненню економічної безпеки як підприємництва, так і країни в цілому [5].

В один ряд з проблемами інституційно-правового та організаційного характеру можна поставити кадрові перешкоди на шляху конкурентного розвитку підприємництва. Інституційно-кадрове забезпечення конкурентного розвитку підприємництва – це специфічна, повторювана діяльність, здійснювана у процесі підготовки кадрів для функціонування підприємства. Розвиток підприємництва потребуватиме великої кількості відповідних фахівців та менеджерів. В той же час, існує проблема неадекватності системи фахової підготовки кадрів для підприємницької діяльності.

Однією з головних причин неспроможності започаткування власної справи є відсутність необхідних спеціальних знань і навичок у сфері підприємництва. Як стверджують фахівці, значна частина незайнятих громадян могла б долучитися до підприємництва за умов удосконалення чинної системи підготовки та перепідготовки кадрів, а також за умов удосконалення державної політики зайнятості у частині виплати допомоги на започаткування власної справи.

Факт, що 45 % найманих працівників підприємств державного сектору, 55 % найманих працівників приватних підприємств, 46 % безробітних виявляють дуже низький рівень готовності до підприємницької діяльності, свідчить як про недостатню обізнаність населення щодо суті підприємницької діяльності, так і про існування в українському суспільстві значного резерву нереалізованої підприємницької активності [3, с. 32].

Низька підприємницька активність населення пов'язана також як зі складністю регламентних процедур започаткування власного бізнесу, так і з відсутністю доступної та ефективно діючої інфраструктури бізнес-планування.

Зважаючи на існування значних недоліків у сфері кадрового забезпечення підприємництва, нині необхідна модернізація діючої системи підготовки кадрів у цій сфері, яка має забезпечити:

- ✓ створення і розвиток мережі освітніх і наукових установ, спрямованих на підготовку кадрів для підприємства;

- ✓ задоволення попиту з надання освітніх послуг підприємцям, працівникам малих підприємств, службовцям, що забезпечують реалізацію державної політики у сфері підтримки підприємства, а також керівникам і працівникам об'єктів інфраструктури підтримки підприємства;

- ✓ забезпечення якісної підготовки з питань започаткування підприємницької діяльності різних соціальних груп.

Пріоритетними напрямками розбудови системи підготовки кадрів для підприємства є:

- ✓ створення і забезпечення функціонування багаторівневої системи підготовки фахівців для сфери малого підприємництва, створення розгалуженої мережі закладів підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;

- ✓ забезпечення доступності для широких верств населення освіти з основ і технології підприємницької діяльності;

- ✓ вивчення та використання міжнародного досвіду у сфері підготовки кадрів для підприємства, у тому числі освітніх методик;

- ✓ імплементація до освітніх програм сучасних економічних дисциплін і практичних підприємницьких методик, у тому числі з питань стратегічного управління, інноваційно-інвестиційного розвитку, маркетингу, економічного аналізу тощо;

- ✓ видання навчально-методичної літератури, створення методичного, інформаційно-консультаційного та програмного забезпечення підготовки кадрів для підприємства;

- ✓ застосування сучасних освітніх технологій із метою підготовки населення до організації підприємницької діяльності (дистанційних, електронних технологій тощо) [4, с. 334-335].

Конкурентний розвиток підприємства, як і будь-який процес (явище) передбачає відповідні інститути, через які воно реалізується і пристосовується до умов реформувань. Інституційне забезпечення трансформації економічної системи, наповнення інститутів адекватними способами мислення, звичками, традиціями й урахування їх у процесі трансформування системи є визначальною умовою успіху реформ. У цьому контексті, вкрай важливим є дослідження актуальних проблем формування ефективного інституційно-правового, інституційно-організаційного та інституційно-кадрового забезпечення конкурентного розвитку підприємства в Україні.

Формування правової бази підприємства – найголовніша передумова його становлення та розвитку. Законодавство у сфері підприємства має становити єдину систему як за взаємною узгодженістю норм, так і за цілісністю самого нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності.

Серед інститутів (організацій), які здійснюють інституційно-організаційне забезпечення конкурентного розвитку підприємства можна виділити урядові інститути, громадські об'єднання підприємців та елементи інфраструктури підтримки підприємства (бізнес-інкубатори, технопарки, фонди підтримки тощо).

Ефективність функціонування системи підготовки кадрів для підприємства має визначатися не лише показниками щодо кількості підготовлених чи перепідготовлених фахівців, а й передусім динамікою розвитку підприємства, показниками його ділової, інноваційно-інвестиційної активності, рентабельності тощо і зрештою – його часткою у ВВП країни. Тому метою розбудови системи підготовки кадрів має бути підвищення якості управління суб'єктами підприємства на мікрорівні, а також підвищення ефективності державної політики у сфері підприємства.

1. Варналії З.С., Ващенко К.О., Кампо В.М., Лібанова Е.М. Державна політика розвитку підприємства в Україні: Навч. посіб. / За заг. ред. К.О. Ващенка. – К., 2010. 2. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К., 2000. 3. Про стан та перспективи розвитку підприємства в Україні: Національна доповідь. – К., 2009. 4. Дрига С.Г. Мале підприємство України: механізми управління та підтримки: Монографія. – К., 2009. 5. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємства України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. – Львів, 2008.

УДК 338.24.021.8

К. Ляпіна, народний депутат ВРУ,
Д. Ляпін, канд. техн. наук

ПРОГНОЗ ВПЛИВУ НОРМ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В статті досліджено окремі аспекти функціонування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва в реаліях набуття чинності Податкового кодексу України.

Ключові слова: державне регулювання підприємництва, податкове регулювання малого підприємництва, загрози економічного росту, регуляторна політика, економічна безпека.

The article examines some aspects of the simplified system of taxation, accounting and reporting for small business in the realities of entry into force of the Tax Code of Ukraine.

Keywords: government regulation of business, tax regulation of small businesses, the threat of economic growth, regulatory policy, economic security.

Одним з сучасних інструментів забезпечення ефективності рішень органів державної влади є загальносвітові положення забезпечення ефективності рішень, що базуються на процедурах аналізу політики, які закріплено в Україні у нормах регуляторної політики, що визначена Законом України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" [1]. Норми широкого кола законодавчих актів в Україні визначають зміст та спрямування державної політики щодо розвитку національного підприємництва, і, за своєю логікою, переважна частина цих норм при своєму розгляді та затвердженні відповідними державними органами, повинна пройти процедури регуляторної політики. Невідповідність або нехтуваннями базовими принципами регуляторної політики – доцільності, адекватності, збалансованості та врахування громадської думки призводить не тільки до появи щонайменше неефективних державних рішень, та, як правило, – до появи суперечливих рішень.

Теоретико-методичні проблеми формування і діяльності суб'єктів підприємництва досліджували такі вчені як П. Верхован, З. Варналії, Л. Воротіна, А. Селиванов та ін. Значна увага в наукових працях приділена питанням використання податків як інструменту регулювання розвитку підприємництва. Але значно менше уваги приділялось аналізу окремих нормативних положень на регулювання підприємницької діяльності та їхній зв'язок з методологічними положеннями. Це стає дедалі все важливішим, особливо за умов швидких та кардинальних змін у нормативній базі України під час системних реформ. І дослідження цих питань є актуальним і нагальним.

Метою даної статті є дослідження норм Податкового Кодексу України [2] та впливу цих норм на розвиток малого підприємництва, яке, за визначенням європейської спільноти [3], є економічним локомотивом в частині забезпечення населення країни робочими місцями та виконання соціальної функції.

2 грудня 2010 року Верховна Рада України (ВРУ), остаточно затверджуючи Податковий Кодекс з урахуванням поправок Президента України, як компроміс, прийняла рішення залишити чинними Указ Президента України від 3 липня 1998 року №727 "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" (з наступними змінами) [4] та абзаци шостий – двадцять восьмий пункту 1 статті 14 розділу IV Декрету Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 року №13–92 "Про прибутковий податок з громадян", які сьогодні й визначають умови і правила існування в Україні спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємства і, зокрема, єдиного та фіксованого податків.

Однак поспішність такого компромісу, що одним з своїх наслідків мав повне нехтування вимог державної

регуляторної політики, призвела до низки проблем: одночасне застосування цих суперечливих документів, таке рішення не вирішило проблеми для малого підприємництва, а тільки відклало її. Одночасно цей компроміс створив низку нових проблем та прямих протиріч у застосуванні зазначених документів, що призведе до прямої залежності від трактування цих документів податковими адміністраціями, а отже, до невизначеного стану платників єдиного та фіксованого податків.

Основні протиріччя, які виникли в податковому регулюванні національного малого підприємництва у зв'язку з прийняттям сучасної редакції Податкового Кодексу України, наступні:

1. Умови застосування та порядок обліку і звітності єдиного та фіксованого податків вступають у протиріччя з статтею 11 "Спеціальні податкові режими" Кодексу та підрозділом 8 розділу XX "Перехідні положення".

У цьому підрозділі вказується, що до внесення змін до розділу XIV цього Кодексу застосовуються зазначені вище документи про єдиний та фіксований податок. Стаття 11 визначає, що спеціальний податковий режим – система заходів, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів. Тобто спрощена система оподаткування та фіксований податок є спеціальними податковими режимами. Одночасно стаття 11 встановлює, що спеціальні податкові режими встановлюються та застосовуються у випадках і порядку, визначених виключно цим Кодексом, та не визнаються спеціальними режимами податкові режими, не визначені такими цим Кодексом. Таким чином спеціальні податкові режими, що визначені Указом Президента та іншим законом, стають напівлегітимними у застосуванні. Особливо це буде стосуватись обліку та звітності. Оскільки крім цього підрозділом 10 розділу XX "Перехідні положення" Податкового Кодексу України вказано, що в разі, якщо законодавчими актами передбачені інші правила справляння податків, зборів, що регулюються цим Кодексом, то застосовуються правила цього Кодексу. Таким чином загальні норми звітності та декларування можуть бути застосовані до платників єдиного податку попри спеціальні норми звітності, визначені Указом про спрощену систему оподаткування.

2. Проблемним залишається питання – чи може застосовуватись фіксований податок на ринках (ринках, як місцях здійснення торгівельної діяльності суб'єктів малого підприємництва). З одного боку, у підрозділі 8 розділу XX "Перехідні положення" залишили чинними відповідні абзаци статті 14 розділу IV Декрету Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 року "Про прибутковий податок з громадян" [5], якими встановлено правила застосування фіксованого податку. З іншого боку, у цих абзацах визначено умови застосування фіксованого податку, і одна з цих умов наступна – громадянин

здійснює підприємницьку діяльність з продажу товарів і надання супутніх такому продажу послуг на ринках та є платником ринкового збору згідно з законодавством. У цей же час ринковий збір скасований у Податковому кодексі вже з 1-го січня 2011 року. Тож питання наявності у законодавчому полі країни фіксованого податку для суб'єктів малого підприємництва залишається знов на трактування податкової адміністрації.

3. Проблемним є звільнення платників єдиного та фіксованого податків від застосування електронних контроль-касових апаратів або реєстраторів розрахункових операцій. У Законі України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України" [6], який був ухвалений ВР одночасно з Податковим кодексом, пунктом 25 вносяться деякі зміни до Закону України "Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг" [7], якими, зокрема, передбачається, що встановлення норм щодо незастосування реєстраторів розрахункових операцій у інших законах, крім Податкового кодексу України, не допускається. Однак незастосування касових апаратів платниками єдиного та фіксованого податків встановлюється власне законом про РРО та відповідним указом Президента України але не Кодексом. Норма знов буде трактуватись податковою адміністрацією на їх розсуд.

Таким чином можна констатувати про наявність низки системних ризиків, що визначаються недосконалим податковим законодавством країни, та які можуть суттєвим чином впливати на економічну поведінку суб'єктів малого підприємництва при співіснуванні спрощеної системи оподаткування та норм податкового кодексу, які стосуються перевірок суб'єктів спрощеної системи оподаткування. Відомо, що головним способом спрощення обліку та звітності є той, що платники не зобов'язані вести облік видатків на підставі первинних документів та не подають декларацію про прибутки, отримані від такої діяльності. У той же час, на платників єдиного та фіксованого податку розповсюджуються розділи стосовно податкового контролю. Зокрема, фактичні перевірки без попередження платника податку визначені статтею 80 Податкового кодексу. Така перевірка може тривати до 10 днів та бути продовжена додатково ще на 5 днів, і кількість таких перевірок не обмежена законом. Під час цієї перевірки встановлена пунктом 80.8 можливість проведення хронометражу (тобто фактичного обліку господарських операцій, що здійснюється контролюючим органом). Крім того, у статті 20 Податкового кодексу пунктами 20.1.5 та 20.1.9 встановлено право контролюючого органу вимагати під час перевірки інвентаризації активів та здійснення контролю за закупівлі. Все це у сукупності дає можливість фактично ускладнити діяльність будь-якого суб'єкта малого підприємництва та зробити псевдо-облік.

У разі, якщо дані перевірок результатів діяльності платника податків свідчать про заниження або завищення суми його податкових зобов'язань, пунктом 54.3 статті 54 передбачено, що контролюючий орган самостійно визначає суму грошових зобов'язань такого суб'єкта. Фактично це приховане введення непрямих методів оподаткування. Таким чином, податкова інспекція має суттєві можливості вплинути на діяльність всіх суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема, і на платників єдиного та фіксованого податків.

Все це нівелює сам зміст спрощеної системи оподаткування та збільшує корупційні ризики для підприємця.

Ще одним з наслідків затвердження чинної редакції Податкового кодексу України є фактичне обмеження ринку, що пов'язано з нормою пункту 139.1.12 статті 139

Кодексу. Ця норма встановлює, що платник податку на прибуток підприємств до своїх витрат не може віднести витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи – підприємця, що сплачує єдиний податок (крім витрат, понесених у зв'язку із придбанням робіт, послуг у фізичної особи – платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації). Таким чином, після набрання чинності III розділом Кодексу з 1-го квітня 2011 року підприємства, що знаходяться на загальній системі оподаткування, не зможуть співпрацювати з підприємцями – фізичними особами на спрощеній системі оподаткування, чим за експертними оцінками обмежать ринок для таких осіб, особливо у сфері послуг, і спричинять ліквідацію майже 100 тисяч підприємств. При цьому таке обмеження робилось під гаслами закриття схем по переведенню коштів у готівку. Однак ці схеми залишилися можливими завдяки юридичним особам на єдиному податку, які потім виводять кошти через фізичних осіб на єдиному податку. Схема ускладнилась та зросла в ціні у двічі, але не ліквідована. Однак для доброчесних підприємців, які насправді надавали послуги та продавали товари підприємствам, ринок фактично закритися.

Але проблемні зони Податкового Кодексу в частині регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва цим не вичерпуються. Певний їхній перелік, що можуть кардинально та катастрофічно вплинути на суб'єктів малого підприємництва, що застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, в частині не здешевлення, а навпаки – в напрямку збільшення вартості ведення бізнесу та посилення рівня корупції, можуть бути охарактеризовані як перехідні проблеми та визначаються текстом розділу "Перехідні положення" Податкового Кодексу. Так підрозділом 8 розділу XX "Перехідні положення" встановлено інший порядок сплати єдиного податку, ніж це передбачалось раніше. З 1 січня 2011 року платник єдиного чи фіксованого податку має на бюджетний рахунок перераховувати не повну суму, встановлену місцевою радою, а лише частину єдиного/фіксованого податку, що підлягає перерахуванню до бюджету згідно законодавства (42 % ставки єдиного податку або 90 % ставки фіксованого податку). При цьому Державне казначейство з 1-го січня не буде здійснювати розподіл коштів на соціальні фонди (зокрема, і Пенсійний фонд). Платники податку повинні нараховувати та перераховувати єдиний соціальний внесок у порядку, визначеному Законом України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" [8]. Але для того, щоб отримати право на єдиний чи фіксований податок на 2011 рік, треба сплатити єдиний/фіксований податок ще в 2010 році. Однак, в 2010 році Державне казначейство розподіляє суму податку у відповідних пропорціях між бюджетом та соціальними фондами. Ті підприємці, що сплатили повну суму встановленого місцевими радами податку за 1-й квартал (а деякі і на рік вперед) тепер задають питання, чи буде 58 % від суми єдиного податку, перераховані у 2010 році за 2011 рік зараховані, як частина сплати єдиного соціального внеску? Відповіді на це питання в тексті Податкового кодексу немає. Тому, напевне, питання має бути врегульоване окремим роз'ясненням Міністерства соціальної політики України або іншим відповідальним міністерством.

Невизначеність рішень щодо вище перелічених питань застосування недолугих норм Податкового кодексу України, негативні очікування від застосування контрольних функцій податкових органів та звуження ринку товарів та послуг для підприємців (через усунення замо-

вника/покупця в особі великих підприємств) прогнозується масова ліквідація суб'єктів малого підприємництва – фізичних осіб. У подальшому це може призвести до тінізації малого бізнесу та зростанню соціальної напруги.

1. Закон України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" від 11 вересня 2003 р. №1160-IV, Електронний ресурс: <http://www.rada.gov.ua>. 2. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 року № 2755-VI / Електронний ресурс: <http://www.rada.gov.ua>. 3. Communication from the commission to the council, the European parliament, the European economic and social committee and the committee of the regions "Think Small First" a "Small business Act" for Europe / Електронний ресурс: <http://eur-lex.europa.eu/lexuriserv/lexuriserv.do?uri=celex:52008dc0394:en:not>. 4. Указ Президента

України від 3 липня 1998 року №727 "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" / Електронний ресурс: <http://www.rada.gov.ua>. 5. Декрет Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 року №13-92 "Про прибутковий податок з громадян" / Електронний ресурс: <http://www.rada.gov.ua>. 6. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України" від 02 грудня 2010 року № 2756-VI / Електронний ресурс: <http://www.rada.gov.ua>. 7. Закон України "Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг" від 06.07.1995 № 265/95-ВР / Електронний ресурс: <http://www.rada.gov.ua>. 8. Закон України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 08.07.2010 № 2464-VI / Електронний ресурс: <http://www.rada.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 15.11.10

УДК 339.9

Н. Гражевська, д-р екон. наук, проф.,
А. Мостепанюк, асп.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті висвітлено сутність та значення державно-приватного партнерства як важливого чинника забезпечення конкурентоспроможності національної економіки за умов глобалізації та обґрунтовано практичні рекомендації в галузі державного регулювання зазначених процесів.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інституційне середовище, конкурентоспроможність національної економіки.

This article reviews the nature and value of public-private partnership as an important factor of national economic competitiveness in the frameworks of globalization and justifies practical recommendations on state regulation of these processes.

Keywords: state private partnership, institutional environment, competitiveness of national economy.

Загальновізвано, що постіндустріальні й глобалізаційні тенденції розвитку світової економіки урізноманітнюють чинники та критерії конкурентоспроможності національних господарських систем. За сучасних умов країни конкурують не лише у виробничій та науково-технічній сферах, але й у виборі інституційних структур і стратегій для моделі національного розвитку, здатної стимулювати господарський прогрес та забезпечувати підвищення добробуту народу. Досягнення в цій царині значною мірою залежать від якості державного управління на всіх рівнях, соціальної солідарності та партнерства держави і бізнесу.

Проблеми забезпечення національної конкурентоспроможності перебувають у центрі уваги урядів більшості держав світу. Загострення зазначених проблем в умовах глобалізації викликало низку ґрунтовних публікацій відомих вітчизняних та зарубіжних дослідників: В. Андріанова, В. Базилевича, Я. Базиліюк, Дж. Бланка, М. Гельвановського, В. Гейця, П. Єщенко, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, П. Корнеліса, І. Крюкової, П. Кругмана, С. Ліндера, Д. Лук'яненка, Дж.Ф. Мура, М. Портера, Дж. Сакса, Дж. Стрэнда, Р. Фатхутдінова, Дж. Харта, Г. Хамела, та ін. Питанням формування інституту державно-приватного партнерства присвячені праці Дж. Б'юкенена, В. Варнавського, А. Гальчинського, Е. Дюркгейма, Дж. Коммонса, І. Мазур, Д. Норта, Р. Нуреева, А. Чухна та ін. Водночас до цього часу серед науковців немає єдності в розумінні сутності поняття "конкурентоспроможність національної економіки", відчувається нестача глибоких теоретичних розробок, націлених на вивчення її новітніх чинників та механізмів. Дискусійним є також питання вимірювання конкурентоспроможності національних економік з огляду на значну кількість факторів та інваріантність їхнього впливу. Отже, подальший розвиток досліджень у цій царині вимагає чіткої концептуальної основи, яка спирається на економічну теорію та на підтверджені практичним досвідом знання [6, с. 79].

Метою пропонованого дослідження є висвітлення сутності та значення державно-приватного партнерства як важливого чинника забезпечення конкурентоспро-

можності національної економіки за умов глобалізації та обґрунтування на цій основі практичних рекомендацій в галузі державного регулювання зазначених процесів.

Як відомо, конкурентоспроможність національної економіки виявляється в її стійкості до зовнішніх та внутрішніх потрясінь, здатності забезпечувати високу якість життя населення на основі ефективної системи виробництва [3, с. 336]. Аналіз рейтингів окремих країн за індексом глобальної конкурентоспроможності (табл. 1) засвідчує, що найвищу позицію в них займають високорозвинені країни з економікою, що базується на високих технологіях та інноваціях, розвиненій бізнес-культурі, компетентному макроекономічному управлінні, добре розвиненій інфраструктурі, ефективній співпраці держави та бізнесу, якісних інституціях влади та регуляторного середовища, яке характеризується верховенством закону та ефективною судовою системою. Із трьох груп чинників формування конкурентних переваг (ресурсних, операційних та стратегічних) найважливішими для цих країн є стратегічні, пов'язані з визначенням та послідовною реалізацією пріоритетів довгострокового розвитку національних економік.

Таблиця 1. Рейтинги окремих країн за індексом глобальної конкурентоспроможності, 2008–2010 рр.*

Країна	Рейтинг 2009-2010 рр.	Бали	Рейтинг 2008-2009 рр.
Швейцарія	1	5,60	2
США	2	5,59	1
Сінгапур	3	5,55	5
Швеція	4	5,51	4
Данія	5	5,46	3
Фінляндія	6	5,43	6
Німеччина	7	5,37	7
Японія	8	5,37	9
Канада	9	5,33	10
Нідерланди	10	5,32	8
Російська Федерація	63	4,15	51
Гамбія	81	3,96	87
Україна	82	3,95	72

* Джерело: [12].

У зв'язку з цим зауважимо, що загострення міжнародної конкуренції помітно змінює ставлення держави до національних монополій. За застереженням американських аналітиків, "потроху, хоча й неохоче приходить розуміння того, що технологія вивела з ужитку традиційне визначення ринку і що деякі старі обмеження більше не мають сенсу. Наприклад, раніше було б неприйнятно дозволити групі сильних американських конкурентів у інформаційній галузі об'єднати свої ресурси та спільно проводити дослідження. Але за нових умов – це реально" [10, с. 540].

На думку багатьох дослідників, ідея контролю за діяльністю монополій в рамках національної держави за умов глобальної конкуренції часто втрачає зміст [2, с.150]. Йдеться про формування глобально-корпоративної економіки, головними суб'єктами якої стають транснаціональні компанії, сила яких поєднується з потужністю держави з метою контролювання національних та глобальних економічних процесів. При цьому відбувається якісна зміна самої держави. Як зазначають експерти ООН, "національні держави – "держави-нації", хоча неоднаковими темпами, але неухильно та все сильніше втягуються в сферу дії економічних процесів міжнародного характеру, а в багатьох випадках підпорядковуються цим процесам. Уряди у відповідь на нові умови починають проводити політику перетворення своїх країн в держави-конкуренти, поєднуючи свою силу з силою глобальних корпорацій" [9, с. 30].

За цих обставин партнерство держави та бізнесу постає важливим чинником підвищення глобальної конкурентоспроможності національних економік. В зв'язку з цим зауважимо, що в сучасній економічній літературі державно-приватне партнерство (ДПП) трактується як система співпраці держави та бізнесу, в якій ризики розподіляються між партнерами за принципом кращої спроможності їх нейтралізації, а також існує узгоджений підхід до поділу винагород [7]. Водночас у зазначеному визначенні не врахована сфера застосування партнерських відносин. Відтак більш вдалим є трактування ДПП як певних домовленостей між державною і приватною структурами щодо спільної реалізації суспільно-значущих проектів найбільш ефективним способом [8]. При цьому економічний ефект для суспільства від партнерства держави і бізнесу полягає в отриманні якісніших суспільних благ і послуг за менших витрат. Водночас, ДПП сприяє подальшому розвитку цивілізованих ринкових відносин, приватної ініціативи та підприємництва, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз засвідчує, що макроекономічна роль ефективного ДПП постійно змінюється відповідно до фаз економічного циклу. Зокрема, у фазі рецесії реалізації різних форм ДПП сприяє зменшенню рівня безробіття та збільшенню інвестиційного попиту за рахунок розбудови об'єктів ринкової інфраструктури. Запровадження проектів на основі ДПП під час кризи дозволяє не лише підтримати сукупний попит у короткостроковому періоді, а й закласти фундамент довгострокового зростання за рахунок випереджального розвитку ринкової інфраструктури, навколо якої здійснюватиметься підприємницька діяльність у майбутньому. З іншого боку, у фазі піднесення, що характеризується надмірним сукупним попитом за повної зайнятості ресурсів, спрямування частини коштів приватного сектору на реалізацію проектів ДПП дозволяє стримати надмірну ділову активність та підтримати темпи розвитку інфраструктури відповідно до зростаючих потреб ринку.

Важливо зауважити, що на розвиток співпраці держави та бізнесу впливають два різноспрямовані факто-

ри: нестача державних фінансових ресурсів і наявність відповідних ресурсів у бізнесу. Йдеться про те, що з одного боку, у країнах з перехідною і навіть розвиненою економікою держава часто не має достатніх фінансових ресурсів, щоб в повному обсязі створювати, модернізувати, розширювати та обслуговувати інфраструктуру, що знаходиться у її власності. Водночас держава здатна забезпечити сприятливі умови для реалізації інфраструктурних проектів, пов'язані з відведення земельних ділянок, видачею ліцензій, наданням державних гарантій, субсидій, пільгових кредитів тощо. З іншого боку, приватний бізнес має значні фінансові ресурси, які є мобільнішими за державні, та значно випереджає державний сектор у технічних і технологічних нововведеннях. Однак для нього більш ускладненим є доступ до тих сфер, які традиційно вважаються державними або характеризуються високими ризиками.

За цих обставин співпраця держави та бізнесу дозволяє істотно збільшити шанси на успіх при реалізації крупних проектів. Об'єднання ресурсів і справедливий розподіл ризиків між сторонами партнерства дозволяють активно залучати інвестиції для реалізації суспільно і соціально значущих проектів. При цьому успішно використовується досвід і професіоналізм приватного сектору за збереження державного контролю над активами; зменшується фінансове навантаження на платників податку; поліпшується якість державних послуг населенню та підвищується ефективність управління інфраструктурними об'єктами. Спільна робота бізнесу і влади в реалізації проектів ДПП сприяє розвитку новаторських форм проектного фінансування, стимулює підприємницьке мислення та впровадженню передових методів управління в органах влади, підвищуючи конкурентоспроможність національної економіки в цілому.

Саме тому в розвинених економіках, держава приділяє значну увагу формуванню сприятливого інституційного середовища ДПП, розробляє стратегії і принципи, на яких будуються відносини бізнесу з суспільством і владою в рамках партнерських відносин. При цьому практика засвідчує багатоманітність механізмів реалізації ДПП, специфіка яких визначається галузевою структурою, типом, формою, соціально-економічною значимістю проектів тощо.

Як відомо, відмінності між різними інституціональними системами виявляються у встановленні "влади над законом" або "закону над владою"; перевазі ідей колективізму або індивідуалізму; революційному чи еволюційному характері їхнього розвитку. У зв'язку з цим сучасні дослідники виділяють три форми взаємодії держави і приватного сектору, що набувають пріоритетного значення в різних економічних системах:

✓ традиційна, за якої держава залучає бізнес до спільного вирішення проблем обслуговування потреб суспільства на основі партнерства;

✓ інвестиційна, що характеризується спільним інвестуванням переважно в інфраструктурні проекти, що мають стратегічну спрямованість на стимулювання зростання;

✓ науково-освітня, пов'язана з реалізацією цільових проектів, спрямованих на розробку нових напрямів розвитку в національному, міжнародному і світовому масштабах в умовах глобалізації виробництва та інтернаціоналізації капіталу [11].

Вивчення міжнародного досвіду реалізації і розвитку ДПП дозволяє структурувати взаємодію держави і бізнесу за такими трьома основними векторами:

✓ функціональним (в галузях, які визначають доступ підприємств до факторів виробництва і ринків);

✓ галузевим (в окремих галузях на основі змішаних форм власності, кооперації державних та приватних компаній, укладення галузевих угод);

✓ регіонально-муніципальним (на окремих територіальних сегментах, регіональних ринках праці, тощо) [1].

Як засвідчує практика, найпоширенішими об'єктами ДПП в розвинених країнах є житлово-комунальна сфера, будівництво та утримання автошляхів, енергозбереження, розробка і виробництво медичного устаткування і медикаментів, співпраця в екологічній, транспортній сферах, інноваційний бізнес. Щодо законодавчого забезпечення зазначеного процесу, то запровадження

ДПП в цих країнах здійснюється головним чином в межах загального цивільного законодавства, водночас для певних сфер прийнято окремі закони, що регламентують концесійні відносини, розподіл продукції тощо.

У зв'язку з цим зауважимо, що незважаючи на існування окремих форм співпраці держави й приватного сектора, заснованих на принципах ДПП, українська економіка знаходиться на початковій стадії розгортання цього складного процесу. Як засвідчують дані табл. 2, впровадження проектів ДПП в Україні носить безсистемний і поодинокий характер.

Таблиця 2. Форми реалізації проектів ДПП в Україні, 1992-2008 рр.*

Сектор реалізації проектів ДПП	Форми реалізації ДПП							
	Проекти "відокремлення активів"		Проекти "зеленого поля"		Контракти на управління та лізинг		В цілому	
	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол.	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол.	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол.	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол.
Енергетика	12	160	-	-	-	-	12	160
Телекомунікації	1	252	7	7673	-	-	8	7925
Водопостачання та водовідведення	-	-	-	-	1	100	1	100
У цілому:	13	412	7	7673	1	100	21	8185

* Джерело: розроблено за даними: [11].

Як видно з табл. 2, нині в Україні розвиваються такі специфічні форми співпраці держави та бізнесу:

✓ проекти "відокремлення активів", засновані на частковій або повній приватизації об'єктів власності;

✓ проекти "зеленого поля": будівництво-володіння-передача (BOT), будівництво-володіння-управління-передача (BOOT), будівництво-володіння – управління (BOO), будівництво-оренда-володіння (BLO).

✓ контракти на управління та лізинг.

При цьому сфера застосування проектів ДПП в Україні є досить вузькою, що не дозволяє використовувати потенціал ДПП у розвитку національної конкурентоспроможності. Виключенням є телекомунікаційний сектор, що відрізняється систематичною реалізацією відповідних інвестиційних проектів (табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка інвестиційних проектів, реалізованих на основі ДПП в Україні, 1992-2008 рр.*

Рік початку реалізації ДПП проекту	Сектор реалізації проектів ДПП							
	Енергетика		Телекомунікації		Водопостачання та водовідведення		Всього	
	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол.	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол.	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол.	Кількість проектів	Інвестиції, млн. дол.
1992	-	-	1	11	-	-	1	11
1993	-	-	1	72	-	-	1	72
1994	-	-	-	10	-	-	-	10
1995	-	-	-	18	-	-	-	18
1996	-	-	3	317	-	-	3	317
1997	-	-	2	187	-	-	2	2
1998	6	-	1	331	-	-	7	7
1999	-	-	-	242	-	-	-	242
2000	-	-	-	206	-	-	-	206
2001	6	160	-	255	-	-	6	415
2002	-	-	-	186	-	-	-	186
2003	-	-	-	370	1	-	1	370
2004	-	-	-	738	-	-	-	738
2005	-	-	-	1407	-	100	-	1507
2006	-	-	-	865	-	-	-	865
2007	-	-	-	1346	-	-	-	1346
2008	-	-	-	1364	-	-	-	1364
У цілому:	12	160	8	7925	1	100	21	7925

*Джерело: розроблено за даними: [11].

Практика засвідчує, що у ході реалізації проектів ДПП в Україні виникає ряд проблем, пов'язаних із узгодженням інтересів сторін і дотриманням встановлених правил. Для нашої держави є характерною єдність владних і власницьких функцій, коли політичне лідерство надає право розпоряджатися власністю, а власність передбачає наявність політичного авторитету [8]. Безумовно, таке становище не сприяє розвитку ДПП в Україні, погіршуючи конкурентоспроможність.

Аналіз засвідчує, що в Україні нині відсутні законодавчі акти, які б визначали єдину державну політику в сфері ДПП та основні принципи його реалізації в контексті забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Окремі види відносин, які за своїм змістом можуть розглядатися як предмет ДПП, визначаються Конституцією України, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, законами України "Про концесії", "Про концесії на будівництво та експлуатацію

автомобільних доріг", "Про угоди про розподіл продукції", "Про фінансовий лізинг" та ін. законодавчими актами.

У зв'язку з цим зауважимо, що 16 жовтня 2009 р. у Верховній Раді було зареєстровано проект Закону "Про основні засади взаємодії держави з приватними партнерами" [12]. Слід зазначити, що це вже друга спроба прийняти Закон, який врегульовує питання взаємодії держави та приватного бізнесу. Так, у квітні 2009 р. Комітетом з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва було підготовлено та зареєстровано у Верховній Раді проект Закону "Про загальні засади державно-приватного партнерства" (№3447-д від 14.04.09 р.). Метою прийняття цього Закону було визначення правових засад державної політики у сфері ДПП та основних принципів взаємодії держави з приватним сектором на договірній основі. 25 червня 2009 р. Проект Закону "Про загальні засади державно-приватного партнерства" було прийнято в цілому, а 9 жовтня 2009 р. депутати проголосували за скасування зазначеного рішення Верховної Ради України. Відтак сучасні схеми ДПП в Україні реалізуються шляхом укладання відповідних угод, контрактів, зокрема – концесій, угод про розподіл продукції, лізингу, створення спільних підприємств, врегульованих діючим законодавством.

Таким чином, інституційне середовище розвитку державно-приватного партнерства в нашій державі має ряд недоліків, що гальмують активну реалізацію ДПП як важливого чинника підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Відтак загострюється потреба в розробці концепції розвитку ДПП в Україні, та подальше удосконалення відповідної законодавчої і нормативної бази. Крім того, для забезпечення припливу приватного капіталу в інфраструктурні проекти, держава повинна створювати прийнятний для обох сторін баланс ризиків і винагород, враховувати інтереси некомерційних організацій та бізнес-структур при спільній взаємодії та здійснювати моніторинг стану ДПП на основі інтегрованих вимірів.

Для поживлення розвитку відносин ДПП в напрямі підвищення конкурентоспроможності необхідно:

- ✓ розробити концепцію розвитку ДПП в Україні;
- ✓ запровадити систему законів щодо розвитку публічно-приватного партнерства;

✓ законодавчо визнати місцеве самоврядування повноцінним учасником відносин ДПП шляхом визначення партнерства не державним, а публічним;

✓ законодавчо закріпити комунальну форму власності як об'єкт угод ДПП;

✓ визначити можливості передачі прав власності на деякі активи, які є об'єктами ДПП приватному партнеру;

✓ виправити законодавчі суперечності в земельних питаннях при реалізації публічно-приватного партнерства тощо.

Важливо підкреслити, що розвиток ДПП в Україні повинен супроводжуватись заходами, спрямованими на підготовку фахівців у цій царині, створення сприятливої громадської думки для передачі приватному сектору функцій володіння і користування об'єктами державної і муніципальної власності. Забезпечення довіри громадськості до цього нового для сучасної України типу господарських відносин на основі розвитку цивілізованих форм та посилення прозорості діяльності бізнесу сприятиме формуванню необхідного інституційного середовища, успішного розвитку та підвищення національної конкурентоспроможності.

1. Варнавський В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // <http://www.stranaoz.ru/?numid=21&article=988>.
2. Гелд Д. Демократія та глобальний устрій / Дейвід Гелд. – К: Port-Royal, 2005.
3. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
4. Данасарова С.Д. Інститут частно-государственного партнерства: становление и развитие в России. Автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.01 / С.Д. Данасарова. – Восточно-Сибирский гос. технологич. ун-т. – Улан-Удэ, 2007.
5. Данилишин Б.М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України "Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні" // <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system?6>.
6. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д-ра экон. наук Б.Є. Кваснюка – К.: Фенікс, 2005.
7. Полякова О.М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення / О.М. Полякова // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып. 87. – К.: Техніка, 2009. – С. 317-322.
8. Проект Закону про загальні засади державно-приватного партнерства // http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webp_rsc4_1?id=&pf3511=34998.
9. Тревоги мира. Социальные последствия глобализации мировых процессов. – М.: Новый мир, 1997.
10. Blumenthal W.M. The World Economy and technological change / W.M. Blumenthal // Foreign Affairs. – 1987. – №8. – P. 3-5.
11. <http://data.worldbank.org/topic/private-sector>.
12. The Global Competitiveness Reports 2009–2010 // www.weforum.org.

Надійшла до редколегії 12.11.10

УДК 334.012.64:33(447)

Л. Яремко, д-р экон. наук, доц.

РОЛЬ І МІСЦЕ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕННЯХ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Досліджується роль малого підприємництва у трансформаційних перетвореннях сучасної економіки України, загрози, пов'язані з його неналежним розвитком та неефективністю використання.

Ключові слова: трансформаційна економіка, мале підприємництво, економічні та соціальні функції малого підприємства, середній клас.

The role of small entrepreneurship in transformation changing of modern economy of Ukraine, threats, related to his improper development and ineffectiveness of the usage are investigated.

Key words: transformation economy, small entrepreneurship, economic and social functions of small entrepreneurship, middle class.

Країна переживає найскладніший та найвідповідальніший період своєї новітньої історії. Здійснюється перехід від збанкрутілої командно-адміністративної до ринкової економічної системи. Сьогодні відбувається формування двох основних підвалин майбутнього суспільного устрою: політичної та економічної систем. Можна стверджувати, що країна опинилася у своєрідному національному "вісьовому часі" (термін К. Ясперса), коли гостро відчувається необхідність досягнення єдності та взаєморозуміння усіх громадян, попри значні ре-

гіональні відмінності в історичному досвіді, ментальності та політичних уподобаннях; розуміння спільності долі та потреби пошуку спільних шляхів вирішення назрілих та нагальних проблем; духовного відродження нації задля розбудови вільного та справедливого суспільства. На часі формування та усвідомлення загалом національної ідеї, як фактору консолідації нації, її спрямування на здійснення модернізації країни. Ця ідея "...виникає з об'єктивних потреб життя країни і народу, економічних і політичних відносин всередині нього,

спирається на його культуру та історію, прагнення до незалежності, демократії, добробуту, раціонально усвідомленого майбутнього" [1, с. 438]. Сказане важливо з огляду на те, що саме сьогодні закладаються основи майбутнього суспільства та країни. Генеральний вибір задекларовано – це демократичний устрій та ринкова економіка. Їх розбудова якраз і є метою сучасної трансформації. Це двоєдине завдання може зреалізуватися лише на базі ринкової економічної системи. Остання має бути сформована на перехідному етапі розвитку країни.

Винятково важлива роль у цьому процесі відводиться малому підприємству. Його слід розглядати у двох ракурсах: як потужний засіб ринкової трансформації і як кінцеву мету перетворень у країні. Щодо останнього, то слід зазначити, що економіка сучасних успішних країн, за визначенням Р. Гейлбронера та Л. Тароу, складається з "двох світів бізнесу" – великого бізнесу та малого бізнесу [2, с. 39, 40]. При цьому співвідношення між ними щодо створення ВВП складає приблизно 50/50. Це означає, що половину багатства та добробуту в країні створює мале і середнє підприємство (МСП). Воно стало системоутворюючим чинником і займає свою надійну нішу в ринковій економічній системі. Це добре усвідомлено на Заході, де держави приділяють належну увагу розвитку та підтримці МСП. Для прикладу зазначимо, що в США створена Адміністрація малого бізнесу, яка щорічно подає звіт президенту. Існування в розвинених країнах значного за обсягами малого бізнесу є не лише і не стільки результатом його життєстійкості, як підтримки з боку держави. Ця підтримка обумовлена його вразливістю. З. Варналій відносить до несприятливих чинників функціонування МСП фінансові труднощі, циклічні коливання, інфляцію, податковий тиск та конкуренцію з боку великих підприємств [3, с. 77].

Проблеми місця та функції малого підприємства у ринковій економіці є дослідженими та з'ясованими. Значні напрацювання в аналізі цієї проблеми на потрадянському просторі мають З. Варналій, М. Козоріз, М. Мікловда, С. Реверчук, А.Блінов, І. Шапкін та ін. Проте, недостатньо вивчені проблеми його значення в процесі ринкових перетворень, що відбуваються в країнах з перехідною економікою. Тому метою статті є встановлення ролі малого підприємства у трансформаційних перетвореннях сучасної економіки України, з'ясування загроз, пов'язаних з проблемами його розвитку та використання.

Одним із важливих завдань перехідного етапу є формування малого підприємства. Це можна розцінювати як перший і обов'язковий крок на шляху до ринкової економіки. Адже її зародки з'являються в середовищі ремісників та дрібних торгівців, що за висновком Ф. Броделя, формують "рутинну економіку обміну". Пізніше на цій основі з'являються інші "поверхи економіки", найвищим з яких є капіталізм [4, с. 7-8]. Іншого шляху розбудови ринкової економіки просто не існує, адже вищі поверхи економіки не можуть з'явитися без нижчих.

Важливість малого підприємства визначається тією роллю, яку воно виконує в соціально-економічному розвитку країни. Почнемо з економічних функцій. Першою з них є зміцнення економічного потенціалу суспільства. Створення малих підприємств означає появу додаткових продуктивних потужностей, що збільшує ВВП країни. Важливо і те, що значна частина інвестицій, необхідних для створення малих підприємств, здійснюється за рахунок особистих заощаджень громадян. Прагнення створення власного бізнесу стимулює трудову активність з метою створення стартового капіталу, часто і за межами країни. Таким чином створюється додатковий, так званий "міграційний капітал" (термін

А. Гайдучького), розмір якого оцінюється у 5 млрд. щорічно. Хоча сьогодні ефективність залучення цих коштів в економіку України, зокрема в малий бізнес, є дуже низькою [1, с. 227].

Другим важливим завданням "малої економіки" (термін А. Чухно) є пришвидшення та здійснення структурних змін в економіці. Відома консервативність великих підприємств, яка не в останню чергу зумовлена значними капіталовкладеннями в основний капітал. Натомість, малі підприємства, не обмежені великими капітальними інвестиціями, є більш мобільними в плані реконструкції економіки. Вони швидше реагують на зміни попиту, появу нових технологій, науково-технічні відкриття. І тому саме вони частіше стають провайдером структурної перебудови економіки. На Заході, як зазначає А. Чухно, саме малий бізнес, а не гіганти-монополісти виявився спроможним у найкоротші терміни розв'язати проблему структурної перебудови економіки [5, с. 224]. В нашій країні в "заслугу" малому підприємству вже можна поставити створення таких галузей як туризм, в т.ч. міжнародний; розробка інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), зокрема програмного забезпечення та деяких інших. Ще одним завданням малого підприємства є формування конкурентного середовища. Адже саме вони породжують та розвивають дух суперництва, що є основою ринкової економіки, запорукою її ефективності. Ф. фон Хайек трактує конкуренцію як процедуру відкриття нових факторів продуктивності, що особливо важливо для країн з низьким рівнем розвитку економіки, "...де головне завдання полягає у виявленні поки що невідкритих можливостей суспільства, тому що в минулому конкуренція там не була активною" [6, с. 13]. Це безпосередньо стосується України. Отже, цінність конкуренції полягає у тому, що вона підвищує ефективність функціонування перехідної економіки як шляхом відкриття нових факторів продуктивності, так і шляхом зниження цін, зменшення "монопольного податку" на суспільство.

Завершуючи стислий розгляд завдань малого підприємства у сфері економіки зазначимо, що його діяльність не лише сприяє формуванню інституційної структури ринкової економіки, а й пришвидшує процес суспільно-економічних змін, чим скорочує тривалість перехідного періоду. Це ми спостерігаємо на прикладі наших західних сусідів.

Не менш важливими є завдання малого підприємства у соціальній сфері. Тут теж вкажемо на три основні моменти. Перший з них полягає в тому, що дрібні підприємці сприяють вирішенню такої важливої проблеми як безробіття, що є справжньою проблемою перехідних економік і істотно гальмує процес суспільних перемін. Це, зрештою, стосується і розвинених країн. Під впливом цих фактів науковці схилиються до думки, що головним завданням економічної політики є саме забезпечення зайнятості. Чисельність малих підприємств вже сама по собі засвідчує їх потенціал працевлаштування, що включає самозайнятість плюс використання найманої праці. А це сприяє зниженню соціальної напруги у суспільстві.

Другим моментом є здатність малих підприємств підвищувати рівень та якість життя населення. Це завдання включає два аспекти: 1) підвищення рівня життя через створення доходів (заробітна плата найманих працівників та підприємницький дохід); 2) поліпшення якості життя шляхом кращого задоволення потреб громадян. Тут спрацюють такі переваги малих підприємств як гнучкість, здатність швидко реагувати на зміну попиту, задовольняти індивідуалізовані запити, враховувати місцеві особливості споживання тощо. Все це

сприяє підвищенню комфорту та більш повному задоволенню потреб громади.

Третій момент зводиться до того, що якраз на базі малого підприємництва формується середній клас, який є загально визнаним гарантом політичної стабільності та демократичного розвитку. "Кількісне зростання середнього класу визнається кращим маркером накопичення позитивних зрушень у всіх сферах суспільства" [1, с. 370].

Зважаючи на це навряд чи можна назвати задовільною ситуацію в нашій країні, зокрема, в сфері розвитку малого підприємництва. Дослідження показують, що в Україні до середнього класу можна віднести лише 6-9 % населення. Для порівняння, в Естонії – 23 %, Польщі – майже 29 %, Чехії – 36 %, в той час як у Швеції, Бельгії, Нідерландах – всі 70-75 %. Навіть в Китаї середній клас склав близько 20 % [7].

Наведене підтверджує висновок Г. Аніловської, з яким ми погоджуємося, що МСП виконують "важливі і незамінні функції" в сучасній економіці [8, с. 153]. Однак, через неналежний розвиток цього сектора економіки вони майже не здійснюються. Щобільше, ще й сьогодні ці підприємства розглядаються владними структурами як засіб наповнення державної казни, підживлення великого бізнесу (через бюджетні пільги). Це нагадує практику радянської доби, коли "дрібну буржуазію використовували з метою фінансування розвитку крупної промисловості. В результаті цього буржуазія перетворюється у пролетаріат" [9, с. 26, 135].

Слід наголосити, що існуюча ситуація, якщо її швидко не виправити, матиме далекосяжні наслідки. Вони очевидні вже сьогодні. Це формування кланово-олігархічної моделі політичного устрою, слабкість демократичних засад, падіння суспільної моралі, низький рівень життя основної маси населення, серйозні економічні дисбаланси, реальна загроза економічній безпеці країни і, як результат, відсутність перспектив у цивілізованому світі.

Існуючий стан речей можна іронічно назвати "українським ноу-хау", спробою збудувати сучасну ринкову

економіку без малого бізнесу, принаймні без значимого і впливового. Це одна із серйозних помилок української трансформації, яка значною мірою і зумовила її низьку політичну та соціально-економічну ефективність. Ситуацію слід якомога швидше виправляти: запровадити реальну та дійову підтримку МСП, форсувати створення середнього класу. Доцільність швидких кроків для виправлення суспільних деформацій підтверджує і Пол Кругман зазначаючи, що середній клас у післявоєнній Америці був створений на протязі усього декількох років, передусім за рахунок запровадження контролю над доходами [10, с. 13].

Викладене дозволяє дійти висновку, що мале підприємство відіграє важливу, незамінну роль в трансформаційних перетвореннях перехідних економік, включно українську. Воно сприяє формуванню демократичного устрою та збалансованої ефективної ринкової економіки країни. Ця роль стає можливою в умовах досягнення малим бізнесом значимих кількісних параметрів, нижчою межею яких вважається 20 відсотків. Поки що в Україні він залишається недооціненим, незатребуваним та не чисельним.

1. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. Ред. В.М. Гейця [та ін.]. - К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с. 2. Гейлбронер Р.Л. Економіка для всіх / Роберт Л. Гейлбронер та Лестер С. Тароу / Пер. з англ. – Львів: Просвіта, 1995. – 271 с. 3. Варналії З.С. Державна політика підтримки малого підприємства: Монографія / З.С. Варналії. – К.: НІСД, 1996. – 188 с. 4. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV-XVII ст. Том 2. Ігри обміну / Фернан Бродель / Пер. з фр. – К.: Основи, 1997. – 585 с. 5. Чухно А.А. Твори: У 3-х т. Том 1: Становлення і розвиток ринкової економіки / А.А. Чухно. – К., 2006. – 592 с. 6. Хайек Ф. Конкуренція як процедура відкриття / Ф. Хайек // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12. – С. 6-14. 7. Лобус С. "Золотий мільярд" починається із "золотої середини" / Світлана Лобус // Урядовий кур'єр. – 2007. – 23 квітня. – С. 8. 8. Аніловська Г.Я. Державний фактор трансформаційних перетворень в економіках перехідного типу / Г.Я. Аніловська. - Львів: Вид-во ЛКА, 2002. – 324 с. 9. Бухарин Н.И. Избранные произведения / Н.И. Бухарин. - М.: Политиздат, 1988. – 499 с. 10. Кругман П. Кредо либерала / Пол Кругман // Центр исследований постиндустриального общества. - М.: Изд-во "Европа", 2009. – 368 с.

Надійшла до редколегії 11.11.10

УДК 001.895

І. Федулова, д-р екон. наук, проф.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

В статті розглядаються методичні підходи до оцінки рівня готовності здійснення інноваційної стратегії на підприємстві. Зокрема з цією метою пропонується використання узагальненої функції бажаності Е. Харрінгтона за допомогою встановлення відповідності між фізичними і психофізичними параметрами.

Ключові слова: інноваційна стратегія, готовність до здійснення інноваційної стратегії, функція бажаності Е. Харрінгтона.

The article deals with methodological approaches to assessing the readiness of innovative strategies in the enterprise. Specifically for this purpose is proposed using the generalized desirability function E. Harrington by a match between physical and mental and physical parameters.

Keywords: innovation strategy, readiness to implement innovative strategies, E. Harrington desirability function.

Працюючи на ринку, підприємство має обрати інноваційну стратегію, яка найбільш повною мірою буде відповідати таким критеріям як: перевага фірми в галузі, цілі інноваційного розвитку, інноваційний потенціал, ресурси, кваліфікація менеджерів, рівень залежності фірми від зовнішнього середовища тощо.

З цією метою виникає необхідність проаналізувати, наскільки можливості інноваційного потенціалу підприємства відповідають обраному стратегічному напрямку. Це дасть можливість оцінити здатність підприємства до інноваційного розвитку, а також особливості його сприйнятливості до інновацій.

Аналіз здатності підприємства до інноваційного розвитку визначається шляхом порівняння його інноваційного потенціалу з оптимальним набором характеристик підприємства, які сприяють інноваційній діяльності. Основне завдання тут полягає в тому, щоб визначити фактори, що перешкоджають інноваційному розвитку підприємства, нейтралізувати їх і використати сили, що сприяють цьому розвитку.

Важливими характеристиками підприємства, сприйнятливою до інновацій, є наступні:

✓ наявність умов для проведення самостійних фундаментальних і прикладних наукових досліджень;

- ✓ можливість впровадження у виробництво й масовий випуск розробленого продукту;
- ✓ техніко-технологічний стан і можливість його оновлення;
- ✓ організаційне, кадрове й фінансове забезпечення інноваційної діяльності;
- ✓ наявність збутових можливостей для просування нового продукту на ринок і подальше закріплення на ньому;
- ✓ доступ до науково-технічної інформації й можливості її використання в інноваційному процесі.

Готовність підприємства до інноваційного розвитку відображає інноваційний потенціал підприємства. Інноваційний потенціал виступає відображенням ступеня можливого інноваційного розвитку підприємства. Його розглядають як систему факторів і умов, які необхідні для здійснення інноваційного процесу, можливості, якими володіє підприємство для власної інноваційної діяльності [1, с. 58].

Аналіз факторів внутрішнього середовища підприємства, які сприяють і протидіють його інноваційному розвитку, дозволяє визначити міру готовності виконувати інноваційні задачі, які забезпечують досягнення поставленої інноваційної цілі, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проекту, програми інноваційного розвитку або впровадження інновацій [2, с. 114; 3, с. 112]. Це дозволяє розглядати інноваційний потенціал як основу для визначення інноваційних цілей і обґрунтування інноваційних стратегій для забезпечення інноваційного розвитку підприємства. В [4] інноваційний потенціал розглядається, як "сукупність організованих у певних соціально-економічних формах інтелектуальних, фізичних, фінансових ресурсів і інноваційних продуктів, які можуть під дією зовнішніх чинників інноваційного середовища спрямовуватись на реалізацію ефективної інноваційної і інтелектуальної діяльності і дозволяють генерувати інноваційну активність, метою якої є задоволення нових потреб суспільства шляхом комерціалізації інновацій". Готовність при такому підході розглядається як необхідний рівень розвитку інноваційного потенціалу для забезпечення ефективної інноваційної діяльності.

Таким чином, необхідно вирішити проблему побудови комплексних показників якості. Найбільш простим є спосіб, коли для комплексної оцінки багатомірної системи використовують характеристики, які базуються на поєднанні окремих оцінок якості по кожному признаку у вигляді середньоарифметичного або середньозваженого значення. Відома оцінка визначення рівня розвитку економічного суб'єкта на основі таксонометричного показника В. Плюти [5]. Однак всі такі оцінки мають визначені дефекти. Основним недоліком всіх цих підходів є те, що визначення комплексного інтегрального показника здійснюється за операцією суми або середньозваженої суми, що не дозволяє достатньо точно визначити узагальнену оцінку системи за сукупністю всіх ознак, що визначають її рівень розвитку.

Одним з найбільш зручних способів побудови узагальненого показника є узагальнена функція бажаності Е. Харрінгтона. В основі побудови цієї узагальненої функції покладено ідею перетворення натуральних значень окремих відкликів у безрозмірну шкалу бажаності і пріоритетності [6].

Мета роботи – розглянути можливості використання узагальненої функції бажаності Е. Харрінгтона для оцінки готовності підприємства до здійснення інноваційної стратегії.

Шкала бажаності відноситься до психофізичних шкал. Її призначення – встановлення відповідності між фізичними і психофізичними параметрами. Під фізич-

ними параметрами розуміють можливі відклики, які характеризують функціонування досліджуваного об'єкта. Серед них можуть бути естетичні і навіть статистичні параметри. Під психологічними параметрами розуміють чисто суб'єктивні оцінки експериментатора бажаності (пріоритетності) того чи іншого відклику. Щоб отримати шкалу бажаності, зручно користатись готовими розробленими таблицями відповідностей між відношеннями пріоритетів в емпіричній і числовій (психологічній) системах (табл.1).

Таблиця 1. Зв'язок між кількісними значеннями безрозмірної шкали і психологічним сприйняттям людини

Бажаність	Оцінки на шкалі бажаності
Дуже добре	1,00-0,80
Добре	0,80-0,60
Задовільно	0,69-0,37
Погано	0,37-0,20
Дуже погано	0,20-0,00

Значення окремого відклику, що переведений у безрозмірну шкалу бажаності, позначається через d_i ($i = 1, 2, \dots, n$) і називається окремою бажаністю. Шкала бажаності має інтервал від 0 до 1. Значення $d_i = 0$ відповідає абсолютно неможливому з точки зору якості рівню даної властивості, а значення $d_i = 1$ – найкращому значенню властивості. Вибір оцінок на шкалі бажаності 0,63 і 0,37 пояснюється зручністю розрахунків: $0,63 = 1 - 1/e$, а $0,37 = 1/e$. Значення 0,37 завжди відповідає межі допустимих значень.

Функції бажаності можуть відноситись до одного з трьох типів:

1. Двосторонні залежності. Використовуються для показників, для яких відхилення ознаки від його оптимального рівня в будь-яку сторону призводять до зниження якості.

2. Односторонні зростаючі залежності. Використовуються для тих показників, для яких їх якість зростає у разі зростання ознаки, але до рівня 100 %.

3. Односторонні спадаючі залежності. Використовуються для тих показників, для яких їх якість зростає у разі зниження ознаки, але до рівня 100 %.

Е. Харрінгтон запропонував достатньо складну методику підбору функцій бажаності всіх трьох типів. В роботі [7], яка присвячена комплексній оцінці якості ґрунтів, запропоновані більш прості і достатньо гнучкі функції бажаності:

Симетричні двосторонні:

$$d_i = \exp \left(-k \left(\frac{y_i - a_i}{b_i - a_i} \right)^2 \right);$$

Односторонні:

$$d_i = \frac{1}{1 + \exp \left(-k \left(\frac{y_i - c_i}{a_i - c_i} \right)^2 \right)},$$

де, a_i – оптимальне значення признаку y_i , при якому двостороння функція бажаності дорівнює 1 (100 % якості), а одностороння – не менше за 0,95; b_i – значення признаку y_i , при якому якість низька, менше за 0,05 (5 %); c_i – значення признаку y_i , при якому досягається 50 % якості (0,5); параметр k управляє формою кривої (згідно оцінок експертів, найкраще значення цього параметру практично у всіх досліджуваних моделях = 3, як для односторонніх так і для двосторонніх залежностей).

Таким чином, можна сформулювати основні етапи процесу побудови узагальненого показника оцінки рівня готовності до здійснення інноваційного розвитку на основі функції бажаності Е. Харрінгтона.

На першому етапі на основі якісного аналізу проблеми розробляється система індикаторів готовності підприємства до здійснення інноваційної стратегії.

На другому етапі проводиться калібрування – попереднє функціональне перетворення всіх розмірних показників y_i у безвимірні окремі показники якості d_i (функції бажаності), які вимірюються від 0 (дуже погана якість) до 1 (відмінна якість).

Для цього пропонується для ідентифікації рівня розвитку кожного окремого показника використовувати функції бажаності, які формуються на основі функції Харрінгтона за формулами:

$$d_i = d(z_i) = \exp(-\exp(-z_i)).$$

Для показників, які являють собою односторонні зростаючі залежності, для яких їх якість зростає у разі зростання ознаки, але до рівня 100 %, пропонується використовувати формулу для знаходження z_i :

$$z_i = \frac{y_{i0} - y_i}{y_{i1} - y_{i0}}.$$

Для показників, які являють собою односторонні зростаючі залежності, для яких їх якість зростає у разі зменшення ознаки, але до рівня 100 %, пропонується використовувати формулу для знаходження z_i :

$$z_i = \frac{y_i - y_{i0}}{y_{i1} - y_{i0}},$$

де z_i – кодовані значення і-того показника, які являють собою безвимірні величини; y_i – значення і-того інформаційного показника; y_{i0} і y_{i1} – відповідно межі області "задовільно" у вихідній шкалі:

$$d_{i0} = d(z_i(y_{i0})) = 0,37; \quad d_{i1} = d(z_i(y_{i1})) = 0,69.$$

При кодованому значенні інформаційного показника $z = 0$ функція бажаності приймає значення 0,37, що відповідає нижній межі області "задовільно", а при $z = 1$ значення 0,69, що відповідає верхній межі області "задовільно".

Для побудови функції бажаності Е. Харрінгтона пропонується нижню межу зони "задовільно" визначити як середньоарифметичну величину показника y_{i0} , а її

верхню межу y_{i1} встановити на рівні, що відстоїть від параметра центральної тенденції на величину стандартного відхилення. В цьому разі приблизно 1/6 частина досліджуваних підприємств буде характеризуватись термом "задовільно", половина – термом "погано", 1/3 – термом "добре".

На третьому етапі визначається інтегральний показник готовності підприємства до здійснення інноваційної стратегії за формулою:

$$d = \left(\prod_{i=1}^n d_i \right)^{1/n},$$

де n – кількість ознак.

На четвертому етапі відбувається аналіз отриманої оцінки з метою визначення напрямів покращення існуючого рівня готовності до здійснення інноваційної стратегії і вибору стратегії, яка відповідає поставленому рівню з урахуванням варіантів його покращення.

Дослідження причин, що обумовлюють процес інноваційного розвитку, дозволяє запропонувати систему індикаторів рівня готовності до здійснення інноваційної стратегії підприємства, які структуровані у такі шість груп:

- ✓ технічний рівень;
- ✓ ціна;
- ✓ інноваційна діяльність;
- ✓ фінансовий стан;
- ✓ ресурсне забезпечення;
- ✓ управління підприємством.

Для кожної групи потрібно обрати показники, які найкращим чином відображають її зміст щодо можливості інноваційного розвитку підприємства. Підбір показників є найбільш трудомісткий етап, так як саме він визначає якість проведеного дослідження і отриманої оцінки. Розроблена система показників повинна відображувати весь спектр факторів, які сприяють або протидіють інноваційному розвитку підприємства. Система індикаторів, за допомогою яких можна оцінити рівень готовності підприємства до здійснення інноваційної стратегії і які можливо розрахувати виходячи із можливостей української статистичної звітності, показана в табл. 2.

Таблиця 2. Система індикаторів рівня готовності підприємства до здійснення інноваційної стратегії

Показники оцінки	Економічний зміст показника	Джерело інформації	Напрямок оптимізації показника
1. Технічний рівень			
Фондовіддача, грн./грн.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)/первісна вартість основних засобів	Ряд.035 ф.2/ряд.031 ф.1	максимізація
Коефіцієнт зносу основних фондів	Знос основних засобів/ первісна вартість основних засобів	Ряд.025 ф.1/ряд.031 ф.1	мінімізація
Фондорентабельність, грн./грн.	Чистий прибуток (збиток) /виробничі фонди	Ряд.220(225) ф.2/ (ряд.010 + ряд.031 + ряд. 070 + ряд.100 + ряд.110 + ряд.120 + ряд.130) ф.1	максимізація
Коефіцієнт модернізації	Сума зношеності основних засобів і нематеріальних активів /початкова вартість основних засобів і нематеріальних активів	(Ряд.012+ряд.032) ф.1/(ряд.011+ряд.031) ф.1	мінімізація
Коефіцієнт фондоемності інноваційної діяльності	Вартість реалізованої інноваційної продукції / середньорічна вартість основних фондів	ф.1-інновації/ ряд. 260(с.14) ф.5	максимізація
2. Ціна			
Витрати на 1 гривню чистого доходу від реалізації продукції, грн./грн.	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)/ чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Ряд.040 ф.2/ ряд.035ф.2	мінімізація
Коефіцієнт рентабельності продукції (валова прибутковість)	Валовий прибуток/ чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Ряд.050(055) ф.2/ряд.035 ф.2	максимізація

Продовження табл. 2

Показники оцінки	Економічний зміст показника	Джерело інформації	Напрямок оптимізації показника
3. Інноваційна діяльність			
Витрати на інноваційну діяльність на 1 грн. реалізованої інноваційної продукції, грн./грн.	Вартість реалізованої продукції/Витрати на інноваційну діяльність	ф.1-інновації	мінімізація
Обсяг реалізованої інноваційної продукції на одного працюючого (наукоозброєність), грн./люд.	Вартість реалізованої інноваційної продукції/ середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу основної діяльності	ф.1-інновації/ внутрішня звітність підприємства	максимізація
Коефіцієнт інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції	Вартість реалізованої інноваційної продукції/ Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	ф.1-інновації/ Ряд.035 ф.2	максимізація
Коефіцієнт прибутковості інноваційної діяльності	(Вартість реалізованої інноваційної продукції-витрати на інноваційну діяльність)/ вартість реалізованої інноваційної продукції	ф.1-інновації	максимізація
Озброєність працівників нематеріальними активами, грн./люд.	Вартість нематеріальних активів / середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу основної діяльності	Ряд.010 ф.1/внутрішня звітність підприємства	максимізація
Коефіцієнт співвідношення нематеріальних активів і чистого доходу від реалізації продукції	Вартість нематеріальних активів/ чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Ряд.010 ф.1/ ряд.035 ф.2	максимізація
4. Фінансовий стан			
Коефіцієнт загальної рентабельності підприємства	Чистий прибуток (збиток)/ валюта балансу	Ряд.220(225) ф.2/ряд.640 ф.1	максимізація
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток (збиток)/ власний капітал	Ряд.220(225) ф.2/ряд.380 ф.1	максимізація
Коефіцієнт прибутковості реалізації	Чистий прибуток (збиток) від реалізації продукції /чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	(Ряд.100(105) ф.2-ряд.060 ф.2+ряд.090 ф.2)/ряд.035 ф.2	максимізація
Коефіцієнт прибутковості операційної діяльності	Фінансові результати від операційної діяльності/ чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Ряд.100(105)ф.2/ряд.035 ф.2	максимізація
Коефіцієнт ділової активності	Сума доходів підприємства/ валюта балансу	(Ряд.035+ряд.060+ряд.110+ряд.120+ряд.130)ф.2/ряд.280 ф.1	максимізація
5. Ресурсне забезпечення			
Матеріаломісткість, грн./грн.	Вартість матеріальних витрат/ чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Ряд.230 ф.2/ряд.035ф.2	мінімізація
Чистий дохід від реалізації продукції на одного працюючого, грн./люд.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)/ середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу основної діяльності	Ряд.035ф.2/внутрішня звітність підприємства	максимізація
Озброєність працівників нематеріальними активами, грн./люд.	Вартість нематеріальних активів / середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу основної діяльності	Ряд.010 ф.1/внутрішня звітність підприємства	максимізація
Коефіцієнт фондоозброєності праці	Середньорічна вартість основних засобів / середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу основної діяльності	Ряд.260ф.5/внутрішня звітність підприємства	максимізація
Коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю	Вартість нематеріальних активів/ Оборотні активи підприємства	Ряд.010 ф.1/ ряд.260 ф.1	максимізація
6. Управління підприємством			
Коефіцієнт співвідношення адміністративних витрат і чистого доходу від реалізації продукції	Адміністративні витрати / Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Ряд. 070 ф.2 /ряд.035 ф.2	мінімізація
Коефіцієнт співвідношення витрат на збут і чистого доходу від реалізації продукції	Витрати на збут / Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Ряд. 080 ф.2 /ряд.035 ф.2	мінімізація

Закінчення табл. 2

Показники оцінки	Економічний зміст показника	Джерело інформації	Напрямок оптимізації показника
Коефіцієнт співвідношення інших операційних витрат і чистого доходу від реалізації продукції	Інші операційні витрати / Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Ряд. 090 ф.2 / ряд.035 ф.2	мінімізація
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)/власний капітал	Ряд.035 ф.2/ ряд. 380 ф.1	максимізація
Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)/ валюта балансу	Ряд.035 ф.2/ ряд. 640 ф.1	максимізація

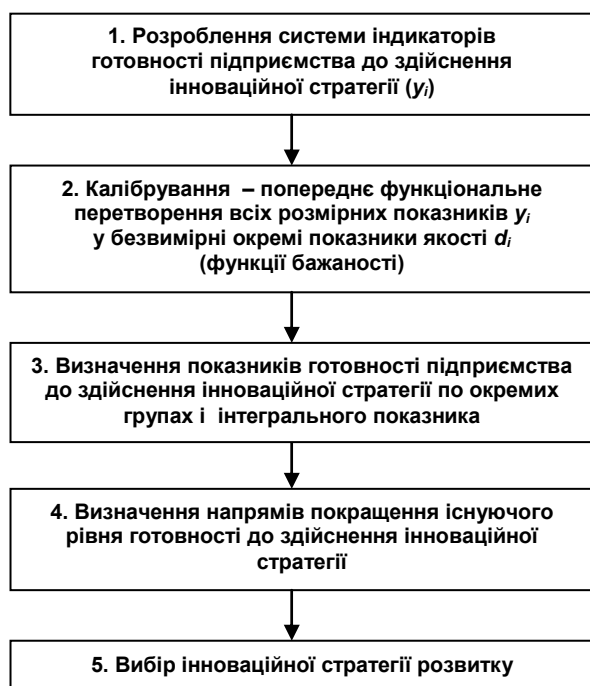


Рис. 1 Схема оцінки рівня готовності підприємства до здійснення інноваційної стратегії

Методика оцінки рівня готовності до здійснення інноваційної стратегії за допомогою функції бажаності Е. Харрингтона може бути проведена за схемою, що подана на рис. 1.

Отже, оцінка рівня готовності до здійснення інноваційної стратегії виступає показником, на основі якого можна в подальшому робити висновки щодо обґрунтування і формування інноваційної стратегії розвитку промислових підприємств. Також, за допомогою цього показника можливо провести визначення напрямів покращення існуючого рівня готовності до здійснення інноваційної стратегії. Цей показник є основою для процесу вибору інноваційної стратегії, який визначає її забезпечення по окремих групах показників розвитку підприємства. Запропонована методика може бути рекомендована для будь-якого підприємства.

1. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура / А. Николаев // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 5. – С. 57-63.
2. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал : [учеб. пособие] / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М., 2008.
3. Гунин В. Н. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 7 / В. Н. Гунин, В. П. Бараничев, В. А. Устинов и др. – М., 1999.
4. Федюлова І.В. Обґрунтування напрямів інноваційного розвитку підприємств хлібопекарної галузі: [монографія]. / І.В. Федюлова – К., 2009.
5. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта; пер. с польск. В. В. Иванова. – М., 1980.
6. Harrington E.C. Industry / Quality Control, 1965. – №10. – р. 21.
7. Дуда Г.Г., Егоршин А.А. Применение симплекс решетчатого планирования для изучения проблемы оптимизации внесения азотных удобрений при интенсивной технологии возделывания озимой пшеницы // Агрохимия. – 1998. – №8. – С. 115-121.

Надійшла до редколегії 12.11.10

УДК 001.895:339.9(477)

В. Сизоненко, канд. екон. наук

КОНСТРУКТИВНА ФУНКЦІЯ СВІТОВОЇ КРИЗИ ТА МОЖЛИВОСТІ ВІДНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Систематизовано причини втрати Україною конкурентних переваг. Обґрунтовано потенційні можливості відновлення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, посилення впливу нормативно-правового поля на використання внутрішніх джерел ресурсної підтримки економічного розвитку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інновації, інвестиції, економічні інститути, венчурний капітал, кластер, високі технології.

The article analyses the reasons for Ukraine's loss of competitive advantages. The author gives ground to the potential possibilities of the renewal of national economy competitiveness at the expense of the promotion of innovative and investment activity, the strengthening of the influence of normative legal field on the use of inner sources of resource support of economic development.

Key words: competitiveness, innovations, investments, economic institutions, venture capital, cluster, high technologies.

Глобалізація економічного розвитку зумовлює посилення впливу світового ринку на появу нових загроз для утримання кожною країною конкурентних переваг, напрацьованого потенціалу позитивних змін. Перебіг подій світової фінансової економічної кризи від її зародження, поширення і появи перших нестійких ознак виходу з кризи свідчить, що найбільш вагомими результатами спостерігаються в країнах з високим рівнем інституціонального забезпечення структурних зрушень економіці, позитивною динамікою інноваційних процесів. І нава-

дження, поширення і появи перших нестійких ознак виходу з кризи свідчить, що найбільш вагомими результатами спостерігаються в країнах з високим рівнем інституціонального забезпечення структурних зрушень економіці, позитивною динамікою інноваційних процесів. І нава-

ки: ігнорування об'єктивних реалій господарського життя, зatoryжна, внутрішня для країни інституційно-політична криза здатна негативно позначитися на результатах економічної трансформації, істотно погіршити конкурентні позиції у світовому економічному просторі.

Саме такі негативні результати показує Україна, рейтинг якої за показником розміру зовнішнього ринку, доступного для українських компаній, за останні три роки (2007–2009 рр.) погіршився на 10 позицій. Частка у ВВП вітчизняного експорту товарів знижується з кінця 2004 р. і дотепер. В умовах істотних змін світової економічної кон'юнктури сировинна, експортно-орієнтована модель розвитку України виявила свою залежність від змін у світовій економіці, загострила ризики втрати макроекономічної і соціальної стабільності. Це знайшло свій прояв у найбільшому падінні економіки України в Європі (14–16 % ВВП), що дозволяє сприймати висновок МВФ про повернення докризового (2008 р.) рівня ВВП лише у 2014 році, як найбільш реалістичний, і відповідно до нього вибудовувати власну стратегію економічного розвитку. При цьому слід враховувати, що економіка нашої країни відносно легко пережила період безпосереднього краху світових фондових ринків, але зазнала істотних втрат від вторинних наслідків світової фінансової кризи через зростання вартості та утруднення отримання зовнішніх заощаджень та витік капіталу з країни.

Розробка стратегій забезпечення стійкого економічного зростання повинна мати, на відміну від першочергових заходів подолання кризових явищ, системний характер і охоплювати середньострокові та довгострокові заходи. Якщо першочергові заходи мають включати, на думку фахівців, заходи щодо стабілізації фінансової системи, валютно-курсової стабілізації, сприяння поживавленню економічної активності та запобігання економічному спаду, відновлення керованості національної економіки [3, с. 30] та довгострокова стратегія, пов'язана передусім з орієнтацією на інноваційно-інвестиційний розвиток [8; 9; 10].

Саме в цьому полягає конструктивна функція світової кризи: вона руйнує усталені механізми розвитку національних господарств і, водночас, дає поштовх для оновлення тих елементів механізмів розвитку, які визначають довгостроковий ріст економіки, зменшують вплив зовнішніх факторів. Характерним є і те, що у більшості випадків, особливо коли це стосується інноваційного розвитку, має місце не звичайне оновлення, а створення новітніх механізмів, застосування більш ефективних інструментів. Світовий досвід показує різні можливості виходу тієї чи іншої країни з кризи, спектр яких обумовлений здатністю адекватно реагувати на зміни в правилах, за якими здійснюється інноваційна діяльність. Показниками, що відображають ступінь переходу до інноваційно-орієнтованої економіки є стабільне зростання частки наукоємного сектору виробництва в доданій вартості та зайнятості населення. Такі можливості в Україні потенційно існують в аерокосмічній галузі, ракетно- та суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнологіях, регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів. Великий потенціал інноваційного розвитку мають і інші галузі, зокрема агропромислові та енергетичні комплекси України.

Це дає підстави стверджувати про потенційну можливість відновлення інноваційного розвитку країни. Однак, досягти певних позитивних зрушень можливо лише за умов виваженої структурної перебудови національної економіки. Адже однією з головних причин розгортання світової фінансової кризи, навіть в розвинутих індустриальних країнах, є розгортання надлишку нагромадженого капіталу за існуючої технології виробництва

на фоні скорочення можливостей його реалізації в умовах перегріву економічної системи. Виникнення фінансових бульбашок на базі віддалення великих обсягів спекулятивного фінансового капіталу від капіталу, що обслуговує реальний сектор, не забезпечує потреби збалансованого розвитку ані національних економік, ані світового господарства в цілому.

Для України успішна реалізація інноваційно-інвестиційної політики ускладнюється через відсутність великих обсягів інвестиційних ресурсів. Крім того, запровадження пільгових режимів для високотехнологічних секторів посилить міжгалузеві пропорції та тиск на інші сектори національного господарства. Попит на продукцію високотехнологічних галузей не матиме відповідної динаміки, адже стан розвитку більшості галузей вимагає вирішення питань виживання, а не переходу на нові технології через значний технологічний відрив і відсутність мотивації використання.

Стимулювання великих проектів НДДКР, як показує практика, не виявилось ефективним. В умовах фінансових обмежень більш позитивний вплив на відновлення інноваційного розвитку можуть мати кумулятивні маленькі вдосконалення, неформальні інновації. Вони здатні привнести в економіку додаткові ефекти у вигляді розробки специфічних навичок та вмінь, залучення додаткових інвестицій. Тим самим переорієнтація на переважно внутрішні ресурсно-фінансові джерела розвитку сприятимуть відновленню інноваційного розвитку країни за рахунок продуктивності праці суб'єктів підприємницької діяльності, формування внутрішнього ринку, на якому відбувається ефективна конкуренція між національними виробниками, збалансований розвиток попиту та пропозиції на нововведення.

Подолання кризи може відбутися за рахунок реструктуризації елементів ціни: підвищення питомої ваги заробітної плати, зростання прибутку за рахунок зменшення матеріальних витрат через стимулювання зниження витратності. При одночасному удосконаленні цінового регулювання у прямих та непрямих формах це дасть змогу зупинити відтік грошових коштів до банківських рахунків поза межами України, які виникають внаслідок штучного завищення або заниження цін.

Слід зазначити, що в сучасних умовах інноваційні процеси відбувають мережевого глобального характеру. Про це свідчить інтенсивне зростання технологічних альянсів, угод із науковими організаціями, мереж і кластерів інноваційно активних підприємств. Стрімко зростають нові форми міжнародних відносин в інноваційній сфері: поширюється технологічна кооперація, технологічний трансфер між країнами, формуються і успішно розвиваються міждержавні науково-промислові комплекси. В структурі вартості активів найбільших 2000 корпорацій світу, за даними консалтингової корпорації "Garler", нематеріальна складова перевищила 90 %.

Широке використання сучасних інформаційних технологій справляє дедалі більший вплив на функціонування соціальних економічних інститутів. Відносно стійкі вертикально-орієнтовані інститути заміщуються гнучкими горизонтальними мережами, через які відбувається обмін ресурсами і управління, що позначається на організації виробництва на підприємствах. Не менш важливою стає роль ринку інтелектуальної власності, який розширює поле діяльності у сфері економічного обміну шляхом виконання функцій з передачі прав власності, обов'язкового розуміння взаємної вигоди його агентів.

Водночас на інноваційну політику будь-якої країни суттєвий вплив здатний справляти рух транснаціонального капіталу – головної структурної характеристики світової економіки. На частку 37 тис. ТНК та їх 170 тис.

філіалів припадає 1/3 усіх виробничих доходів приватного сектору і близько 40 % загального обсягу промислового виробництва. ТНК здійснюють приблизно 50 % зовнішньоторговельного обороту країн і 60 % їх експорту. Особливо значна роль ТНК у торгівлі високими технологіями і в експорті капіталу з розвинутих країн. На їх частку припадає відповідно 80 % і приблизно 90 %.

ТНК у значній мірі визначають динаміку і структуру світового ринку, переносючи значну частину виробництва за межі окремої країни, створюючи філії, інтегровані в єдину мережу виробництва товарів та послуг. Це, за оцінкою дослідників, дає корпораціям змогу використовувати ресурси і конкурентні переваги багатьох країн [11, с. 85], визначати зміни у структурах їхньої економіки під впливом потужних інвестиційних потоків. Корпорації виступають активними користувачами нововведень, створених малими і середніми фірмами, доводять інновації до малого виробництва. Фінансові можливості ТНК активізують надходження прямих іноземних інвестицій в економіку інших країн. Тому встановлення і розвиток обопільно вигідних інноваційно-технологічних і виробничих зв'язків з ТНК здатне істотно підвищити інноваційну компоненту конкурентоспроможного розвитку України. Але в разі несприйняття економікою менш розвинутої країни інтелектуальних інвестицій виникає загроза посилення залежності національної економіки від ТНК, втрати конкурентних позицій у світовому просторі.

Високу конкурентоспроможність і економічне зростання визначають чинники, які стимулюють поширення нових технологій, особливо характер і структура взаємодії науки, освіти, фінансування, державної політики та промисловості. Саме інноваційні кластери мають у своїй основі стійку систему поширення нових знань, технологій, продукції, котру називають технологічною мережею. Підприємства кластера мають можливість отримати додаткові конкурентні переваги, здійснюючи внутрішню спеціалізацію, стандартизацію, мінімізуючи витрати на впровадження інновацій. Ми вважаємо, що економіку необхідно розглядати крізь призму кластерів, адже вони краще узгоджуються з характером конкуренції й джерелами досягнення конкурентних переваг; вони краще ніж галузі охоплюють важливі зв'язки, взаємодоповненість між галузями; вони уможливають поширення технологій, навичок, інформації, маркетингу для координації дій і поліпшення відносин у сфері загальних інтересів без загрози конкуренції або обмеження інтенсивності суперництва.

Державні чи приватні інвестиції приносять одночасно користь відразу багатьом фірмам. Особливістю кластерів є наявність у їхньому складі гнучких підприємницьких структур малого бізнесу, особливо венчурного, що дає змогу формувати інноваційні "точки зростання", впливати на конкурентоспроможний розвиток економіки методами, представленими на рис. 1.

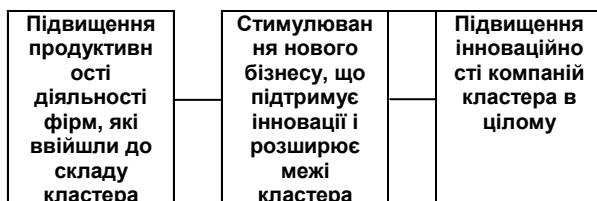


Рис. 1. Методи впливу кластерів на конкурентоспроможність

Найголовніша особливість функціонування кластерів полягає у наявності венчурного капіталу, за допомогою якого фіксується більшість сучасних нововведень.

Виникнення венчурного капіталу пов'язане, на думку дослідників, з трансформацією традиційного типу ринкової економіки в інноваційний тип розвитку, в умовах якого підвищується ризик створення і освоєння нових технологій, виробів та послуг [6] з ускладненням процесу відтворення, формування економіки знань та використання нового фактору виробництва – інтелектуального капіталу, пошуком нових джерел фінансування інноваційного процесу [11]. Дійсно, венчурний капітал за своєю економічною природою спрямовується переважно в інноваційний процес, але водночас він може бути джерелом фінансування малих та середніх підприємств, які знаходяться на ранніх стадіях розвитку або бажають розширити свій бізнес.

Темп зростання таких підприємств залежить, згідно з моделлю інтернаціоналізації високотехнологічних форм з венчурним капіталом (АСП-інтернаціоналізації), від природи інвестора, особливостей та динаміки індустрії, стадії розвитку [11]. Крім того, формування венчурної індустрії залежить від узгодження та реалізації економічних інтересів учасників ринку венчурного капіталу. Прагненням інвесторів є отримання прибутку на капітал; високотехнологічних фірм – пошук джерел фінансування; держави – стимулювання інноваційного розвитку, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Для України актуальність задіяння венчурної індустрії набуває особливого значення в контексті подолання перешкод, впровадження передових промислових технологій. Так, станом на 2009 рік розподіл підприємств за факторами, що перешкоджають впроваджувати передові промислові технології, характеризується такими даними:

- ✓ обмеженість фінансування – 44 %;
- ✓ низькокваліфікований персонал – 38 %;
- ✓ неспроможність керівників оцінити нові технології – 5 %;
- ✓ організаційні та правові проблеми – 5 %;
- ✓ відсутність науково-технічної підтримки – 4 %;
- ✓ інші фактори – 4 %.

Регулювання іноземного капіталу підпорядковане загальнонаціональній меті максимального залучення іноземного капіталу та інтеграції у міжнародні економічні відносини. На загальнодержавному рівні України залучення іноземного капіталу розглядається як важлива складова у стосунках не лише на рівні комерційного сектора (включаючи ТНК), а й у відносинах з міжнародними фінансовими організаціями. Саме в поєднанні взаємодії двох головних суб'єктів міжнародних економічних відносин і полягають можливості для реалізації економічних інтересів України. В умовах посилення інтернаціоналізації та становлення міжнародного ринку венчурного капіталу значно активізувалися процеси пошуку інвесторів за межами своїх країн, загострилась конкуренція до їх залучення. Згідно зі спеціально розробленим індексом привабливості країни для прямих приватних та венчурних інвестицій [12] перше місце займають США (значення індексу 100). Доволі привабливими для венчурних інвесторів є такі країни як Канада, Великобританія та Австралія, які посідають відповідно 2-е, 3-е та 4-е місця. Україна за показником глобального індексу для венчурних та прямих приватних інвестицій знаходиться між Нігерією та Кенією, а значення показника є 23,6, тобто одним з найгірших в переліку країн, для яких він розраховувався. Проблеми подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні тісно пов'язані з розвитком національної економіки держави та спроможністю держави здійснювати ефективні макроекономічні реформи в країні. Крім цього, саме від спроможності до здійснення макроекономічних реформ в країні залежить її сприйняття в світі,

що також є важливим аргументом для стимулювання діяльності іноземного капіталу в Україні.

Головна причина такого невдалого стану України на світовому ринку венчурних капіталів – невідповідність країни таким критеріям як економічна активність, розвиток ринків капіталу; оподаткування; захист прав інвесторів та корпоративне управління; людський розвиток та соціальне середовище; підприємницька культура та підприємницькі можливості [1]. Тому в найближчій перспективі вітчизняній інноваційній системі слід переважно орієнтуватися на венчурні фонди, які є в Україні різноманітним інститутів спільного інвестування.

Переваги і можливості, які надають венчурні фонди своїм учасникам [2], перетворюють венчурний фонд на привабливий механізм податкової оптимізації. Саме цією обставиною дослідники пояснюють зростання кількості венчурних інвестиційних фондів [5], які аж ніяк не пов'язані з інноваційним розвитком економіки.

Венчурні фонди в Україні є найбільш прибутковим серед існуючих типів інститутів спільного інвестування. Загалом із 311 венчурних фондів, за даними УАІБ, 3 венчурні фонди мають дохідність більше 1000 % (0,96 загальної кількості), 49 – більш 100 % (15,76 %), 121 – від 10 до 100 % (38,91 %), 51 – від 0 до 10 % (16,40 %), три фонди продемонстрували нульову дохідність (0,96 %), 81 – від'ємну дохідність (26,05 %) [1].

Більш позитивно впливає на інноваційний розвиток невелика кількість венчурних інноваційних компаній. Одна з найбільш успішних у цьому плані – компанія "Техінвест" – має у своєму розпорядженні портфель інноваційних компаній та технологічний бізнес-інкубатор "Центр інноваційного розвитку". Компанія "Техінвест" спеціалізується на інвестиціях в українські інновації, створює конкурентоздатні глобальні технологічні компанії [13]. Останні зосереджують свої зусилля на розробці нових джерел енергії на основі власних технологій, розробці програмних інструментів для трейдерів на фінансових ринках. Крім того, компанія володіє значним технологічним портфелем, в який входять широкий спектр технологій із таких сфер діяльності як плазмове покриття та поверхневе гартування, біологічні науки, виробництво сенсорних пристроїв, наноматеріали, енергетика тощо [13].

В результаті реалізації програми інвестування компанією "Техінвест" у 2008 р. був запущений дослідний завод в м. Хмельницький, в якому розміщується дослі-

дне виробництво та базова виробнича технологія суперкондесаторів АРСТ, які в 2–3 рази випереджують світові аналоги. Згідно з оцінками експертів із Силіконової долини (США), вартість АРСТ вже через рік після початкової інвестиції зросла до 6–8 млн. дол. США, збільшившись в десятки разів [4], що є свідченням можливості здійснювати успішні венчурні інвестиції в Україні.

Формування розвинутого ринку венчурного капіталу вимагає розробку і реалізацію заходів щодо стимулювання попиту та пропозиції, створення сучасної ринкової інфраструктури, і передусім інноваційної інфраструктури. Сукупність інститутів такої інфраструктури дозволить привести в дію національну інноваційну систему, сприяти формуванню ефективних механізмів і взаємодії держави й бізнесу. Саме така послідовність перетворень дозволить Україні не лише подолати наслідки світової фінансової кризи, прорахунки та непослідовність реформаторських дій, але й відновити інноваційний розвиток економіки.

1. Бунчук М. Роль венчурного капіталу в фінансуванні малого інноваційного бізнесу [Електронний ресурс] / М. Бунчук // Технологічний бізнес: електронний бюлетень. – 1999. – №1. – Режим доступу: <http://www.techbusiness.ru/tb/archiv/number1/page02.html>. 2. Кемпбелл А. Венчурний бізнес: Нові підходи. [пер. с англ.] / К. Кемпбелл. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2004. – 428с. 3. Криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. – К.: НІСД, 2009. – 52 с. 4. Лобойко С. АPowerCap Technologies // TheAngelinvestor. – Іюль–Август 2007. – с. 20–21. 5. Пільков К. Інвестиційний фонд замість Nescafe [Електронний ресурс] / К. Пільков. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2007/09/21/145421/>. 6. Поручник А. М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2000. – 172 с. 7. Редіна Н. І. Венчурний капітал у ринковій економіці: Монографія / Н. І. Редіна, Н. Ю. Пікуліна. – Дніпропетровськ, ДДФА, 2005. – 124 с. 8. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: в 3 т. / Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с. 9. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія. У 2 т. – Т. 1. / За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с. 10. Юрчишин В. Інноваційно-інвестиційні виклики для України // Світова економіка та міжнародні відносини. №9. – 2006. – С. 41–49. 11. The ABC of Internationalization and Growth in High-Tech Venture Capital Backed Firms [Electronic resource] – Vaekstfonden. – Mode access: <http://www.vaekstfonden.dk/Analyser/-/media/Analyser/PDF/Internationalization.ashx>. 12. Groh A. 2009/2010 Annual. The Global Venture Capital and Private Equity Country Competitiveness Index [Electronic resource] / A. Croh, H. Liechtenstein. – IESE Business School, University of Navarra, 2009. – 43p. – Mode access: <http://vcpeindex.iese.us>. 13. <http://www.techinvest.com.ua/> – Офіційний сайт компанії "Техінвест".

Надійшла до редколегії 15.11.10

УДК 330.342.146

3. Галушка, канд. екон. наук, доц.,
В. Грунтковський, асп.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

Вивчаються форми прояву соціальної відповідальності підприємств, їхня національна специфіка, вигоди від неї для суспільства і для самого підприємства. Загострюється увага на вивченні можливості перетворення соціальної відповідальності на інструмент управління підприємством.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, конкурентоспроможність підприємства, корпоративна соціальна вигода, національні особливості соціалізації бізнесу.

The forms of display of social responsibility of enterprises, their national specific, are studied, benefits from it for society and for an enterprise. Aggravated attention on studying the transformation of social responsibility in business management tool.

Keywords: social responsibility of business, competitiveness of enterprise, corporate social benefit, national features of socialization of business.

В умовах ринкової трансформації економіки соціалізація бізнесу виступає об'єктивною закономірністю розвитку суспільства. Це означає, що її не можливо уникнути, а отже, необхідно використовувати як інструмент управління для досягнення цілей підприємства. Адже, як зазначає А.А.Чухно, "...знання законів ринкової еко-

номіки, механізму її функціонування є неодмінною умовою успішного господарювання" [8, с.16].

Соціально відповідальна компанія, здійснюючи соціальні заходи, не лише сприяє розв'язанню багатьох соціальних проблем, а й забезпечує для себе позитивний імідж та більш високий рівень конкурентоспроможності. Її

соціальні обов'язки дуже різнобічні: як юридична особа вона повинна дотримуватися законів, норм економічного життя; як виробник – виробляти безпечні, надійні товари, встановлювати справедливі ціни; як роботодавець – піклуватися про матеріальне становище працівників, недопущення їх дискримінації; як суб'єкт управління ресурсами – ефективно використовувати ресурси і опікуватися тими земельними ділянками, на яких розташовано підприємство; як об'єкт інвестування – захищати інтереси інвесторів і надавати правдиву інформацію про своє положення; як учасник соціального розвитку – стимулювати і підтримувати інновації і визнавати відповідальність за вплив на якість життя оточуючих; як конкурент – не повинна брати участь у нечесній конкуренції і необґрунтованому обмеженні конкуренції [4, с. 49].

Різні аспекти розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні досліджуються у працях З. Варналія, В. Воротіна, В. Гейця, Ф. Євдокимова, Я. Жаліла, О. Кузьмеля, Е. Лібанової, С. Мельника, В. Осецького, А. Чухна, В. Шкатулла та ін. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні у 2006 році здійснили Ю. Бегма, О. Вінніков, О. Редько. У їхніх працях дається глибокий аналіз форм прояву та практик соціалізації бізнесу, але недостатня увага приділена питанням перетворення соціальної відповідальності на інструмент управління підприємством та чинник зростання його конкурентоспроможності.

Метою даного дослідження є дослідження соціальної відповідальності бізнесу як елемента управління сучасним підприємством, здатного впливати на зростання конкурентоспроможності підприємства.

Концепція корпоративної соціальної відповідальності була запропонована Кітом Девісом у 1975 р. Вона охоплює п'ять ключових положень [5, с. 368-373]:

1. Соціальна відповідальність виникає із суспільної влади. Органи влади мають створювати умови й показувати приклади соціальної відповідальності.

2. Бізнес повинен діяти як двостороння відкрита система: з одного боку, враховувати вплив суспільства, ринкові сигнали, а з іншого – бути відкритим у своїх операціях для громадськості.

3. Соціальні витрати мають бути ретельно обчислені й розглянуті з погляду правомірності їх віднесення до собівартості виготовлення того чи іншого продукту, надання тієї чи іншої послуги.

4. Соціальні витрати, що розподіляються за кожним продуктом, послугою, видом діяльності, в остаточному підсумку оплачуються споживачем.

5. Ділові організації залучаються до відповідальності за розв'язання поточних соціальних проблем, які перебувають за межами звичайних сфер їх діяльності.

Існують різні погляди вчених і керівників підприємств щодо доцільності розвитку соціальної відповідальності. Аргументами проти соціальної відповідальності називають здебільшого такі: порушується принцип максимізації прибутку; значні витрати на участь у соціальних програмах; недоступність звітності про соціальну відповідальність корпорацій для широкої громадськості тощо. Однак, зазначені проблеми у довгостроковій перспективі цілком або майже в повній мірі перекриваються тими вигодами, які отримують підприємства, що беруть на себе зобов'язання по веденню бізнесу на принципах соціальної відповідальності.

У сучасних умовах соціальні очікування різних суспільних груп щодо організацій, бізнесменів, фінансистів постійно змінюються. Соціально відповідальна стратегія підприємства, організації може бути для неї виключно корисною. Здійснюючи соціальні заходи, організації можуть отримувати такі переваги: формується більш

привабливий образ організації в суспільстві; зростає довіра до організації; збільшуються товарообіг, кількість клієнтів і т.д., поліпшення ставлення до організації; можливість одержати більш вигідні замовлення; завдяки авторитетові організація може проводити більш активну, ефективну політику в суспільстві, розширюючи свою діяльність, зокрема ринки збуту; з'являється можливість домогтися зниження місцевих податків тощо [9, с. 396].

Перелік переваг, що отримують корпорації від програм в галузі корпоративної соціальної відповідальності, як правило, включає: зниження ризику, зменшення рівня відходів, покращення відносин з регулювальними органами, створення та підтримка брендів, поліпшення людських відносин і продуктивності працівників, зниження вартості капіталу. На думку Ф.Євдокимова та М.Губської, "... до ключових факторів соціальної відповідальності, направлених на економічний розвиток підприємства, можуть бути віднесені фактори, що слугують збереженню та розвитку людських ресурсів, забезпечуючи перехід до виробництва наукомісткої продукції, продукції високих технологій" [3, с. 8].

Питання доцільності запровадження принципів соціальної відповідальності в практику господарювання вітчизняних підприємств не повинно викликати сумніву. Проте, на даний час, у середовищі українського бізнесу переважає суто декларативний підхід до цього питання. Хоч більшість компаній і декларують себе соціально-відповідальними, чітку та системну роботу в цьому напрямку проводять одиниці.

Соціальна відповідальність є одним із тих факторів, що впливає на загальну економічну ефективність діяльності підприємств. Однак, це досягається тільки за умови постійної діяльності в сфері корпоративної соціальної відповідальності. Усвідомлення цього факту, безперечно, призведе до підвищення уваги бізнес-одиниць до питань, що відображають роботу у напрямку підвищення загального рівня реагування на вимоги стейкхолдерів (зацікавлених осіб).

Важливим стимулом для підприємств має стати той факт, що соціально відповідальний підхід до діяльності підприємства впливає на його економічні показники. На сьогодні за результатами численних досліджень у США та Європі доведено, що компанії, які займаються доброчинністю, мають низку економічних вигод: збільшення обсягів продажу та ринкової частки, зміцнення позиції бренду, покращення іміджу та посилення впливу, ширші можливості щодо залучення, мотивування та винагороди фахівців, залучення інвестицій, зменшення виробничих витрат тощо. Д. Грейсон визначив 7 кроків для перетворення соціальної відповідальності на соціальну вигоду (таблиця 1).

Таблиця 1. Сім кроків для перетворення соціальної відповідальності на соціальну вигоду [2]

Визначення пружин, що можуть призвести до змін	Як поєднання підвищеного тиску з боку груп впливу та зміни у зовнішньому середовищі можуть вплинути на компанію/бізнес
Наповнення змістом	Як провести оцінку вищезгаданих пружин/факторів на стратегії ведення бізнесу та покращити ці стратегії
Визначення умов доцільності	Як вибудувати умови доцільності для покращених стратегій, зважаючи на організаційну структуру, мету ведення бізнесу та ін. організаційні питання
Зобов'язання до дії	Визначити як покращені стратегії співвідносяться із структурою управління, стилем лідерства та цінностями організації

Закінчення табл. 1

Інтеграція та пошук ресурсів	Як інтегрувати різні аспекти КСВ та операційні вимоги (спосіб ведення бізнесу), що випливають із попередніх кроків. Визначити необхідні ресурси
Залучення груп впливу	Яким чином залучити групи впливу до визначення та впровадження покращених стратегій ведення справ
Вимірювання та звітування	Як оцінювати та звітувати про питання, визначені у попередніх етапах/кроках, як вимірювати прогрес, досягнутий у процесі впровадження визначених стратегій

Названі кроки – це результат узагальнення досвіду соціальної відповідальності. Їх усвідомлення може стати стимулом до здійснення соціальних заходів.

Залежно від конкретного стану суспільства, його головних потреб та інтересів від бізнесу очікується різний набір соціальних вимог. На сьогодні в Україні до них належать: соціальний захист і турбота про працівників; чесна сплата податків; участь у житті та розбудові громади; прозорість, доступність інформації про продукцію, про механізм ціноутворення, екологічну безпечність виробництва і продукції; чесність конкуренції; добросовісність і моральність представників бізнесу, чесність заробляння ними грошей; співпраця з іншими групами впливу у розв'язанні економічних, соціальних, екологічних та інших проблем. Відповідно до суспільних очікувань, напевне, й має оцінюватися соціально-економічна ефективність бізнесової діяльності.

В Україні ще не сформувалася національна модель соціальної відповідальності бізнесу. Ця діяльність охоплює багато напрямків, зорієнтована на задоволення нагальних потреб суспільства, зумовлена специфікою даного етапу соціалізації економіки та традиціями розв'язання соціальних проблем, які стосуються функціонування соціальної інфраструктури. Специфіка і складність зумовлена такими особливостями:

1. У результаті роздержавлення та приватизації крупним підприємствам у спадок залишилась розвинена соціальна інфраструктура (дитячі садочки, будинки відпочинку тощо). Вони майже не використовувались за соціальним призначенням і були розпродані або приватизувались. Тому ставиться питання про деякий "соціальний відкуп", необхідний для відновлення цієї інфраструктури.

2. Розвиток соціальної відповідальності бізнесу значно залежить від економічної ефективності господарської діяльності. Кризовий стан підприємств не спонукає до розширення соціальних заходів, навпаки, примушує скорочувати зайнятість, відповідно, зменшувати заробітну плату, економити на соціальних витратах.

3. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні розвивається стихійно. Не існує чітко виписаних державних чи виважених корпоративних рішень для її впровадження, у більшості випадків не визначені ті напрямки соціалізації бізнесу, які можуть забезпечити максимальну віддачу.

В Україні найбільш популярні чотири аспекти соціальної діяльності бізнесу: 1) відносини бізнесу з місцевими громадами; 2) трудові відносини з працівниками; 3) вплив на навколишнє середовище; 4) управління соціальними процесами у колективі як елемент корпоративного управління [1, с.18-26]. У кожному аспекті існують свої практики соціальної відповідальності, найважливішими з яких вважаються відносини з акціонерами, практики, пов'язані із забезпеченням економічного зростання, з упровадженням інновацій, соціально етичним маркетингом, проведенням спеціальних акцій і заходів, присвячених соціальній відповідальності бізнесу. З погляду самих підприємців, основними соціальними заходами мають бути: впровадження соціальних програм поліпшення умов праці, навчання /

розвиток персоналу, застосування у політиці компанії етичного ставлення до споживачів, участь у регіональних програмах соціального розвитку тощо. Найпопулярнішим аспектом соціальної відповідальності виступає благодійна діяльність і участь у реалізації регіональних соціальних програм. Водночас, значна кількість аспектів залишається неусвідомленою українським бізнесом: соціальна відповідальність ще не стала частиною корпоративного управління і менеджменту компанії; не застосовуються аудит та рейтинги соціальної відповідальності; поза увагою українського бізнесу поки що залишається практика соціально відповідального інвестування, поліпшення можливостей для підвищення кваліфікації працівників, захисту права громадян на здоров'я та безпеку, захисту та збереження культурних цінностей тощо.

Як інструмент корпоративного управління, соціальна відповідальність в Україні більше стосується вивчення груп впливу та налагодження діалогу з ними, створення внутрішніх кодексів та інструментів впливу, стандартів менеджменту щодо зовнішніх зв'язків, зовнішньої комунікації тощо. Не приділяється уваги розробці галузевих стандартів соціальної відповідальності, залученню до управління зовнішніх експертів, вироблення власної політики соціальної відповідальності.

Огляд національних особливостей соціалізації бізнесу в Україні дає можливість зробити такі висновки:

1. Соціальна відповідальність бізнесу виникає як об'єктивна потреба не лише суспільства, а й самих підприємств, які прагнуть знайти своє місце в конкурентному середовищі, свого споживача, зацікавити до співпраці національних і зарубіжних партнерів, висококваліфікованих спеціалістів.

2. Потреба суспільства у тих чи інших формах соціальної відповідальності бізнесу складається під впливом національного менталітету, сучасного етапу розвитку процесів соціалізації та тих конкретних проблем, які неможливо розв'язати без вкладу бізнесових структур.

3. В умовах трансформаційних процесів та посилення глобалізаційних тенденцій на перший план для вітчизняної економіки виходить проблема формування ефективної системи управління. Це передбачає, зокрема і урізноманітнення вибору критеріїв оцінки ефективності діяльності, поступовий відхід від суто фінансових показників та вироблення програм оцінки діяльності з врахуванням соціальних показників. Однак, ситуація у вітчизняній економіці окреслює ряд нагальних проблем, розв'язання яких може забезпечити розуміння і впровадження принципів соціально-відповідального ведення бізнесу. Серед них – підвищення загального доброту населення, покращення якості структури персоналу, адаптація вітчизняних підприємств до сучасних умов конкурентної боротьби.

1. Бегма Ю.К., Вінніков О.Ю., Редько О.І. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні / Ю.К. Бегма, О.Ю. Вінніков, О.І. Редько. – К.: 2006. – 136 с. 2. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? [Електронний ресурс] / В.Воробей. – Київ-Могиланська Бізнес-Студія (№10, 2005): Режим доступу: <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>. 3. Евдокимов Ф.И. Социальная ответственность предприятия как фактор экономического развития / Ф.И. Евдокимов, М.В. Губская // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 82. – С.5-10. 4. Костин А. Движение присоединения // Время новостей. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vremya.ru/2007/105/4/180854.html>. 5. Панченко Е.Г. Міжнародний менеджмент / Е.Г.Панченко: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с. 6. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналії, В.Є. Воротін, В.М. Гесць, Е.М. Кужель, О. В. Лібанова та ін. – К.: Держкомпідприємство, 2008. – 226 с. 7. Социально ответственные инвестиции в мире и в России (обзор по материалам СМИ) // Официальный сайт журнала "Эксперт" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.expert.ru>. 8. Чухно А.А. Актуальные проблемы развития экономической теории на современном этапе / А.А. Чухно // Экономика Украины. – 2009. – № 4. – С. 14-28. 9. Шкатулла В.И. Настольная книга менеджера по кадрам / В.И. Шкатулла – 2-е изд. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – 560 с.

Надійшла до редколегії 12.11.10

УДК 65.0(1-87).589

М. Празян, канд. техн. наук

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЦТВОМ. ЯПОНСЬКИЙ ДОСВІД

У роботі розглядаються основоположні елементи японського досвіду управління виробництвом. Описуються особливості японського корпоративного стилю управління.

Ключові слова: японська філософія, парасолька кайдзен, П, Р- критерії, піраміда продукції, система "5S", оперативне виробництво, погляди комахи, орла, риби, глобальні тренди, системний підхід.

The fundamental operations management elements of Japanese experience are in-process examined. The features of Japanese corporate management style are described.

Keywords: Japanese philosophy, umbrella of kaidzen, P, R- criteria, pyramid of products, system "5S", operative production, looks of insect, eagle, fish, global trends, system approach.

Як і в інших пострадянських країнах, в останні два десятиліття в Україні існує тенденція втрати та відставання наукоємних і деяких конкурентоспроможних виробництв від світових зразків. Нові інноваційні виробництва, як правило, допоміжні, створюються або розвиваються в поодиноких випадках. Процеси відбуваються з різною швидкістю і нерівномірно у різних галузях та суб'єктах промисловості.

Для великого бізнесу і його виробництв, все ж таки відкриті деякі можливості міжнародних фінансових ринків і власного фінансування, комплексних злиттів і поглинань, обґрунтованих інтеграційних рішень [1], наприклад, вертикальних і горизонтальних, минаючи національні кордони.

Для більшості компаній малого та середнього бізнесу (МСБ) і держави, такі можливості підвищення конкурентоспроможності, як, наприклад, трансферт технологій, залучення тривалих та недорогих фінансових ресурсів дуже затруднений, особливо в частині комплексних технічно складних і дорогих проектів в енергетиці, в сільському господарстві, машинобудуванні, комунальній сфері, транспорті та ін. [2].

Минулий та діючий уряди зазвичай не можуть системно зосередитися на даній проблематиці та механізмах її вирішення, ніби-то в силу необхідності постійного гасіння пожеж та вирішенні поточних проблем.

У сформованих умовах власникам та їх топ-менеджерам об'єктивно необхідно самостійно шукати і знаходити (!) джерела підвищення конкурентоспроможності в управлінні власними виробництвами, не чекаючи допомоги від держави в особі їх виконавчих і законодавчих органів.

Актуальною є необхідність звернення до накопиченого досвіду кращих світових зразків. Особливо повчальний унікальний японський досвід управління виробництвом.

Мета цієї статті полягає у виокремленні таких елементів японського досвіду управління виробництвом, які мають практичну цінність для підвищення конкурентоспроможності українських виробництв.

Аналіз показав, що такими основоположними елементами є.

1. В основі видатних досягнень підприємців Японії перебуває людський фактор – працьовитість людей і японська філософія [3,4,5].

Особливості японського корпоративного стилю управління [6], представлені на рис. 1 (Джерело: Інститут глобального бізнесу, доктор Фуруя Норіі, 2010).

Дуже важлива категорія філософії "кайдзен" (KAIZEN), що стосовно до виробництва означає "постійне вдосконалення, до якого причетні всі – як менеджери, так і робітники". Хоча і по-різному: для вищого керівництва пріоритетні питання удосконалення та роз-

витку, а по мірі зниження рівня ієрархії до робочих – питання виконання.

Переваги	
✓	Сильне почуття приналежності до організації (довічний найм).
✓	Високий рівень співпраці між працівниками.
✓	Високий адаптивний потенціал до високого рівня вимог клієнтів (слабкість до зовнішнього тиску).
✓	Високий рівень залученості в роботу (робота як сенс).
✓	Гнучке ставлення до роботи.
✓	Безперервне вдосконалення ("кайдзен").
Недоліки	
✓	Повільне прийняття рішень (система "ринги").
✓	Нечітка корпоративна стратегія.
✓	Нечіткі стандарти роботи і відсутність професіоналізму.
✓	Кадрова система заснована на японцях.
✓	Дефіцит лідерства.
✓	Брак глобальної корпоративної етики.

Рис. 1. Особливості японського корпоративного управління (за доктором Фуруя Норіі, 2010)

Кайдзен починається з визнання того, що у будь-якої компанії є проблеми [7].

На Заході при виникненні проблем, як правило, використовується інструментарій конфліктології. У японців застосування кайдзен базується на співпраці.

Концепція "кайдзен" передбачає, що для досягнення більш високих результатів слід спочатку поліпшити процес (П) за П-критерієм. Поліпшення процесу досягається безперервними зусиллями кожного окремо і всіх разом, що відрізняється від світогляду західних менеджерів, орієнтованих на результати (Р) по Р-критерію.

П-показники на основі підтримки та заохочень – це дисципліна, управління часом, розвиток навичок, співучасть і залученість, мораль, комунікації.

Р-показники управління методом "батога і пряника" – це результати, наприклад, обсяг продажів, своєчасність оплати, відсоток браку і т.д., як правило вони нескладно виражаються кількісно для різних рівнів виробничої ієрархії.

Звичайно ж, в Японії власники бізнесів і їх ТОП-менеджери зацікавлені в результатах в будь-якому випадку. Головне – отримати прибуток. Разом з тим вони уважно стежать за тим, щоб був ліквідований розрив між процесом і результатом. П-критерії цікавлять керівників не менше Р.

Під "парасолькою кайдзен" знаходиться сукупність менеджмент-практик: орієнтація на споживача, TQC (загальний контроль якості), роботизація, КК гуртки контролю якості, система пропозицій, автоматизація,

"5S", "3Му", дисципліна на робочому місці, TPM (загальний догляд за обладнанням), канбан, підвищення якості, точно вчасно, нуль дефектів, робота малих груп, налагодження співробітництва між менеджерами і робітниками, підвищення продуктивності, розробка нової продукції.

2. Японці на практиці використовують одну зі своїх улюблених філософських метафор про три погляди:

"погляд комахи", який дозволяє розглядати об'єкти і процеси в найдрібніших деталях і взаємозв'язках;

"погляд орла", який дозволяє бачити картину виробництва (і бою!) в цілому;

"погляд риби", який дозволяє бачити й аналізувати і прогнозувати глибинні, часто приховані течії, тренди, впливи та взаємодії, недоступні поверхневому спостереженню.

Отримані результати узагальненого аналізу дозволяють синтезувати наступні ефективні дії. Перейдемо до розгляду:

2.1. "Погляд комахи" (для існуючих виробництв). В Японії існує "парасолька кайдзен" – цілісний комплекс взаємопов'язаних елементів, який неперервно використовується на практиці і описаний у літературі, наприклад "Дао Тойота" [8]. Однак для керівників спершу найбільш важливі і доступні ті елементи "парасольки кайдзен"/"Дао", які не вимагають істотних фінансових витрат, але ефективні відразу ж по мірі їх впровадження. У цьому випадку випробуваним часом японським засобом є: збільшення прибутку шляхом вдосконалення системи "5S", "3Му". Система "5S" є фундаментом в управлінні компанією, її "пірамідою продукції", див. рис. 2 [7, 9].

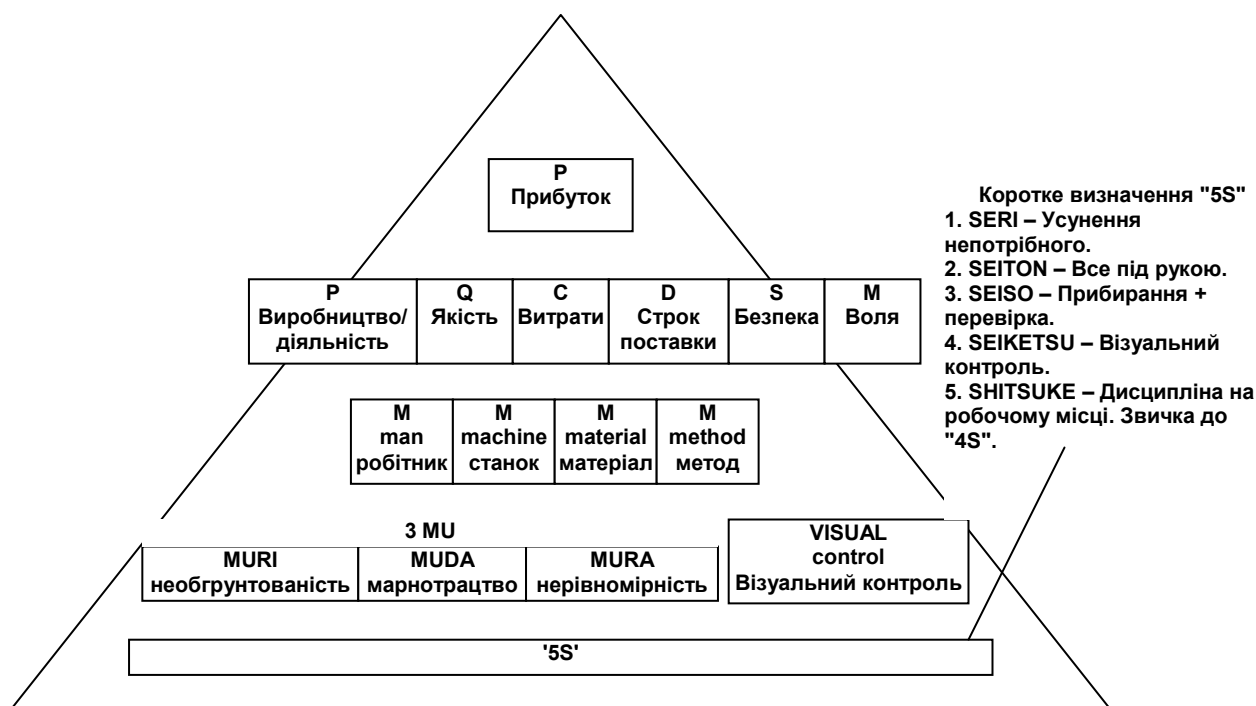


Рис. 2. Піраміда продукції на фундаменті 5S

На японських підприємствах часто можна побачити плакати з "5S", як частини менеджменту, що візуалізується. Масове застосування методу вважається і є (!) радикальним засобом зниження витрат. Інший наслідок: у процесі реалізації "5S" у працівників виховується дуже ретельне і дбайливе ставлення до "предметів" виробництва – основи світогляду для здійснення діяльності.

На практиці застосовується наступний покроковий алгоритм (за Кабаясе Єсисуке, 2010):

- ✓ Засновується "комітет" 5S " і лідери на кожному робочому місці.
- ✓ Усвідомлення початку виконання "5S".
- ✓ Створюється список об'єктів контролю для перевірки.
- ✓ Перша дія – генеральне прибирання приміщень, територій, предметів.
- ✓ Порядок, чистота і прибирання постійно підтримуються.

✓ Підтримуючі рішення для "5S" – метод фотозйомки контрольних точок (МФКТ).

МФКТ – це коли набір одних і тих же об'єктів, в одному і тому ж ракурсі, напрямку і з одних і тих же місць (контрольних точок) періодично фотографується на протязі певних проміжків часу.

Фотографії збираються у зведених таблицях. Результати регулярно обговорюються і оцінюються. Вважається, що стенди здатні привернути увагу сторонніх відвідувачів, а не тільки вищого начальства, що служить стимулом для працівників і зміцнює довіру з боку інших підприємств.

Важливо: Застосування методів "5S", "3Му", що пронизує всю організацію, дозволяє отримати ефект відразу, без додаткових витрат. Вірно і зворотне – ніяке вливання грошей в бізнес не здатне дати ефект, якщо не оптимальні бізнес-процеси, що означає для японців – не використовується філософія "5S".

Недоліки у здійсненні принципу "5S" – джерело всіх бід, тому що погіршує 4M і знижує рівень P,Q,C,D,S,M.

2.2. "Погляд орла" (куди далі рухатися існуючим виробництвам?).

У старі часи нас вчили про базиси і надбудови, різних укладах індустріального, постіндустріального суспільства тощо. Для повсякденного управління такий підхід практично мало що дає. Але якщо використовувати японські та американські напрацювання (див. рис. 3) [9], то можна практично оптимізувати поточні бізнес-процеси, а також паралельно (!) запускати у виробництво нові продукти та технології.

Зміна форми виробництва

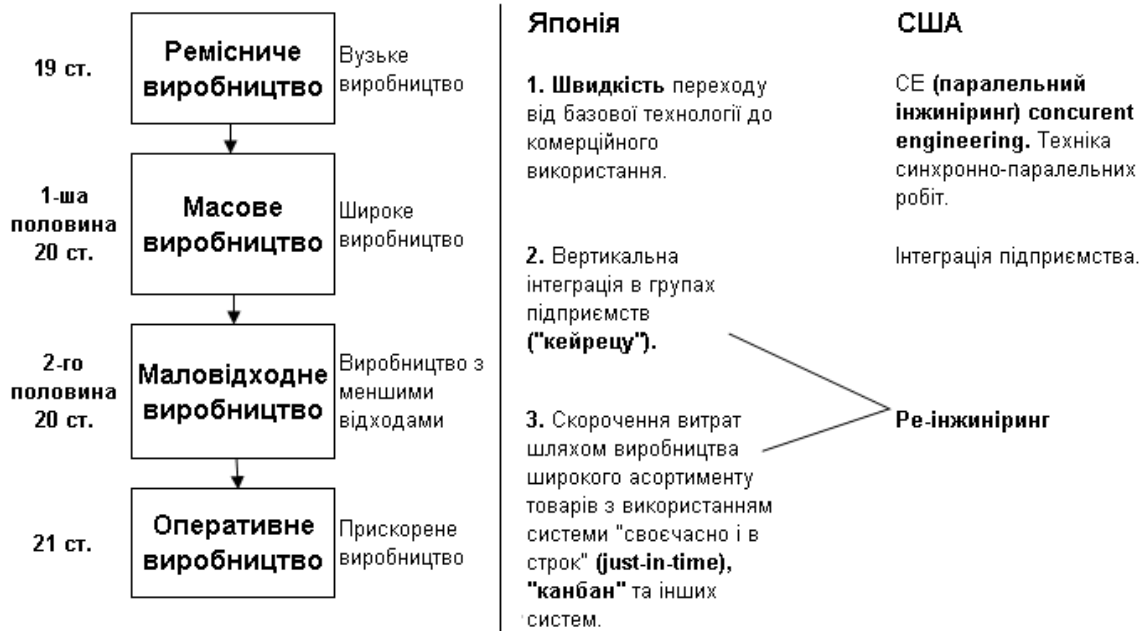


Рис. 3. Зміна форми виробництва (за Кобаясе Єсисуке, 2010)

Сучасне оперативне виробництво здатне швидко перебудовуватися і абсорбувати поліпшення. Воно вимагає обачливо-безстрашного підприємницького духу, концентрації зусиль керівників і працівників. Саме на цій стадії, як правило, необхідні самі значні інвестиції і формуються центри витрат, що потребує вмілого ризик-менеджменту.

Обмеженням виступає наявність / відсутність внутрішнього і глобального попиту. Не випадково, в даний час багато японських виробництв завантажені на 30-70 %, або навіть періодично простоюють. Наприклад, півний завод ASASHI, головний збиральний конвеєр TOYOTA в м. Нагої і т.д. Це наслідки не лише світової фінансової кризи.

Глобальна конкуренція в світі посилюється. В Азіатсько-Тихоокеанському регіоні зароджуються і зростають нові потужні компанії, наприклад Китаю та Індії.

Надзавданням є створення та розвиток саме конкурентно-спроможних виробництв. Навіть якщо б не Японія, а Україна, припустимо, була б країною першої десятки в світовому рейтингу по зручності ведення бізнесу. Це дуже і дуже не просто.

Тому, по-іншому бачаться перешкоди і мишача метушня, характерні для бізнес-середовища України та пострадянських країн, як-то: регуляторні обмеження, корупція, рейдерство, нерозвиненість фінансових ринків, нестача кваліфікованих кадрів та ін.

2.3. "Погляд риби" (які існуючі виробництва розвивати і які нові виробництва створювати?, які існують ризики і загрози, можливості?) – це не тільки моделі SWOT, 5-сил і т.д. – аналізу. При застосуванні кайдзен-рішень про створення, підтримання та розвиток прибуткових виробництв в Японії використовуються метод п'яти W: Who (хто), What (що), Where (де), When (коли), Why (чому) і одного H; How (хто). Цілісний "трьохпоглядний" підхід дуже близький до більш звичної нам методології системного підходу [10], єдності в ньому аналізу і синтезу [11] з подальшою оптимізацією або вибором ефективного вирішення з урахуванням інтересів всіх учасників (стейкхолдерів), що є нашим надбанням, яке корисно використовувати.

Висновки для підприємців України.

Слід з повагою пам'ятати, в яких тяжких не тільки природних, але й економічних і геополітичних умовах перебувала Японія на початку 50-х років. І який позитивний зразок всьому світу показали працьовитість, прагнення до безперервного вдосконалення і інші основоположні елементи японського підходу до управління виробництвом.

Фази набуття Японією статусу світової економічної держави [7] наступні:

- ✓ широкомасштабний імпорт технологій з США та Європи;
- ✓ програми підвищення якості. Ідеї докторів Демінга і Джуран, не дуже визнаних до того часу в США, були сприйняті в Японії, і майже випадково виявилися співзвучними японському менталітету. Це було диво наяву. У подальшому японці пішли набагато вперед своїх вчителів;
- ✓ винятковий розмах боротьби за продуктивність праці. Щось подібне вже в даний час ми спостерігаємо в Китаї. І це великий конкурентний виклик вже Японії і всьому світу, Україні зокрема;
- ✓ створення гнучких виробництв, здатних перебудовуватися в надзвичайно стислі терміни;
- ✓ створення національних і транснаціональних корпорацій.

І все ж-таки до статусу світової економічної держави Японію привели насамперед люди – керівники і прості робітники. Мало хто сподівався, що таке колись можливо. Р. Кіплінг писав: "Японцям не слід займатися бізнесом. У них не вистачає для цього уяви" [12]. Тільки він дуже помилявся. Молоді японці вчили мови, отримували кращу освіту в США і Європі. Формувались цілі клани, подібні клану Кеннеді [13]. Наприклад, колишній прем'єр-міністр Японії, спадкоємець політичної династії – клана Хатояма, створив і реалізує філософію "юаї". Він пише: "Надто багато свободи, втрачається рівність. Надто багато рівності, втрачається свобода. Міст, що пов'язує свободу і рівність, являє собою "юаї", духовний зв'язок [13].

Головне: всі елементи нам під силу, необхідно використовувати такий інструментарій систематично і постійно. Ефективність власники бізнесів та їх топ-

менеджери побачать досить швидко. Далі підтягнуться і нові технології та інвестиційні ресурси, з'явиться і прибуток до розподілу.

У таблиці 1 наведені деякі практичні узагальнення, які цілком можуть бути використані в Україні вже в даний час.

Таблиця 1. Практичні узагальнення

Фактори	Взяти найкраще	Позитивні приклади
Корпоративний стиль управління	1. Розвиток особистості. Освіта. 2. "Кайдзен" (безперервне вдосконалення). 3. Робота як сенс. 4. Сильне почуття приналежності до організації (довічний найм).	1. Наявність потужних наукових та освітніх центрів (КНУ, КПІ, КМА та ін.). 2. Збірна України – чемпіон світу з шахів. 4 з 5 учасників сформувалися після 1992 р. 3. Заповнені театри. Висновок: В Україні є потенційні лідери. Інтелект. Дух підприємництва, працьовитість.
"Погляд комахи". "Піраміда продукції". "Дао (шлях) Тойота" (Канбан, JIT)	"5S", "3МУ"	Не потребує капіталовкладень. Дозволяє підвищити ефективність негайно.
"Погляд орла". Перспективи форм виробництва	Оперативне виробництво	Спіратись на глобальні тренди, які посилюють можливості України в світі. Приклади: Тренд. <i>Проблема продовольства у світі</i> . 1. Розвиток с/г та супутних виробництв і технологій. 2. Облік перспективних змін клімату в Україні та світі. Тренд. <i>Енергодефіцитність у світі</i> . 1. Розвиток атомної енергетики (для великого бізнесу). 2. 20/20/20 в ЄС (нетрадиційні джерела енергії). Розвиток кращих технологій у машинобудуванні тощо.
"Погляд риби". Розуміти тенденції і взаємні впливи		

У висновку хотілося б відзначити, що описані в цій роботі фактори можуть бути реально і успішно застосовані лише на тих виробництвах України та пострадянських країн, де живе дух підприємництва і творення. Відсутні або драматично не відволікають: проблеми поділу або узаконення власності / поточного управління, перешкоди в отриманні різних дозволів, ліцензій і прав; де залишаються сили на позитивні і творчі зусилля, а не на протидію рейдерським і корупційним тискам; там де усвідомили безперспективність безвольного "плавання за течією", "розпилів" фінансових потоків і власності, тому що у всьому цивілізованому світі вигідно і почесно будувати легальний прибутковий бізнес і створювати сильну капіталізацію своїх компаній. На щастя, є такі лідери в Україні. Зростає нове освідчене покоління.

1. Празян М.В. Вопросы экономического обоснования эффективности интеграционных решений // Экономика промышленности. – 2004. – № 2 (24). – С. 30-34. 2. Празян М.В., Шаховская Л.С. Актуальные вопросы развития пенсионной реформы в Украине и финансирование

ее долгосрочных проектов // Условия, ресурсы и факторы развития России в XXI веке: сб. научн. ст. / ВолгГТУ. – Волгоград, 2009. – С. 175-178. 3. Овчинников В.В. Ветка сакуры: Рассказ о том, что за люди японцы. – 4-е изд. – М.: Мол. гвардия, 1988 – 222 с. 4. Мацусита К. Принципы успеха / Коносукэ Мацусита; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 128 с. Япония. Как ее понять: очерки современной японской культуры / ред. Рождер Дж.Девис, Осаму Икэко; пер. с англ. Ю.Е. Бугаева. – М.: АСТ: Астраль, 2009. – 317 с. 5. Имаи М. Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний / Масаки Имаи; пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 276 с. – (Серия "Модели менеджмента ведущих корпораций"). 6. Монден Я. Система менеджмента Тойоты / Пер. с англ. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2007. – 216 с. 7. Згуровский М.З., Панкратова Н.Д. Основы системного анализа. – К.: Видавнична група ВНУ, 2007. – 544 с. 8. Мамардашвили М.К. Как я понимаю философию. – М.: Издательская группа "Прогресс", 1992. – 408 с. 9. Макмилан Ч. Японская промышленная система: Пер с англ/Общ. ред. и вступ. сл. о.С. Виханского. – М.: Прогресс, 1988. – 400 с. 10. Панов А.Н. Клан Хатояма. Портрет семьи на фоне истории Японии. – М.: ЗАО ОЛМА Медиа групп, 2010. – 224 с. – (Секретные материалы). 11. Sapporo International Center. Japan International Cooperation Agency TEXBOOK. Production management (A) F.Y. 2010 SIC JR 10 – 182 p. 12. Sapporo International Center. Japan International Cooperation Agency TEXBOOK. Management on Business Course. F.Y. 2010 SIC JR 10 – 198 p.

Надійшла до редколегії 17.11.10

УДК 339.137

Л. Кириленко, канд. екон. наук, доц.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК КАТЕГОРІЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглядаються теоретичні питання щодо сутності та змісту конкурентоспроможності та механізму її впливу на результати економічної діяльності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ринкова економіка, глобальна економіка, ринковий механізм, інноваційна діяльність.

The theoretic issues on implication of certain categories of competitiveness and impact on the results of economic activity there are of considered.

Key words: competitive ability, market economy; global economy; market mechanism, innovative activity.

Конкурентоспроможність в ринкових умовах є визначальним критерієм оцінки економічного потенціалу суб'єктів господарювання. Особливістю сучасного моменту є те, що категорія конкурентоспроможності набуває якісно нових рис через зміну конкурентного середовища та інституціональних умов її реалізації.

Історичний шлях розвитку конкуренції представляє собою послідовний процес переходу від конкурентної поведінки окремих виробників, цехів, малих підприємств, фірм у відносинах між собою до суперництва великих господарських об'єднань, комплексів,

компаній, галузей, видів діяльності аж до економік окремих країн.

При цьому змінювався не тільки суб'єкт конкуренції, а й конкурентне поле, на якому вони діяли – від внутрішнього ринку окремої країни, міжнародної торгівлі окремими товарами до ринку світової глобальної економіки, де конкурентні позиції кожної країни визначаються вартістю її найпродуктивнішого ресурсу.

Метою статті є розкриття сутності і змісту поняття "конкурентоспроможність" та розкриття шляхів її реалізації в сучасних умовах.

Конкурентоспроможність як економічна категорія вже давно зайняла належне місце в економічній теорії, але, як відмічає один з найвідоміших дослідників теорії і практики конкуренції М. Портер, поки що не існує загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності. Він звертає увагу на те, що інколи під конкурентоспроможністю розуміють можливість конкурувати на світовому ринку за наявності глобальної стратегії, для деяких дослідників вона означає здатність забезпечувати позитивний зовнішньоторговельний баланс, досить часто конкурентоспроможність пов'язують з низькими виробничими витратами на одиницю продукції.

Проте на сьогодні економічна наука нагромадила змістовий матеріал досліджень як з теорії конкуренції, так і з визначення сутності та змісту конкурентоспроможності.

Враховуючи те, що термін "конкурентоспроможність" є похідним від конкуренції, розкриття його сутності доцільно починати з дослідження теоретико-методологічних засад поняття конкуренції.

Найбільш поширеними науковими поглядами на конкуренцію вважаються три підходи, які визначають її як суперництво, як структурний імператив і як тип функціонування галузевого ринку [1, 3]. Перший виходить з того, що конкуренція це тип економічних відносин, рушійним мотивом яких є досягнення кращих результатів.

Використовуючи погляди М. Портера і Б. Кваснюка на цю проблему можна стверджувати, що на галузевому ринку діють п'ять сил (видів, за Б. Кваснюком) конкуренції:

- ✓ між традиційними конкурентами;
- ✓ тиск з боку нових конкурентів;
- ✓ загроза появи заміників традиційних товарів;
- ✓ конкурентний тиск постачальників комплектуючих;
- ✓ конкурентна поведінка споживачів товарів або послуг [1, с. 28].

Таке розуміння конкуренції формує досить широке уявлення щодо позиціонування і поведінки ринкових агентів на ринку з урахуванням можливих дій інших суб'єктів конкурентних перегонів.

За другим підходом (структурна конкуренція) ринковий механізм розглядається як об'єктивна реальність, не пов'язана з діями окремих суб'єктів ринку. Конкуренцію в даному випадку, як наголошують прихильники цієї концепції, визначає модель ринку, яка може впливати на ринкових гравців – продавців і покупців, роблячи їх дії прогнозованими.

Проте виникає питання методологічного змісту – як діє інноваційна складова в умовах конкуренції, коли вплив окремої фірми на загальний рівень цін принципово неможливий і у протилежному випадку, коли ринок є монополічним і значною мірою знаходиться під впливом монопольного суб'єкта.

За третім підходом економічна сутність конкуренції виявляється через її роль в економічному розвитку, завдяки чому цей підхід визначають ще як функціональний. Конкуренція за функціональною ознакою здійснює визначальний вплив на розвиток продуктивних сил як в межах національної економіки, так і в системі світогосподарських процесів. Функціональна місія конкуренції особливо зросла в умовах активізації науково-технічного прогресу, формування інноваційної системи економічного розвитку і становлення економіки знань.

Теорія конкуренції окрім визначення типів конкуренції як загально утворюючих елементів структурування конкурентного поля (за формами суперництва, структурою ринку і функціональним принципом) приділяє значну вагу якісному ранжуванню конкуренції, виділяючи такі її моделі як досконала і недосконала конкуренція.

Досконала конкуренція вважається вихідною моделлю побудови теорії конкуренції. Вона має п'ять критеріальних ознак:

- ✓ велика кількість економічних агентів на ринку;
- ✓ однорідність продукції;
- ✓ жоден з продавців і покупців окремо неспроможний впливати на ринкову ціну;
- ✓ кожен з економічних агентів може скористатися як вільним входом на ринок, так і виходом з нього;
- ✓ висока поінформованість агентів про товари і ціни на ринку.

Відсутність хоча б однієї з наведених ознак буде визначати недосконалу конкуренцію. Це може бути, зокрема, монополістична конкуренція, умовами якої є наявність значної кількості продавців, які пропонують диференційований продукт і можуть здійснювати певний вплив на рівень цін. Вхід на такий ринок хоча і легкий, але не настільки як при досконалій конкуренції.

Визначаючи теоретичну конструкцію конкуренції, окрім її типів і моделей, необхідно звернути увагу ще на один її аспект, а саме на механізм або спосіб ведення конкуренції. В науковій літературі зокрема виділяють такі її види: добросовісна, недобросовісна конкуренція, цінова, нецінова, внутрігалузева, міжгалузева, ефективна та ін. [2, с. 41].

Добросовісна конкуренція не тільки засвідчує наявність конкурентних відносин, а й визначає якісний характер взаємодії ринкових суб'єктів. Цей вид конкуренції сприяє розвитку ринку, робить його більш прогнозованим і відкритим для нових конкурентів.

Недобросовісна конкуренція, навпроти, має деструктивні наслідки, оскільки її основний рефрен – це дискредитація конкурентів.

Особливості сучасного моменту світового економічного розвитку дають нам підстави звернути увагу ще на два види конкуренції, які за М. Портером визначаються як "глобальна", коли конкурентні переваги утворюються від діяльності (конкуренції) по всьому світу, і "багатонаціональна", коли галузі мають конкурентне поле лише в межах власної країни [7].

Узагальнюючи розглянуті теоретичні підходи ми вважаємо, що конкуренція як економічна категорія відображає характер найбільш суттєвих економічних відносин між суб'єктами господарювання, які складаються в процесі тривалого виробництва і реалізуються на ринку під впливом дії законів попиту і пропозиції.

Ринок в даному випадку нами розглядається не як організаційно-просторове утворення, де здійснюється процес купівлі і продажу товарів чи послуг, а як суспільна форма реалізації відносин товарного виробництва. Конкуренція в кожному конкретному випадку може приймати різні форми: суперництва, позиціонування за типом ринку або рушійної сили за функціональною ознакою, але майже завжди вона розуміється як боротьба, притаманна ринковій економіці, за найбільш вигідні умови виробництва і збуту товарів.

Її ще можна уявити як зовнішній тиск (спротив) економічної системи, або як порогове значення доступу на ринок, що змушує економічних суб'єктів застосовувати економічні, технологічні і соціальні інструменти для подолання конкурентного тиску.

Усвідомлення необхідності підвищення ефективності економічної діяльності виникає вже майже на початкових стадіях товарного виробництва. З розвитком ринку ускладнюється система економічних відносин, набагато зростає комплекс внутрішніх і зовнішніх чинників, які вимагають оцінювати економічну діяльність не лише за продуктивними і ефективними результатами, а й за можливістю усталеного функціонування економіки в умовах конкуренції.

У триаді економічних відносин – конкурентний потенціал, конкурентний механізм, конкурентний результат

– які лежать в основі теорії конкурентоспроможності, особливої уваги, на нашу думку, заслуговує рушійний елемент цієї конструкції, її локомотив, тобто конкурентний механізм.

Однак, щоб об'єктивні закони виконували суспільну функцію і сприяли зростанню вигоди на користь всього суспільства, вони мають спиратися на певні соціальні умови, основним з яких є природна свобода людини. Кожен підприємець повинен мати можливість захищати свої власні інтереси в межах дозволеного. Але цей принцип весь час знаходиться у дискусійному полі – може чи не може держава втручатися в обмеження економічної свободи суб'єктів господарювання, а саме у свободу конкуренції.

Методологічною основою державного регулювання економіки і конкуренції зокрема став новий підхід до об'єкта аналізу. В теоретичному плані це був якісний перехід у визначенні суб'єктів і механізмів конкуренції. Аналіз було перенесено з оцінки і регулювання конкурентних відносин окремих господарських одиниць на більш високий шабелі – мезо- і макрорівень, тобто на рівень окремих галузей і економіки в цілому.

Проте немає підстав вважати ці підходи альтернативними. Незважаючи на відмінності об'єктів аналізу і регулювання конкурентоспроможності, вони не протистоять, а доповнюють один одного. Перший, роблячи акцент на мікрорівневому регулюванні, намагається зробити конкурентоспроможними окремі фірми і підприємства, що в цілому призводить до підвищення конкурентоспроможності галузі, другий, – макроекономічний, оперуючи із загальноекономічними факторами створення конкурентних переваг сприяє зростанню конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Третій елемент конкурентних відносин – результативність, безпосередньо пов'язаний з першими двома елементами тріади – конкурентним потенціалом і механізмом конкурентної взаємодії, тобто з конкурентними можливостями суб'єкта господарювання та його стратегією щодо їх використання. Підсумковим наслідком конкурентних відносин, їх результатом, майже завжди стає якісна зміна конкурентного становища суб'єкта господарювання, його конкурентоспроможності.

Проте формування конкурентної результативності це складний процес, який зачіпає глибинні корені економічної і організаційної архітектури конкурентних відносин. Їх сполучення (асоціативність) можна розглядати як інтегральний показник результативності економічної діяльності, що має декілька вимірів: з одного боку, це абсолютні значення економічного результату – ефективність, продуктивність, енерго- і ресурсоемність, технологічність, інноваційність, наукоємність, потужність та ін., а з іншого, – відносне економічне становище суб'єкта господарювання в конкурентному полі, тобто його рейтинг, конкурентна позиція, конкурентний статус.

В історичному ракурсі розвиток конкуренції супроводжувався послідовною зміною суб'єктів конкурентних відносин – від виробників окремих продуктів, цехів, фірм, підприємств до господарських об'єднань, галузей і країни в цілому. Зміна суб'єктів конкурентних відносин вимагає відповідних змін у трактуванні категорії конкурентоспроможності.

На сьогодні вже існує багато визначень конкурентоспроможності, сутність яких значною мірою залежить від об'єкта, який вона ідентифікує у конкурентному середовищі, цілей, що ставляться в процесі дослідження, типу конкуренції і деяких особливих характеристик, на яких той чи інший дослідник намагається зосередити увагу. Всі їх можна класифікувати за ієрархічним рівнем об'єктів конкуренції: мікрорівень, мезорівень, макрорівень.

За критеріальними ознаками конкурентоспроможності їх сутність буде полягати в наступному:

- ✓ для мікрорівня – це в основному забезпечення кращого і більш ефективного задоволення потреб споживача, а також володіння і більш оперативне використання конкурентних ресурсів порівняно з іншими конкурентами;

- ✓ для мезорівня – це здатність у довгостроковому періоді відстоювати переважні позиції на ринку і отримувати прибуток, достатній для науково-технічного прогресу галузі, вдосконалення виробництва, підвищення якісного рівня продукції та стимулювання робітників;

- ✓ для макрорівня – це можливість оперативно змінювати режим функціонування на світовому ринку, адаптуючись до його викликів, забезпечувати стійке становище країни на внутрішньому і зовнішньому ринках та зростаючий добробут населення.

Конкурентоспроможність у загальному, макроекономічному, аспекті являє собою спроможність підтримувати усталені темпи зростання ВВП (у постійних цінах) у розрахунку на душу населення, що досягається, у першу чергу, завдяки нагромадженню основного капіталу. Проте проблема виміру є більш багатогранною.

Світовий щорічник конкурентоспроможності (World Competitiveness Yearbook – WCY) Міжнародного інституту менеджменту й розвитку (International Institute for Management and Development – IMD) і Глобальний звіт конкурентоспроможності (Global Competitiveness Report) Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum – WEF) використовують понад 300 показників для порівняльного аналізу конкурентоспроможності різних країн. В узагальненому контексті сформульовано відомі "Золоті правила" досягнення високої конкурентоспроможності. До них належать:

- ✓ Стабільне і передбачуване законодавство.
- ✓ Гнучка структура економіки.
- ✓ Спрямування інвестицій у традиційну і технологічну інфраструктуру.
- ✓ Стимулювання приватних заощаджень і внутрішніх інвестицій.
- ✓ Підвищення наступальності експорту поряд із залученням прямих іноземних інвестицій.
- ✓ Поліпшення якості й оперативності, збільшення прозорості управління та адміністрування.
- ✓ Гармонійність заробітної плати, продуктивності праці та податків.
- ✓ Скорочення розриву між розмірами мінімальної та максимальної зарплат, зміцнення середнього класу.
- ✓ Збільшення інвестицій в освіту, особливо середню, а також у безперервне підвищення кваліфікації працівників.
- ✓ Гармонійний розвиток у загальному плинні глобалізації економіки з урахуванням національних особливостей та переваг (тобто поряд з усвідомленням приналежності до світового співтовариства мають існувати і втілюватися національна ідея, ідеали національного самовизначення).

Звертаючи увагу на найбільш значущі параметри та критерії конкурентоспроможності ще раз необхідно привертати увагу до того, що якщо держава прагне досягти успіху у проведенні реформ, то дотримання названих правил має стати певним дороговказом у вирішенні проблем трансформації національної економіки.

Таким чином, конкурентоспроможність за нашим баченням є важливою соціально-економічною категорією ринкової економіки, яка відображає універсальні властивості і відношення ринкової взаємодії суб'єктів господарювання та закономірності розвитку ринкової організації економічної діяльності взагалі.

За ієрархічним рівнем об'єктів конкуренції предметне наповнення поняття конкурентоспроможності зростає в залежності від оцінки рівня якості і ціни продукту до економічної самодостатності галузі і життєздатності національної економіки. Принципова відмінність наведених визначень полягає у формуванні на кожному рівні відповідної цільової функції: для підприємства або фірми – це більш якісне і ефективне задоволення потреб споживача продукції, для галузі – забезпечення умов розширеного самовідтворення, для країни – підтримка достатньо високого і зростаючого рівня добробуту громадян.

УДК 65.01(075.8)

Н. Ігнатович, канд. екон. наук, доц.,
О. Ветчинов, студ.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ФАКТОР СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА: СВІТОВИЙ ДОСВІД

У статті розглядаються сучасні методи державного регулювання економіки та інструменти державної підтримки підприємництва у розвинутих країнах. Досліджується, зокрема, інституціонально-правове і фінансово-бюджетне забезпечення сучасного розвитку підприємництва.

Ключові слова: державне регулювання економіки, підприємництво, державна підтримка підприємництва, методи державного регулювання.

The article deals with modern methods of state regulation of economics and tools of public support of entrepreneurship in developed countries. Particularly legal and financial entrepreneurship provision of modern development are being investigated.

Keywords: state regulation of economics, entrepreneurship, public support of entrepreneurship, methods of state regulation.

Одним з найсуттєвіших факторів зовнішнього середовища, що активно впливає на розвиток сучасного підприємництва, є багатоаспектний державний вплив на здійснення відтворювальних процесів на різних рівнях економічної системи. Різноманітні напрями цього впливу на підприємницьку діяльність у розвинутих країнах світу досліджувалися багатьма вітчизняними та закордонними науковцями, зокрема, такими як Боринец С., Варналії З., Волгін Н., Гриньова В., Жаліло Я., Захарченко В., Ламперт Х., Новікова М., Осипов Ю., Рокоча В., Райзберг Б., Стігліц Дж., Чепраков С., Черніков Г., Чернікова Д., Чухно А., Шамхалов Ф. та ін.

Мета даної статті полягає в тому, щоб дослідити еволюцію ролі держави як економічного суб'єкта і визначити основні напрями, методи та важелі сучасного впливу держави на підприємництво у провідних країнах з ринковою економікою.

Як відомо, у класичній (ліберальній) моделі економічної системи взаємовідносини між підприємницькими структурами, що здійснюють свою господарську діяльність на основі економічного суверенітету, цілком регулюються спонтанною дією об'єктивного механізму конкурентного ринку. Через це економічний суверенітет підприємств як самостійних суб'єктів господарювання, який проявляється у свідомому внутрішньофірмовому регулюванні відтворювальних процесів на мікроекономічному рівні, не має абсолютного характеру, реалізується у межах, визначених дією об'єктивних ринкових законів. Перевагами, які забезпечує спонтанна, подібна до природних сил дія безособистісного механізму конкурентно-ринкового регулювання економічних процесів, орієнтованого підприємств на вільну реалізацію власних приватних інтересів, є свобода господарювання, відсутність соціальних бар'єрів для розв'язування підприємницької ініціативи та творчого прояву підприємницьких здібностей.

Проте конкурентно-ринковий механізм саморегулювання макроекономічних процесів, який стихійно узгоджує різноспрямовані підприємницькі дії "невидимою рукою", не спроможний розв'язати цілу низку важливих проблем суспільного розвитку, рішення яких вимагає попереднього передбачення та свідомого цілепокладання на макроекономічному рівні. Оскільки конку-

1. Кваснюк Б. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д-ра екон. наук Б.С. Кваснюка. – К., 2005. 2. Концепція проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року / Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 9 липня 2008 р. № 947. 3. Полунев Ю. Технология экономического прорыва / Украина конкурентоспособная, № 41 (620) 28 октября – 3 ноября 2006. 4. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відп. ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерський. – К., 2007. 5. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Кіндзерський Ю.В., Якубовський М.М., Галиця І.О. та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерського. – К., 2009. 6. Портер М. Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать? / Пер. с англ., 2005. 7. Porter M. The Competitive Advantage of National. New York: The Free Press, 1990.

Надійшла до редколегії 12.11.10

рентно-ринковий механізм спонтанно регулює економічні пропорції за методом "спроб і помилок", він забезпечує розвиток економіки зі значними витратами. Ці витрати або "фіаско" конкурентно-ринкового механізму полягають у багатьох негативних соціально-економічних процесах, таких як макроекономічна нестабільність, кризи, інфляція, безробіття, соціальна неспроможність тощо, які супроводжують розвиток ринкової економіки. Саме тому держава має компенсувати вади стихійно-ринкового механізму саморегулювання, доповнити його дію свідомим втручанням у функціонування та розвиток економічної системи.

Для реалізації цих цілей держава перетворюється на важливий суб'єкт економічних відносин у ринковій системі господарювання. Цей процес, започаткований в окремих країнах ще на межі XIX – XX сторіччя, був прискорений після Великої депресії, яка засвідчила закінчення епохи неконтрольованої і нерегламентованої приватної ініціативи. Так, у США у 30-і роки XX ст. був сформований механізм державного регулювання економіки, який дозволив країні тривалий час запобігати гострим економічним кризам, зберігаючи свободу приватного підприємництва.

Суттєве посилення регулюючої ролі держави в економіці багатьох розвинутих країн відбулося після Другої світової війни. У цей період держава активізувала процеси створення нормативно-правових та організаційно-господарських обмежень для прояву економічного суверенітету підприємницьких структур. Перетворення держави на суб'єкт економічних відносин полягає не в тому, що вона починає виконувати функції приватного підприємництва або підмінити підприємницькі структури у здійсненні ними управління господарськими процесами на мікроекономічному рівні. Роль держави як суб'єкта економічних відносин полягає передусім у тому, щоб визначити інституційно-правові рамки приватного підприємництва, створити нові механізми регулювання, які доповнюють конкурентно-ринковий механізм, не руйнуючи свободу підприємницької діяльності, а спрямовуючи її у русло суспільних інтересів, узгоджуючи її з державними пріоритетами, обмежуючи її там і тоді, де і коли вона завдає шкоди національним інтересам, насе-

ленню, природі, свободі інших підприємств. Значення держави як суб'єкта економіки не зменшується і у сучасному інформаційному суспільстві, в якому превають саме суб'єктні характеристики провідних складових відтворювального процесу.

Суб'єктна роль держави в економіці проявляється у тому, що, по-перше, вона є власником майна, яким розпоряджається на власний розсуд і за власним бажанням; по-друге, вона є суб'єктом підприємницької діяльності; і по-третє, держава є органом, що регулює соціально-економічні процеси у країні.

Саме об'єктивна необхідність свідомого регулювання відтворювальних процесів на макроекономічному рівні обумовила перетворення держави на великого власника засобів виробництва і невиробничих фондів, до концентрації значної частки національного доходу в руках держави. Нині у розвинутих країнах світу державі належить від 10-15 до 35-40 відсотків основних виробничих фондів, використання яких забезпечує загальні умови відтворення.

Виступаючи власником засобів виробництва, держава використовує цю власність для організації і ведення своєї підприємницької діяльності. Як суб'єкт підприємництва держава має можливості проявляти економічну активність, виходячи з тих самих принципів, на яких базується організаційно-господарська діяльність інших підприємницьких структур. Посилення ролі держави як суб'єкта підприємництва відбувалося у процесі одержавлення економіки розвинутих країн. Цей процес, який розпочався під час Першої світової війни, прискорився у період Великої депресії та Другої світової війни і набув значного розвитку у післявоєнні десятиріччя, призвів до перетворення держави на найбільшого підприємця у таких важливих галузях економіки, як промисловість, транспорт, банківська сфера, наукові дослідження тощо. На початку 80-х років XX сторіччя процес етатизації економіки розвинутих країн наблизився до своєї максимальної межі. У 1980 р. частка державних витрат у вартості ВВП у Швеції досягла 63,2 %, у Нідерландах – 60,4 %, у Бельгії – 51,8 %, у Франції – 43 %, у ФРН – 42,9 %, в Англії – 41,8 %, в Італії – 41,5 %, у Канаді – 37,8 %, у США – 33,1 % [1, с. 45].

З кінця 70-х років минулого сторіччя у багатьох розвинутих країнах світу розпочалася своєрідна "неоліберальна революція", спрямована на обмеження економічної ролі держави шляхом скорочення частки державної власності у результаті проведення денационалізації та приватизації економіки. Слід підкреслити, що держава використовувала ці процеси трансформації власності і відповідного скорочення своїх підприємницьких функцій в інтересах підтримки приватного підприємництва. Достатньо згадати політику лейбористських і консервативних урядів Великої Британії, яку вони проводили у 50-90-х роках XX ст. Националізуючи неефективні галузі господарства, здійснюючи їхню модернізацію за рахунок коштів платників податків, а потім реалізуючи наступну приватизацію, держава такою діяльністю забезпечувала можливості мінімізації витрат приватних підприємницьких структур [2, с.14]. Аналогічним чином проведення приватизації в Італії у середині 80-х років призвело до зменшення частки держави у власності акціонерних товариств зі змішаним державно-приватним капіталом, якими на 65-70 % був представлений державний сектор країни. Так саме, як у Великій Британії, в Італії відбулася денационалізація раніше викуплених державою збиткових приватних компаній, перетворених у результаті державної модернізації на рентабельні.

У цих процесах проявилася тенденція до зменшення ролі держави як суб'єкта підприємницької діяльності. Проте це аж ніяк не свідчить про скорочення економіч-

ної ролі держави у розвинутих країнах взагалі. Незважаючи на зменшення саме підприємницької активності держави загальний її рівень продовжує залишатися досить високим, а у деяких провідних країнах Європи навіть збільшився. Так, за два останні десятиріччя XX ст. частка державних витрат у вартості ВВП зросла у Франції до 54,8 %, в Італії – до 50,1 % у ФРН – до 49,7 % [1, с. 51]. При скороченні ролі держави як суб'єкта підприємництва зростає суб'єктна роль сучасної держави в економіці як провідного інституту, що регулює соціально-економічні процеси у країні. Регулююча роль держави в економіці розвинутих країн полягає передусім у тому, що держава заохочує і координує економічну активність, організує наукову діяльність, стимулює структурну перебудову економіки через активну інвестиційно-інноваційну діяльність. При цьому суб'єктна роль сучасної держави як органа регулювання економіки спрямована саме на підтримку приватних підприємницьких структур. Так, у США протягом тривалого періоду уряд приймає різноманітні програми підтримки і заохочування розвитку підприємництва. Загалом у державній підтримці підприємницької діяльності у США виділяють такі головні напрями:

- ✓ створення і підтримка економічної інфраструктури;
- ✓ підтримка розвитку НДДКР;
- ✓ сприяння новим галузям промисловості;
- ✓ здійснення державних закупівель;
- ✓ стимулювання продажу і збирання інформації

[1, с. 300].

Як відомо, будівництво і утримання автомагістралей, аеропортів, створення водних шляхів, системи повітряної навігації, надання поштових послуг – традиційні сфери державного підтримання економічної інфраструктури у США. Можна навести багато прикладів, що характеризують значну роль держави у забезпеченні функціонування і розвитку економічної інфраструктури і в інших розвинутих країнах: створення державних атомних електростанцій у ФРН, Італії, Великій Британії; розвиток транспортної галузі, зокрема державних залізниць в Європі, які забезпечують понад 75 % загального обсягу залізничних перевезень.

Особлива увага у розвинутих країнах приділяється державному сприянню інноваційному характеру економічного розвитку, стимулюванню науково-технічного прогресу, впровадженню на його основі у господарську діяльність новітніх, наукомістких технологій. Регулююча роль держави у сфері підтримки сучасних наукових досліджень, передусім фундаментальних, у розвинутих країнах в останній час не лише не зменшується, а навпаки, постійно зростає. У США, що є лідером у світі за обсягом державного фінансування НДДКР, держава здійснює біля 50 % витрат на фундаментальні наукові дослідження за рахунок власних коштів. При цьому значну частку цих коштів держава безпосередньо спрямовує на розвиток тих галузей економіки, які мають важливе стратегічне значення. Так, біля половини витрат на НДДКР у США припадає на аерокосмічну промисловість, а понад 25 % – на електротехнічну. У розробці новітніх технологій США забезпечують співпрацю держави з бізнесом. А створена державою програма Національного наукового фонду спрямована на стимулювання проведення спільних наукових досліджень приватними корпораціями і університетами [1, с. 48-49].

Важливим напрямом впливу держави на підприємницьку діяльність є також створення нею відповідних інформаційно-аналітичних та науково-дослідних структур, які вирішують питання забезпечення приватних виробничих і комерційних фірм необхідною інформацією про динаміку ринку, наукові досягнення, проведення геолого-розвідувальних робіт тощо.

Загалом у розвинутих країнах Заходу і Сходу нині склалася ефективна система державного регулювання економіки. Відпрацьована широка гама важелів регулювання підприємницької діяльності. При цьому основні закони ринку зовсім не відмінюються. Але їхня дія обмежується державою, підпорядковується цілям здійснюваної нею соціально-економічної політики.

Методи державного регулювання підприємницької діяльності досить різноманітні. Вони характеризуються не тільки суттєвими відмінностями, але і певною однотипністю. Їх співвідношення, характер використання залежать від конкретних політичних, соціальних, історичних, культурних та інших умов, наявного стану і структури економіки, що визначають специфічні особливості механізму державного регулювання підприємницької діяльності в окремих країнах. В цілому у всій сукупності досить диверсифікованих регулятивних інструментів узагальнено можна виділити принаймні два найбільш впливові механізми державного регулювання підприємницької діяльності: нормативно-правовий і фінансово-бюджетний [2, с. 17].

Визначальний організаційно-цільовий вплив на характер і динаміку підприємницької активності держава здійснює насамперед шляхом розробки системи законодавчих актів і формування дієвого механізму ділового контролю їхнього виконання усіма суб'єктами підприємництва. Розробляючи належну систему законодавчих актів, організаційно-правових норм та механізм їхнього втілення у життя, держава створює певні "правила гри" для всіх суб'єктів підприємницької діяльності. Виступаючи як гарант додержання цих правил, органи державної влади ретельно слідкують, як втілюються у життя норми законодавства, розслідують випадки порушень законів і зловживань з боку суб'єктів підприємництва, зокрема, щодо порушень антимонопольного законодавства, з питань цін, якості товарів і послуг, впливу виробничої діяльності на навколишнє середовище тощо.

У розвинутих країнах процес формування системи цивілізованого підприємництва зайняв досить тривалий період. Так у США тільки на вироблення досконалого антимонопольного законодавства як одного з найважливіших елементів державного механізму регулювання підприємництва було потрібно багато десятиріч. Початок цьому процесу було покладено прийняттям американським конгресом у 1890 р. "Закону Шермана" і доповнень до нього у 1914, 1936 і 1950 роках, які разом з "Законом Клейтона" (1914 р.), "Законом Селлера-Кефопера" (1980 р.) та іншими актами нині складають необхідну частину нормативно-правового механізму досить жорсткого регулювання підприємницької діяльності.

Що стосується іншого найбільш впливового механізму державного регулювання підприємницької діяльності – фінансово-бюджетного, то держава передусім використовує регулюючу роль державних фінансів, розробляючи пріоритети бюджетного фінансування і таким чином визначаючи основний вектор руху не лише централізованих, але і всіх фінансових потоків країни. Аналізуючи відносини уряду і підприємницьких кіл, американські фахівці підкреслюють, що саме від урядових рішень і постанов у галузі витрачання бюджетних коштів залежить вибір бізнесменами, яку продукцію виробляти, кому і як її збувати. У дослідженні, проведеному Конгресом США, визначені основні напрями фінансової допомоги, яку держава спрямовує на розвиток підприємництва. До них належать: 1) прямі витрати на фінансування розробки нових технологій та надання допомоги тим компаніям, які опинилися у скрутному становищі; 2) здійснення програм кредитування бізнесу, зокрема, через державний Експортно-імпорتنний банк; 3) надання державних податкових пільг [1, с. 49, 301].

Одним з найважливіших інструментів впливу держави на розвиток підприємництва є саме надання державою бізнесу податкових пільг, зокрема, використання інвестиційного податкового кредиту, який полягає у відтермінуванні плати податку на прибуток для тих суб'єктів підприємництва, які здійснюють інноваційні програми. У США надання такого податкового кредиту призводить до зниження оподаткованої суми на величину капіталовкладень, спрямованих на придбання машин і устаткування. Аналогічним чином інвестиційний податковий кредит широко використовується у Франції, ФРН, Великій Британії та інших країнах світу. Так, у Франції при здійсненні суб'єктами підприємництва науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) дозволяється зменшувати величину оподаткованого доходу на суму поточних витрат на НДДКР. При створенні нових промислових зон суб'єкти підприємництва можуть отримувати подібні податкові пільги на десятирічний термін [3, с. 355]. У багатьох розвинутих країнах, передусім у ФРН, Японії, Франції, сформувалася система пільгового оподаткування, спеціально спрямована на підтримку малого і середнього підприємництва. У цих країнах крім інвестиційного податкового кредиту держава встановлює для малих і середніх підприємств знижені ставки оподаткування прибутку. При цьому держава забезпечує зв'язок системи фінансової допомоги і пільгового оподаткування з соціальним спрямуванням діяльності підприємницьких структур [4, с. 216].

В цілому у багатьох країнах з ринковою економікою склалася досить розвинута диверсифікована система державного регулювання економіки, зокрема, державної підтримки розвитку підприємництва. Натомість в Україні і досі достатньо поширені позиції прихильників "неоліберальної революції" кінця 70-х – 90-х років. Значною мірою саме внаслідок цих позицій, що були закладені в основу ринкового реформування нашої економіки у 90-ті роки, була практично зруйнована система державного регулювання економіки в Україні, що склало суттєву загрозу її національній безпеці [5, с. 8-9].

Суттєво посилилася потреба більшості країн світу у досконалій системі державного регулювання економіки як фактора підтримки підприємництва за умов глобальної фінансово-економічної кризи. Особливо важлива ця державна підтримка для малого і середнього підприємництва. Як справедливо зазначив З.С. Варналії, "світовий досвід свідчить про те, що особливо велику роль відіграє державна підтримка малого підприємництва у кризових умовах, коли економіка потребує докорінної структурної перебудови і вкрай необхідне зниження соціальної напруги" [6, с. 107].

Таким чином, дослідження світового досвіду свідчить, що у розвинутих країнах держава не перестає бути важливим суб'єктом сучасної економіки. Її роль у сучасній ринковій економіці не тільки не відмінюється, не зменшується, а навіть навпаки, посилюється. Проте суттєво змінюються акценти прояву держави як суб'єкта сучасної економіки: зменшується її роль як особливого суб'єкта підприємництва, але зростають регулюючі функції, особливо ті, що спрямовані на підтримку приватного підприємництва.

1. Черников Г.П. Мировая экономика: Учеб. для вузов / Г.П. Черников, Д.А. Черникова. – М.: Дрофа, 2003. – 432 с. 2. Прогнозирование будущего: новая парадигма / Под ред. Г.Г. Фетисова, В.М.Бондаренко. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2008. – 283 с. 3. Основи бізнесу: навч. посіб. / Я.С.Ларіна, С.В. Мочерний, В.М. Фомішина, С.І. Чеботар. – К.: ВЦ "Академія", 2009. – 384 с. 4. Гриньова В.М., Новікова М.М. Державне регулювання економіки: Підручник. – К.: Знання, 2008. – 398 с. 5. Іванова І. Державний фінансовий контроль: Парадигми розвитку: монографія. – К.: Академвидав, 2010. – 168 с. 6. Варналії З.С. Мале підприємство: основи теорії і практики. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2008. – 302 с.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ЕКОНОМІЧНОЮ КОНЦЕНТРАЦІЄЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

В роботі проаналізовано основні напрями системи державного контролю за економічною концентрацією. Визначено шляхи підвищення ефективності державної конкурентної політики в цій сфері.

Ключові слова: конкурентна політика, економічна концентрація, державне регулювання.

In the article there are analyzed the main directions of state control over economic concentration. There are identified ways to improve the state of competition policy in this area.

Keywords: competition policy, economic concentration, government regulation.

Характерною тенденцією розвитку світової економіки є прискорення процесів концентрації та централізації капіталів, закономірним наслідком якого є посилення монополізації національних економік. Згідно чинної Конституції України держава має захищати конкуренцію, тому в останні роки актуальним стало питання створення ефективної системи організації управління та державного контролю за процесами концентрації. Дана робота спрямована на визначення напрямів удосконалення та посилення державного контролю за процесами концентрації суб'єктів господарювання в Україні.

Серед вітчизняних та російських дослідників, що займаються проблемами антимонопольного контролю за концентрацією суб'єктів підприємницької діяльності, можна виділити: Амітана В., Авдашеву С., Бараша М., Борисенко З., Валітова С., Грицай А., Долішнього М., Василенка В., Заваду О., Костусєва О., Кузьміна Р., Лагутіна В., Прохорова А., Розанову Н., Шептія А. тощо. Але не дивлячись на фундаментальні дослідження в цій сфері, з розвитком економіки та переходом до постіндустріального суспільства, виникають нові проблеми та причини для досліджень цих процесів.

Метою роботи є узагальнення досвіду антимонопольного контролю за недопущенням обмеження конкуренції та монополізації ринку в процесі концентрації суб'єктів господарювання, а також розробка методичних і практичних пропозицій щодо вдосконалення та підвищення ефективності системи державного контролю за економічною концентрацією в Україні на сучасному етапі.

Порівняльний аналіз економіко-правового забезпечення контролю за концентрацією суб'єктів господарювання в Україні, США, країнах ЄС, Японії, Росії дозволяє виділити наступні загальні положення, характерні для всіх досліджених країн:

- ✓ наявність спеціального законодавства, яке встановлює основи системи державного контролю за процесами концентрації суб'єктів господарювання, а також спеціальних антимонопольних органів;

- ✓ узагальнюючий характер і застосовування антимонопольних правових норм в частині визначення підстав заборони економічної концентрації;

- ✓ поступове пом'якшення антимонопольних обмежень з економічної концентрації, оскільки встановлення надмірно жорстких рамок може позбавити підприємства економічних стимулів до розвитку. Цікаво, що у більшості країн діє система винятків, наприклад, для концентрації у галузях, які визначають конкурентні переваги держави;

- ✓ використання відомчих Методик контролю за економічною концентрацією, які передбачають детальну процедуру подачі та розгляду заяв. При цьому, як правило, відслідковуються тільки великі угоди, які здатні вплинути на ринкову структуру.

Основною відмінністю української системи державного контролю за економічною концентрацією від зарубіжної є, по-перше, нижчий показник ринкової частки суб'єкта господарювання, яка визнається монопольною (в

Україні це більше 35 %, тоді як припустимо в США, Росії – 60-65 % в залежності від галузі, в країнах ЄС – 40-45 % в залежності від галузі, в Японії – 50 %), і по-друге, використання при формулюванні підстав відмови у наданні дозволу на концентрацію оціночних понять, які не розкриті законом ("суттєве обмеження"). [1, с. 85-86].

Суттєвою перевагою у регулюванні конкуренції в Україні є сучасне конкурентне законодавство, яке наділяє АМК України широким спектром правових та захисних повноважень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності української економіки, зокрема повноваженнями забороняти антиконкурентну поведінку органів влади та розглядати їх нормативно-правові акти на предмет впливу на конкуренцію. Проте у повноваженнях Кабінету Міністрів України є надавати дозвіл на узгоджені дії або концентрацію, які заборонив АМК України. Це повноваження не дає КМУ право спростувати висновки АМК, що відповідна пропозиція є антиконкурентною, але дозволяє вирішувати, що позитивний ефект запропонованих дій для суспільних інтересів переважає негативні наслідки обмеження конкуренції.

Важливим напрямом підвищення ефективності антимонопольного контролю за злиттями суб'єктів господарювання є вирішення проблеми з виявлення повного складу учасників економічної концентрації, пов'язаних між собою відносинами контролю. Особливо це стосується пов'язаних осіб, які формально, у юридичному змісті, є самостійними суб'єктами господарювання, однак фактично на ринку діють як залежні структури. Відповідно до діючого законодавства учасниками економічної концентрації вважаються, насамперед, суб'єкти господарювання, які ухвалюють рішення щодо концентрації, і суб'єкти господарювання, щодо яких приймається рішення про концентрацію. До останнього відносяться ті, чий активи (майно), акції (паї, частки) передаються в статутний фонд створюваної господарської структури, отримуються у власність (в управління, користування). Перераховані суб'єкти є безпосередніми учасниками концентрації. Крім того, можуть бути й опосередковані учасники концентрації – суб'єкти господарювання, пов'язані хоча б з одним з безпосередніх учасників концентрації відносинами контролю. [1, с.120-121]

Визначення терміну "контроль" наведено в статті 1 Закону "Про захист економічної конкуренції" [2] згідно з яким контроль – вирішальний вплив однієї чи декількох пов'язаних юридичних та/або фізичних осіб на господарську діяльність суб'єкта господарювання чи його частини, який здійснюється безпосередньо або через інших осіб. В Законі України виділено певний перелік ознак, але, на нашу думку, він є неповним. В той же час інші можливі ознаки наявності відносин контролю між підприємцями на сьогоднішній день не систематизовано та в інших нормативно-правових або методичних актах не визначено. Дана обставина ускладнює роботу антимонопольних органів, оскільки у фахівців відсутній уніфікований інструментарій, що дозволяв би визнача-

ти, в якій мірі участі однієї особи в капіталі, органах управління іншого суб'єкта господарювання виникають відносини залежності, а також, по яким додатковим, у тому числі непрямим ознакам, їх можна встановити.

Широко розповсюдженим у світовій практиці є використання відносин контролю, які випливають з родинних зв'язків відповідних фізичних осіб. Тобто, коли близькі родичі займаються підприємницькою діяльністю, то відповідно до законодавства контролювані ними суб'єкти господарювання вважаються пов'язаними. Однак такий тип відносин контролю, як родинні, на цей час в Україні не знайшов свого законодавчого врегулювання і вони в Україні не використовуються для цілей контролю за концентрацією суб'єктів господарювання. [3, с. 77] Наприклад, акціонерами одного із товариств є батько і його дві доньки, кожному з яких належить відповідно 24 %, 18 % і 20 % акцій від статутного фонду товариства. Таким чином, спільно ця родина контролює 62 % голосів у вищому органі управління, при цьому за чинним законодавством кожний із цих акціонерів розглядається як самостійний незалежний суб'єкт.

Методики визначення відносин залежності при викладених вище обставинах АМК України не має. Однак напрацьована практика, яка все ж таки дозволяє виділити та систематизувати окремі ознаки наявності таких зв'язків.

Під час розгляду заяв (справ) про надання згоди на концентрацію становить складність визначення та обґрунтування підстав відмови з боку антимонопольних органів у погодженні конкретного виду концентрації. У п. 33.1 Положення про контроль за економічною концентрацією [4] передбачено, що рішення про відмову в наданні згоди на концентрацію приймається у випадку, якщо концентрація призводить до появи монопольного утворення, зокрема до монополізації товарних ринків (придбання або суттєвого посилення монопольного становища окремими суб'єктами господарювання) або суттєвого обмеження конкуренції на всьому ринку чи в значній його частині. При цьому винятком із зазначеного правила є перевага позитивного ефекту концентрації для суспільства над негативними наслідками обмеження конкуренції, а також випадки, коли види і межі постконцентраційної монополії визначені законом.

Наведена правова норма містить у собі певну дискреційність. Чинне антимонопольне законодавство не визначає чітких критеріїв "суттєвого посилення монопольного становища" і "суттєвого обмеження конкуренції". Враховуючи також суб'єктивність результатів зіставлення позитивних наслідків абсорбції з перевагам-витратами від перерозподілу позицій конкурентів на ринку, можна стверджувати про право органів Антимонопольного комітету України діяти на власний розсуд під час розгляду справ і заяв щодо економічної концентрації [5, с. 37].

Також варто зазначити, що проблемною є концентрація, яка здійснюється не шляхом повної ліквідації самостійності окремих її учасників (злиття, поглинання, придбання контрольного пакету акцій), а шляхом часткового обмеження економічної та правової самостійності підприємств-учасників концентрації. При цьому ступінь цього обмеження може коливатися в широких межах: від користування пакетом акцій у розмірі 25 % статутного фонду суб'єкта господарювання (коли диспозиція сил акціонерів може не дозволити впливати на управління товариства) до участі в складі концерну з жорсткою централізацією функцій в об'єднанні. Таким чином, у випадках часткового обмеження економічно незалежної поведінки суб'єкта господарювання на ринку, а також у випадку непрямого володіння частиною майна суб'єкта господарювання ринкової частки учасників концентрації не повинні арифметично додаватися

одна до одної. Аналогічно не можуть підсумовуватися частки на ринку підприємств, пов'язаних між собою шляхом непрямого володіння одним частиною майна другого. [6, с.37-38]. За вказаних вище умов можливе наступне вирішення даної проблеми: доцільно підсумувати ринкові частки в абсолютному розмірі тільки тих учасників концентрації, які пов'язані між собою відносинами контролю господарської діяльності.

Що ж до визначення міри "суттєвості" монополізації ринку чи обмеження конкуренції як підстав для відмови в концентрації, то дана проблема навряд чи може бути розв'язаною на основі формалізованої методики. Водночас відсутність загальних рекомендацій щодо єдиних вимог по застосуванню норм Положення про контроль за економічною концентрацією, які визначають підстави відмови в погодженні концентрації, перешкоджають прозорості процесу контролю, встановленню об'єктивності прийнятого рішення. За умов такої певної неврегульованості сумніви під час розгляду заяв і справ з економічної концентрації повинні тлумачитися на користь учасників концентрації, подібно відомому принципу, згідно з яким недоведена провина ("суттєве посилення монопольного становища") дорівнює доведеній невинуватості.

При дослідженні випадків економічної концентрації, за якими слід зробити висновок про наявність або відсутності суттєвої монополізації ринку, необхідно керуватися наступними принципами:

- ✓ концентрація відбувається на ринку, який уже монополізований і на якому конкуренція від початку обмежена. Таким чином, будь-яка концентрація конкурентів становить для такого товарного ринку потенціальну небезпеку.

- ✓ істотним може бути визнане будь-яке прирощення ринкової частки в результаті концентрації якщо для ринку, на якому вона планується, є характерними, зокрема, цінова нееластичність попиту, високі бар'єри входження на ринок, обмежена кількість суб'єктів ринку, в тому числі потенціальних, низькі темпи введення інновацій.

Актуальною для України є проблема неподання зарубіжним учасником концентрації АМК України необхідної інформації для надання згоди на концентрацію. Ця проблема розв'язується наступним чином: у випадках приховування необхідної інформації заява на основі пункту 24 Положення про контроль за економічною концентрацією [4] повертається антимонопольним органом заявнику, з повідомленням, що вона подана без додавання всіх необхідних документів і це перешкоджає її розгляду по суті. Таким чином, заявнику відмовляється в розгляді його звернення. Фактично приховування реальних власників компанії-нерезидента і відомостей про становище на ринку є підставою для відмови в узгодженні концентрації з її участю.

Підвищити ефективність контролю за процесами концентрації суб'єктів господарювання за участю іноземних фірм, у тому числі транснаціональних корпорацій, дозволило б створення спеціального підрозділу в структурі АМК України, який би координував міжнародну антимонопольну діяльність, забезпечив можливість національному антимонопольному органу вести розслідування за кордоном, одержувати інформацію та притягати до відповідальності іноземні компанії.

На ефективність антимонопольного контролю за концентрацією суб'єктів господарювання істотно впливає відсутність налагодженої системи збору, обробки, зберігання й використання інформації з економічної концентрації. До Антимонопольного комітету України не надходять організовано відомості про здійснену економічну концентрацію від інших державних і недержавних органів. Як правило, дані про несанкціоновану концент-

рацію надходять в антимонопольні органи в результаті планових і позапланових перевірок суб'єктів господарювання, а також із засобів масової інформації. Спроби вирішити питання створення спеціального інформаційного фонду в даній сфері неодноразово робилися на різних рівнях. Однак і дотепер така база даних не створена.

На наш погляд, потребують перегляду та структуризації порогові показники подання заяви про концентрацію у статті 24 Закону України "Про захист економічної конкуренції", що визнають і інші фахівці, зокрема фахівці АМК України.

Важливим аспектом діяльності АМК України є адвокатування конкуренції, тобто оприлюднення рішень у справах про порушення та отримання дозволів на концентрацію, щоб підприємці краще розуміли суть своїх дій та їх наслідків щодо процесів концентрації. На сьогодні АМК України не оприлюднює жодної інформації про висновки та результати розгляду справ і заяв, оскільки вважає, що громадськість не має необхідності знати про такі висновки, оскільки такі дії у майбутньому або не здійснюються відповідними сторонами, або розглядаються АМК у встановленому порядку, після чого АМК оприлюднює своє рішення. Досить ефективним методом, за допомогою якого конкурентний орган може підвищити прозорість та прогнозованість своїх дій, є розробка та публікація аналітичних принципів. Положення

про визначення ринку та монопольного становища де-що пояснюють принципи оцінки концентрацій, але інші аспекти аналізу їх наслідків для конкуренції залишаються без пояснень.

Отже, на ефективність контролю за економічною концентрацією позитивно вплинуло б встановлення порядку обов'язкового моніторингу ситуації в галузі після прийняття рішень про подачу дозволу на економічну концентрацію, особливо тієї, яка приводить до істотного обмеження конкуренції або до монополізації ринку.

1. Василенко В.Н., Шептій А.В. Контроль за концентрацией хозяйственных структур / НАН Украины; Институт экономико-правовых исследований. – Донецк : ООО "Юго-Восток, Лтд", 2005. – 162 с. 2. Закон Украины "Про захист економічної конкуренції" від 11.01.2001р. №2210-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, №12. 3. Бараш М.Я., Снігур Є.В. Особливості визначення відносин контролю суб'єктів господарювання // Антимонопольно-конкурентна політика: теорія та практика: збірник наукових праць. – Вип. 3. – К.: Фенікс, 2008. – С. 73 – 92. 4. Розпорядження Антимонопольного комітету України "Про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання (Положення про концентрацію)" від 19 лютого 2002 року №33-р. 5. Валітов С., Грицай О. Захист конкуренції та контроль за економічною концентрацією // Правничий часопис Донецького університету. – 2000. – №1(4). – С. 36-38, 75. 6. Валітов С., Грицай А. Контроль за экономической концентрацией // Экономика Украины. – 2000. – №8. – С. 87-89.

Надійшла до редколегії 12.11.10

УДК 330.0+658.0

І. Мазур, д-р екон. наук, проф.,
О. Радіца, асп.

ПРОТИДІЯ КОРУПЦІЇ У СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються проблеми, пов'язані з необхідністю реформування регуляторної системи підприємницької діяльності при вдосконаленні антикорупційної політики України. Запропоновані підходи до покращення системи державного управління.

Ключові слова: корупція, підприємницька діяльність, регулювання.

The problems related to the necessity of reforming the regulatory system of business activities in improving anti-corruption policy of Ukraine are observed. The approaches to improve governance are given.

Keywords: corruption, business activities, regulation.

Корупція підриває легітимність, ефективність і сам порядок державної влади, виступає чинником зниження конкурентоспроможності економіки. Будь-яка держава, демократична або репресивна, контролює розподіл матеріальних благ і привілеїв, визначає розмір пільг і податкового тягара. Можливість поліпшення власного матеріального достатку (отримання пільг, зниження податкового тягара і ін.) шляхом "підкупу держави" є і сьогодні чинником корупції.

Незважаючи на поступовий розвиток підприємницької діяльності в Україні, поглиблення в суспільстві та органах державної влади усвідомлення важливості ролі цього сектора економічної діяльності, однією з системних перешкод його економічного розвитку є корупція, негативний вплив якої позначається на формуванні легально-правових умов для розвитку підприємницької діяльності.

Корупція привертає увагу наукової громадськості, тому що як антисоціальне явище впливає на темпи розвитку економіки держави, владу та суспільство в цілому. Питання вивчення корупції як соціально-економічного явища та її вплив на розвиток національної економіки відображені в працях українських учених: З. Варналія, І. Мазур, А. Мокія, В. Предборського, М. Флейчук, Ю. Харазішвілі та ін.

Також питаннями корупції займалися такі зарубіжні вчені: Р. Вішні, М. Джонсон, Д. Кауфман, Ф. Луна, С. Роуз-Аккерман, Б. Спектор, Е. Усланер, О. Шляйфера та ін.

У роботах вказаних авторів міститься матеріал, що становить фундамент сучасного вчення про корупцію і покладений в основу законодавчих рішень про боротьбу з нею. Разом з тим зміни в системі державного управління, формування економічної політики держави визначають корупцію як складне соціально-економічне явище і вимагають звернення до проблем її попередження.

Не зважаючи на достатньо ґрунтовні дослідження вказаних авторів, залишаються недостатньо висвітленими питання реформування системи надання державних послуг для здійснення підприємницької діяльності за умов протидії корупції.

Корупція – це діяльність осіб, уповноважених на виконання функцій держави, що спрямована на протиправне використання наданих їм службових повноважень. За наявності у державних службовців дискреційної влади зростає ймовірність поширення корупції [2, с. 125]. Регулювання дискреційної влади службовців, відповідність методів її реалізації кінцевим цілям суспільства залишається важливою проблемою в країнах з перехідною економікою. Органи виконавчої влади, використовуючи таку владу, повинні передусім застосовувати діючі правові норми законодавства не допускаючи при цьому зловживання службовим становищем. Загальні інтереси, спільне благо, а не особисті корисливі інтереси мають лежати в основі мотивації вибору. Корупція визначається ступенем монополізованості влади і пра-

вом приймати рішення, яким наділені державні службовці, а також ступенем їх відповідальності за прийняті рішення. Дискреційна влада надає державним службовцям широкі можливості для корупційних дій, особливо у сфері регуляторної політики підприємництва [9, р. 121]. Зростання корупції в сфері надання державних регуляторних послуг для підприємців знижує економічну активність, що призводить до зниження рівня конкурентоспроможності підприємництва.

Ситуація ускладнюється ще й тим, що до корупційних дій залучені не лише службовці та їх безпосередні керівники, а й працівники соціальної сфери, контролюючих та правоохоронних органів. За даними загальнонаціонального соціологічного опитування 67% громадян вважають, що на початок 2007 р., вони були тією чи іншою мірою безпосередньо залучені до корупційних дій [3]. Передумовою цього була, насамперед неможливість забезпечення конституційних прав на освіту,

медичне обслуговування, підприємницьку діяльність, захисту прав в судах та правоохоронних органах.

Отримання дозвільних документів вимагає значних витрат часу та коштів. Непрямі витрати в вигляді хабарів або одноразових виплат дозволяють скоротити ці втрати. Згідно з дослідженням, проведеним Світовим банком, що відображає ефективність регулювання підприємницької діяльності в країні, спостерігається загрозлива для економіки України ситуація. Згідно з рейтингом країн "Ведення бізнесу" [6] Україна знаходиться на 144 позиції серед 180 країн у 2009 р. Українським компаніям треба сплачувати 99 видів податків та витратити на це 58,5 % свого прибутку та 2085 годин робочого часу на рік (рис. 1.). Найсприятливіші умови для ведення підприємницької діяльності у таких країнах, як Мальдіви (лише одна процедура на рік, що займає менше ніж півгодини і ставка податку становить 9,1 % від прибутку), ОАЕ, Сінгапур, Нова Зеландія, Швейцарія. Ці країни характеризуються низьким рівнем корупції та високими показниками економічного зростання.

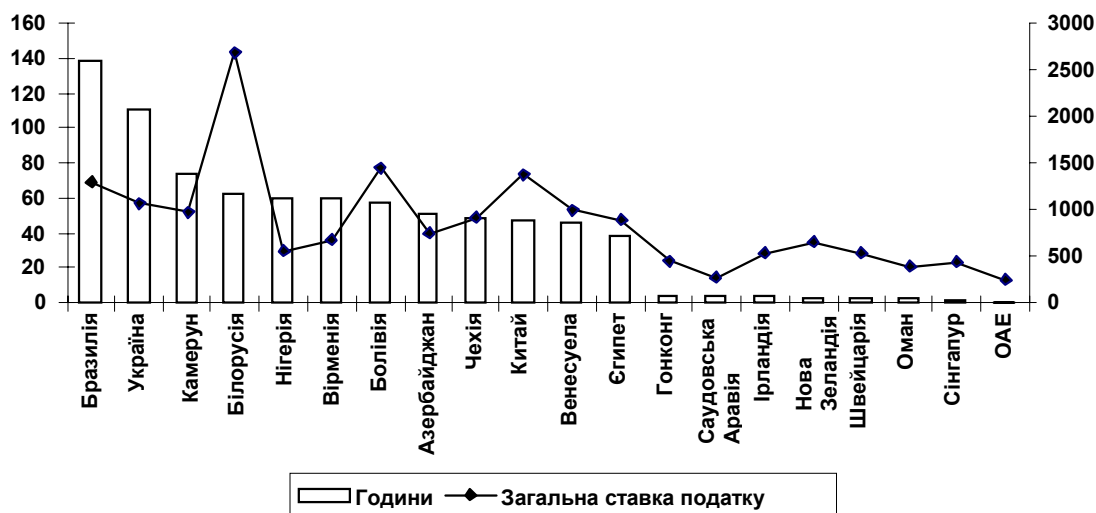


Рис. 1. Розподіл країн відповідно до кількості годин, які витрачаються на сплату податкових платежів та загальної ставки податків. Складено за: [5]

Аналіз чинного законодавства показує, що існує необхідність окреслення сфер господарської діяльності, де виникає найбільше можливостей для корупційних відносин між представниками бізнесу і державними службовцями.

На даний час в Україні не існує закону, який би чітко окреслював потенційно корупційні сфери господарської діяльності. До потенційно корупційних ситуацій між державними службовцями і представниками бізнесу відносять: видача дозволів, ліцензій, митне оформлення товарів; державний контроль за ціноутворенням, податковим навантаженням; державні закупівлі; стандартизація і сертифікація продукції; приватизація державної власності, дозволи на будівництво; регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств [10, р. 134-135]. Значні можливості для виникнення корупційних дій виникають у тих сферах державного регулювання, де правила та норми є двозначними та нечіткими, і контроль за діяльністю службовців слабкий.

Для чіткішого окреслення впливу системи державного регулювання підприємницької діяльності на рівень корупції використано метод огортаючих даних (англ. – Data envelopment analysis (DEA)), який дозволяє серед сукупності однорідних суб'єктів (у нашому випадку 130 країн світу з різним рівнем розвитку) виявити ті, які ефективніше використовують ресурси та потенційні

можливості ("входи") для максимізації (мінімізації) цільових орієнтирів ("виходів"). Як цільовий орієнтир ефективності нами розглядається мінімізація поширення корупції. За "вхід" було взято рівень податкових відрахувань на соціальні потреби, рівень податку на прибуток, кількість платежів при здійсненні підприємницької діяльності, час, необхідний для сплати податків, податок з працівників та рівень країни за "легкістю" ведення підприємницької діяльності. Як "вихід" розглядався показник індексу сприйняття корупції.

До першої десятки країн, що найменше сприяють зниженню рівня корупції увійшли Афганістан (індекс ефективності впливу системи державного регулювання підприємницької діяльності на зниження рівня корупції дорівнює 1,0), Ангола (1,0), Узбекистан (1,0), Білорусія (0,98), Азербайджан (0,92), Росія (0,92) та ін. (рис. 2). Результати проведеного аналізу дозволяють виявити, що дані країни неефективно використовують наявні в них ресурси для зниження рівня корупції. Серед країн з низьким рівнем корупції є Сінгапур (0,02), Нова Зеландія (0,02), Австралія (0,05), Великобританія (0,09). Дані країни є першими у рейтингу за рівнем легкості ведення бізнесу та проведенням реєстраційних та дозвільних процедур, що не дає можливості чиновникам зловживати службовим становищем з метою особистої вигоди. Україна має вище середнього значення індекса ефективності

впливу системи державного регулювання підприємницької діяльності на зниження корупції – 0,8. Тобто, система

регулювання підприємницької діяльності є складною, неефективною і сприяє поширенню корупції.

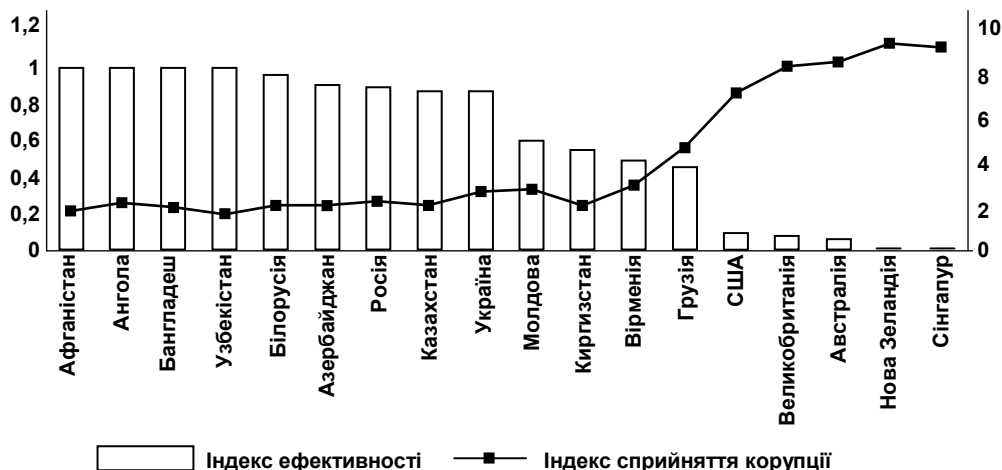


Рис. 2. Індекс ефективності впливу системи державного регулювання підприємницької діяльності на індекс сприйняття корупції у 2009 р. Складено автором [8]

Проведення реформ, спрямованих на лібералізацію системи дозвільних процедур при здійсненні підприємницької діяльності, дозволило Грузії, Латвії та Естонії ефективніше використовувати наявні у них ресурси. Це пояснюється тим, що було проведено стандартизацію документації, впровадження он-лайн процедури сплати податків та реєстрації підприємств [6]. Однією з найбільш сприятливих країн для інвесторів є Перу, де на державному рівні закріплено захист іноземного інвестора та розпочато програму сприяння залученню портфельних інвестицій. Танзанія має одні з найнижчих показників витрат часу на проведення зовнішньоекономічних операцій.

Узагальнюючи, до першочергових причин виникнення корупції в сфері регулювання підприємницької діяльності відносимо:

1. Консервативність та інертність закону. В практиці державного управління посадові інструкції для державних службовців змінюються значно повільніше, ніж зовнішні для системи управління ринком умови. Тому залишається певна можливість для дискреційної влади державних службовців, оскільки інакше система управління стає негнучкою, а невідповідність жорстких норм регулювання підприємницької діяльності реальним умовам ринкових відносин може призвести до зниження економічної активності населення. Звідси, в непередбаченій ситуації адміністратор (службовець) може бути мотивований більш вигідною рентою.

2. Складність і неможливість всеосяжного контролю, який потребує значних витрат. Крім того, надмірно жорсткий контроль знижує якість управлінського персоналу і приводить до відтоку творчо мислячих кадрів. Подібна проблема багаторазово відтворюється в бюрократичному апараті, де адміністратори вищого рівня призначають на посади своїх підлеглих. Особливості систем з представницькою демократією полягає в тому, що вищі посади посідають політичні еліти, що отримали владні повноваження від народу і що ризикують втратою влади на наступних виборах.

3. Суперечливість і неоднозначність законодавчих актів та нормативно – розпорядчих документів. Просте, недвозначне, лаконічне і зрозуміле законодавство скорочує потребу у надмірному апараті службовців і полегшує розуміння законів громадянами. Незнання або нерозуміння законів населенням дозволяє посадовим особам перешкоджати здійсненню державних послуг або завищувати належні виплати.

4. З цієї причини безпосередньо пов'язана залежність стандартів і принципів апарату системи державного управління, клієнтського і політичного заступництва, які сприяють формуванню неформальних угод ослаблення механізму контролю над корупційними діями, відсутність єдності в системі виконавчої влади, дублювання регуляторських функцій різними органами державної влади.

Характерною особливістю поширення корупції в Україні є безпосередня участь вищих посадових осіб за допомогою своїх представників у формуванні монополій за допомогою адміністративних чинників; лобювання на вищому державному рівні інтересів окремих підприємств; корупційний тиск на підприємств малого й середнього бізнесу [7]. Нелегітимна співпраця влади й бізнесу створює перешкоди для розвитку ефективної ринкової економіки, знижується рівень інвестиційної активності, спостерігається нелегальне використання бюджетних коштів. Обтяжлива й недосконала система регуляторної політики змушує суб'єктів підприємницької діяльності ухилятися від проходження складної бюрократичної процедури.

Для зниження рівня корупції необхідно спростити систему отримання дозволів на здійснення підприємницької діяльності, скоротити кількість ліцензій, пропусків, схвалень. У таких сферах, як забезпечення здоров'я і безпеки працівників і споживачів; очищення навколишнього середовища; стандартизації продуктів; забезпечення правосуддя, і т. д. необхідно посилювати контроль та службову відповідальність конкретних посадових осіб за недотримання засад державної регуляторної політики у сфері господарювання. Ця відповідальність має бути закріплена у відповідних законодавчих актах, так само необхідно чітко класифікувати такі злочинні дії службових осіб як вимога в суб'єктів господарювання сплати коштів у позабюджетні фонди, не передбачені законодавством, що є досить поширеним видом корупційних дій. Процес управління сам по собі містить потенційну можливість для корупційних проявів, яка переростає в об'єктивні передумови корупції, коли потенційний рентний дохід переважає над втратами від ризику.

З метою зменшення рівня корупції пропонуємо запровадити реформи, спрямовані на покращення системи державного управління через оптимізацію процесу ухвалення рішень таким чином, щоб з нього були виключені особи, які можуть бути під тиском з боку інших осіб; розробка та доведення до громадськості інструкції щодо діяльності державних службовців; введення ефе-

ктивної системи підвищення кваліфікації службовців всіх рівнів та ротації кадрів з метою уникнення сталої мережі взаємозв'язку.

1. Флейчук М.І. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації: [монографія] / Марія Ігорівна Флейчук. – Львів: Ахілл, 2008. – 660 с. 2. Роуз-Аккерман С. Коррупція и государство. Причины, следствия, реформы / Сьюзен Роуз-Аккерман // [Пер. с англ. О. А. Алякринского]. – М.: Логос, 2003. – 398 с. 3. Антикорупційні ініціативи Президента України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Президента України. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/content/anticorruption.html>. 4. Латов Ю. Коррупция / Юрий Латов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.krugosvet.ru/.../KORRUPTSIYA.html. 5. Ranking countries on the easing of doing business in 2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>. 6. Doing Business 2011 Making a difference for entrepreneurs [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2011>. 7. Корупція в повсякденному житті суб'єктів підприємництва та роль громадських організацій у процесі її подолання [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kmv.gov.ua/servdir.asp?Id=157&IdServ=2239>. 8. Corruption Perceptions Index 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi. 9. Kaufmann D. Corruption: the facts/ Daniel Kaufmann. – Foreign policy. – 1999. – № 107 (Summer). – P. 114-131. 10. Spector B. Fighting corruption in developing countries: Strategy and Analysis/ Bertran Spector. – Library of congress. – 2005. – 300 p. – ISBN 1-26549-202-1

Надійшла до редколегії 12.11.10

УДК 334.012.64:658.589

А. Мокій, д-р екон. наук, проф.,
Ю. Полякова, канд. екон. наук, доц.,
Ю. Слюсарчук, канд. фіз.-мат. наук, доц.

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

У статті висвітлені проблеми інноваційної активності малого та середнього підприємництва. Проведено порівняння із інноваційною діяльністю малих та середніх підприємств в країнах ЄС. Запропоновані організаційно-економічні заходи розв'язання проблем інноваційного підприємництва.

Ключові слова: інноваційне підприємництво та інфраструктура.

The article is devoted to the investigation of problems of innovative activity of small and medium entrepreneurship. The comparison with innovative activity of small and medium enterprises in the EU countries is conducted. The organization and economical measures concerning improving of the problems and innovative entrepreneurship are proposed.

Key words: innovative activity and infrastructure.

Досвід країн, які динамічно розвиваються, свідчить, що значна увага державної політики приділяється інноваційному та науково-технологічному розвитку з концентрацією зусиль на проведенні власних досліджень за перспективними науково-технічними напрямками, що можуть забезпечити прориви у майбутньому, а також тісній інтеграції економічних агентів з метою посилення інноваційної компоненти. Сучасна економіка все більше набуває ознак інноваційної, що проявляються таким чином:

- ✓ у структурі інновацій близько 60 % становлять інновації неординарного проривного типу або які відносяться до технологічних досягнень;
- ✓ запровадження інновацій супроводжується зниженням матеріаломісткості та енергомісткості виробництва, зростанням продуктивності праці та рівня конкурентоспроможності національної економіки;
- ✓ технологічним та виробничим потенціалом матеріальних та трудових ресурсів, здатних забезпечити конкурентоспроможність і високотехнологічність продукції;
- ✓ зростанням порівняно з традиційною економікою показників економічної ефективності.

Дослідженню проблем та перспектив інноваційного розвитку країни, його інституційного та організаційного забезпечення присвячено праці А. Гальчинського, В. Гейця, В. Денисюка, Ю. Макогона, Б. Маліцького, В. Семиноженка, Л. Федулової та інших. Проте, залишаються нерозв'язаними проблеми інноваційної діяльності в окремих формах підприємництва, зокрема малого і середнього. Звідси, метою статті є аналіз інноваційної активності малого та середнього підприємництва (МСП) та розробка пропозицій для стимулювання активізації з урахуванням досвіду країн ЄС.

Очевидно, центральну ланку в інноваційній системі займають економічні агенти, які формують попит на інноваційну продукцію, результати інтелектуальної праці, перетворюють їх в інноваційний капітал. Відповідно, ключовою є реалізація потенціалу МСП у розробці та впровадженні інновацій. Необхідними передумовами посилення ролі малого інноваційного підприємництва у

сучасній економіці вважаємо насамперед загострення внутрішньогалузевої та зовнішньої конкуренції, насичення ринку стандартизованою продукцією масового попиту, а достатніми – конкурентні переваги інноваційного успіху малих і середніх підприємств, які полягають у:

- ✓ меншому масштабі фінансових ресурсів і простішому пошуку джерел фінансування, у тому числі приватного капіталу;
- ✓ виникненні значної кількості підприємств, що посилює конкуренцію і є своєю чергою додатковим імпульсом для інновацій;
- ✓ збільшенні зайнятості, зменшенні соціальної напруги, прискоренні реформування соціально-економічної системи;
- ✓ скороченні тривалості інноваційного циклу завдяки мінімізації структурної побудови систем управління та швидкого реагування на конкурентні виклики (внутрішньонаціональні, мегарегіональні та глобальні).

Вітчизняні вчені наголошують і на інших перевагах – відсутність бюрократизму, прагнення до пошуку, низький рівень накладних витрат, швидка апробація нововведень, високий рівень мотивації, прямі та безпосередні контакти з партнерами, швидке прийняття управлінських рішень [8, с. 22].

Малі та середні інноваційні підприємства загалом розглядаються в країнах ЄС як одна з форм проміжної інфраструктури між державним науково-дослідним сектором та великими промисловими підприємствами. Саме тому їх підтримка є одним з домінантних напрямів державної інноваційної політики [2, с. 89].

Інноваційні моделі розвитку країн ЄС, особливо Франції та Німеччини орієнтуються на підтримку малих і середніх інноваційних фірм, кількість яких коливається від 60 до 80 % загальної. Політика спрямована на підвищення інноваційного потенціалу підприємництва шляхом надання грантів та пільгових кредитів, консультацій та інформаційної підтримки через мережу технологічних інкубаторів. Для цього створені і функціонують центри технологічної інформації (Данія), центри бізнес-зв'язків (Великобританія), фонди сприяння трансферу

технологій (Швеція), інноваційні координаційні центри (Франція, Великобританія, Греція).

На противагу цьому в Україні нерозвиненість інноваційної інфраструктури та низька її якість зумовлюють високі транзакційні витрати, пов'язані з пошуком інформації про інноваційні розробки та партнерів у сфері комерціалізації технологій і винаходів, захистом прав інтелектуальної власності. Більшість з існуючих об'єктів інфраструктури спрямована на обслуговування потреб традиційного підприємництва, внаслідок чого зростає просторова нерівномірність їх структури, не створено умов для активізації венчурного капіталу як джерела фінансування інноваційних проектів.

Загалом перешкоди інноваційної діяльності малих підприємств, розглядаються у контексті фінансових, внутрішньовиробничих, організаційно-комунікаційних, інформаційних та ринкових аспектів [1]. Малий бізнес в Україні представлений переважно у посередницьких операціях або галузях, непривабливих для інвестування, звідси низький рівень граничної схильності до інвестування у інноваційний розвиток підприємництва.

Враховуючи, що державна статистика не обліковує інноваційну діяльність МСП, розглянемо динаміку інноваційної діяльності промислових підприємств.

Протягом останніх років динаміка кількості організацій, що виконують дослідження та розробки, є спадною:

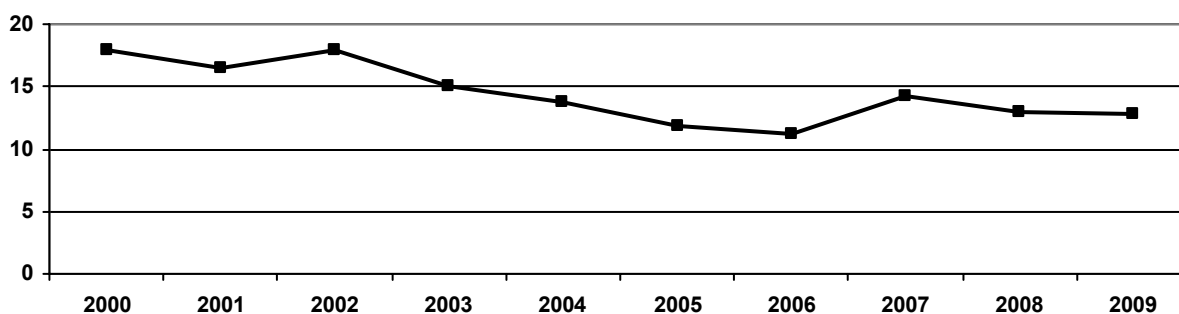


Рис. 1. Динаміка інноваційних підприємств у % до загальної кількості [5]

Аналогічна тенденція властива і динаміці частки інноваційних підприємств у загальній кількості (зниження з 14,8 % у 2000 р. до 10,7 % у 2009 р.) при збереженні гармонійності коливань.

Серед підприємств, що займалися інноваціями в Україні у 2009 році найбільше придбало машин та обладнання (62 % від загальної величини витрат). При цьому частка підприємств, що придбали нові технології становила лише 1,4 %, дослідженнями і розробками займалися 10,6 %.

Лісабонська стратегія одним з пріоритетів ЄС визначає досягнення показника наукоємності ВВП до рівня 3 %, сьогодні середній рівень наукоємності ВВП у країнах ЄС-27 становить 1,84 %. Найвищий показник – у Швеції (3,73 %) та Фінляндії (3,45 %). Вища за середню в країнах ЄС наукоємність ВВП у Німеччині (2,51 %), Австрії (2,45 %), Данії (2,43 %) та Франції (2,12 %). Цим же документом передбачено, що бізнес-сектор (або підприємницький) економіки буде фінансувати дві третини витрат на НДДКР.

Проте за статистичними спостереженнями, частка підприємств малого та середнього бізнесу, що займається інноваційною діяльністю в Україні, сягає 10 %, для порівняння в окремих країнах відповідні мінімальні показники в Португалії – 26 %, Греції – 29 % [2].

Недооцінка в підприємницькому середовищі важливості інтелектуалізації капіталу, у тому числі людського, немотивованість процесу комерціалізації інтелектуаль-

у 2004 р. – 1505, а у 2009 – 1340 одиниць. Це стосується й частки інноваційних підприємств – зменшення з 18 % у 2002 р. до 12,8 % у 2009 р. (рис. 1). Зниження інноваційної активності навіть у період поживлення економічного зростання свідчить про реальне "провалля" між наукою, виробництвом і бізнесом, а також про відсутність внутрішнього попиту на інноваційну продукцію. Тобто, з погляду теорії систем відсутня взагалі інноваційно орієнтована (активована) національна соціально-економічна система, тому що відношення між домінуючими елементами моделі складу системи несформовані, отже несформовані такі системні ознаки, як структура, цілісність, ієрархічність системи. З іншого боку, за М. Портером національна економічна система неконкурентоспроможна, тому що відсутній попит на об'єкти промислової власності або результати інтелектуальної праці. Отже, якщо траєкторія попереднього розвитку, базована на таких рентоорієнтованих мотивах поведінки економічних агентів – первинних і вторинних власників капіталу, нагромадженого внаслідок перерозподілу національного багатства України, які погіршують якість людського капіталу, еколого- і техногенну і безпеку держави, то й траєкторія майбутнього розвитку не буде інноваційно і знаннявоорієнтованою внаслідок інерційності системи.

ної власності спричиняє спрямування фінансових ресурсів на інвестування у старопромислові галузі, а не у розвиток високотехнологічних укладів. Так, за офіційною статистикою, вже тривалий період основним джерелом фінансування інновацій залишаються власні кошти підприємств (у 2009 р. за рахунок на державного бюджету – 1,5 % витрат, іноземних інвесторів – 19 %, власних коштів – 65 %).

Отже, головними чинниками відставання України за рівнем інноваційного розвитку МСП є низький рівень інвестування в економіку, відсутність зв'язку між наукою та бізнесом, недосконалість інституціонального базису макромоделі розвитку на інноваційних засадах.

Як відомо, оцінка стану економічної системи пов'язана з необхідністю дослідження великої кількості параметрів. Переважно значення та вплив кожного з них є невідомі. Тому достатньо широко використовується системний підхід до аналізу, що враховує синергетику різних компонентів системи. Для дослідження складних процесів взаємовідносин елементів моделі складу економічної системи або структури системи спираються на біологічні моделі динаміки популяції [10]. Виявляється, що елементарні процеси боротьби за існування підпорядковуються квантифікованим закономірностям. Використання таких математичних моделей створює можливість комп'ютерних експериментів вивчення траєкторії розвитку соціально-економічної системи при різних значеннях вхідних параметрів і знаходження оптимального розв'язку проблем.

В основу узагальненої моделі динаміки інноваційної діяльності підприємств сектора МСП покладено принцип балансу загальної чисельності популяції, аналогічно як і в біологічних моделях популяції. Для інноваційної діяльності це може бути обсяг виробництва, доходи (видатки), потенційний попит, ефективність функціонування інноваційного кластеру, обсяги трансакційних витрат майбутніх періодів.

Динаміку чисельності популяції, не враховуючи особливостей всередині популяції, зовнішніх збурень можна описати за допомогою диференціального рівняння – так званого логістичного рівняння [7]:

$$\frac{dy(t)}{dt} = a y(t) - b y(t)^2. \quad (1)$$

Для системної динаміки інноваційної діяльності це означає, що такі фактори, як обсяги інвестицій, комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, інтелектуального капіталу, правові, політичні чинники розвитку, що впливають на інноваційну активність, об'єднуються у два інтегральних керуючих параметри – коефіцієнт стимулювання a та коефіцієнт гальмування b розвитку (ресурси, законодавство, кокуренція тощо).

В соціально-економічній системі взаємодіють n -елементів (економічних агентів), тому

$$\frac{dy_i(t)}{dt} = a_i y_i(t) - b_{ij} y_i(t) y_j(t), \quad (i, j = 1, n), \quad (2)$$

де a_i – коефіцієнт стимулювання розвитку i -го елемента системи, b_{ij} – коефіцієнт гальмування розвитку i -го елемента за рахунок j -го.

Методи теорії динамічних систем дають можливість розглянути обернену задачу – за відомими часовими рядами функціонування системи визначити керуючі параметри, тобто коефіцієнти стимулювання розвитку та гальмування динаміки інноваційної діяльності.

Побудована таким чином математична модель дає можливість спрогнозувати поведінку системи, тобто запобігти виникненню кризової ситуації. Основною перевагою моделі є врахування реальних факторів стимулювання та гальмування розвитку, які своєю чергою, можна обчислити на підставі статистичної інформації.

Одним із дієвих шляхів підтримки інноваційної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу є створення та активізація інноваційної інфраструктури, зокрема бізнес-інкубаторів та технопарків. Як відомо, інкубатори надають інноваційним фірмам на певний період приміщення та необхідне обладнання і зв'язок, консультації, рекламне забезпечення, проводять експертизу інноваційних проектів. Світова практика показує, що вартість створення одного робочого місця в межах інкубатора майже у три рази менша, ніж за традиційними підходами. Крім того, на користь таких форм інноваційної інфраструктури свідчить те, що в їх межах малі фірми менше вразливі до кризових явищ в еконо-

міці. Особливого значення створення інноваційної інфраструктури набуває на регіональному рівні з врахуванням регіональної специфіки. Для прикладу, у Львівській області фінансовий результат від звичайної діяльності малих підприємств у 2008-2009 рр. виявився від'ємним, питома вага збиткових підприємств зросла до 38 % від загальної кількості [9].

Одночасно варто запропонувати надання органами державного та місцевого управління економікою допомоги МСП у використанні нових прогресивних форм господарювання. В країнах ЄС за допомогою програм залучення малих та середніх підприємств до електронного зв'язку за ініціативою торгово-промислових палат, торговельних асоціацій та органів місцевого самоврядування зросла частка зазначених підприємств у електронній торгівлі та отримані ними доходи.

Важливо пропагувати і сприяти участі вітчизняних підприємств у проектах ЄС. На підвищення якості експертизи при проектуванні й організації інновацій, підготовку і консультування фахівців для роботи в сфері малого підприємництва спрямована робота значної кількості бізнес-організацій. Враховуючи це, доцільно скорегувати діяльність Українського фонду підтримки підприємництва, Державного агентства з інвестицій та інновацій на підтримку інноваційної активності сектора МСП, створення баз даних інноваційних ідей для розробки проектів, знаходження інвесторів, у формі так званих "бізнес-ангелів".

Загалом ці та інші заходи можна розглядати в контексті створення цілісної системи підтримки інноваційної діяльності, оскільки вона є більш ризикованою у порівнянні з іншими. Розвиток і впровадження інновацій має стати не лише умовою збереження конкурентоспроможності, а й технологічною необхідністю для підприємств малого та середнього бізнесу.

1. Андреев Н. В. Проблемы та перспективи інноваційної діяльності малих підприємств / Н.В. Андреев, Л.А. Мартинюк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua.
2. Андрощук Г. Інноваційна політика Європейського Союзу / Г. Андрощук, Р. Еннан // Наука та інновації. – 2009. – №5. – С. 85-97.
3. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ / А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
4. Інноваційна активність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.stat.gov.ua.
5. Глушко О. О. Технологічний розвиток економіки України / О. Глушко // Проблеми науки. – 2010. – №1. – С. 2-9.
6. Колодяжна І. В. Роль малого інноваційного підприємництва в умовах подолання економічної кризи / І. Колодяжна. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua.
7. Мари Дж. Нелинейные дифференциальные уравнения в биологии / Дж. Мари. – М.: Мир, 1983. – 352 с.
8. Никифоров А. Є. Організаційні форми інноваційного підприємництва / А. Никифоров // Проблеми науки. – 2010. – №1. – С. 15-25.
9. Основні показники діяльності малих підприємств у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.stat.lviv.ua.
10. Плотинский Ю. М. Модели социальных процессов / Ю. М. Плотинский. – М.: Логос, 2001. – 296 с.
11. Федик М. О. Інноваційне підприємництво в Україні та роль малого бізнесу в його забезпеченні / М. О. Федик, А. В. Круляк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkof.org>.
12. Федюлова Л. І. Інноваційна економіка: підручник / Л. Федюлова. – К.: Либідь. – 478 с.

Надійшла до редколегії 15.11.10

УДК 36:334.75

Л. Баранник, канд. екон. наук

СОЦІАЛЬНИЙ ПАКЕТ ЯК АТРИБУТ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розглянуто сутність соціального пакету, досвід його використання у зарубіжних компаніях, а також місце в українському підприємстві.

Ключові слова: соціальний захист, працююче населення, соціальний пакет, працівник, роботодавець.

The essence of a social paper-bag, the experience of his using in the foreign companies and the role in the Ukrainian are considering in the article too.

Key words: social protection, working people, social paper-bag, worker, employer.

Розвиток українського бізнесу, інтеграція України у світовий економічний простір ставить перед українськими підприємцями нові питання. Одним з них є участь

у соціальному захисті власних працівників. Багато компаній усвідомлюють, що їх відповідальність перед власними працівниками має стати нормою життя. Тому все

більшого поширення в українському підприємстві набуває забезпечення соціального пакету. Це є виразним проявом посилення соціальної відповідальності бізнесу (СВБ). Більше всіх у покращенні свого соціального іміджу зацікавлені великі вітчизняні компанії, які стрімко розвиваються і бажають вийти на міжнародні ринки капіталу, а там від них вимагають дотримання цивілізованих принципів ведення бізнесу. Але малий і середній бізнес рано чи пізно також змушений будуть перейти до цивілізованих стосунків з працівниками, державою та суспільством і виробити лінію поведінки відповідно до загальноприйнятих у всьому розвиненому світі.

У світовій науковій та діловій літературі проблемам відносин бізнесу і суспільства приділяється багато уваги, пропонуються різні концепції. Серед них багато споріднених, що прив'язані до дефініцій: "соціальна відповідальність бізнесу", "корпоративна соціальна відповідальність", "етика бізнесу" тощо.

У вітчизняній науці дослідження з цієї проблематики здійснюють А. Базиліук, Г. Башнянін, О. Беляєв, Л. Безчасний, О. Білорус, Л. Будьонна, Б. Данилишин, В. Єгорова, Б. Кваснюк, К. Кривенко, В. Куценко, В. Лагутін, І. Лукінов, Д. Лук'яненко, С. Мельник, Б. Панасюк, Ю. Рубченко, В. Савчук, О. Степанова та багато інших. З робіт останнього часу слід відзначити наукові статті В.М.Шаповал, присвячену дослідженню інституціональної підтримки СВБ; М. Бутка і М. Мурашка, які запропонували типологію соціальних інвестицій в Україні; Д. Баюри і І.Г. Шавкуна, які досліджують КСВ з точки зору управління [1]. Не дивлячись на значну активізацію інтересу до СВБ, вона ще потребує дослідження і, насамперед, з'ясування причин повільного просування у вітчизняне підприємництво таких позитивних елементів, як соціальний пакет, що добре зарекомендував себе у зарубіжній практиці.

Мета статті – визначення характеру проблем у процесі становлення СВБ в українському підприємницькому середовищі, зокрема, запровадження соціального пакету.

Останнім часом словосполучення "соціальний пакет" (далі у тексті – соцпакет) тривко увійшло у сучасний науковий лексикон та ділову мову. Соцпакет є проявом соціальної відповідальності бізнесу. Але на практиці не завжди так. Лише 38 % українців мають соцпакет на місці своєї роботи. Такі результати опитування "Який соціальний пакет є ідеальним для українців?", проведеного кадровим порталом Head Hunter. У ході опитування, з 1500 респондентів (52 % – жінки, 48 % – чоловіки) з усіх регіонів України, 16 % признались, що в їх компаніях соціальні переваги доступні лише деяким співробітникам. Як правило, це – топ-менеджери. За словами респондентів, частіше за все компанії у свої соцпакети включають: оплату мобільного зв'язку (44 % респондентів), медичне страхування (32 %), оплату транспортних послуг (17 %), оплату обіду (15 %), оплату відпочинку (15 %), страхування від нещасного випадку (11 %), оплату професійного навчання (10 %). 7 % опитаних сказали, що роботодавці готові оплатити їм програми пільгового кредитування в банках [2].

Такі результати, звичайно, насторожують. Причину слід шукати по-перше, у тому, як розуміють соцпакет самі підприємці, а по-друге, з'ясувати, як держава ставиться до нового явища у підприємницькому середовищі.

Ще декілька років тому під повним соціальним пакетом розумілась гарантія 28 днів оплаченої відпустки та повне дотримання норм трудового законодавства. Нині такий пакет вважається здобувачами, м'яко кажучи, неконкурентним. Однією тільки зарплатнею кращих спеціалістів не залучити. І це не новина для підприємців, які серйозно налаштовані на успіх. Але, як бачимо,

з даного опитування та й аналогічних, підприємці не до кінця розуміють призначення соцпакету та важливість його забезпечення.

На українському ринку праці менеджери по персоналу, як правило, розуміють під ним систему пільг і компенсацій матеріального й нематеріального характеру, що надають компанії співробітникам в якості однієї з складових оплати праці або бонусів до неї. "Зміна відношення російського роботодавця до соціального пакету протягом останніх п'яти років обумовлена не тільки появою внутрішньокорпоративних систем мотивації персоналу, а й помітним розвитком зовнішнього ринку послуг", відмічає Олена Мурашова, HR-директор компанії "Еконіка" [3].

Значна частина вітчизняних підприємців розуміють соцпакет як прояв благодійності. На нашу думку, таке сприйняття соцпакету, СВБ взагалі, свідчить про гостру необхідність перебудови свідомості підприємців.

В Україні під СВБ здебільшого розуміється спонсорство та благодійність. Проте "соціальна відповідальність – це не тільки благодійні акції чи спонсорство. Між власниками підприємств і найманими працівниками повинен встановитися нормальний соціальний діалог. Якщо нам вдасться... роз'яснити крупному бізнесу необхідність розробки певних стандартів соціальної відповідальності, це буде великим кроком вперед" [4, с. 15]. МОП визначає соціальний діалог як всілякі переговори, консультації, обмін інформацією між урядом, роботодавцями і працівниками чи між членами однієї групи на теми, що представляють взаємний інтерес, і пов'язані з економічною і соціальною політикою.

Така міжнародна організація як Європейська комісія визначає соціальний діалог як процес постійної взаємодії соціальних партнерів, ціль яких – дійти згоди по економічним і соціальним питанням на рівні держави, сектора (галузі) економіки чи підприємства.

За визначенням ОЕСР, сталий розвиток передбачає збалансованість економічних, соціальних та екологічних цілей суспільства, інтеграцію їх у взаємовигідні політику та практичні заходи [5].

Отже, західна громадськість усвідомлює СВБ як необхідний чинник сталого розвитку суспільства і робить для того все необхідне. Повинна бути відкрита система відносин і чіткий розподіл сфер впливу та відповідальності між суспільством, державою та бізнесом. Це – так би мовити, соціальний контракт. Але якщо у розвинутих країнах світу ці питання є більш-менш вирішеними, то в нашій країні все ще вирішується, хто і як має дбати про соціальні проблеми, платити податки і заробітну платню та брати на себе частину відповідальності. Про який пакет взагалі може йти мова, якщо багато підприємців не виконують своїх безпосередніх обов'язків. Загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати в Україні на 01.08.2010 р. склала 1,55 млрд грн., що на 13,5 % менше, ніж на 1 липня, але на 5,2 % більше, аніж на початок року, повідомив Державний комітет статистики України [6]. Це – не тільки прикрий факт, а й грубе порушення трудового законодавства, яке у розвинутих країнах взагалі неприпустимо. Але поглянемо на проблему з усіх боків. Проблема, на нашу думку, насамперед у тому що українська економіка поки що не дозріла до того, щоб бізнес став по-справжньому соціально відповідальним. Український бізнес працює в умовах нестабільної політичної ситуації, неприйнятого Податкового Кодексу і постійних змін економічних реалій. Підприємці не можуть у повній мірі задовольнити державу і суспільство, тому що "сьогодні у суспільства завищені соціальні очікування, які постійно підігріваються політиками" [7, с. 30].

Варто згадати, що в Україні традиції доброчинності існують давно. Власне, українські магнати кінця XIX ст.

Микола Терещенко, Лев Бродський, Михайло Дегтерьов, Богдан Ханенко, барон Штайнгель та багато інших значним чином долучилися до підвищення соціального і культурного рівня життя населення України. Окрім внесків на розбудову церков, лікарень, музеїв тощо, вони активно сприяли розвитку національної культури і науки, започатковували навчальні заклади. Заможний землевласник з Херсонщини Євген Чикаленко розділив землі між своїми односельчанами, і заснував перший в Росії земельний банк в Одесі. Окрім розвитку цілого регіону, завдяки передачі землі та активному навчанню, він допоміг розвинути новий сектор економіки – земельне кредитування. До речі, таких прикладів самовідданого служіння народу та Вітчизни можна навести чимало.

Що ж до сучасного стану, то тут є певна проблема. Нині є конкретна історична координата, в якій знаходиться країна. У ній збіглися зношені основні виробничі фонди, високі ціни на енергоносії, політична нестабільність і необхідність інвестування в екологію. Безумовно, все це не дає можливості підприємцям повністю відповідати очікуванням суспільства. Дійсно, проблем у соціальній сфері накопичилося дуже багато. Масштабність та складність їх вимагають великих зусиль і коштів. Чи може піклуватися про це тільки сама держава? Звісно, ні. Наприклад, доходи Укрзалізниці у 2003 р. складали біля 12000 млн грн. і бюджетні призначення за державною програмою "Соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні", що були передбачені бюджетом 2004 р. – майже такі ж самі 12630 млн. гривень [5, с. 2]. Отже, підприємництво вже має усвідомити, що воно є повноправним суб'єктом соціального захисту населення і, перш за все, того працюючого населення, від якого залежить його успіх.

На Заході до складу соцпакету включають як базові соціальні гарантії, передбачені законодавством про працю і соціальне забезпечення, так і додаткові матеріальні блага, надання яких здійснюється роботодавцем за власною ініціативою. При цьому базовий соціальний пакет або передбачені законодавством гарантії працівнику охоплюють:

- ✓ забезпечення необхідних для виконання роботи умов праці, передбачених законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін;
- ✓ загальнообов'язкове державне соціальне страхування;
- ✓ виплату в повному розмірі належної працівнику заробітної плати;
- ✓ надання соціальних пільг і гарантій, передбачених колективним договором.

Для більшої мотивації персоналу роботодавцем можуть бути визначені й матеріальні блага понад гарантії, передбачені законодавством. Це, зокрема, такі, як недержавне пенсійне страхування, соціальне страхування, добровільне медичне страхування працівників та членів їх сімей. На Заході основний вартісний об'єм соцпакету – до 50 % – припадає саме на різні види страхування. А головним серед них є медичне страхування працівників [3].

"Компенсаційний" пакет охоплює відшкодування особистих витрат, пов'язаних з роботою (на мобільний зв'язок, транспорт, оренду чи придбання житла в іншому місті та ін.). Наведена класифікація ґрунтується на принципі добровільності/обов'язковості надання матеріальних благ працівнику понад розміру основної заробітної плати, а також за ознакою доповнення до неї або відшкодування особистих витрат.

Великий інтерес представляє практика піонера соціального страхування – Німеччини. Нині в Німеччині

існує обов'язкове медичне і пенсійне страхування. Внески до державних страхових кас залежать від розміру зарплати. Медичне страхування – близько 14 %, пенсійне – 19 % від зарплати. Однак, усі роботодавці зобов'язані брати половину цих витрат на себе. Деякі підприємства пропонують ще й спеціальні пенсійні фонди, виключно для своїх працівників. Щоб захистити працівників від хвороб, пропагується активний спосіб життя. Наприклад, на підприємствах діють спортивні секції за символічну плату або взагалі безкоштовно. Одним з найбільш актуальних питань німецького суспільства є брак місць у дитсадках, тому деякі компанії навіть створюють у себе спеціальні робочі місця і умови, коли батьки можуть брати з собою дитину на роботу або застосовують гнучкі графіки роботи для матерів.

Соціальний пакет не передбачений трудовим законодавством України. Але вихід є. Додаткові пільги та гарантії можуть забезпечуватися в рамках корпоративного договору. Обов'язковими є страхові нарахування на заробітну плату в соціальні фонди. Все, що окрім цього, – за індивідуальною домовленістю між працівником і роботодавцем, або колективною. Це передбачене в Законі України "Про працю" і в Законі "Про колективні договори та угоди".

Керівник департаменту стратегії соціального розвитку Міністерства праці України Валентина Латик пояснює, що додаткові пільги та гарантії працівникам можна надавати тільки за рахунок прибутку компанії. "Прибуток можна використати на певні пільги або ж спрямувати на тринадцяту зарплату в більшому розмірі. Можна, наприклад, давати додаткові вихідні чи оплачувати дитячі садочки. Сам колектив вирішує, кому, як і що", – додає В. Латик [8].

Отже, соцпакет є проявом СВБ. В узагальненому вигляді "вміст" пакета можна представити як сукупність чотирьох блоків: 1) забезпечення здоров'я; 2) мотивація праці; 3) розвиток корпоративної культури, навчання, підвищення кваліфікації; 4) соціальна підтримка (послуги), відпочинок, розваги.

У практиці вітчизняного підприємництва відбуваються значні зрушення у бік посилення СВБ. Надання працівникам соціальних пільг і гарантій розглядається значною кількістю підприємців як один з напрямів загальної соціальної діяльності компанії, спрямованої на формування позитивної ділової репутації, і передбачає побудову з працівниками партнерських стосунків. Акцент робиться на соціальний діалог, дотримання прав працівників, забезпечення рівних можливостей, безпеку, охорону праці й здоров'я та соціальний захист.

У практиці великих вітчизняних компаній все більше одержують розвиток і стають стандартними програми добровільного медичного страхування; житлового кредитування; недержавного пенсійного забезпечення; пропаганди здорового способу життя через організації відпочинку персоналу тощо. Недержавне пенсійне забезпечення в деяких компаніях здійснюється за рахунок надання додаткової матеріальної допомоги тим працівникам, які вже вийшли на пенсію. Ряд компаній перейшли на якісно новий рівень пенсійного забезпечення через накопичувальні корпоративні пенсійні програми.

В Україні дуже багато соціальних проблем. Звичайно, коли компанія приймає рішення, як саме вона може долучитися до вирішення соціальних проблем, вона керується перш за все своїми можливостями, бажаннями, пріоритетами. Допомога у розв'язанні цих та багатьох інших проблем працює на перспективу стабільності та процвітання як компанії, яка це робить, так і нації. Причому, перевагу потрібно надавати їх системному вирішенню. Наприклад, можна знайти кошти і відправити за кордон на лікування

одну дитину хвору на рак, але в Україні тисячі таких дітей. Тому доцільніше вкласти кошти в те, щоб це лікування можна було отримувати в Україні.

Вітчизняні роботодавці все більше усвідомлюють, що купівельна спроможність громадян залежить в першу чергу від їхнього добробуту, а це – здоров'я, гідна оплата, безпека праці, благополуччя в сім'ї. Нині майже 28 % населення України знаходяться за межею бідності, що не може не турбувати бізнесові структури. Аморально бути багатим у бідній державі. І саме тому має бути відповідальність бізнесу за формування громадянського суспільства, здатного зробити свій вибір.

1. Бутко М., Мурашко М. Генезис соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні // *Фінанси України*. – 2008. – № 8. – С. 74-84.
2. Бакора Д. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління // *Україна: аспекти праці*. – 2009. – № 1. – С. 21-25.
3. Баранник Л. Соціальна відповідальність бізнесу // *Становлення і розвиток малого бізнесу в регіоні: Колективна монографія / За заг. ред.*

- Н.І.Редіної. – Дніпропетровськ, 2008. 4. Живко З.Б. Соціальна відповідальність учасників бізнесової діяльності: принципи, проблеми, перспективи / З.В.Живко // *Проблеми науки*. – 2009. – С.44-49. 5. Шавкун І.Г. Проблеми КСВ топ-менеджменту: методологічний аспект // *Грані*. 2008. – № 6. – С. 57-60. 6. Шаповал В.М. Інституціональна підтримка соціально відповідальної діяльності // *Вісник Академії митної служби України*. – 2008. – № 4 (40). – С. 92 – 98. 7. Кокоба А. Какой соцпакет хотят иметь украинцы? // *Инвестгазета*. Воскресенье, 14 ноября, 2010 г. 8. Винокурова Е. Мотивация персонала: Социальный пакет как новая ступень эволюции российских компаний // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.top-personnel.com/press_h30/rubrica_h59/. 9. Галиц Г. Социальная ответственность бизнеса – это не только благотворительные акции и спонсорство // *Бизнес*. – 2007. – № 6. 10. Воробей В. Корпоративна відповідальність чи вигода? // *Києво-Могилянська Бізнес-Студія*. – 2005. – № 10. 10. Заборгованість з виплати заробітної плати в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.dt.ua/news/24521>. 11. Мірошніченко А. Завышенные социальные ожидания // *Эксперт – Украина*. – 2007. – № 13. – 2-8 апреля. 12. Коваленко Н., Ремовська О. Менше половини українців мають "соціальний пакет" на роботі // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/2147605.html>.

Надійшла до редколегії 11.11.10

УДК 334.78: 637.1

Н. Скопенко, канд. екон. наук, доц.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ МОЛОЧНОМУ РИНКУ

У статті розглянуті сучасні тенденції розвитку ринку молока та молочних продуктів України, визначені особливості формування та розвитку інтегрованих структур в молочній галузі.

Ключові слова: молочна галузь, об'єднання, інтеграція, консолідація.

In the articles the considered modern progress of market of milk and dairies of Ukraine trends, certain features of forming and development of computer-integrated structures, are in suckling industry.

Keywords: dairy industry, association, integration, consolidation.

Світова глобалізація, інтеграція економічних систем в масштабах держав та регіонів зумовлюють посилення конкуренції, підвищення вимог міжнародного співтовариства до якості та безпечності продукції.

Сучасні організаційно-структурні зміни в системі виробництва продовольчих товарів полягають у зростанні конкуренції та спеціалізації сільськогосподарського виробництва, в формуванні ефективного агропромислового виробництва. Особливості підприємництва в агропромисловому комплексі, розвиток продуктивних сил, суспільний поділ праці об'єктивно зумовлює необхідність об'єднання різноманітних функцій і процесів на основі розвитку міжгалузевих зв'язків.

Окремі виробничі функції, операції, сфери та галузі не можуть розвиватися незалежно одне від одного. Тому спеціалізація – лише одна характеристика виробничого процесу, другою є кооперування та інтеграція. Чим складніші та багаточисельніші зв'язки з виробництва готового до споживання продукту, тим нагальнішою стає потреба зведення в єдину систему вузькоспеціалізованих галузей, підприємств і виробництв. Доцільність розвитку інтеграційних зв'язків зумовлена рядом чинників, основними з яких є досягнення високої стабільності та ритмічності в забезпеченні переробних підприємств сільськогосподарською сировиною, розвиток спеціалізації та концентрації виробництва, що забезпечує економію праці, зниження витрат виробництва, ефективніше використання виробничих потужностей як у промисловості, так і у сільському господарстві.

Теоретичні та методологічні основи інтеграційного розвитку підприємств різних галузей та форм власності, проблеми, пов'язані з розвитком кооперації та інтеграції у агропромисловому комплексі України представлені в наукових дослідженнях вчених: В. Амбросова, В. Андрійчука, В. Анопія, С. Бабенка, А. Брезвіна, І. Витановича, А. Глушецького, В. Зимовеця, В. Зіновчука, А. Карпенко, М. Кизима, М. Коденської, І. Лукінова, П. Мель-

ника, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, О. Мочерного, О. Онищенко, М. Пархомця, А. Пилипенко, П. Саблука, М. Туган-Барановського, М. Хорунжого, В. Чабана, І. Юрка, В. Юришина та інших

Вчені-економісти досить детально досліджують питання інтеграції виробничих підприємств, підприємств аграрного комплексу та наголошують на необхідності посилення процесів інтеграції, удосконалення економічного механізму формування відносини в агропромисловому комплексі. Проте, при усьому різноманітті освітлюваних проблем, недостатньо увага приділяється теорії та практиці розвитку інтеграційних взаємозв'язків між підприємствами аграрного комплексу, особливостям формування інтеграційних структур з урахуванням динамічних умов господарювання, специфічних галузевих та/або регіональних особливостей.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку ринку молока та молочних продуктів України, визначення особливостей формування та функціонування інтегрованих об'єднань в молочній галузі.

Побудова в країні ринкової економіки вимагає реалізації сучасних концепцій, технологій і прогресивних рішень в області перебудови та розвитку промисловості для забезпечення більш сприятливих умов функціонування та економічного зростання господарюючих суб'єктів. Серед існуючих механізмів підвищення конкурентоспроможності економіки та окремого підприємства все більшу увагу привертають інтеграційні стратегії розвитку. Інтеграційні процеси характерні як для окремого підприємства, так і для групи підприємств, що утворюють галузь.

Основними мотивами об'єднання переробних та інших підприємств АПК є забезпечення стабільних доходів в результаті створення власної надійної сировинної бази, формування постійних ринків збуту виробленої продукції, розширення сфер діяльності тощо.

Молокопереробна галузь, до складу якої входять маслоробна, сироробна, молочноконсервна підгалузі, а

також виробництво продукції з незбираного молока, на сучасному етапі є однією із провідних в структурі харчової індустрії України. Молочна продукція є одним із основних продуктів харчування та супутнім компонентом при виробництві різноманітних товарів харчової промисловості, зокрема, кондитерських виробів, соусів, майонезу.

У загальному обсязі реалізованих харчових продуктів в 2009 році молочні продукти та морозиво становили 13,6 % [5]. При цьому український ринок молока та молочних продуктів акумулює близько 17 % продовольчих витрат населення.

Однак за останнє десятиріччя діяльність молокопереробних підприємств визначається рядом кризових тенденцій, пов'язаних, насамперед, із наростаючим дефіцитом сировини, зростанням цін на молочну продукцію при одночасному зниженні платоспроможного попиту населення, формуванням несприятливої кон'юнктури світового ринку молокопродуктів.

Ефективний розвиток молокопереробної галузі безпосередньо залежить від стану молочного скотарства, у якому, на жаль, за останні роки спостерігаються негативні тенденції. Так, станом на 1 січня 2010 р. у господарствах усіх категорій утримувалося 2,8 млн. голів корів, що на 3,5 % менше ніж у 2008 р. (див. табл. 1). Господарствами населення утримувалося 78,1 % загальної чисельності корів (на рівні показника на початок 2009 р.). Зниження кількості молочного стада спостерігається як у приватному секторі, так й в сільськогосподарських підприємствах, де нині зосереджено менше чверті корів. Зазначені тенденції є наслідком втрати інтересу до утримання молочних тварин усіма категоріями господарств через щорічне подорожчання кормів, паливо-мастильних матеріалів та електроенергії, недовільний механізм дотування сільськогосподарських товаровиробників за рахунок повернення ПДВ та недостатню державну підтримку молочного тваринництва.

Таблиця 1. Виробництво молока в Україні за 1990-2009 роки

Показники	Роки								Абсолютне відхилення			Темп зміни, %		
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2009/ 2008	2009/ 2005	2009/ 1990	2009/ 2008	2009/ 2005	2009/ 1990
Чисельність поголів'я корів, тис. голів	8378	7531	4958	3635	3347	3096	2856	2758	-99	-878	-5621	96,5	75,9	32,9
в тому числі														
сільськогосподарські підприємства	6192	4595	1851	866	764	679	624	604	-20	-262	-5588	96,8	69,7	9,8
господарства населення	2186	2936	3107	2769	2583	2417	2232	2153	-79	-616	-33	96,5	77,8	98,5
Виробництво молока (валовий уділ) всіх видів, тис. т	24508,3	17274,3	12657,9	13714,4	13286,9	12262,1	11761,3	11609,6	-152	-2105	-12899	98,7	84,7	47,4
Темп зміни до 1990 року, %	100	70,5	51,6	56,0	54,2	50,0	48,0	47,4	x	x	x	x	x	x
Середній річний уділ молока від однієї корови, кг	2863	2204	2359	3487	3652	3665	3793	4049	256	562	1186	106,7	116,1	141,4
Виробництво молока на одну особу, кг	472,3	335,3	257,4	291,1	284	263,6	254,3	252,1	-2	-39	-220	99,1	86,6	53,4
Надходження молока на переробні підприємства, тис. т	17 958	6066	3335	5689	5607	6039	5406	4667	-739	-1022	-13291	86,3	82,0	26,0
в тому числі від														
сільськогосподарських підприємств	17943	5911	1790	1797	1831	1671	1719	1349	-370	-448	-16594	78,5	75,1	7,5
господарств населення	15	155	1515	3814	3392	3848	3340	3034	-306	-780	3019	90,8	79,5	20223,9
інших структур	-	-	30	78	384	510	338	285	-53	207	x	84,2	365,0	x

Розраховано за даними Державного комітету статистики України [1, 5, 9]

Скорочення поголів'я молочної худоби, незважаючи на зростаючу динаміку показника продуктивності корів, призводить до постійного зменшення обсягів виробництва молочної сировини усіма категоріями господарств. Так, у 2009 році в Україні вироблено молока в обсязі 47 % від рівня 1990 року. Зменшення обсягів виробництва молока-сировини спричинює посилення конкуренції серед молокопереробних підприємств на ринку молочної сировини та зростання закупівельної ціни молока [1, 5, 8, 9].

Як свідчить світовий досвід, розвиток молочної галузі безпосередньо пов'язаний з виробництвом молока в великих фермерських господарствах (крупнотоварне виробництво). В Україні на сьогоднішній день спостерігається протилежна ситуація: зростає виробництво молока в дрібних господарствах, приватному секторі та зменшується кількість молока, що вироблено сільськогосподарськими підприємствами.

Криза в сільському господарстві призвела до роздрібнення або ж повної ліквідації великих молочних комплексів, спеціалізованих господарств і ферм. Різке падіння чисельності поголів'я корів у 90-х роках ХХ ст. зумовлене розпаюванням земель, реформуванням сільськогосподарських підприємств і кооперативів, внаслідок чого різко скоротилася кількість великих високотоварних господарств.

Відсутність обігових коштів у сільськогосподарських виробників у період аграрної кризи призвела до ліквідації поголів'я молочної худоби шляхом продажу м'ясопе-

реробним підприємствам та/або передачі в особисті селянські господарства в рахунок майнових паїв.

Існуючий перерозподіл виробництва молока між різними категоріями господарств створив передумови до незначного загострення конкуренції між виробниками молока з низьким рівнем інтенсивності. Так, на ринку молочної сировини фактичними монополістами продовж 2000-2009 рр. виступають невеликі господарства та приватні подвір'я. У 2009 році частка приватного сектору у загальному обсязі виробництва молока в досягла 80,7 % (у 1990 р. – 24,1 %, 2000 р. – 70,9 %, 2005 р. – 81 %).

Така тенденція свідчить, перш за все, про кризу в молочному тваринництві та створює проблеми для розвитку молочної галузі. Негативні тенденції розвитку молочного скотарства призвели до суттєвого скорочення обсягів постачання сировини для промислової обробки. Так, за даними Держкомстату України [1, 5, 9], продаж молока та молочних продуктів переробним підприємствам за період 1990-2009 рр. скоротився практично вчетверо. Якщо в 1990 р. на молокозаводи потрапляло 73,6 % молока, виробленого усіма категоріями господарств, то в 2009 р. – тільки 40,2 %.

Питома вага молока, зданого на переробку сільськогосподарськими підприємствами, зменшилася з 99,9 % у 1990 році до 28,9 % в 2009 році (2000 р. – 53,7 %, 2005 р. – 31,6 %) при одночасному зростанні за вказаний період частки домогосподарств в структурі джерел

постачання сировини з 0,01 % в 1990 році до 61,8 % в 2009 році (2000 р. – 45,4 %, 2005 р. – 67 %).

Вирішення проблеми отримання сировини в достатній кількості та належної якості вітчизняні експерти та виробники вбачають у інвестування в розвиток власної сировинної бази шляхом створення сучасних молочних ферм, де прерогатива належатиме крупним холдингам та/або шляхом консолідації з постачальниками сировини [3]. Розширенню інтегрованих сільськогосподарських формувань з метою покращення показників молочного тваринництва як на національному, так і на регіональному рівнях, покликана Галузева програма розвитку молочного скотарства України до 2015 року [7].

Незважаючи на зазначені негативні тенденції в молочному скотарстві ринок молочної продукції в Україні

розвивається. Молочні заводи оновлюють технології, розширюють асортименти продукції, виводять на ринок нові бренди.

Переробкою молока на Україні займається більше 300 підприємств, проте майже 80 % ринку контролює 50 заводів, значна частина яких входить до складу великих холдингів. Експерти вважають, що криза посилить їх вплив, оскільки дрібні та середні виробники будуть вимушені покинути ринок. Частки ринку провідних виробників не перевищують 6-9 %. В цілому фактично одинадцять компаній утримують 60,3 % ринку. Решту ринку розподіляють між собою дрібні компанії та одиничні молокопереробні заводи [2, 5, 6, 10]. Таким чином, сучасний стан вітчизняного ринку молока та молочних продуктів характеризується помірним рівнем консолідації (див. рис. 1).

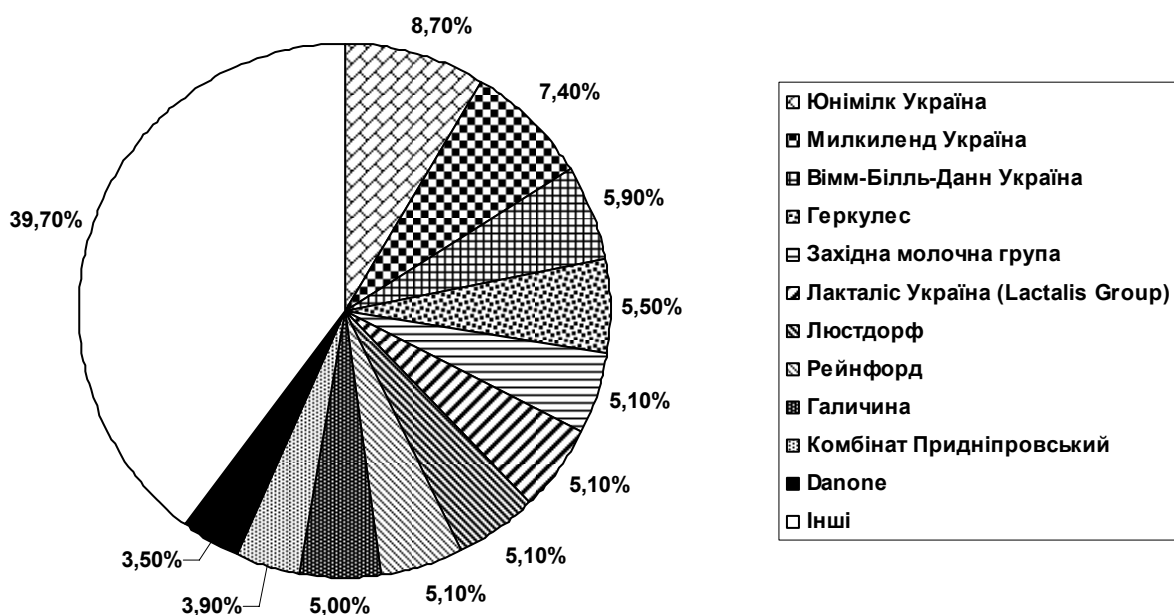


Рис. 1. Частки ринку провідних виробників ринку молока та молочних продуктів України

На сьогодні найбільш впливовими на українському ринку молока та молочних продуктів є компанії Юнімілк Україна (ТМ "Био-Баланс", "Галактон", "Кремез", "Простоквашино", "Украинское"), Милкиленд-Україна (ТМ "7-я", "Добряна", "Коляда", "Крынка") та Вімм-Білл-Данн Україна (ТМ NEO, "Веселый молочник", "Домик в деревне", "Слов'яночка"). У 2009 році сумарна частка трьох найбільших компаній галузі на ринку становить 22 %, минулого року перша трійка гравців контролювала 21 % ринку.

За трійкою лідерів йдуть такі виробники, як Геркулес (ТМ "Геркулес", "Добрыня", "Глечик", "Утречко"), Західна молочна група (ТМ Optimal, "Гурманіка", "Молочна родина"), Лакталіс-Україна (Lactalis Group) (ТМ "Фанні", "President"), ТОВ "Люстдорф" (ТМ "На здоров'є", "Селянське", "Буренка", "Тотоша"), Рейнфорд (ТМ "Щодня"), Галичина (ТМ "Галичина", "Молочар", "Чабань"), комбінат Придніпровський (ТМ "Злагода"), група Danone (ТМ "Activia", "Actimel") [2-6, 10].

Аналізуючи тенденції концентрації та інтеграції на українському молочному ринку необхідно відмітити, що найбільш інтенсивно процеси злиття та поглинання мали місце протягом 2006-2008 років. Це обумовлено швидким зростанням ринку, інвестиційною привабливістю, доступністю дешевого капіталу для поглинання, наявністю вільних коштів, доступністю кредитних ресурсів, високим попитом серед інвесторів. Експерти відмічають, що щорічно з 2001 по 2007 рік місткість вітчизняного ринку продукції з незбираного молока збільшувалася в середньо-

му на 11 %. Найбільш високі темпи приросту внутрішнього споживання були характерні для йогуртів (23 % в рік) та сирних виробів (27 % в рік) [2].

Серед найбільших угод цього періоду необхідно виділити наступні: придбання у 2006 році російським інвестиційним фондом Renaissance Capital за \$197 млн. компанії "Клуб Сиру"; купівлю французькою компанією Bel Group Шосткинського міського молочного комбінату за суму близько \$50 млн.; у 2007 році французька компанія Lactalis придбала українську компанію "Фані" приблизно за \$40-45 млн.; у 2008 р. американський фонд Consoris Capital за \$10 млн. купив Великобурлукський сироварний завод; у 2009 році британський Monteforte Holding Ltd придбав у кіпрської компанії Ukrfunding Ltd 95,7 % акцій Канівського маслосирзаводу (КМСЗ, Черкаська обл.), що входить в корпорацію "Клуб сиру".

Сьогодні на ринку молочної продукції спостерігається активізація процесів консолідації активів, злиття, що сприяє зростанню ступеня концентрації: в червні 2010 року французька група Danone, потужний виробник молочної продукції у світі, оголосила про злиття свого бізнесу в СНД з виробником аналогічної продукції – компанією "Юнімілк", це дозволить Danone стати найбільшим в Україні та Росії молочним холдингом з річним оборотом 1,5 млрд. євро, доля об'єднаної компанії на ринку молочних продуктів в Україні складе 12,2 %, в Росії – близько 21 %; мають намір об'єднатися компанії "Галичина" та "Західна молочна група"; компанія "Мил-

киленд-Україна" придбала частки п'яти вітчизняних підприємств (Миргородський сироварний комбінат, Перший Київський молочний завод, "Молдом", "Іскра", "Ревверс") та заявляє про намір продати Європейському банку реконструкції та розвитку 25 % своїх акцій; розширити свою присутність на ринку, шляхом придбання молочних заводів в Україні, має намір російська компанія "Вімм-Білль-Данн".

Зважаючи на зазначені тенденції можемо констатувати, що на сьогоднішній день в Україні інтеграція суб'єктів ринку молочної продукції відбувається у трьох напрямках: створення горизонтальних, вертикальних та комбінованих інтеграційних об'єднань.

На основі проведеного аналізу молочної галузі та сучасних тенденцій її розвитку можна відзначити, що галузь є стратегічно важливою ланкою агропромислового сектору, від якої залежить добробут українського народу та держави. Визначальними факторами розвитку галузі є стан сировинної бази, форми організації виробництва, конкуренція, платоспроможність населення.

Процеси стабілізації в молочному виробництві, збільшення обсягів виробництва молока-сировини та покращення його якості не можливе без розвитку крупнотоварного виробництва за рахунок залучення інвестицій від молокопереробних холдингів (для розвитку власних молочних ферм), та крупних аграрних холдингів.

Саме тому, на нашу думку, інтеграційні процеси у молочної галузі повинні бути спрямовані не тільки на збільшення концентрації (горизонтальна інтеграція), а й для розвитку аграрної сфери з метою розв'язання сировинної проблеми (вертикальна інтеграція для створення власної сировинної бази).

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 2. Ісакова Д. На украинском рынке молочной продукции грядет активизация сделок M&A // Дария Исакова // "Инвестгазета". – 2010. – № 25. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/archive/770/> 3. Лихолоб С. Как с эмбарго молока... // Информационно-аналитический журнал "Food & Drinks". – 2008. – № 4-5. – С. 8–21. 4. Молочные братья. Обзор украинского рынка молока. Исследования компании PR-Service. RUSSIAN FOOD&DRINKS MARKET MAGAZINE [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.foodmarket.spb.ru/archive.php?year=2010&article=1343§ion=4> 5. Мониторинг розвитку ринку молока та молочних продуктів України / Спілка молочних підприємств України. За ред. Бутенко М.І. – V випуск. – К., 2010. – 100 с. 6. Обзоры и отраслевые рейтинги //ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины. – 2009. – № 3-4. – С. 70-76. 7. Про затвердження галузевої Програми розвитку молочного скотарства України до 2015 року: Наказ Міністерства аграрної політики України від 10.12.2007 р. №886/128. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua> 8. Рынок молока и молочных продуктов Украины // Молочное дело. – 2010. – № 2. – С. 19-27. 9. Статистичний щорічник України за 2008 рік [під ред. О.Г. Осауленка]. – К. – 2009. – 566 с. 10. ТОП-100. Лидеры бизнеса Украины – десять лет развития экономики Украины. – 2010. – май. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://gorizontmedia.com.ua/lang/ru/izdatelstvo/top-100-lidery-biznesa-ukrainy/>

Надійшла до редколегії 16.11.10

УДК 338.24.021

І. Вериженко, канд. екон. наук, доц.

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ: ФРАНЦУЗЬКІ УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Розглядаються методи реалізації та інструменти державної підтримки підприємництва у Франції в умовах глобальної фінансово-економічної кризи та передумови їх адаптації в Україні, зокрема застосування кредитного посередництва.

Ключові слова: світова фінансова криза, державна підтримка підприємництва у Франції, механізм кредитного посередництва.

The realization methods and tools of public support of entrepreneurship in France under the global financial crisis conditions and the prerequisites for their adaptation in Ukraine, particularly the use of credit mediation, are being considered.

Key words: Global Financial Crisis, public support of entrepreneurship in France, mechanism of credit mediation.

В умовах світової фінансової кризи актуальності набуває проблема активізації і відповідальності держави у вирішенні проблем розвитку вітчизняного малого та середнього підприємництва (МСП), роль якого полягає в раціоналізації економічної системи, прискоренні економічного зростання, удосконаленні інноваційного середовища, створенні робочих місць, здатності реагувати на зміни ринкового попиту в умовах впливу глобальної невизначеності на національний соціально-економічний розвиток.

Одним з головних зовнішніх чинників впливу на сектор МСП є регулююча роль держави та ефективні механізми стимулювання ділової активності. Втім, істотне скорочення темпів приросту кількості суб'єктів підприємництва в останні роки свідчить про низьку дієвість інструментів підтримки МСП.

Теоретичні та практичні проблеми соціально-економічного розвитку України під впливом викликів світової фінансової кризи відображені у працях Я. Белінської, В. Воротіна, З. Варналія, В. Гейця, Я. Жаліла. Зарубіжний досвід державного регулювання підприємництва узагальнений В. Захарченком, О. Борисовим, А. Іванішевою та ін. Проте, методичні питання конкретизації дієвого механізму державної підтримки для подолання наслідків світової фінансової кризи не знайшли достатнього висвітлення.

Метою статті є проаналізувати методи реалізації та інструменти державної підтримки підприємництва у Франції в умовах глобальних фінансових змін та окреслити достатні і необхідні умови їх адаптування у нашій країні.

За індексом глобальної конкурентоспроможності (ІГК) Всесвітнього економічного форуму Україна в 2009 р. посіла лише 82-е місце серед 133-х країн світу [1]. Насамперед, це обумовлено низьким значенням більшості субпоказників ІГК через невідповідність національної економіки вимогам ринкових відносин внаслідок неефективності державних та суспільних інститутів, недосконалості банківської системи та ринкової інфраструктури, а також технологічних та інноваційного відставання, несприятливих умов розвитку бізнесового середовища.

Зазначені недоліки обумовлюють необхідність модернізаційної парадигми української соціально-економічної системи, пошуку і впровадження ефективних інструментів та заходів, здатних сприяти розвитку МСП, як ключової і базисної ланки підвищення національної конкурентоспроможності.

Світова практика та досвід розвинених країн Європи дозволяють окреслити основні напрями формування вітчизняної програми підтримки МСП. Економічний розвиток Французької Республіки характеризується лавиноподібним кількісним зростанням малого підприємництва протягом останніх десятиліть (за класифікацією ЄС, до МСП відносяться економічні агенти з кількістю працівників до 250 осіб).

За офіційними даними, у 1952 р. загальна кількість підприємств, задіяних в промисловості, будівництві і суспільних роботах, складала 554,4 тис. одиниць. Через 20 років вона зросла до 1461,1 тис. од., а на початку 1996 р. перевищила 1980 тис. од. Станом на 1 січня

2008 р. кількість підприємств дорівнювала 2,7 млн. од., причому 27 % задіяні в секторі послуг (освіта, охорона здоров'я і соціальна робота), 22 % – в торгівлі та 18 % – бізнесових послуг (консалтинг, рекламні послуги, архітектура і будівництво, технічні засоби контролю) [2].

Роль малого та середнього бізнесу у Франції проявляється не лише у кількісних показниках. В докризовий період більша частина економічно активного населення Франції була зайнята у малому та середньому бізнесі (табл. 1).

Таблиця 1. Розподіл зайнятого населення у Франції у 2008 р.

Кількість працюючих в одному підприємстві, осіб	Загальна кількість працівників станом на 31 грудня 2008 р., млн. осіб	Питома вага зайнятого населення, %
1-4	2,02	12,2
5-9	2,01	12,2
10-19	1,96	11,9
20-49	2,85	17,2
50-99	2,06	12,5
100-199	1,88	11,3
200-499	1,96	11,9
500 і більше	1,79	10,8
Всього	16,53	100,0

Складено за: [3, р. 17].

Зростаючій ролі малого та середнього бізнесу у Франції, головним чином, сприяють такі чинники і передумови.

По-перше – це вплив науково-технічного прогресу (НТП), зокрема мікроелектронна революція, інформатизація економічного життя, непересічні досягнення в новітніх технологічних галузях, що слугували визначальною умовою модернізації МСП.

По-друге – це антибюрократична структура державного регулювання та самоорганізації малого та середнього бізнесу, відсутність ієрархічних зв'язків, що вимагають постійних узгоджень і дозволів, широкі можливості для особистої ініціативи і розумного ризику, демократичні відносини між власниками і персоналом.

І, нарешті, по-третє, мобільність малих структур, їх оперативність за умови динамічної зміни ринкової ситуації, адекватне сприйняття нових ідей та інновацій [4, с. 114-115].

При цьому істотну і відмінну від інших країн Європи роль в розвитку підприємництва у Франції відіграє держава, використовуючи різноманітні засоби. Центральною ланкою моделі державного регулювання та підтримки МСП є системне застосування податкових преференцій в державній податковій політиці, прискорення НТП, експортної експансії сектора МСП, покращення якості людського капіталу. Так, протягом перших двох років нові підприємства звільнено від сплати податку, на третій рік оподатковується лише 25 % обсягів прибутку, на четвертий – 50 %, на п'ятий – 75 %, на шостий і подальші роки оподатковується 100 % прибутку. Для стимулювання експортної конкурентоспроможності використовуються податкові пільги із філійними утвореннями за кордоном. З 1988 р. запроваджено податкове кредитування із звільненням 25 % обсягу доходів підприємства, що спрямовуються на професійну підготовку кадрів, особливо у депресивних районах з високим рівнем безробіття. З 2004 р. дозволено перенесення одержаних збитків на майбутній період без оподаткування. Обсяг оподаткованого доходу може бути зменшений на поточні витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). При цьому можлива капіталізація витрат на обсяги НДДКР і амортизація їх протягом п'яти років [5, с. 67-68; 6].

Під час світової фінансово-економічної кризи та в післякризовий період такі фактори, як схильність до ризику, низька ліквідність та обмежені перспективи зростання істотно впливають на доступ до фінансових ресурсів в коротко- та довгостроковій перспективі. В цих умовах малий бізнес є особливо вразливим, оскільки неможливе подальше зменшення його розміру, він менш диверсифікований і недостатньо мобільний до капіталізації, має низьку кредитну оцінку, при цьому залежний від кредитування, володіє обмеженими можливостями фінансування через обмежений доступ до ринків капіталу. З огляду на ці передумови, заходи більшості європейських країн, у тому числі і Франції, з елімінування впливу наслідків кризи спрямовані на полегшення доступу МСП до фінансових, у тому числі кредитних ресурсів.

Загалом, застосовувані розвиненими країнами методи боротьби з кризою поділяються за критерієм зорієнтованості на три групи: (1) спрямовані на активізацію попиту (стимулювання споживання, розвитку інфраструктури, податкові преференції); (2) розширення кредитування, рекапіталізація банків, застосування інструментів збереження або зміцнення кредитування МСП, надання кредитних гарантій; (3) орієнтовані на ринок праці (зниження податків або соціальні виплати на створення робочих місць, розширення тимчасових програм з безробіття).

Визнання важливої ролі малого та середнього бізнесу в розвитку національної економіки призвело до формування особливої державної політики. Для систематизації поширених інструментів державної підтримки, залежно від специфічних проблем фінансування МСП, доцільно запропонувати їхню класифікацію за чотирма регуляторними (стимулюючими і дестимулюючими) напрямками: (1) підтримка продаж, грошових потоків і оборотного капіталу; (2) поліпшення ліквідності МСП, у тому числі через доступ до банківських кредитів; (3) підтримка інвестиційної компоненти мікрорівневої конкурентоспроможності; (4) формування і розвиток достатнього інвестиційного потенціалу для майбутнього зростання попиту (табл. 2).

У першому напрямі відновлення економіки застосовані заходи спрямовувалися на стимулювання споживчого попиту та інвестиційної пропозиції, зростання витрат на охорону здоров'я, освіту, технології та інфраструктуру [7, р. 18].

Особливої уваги і практичної адаптації заслуговують спеціальні заходи вирішення проблем з ліквідністю МСП, коли основні інструменти передбачали уникнення затримки кредитних виплат, дотримання платіжної дисципліни (наприклад, терміни оплати обмежувалися 45-и днями, в протилежному випадку проценти за прострочені платежі зростали вдвічі). Крім того, набув поширення інститут кредитного посередництва, започаткований з 2008 р. для вирішення проблем ліквідності МСП.

У Франції кредитні посередники утворюються на мезо- та макрорівнях і сприяють взаємопорозумінню і узгодженню інтересів компаній в отриманні банківських кредитів та банківських установ.

В основі кредитного посередництва використовується процедура, за якою в десятиденний термін за аналізом "досьє" компанії-претендента, представленої підприємством на інтернет-ресурсі кредитного посередника, банківськими установами приймалося рішення про надання кредиту. Використання такого механізму в період з листопада 2008 року по лютий 2009 року забезпечило такі позитивні наслідки: 8 тис підприємств отримали допомогу від посередників; у 90 % з них кількість працівників не перевищувала 50 осіб; у 70 % випадків основною причиною звернення до посередника була необхідність короткострокового фінансування; 60 тис робочих місць було збережено [7, р. 23].

Таблиця 2. Цільова орієнтація механізму державної підтримки малого та середнього підприємництва

№ п/п	Назва країни	Підтримка продажів, грошових потоків і оборотного капіталу				Поліпшення ліквідності МСП, доступу до банківських кредитів		Активізація інвестиційної діяльності	Зростання інвестиційного та венчурного капіталу
		Пом'якшення нестачі оборотного капіталу	Зменшення числа податків	Сприяння експорту	Спрощення процедур державних закупівель	Створення механізму гарантій	Посередництво, моніторинг умов ведення бізнесу		
1	Німеччина	0	0	1	0	1	0	1	0
2	Австралія	0	1	0	1	0	0	0	1
3	Австрія	0	0	1	0	1	0	1	1
4	Бельгія	0	1	0	0	1	посередництво	0	0
5	Канада	1	1	1	0	1	0	0	0
6	Корея	0	0	0	0	1	0	0	0
7	Данія	0	1	1	0	0	0	0	1
8	Іспанія	0	0	1	0	1	0	1	0
9	США	0	0	0	0	1	моніторинг	1	0
10	Фінляндія	0	0	0	0	1	0	0	1
11	Франція	1	1	0	1	1	посередництво	1	0
12	Греція	0	0	0	0	1	0	0	0
13	Угорщина	0	0	0	0	1	0	1	1
14	Італія	1	1	1	0	1	моніторинг	1	0
15	Японія	0	0	0	0	1	0	1	0
16	Люксембург	0	0	1	0	1	0	0	0
17	Мексика	0	1	1	0	1	0	0	1
18	Нова Зеландія	0	1	1	1	0	0	0	0
19	Нідерланди	1	1	1	1	1	0	0	0
20	Чехія	0	0	1	0	1	0	1	0
21	Великобританія	0	0	0	1	1	0	0	1
22	Швеція	0	0	1	0	0	0	1	0
23	Бразилія	0	1	1	0	1	0	0	0
24	Росія	0	0	0	0	1	0	0	0

Складено за: [7, р. 27].

Примітка. 1 – використовується в даній країні; 0 – не використовується в даній країні.

За даними, наведеними в табл. 2, більшість країн застосовують заходи заохочення інвестиційної активності, дозволена прискорена амортизація вже реалізованих інвестицій. Так, у Франції і Німеччині використовується прискорена амортизація за всіма категоріями активів, у Чехії, Франції та Іспанії, податок на додану вартість експортерам відшкодовується відразу або кожного місяця на відміну від практики затримки повернення цього виду податку на суму 2,5 млрд грн щомісячно [8].

Низька конкурентоспроможність економіки України, обумовлена значною мірою нерозвиненістю малого і середнього бізнесу, вимагає побудови нової модернізаційної парадигми стратегічного управління та оперативного регулювання економічного розвитку. Значним чином цьому сприятиме імплементація європейських стандартів загалом та досвід окремих європейських країн, зокрема Французької Республіки.

Потужному зростанню кількості малих та середніх підприємств у Франції сприяли значні досягнення в новітніх технологічних галузях, як визначної умови модернізації МСП, а також відсутність бюрократичних перепон, висока мобільність бізнесу, ефективний механізм державної підтримки.

У нашій країні використовуються різні види державної підтримки МСП. Найпоширенішими з них є надання податкових пільг та можливість отримання кредитів під гарантії держави. Проте державна політика підтримки малих та середніх форм бізнесу істотно відрізняється від політики у провідних економіках. Узагальнення досвіду державного регулювання економіки Франції доводять до

висновку, що окремі з використовуваних в цій країні інструментів доцільно застосовувати у нашій країні. Як показано, основними формами державного сприяння дрібному та середньому бізнесові у Франції є допомога в одержанні довготермінових і короткотермінових позик, надання податкових пільг, підвищення кваліфікації управлінського персоналу. Адапування планомірної і цілеорієнтованої політики заохочення інвестицій, гарантій і страхування кредитів, кредитного посередництва сприятимуть розвитку сектора МСП в умовах викликів глобальних та мегарегіональних фінансово-економічних, енергетичних, демографічних криз та процесів.

1. The Global Competitiveness Report 2009-2010. World Economic Forum. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
2. "Tableaux de économie française" за відповідні роки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insee.fr>.
3. Les PME et l'emploi / François Drouin. Le Rapport PME – 2009 est édité par OSEO / La documentation Française. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: observatoirepme@oseo.fr.
4. Черников Г.П. Экономика Франции: традиции и новейшие тенденции. – М.: "Российская политическая энциклопедия" (РОССПЭН), 2002. – 416 с.
5. Захарченко В.І. Зарубіжний і вітчизняний досвід державного регулювання економіки для сучасної України. – Одеса: Видавничий центр студія "Негоціант". – 2005, 128 с.
6. Аналіз досвіду зарубіжних податкових систем у створенні сприятливого податкового клімату / Т.В. Медінська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №6. – С. 124 – 128.
7. L'impact de la crise sur les PME des pays de l'OCDE et les réponses des gouvernements / François Drouin. Le Rapport PME – 2009 est édité par OSEO / La documentation Française. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: observatoirepme@oseo.fr.
8. Анастасія Москвичова. Затримка відшкодування ПДВ експортерам – смертний вирок українській економіці. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/>

Надійшла до редколегії 15.11.10

УДК 001.895:339.9

О. Довженко, канд. екон. наук, доц.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ РЕФОРМУВАННЯ – КЛЮЧОВИЙ ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У статті аналізуються інститути, їх якість як вирішальний фактор економічної динаміки і конкурентоспроможності національної економіки в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: нова інституціональна теорія, інститути, конкурентоспроможність, інституціональне оточення, інституціональна пастка.

Institutes are analysed in the article, their quality as decision factor of economic dynamics and competitiveness of national economy in a long-term prospect.

Key words: new institutional theory, institutes, competitiveness, institutional surroundings, institutional trap.

Дослідження рушійних сил розвитку сучасної ринкової економіки вимагає адекватного теоретико – методологічного інструментарію, застосування дослідницької парадигми, яка б долала обмеження традиційних підходів і методів, а також доповнювала їх. Це один із найважливіших результатів еволюції економічної теорії останніх десятиріч, що має безпосереднє відношення до реалізації ґносеологічної та практичної функцій науки у їх взаємозв'язку і взаємообумовленості.

Такою потенційно продуктивною парадигмою в українських реаліях, коли необхідно забезпечити стійкий економічний розвиток на основі сформованих передумов ринку з врахуванням деформацій і наслідків недавньої фінансово – економічної кризи є, на нашу думку, сучасний інституціоналізм – нова інституціональна теорія, в якій органічно поєднується методологічний арсенал мейнстріму (неокласики) з прагматичністю концепції інститутів та інституціональної динаміки. Інститути, за визначенням одного з провідних теоретиків "нової економічної історії" – складової нової інституціональної теорії лауреата Нобелівської премії американського вченого Д. Норта являють собою створювані людьми межі, які структурують політичні, економічні, соціальні взаємодії, визначають "правила гри" в суспільстві, спрямовують людські взаємодії в певне русло [2, с. 197]. У їх складі вчений виділяє три головні складові: 1) неформальні обмеження (традиції, звичаї, всілякі соціальні умовності); 2) формальні правила (конституції, закони, адміністративні акти, судові прецеденти); 3) механізми примусу, що забезпечують дотримання правил. У методологічному сенсі йдеться про подолання обмеженості застосування неокласичних моделей ринку в комплексному аналізі сучасних соціально – економічних процесів, а саме: акцентування на пріоритетності холізму порівняно з методологічним індивідуалізмом, згідно з яким (холізмом) поведінка та інтереси індивідів, господарюючих суб'єктів пояснюються діючими інститутами.

Пошук джерел інноваційного економічного зростання останнім часом зосереджується на рівнях політико-економічних структур, що визначають поведінку їх учасників. Найбільш глибоким джерелом довгострокового якісного розвитку виступають базові інституціональні структури суспільства. Йдеться про переосмислення ролі держави в регулюванні та реструктуризації економічної діяльності: вирішальним фактором економічного зростання стає вдосконалення інституціонального середовища – системи формальних та неформальних норм і правил економічної поведінки. Сучасні академічні та прикладні дослідження свідчать про наявність стійкого двостороннього кореляційного зв'язку між якістю інститутів та економічною динамікою. Особливості економіки, що розвивається, у поєднанні з необхідністю вирішення проблем і завдань переходу до постіндустріалізму на тлі фінансової та економічної кризи – це комплекс чинників, що обумовлюють нагальну необхідність

реформування правових (судова, законодавча, адміністративна система), регулюючих (контроль і регулювання діяльності підприємств) інститутів, інститутів координації і розподілу ризиків (кредитно-фінансова система, фондові ринки, страхові компанії) та розвитку людського капіталу (охорона здоров'я, освіта, соціальне забезпечення). Серед набору взаємопов'язаних чинників, що диктують більш жорсткі вимоги до якості інститутів чільне місце займає інноваційний характер економіки, який потребує адекватних систем підтримки. Це, зокрема, дієвість і справедливість конкуренції, витрати входу на ринок, захист авторських прав, фінансові інструменти. В цьому зв'язку актуалізується дослідження проблеми співставності та асиметричності економічних та інституціональних факторів розвитку української економіки.

Формальна рецепція ринкових засад, не забезпечена адекватним інституціональним оточенням, має одним із своїх наслідків виникнення так званих інституціональних пасток [3, с. 5-16] – стійких норм економічної поведінки, що суперечать потребі ефективного соціально – економічного розвитку. Це обумовлює зростання витрат трансформації, що обтяжують бюджет і збільшують витрати суб'єктів підприємницької діяльності. При цьому створені інститути (формальні правила) не реалізують суспільні імперативи, зокрема, найважливіший з них: забезпечення стійкого економічного зростання на основі підвищення рівня конкурентоспроможності української економіки. За О. Уільямсоном поняття інституціонального оточення включає такі основні компоненти як стійкість структур власності і правил привласнення на протязі всього періоду здійснення довгострокових інвестицій, політична і правова стійкість, дієздатність судової системи, культура контрактів і "зобов'язань, що вселяють довіру" [4, с. 36-63]. Відсутність адекватного інституціонального оточення блокує ефективність в результаті суперечливої, а часто парадоксальної взаємодії екзогенних та ендегенних факторів. Парадоксальність ситуації полягає в тому, що інституціональні пастки у певних випадках сприяють вирішенню проблем у напрямку, що відповідає ринковому інституціональному оточенню. Наприклад, така системна інституціональна пастка як корупція є чинником зростання трансакційних витрат того, хто дає хабар, і разом з тим може сприяти захисту його прав власності (дотримання законних прав шляхом застосування незаконних дій); водночас таке досягнення справедливості не виключає порушення прав інших економічних суб'єктів при недосконалому законодавстві та корупційному судочинстві.

Якість і силу інститутів, які вирішальним чином впливають на економічну динаміку, виміряти складно, оскільки за своєю природою це явища не кількісні, а якісні. Методичні аспекти цієї проблеми висвітлюються в літературі, зокрема див. [1, с. 423-439]. В подальшому наводяться дані Всесвітнього економічного форуму

(ВЕФ), які щорічно збираються шляхом опитування експертів у 140 країнах світу.

Україні вдалося зберегти певні конкурентні переваги, проте їх перелік є дуже коротким. Він охоплює лише 16 позицій у 2010 році (23 позиції у 2009р.) за оцінкою ВЕФ: найвище місце – 1, найнижче – 139. Окремими показниками є наступні: індекс правового забезпечення (статистичні дані) – 6; покриття вищою освітою (статистичні дані) – 8; практика найму та звільнення працівників – 18; витрати, пов'язані зі звільненням (статистичні дані) – 21; якість залізничного сполучення – 25; кількість мобільних користувачів – 34; інноваційна спроможність – 37; тарифні бар'єри – 40; індекс: обсяг внутрішнього ринку (статистичні дані) – 37; індекс: частка на зовнішньому ринку (статистичні дані) – 37; якість математичної освіти – 42; покриття середньою освітою (статистичні дані) – 44; телефонні мережі (статистичні дані) – 47; якість початкової освіти – 49; зайнятість жінок у приватному секторі (статистичні дані) – 32[6]. Сама наявність конкурентних переваг є свідченням того, що інституціональні пастки за своєю природою є аномальними ефектами пострадянської суспільної трансформації, результатом суперечливого і некомплексного реформування правових, макроекономічних та соціальних регуляторів.

У 2010 році Україна посіла 89-е місце серед 139 країн світу у рейтингу конкурентоспроможності ВЕФ з індексом 3,9 (індекс вимірюється за шкалою від 1 – найгірший результат до 7 – найкращий результат). Минулого року було 82 місце з індексом 4,0 серед 133 країн світу. Такий регрес є наслідком погіршення позицій України за 9 із 12 складових Індексу глобальної конкурентоспроможності: інститути, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища та професійна освіта, ефективність товарних ринків, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічна готовність, обсяг ринку, конкурентоспроможність бізнесу, інновативність.

В рамках побудови глобального індексу конкурентоспроможності експертам задають питання щодо якості державних та корпоративних інститутів. У 2010 році ситуація щодо інституційного розвитку України була визнана ключовою проблемою: за цією складовою індексу глобальної конкурентоспроможності минулорічний результат (120 місце із 133 країн) погіршено на 14 позицій. За складовими групи "Інститути" окремі позиції України (всього позицій 21) мають такі рейтинги (в дужках – минулорічний рейтинг): ефективність законодавчих органів у вирішенні господарських спорів – 138 (130); ефективність законодавчих органів в регуляторній сфері – 138 (128); права власності – 135 (127); захист прав інтелектуальної власності – 113 (108); незалежність судової влади – 134 (123); марнотратство державних коштів – 131 (114); дієвість аудиторських та бухгалтерських стандартів – 128 (117); довіра до правоохоронних органів – 122 (108); марнотратство суспільних фондів – 129 (115); платежі та хабарі – 127 (–); суспільна довіра до політиків – 122 (105); фаворитизм у прийнятті рішень державних службовців – 127 (109); тягар державного регулювання – 125 (108); прозорість державної політики – 114 (107); витрати бізнесу на нейтралізацію злочинності та насильства – 58 (46); організована злочинність – 116 (93); захист прав міноритарних власників – 138 (132); ефективність рад директорів фірм – 90 (94) [6].

Неадекватність інституціонального оточення збільшує трансакційні витрати і таким чином дестимулює економічне зростання. Найбільш критичних сфер у цьому відношенні є право і державний інфорсмент (правозастосування). Одним із багатьох прикладів щодо інтерпретації господарського законодавства та неви-

значеності наслідків рішень і дій державних органів може служити висловлювання президента УСПП А.Кінаха: "Із-під дії Закону "Про основні положення державного контролю в сфері господарської діяльності", котрий тільки наприкінці грудня 2007 року набрав сили і ще не встиг "утихомирити" невгамовне завзяття контролюючих структур, уже вивели органи податкової адміністрації... Тільки 2007 року контролери перевірили 90 % усіх суб'єктів господарської діяльності, 50 % із них припало на органи податкової"[5]. Хронічна боротьба відомств за розширення своїх контрольних повноважень знайшла відображення у вищенаведених рейтингах ВЕФ.

За результатами опитувань українських підприємств значимість факторів, які перешкоджають веденню бізнесу в Україні в 2010 році була такою (відсоток респондентів): податкове законодавство – 19,6; політична нестабільність – 15,6; корупція – 13,9; доступ до фінансування – 10,8; зміни урядів – 9,5; інфляція – 8,8; податкові ставки – 8,4; неефективна бюрократія – 8,2; нерозвинута система охорони здоров'я, трудове законодавство, валютне регулювання, злочинність, нерозвинута інфраструктура, низький рівень освіти серед працівників, низький рівень трудової етики (в сумі) – 5,2 [6].

Аналіз результатів країн у рейтингах провідних світових організацій доводить, що країни з високим рівнем конкурентоспроможності та економічної свободи стабільно демонструють свій потужний економічний потенціал, який віддзеркалюється у добробуті країни. Так, низькому рівню добробуту України у 3,9 тис. дол. США на душу населення відповідають Індекс економічної свободи із значенням у 46,4 % (за яким Україна відноситься до країн, де економічна свобода відсутня) та Індекс глобальної конкурентоспроможності у 3,9 бали. Для порівняння, держави з потужною економікою мають ВВП на душу населення понад 40 тис. дол. США при значенні Індексу економічної свободи більше 75 % та середньому значенні Індексу глобальної конкурентоспроможності п'ятірки лідируючих у рейтингу економік світу на рівні 5,54 [7].

Розрив у темпах і якості економічного зростання між лідируючими державами і країнами, позбавленими можливостей використовувати потенціал сучасного науково-технічного прогресу, може бути пояснений, зокрема, саме недостатнім рівнем розвитку фінансових ринків. Підтвердженням цього є результати оцінки ВЕФ за складовою індексу глобальної конкурентоспроможності "Розвиненість фінансових ринків": надійність банківської системи – 138; легкість отримання кредиту – 130; регулювання фондового ринку – 127; обмеження на рух капіталу – 125; доступність (за ціною) фінансових послуг – 122; доступність венчурного капіталу – 121; фінансування через місцевий фондовий ринок – 120; розвиненість фінансового ринку – 108 [6].

Вивчення основних складових зведеного Індексу економічної свободи 2010 року свідчить, що найбільш провальними були дії української влади у таких питаннях, як:

- ✓ інвестиції, де розрив між середньосвітовим значенням та індексом України становив 29,0 в. п. через обтяжливу бюрократію та правила, що стримують приплив інвестицій; заборона на володіння землею іноземними інвесторами;

- ✓ регуляторна політика (оцінюється ступінь свободи щодо процедур, пов'язаних з відкриттям, закриттям підприємства та його функціонуванням відповідно до вимог законодавства країни), де розрив між середньосвітовим значенням та індексом України становив 25,7 в. п.;

- ✓ втручання уряду (оцінюється ступінь навантаження на бюджет видатків уряду, частка державного сектору та втручання уряду у політику приватних під-

приємств), де розрив між середньосвітовим значенням та індексом України становив 23,9 в. п.;

- ✓ фінансова політика (оцінюється ступінь розвитку фінансової системи та органів регулювання), де розрив між середньосвітовим значенням та індексом України становив 18,5 в. п. Причинами такого низького результату є те, що фінансова система України залишається слабкою і нерозвиненою, ринок капіталу перебуває на зародковій стадії; реструктуризація банківської системи відбувалася повільно;

- ✓ корупція (оцінюється ступінь поширення корупції), де розрив між середньосвітовим значенням та індексом України становив 15,5 в. п.;

- ✓ право власності (оцінюється ступінь захищеності прав власності), де розрив між світовим значенням та індексом України становив 13,8 в. п.;

- ✓ монетарна політика (оцінюються заходи, націлені на підтримку цінової стабільності в країні), де розрив між середньосвітовим значенням та індексом України становив 9,4 в. п. через високу інфляцію (в середньому 20,7 % в період 2006-2008 рр.); адміністративне регулювання цін, через що спотворюється внутрішнє ціноутворення [7].

Отже, інституціональне реформування, вирішальним суб'єктом якого є держава, в кінцевому підсумку зводиться не до посилення її експансії в економіці, а до забезпечення ключових детермінантів конкурентоспроможного інноваційного розвитку сучасної ринкової системи. Зазначимо деякі з них:

- ✓ захист і регулювання прав власності, виконання зобов'язань, що фіксуються системою контрактів;

- ✓ дієвий інфорсмент контрактних прав і зобов'язань, що спирається на реальну незалежність судових

інстанцій від виконавчої влади, які контролюють дотримання "правил гри", виконують роль безстороннього арбітра та здійснюють функцію монопольного легітимного примусу;

- ✓ вирішальна роль інституту приватної власності та її позитивний вплив на ефективність фінансових ринків; необхідною умовою інтенсивного розвитку фінансових ринків є саме більш адекватна реалізація принципів приватної власності;

- ✓ розвиток фінансових ринків, які здійснюють безпосередній вплив на вибір технології, сприяють інтенсифікації наукових досліджень і конструкторських робіт, розширюють сферу інноваційної активності підприємницьких структур;

- ✓ "вживлення" в соціально-економічні відносини таких інститутів, які б зумовлювали невідповідність аномальних способів пристосування економічних суб'єктів до економічних реалій; йдеться про необхідність комплексного дослідження інституціональних пасток з метою мінімізації їх негативних наслідків незалежно від джерела виникнення та специфічних особливостей прояву.

1. Дорогов В.А., Миронов В.В., Смирнов С.В. Анализ возможностей использования рейтингов конкурентоспособности WEF и IMD для выработки рекомендаций в сфере экономической политики // Модернизация экономики и государство. Кн. 1. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007, с. 423–439. 2. Норт Д. Институции, институциональная змена та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 198 с. 3. Палтерович В.М. Институциональные ловушки: есть ли выход // Общественные науки и современность. – 2004. – № 3. – С. 5 – 16. 4. Williamson O. The Evolving Science of Organization. - Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1993, vol. 149, №1. 5. Кінах А. Як підготувати економіку до завтрашніх випробувань // Дзеркало тижня. – № 16(695) від 26 квітня 2008. 6. <http://www.bank.gou.ua>. 7. http://ufin.com.ua/analit_mat/gkr/124.htm.

Надійшла до редколегії 10.11.10

УДК 658.15.012.

М. Бердар, канд. екон. наук, доц.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті розкрито сутність та місце фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в системі фінансової безпеки держави, основні цілі, завдання і функції фінансової безпеки суб'єктів підприємництва.

Ключові слова: фінансова безпека, суб'єкти підприємництва, криза, ризик, кризове середовище, фінансова нестабільність, система фінансової безпеки.

In the article the exposed essence and place of financial safety of business entities is in the system of financial safety of the state, primary purposes, tasks and functions of financial safety of business entities.

Keywords: financial safety, business entities, crisis, risk, crisis environment, financial instability, system of financial safety.

Перехід України до ринкових умов ведення господарства обумовив появу цілого ряду проблем в економічній системі та діяльності суб'єктів підприємництва, які раніше не існували або принаймні не визнавались. Відповідно підприємці не мали можливості вирішувати їх швидко та з максимальною ефективністю, оскільки був відсутній практичний досвід та методологічна база для цього. Такими проблемами, зокрема, були фінансова нестабільність, кризові явища на суб'єктах підприємства та банкрутство, які можна віднести до постійних супутників ринкової економіки й конкурентного середовища, оскільки ризики та боротьба за виживання природні для ринкових відносин.

Одним із варіантів вирішення цих та ряду інших проблем є забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Фінансової тому, що на сьогодні в економічній системі організації все більшого значення набувають відносини з управління фінансовими ресурсами та оптимізації їх використання, а також фінансові інструменти, що забезпечують стабільну та ефективну діяльність суб'єкта підприємства.

Система фінансової безпеки суб'єктів підприємства має поєднувати надбання сучасної економічної науки та діяти постійно, а не за фактом настання кризи.

Тобто суб'єкти підприємства мають заздалегідь попереджати розвиток кризових явищ, забезпечуючи власну ефективну діяльність. Для цього слід вирішувати задачі здійснення моніторингу фінансового стану організації та зовнішніх факторів з метою раннього виявлення ознак її кризового розвитку, визначення масштабів кризового стану, дослідження основних факторів, що обумовлюють її кризовий розвиток, створення і реалізації заходів по запобіганню криз і попередженню банкрутства, контролю за виконанням заходів з формування фінансової безпеки і оцінці отриманих результатів шляхом використання фінансового інструментарію. Впровадження такої системи створить дієвий інструмент по запобіганню криз, забезпеченню стабільної та ефективної фінансової діяльності.

Теоретичними дослідженнями у сфері фінансової безпеки держави та суб'єктів підприємства, а також окремими теоретичними аспектами, що необхідні для формування системи фінансової безпеки займалися такі вчені як Е. Альтман, Дж. Агенті, О. Барановський, В. Бівер, В. Базилевич, З. Варналій, О. Василик, К. Горячева, А. Єпіфанов, М. Єрмошенко, І. Мазур, Є. Новосядло, Р. Таффлер, С. Салига, Є. Уткін та багато інших.

Однією з основних проблем будь-якої економічної системи є забезпечення її ефективної та стабільної діяльності. У сучасних мінливих та висококонкурентних умовах дуже актуальними стають питання саме стабільного безкризового розвитку. З переходом до ринкових відносин Україна змогла в повній мірі оцінити вплив різного роду криз на своє економічне середовище.

Отже, питання забезпечення безпеки держави та окремих її складових на сьогоднішній день є надзвичайно актуальним. І якщо раніше наукова думка зосереджувала свою увагу виключно на економічній безпеці, то сьогодні все більше науковців наголошують на необхідності створення фінансової безпеки, як окремого елементу системи економічної безпеки, що має відповідати за безпеку саме сфери фінансових відносин.

Фінансові відносини з часом набувають все більшого значення в економічній системі, тому виділення фінансової безпеки є цілком обґрунтованим кроком. На думку Барановського О.І., у плановій економіці фінансові відносини і взаємозв'язки традиційно відігравали підпорядковану роль щодо завдання формування натурально-речових пропорцій (що відбивалося і на пріоритетах економічної науки), але економічні реформи висунули фінансові питання функціонування народно-господарського комплексу на передній план. А відтак, почали вимагати нового осмислення залежності між економічною політикою і соціально-економічними процесами, зокрема, вплив грошово-кредитної, валютної, податкової, бюджетної, інвестиційної, боргової політики на макроекономічну ситуацію, з'ясування основ фінансової безпеки держави [1, с.16].

Питання фінансової безпеки є системними, оскільки стосуються і пов'язують окремі країни, регіони, господарючі суб'єкти, політику, економіку, фінанси тощо.

Фінансова безпека охоплює: фінансову безпеку окремого громадянина, домашніх господарств, населення в цілому, підприємств, організацій, установ та їх асоціацій, галузей господарського комплексу, регіонів, окремих секторів економіки, держави та різноманітних міждержавних утворень, світового співтовариства в цілому.

Під фінансовою безпекою слід розуміти такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та її зростання [7, с. 24].

Комплексне визначення поняття фінансова безпека держави дає Барановський О.І., який розуміє фінансову безпеку як:

- ✓ важливу складову частину економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових і золотого-валютних резервів;

- ✓ ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин;

- ✓ рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, установи, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства, міждержавних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань;

- ✓ стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, ін-

вестиційної, митно-тарифної та фондової систем, а також системи ціноутворення, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, забезпечити фінансову стійкість (стабільність), ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання;

- ✓ стан фінансових потоків в економіці, що характеризується збалансованістю і наявністю апробованих механізмів регулювання і саморегулювання;

- ✓ якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан наявних і потенційних клієнтів, а також гарантує (у разі потреби) повернення вкладених коштів [1, с. 21].

На підставі розглянутих визначень можемо сформулювати основні цілі функціонування фінансової безпеки:

1. Досягнення суб'єктом певного збалансованого, стійкого до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів стану;

2. Забезпечення ефективного функціонування економічної системи.

На сьогодні питання методології формування фінансової безпеки суб'єктів підприємництва сфери матеріального виробництва, на відміну, скажімо, від фінансової безпеки банків, страхових компаній та інших суто фінансових інституцій, є недостатньо розробленими. У той час, як очевидним є факт, що саме реальний сектор економіки був і залишається основою економіки України, а, отже, і її фінансової безпеки, рівень якої є прямим наслідком стану економіки країни.

На нашу думку, необхідно більше уваги приділяти питанням впровадження механізмів забезпечення фінансової безпеки саме на рівні суб'єктів підприємництва сфери матеріального виробництва, що пов'язано зі значною кількістю ризиків і нестабільністю як внутрішнього, так і зовнішнього їх середовища, а також загрозами поглинати, зокрема, через процедури банкрутства.

Забезпечення стійкого росту підприємництва, стабільності результатів їх діяльності, досягнення цілей, що відповідають інтересам власників і суспільства в цілому, неможливі без розробки й проведення самостійної стратегії, що у сучасній економіці визначається наявністю ефективного системи його фінансової безпеки. Саме стан фінансів господарюючих суб'єктів багато в чому обумовлює ефективність їх діяльності в ринковій економіці, що і призводить до необхідності розгляду проблем забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва [6, с. 98].

Таким чином, фінансова безпека є однією з найважливіших складових системи економічної безпеки суб'єктів підприємництва. Оскільки саме фінансова складова є основною в сучасній економіці, як на макро-, так і на мікрорівні. Сучасна економіка реалізує свої функції шляхом використання фінансових механізмів, за допомогою фінансових методів, важелів, стимулів, переслідуючи при цьому фінансові цілі.

Фінансова безпека підприємництва є однією з найважливіших складових економічної безпеки ще й тому, що саме через грошові потоки організації та їх управління здійснюється вплив на більшість економічної системи підприємства. В економічній літературі до сьогоднішнього дня приділялось недостатньо уваги питанням фінансової безпеки ще й тому, що деякі з її аспектів розглядаються при розробці фінансової політики підприємства, управлінні фінансами, організації системи економічної безпеки, управлінні ризиками але, на нашу думку, необхідний цілісний і комплексний підхід до даної проблеми, що поєднав би всі ці, часом віді-

рвані один від одного елементи в єдину систему, яка діяла б постійно.

В сучасних умовах суто фінансові відносини набувають все більшого значення, посилюється роль і вплив фінансової системи, зростає значення фінансових важелів і методів – саме ці фактори багато в чому визначають ефективність діяльності господарського суб'єкта сьогодні.

Розглянемо основні підходи до розуміння сутності фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Більшість учених дотримуються лінії, яка базується на визначенні фінансової безпеки держави, тільки екстраполюють її на мікро рівень. І в загальному випадку фінансову безпеку суб'єкту підприємництва представляють як певний механізм, що з одного боку, забезпечує стабільність фінансової системи господарського суб'єкта шляхом використання захисних фінансових інструментів, а з іншого – забезпечує її ефективність шляхом організації раціонального використання фінансових ресурсів.

У праці Бланка І. А. "Управління фінансовою безпекою підприємства" фінансова безпека підприємства розглядається як кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних погроз зовнішнього й внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в поточному й перспективному періоді [3].

Горячева К.С., базуючись на аналізі сутності категорії "фінансова безпека підприємства", пропонує наступне визначення. Фінансова безпека підприємства – це фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [5, с. 66].

Ці два визначення досить повно відображають функціональні характеристики фінансової безпеки, втім, на нашу думку, ототожнювати фінансову безпеку суб'єкта підприємства з його фінансовим станом не зовсім коректно. Оскільки безпека фінансова чи економічна це перш за все певні потенційні можливості організації протистояти негативному впливу середовища, як внутрішнього, так і зовнішнього. До того ж в цих визначеннях ані слова не сказано про те, яким чином взагалі забезпечується фінансова безпека, що, на наш погляд, є дуже важливим.

Отже, спираючись на визначення фінансової безпеки, що пропонуються науковцями, можемо виділити ключові риси фінансової безпеки суб'єктів підприємництва:

- ✓ забезпечує рівноважний та стійкий фінансовий стан;
- ✓ сприяє ефективній діяльності суб'єкта підприємництва;
- ✓ дозволяє на ранніх стадіях визначити проблемні місця в діяльності організації;
- ✓ нейтралізує кризи та запобігає банкрутству.

Аналіз наукових праць, присвячених фінансовій безпеці суб'єктів підприємництва [2, 4, 6, 9, 10, 11] показав, що вона визначається такими факторами:

- ✓ рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами,
- ✓ стабільністю і стійкістю фінансового стану підприємства,
- ✓ збалансованістю фінансових потоків і розрахункових відносин,

✓ ступенем ефективності фінансово-економічної діяльності;

✓ рівнем контролю за внутрішніми і зовнішніми ризиками.

Перед фінансовою безпекою суб'єктів підприємництва постають наступні завдання:

1. Ідентифікація ризиків і пов'язаних з ними потенційних небезпек і загроз.
2. Визначення індикаторів фінансової безпеки суб'єктів підприємства.
3. Впровадження системи діагностики та моніторингу стану фінансової безпеки.
4. Контроль та оцінка ефективності дії системи фінансової безпеки.
5. Створення необхідних фінансових умов, що забезпечують стабільне зростання фірми.
6. Створення умов для формування оптимального обсягу фінансових ресурсів із внутрішніх і зовнішніх джерел.
7. Підтримка фінансової стійкості й платоспроможності фірми протягом усього періоду функціонування.
8. Створення умов, необхідних для забезпечення оптимального обсягу й рівня ефективності інвестицій.
9. Мінімізація фінансових ризиків фірми.
10. Своєчасне впровадження у фінансову діяльність фірми сучасних технологій управління та інструментарію їх забезпечення.
11. Ефективний і швидкий вихід фірми з фінансової кризи й нейтралізація його наслідків.

Об'єктами впливу для реалізації цих завдань можуть бути: прибуток; капітал; інвестиції; інші джерела формування і використання фінансових ресурсів; фінансові та економічні ризики; кризи; інші.

На думку Новосядло Є.В., реалізація завдань, поставлених перед фінансовою безпекою суб'єктів підприємництва, можлива при виконанні певних функцій управління, які можна об'єднати у дві основні групи:

1. Функції, характерні для кожної системи управління будь-якого рівня менеджменту.
2. Функції системи управління як спеціалізованого напрямку фінансового менеджменту [11].

Базуючись на ключових характеристиках фінансової безпеки, враховуючи визначення, розроблені різними науковцями, пропонуємо власне трактування сутності фінансової безпеки суб'єктів підприємництва як необхідної складової фінансової безпеки держави, що полягає у здатності суб'єкта підприємництва здійснювати свою фінансову діяльність ефективно і стабільно шляхом використання сукупності взаємопов'язаних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень та нівелювати вплив ризиків внутрішнього і зовнішнього середовища.

Для забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в сфері матеріального виробництва необхідне проведення детального аналізу причин фінансової нестабільності як окремо взятого підприємства, так і галузі в цілому. Важливими елементами є пошук оптимальних важелів і механізмів забезпечення фінансової безпеки, здійснення постійного моніторингу й контролю за станом і рівнем фінансової безпеки суб'єктів підприємництва.

Таким чином, фінансова безпека суб'єктів підприємництва є важливою складовою і представляє собою здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську, в тому числі й фінансову діяльність, ефективно і стабільно протягом невизначеного періоду часу, шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати ви-

користання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень та нівелювати вплив ризиків внутрішнього і зовнішнього середовища.

1. Барановський О.І. Фінансова безпека держави // Фінанси України. – 1996. – № 11. – С.19–34. 2. Барановський О.І. Фінансова безпека. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с. 3. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2006. – 776 с. 4. Горячева К.С. Інформаційно – аналітичне забезпечення фінансової безпеки підприємства // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2003. – № 9. – С.43–49. 5. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки // Економіст. – 2003. – №8, с. 65–67. 6. Гукова А.В., Аникина І.Д. Роль финансовой безопасности предприятия в

системе его экономической безопасности // Образование и общество. – 2006. – №3. – С. 98–102. 7. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько : Монографія. – К.: НІСД, 1997. – 144 с. 8. Європейська Бізнес Асоціація. Перешкоди для інвестицій в Україну. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eba.com.ua. 9. Єрмошенко А.М. Співвідношення основних категорій фінансової безпеки страхових організацій // Вісник Української академії банківської справи. – 2005. – № 1. – С.33–38. 10. Кульпінський С. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами // Фінансова консультація. – 2000. – №5. – С. 34. 11. Новосядло Е.В. Система управления финансовой безопасностью фирмы // Свое дело и карьера. – 2006. – №14 (от 28 мая 2006). – С. 14–16.

Надійшла до редколегії 12.11.10

УДК: 138.46:502.3(477)

Л. Селезньова, канд. екон. наук, доц.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В ЕКОЛОГІЧНІЙ СФЕРІ

Розглянуті організаційні питання інноваційно-інвестиційної діяльності в екологічній сфері, способи збільшення обсягів інвестицій і підвищення їхньої ефективності.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна діяльність, екологія, охорона навколишнього природного середовища, екологічні інновації, ринок екологічних товарів та послуг.

An innovative investment activity in an ecological sphere organizational questions, methods of investment increase and their efficiency are considered.

Keywords: innovative investment activity, ecology, guard of natural environment, ecological innovations, market of ecological commodities and services.

Сучасна економіка як складова екологічної системи щодо подальшого розвитку досягла граничної межі. Загострення екологічних проблем у світі набуло глобального характеру. Масштабне забруднення навколишнього середовища не знає державних кордонів. Повітряними масами перекидаються десятки тисяч тонн забруднюючих речовин, які є джерелами кислотних опадів. Шкідливі і небезпечні речовини, які попадають у водні джерела розповсюджуються на великій території річок, морів, океанів. Широке використання в промисловості і побуті фреонів призводить до руйнування озонного шару планети. Надмірне, неефективне використання природних ресурсів руйнує компоненти навколишнього середовища та цілі екосистеми. Тому природно, що все це призвело до конфлікту двох важливих сфер – економіки та екології. Настав час, коли екосистема планети не спроможна подолати антропогенне навантаження і стає зрозумілим, що без інвестиційних ресурсів, поліпшення їх джерел надходжень та оптимізації напрямів їх вкладення неможливо досягти позитивних результатів в галузі охорони навколишнього природного середовища, збереження екосистеми планети.

Вагомий внесок у наукові розробки екологічних аспектів стимулювання діяльності підприємств зробили вітчизняні науковці: О. Балацкий, Д. Бачинський, О. Векліч, С. Дорогунцов, М. Долішний, Л. Мельник, В. Шевчук, а також зарубіжні: А. Голуб, Н. Лук'яничов, І. Потравний, В. Рутгайзер, Г. Хейлінг,

Метою наукового дослідження є аналіз стану інвестиційного середовища екологічної сфери, що дає можливість удосконалити інноваційно-інвестиційну діяльність та вирішити питання привабливості економіки країни. Дослідити розвиток і визначити роль державного регулювання інвестиційної діяльності. Представити напрями активізації інноваційно-інвестиційної діяльності в екологічній сфері з урахуванням проблем інвестування.

Здійснення інвестиційної діяльності в сучасних умовах передбачає забезпечення збалансованості між екологічними обмеженнями, що виступають лімітуючими факторами економічного зростання, та величиною інвестиційного потенціалу як одного з факторів підвищення конкурентоздатності вітчизняної економіки. Проте, слід відзначити, що інвестиції на відновлення та поліпшення якості навколишнього середовища потре-

бують тривалого періоду та більших зусиль. Вони повинні здійснюватися системно у часі і просторі.

Одержати інвестиції в Україні досить складно і дуже важко залучити інвестиції на екологічні цілі, так як вони досить витратні і, як правило не дають прямого економічного ефекту. Разом з тим, розвитку вітчизняної економіки значною мірою повинна сприяти ефективна інвестиційна діяльність усіх суб'єктів господарювання, оскільки за будь-яких умов вона створить матеріальну базу суспільства і сприяє добробуту населення. Для того, щоб отримати можливості вкладати інвестиції в екологічну сферу потрібно мати ефективну економіку та сприятливий інвестиційний клімат.

Інвестиційні та інноваційні процеси, як правило, взаємопов'язані. Під інноваційною діяльністю розуміють обов'язкову появу нової продукції на ринку, значить вона не може обійтися без виробництва, яке в будь-якому випадку буде негативно впливати на навколишнє середовище. Підприємства, які орієнтуються на екологічні інновації, є важливими учасниками ринку екологічних товарів і послуг. Сегментом загального ринку інновацій є ринок екологічних інновацій, тому важливим для нього є інтереси споживачів. Інтерес у споживачів до екологічних інновацій може проявлятися тільки тоді, коли вони не байдужі до екологічних проблем, зацікавлені в потребах споживати екологічно чисті продукти, проживати в екологічно чистому середовищі. Таким чином, на ринку екологічних товарів і послуг формується попит і пропозиція на різні види екологічних інновацій.

Зв'язок – інновація – виробництво – навколишнє середовище – це взаємопов'язана система, в якій ступінь розвитку кожного в загальному визначає характер економічного розвитку, рівень добробуту людини.

Збереження підприємством положення на ринку можливо у двох випадках: або за рахунок зниження собівартості або за рахунок випуску нового продукту з поліпшеними характеристиками. Проте їх можна об'єднати. Зниження негативного впливу діяльності підприємств на навколишнє середовище призводить, з одного боку, до зменшення платежів за його забруднення, а значить і собівартості, з іншого продукт, який вироблений з меншим навантаженням на навколишнє середовище за визначенням є більш якісним.

Показник рівня негативного впливу на навколишнє середовище нині взагалі перетворився в одних із основних в системі характеристик якості продукту. Відповідно, конкурентоспроможність (основна характеристика інноваційної економіки) на вільному ринку зростає, якщо вдається знизити негативний вплив на навколишнє середовище в процесі виробничої діяльності. В сучасних умовах навіть найкращі технологічні рішення, які розроблені без урахування можливості прогресивного зниження негативного впливу на навколишнє середовище приречені на комерційну невдачу, тобто такі новації не стануть інноваційною продукцією і не попадуть на ринок.

Для досягнення економічної ефективності та екологічного результату на ринку екологічних інновацій застосовують різні інструменти регулювання екологічно орієнтованого інноваційного розвитку, які складають відповідні мотиваційні механізми. Дієві мотиваційні механізми повинні розроблятися так, щоб пропозиція інновацій перевищувала попит на них. У такій ситуації існуватиме конкуренція наукових розробок, яка дозволить підвищити конкурентоспроможність майбутньої продуктової інновації. [2]

Як свідчать факти, часто реальне вкладення коштів в новітні технології може дати більший економічний ефект, ніж наступні спроби вирішення питань ліквідації заподіяної шкоди навколишньому середовищу. В промисловості багатьох розвинутих країн впроваджуються новітні технології і промислові процеси, спрямовані на зниження забруднення та інших видів негативного впливу на навколишнє середовище. У деяких галузях витрати на здійснення цих заходів почали швидко зростати. Багато корпорацій почали проводити екологічну політику, опубліковувати екологічні рекомендації і кодекси поведінки стосовно забезпечення безпеки продукції та виробничої діяльності. Тому серед міжнародних корпорацій можна знайти чимало прикладів екологічно спрямованої діяльності. Наприклад, корпорація "Форд" головною цілю своєї екологічної політики вбачає у зменшенні викидів вуглекислого газу в атмосферу шляхом підвищення екологічності двигунів своїх автомобілів. Крім того, багато матеріалів "Форд" використовує як вторинну сировину. В США екологічно чисті технології займають третє місце (після інформаційних та ново технологічних) по обсягу венчурного інвестування; В Китаї подібні венчурні інвестиції в останні роки виросли більш, ніж в 2 рази, і складають 19 % загального обсягу інвестицій [7]. За прогнозами Міжнародної організації праці (ILO) галузь екологічних технологій Німеччини з нинішнього рівня до 2030 року зросте в 4 рази і складатиме до 16 % загального обсягу промислового виробництва країни [8].

У 2007 році стартував грандіозний проект – гігантський екоград як джерело інновацій – це Масдар (ОАЕ). Цей населений пункт, перше на планеті місто з нульовими викидами вуглекислого газу і нульовими відходами, вільний від промислових підприємств та неекологічного транспорту. Будівництво розраховано завершитись до 2023 року. Безліч екологічних інновацій, які тут з'явилися, будуть реалізовані не тільки в ОАЕ, але і в інші країни світу.

Інноваційна політика нашої держави тісно пов'язана з інвестиційною. Механізм реалізації державної інноваційно-інвестиційної політики ще не застосовується повною мірою. На шляху запровадження національної інноваційно-інвестиційної діяльності в екологічній сфері накопичилося чимало перепон, а саме:

- ✓ недосконалість правової бази та законодавчого забезпечення інноваційної діяльності, недостатня правова база захисту інвестицій;

- ✓ недостатній рівень фінансового забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності в екологічній сфері;

- ✓ неефективне використання наявних фінансових ресурсів для реалізації державної інноваційно-інвестиційної політики;

- ✓ складна податкова система, неефективна банківська;

- ✓ відсутність сучасних методів управління інвестиційними процесами та системного інформаційного забезпечення інвестицій, нерозвиненість ринкової інфраструктури;

- ✓ корупція і бюрократія при вирішенні питань здійснення інвестиційної діяльності, низький рівень відносин між підприємствами-партнерами, низька активність населення та ін.;

- ✓ повільне формування ринку інноваційної екологічної продукції та недостатній на її попит.

Отже, в структурі всі ці причини ведуть до становлення несприятливих умов здійснення екологічно спрямованої інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні. Крім того, в системі нових економічних відносин важливим чинником є екологічно збалансований інноваційний розвиток суспільства, який в Україні знаходиться на стадії формування. Слід зазначити, що найбільш важливим для розвитку інновацій в галузі екології – забезпечення фінансовими ресурсами. Фінансовий механізм відіграє важливу роль в системі управління високо розвинутими економіками, забезпечуючи їх інноваційну направленість.

Інвестиційних ресурсів для України, які можуть бути направлені на розвиток інноваційної діяльності в екологічній сфері явно недостатньо. У населення держави немає серйозних накопичень, значить, доходи громадян неможливо розглядати як значний інвестиційний ресурс, яким він є в розвинутих ринкових країнах. При низьких доходах населення не може бути повноцінним інвестором. Крім того, багато підприємств мають невисоку рентабельність і недостатню ефективність і також не можуть здійснювати великомасштабне інвестування, а значить нарощувати податкову базу, тобто збільшувати бюджет, з тим, щоб збільшити інвестиційні ресурси держави.

В розвинутих країнах для залучення додаткових фінансових ресурсів на реалізацію програм та інноваційної діяльності в галузі охорони навколишнього природного середовища створюють комерційні екологічні банки. Вони формуються на добровільних засадах і несуть повну економічну і правову відповідальність за результати своєї діяльності і є рівноправними партнерами клієнтів у досягненні високих кінцевих результатів. Екологічні банки надають кошти на фінансування пріоритетних програм, впровадження прогресивних техніки і технологій, створення спільного з іноземним капіталом виробництва, реалізації заходів екологічної спрямованості, тощо.

В Україні відсутні екологічні банки. Проте із пріоритетних напрямів кредитної діяльності Національного банку України і фінансових установ усіх форм власності могло б стати сприяння становленню і розвитку ринку екологічних інновацій та екологічного підприємництва.

Фінансово-кредитна система останніми роками піддалася процесу інтернаціоналізації. Адаптація до цього процесу через впровадження міжнародних банківських принципів і стандартів дасть змогу вітчизняній банківській системі краще вписатися в світову фінансово-кредитну систему і тим самим створити сприятливі умови використання міжнародного ринку позичкового капіталу. Так, Північна Екологічна Фінансова Корпорація (НЕФКО) багатостороння фінансова установа націлена покращити екологічну ситуацію у країнах, де вона оперує, за допомогою інвестицій у проекти, що мають позитивний вплив

на екологію. Україні НЕФКО пропонує ряд фінансових продуктів таких як позики, ризиковий капітал, фінансування на виконання особливих цілей, і цим варто скористатися, коли мова йде про інвестиції на екологічні цілі.

Отже, сьогодні головна і досить посильна задача – найкращим чином використати ті ресурси, які є необхідними і достатніми, в даний час, умовами реалізації задач формування інноваційно-інвестиційної діяльності в екологічній сфері. Їх можна сформулювати у вигляді наступних положень:

- ✓ наявність всієї сукупності матеріальних факторів виробництва;
- ✓ сформовані фактори управління – держава і підприємство;
- ✓ набутий як позитивний так і негативний досвід соціально-економічних змін, коли визначені цілі, методи, засоби;
- ✓ конструктивна оцінка досвіду країн з інноваційною економікою.

Для створення економічних умов розвитку екологічно спрямованої інноваційно-інвестиційної діяльності необхідне застосування системи державного стимулювання і фінансування та створення нових ланок системи державної підтримки даного виду діяльності.

Основні напрями державної політики підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності в екологічній сфері передбачають:

- ✓ надання юридичних, ділових та інших послуг, допомога в пошуку партнерів, укладення угод під державні гарантії;
- ✓ створення спеціалізованих державних дослідницьких інститутів, лабораторій, центрів розвитку екологічно спрямованого виробництва;
- ✓ здійснення різноманітних програм, спрямованих на підвищення активізації інноваційного бізнесу в галузі екології у межах єдиної державної програми;
- ✓ державне замовлення на проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, які забезпечують початковий попит на екологічні інновації;
- ✓ стимулювання інноваційних рішень окремими фірмами з боку державних фінансових установ та інших органів державної влади;
- ✓ здійснення податкової реформи з метою заохочення інвесторів до довгострокового фінансування та кредитування інвестиційних проектів;
- ✓ подальше удосконалення відносин власності, процесів приватизації та розвитку малого і середнього бізнесу;
- ✓ екологічне виховання, освіта, реклама, пропаганда;

✓ створення сприятливого інвестиційного клімату для вітчизняного та іноземного інвестора.

Таким чином, реалізація основних напрямів державної підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності в екологічній сфері може бути закріплена шляхом інноваційних перетворень за одночасної активізації діяльності всіх учасників інвестиційного процесу: державних інституцій, вітчизняних та зарубіжних інвесторів, фінансових посередників та інших учасників інвестиційного ринку на ринку інноваційних товарів екологічного спрямування.

Проводячи підсумки проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки.

1. Для України немає іншої альтернативи, як розбудови власної інноваційно-інвестиційної системи. Це вимагає здійснення в державі інноваційної політики і правового регулювання інновацій на всіх стадіях їх життєвого циклу, створення ефективної системи стимулювання екологічно направленої інноваційно-інвестиційної діяльності шляхом надання податкових пільг і субсидій для підприємств, інноваційної спрямованості банківсько-фінансової сфери.

2. Введення гнучких форм оподаткування в сфері проектування та вироблення нової конкурентоспроможної продукції може зацікавити виробників та розширити інноваційну діяльність.

3. Держава як гарант добробуту населення повинна проводити державне замовлення на інноваційну продукцію. Оскільки для впровадження будь-якого інвестиційного проекту, тим більше в галузі охорони навколишнього природного середовища, необхідні фінансові ресурси, то значну увагу слід приділяти кредитно-інноваційній діяльності. Коли говорити про заходи з боку держави, тут можливе як пряме фінансування, так і надання преференцій в оподаткуванні.

XXI століття, яке насичене екологічними проблемами показує, що світ, який динамічно розвивається може удосконалюватися не доводячи до ситуації знищення життя на Землі, а тому інвестиції в екологію не тільки необхідні, але і вигідні.

1. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.91 р. – www.rada.gov.ua. 2. Буднікевич І.М. Становлення регіонального ринку інновацій: теорія та практика. – автореферат, к.е.н.: – Львів, 2002. – 20 с. 3. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, 1998. – 390 с. 4. Ілляшенко С.М., Прокопенко О.В. Формування ринку екологічних інновацій: економічні умови управління: Монографія / За ред. д.е.н., проф. Ілляшенка С.М. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2002. – 250 с. 5. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 430 с. 6. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: підручник / За ред. д. е. н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2005. – 759 с. 7. www.FuelAlternative.com.ua. 8. www.Vsyapravda.com/news/id10048/torn. 9. www.Membrana.ru.

Надійшла до редколегії 15.11.10

УДК 159.922

О. Богуславський, канд. екон. наук, асист.

СПЕЦИФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

В статті розкрито особливості здійснення підприємницької діяльності в Україні. Показано специфіку впливу державної влади на розвиток бізнесу. Проаналізовано проблеми і перспективи розвитку підприємництва в Україні.

Ключові слова: підприємництво, держава, регулювання підприємницької діяльності, малий та середній бізнес, перспективи підприємництва в Україні.

In the article the business features are exposed in Ukraine. The specific of influence of state power is described on development of business. Problems and prospects of enterprise development are analyzed in Ukraine.

Keywords: enterprise, state, adjusting of entrepreneurial activity, small and middle business, prospects of enterprise in Ukraine.

Широке застосування підприємницьких здібностей населення, стимулювання розвитку підприємницької діяльності впродовж двох десятиліть залишається не використаним фактором економічного зростання в

Україні. Які ж причини призводять до того, що одна з рушійних сил сучасної економіки – підприємництво, залишається не повністю залученою до процесів вітчизняного економічного відтворення? На нашу думку, бі-

льшість цих причин лежить у площини особливостей здійснення підприємницької діяльності в Україні. Вивченню проблем ведення підприємницької діяльності присвятили свої роботи багато вітчизняних вчених – В. Базилевич, І. Мазур, В. Сизоненко, З. Варналій та ін. Але багато факторів розвитку підприємництва, серед яких вплив держави на бізнес, риси українського підприємництва, залишаються не до кінця висвітленими.

Отже, предмет дослідження – стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні.

Мета – виявлення специфічних особливостей та визначення напрямків удосконалення підприємницької діяльності в Україні.

Здійснення підприємницької діяльності у сучасній Україні характеризується цілою низкою специфічних рис, більшість з яких фактично не змінилися з початкових етапів розвитку підприємництва, і залишаються актуальними і сьогодні. Розглянемо найбільш важливі з них за наступними групами.

Оскільки держава є головним і найбільш потужним суб'єктом економіки, який до того ж визначає зовнішні параметри регулювання підприємницької діяльності, першими розглянемо особливості підприємництва в Україні, що формуються під впливом держави:

1. Принципова застарілість способів управління розвитком національної економіки, що не відповідає сучасним світовим тенденціям і негативно позначається на приватному бізнесі. Наприклад, заборона експорту зерна національним виробником влітку цього року за умов сприятливої ринкової кон'юнктури призвела до недоотримання прибутків аграріями, слабкість проти інфляційних заходів у 2010 р. негативно позначилась на більшості господарюючих суб'єктів і населенні України.

2. Наростаюча громіздкість бюрократичного управління, що призводить до економічної неефективності і роздування чиновницького апарату, зростання кількості зайвих документів і процедур адміністрування господарських операцій, що гальмує економічний розвиток. Для порівняння, в КНР у роки реформ постійним пріоритетами є спрощення системи державного управління, скорочення кількості чиновників шляхом оптимізації управлінських процесів [1, с. 114-116].

3. Відсутність реальної стратегічної зацікавленості держави у розвитку вітчизняного підприємництва. Фактичних кроків, спрямованих на розвиток підприємництва в Україні, з моменту використання спрощеної системи обліку і звітності у 2001 р., в останні роки практично не здійснюється. Навпаки, у проєкті Податкового Кодексу, прийнятого Верховною Радою, існування спрощеної системи обліку і звітності для малого і середнього бізнесу де факто відміняється. Це суперечить світовій господарській практиці країн, що динамічно розвиваються. Зокрема, в КНР, ЄС, США та багатьох інших країнах існує суттєва диференціація як в регуляторних процедурах так і в ставках оподаткування для малого, середнього і великого бізнесу.

4. Однією з принципових особливостей побудови регуляторної системи підприємництва в Україні є перенесення більшої частини незручностей і складнощів в адмініструванні податків, регуляторних процедур на плечі підприємців. Зокрема, на відміну від принципів побудови ефективної податкової системи, сформульованих ще А.Смітом: зручність, зрозумілість, рівність та ін. [2, с. 588-589], українська система оподаткування не відповідає жодному з цих критеріїв. Навіть кандидати, доктори наук і більш того самі податківці, часто не можуть розібратися у всіх хитросплетіннях такої псевдо системи. В Україні до сьогодні не узгоджено системи бухгалтерського і фінансового обліку і звітності, існують багато су-

перечностей у нормативно-правових актах, що регламентують діяльність господарських суб'єктів.

Наступна особливість, що впливає з попередніх:

5. Українська влада штучно і регулярно створює перешкоди легальному чесному бізнесу з метою гальмування його розвитку. Так лише з початку нового року змінилися порядок і форми подання звітності з податку на додану вартість та пенсійного страхування, введено примусове подання її в електронному вигляді. Сам програмний продукт податкової – OPZ за рік змінювався дев'ять разів! Виникали версії, наприклад 1.28.2 та 1.29.2, які не сумісні між собою [3]. Тому багатьом українським підприємцям необхідно мати ще й хакерські здібності, щоб правильно і вчасно здавати таку звітність.

6. Називаючи речі своїми іменами, сучасна українська влада декларативно підтримує розвиток підприємництва, особливо малого і середнього бізнесу, а на практиці є головним обмежувачем фактором та основною загрозою для здійснення легальної підприємницької діяльності в Україні. Виникає питання причин такої, на перший погляд, нераціональної поведінки держави, що частково розкривається в наступному пункті.

7. Українські олігархи, "приватизувавши" державу зробили її знаряддям знищення економічної конкуренції в країні з метою недопущення розвитку успішно функціонуючих підприємств і підприємців для запобігання втрати суспільно-економічної влади у відкритій конкурентній боротьбі. Оскільки олігархічні структури функціонують не завжди за принципами раціональності та ефективного господарювання (наприклад сировинна орієнтація багатьох підприємств в Україні), то вони порівняно швидко будуть переможені добросовісними бізнесменами і втратять економічну, а згодом і політичну владу. Саме з цих причин і в Україні успішно гальмується розвиток підприємництва. За рівнем корупції Україна займає 134 місце серед 178 країн, згідно з даними Transparency International [4]. Такій країні не потрібний чесний приватний бізнес.

8. Подвійність стандартів у регулюванні МСБ та великих корпорацій. Намагання поставити всіх в однакові умови реально означає стимулювання розвитку великого бізнесу і обмеження малого. Наприклад, МСБ природно не може здійснювати усі регуляторні процедури, зокрема обліку і звітності з невеликим штатом бухгалтерів, в той час як на великих підприємствах це здійснюють десятки і сотні різних працівників (бухгалтери, фінансисти, аудитори та ін.). Також при цьому не враховується фактор економії від масштабу на витратах виробництва, обігу, торгівлі. Тому у багатьох країнах, що динамічно розвиваються МСБ природно має більшу в адмініструванні діяльності та оподаткуванні.

9. Представники партійних шкіл, зі своїми знаннями і досвідом, які більше 70 років блокували будь-яку підприємницьку ініціативу, свободу совісті, інтелектуальний і духовний розвиток народу, очевидно і зараз не захочуть і не зможуть стимулювати підприємництво. На жаль в Україні не відбулося масштабних кадрових змін в управлінській еліті, як це було зокрема в Польщі і країнах Балтії, тому і якість управління таких керівників залишається низькою.

10. Постійні заходи щодо поповнення державного бюджету за рахунок МСБ, що суперечить самій економічній природі бізнесу. Головними платниками податків повинні бути підприємства на стадії зростання і зрілості, а не фірми, які щойно зародилися. Одним з головних стратегічних завдань МСБ є навчання і професійне становлення молодих успішних керівників, управлінців, введення та випробування інновацій, набуття позитивного господарського досвіду тощо [5, с. 37]. Виграючи

копійки у сьогоднішній, в перспективі Україна втрачає мільйони, перешкоджаючи функціонуванню цієї реальної "школи бізнесу". Не доцільно жертвувати майбутніми стратегічними вигодами навіть у скрутні часи.

11. Цинічне відношення до населення в Україні. Вважається що підприємці і населення не розуміють, які зміни відбуваються у їх добробуті, вони все стерплять і знову вистоять. Експерименти на виживання проводяться з моменту набуття Україною незалежності. Відбувається ігнорування інтересів як підприємців так і всього народу в Україні.

12. Безсистемність, фрагментарність проведених реформ. Більшість заходів реформування здійснюється без узгодження з іншими стратегічними завданнями і регуляторними заходами. Постійне посилення фіскального тиску розходиться з цілями стабільного економічного зростання. Це потребує узгодження цілей і заходів реформ, аналізу їх впливу на економічний розвиток.

13. Залежність від зовнішніх впливових міжнародних фінансових організацій, ТНК й інших країн. Постійне очікування на зовнішню допомогу, оглядання назад, а як там про нас подумують на Заході, чи дадуть гроші, чи ні. Знищення вітчизняного малого та середнього бізнесу відбувається в інтересах олігархів та іноземних компаній, для яких, таким чином, розчищаються ринки, ліквідовуються конкуренти. Ціль наших сучасних податкових реформ – задоволення інтересів нерезидентів і кланово-корпоративної верхівки, реалізація теперішніх фінансових пріоритетів.

14. Нехтування надбаннями сучасної вітчизняної науки, рекомендаціями провідних фахівців економістів, науково-дослідних інститутів, університетів, тощо.

Реформування держава повинна починати з себе: мінімізувати витрати, переглянути власні фінанси, способи управління і контролю, вводити інформаційні технології у державних підприємствах міністерствах і відомствах. У корумпованій державі грошей завжди буде мало.

У той же час, до об'єктивних причин складностей у здійсненні підприємницької діяльності в Україні відносяться:

1. Важке соціально-економічне становище в Україні. Наша країна є однією з найбідніших в Європі, характеризується перманентною макроекономічною нестабільністю, структурною незбалансованістю. В Україні відбувся один з найглибших трансформаційних спадів серед усіх перехідних країн [6, с. 134-135].

2. Антипідприємницька пострадянська ментальність. У державі і суспільстві простежується відношення до підприємців як до спекулянтів, аферистів, злодіїв і т. ін., а не як до осіб, які є успішними організаторами господарської діяльності, необхідною передумовою економічного зростання будь-якої сучасної економіки. Це хоча б видно з того, що в дохідну частину бюджету закладаються майбутні штрафи накладені на підприємців. Тобто існує презумпція винуватості підприємців.

3. Сучасна світова фінансова криза болюче відобразилась на багатьох перехідних економіках, у тому числі й на Україні, що призвело, між іншим, до відтоку прямих іноземних інвестицій у 2010 р.

4. Ресурсно-сировинна пастка – Україна купує сировину, щоб виробляти сировину та напівфабрикати. Тому українське зростання в значній мірі залежить від коливання цін на світових ринках ресурсів (палива, металопродуктів, сільськогосподарської продукції [7]).

5. Україна займає найменш прибуткову нішу у світовій торгівлі та міжнародному поділі праці – виробництво і торгівля ресурсами. В той час як найбільш прибутковими є виробництво і реалізація кінцевої високотехнологічної продукції.

6. Нерозвиненість ринкової інфраструктури економіки зумовлює додаткові складнощі при здійсненні будь-яких видів господарської діяльності в Україні в порівнянні з розвиненими економіками (наприклад відсутність якісних автошляхів).

7. Бідна країна характеризується низьким платоспроможним попитом населення, що є значним стримуючим фактором для розвитку українського бізнесу.

З іншого боку, діяльність багатьох вітчизняних підприємців характеризується низькою "хронічних" рис, які гальмують розвиток бізнесу.

1. Недостатність професійних знань з ведення бізнесу.

2. Відсутність системності у створенні власного бізнесу і зайнятті підприємницькою діяльністю.

3. Мала зацікавленість у самонавчанні та залученні знань і досвіду сторонніх спеціалістів, професіоналів.

4. Слабка робота з клієнтами щодо визначення і задоволення їхніх потреб.

5. Низька відповідальність, не обов'язковість, не дотримання зобов'язань.

6. Надмірна самовпевненість і покладання на свої здібності.

7. Необережність, наївність, інтуїтивні дії, часто навмання, без здійснення необхідного аналізу прибутків, збитків і оцінки ризиків [8, с. 230-231].

8. Формування економічних відносин з клієнтами з позицій отримання одномоментної швидкої вигоди зараз, а не створення стратегічних довгострокових взаємовигідних відносин.

9. Фрагментарне використання найновіших технологій у веденні бізнесу (інформаційних систем, просування товару тощо).

Одночасно з цим, перспективними та позитивними сторонами ведення підприємницької діяльності в Україні є:

1. Висока норма прибутковості у сфері послуг, фінансав, торгівлі.

2. Наявність багатьох відкритих ніш в економіці, слабо або взагалі не зайнятих господарськими суб'єктами.

3. Можливість системної гнучкості бізнесу і застосування нових технологій при побудові бізнесу "з нуля".

4. Наявність кваліфікованої і порівняно дешевої робочої сили й інших природних та економічних ресурсів.

Підсумовуючи сказане вище, доцільно порекомендувати підприємцям і населенню наступний порядок дій, в умовах відсутності розуміння й підтримки їхніх потреб та інтересів в Україні:

1. Створити цілу низку громадських організацій, рухів, товариств, асоціацій, політичних партій з метою захисту підприємцями своїх суспільно-економічних інтересів. Обирати у Верховну Раду і місцеві органи влади депутатів, які захищатимуть інтереси підприємців.

2. Сформувати головний орган управління і координації діяльності усіх підприємницьких рухів і об'єднань для ведення організованої політико-економічної боротьби за свої інтереси.

3. Використовувати всі можливі способи демократичної законної боротьби за свої інтереси в Україні.

4. Створення своїми силами і за власний кошт засобів масової інформації, які б висвітлювали основні ідеї, прагнення і переконання підприємців, а також їх вимоги і рекомендації до уряду.

5. Формування підприємницьких наукових установ і організацій, які б надавали розробки і рекомендації до державних органів влади щодо забезпечення реалізації економічних інтересів підприємців.

6. Регулярна участь у акціях протесту, страйках, роз'ясненні серед населення подій, які відбуваються в господарському житті країни. Це така діяльність, від

якої дедалі більше залежить майбутнє чесного бізнесу в Україні.

7. Просвітницька робота серед населення та державних службовців. Показати, що реальний розвиток бізнесу в першу чергу допоможе економічному зростанню в Україні і виходу її на домінуючі позиції у світовій економіці, призведе до зростання добробуту населення.

8. Багатих країн без ініціативних, працьовитих і талановитих підприємців не буває. Це положення сучасної економічної теорії потрібно поставити у ранг стратегічних пріоритетів суспільно-економічного розвитку, розкрити і донести як державним чиновникам, олігархам, так і усьому населенню України.

УДК 330.1 (477)

Д. Буркальцева, канд. екон. наук, доц.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ КРИЗИ

У статті досліджено проблематику забезпечення економічної безпеки на національному та регіональному рівнях, проаналізовано тенденції розвитку економіки регіонів в умовах розгортання кризових явищ, визначено основні загрози економічній безпеці України в умовах кризи.

Ключові слова: економічна безпека, економічна криза, загрози економічній безпеці регіонів, збалансований розвиток регіонів, механізм забезпечення економічної безпеки.

The article explores the issues of economic security at the national and regional levels, analyzes tendencies of regional development during the world economic crisis, discovers the main threats to the economic security of Ukraine.

Keywords: economic security, economic crisis, threat to economic security of regions, balanced regional development, mechanism of economic security.

Політика забезпечення економічної безпеки потребує суттєвого перегляду з огляду на розгортання кризових явищ в економіці, що мали серйозні негативні наслідки для нашої держави та породило ряд загроз для економіки України та її регіонів. В контексті цього стратегічним напрямом забезпечення національних економічних інтересів є розробка дієвої та виваженої регіональної політики, яка б дала можливість пом'якшити вплив циклічних та структурних коливань на господарські комплекси регіонів.

Проблематика забезпечення економічної безпеки держави та регіонів досліджується в працях таких відомих вітчизняних науковців, як З. Варналій, О. Власюк, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, В. Кириленко, Т. Ковальчук, І. Мазур, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, А. Сухоруков та ін. Поряд з цим, досі недостатньо дослідженими залишаються питання впливу кризи на економічну безпеку різних регіонів з урахуванням їх специфіки та ресурсного потенціалу.

Метою статті є розробка теоретичних і практичних засад забезпечення економічної безпеки України в умовах кризи та пріоритетних напрямів зміцнення економічної безпеки в регіональному вимірі.

Сутність економічної безпеки на національному та регіональному рівнях визначається як стан економіки, що уможливорює запобігати зовнішнім та внутрішнім загрозам та забезпечити сталий соціально-економічний розвиток. В такому формулюванні поняття економічної безпеки багато в чому перетинається з концепцією сталого розвитку держави та регіону і базується на таких засадах: економічна незалежність, стійкість і стабільність розвитку, здатність до саморозвитку і прогресу тощо.

В умовах світової економічної кризи спостерігається зниження ефективності використання економічних ресурсів, що вимагає оперативного втручання держави, заснованого на науковій програмі антикризового регулювання економіки, що в умовах кризи стає одним з головних інструментів економічної безпеки держави, яка одночасно залежить як від внутрішніх факторів –

1. Китай на пути модернизации и реформ 1949-1999 – М.: Издательская фирма Восточная литература – РАН, 1999. – 735 с. 2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с. 3. Інформаційний ресурс Державної податкової адміністрації України. – Режим доступу: http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=118370&cat_id=117117 4. Украина – на 134 месте по уровню коррупции в мире. – Режим доступу: <http://mycityua.com/news/country/2010/10/26/175559.html> 5. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво: Довідник. – К.: Знання-Прес, 2007. – 440 с. 6. Красникова Е.В. Развитие капитализма в России век спустя / Экономический факультет МГУ. – М.: ТЕИС, 2003. – 167 с. 7. World Development Report 2010. – Режим доступу: http://publications.worldbank.org/ecommerce/catalog/product?item_id=9148591 8. Варналій З.С. Основи підприємництва: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2006. – 350 с.

Надійшла до редколегії 12.11.10

стану макроекономічних показників, так і від зовнішніх факторів – стану світової економіки в цілому [3].

Підвищення економічної безпеки регіону залежить від міри державної підтримки й розробки державних програм регіонального розвитку, а також від розміщення державних замовлень на поставку продукції для потреб усієї країни. Особливу роль відіграє паритетна участь центру у великих регіональних інвестиційних проектах з урахуванням різних форм забезпечення пільгами й у створенні сприятливого клімату для розвитку економічного середовища в регіоні [10].

В умовах України зміцнення економічної безпеки регіонів перешкоджають об'єктивні чинники, зокрема, диференціація регіонів за економіко-географічним розташуванням, природно-ресурсним потенціалом, структурою населення, галузевою спеціалізацією, фінансовою забезпеченістю, типом соціально-економічного розвитку тощо [1].

Період розгортання кризи у 2008-2009 роках засвідчив наявність негативних тенденцій розвитку переважної більшості секторів економіки України, що стало наслідком дисбалансів макроекономічного розвитку, мультиплікованих нестабільністю на регіональному рівні та наявністю значних регіональних асиметрій. Кризові явища у фінансовій та економічній сфері на загальнодержавному рівні поглибили наявні структурні диспропорції регіонального економічного розвитку. Особливо критичними були зміни у промисловості, будівельній галузі, оплаті праці, забезпеченні комунальних послуг та на ринку праці.

Так, за розрахунками фахівців Національного інституту стратегічних досліджень [6] вже у вересні 2008 р. 15 з 27 регіонів продемонстрували падіння промислового виробництва порівняно з вереснем 2007 року (рис. 1). Серед аутсайдерів опинились традиційні промислові лідери: Дніпропетровська (–38,3 %), Донецька (–36,2 %), Запорізька (31,6 %), Луганська (–25,6 %) області. Найбільш катастрофічне падіння відбулось у Волинській області, де промислове виробництво не досягло половини обсягу грудня 2007 року.

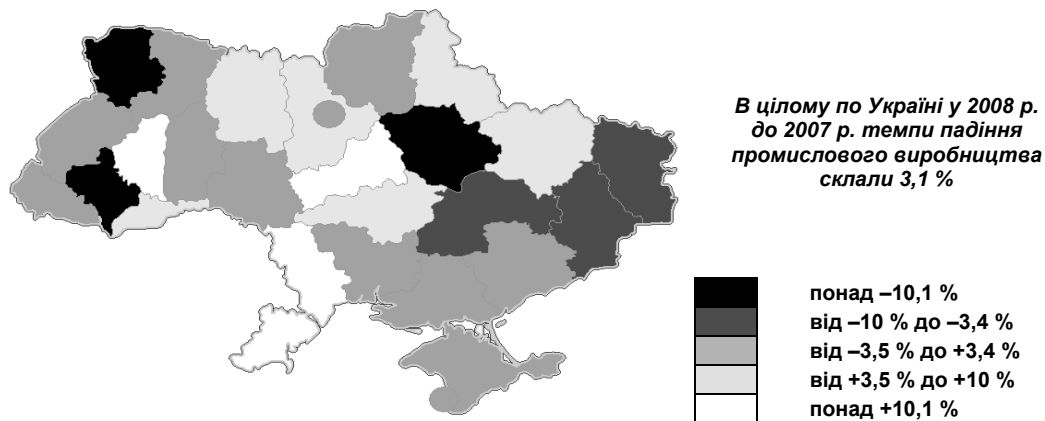


Рис. 1. Темпи приросту (зменшення) обсягів виробництва промислової продукції у 2008 році до 2007 року (вгорі) за підсумками року [6]

Найбільшого падіння та депресії зазнали такі галузі, як будівництво та промисловість, причому найвідчутніше падіння було характерне для розвинених регіонів. Так, зокрема, за даними Державного комітету статистики України 2008 рік 21 регіон України завершив з приростом виробництва валового регіонального продукту (ВРП) на одну особу від 2,0 % та 2,7 % у Запорізькій і Харківській областях до 15,2 % та 15,9 % у Кіровоградській та Черкаській областях відповідно. Натомість, до переліку регіонів, у яких скоротився показник ВРП на одну особу, потрапили Дніпропетровська, Донецька, Луганська та Полтавська області – промислові "локомотиви" України.

Значно постраждали від кризи торговельно-економічні відносини регіонів з іншими країнами, що відобразилось на обсягах зовнішньої торгівлі. Всі регіони, крім Київської області, зменшили обсяги експорту товарів; найвідчутніше – Луганська область, яка експортувала товарів у 2009 році менше третини обсягу попередньо-

го року. Жоден регіон не досягнув рівня 2008 р. за обсягом імпорту товарів. Найбільше скорочення відбувалося у Запорізькій області (показник імпорту досяг лише 31,9 % рівня 2008 р.).

Підтвердженням тези про деяке зменшення внеску промислових регіонів у економічний розвиток країни під впливом кризових явищ є порівняння динаміки обсягів реалізованої промислової продукції на одну особу для різних груп регіонів. Так, для п'ятірки традиційних промислових лідерів (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Полтавська області) цей показник у 2009 р. порівняно з 2008 р. зменшився в середньому на 19,5 % (рис. 2). При цьому, якщо у 2008 р. ці регіони за обсягом реалізації промислової продукції на одну особу перевищували загальноукраїнське значення у 1,99 разу, то у 2009 р. – вже у 1,85 разу (значення цього показника в середньому по Україні склало 16,8 тис. грн. у 2008 р. і 14,4 тис. грн. у 2009 р.).

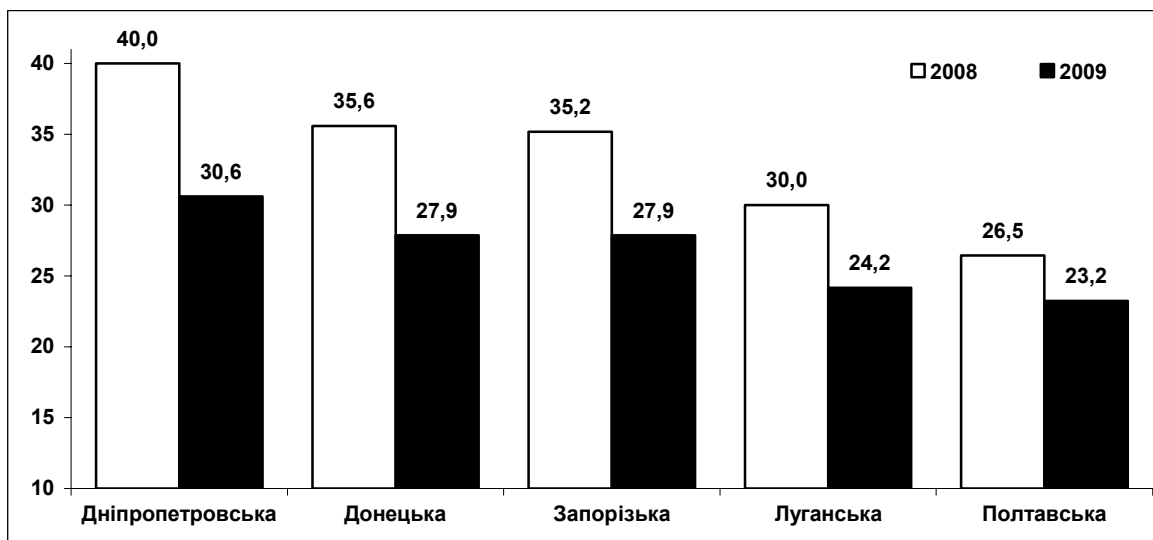


Рис. 2. Обсяг реалізованої промислової продукції на одну особу регіонами-промисловими лідерами у 2008-2009 рр., тис. грн. [9]

Натомість, група регіонів з середніми показниками розвитку промисловості (Харківська, Миколаївська, Черкаська, Київська області та м. Київ) збільшили обсяг реалізації промислової продукції на одну особу населення в середньому на 0,8 % (рис. 3). При цьому, якщо у 2008 р. ця група регіонів досягала в середньому 80 % загальноукраїнського значення за вказаним показником, то за підсумками 2009 р. – вже 93 %. І у подаль-

шому очікується повільне зближення промислових лідерів і "середняків".

Решта регіонів хоча й продемонструвала спад за показником реалізації промислової продукції на одну особу, проте він був набагато менш помітним, ніж для регіонів-лідерів (в середньому 4,6 %). Відставання цієї групи регіонів від середньоукраїнських значень аналізованого показника скоротилось з 43 % до 47 %.

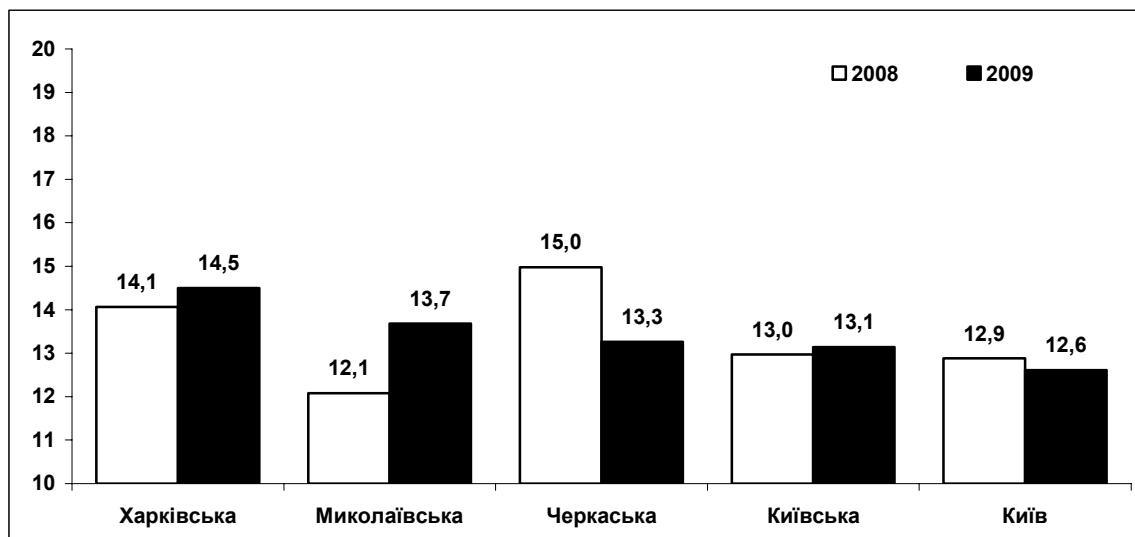


Рис. 3. Обсяг реалізованої промислової продукції на одну особу регіонами з середнім рівнем промислового розвитку у 2008-2009 рр., тис. грн. [9]

Вітчизняні аналітики роблять висновок про те, що збільшення частки поточного споживання (зокрема, продуктів харчування) свідчить про структурний характер кризи. Вона може мати тривалий ефект внаслідок скорочення частки заощаджень, які є вагомими джерелом інвестиційних ресурсів, або ж переважне спрямування заощаджень на виплату кредитів.

Необхідність забезпечення економічної безпеки України та її регіонів наголошується у щорічних Посланнях Президента України до Верховної Ради України та в інших нормативно-правових актах, зокрема – в Указі Президента України "Про стратегію національної безпеки України" №105/2007 від 12.02.2007р. Проте зазначені нормативно-правові акти не містять конкретних механізмів зміцнення економічної безпеки на регіональному рівні. Не передбачені механізми забезпечення регіональної економічної безпеки у жодній з регіональних стратегій чи програм соціально-економічного розвитку тощо. Нині мова про забезпечення економічної безпеки регіонів не йдеться, а надто, жодних спроб внести зміни до зазначеного документа з урахуванням сучасної економічної ситуації зроблено не було.

З іншого боку, аналіз світового досвіду свідчить, що основними засадами подолання депресивності та диспропорційності розвитку регіонів як ключового завдання регіональної економічної політики в умовах кризи є такі: 1. Удосконалення організаційних та методологічних підходів щодо державного регулювання, управління процесами регіонального розвитку та фінансової підтримки впровадження програм регіонального розвитку. 2. Проведення комплексу організаційних заходів щодо залучення (на взаємовигідних засадах) до реалізації програм регіонального розвитку місцевого бізнесу і місцевої громадськості; посилення прозорості та ефективності цього процесу. 3. Забезпечення реальної участі регіонів у реалізації загальнодержавних програм, що здійснюються за рахунок коштів державного бюджету та реалізуються на території певного регіону. 4. Удосконалення механізму розподілу субвенцій, що виділяються з державного бюджету для підтримки розвитку економіки регіонів. 5. Посилення фінансових можливостей місцевих бюджетів за рахунок збільшення їх дохідної частини (у тому числі за рахунок запозичень на внутрішньому ринку, інших форм залучення коштів). 6. Суттєве посилення ролі та значення регіональних фінансових інститутів (страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, венчурних інвести-

ційних фондів тощо) з метою накопичення фінансових ресурсів та їх застосування у фінансуванні програм регіонального розвитку [4].

Криза поставила перешкоди процесам подальшої економічної консолідації країни. З метою недопущення поглиблення таких тенденцій в Україні має активізуватись діяльність місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування в процесі розробки і запровадження дієвої регіональної політики. З метою недопущення подальшого посилення негативного впливу кризи на міжрегіональні економічні відносини та внутрішній стан розвитку територій на порядку денному постало завдання використання принципово нових заходів щодо перетворення регіональних господарських структур на ефективні господарюючі суб'єкти [5]. Вирішення двоєдиного завдання – формування інтегрованого простору і зменшення прямого впливу держави на регіони можливе за рахунок вжиття окремих інституційних та практичних заходів, спрямованих на забезпечення нової якості регіонального розвитку.

Настання кризового періоду в умовах інерційного характеру розвитку регіонів, відсутність заходів протидії кризовим явищам з боку держави породили ряд серйозних ризиків та загроз економічній безпеці регіонів, що найбільшою мірою проявились у першій половині 2009 року: соціально-економічна нерівномірність регіонального розвитку, накладена на кризові явища, потенційно небезпечна з огляду на можливість виникнення відцентрових тенденцій та формування локальних осередків соціального невдоволення в регіонах; втрата інноваційного потенціалу розвитку внаслідок змін у структурі промислового виробництва, посилення сировинної спрямованості економіки, збільшення її ресурсо- та енергомісткості (так, зокрема, частка інноваційно активних підприємств у регіонах – промислових лідерах: Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Луганська, Харківська області, – ледве перевищує 10 % і не досягає середнього рівня по Україні); надмірна орієнтація на традиційні ресурси та фактори конкурентних переваг у регіонах, зниження вартості робочої сили, що в комплексі ще більше гальмує інноваційні процеси; вичерпання ресурсів внутрішнього капіталовкладення, зниження здатності до капіталотворення та інноваційного розвитку регіонів обумовлює зростання залежності виробництва від зовнішніх джерел інвестування, і це стало ключовим чинником "провалу" політики надання переваг

внутрішнім джерелам інвестування; ослаблення зовнішньоекономічних позицій експортоорієнтованих регіонів внаслідок зміни кон'юнктури та зростання конкуренції на світових ринках сприятиме збільшенню негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами у регіонах – лідерах промислового розвитку; збільшення структурних диспропорцій на ринку праці, посилення мобільності робочої сили в межах країни, зневіра населення у результатах власної економічної активності породжує утриманські настрої відносно держави; скорочення податкової бази внаслідок зменшення кількості виробничих суб'єктів – платників податків є небезпечним для територіальних одиниць із переважанням місто- та бюджетотворюючих підприємств; ліквідація загрожує й об'єктам соціальної інфраструктури, що знаходяться на балансі таких підприємств та фінансуються за рахунок місцевого бюджету; зменшення обсягів бюджетного фінансування соціальної сфери може спричинити сплески соціального невдоволення, погіршити демографічну ситуацію.

Необхідність відновлення докризових позитивних соціально-економічних тенденцій, подолання депресивності регіонів вимагає від органів влади державного, регіонального і місцевого рівня, а також органів місцевого самоврядування посилити увагу до питань, пов'язаних із зміною пріоритетів регіональної політики, виведення її на якісно новий рівень розвитку. Як зазначив Президент України, "Майбутнє – за створенням гнучкої системи державного управління, де сильні, відповідальні регіони гармонійно взаємодіють із сильним, ефективним центром" [8].

З огляду на це, політика держави щодо забезпечення економічної безпеки регіонів повинна базуватися на наступних пріоритетах: упорядкування правових основ економічних і політичних взаємин "центр-регіони"; усунення основних суперечностей міжбюджетних відносин; збереження економічного контролю держави над стратегічними і галузеутворюючими об'єктами і природними ресурсами; диференційована цільова підтримка підприємств, особливо містоутворюючих, у депресивних регіонах; сприяння розвитку малого і середнього підприємництва, налагодженню партнерських зв'язків у цій сфері; забезпечення зовнішньоекономічної безпеки регіонів і держави, підтримання оптимального співвідношення експортоорієнтованого та імпортозамінного виробництва.

Забезпечення економічної безпеки на регіональному рівні можливе лише за умов розробки ефективних заходів регулювання та підтримки депресивних територій. З іншого боку, врахування регіональної специфіки середовища економічної безпеки вимагає поєднання державних заходів, спрямованих на реалізацію державної політики в регіонах; спільних заходів центру та регіонів, які передбачають державну підтримку та стимулювання активізації внутрішнього потенціалу регіонів, а також регіональ-

них заходів, спрямованих на вирішення власних економічних проблем. Враховуючи це, подолання депресивності окремих територій та забезпечення збалансованого розвитку регіонів в умовах посткризового відновлення має базуватись на таких засадах:

- ✓ пріоритетом у застосуванні механізмів стимулювання розвитку регіонів має бути необхідність зміцнення економічної цілісності держави, розширення партнерських відносин між регіонами та міжрегіональної інтеграції;
- ✓ необхідно суттєво активізувати використання інструментів стимулювання розвитку регіонів, передбачених Законом України "Про стимулювання розвитку регіонів", зокрема, угод щодо регіонального розвитку;
- ✓ головні зусилля центру повинні спрямовуватись на створення рамкових умов для того, щоб регіони власними силами могли проводити необхідні структурні зміни. Відтак, потрібно неухильно зміщувати акценти від прямого бюджетного фінансування до опосередкованих інструментів стимулювання регіонального розвитку;
- ✓ питання надання цілеспрямованого державного сприяння повинне розглядають лише в тих регіонах, які не здатні самостійно вирішити проблеми структурної адаптації.

Подальші дослідження у сфері забезпечення економічної безпеки в умовах кризи мають здійснюватись у напрямі удосконалення інституціональних механізмів. Зокрема, оптимізації потребує законодавчий базис державної політики зміцнення економічної безпеки на національному та регіональному рівнях.

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 386 с. 2. Гладченко Т.М. Науково-методичні основи створення механізму державного управління / регулювання системи безпеки підприємницької діяльності: регіональний аспект: Автореф. дис. на здобуття наук. ст. к.н. держ. упр.: 25.00.02 / Донецька державна академія управління. / Т.М. Гладченко. – Донецьк, 2004. – С.5-7. 3. Делягин М.Г. Мировой кризис. Общая теория глобализации. / М.Г. Делягин. – М.: Институт проблем глобализации (ИПРОГ), 2003. – 768 с. 4. Державна фінансова підтримка регіонального розвитку / Аналітичний звіт, підготовлений експертом проекту Ігорем Яковенко (Україна). Наукова консультація: Ірини Щербини (Україна). – Київ: Canadian URBAN Institute, 2007. – 46 с. 5. Економічна безпека: навч. посіб. / [за ред. З.С. Варналія]. – К.: Знання, 2009. – 647 с. 6. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. – К.: НІСД, 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/Table/25022009/analit.htm#_Toc223200809. 7. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / [за ред. Б. Кравченка]. – К.: Кондор, 2002. – С.29. 8. Президент України В.Ф. Янукович: Солідарні, партнерські дії між центром і регіонами повинні забезпечити Україні політичну стабільність та соціально-економічний прогрес. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до: <http://www.president.gov.ua/news/17116.html> 9. Регіони. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/ 10. Ткаченко В.Г., Коваленко Є.В. Економічна безпека регіонів. / В.Г. Ткаченко, Є.В. Коваленко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://debaty.org.ua/article/decentralization_reform/decentralization_publ_ref/200.html 11. Жаліло Я.А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти / Я.А. Жаліло. – К.: Сатсанга, 2001. – 224 с.

Надійшла до редколегії 15.11.10

УДК 338.242.4

О. Блаудзевич, канд. техн. наук

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

У статті робиться спроба дослідити роль держави в регулюванні економіки і, зокрема, конкретні кроки уряду України з подолання наслідків економічної кризи 2008-2009 рр. для малих та середніх підприємств.

Ключові слова: роль держави, малий та середній бізнес, фінансово-економічна криза, регуляторний клімат.

The article tries to study the role of the state in the economy regulation and, in particular, concrete steps of the Ukrainian government in overcoming the consequences of the economic crisis of 2008-2009 for small and medium enterprises.

Key words: role of the state, small and medium business, financial and economic crisis, regulatory climate.

Діяльність держави характеризується двома різними поняттями – її потенціалом і ефективністю. Під потенці-

алом держави розуміють здатність ефективно провадити і пропагувати колективні заходи; ефективність – це

результат використання цього потенціалу для задоволення зростаючого попиту суспільства на відповідні блага. Держава з більшими потенціальними можливостями може бути більш ефективною. Однак держава може мати значний потенціал і не бути достатньо ефективною, якщо цей потенціал не використовують належно.

Серед сучасних вітчизняних дослідників проблематики державного регулювання підприємництва необхідно назвати О. Барановського, З. Варналя, Л. Воротину, О. Довгальову, Ю. Єханурова, І. Жилиєва, К. Ляпіну, Є. Панченка, І. Райніна, С. Реверчука, В. Сизоненка, Р. Соболя, О. Титаренко, Л. Хмелевську, В. Черняка, О. Щура та ін.

На зламі ХХІ ст. міжнародна економічна конкуренція стає щораз важливішим чинником розвитку всіх країн. За таких умов економічно ефективною є держава, яка відстоює свої національні інтереси і гарантує свою національну економічну безпеку в умовах міжнародної конкуренції. Кількісно це виявляється в оптимальному співвідношенні між відкритістю національної економіки і підтримкою своїх виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках.

З цих причин інакше трактують економічну роль держави в цілому. В сучасних умовах розвитку світового господарства економічна роль держави залежить не від ступеня втручання в ринковий механізм, а від участі в забезпеченні внутрішніх і зовнішніх умов ефективного функціонування національної економіки.

Потенціал держави потрібно зміцнювати і шляхом активізації громадських інституцій. Це передбачає розробку ефективних норм і обмежень, які давали б змогу стримувати свавілля влади і боротися з корупцією. Для підвищення ефективності державні інституції повинні функціонувати в умовах широкої конкуренції та гласності, а місцеві органи влади повинні бути наділені широкими повноваженнями.

Малий і середній бізнес був, є і буде найефективнішим засобом підтримки життєдіяльності людей, формою їх участі в економіці власних країн. Ось чому у більшості країн цьому сектору економіки приділяється значна увага, більше того – він розглядається як об'єкт державної політики [4].

Українська економіка у 2008-2009 рр. знаходилась цілком під впливом світової економічної кризи, тому дії уряду останніх років стосовно всіх секторів економіки, в тому числі малого та середнього бізнесу, були спрямовані в більшій мірі на подолання кризових явищ.

Після набуття чинності Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності" від 18 вересня 2008 року №523-VI класифікація малого та середнього підприємництва (МСП) була частково приведена у відповідність з поширеною у світі класифікацією, що дозволяє забезпечити єдність методологічної бази для порівняння результатів розвитку підприємництва. За даними Держкомстату України, у 2009 році частка МСП в Україні в загальній структурі всіх підприємств становила 99,5 %, вони реалізовували 54,4 % продукції і створювали 60,5 % робочих місць в країні.

При цьому діяльність малого підприємництва зосереджується головним чином в посередницьких видах діяльності. Найбільший обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) сектором малого підприємництва (малими підприємствами і фізичними особами-підприємцями) створюється в сфері торгівлі та ремонту – 61,5 %, операцій з нерухомістю, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям – 11,4 %.

Кризові та депресійні тенденції вітчизняної економіки значно знизили мотивацію до створення нових підприємств. За оцінками Світового банку, в 2009 році кі-

лькість новостворених підприємств виявилася майже вдвічі меншою, ніж в 2007 році.

Динаміка малого підприємництва в 2009 році в період розгортання депресійних процесів в економіці України характеризувалася такими показниками:

- ✓ зменшення обсягів реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва у зв'язку зі зниженням споживчого попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках, вивільненням робочої сили, нерозвиненістю інфраструктури. У 2009 році у порівнянні з 2008 роком обсяг реалізованої продукції суб'єктів малого підприємництва зменшився на 6,3 %. За видами економічної діяльності найбільш суттєве зменшення обсягів реалізованої продукції зафіксовано в торгівлі – 8,1 %, будівництві – 20,1 %, транспорті – 5,2 %, у сфері надання комунальних та індивідуальних послуг – 8,7 %. При цьому негативна динаміка виробництва фізичних осіб-підприємців в капіталеємних галузях (промисловість, будівництво, транспорт та зв'язок) була значно вищою, ніж на малих підприємствах;

- ✓ зростання кількості збиткових малих підприємств. Найбільшого впливу фінансово-економічної кризи зазнали малі підприємства, що працювали у сфері операцій з нерухомими майном, орендою, інжинірингу та надання послуг підприємцям (загальний негативний фінансовий результат яких склав 12,7 млрд. грн.), торгівлі (7,2 млрд. грн.), промисловості (2,1 млрд. грн.), будівництва (1,8 млрд. грн.). Беззбитково у 2009 році працювали лише малі підприємства, що займалися фінансовою діяльністю (загальний фінансовий результат від звичайної діяльності яких до оподаткування склав 4,3 млрд. грн.), сільсько-го господарства та освіти [3].

Разом з тим, сектор малого підприємництва продовжував активно виконувати соціальну функцію, збільшивши кількість зайнятих працівників на 2,1 % (142, 9 тис. осіб) порівняно з 2008 роком. При цьому зменшення кількості працюючих в цьому секторі відбулося лише в сільському господарстві та будівництві. Таким чином динаміка сектору малого підприємництва дозволяла певною мірою знижувати соціальний тиск на ринку праці. Разом з тим, депресійні тенденції обумовили низку негативних структурних змін зайнятості в секторі малого підприємництва:

- ✓ при позитивній динаміці зайнятості сектору малого підприємництва її структура зміщувалася в напрямі робочих місць, яким притаманний менший рівень соціальних гарантій та захищеності (від малих підприємств до фізичних осіб – підприємців). Кількість працівників зменшилася на малих підприємствах майже у всіх видах економічної діяльності, в цілому зменшившись на 91,6 тис. осіб. Значна частина обсягу вивільнених працівників малих підприємств була "залучена" фізичними особами – підприємцями, які збільшили зайнятість на 234,5 тис. осіб;

- ✓ перетікання зайнятості в сферу послуг. Найбільш відчутне зростання кількості зайнятих працівників у фізичних осіб – підприємців відбувалось у сферах торгівлі 138,1 тис. осіб., особливо у сфері роздрібної торгівлі, ремонту побутових виробів та предметів особистого вжитку (зростання на 73,1 тис. осіб), операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (на 23,2 тис. осіб), діяльності готелів та ресторанів (на 22,6 тис. осіб), діяльності транспорту та зв'язку (19,5 тис. осіб).

Явища макроекономічної дестабілізації, які супроводжували розгортання в Україні фінансово-економічної кризи, обумовили різку актуалізацію завдань макроекономічної стабілізації, які мали бути здійснені насамперед у фінансовій та монетарній сферах. На відміну від більшості країн світу, які зустріли кризу з мінімальними інфляційними показниками, Україні впродовж останніх

років був притаманний досить потужний інфляційний тренд. Саме він став на заваді безпосередньому використанню заходів прямого стимулювання внутрішнього платоспроможного попиту, які практикувалися розвиненими країнами світу, та змусив поєднувати антикризову політику з протидією інфляційним тенденціям. Проте запобігаючи руйнівній дестабілізації основних макроекономічних показників: темпу інфляції, обмінного курсу гривні, показників стабільності банківського сектору, рівня бюджетного дефіциту тощо, заходи макроекономічної стабілізації завдавали неоднозначного впливу на стан підприємницького клімату в Україні [2].

З одного боку, відбувалися стабілізація підприємницьких очікувань та формування відносно прогнозованого середовища ведення бізнесу. З іншого, стабілізаційні заходи, які полягали в запровадженні обмежень у монетарній сфері та посиленні жорсткості фінансової політики, об'єктивно завдавали контрактивного впливу, гальмуючи економічну активність в країні. Як засвідчує досвід багатьох інших країн світу, заходи макроекономічної стабілізації дозволяють досягти бажаного результату лише протягом короткого терміну часу та неодмінно мають змінитися заходами проактивного характеру.

У сфері заходів щодо монетарної стабілізації антикризові заходи держави були спрямовані, в першу чергу, на врегулювання проблемних питань в банківському секторі, який суттєво постраждав від кризи ліквідності, що спостерігалась на світових фінансових ринках. Будучи жорстко обмеженим орієнтирами антиінфляційної політики, Національний банк України фактично керувався орієнтирами зменшення грошової пропозиції.

Внаслідок застосування відповідних інструментів обсяг монетарних запасів зменшився за 2009 р. на 5,5 %. Враховуючи суттєве зниження грошових мультиплікаторів через стагнацію в кредитній сфері, це дозволяє зробити висновки про негативний вплив антикризової монетарної політики на економічну активність в Україні.

У сфері заходів щодо фінансової стабілізації урядом насамперед переслідувались завдання щодо мобілізації ресурсів дохідної частини державного бюджету та можливого обмеження видаткової частини. Це значною мірою досягалося за рахунок посилення фінансового навантаження шляхом:

- ✓ підвищення ставок оподаткування: протягом 2009 р. за ініціативою уряду було прийнято шість законів, які підвищували податки та збори (обов'язкові платежі);
- ✓ стягнення авансових податкових платежів.
- ✓ затримання відшкодування ПДВ експортерам.
- ✓ активізації боротьби з мінімізацією оподаткування та посилення роботи щодо стягнення нарахованої, але не сплаченої частини податкових зобов'язань.

Зростання частки фінансового вилучення супроводжувалося зменшенням спрямованості бюджетних видатків на цілі розвитку [3].

Таким чином, антикризова фінансова політика, будучи орієнтованою на зростання фінансового вилучення коштів у суб'єктів господарювання, об'єктивно відігравала гальмівну роль щодо економічної активності в Україні.

При цьому кроки щодо подолання фінансових обмежень сектору підприємництва, сформованих та посиленіх депресійними проявами економічної активності та антикризовими заходами держави, були практично відсутні. Таким чином, у післякризовий період в Україні сформувалася низка несприятливих обставин, що утруднюють підприємницьку діяльність:

- ✓ відсутність чітко сформульованої державної політики щодо антикризової фінансово-кредитної підтримки підприємництва;

- ✓ високі ризики інвестиційної діяльності через нестабільну вартість грошей в умовах високої інфляції і невизначеної курсової динаміки;

- ✓ дефіцит фінансових ресурсів через нестачу бюджетного фінансування, утруднений доступ до зовнішніх ринків капіталу, обмеженість ресурсних можливостей банків;

- ✓ несприятливий податковий режим щодо кредиторів та позичальників;

- ✓ вузькість внутрішнього ринку та падіння сукупного попиту, що сконцентрувався у сегментах продукції першої необхідності.

За цих обставин доступ малих та середніх підприємств до зовнішніх джерел фінансування виявився практично повністю перекритим, тоді як потреби їх у фінансовій підтримці істотно зросли.

В умовах фінансово-економічної кризи зменшено обсяги фінансової підтримки малого підприємництва з місцевих бюджетів.

Проблеми з кредитуванням змушували суб'єкти малого підприємництва скорочувати обсяги діяльності, або закритися взагалі. Зменшення обсягів фінансування програмних заходів, особливо в регіонах з недостатньо розвиненим підприємницьким потенціалом, посилює диспропорції регіонального розвитку, а внаслідок цього уповільнюється подолання кризових явищ в економіці регіонів.

Системний негативний ефект від дії важелів макроекономічної стабілізації уряд намагався компенсувати за допомогою заходів безпосередньої підтримки низки галузей реального сектору економіки. Проте така підтримка надавалася практично в режимі "ручного управління" та зводилася, як правило, до оперативного реагування на критичні ситуації в галузях, не сприяючи утворенню сприятливого середовища для підприємництва. Об'єктами такої підтримки стали гірничо-металургійний комплекс та хімічна промисловість (укладення Меморандумів про взаєморозуміння, які де-факто нехтувалися обома сторонами), аграрний сектор (обмеження імпорту сільгосппродукції), житлове будівництво (передбачення пільгового кредитування з фактично відсутніх коштів Стабілізаційного фонду) тощо. Заходи були сконцентровані переважно на створенні сприятливих умов для підприємств, що належать до базових галузей вітчизняної економіки та великого й середнього бізнесу. Між тим, підприємства малого бізнесу були залишені практично сам на сам з проблемами погіршення фінансового становища, наростання вартості валютної заборгованості, зростання витрат та звуження ринків збуту.

Більш послідовною була підтримка автомобільної та переробної промисловості. Законом "Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості" (грудень 2008 р.) передбачено надання підприємствам переробної промисловості права застосовувати щорічну 25-відсоткову норму прискореної амортизації основних фондів групи 3; звільнення від сплати ввізного мита обладнання та комплектуючих виробів до нього, що не виробляються в Україні та ввозяться на митну територію України підприємствами переробної промисловості тощо [2].

Рекомендації щодо принципових засад державної політики стосовно забезпечення розвитку підприємництва в посткризовий період зводяться до:

1. Послідовного здійснення заходів, спрямованих на полегшення процесу створення суб'єктів підприємницької діяльності (зокрема підприємств), враховуючи з цією метою рекомендації Всесвітнього банку і Європейської комісії, зокрема рекомендації, що стосуються використання механізму "єдиного вікна" для реєстрації знов

утворюваних підприємств, організації Інтернет реєстрації, введення правила "мовчання – знак згоди" і утримання на низькому рівні адміністративних витрат, пов'язаних з реєстрацією.

2. Спрощення процедур, що регулюють функціонування вже діючих суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема скорочення кількості необхідних дозволів і ліцензій і збільшення термінів їх дії, поліпшення координації між різними наглядовими установами і зменшення загального числа перевірок, яким піддаються суб'єкти підприємницької діяльності.

3. Узгодження політики оподаткування з потребами суб'єктів підприємницької діяльності, особливо суб'єктів МСП, спрощення процедур оподаткування, скорочення кількості податкових платежів і покращення системи податкового регулювання. Щодо МСП, що здійснюють інноваційну діяльність, можливе вжиття адресних заходів щодо створення цільових податкових стимулів.

4. Розробки в рамках спільних консультацій з банківськими установами заходів щодо полегшення доступу МСП до банківського фінансування, зокрема до спеціальних схем кредитування для довгострокового інвестиційного фінансування, включаючи тривалі пільгові періоди, кредитні гарантії у рамках приватно-державних програм, орієнтованих на МСП, і сприятливі правила прийняття заставного забезпечення. Розробки альтернативних форм фінансування для знову утворюваних МСП, зокрема фінансування по лінії спеціалізованих приватно-державних фондів, лізингу, мікрофінансування тощо. Підтримки "інвестиційної готовності" підприємств за допомогою підвищення поінформованості щодо підвищення здатності компаній МСП залучати фінансові кошти.

5. Системних заходів, спрямованих на вдосконалення державного управління і зменшення масштабів корупції і практики незаконних поборів з суб'єктів підприємницької діяльності. Інтересам нових підприємців і діяльності суб'єктів підприємницької діяльності повинні служити посилення незалежності суддів, застосування податкових правил, що передбачають покарання за незаконні платежі, створення антикорупційних консультативних органів за участю державного і приватного секторів і посилення підзвітності державних службовців. Необхідно заохочувати ділові кола до врахування і застосування десяти принципів, проголошених в Глобальному договорі ООН.

6. Зниження бар'єрів на шляху розширення діяльності МСП за кордоном, згідно з рекомендаціями ОЕСР, створення механізмів, що сприяють участі МСП в процесі формування і здійснення торговельної політики, надання суб'єктам підприємницької діяльності – експор-

терам допомоги у вивченні і розумінні умов підприємницької діяльності в приймаючих країнах.

7. Усунення культурних бар'єрів, що стоять на шляху зростання суб'єктів підприємницької діяльності, за допомогою серії заходів, спрямованих на заохочення і стимулювання духу підприємництва, зокрема серед молоді, надання їй допомоги в розумінні можливостей, що відкриваються перед нею саме завдяки підприємництву.

8. Подолання незбалансованості представлення в підприємстві деяких груп населення, наприклад молоді і етнічних меншин. У рамках політики розвитку підприємства повинні враховуватися й тендерні чинники.

9. Поширення інформації щодо передової практики зниження бар'єрів на шляху підприємництва і розвитку суб'єктів підприємницької діяльності в розвинених країнах з ринковою економікою і в країнах з перехідною економікою; на цій основі і в співпраці із зацікавленими приватними компаніями і асоціаціями підприємців органам державного управління центрального та місцевого рівня доцільно організовувати курси підготовки для державних чиновників, що реалізують державну політику розвитку підприємництва, а також для майбутніх підприємців.

10. Використання механізму співпраці між державним і приватним секторами при формуванні і реалізації державної політики в сфері розвитку суб'єктів підприємницької діяльності на центральному і місцевому рівнях. Сприяння участі МСП в консультаціях державного і приватного секторів з цього питання і врахування їх конкретних потреб. У співпраці з асоціаціями підприємців мають бути створені механізми для моніторингу здійснення політики в сфері розвитку підприємництва.

Отже, програмою економічних реформ на 2010-2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" дерегуляцію та розвиток підприємництва визнано одним із стратегічних напрямів. Разом з тим, переважна більшість заходів, здійснених в рамках антикризової політики, та кроків, оголошених в контексті програми реформ, спрямовані на зміну регуляторних вимог до підприємницької діяльності і мають характер дерегуляції, тоді як заходам проактивного характеру приділяється незначна увага [1].

1. Механізми розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України / За редакцією к.е.н., засл. Економіста України Я.А.Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 45 с. 2. Офіційний сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики і підприємництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua> 3. Офіційний сайт Міністерства економіки України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua 4. Офіційний сайт Українського фонду підтримки підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufpp.gov.ua>

Надійшла до редколегії 11.11.10

УДК 338.242

Л. Наумова, канд. екон. наук

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У КОНТЕКСТІ ПРИЙНЯТТЯ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто вплив прийняття Податкового кодексу на розвиток малого бізнесу в Україні.

Ключові слова: податковий кодекс, малий бізнес.

In the article influences of acceptance of Tax code are considered on development of small enterprise in Ukraine.

Keywords: Tax code, small business.

Пріоритетним завданням на сучасному етапі проведення економічних реформ в Україні є розвиток підприємництва. Аналіз світового досвіду свідчить, що практично в усіх розвинутих країнах держава бере активну участь у формуванні та розвитку підприємницької діяльності, підтримці найбільш доцільних і ефективних її напрямів.

В умовах дефіциту бюджету та зростаючого державного боргу необхідним постає завдання зміни регуляторного курсу та зміщення акцентів з домінуючого кредитно-грошового управління на користь податкової політики [1, с. 173].

Особливості податкової політики держави в умовах світової фінансової кризи знайшли своє відображення у

працях багатьох вітчизняних науковців – В. Баліцької, Є. Боброва, О. Короткевич, І. Луїної, В. Мельник, В. Соколенко, Н. Фролової та багато інших. Серед альтернативних напрямів мінімізації негативних наслідків фінансової кризи автори розглядають зниження податкового навантаження з метою стимулювання внутрішнього попиту й інвестицій або збільшення державного фінансування заходів із підтримки національної економіки.

Метою статті є аналіз впливу змін податкового законодавства на розвиток малого підприємництва в Україні та розробка пропозицій щодо його удосконалення.

Для України заходи щодо зменшення ставок основних податків та істотного збільшення бюджетних видатків з метою стимулювання розвитку підприємництва є неприйнятними [2, с. 25]:

- ✓ навіть за стабілізаційних економічних умов у нашій державі її соціальні зобов'язання істотно перевищують фінансові можливості;

- ✓ зниження податкових ставок як інструмент стимулювання інвестицій в умовах політичної нестабільності України не забезпечить бажаних результатів, а лише призведе до зменшення й без того обмежених фінансових можливостей бюджетів України;

- ✓ відсутність джерел фінансування бюджетного дефіциту не сприятиме збільшенню видатків державного бюджету понад отримані доходи.

Одним з найбільш дискусійних і, водночас, важливих напрямів податкової реформи є реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. За більш ніж 10 років свого існування вона майже не вдосконалювалася, хоча за цей час з'явилися численні проблеми, що знизили її ефективність, деформували цілі та завдання запровадження. Відсутність будь-яких суттєвих кроків щодо реформування спрощеної системи оподаткування протягом тривалого періоду обумовлена тим, що це питання торкається інтересів майже 2,5 млн. громадян (1,3 млн. підприємців та 1,2 млн. найманих працівників), а тому будь-які ініціативи у даній сфері, особливо непопулярні, завжди зазнають тиску політичних чинників.

Ключовими проблемами, що погіршили ефективність спрощеної системи оподаткування є [3, с. 55-57]:

1. Звуження сфери застосування. Починаючи з 1998 року, коли була запроваджена спрощена система оподаткування, обліку та звітності, індекс споживчих цін зріс у 5,5 рази, мінімальна заробітна плата – у 20 разів. Попри стабільність граничної межі виручки, яка дає можливість застосувати спрощену систему оподаткування (для фізичних осіб – 500 тис. грн., для юридичних осіб – 1 млн. грн.), висока інфляція знизила реальний допустимий показник більш ніж у п'ять разів. Парадоксально, але у період економічного зростання (2000-2008 роки), суб'єкти малого бізнесу в умовах стрімкого зростання оплати праці мали скорочувати свої реальні обороти для того, щоб залишатися на спрощеній системі оподаткування. Це звужує сферу застосування даного податкового режиму, витісняючи найбільш ефективних підприємців, здатних розвивати або принаймні підтримувати свій бізнес на стабільному рівні. Таким чином, спрощена система оподаткування наразі відіграє дестимулюючу роль у розвитку та зміцненні малого бізнесу.

2. Низька фіскальна ефективність. Внаслідок високої інфляції знижуються реальні доходи бюджету від сплати єдиного податку. Для фізичних осіб-підприємців, які працюють за спрощеною системою оподаткування, за останні 10 років верхня межа податку зросла лише на 20 грн. – зі 180 до 200 грн. Фактично, з кожним роком реальні доходи бюджету від єдиного податку падають, хоча номінально мають висхідну тенденцію. Загалом,

сектор економіки, де працює 13 % працездатного населення, формує лише 1,2 % доходів зведеного бюджету (за даними 2009 року).

3. Мінімізація оподаткування. Значна частина фізичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності, що працюють за спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності, не створюють доданої вартості, а займаються мінімізацією оподаткування власного доходу, або є учасниками схем щодо ухилення від сплати податків. Найпопулярнішими з них є:

- ✓ перенесення прибутку, який є джерелом сплати податку на прибуток, та бази оподаткування ПДВ на платників єдиного податку, які не сплачують дані податки. Суть полягає у тому, що оборот потужної компанії розбивається між декількома платниками єдиного податку, що звільняє бізнес від сплати ПДВ та податку на прибуток, замінюючи їх єдиним нееквівалентним платежем;

- ✓ мінімізація оподаткування доходів фізичних осіб;

- ✓ крім того, за рахунок єдиного податку суттєво мінімізують свої податкові зобов'язання особи, що займаються індивідуальною професійною діяльністю (адвокати, лікарі, консультанти). Гонорари таких осіб є досить високими, проте податок на доходи вони сплачують як наймані робітники із заробітною платою 1333 грн. на місяць.

Таким чином, незважаючи на аргументи проти інституту спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, його ліквідація не є ефективним рішенням, оскільки спрощена система оподаткування в Україні має важливе соціальне значення. Також необхідно враховувати, що скасування спрощеної системи несе ризик переходу в "тінь" значної системи малого бізнесу, що збільшить обсяги тіньової економіки та навіть зменшить надходження до бюджету.

В умовах кризи, високого рівня безробіття, низьких гарантій трудових прав українських громадян і, головне, наявності вільних ніш, де саме малий бізнес є найбільш ефективним, доцільним є створення сприятливих умов для його розвитку. Враховуючи, що кредитна політика держави щодо підтримки малого підприємництва є слабкою та існує ймовірність, що у середньостроковій перспективі такою і залишиться, фіскальні важелі розвитку мають залишатися домінуючими.

Однак реформи спрощеної системи оподаткування, які знайшли своє відображення у проекті Податкового кодексу, виявилися непропорційними щодо співвідношення нових обмежень і можливостей для бізнесу. Причому варіант реформи, який передбачений проектом Податкового кодексу України (реєстраційний номер № 7101-1) [5] є більш "жорстким", ніж той, що проходив народне обговорення (реєстраційний номер №. 6509/П) [6]. Для юридичних осіб спрощена система оподаткування проектом (реєстраційний номер № 7101-1) не передбачена. При формальному збереженні спрощеної системи оподаткування для фізичних осіб-підприємців запроваджуються обмеження, які роблять її недоступною і нецікавою: граничний рівень річного доходу зменшили до 300 тис. грн., кількість найманих працівників – не більше двох, включаючи членів сім'ї фізичної особи-підприємця, суттєво обмежений перелік видів діяльності при яких можливе застосування спрощеної системи оподаткування. Перелічені обмеження дозволяють вирішити ключові проблеми ефективності діючої спрощеної системи оподаткування тільки з точки зору інтересів держави.

Отже, при прийнятті проекту Податкового кодексу у другому читанні доцільно було б передбачити:

- ✓ збільшення граничного обсягу доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та прив'язати його до мінімальної заробітної плати;

✓ кореляцію ставок єдиного податку до мінімальної заробітної плати;

✓ посилення відповідальності платників єдиного податку за використання праці найманих працівників без оформлення трудових відносин.

Таким чином, звуження податкової політики лише до фінансової складової входить у суперечність із цілями стимулювання економічної активності малого підприємництва та зводить його можливості щодо стимулювання конкуренції, сприяння послабленню монополізму, впливу на структуру економіки та на якісну характеристику ВВП, розширення сфери свободи ринкового вибору, впровадження раціональних форм управління, забезпечення більш швидкої реалізації інновацій.

УДК 159.922. 2: 373

В. Рудковська, здобувач

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ОСОБЛИВИЙ ТИП ЕКОНОМІЧНОГО МИСЛЕННЯ

У статті розглянуто особливості психології суб'єктів підприємництва, проаналізовано характерні психологічні риси підприємців, встановлено соціально-психологічні фактори успішності підприємницької діяльності.

Ключові слова: підприємець, психологія суб'єкта підприємництва, психологічні особливості.

In the article psychology features of business entities are considered, the personal psychological touches of entrepreneurs are analysed, the social psychological factors of entrepreneurial activity success are set.

Keywords: entrepreneur, psychology of business entity, psychological features.

Підприємництво як особливий тип економічного мислення характеризується оригінальними поглядами і підходами до прийняття рішень, які реалізуються у практичній діяльності. Центральну роль тут відіграє особа підприємця. Підприємництво розглядається не як рід занять, а як особливість розуму і людської натури. Необхідно зазначити, що економістів і психологів завжди цікавив цей аспект феномена підприємництва, особа підприємця та його поведінка.

У XVIII столітті відомий англійський економіст Річард Кантильон у своїй праці "Нарис про природу торгівлі у цілому" одним із перших дав визначення терміна "підприємець", під яким він розумів людину, що діє в умовах ризику [1].

Потрібно відмітити, що у світовій практиці немає професії "підприємець", проте підприємництво як заняття існує. Головне завдання підприємця – об'єднати навколо себе досвідчених і активних працівників, спрямувати їхні зусилля для досягнення поставленої мети. Таким чином, підприємець – суб'єкт, що поєднує у собі новаторські, комерційні та організаторські здібності для пошуку і розвитку нових видів, методів виробництва, нових благ та їхніх нових якостей, нових сфер застосування капіталу. А звідси і підприємництво – це тип господарської поведінки підприємців з організації, розробки, виробництва і реалізації благ з метою отримання прибутку і соціального ефекту. Підприємницька діяльність здійснюється від свого імені, на власний ризик і під особисту майнову відповідальність окремої фізичної особи – підприємця або юридичної особи – підприємства (організації).

Важливим завданням багатьох досліджень виступає вивчення умов і факторів, що сприяють ефективному становленню підприємницької діяльності. Поряд з політичними, економічними та соціальними факторами розвитку підприємництва, важливу роль відіграють і психологічні фактори.

Серед зарубіжних учених, що вивчали передумови успішної підприємницької діяльності, слід назвати А. Бейтона, А. Казорла, Р. Брокгауса, Б. Карлофа, Д. Макклеланда, М. Пітерса, Р. Хізмича, Й. Шумпетера та ін.

Дослідженням різних психологічних аспектів підприємницької діяльності займалися також російські вчені

1. Соколенко В.А. Пріоритети податкового регулювання в умовах кризи // Журнал "Бізнес Інформ". – 2009. – №12 (2). – С. 173-175.
2. Луїніна І.О., Балицька В.В., Короткевич О.В., Фролова Н.Б. Шляхи мінімізації впливу фінансової кризи на бюджет України // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 22-32.
3. Жаліло Я.А., Молдован О.О., Шевченко О.В., Єгорова О.О. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? – К.: НІСД, 2010. – 80 с.
4. Малік М.Й., Ковалюк Б.І. Пріоритетні напрями політики підтримки малого підприємництва в Україні // Журнал "Бізнес Інформ". – 2009. – №12 (2). – С. 148-149.
5. Проект Податкового кодексу. Реєстраційний номер 7101-1 від 21.09.10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua>.
6. Проект Постанови ВР України про прийняття за основу проекту Податкового кодексу України. Реєстраційний номер 6509/П від 16.06.10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 12.11.10

О. Дейнека, О. Зав'ялова, О. Клімова, С. Посохова, В. Позняков, А. Чирикова та ін., а також українські дослідники З. Варналій, В. Зянько, Л. Карамушка, Ю. Красинова, В. Кредісов, С. Максименко, В. Москаленко, Т. Нельга, Ю. Пачковський, В. Сизоненко, Н. Худякова, О. Філь та ін.

Однак, різні психологічні особливості суб'єктів підприємництва з урахуванням специфіки сфери господарювання не достатньо ґрунтовно відображені в літературі.

Метою статті є дослідження психологічних характеристик суб'єктів підприємництва для визначення особливостей їхньої готовності до професійної діяльності у мінливому зовнішньому середовищі.

Підприємець – це особливий тип людей. Вони виконують функцію новаторів. Здійснити новачку в економіці нелегко. Звичайно при цьому протидіє їй навколишнє середовище, оскільки "нововведення в економіці, як правило, впроваджуються не після того, як спочатку у споживача стихійно виникнуть нові потреби...", а тільки тоді, коли саме виробництво прищепить споживачам нові потреби" [2].

Так, американський психолог Девід Макклеланд [5] у своїх дослідженнях виявив, що психологічною особливістю підприємців є високий рівень мотивації досягнення. Останню Д.Макклеланд визначав як "змагання з якими-сь існуючими стандартами". Мотивація досягнення виявляється за наступних умов:

✓ ситуація поведінки індивіда характеризується наявністю визначених стандартів, за якими оцінюються успішність або не успішність вирішення індивідом поставлених завдань;

✓ індивід розглядає себе як суб'єкта, відповідального за результати своєї поведінки;

✓ досягнення успіху при вирішенні завдання не є наперед визначеним, але пов'язане з певним рівнем ризику.

Заслуговує на увагу класифікація підприємців та опис (відповідно до неї) їхніх індивідуально-психологічних і поведінкових особливостей, яка була розроблена вченими М. Вебером і В. Зомбартом [3].

Класичний підприємець, на думку авторів, включає риси завойовницького типу – "авантюру" уяву, азарт і

готовність до ризику. Він відкриває нові соціальні потреби, а значить і нові ринки та зв'язки. Автори описали також різновиди вияву підприємницької активності, які пояснюються індивідуально-психологічними особливостями самих підприємців. Запропонована ними типологія пропонує чотири типи особистості суб'єкта підприємницької діяльності:

- 1) раціональний тип;
- 2) авантюрний тип;
- 3) міщанський тип;
- 4) підприємницький тип.

Потрібно зазначити також різницю між менеджером і підприємцем. Найманий менеджер відрізняється, з психологічної точки зору, від підприємця. Це пояснюється відмінностями мотиваційно-цільової основи їхньої діяльності. Успішні підприємці мають більш високу потребу в досягненнях, ніж менеджери. Менеджер прагне стабілізувати підприємство, зменшити ризик упровадження чогось нового, а тому все детально планує і вибору нової стратегії передувє її обговорення. Він еволюційно-орієнтований на довгу перспективу розвитку організації. На відміну від менеджера, підприємець обирає революційний шлях розвитку підприємства, орієнтований на швидкий результат. Це людина, яка створює результат розвитку ситуації за рахунок свого суб'єктивного потенціалу тоді, коли енергія сфери знижується до нуля (умовно вичерпана). Підприємницька поведінка особливо яскраво виявляється в стресовій ситуації, коли виникає необхідність "виконати дію". І саме цей аспект дає змогу виявити істотні відмінності особистості підприємця від неприємця.

Відповідно до цього визначені такі важливі особистісні характеристики підприємця:

1. Потреба в незалежності.
2. Рішучість.
3. Енергійність, оптимізм, віра в себе.
4. Потреба в домінуванні та вміння вести людей за собою.
5. Гнучкість в засобах реалізації підприємницької діяльності, уміння змінювати свою поведінку відповідно до ситуації.
6. Розумна самокритичність.
7. Емпатія.
8. Відповідальність і наявність чіткої мети.

Підприємницька діяльність розглядається як активність людини в напруженій та суспільно-значущій ситуації, результатом якої стає породження нової структури в господарській та інших сферах матеріального та духовного виробництва, в яких втілюється суб'єктний потенціал людини.

Підприємці від неприємців відрізняються за глибиною переживань (рівень усвідомлення проблем вища); більшою імпульсивністю, спонтанністю поведінки; індивідуалістичністю у чоловіків-підприємців виражена більше, ніж у жінок-підприємців; показник оптимістичності вищий у підприємців в цілому, ніж у неприємців; підприємці менше коректують свою інтелектуальну активність.

На основі аналізу літератури [2, 4, 5, 6] були виділені основні психологічні ознаки підприємницької діяльності:

1. Основаність на стартовому капіталі, джерелами якого можуть бути власні, залучені кошти, а також гранти і субсидії.
2. Ризикованість, автономність (незалежність).
3. Відповідальність.
4. Націленість на результат.
5. Постійна змінність (мобільність).

6. Інноваційність (новаторство).

7. Творчість.

При проведенні опитувань серед підприємців було встановлено, що у значній кількості респондентів, серед ієрархії особистісних мотивів пріоритетними є такі: "забезпечити високий рівень життя для своєї родини" (42,2 %) "незалежності" (37,8 %) та "самореалізації" (35,6 %). Серед соціальних мотивів орієнтація підприємців на суспільство значно менше представлена, ніж орієнтація на ринок (57,8 % проти 28,9 % та 17,8 %) [4, с. 165].

За допомогою факторного аналізу отриманих даних [6, с. 55] було виділено 3 фактори, які відображають основні види мотивів підприємців щодо підприємницької діяльності:

1) "незалежний" (1 фактор): "бажання мати свободу у вирішенні багатьох життєвих питань", "бажання бути незалежною людиною", "бажання сприяти розвитку підприємництва як інноваційного виду діяльності в Україні", "бажання надавати нові послуги населенню (виробляти нові види продукції тощо)", "бажання мати свою власну справу" (на протилежному полюсі);

2) "амбітно-прагматичний" (2 фактор): "бажання досягнути визнання в суспільстві", "бажання забезпечити високий рівень життя для себе", "бажання забезпечити високий рівень життя для своєї родини";

3) "соціально-інноваційний" (3 фактор): "бажання реалізувати нову ідею", "бажання сприяти розвитку українського суспільства", "бажання реалізувати свої можливості".

У процесі дослідження було також встановлено, що більшість опитаних підприємців вказали на те, що інновації та творчість у їх підприємницькій діяльності мають низький рівень вираженості (46,7 % та 64,4 % відповідно). І лише 6,7 % та 4,4 % опитаних засвідчили, що інновації та творчість проявляються в них на високому рівні [4, с. 166].

Ставлення підприємців до таких "зовнішньо-об'єктивних" феноменів, як ризик, є "цілком негативним", а до конкуренції – "скоріше негативним, ніж позитивним". У той же час, рівень їх вияву в підприємницькій діяльності є високим. Щодо таких "внутрішньо-суб'єктивних" категорій, як інновації та творчість, то тут результати дослідження показують цілком протилежну розбіжність: з одного боку, підприємці позитивно ставляться до інновацій та творчості в підприємницькій діяльності, а з іншого боку, рівень представленості інновацій та творчості в їх власній підприємницькій діяльності знаходиться на низькому рівні. Тобто вони майже не проявляють інноваційності та творчості під час здійснення своєї професійної діяльності [6, с. 56].

Цікавим є той факт, що молоді люди віком до 30 років та стажем підприємницької діяльності до 3 років, приходячи у підприємницьку діяльність, здебільшого керуються особистісними мотивами матеріальної незалежності, самореалізації та суспільного визнання. Більшість жінок, порівняно з чоловіками, обирають одним із мотивів своєї підприємницької діяльності такий мотив, як "бажання реалізувати нову ідею". Переважна більшість неодружених підприємців, порівняно з одруженими або розлученими, провідними мотивами своєї підприємницької діяльності мають такі мотиви, як "бажання досягнути визнання в суспільстві", "бажання забезпечити високий рівень життя для себе" та "бажання реалізувати свої можливості". Підприємці, що мають вищу освіту або навчаються у вищому навчальному закладі, обирають мотивами своєї професійної діяльності мотиви суспільного визнання та матеріального забезпечення для себе та своєї родини.

На тип підприємців, за їх мотивами до підприємницької діяльності та особистісними якостями, впливає вік, сімейний стан підприємців та стаж підприємницької діяльності. Так, до першого типу ("відповідальний, творчо-інноваційний") належать підприємці виключно молодого віку. Серед підприємців другого типу ("прагматично-незалежний") трохи більше половини має середній вік від 31 до 40 років та майже третина – у віці від 41 до 50 років. Представниками "підприємливого" типу є також більшість молодих людей віком до 30 років. Усі представники першого типу ("відповідальний, творчо-інноваційний") є неодруженими. Дві третини підприємців "підприємливого" типу є також неодруженими, тоді як 75,9 % підприємців другого типу є одруженими.

Встановлено, що найбільш ефективними є "відповідальний, творчо-інноваційний" та "підприємливий" типи. Найменш ефективним, згідно з отриманими даними, є "прагматично-незалежний" тип підприємців [4, с. 167].

Для успішного підприємця характерним є володіння управлінськими здібностями, що визначають зміст цієї діяльності. Здатність до управлінської діяльності охоплює особистий досвід, інтуїцію, імпровізацію, професійні знання, здібності, навички і вміння. З психологічного погляду управління розуміється як діяльність, спрямована на створення в інших людей (підлеглих, партнерів тощо) таких психологічних станів, які сприяють досягненню мети управління; з соціально-економічного – як процес взаємодії керівника з іншими людьми, в ході й результаті якого забезпечується їхня активна та скоординована участь у досягненні мети управління.

Можна виділити такі основні управлінські функції: прогнозування, планування, керівництво, організація, координація, контроль, прийняття рішень; добір персоналу, його навчання та створення умов для професійної кар'єри; забезпечення психічного здоров'я працівників, профілактика та подолання конфліктів, об'єднання людей, формування у працівників відданості організації, створення сприятливого психологічного клімату, мотивування; оцінка, вирішення фінансових питань, представництво, ведення переговорів та інше.

Встановлено, що успішна діяльність підприємця-управлінця характеризується такими категоріями:

- ✓ концептуальна майстерність – здатність управління розуміти стратегічну перспективу організації;
- ✓ готовність до прийняття адекватних рішень, зокрема вміння обирати найкращий з альтернативних варіантів, здатність вийти за їх межі;
- ✓ аналітичне мислення – здатність до правильного розподілу робіт та завдань, вибору оптимальної техніки та засобів, передбачення розвитку ситуації;
- ✓ адміністративна майстерність – спроможність виконувати задані організаційні обов'язки, ефективно діяти в рамках обмеженого бюджету, координувати інформаційний потік;
- ✓ комунікативна компетентність – здатність установлювати і підтримувати необхідні контакти, вміння логічно і доступно передавати свої ідеї та погляди іншим;
- ✓ психологічна компетентність – здатність безконфліктно взаємодіяти з людьми, створювати сприятливий психологічний клімат;
- ✓ технологічна озброєність – передбачає особливу компетенцію для виконання кола управлінських повноважень та досягнення намічених цілей [6].

Сьогодні переважна більшість українських підприємців вважає, що в соціально-економічних умовах, які склалися в країні, розвиток їхньої підприємницької діяльності залежить від власних зусиль. Співробітництво з

різними партнерами пов'язане з серйозними труднощами, що виникають при взаємодії з органами державної та місцевої влади. За останні роки рівень довіри до цих структур є невисоким. Чим сильніші перешкоди існують при взаємодії з органами влади, тим сильніший рівень ризику виникає при здійсненні підприємницької діяльності. Така ситуація є свідченням того, що саме різні органи влади сприймаються підприємцями як основне джерело ризику їхньої діяльності.

Ступінь довіри і оцінки надійності партнерів усередині підприємницького середовища оцінюється підприємцями значно вище, ніж в їхніх відносинах з представниками державних органів влади, які не сприймаються як партнери. Вітчизняні підприємці вважають за краще вступати у партнерські відносини із знайомими і рекомендованими людьми. Партнерські стосунки з близькими людьми (друзями або родичами) сприймаються ними як небажані. При цьому оцінка підприємцями надійності своїх партнерів за останні роки підвищилась. Чим вище підприємець оцінює власні можливості в розвитку свого бізнесу, тим більш позитивним є його бачення взаємовідносин з партнерами. Порядність, чесність партнера – необхідні якості, при наявності яких професіоналізм, компетентність та організованість можуть навіть знаходитися на другому місці. Також такі цінності, як здоров'я, сім'я, робота, матеріальна забезпеченість, друзі та любов входять в десятку найбільш значущих для українських суб'єктів підприємництва. А соціально-психологічними факторами успішності підприємницької діяльності є можливість самостійно вирішувати свої проблеми, висока оцінка власної конкурентоспроможності та висока надійність партнерів.

У цілому можна відзначити, що рівень ділової активності підприємців і її успішність пов'язані як з оцінкою зовнішніх умов підприємницької діяльності, так і з оцінкою власних можливостей і себе як суб'єкта підприємництва. При цьому більш успішні підприємці схильні вище оцінювати залежність розвитку свого бізнесу від власних зусиль, а менш успішні – від впливу зовнішніх умов.

Дослідження психології українських суб'єктів підприємництва дозволить забезпечити державні органи влади та бізнес-структури своєчасною, достовірною інформацією. Дана інформація є необхідною для проведення роботи по реалізації економічної реформи і розвитку підприємництва в Україні з врахуванням особливостей соціальної психології вітчизняних підприємців і її регіональної специфіки. Знання соціально-психологічних труднощів, з якими стикаються українські підприємці, облік особливостей їхньої психології, дозволять більш обґрунтовано будувати роботу державних органів і підприємницьких структур з розвитку підприємницької діяльності в Україні.

1. Бейтсон А., Казорла А., Долло К., Дре А. 25 ключевых книг по экономике. – Челябинск: Урал LTD, 1999. – 560 с. 2. Вільна енциклопедія. [Електронний ресурс]. Спосіб доступу: <http://uk.wikipedia.org>. 3. Еволюція історичного напрямку у працях В.Зомбарта та М.Вебера. [Електронний ресурс]. Спосіб доступу: 4. Креденцер О.В. Психологічні аспекти підприємницької діяльності у сфері торгового бізнесу / О.В. Креденцер // Актуальні проблеми психології. Т.1: Соціальна психологія. Психологія управління. Організаційна психологія: зб. наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. – К.: Міленіум, 2004. – Ч.12. – С. 164–167. 5. Макклеланд Д. Теорія придбаних потребностей. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socioego.ru/teoriya/istoch/daft/motiv/macclel.html>. 6. Психодіагностичне дослідження управлінських здібностей майбутніх фахівців фінансово-економічного профілю: констатуючий експеримент. // Неперервна професійна освіта: теорія і практика. Науково-методичний журнал, 2005. – Вип. III-IV. – С. 54-59.

УДК 336.71:93(477)

О. Кристюк, здобувач

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ІКТ

В роботі розглянуто основні аспекти державного регулювання ринку ІКТ та проаналізовано успішний міжнародний досвід в цій сфері. Визначено основні напрямки підвищення ефективності державної політики для забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств ІКТ.

Ключові слова: державне регулювання, конкурентоспроможність підприємства, ринок інформаційно-телекомунікаційних технологій.

In the article it is reviewed the main aspects of state regulation of the market of ICT and the successful international experience in this sphere. The main directions of improving the effectiveness of public policies to ensure competitiveness of Ukrainian enterprises of ICT.

Keywords: government policy, the company's competitiveness, market ICT.

В умовах глобалізації та інформатизації суспільства створення сприятливого середовища та забезпечення конкурентоспроможності (КСП) національних підприємств на ринку інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІКТ) мають стати орієнтирами державної політики при формуванні стратегії економічного розвитку України. Це особливо актуально в контексті інтеграції України до Європейського Союзу та прагнення посилити позиції країни в глобальній конкуренції на світовому ринку. Однією з найважливіших складових діяльності держави у галузі інноваційно-інвестиційної політики є законодавче регулювання та створення сприятливого середовища для розвитку ринку ІКТ.

Серед провідних українських та російських фахівців, що займаються проблемами конкурентоспроможності можна виділити: Г. Азоева, І. Акимову, І. Смоліна, Р. Фатхутдінова, С. Соколенко, В. Точіліна, А. Філіпенко, А. Чухно, О. Шниркова, Н. Тарнавську та інші. Проте проблема створення ефективного інституціонального середовища для забезпечення конкурентоспроможності підприємств в цій сфері залишається відкритою і потребує ретельного вивчення.

Метою роботи є аналіз державного регулювання ринку ІКТ в країні, обґрунтування основних напрямків партнерства між державою та приватним сектором щодо розвитку ринку ІКТ і розробка науково обґрунтованих рекомендацій в цілому щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств ринку ІКТ.

Аналіз поточної ситуації засвідчує, що з кожним роком погіршується рейтинг України за Індексом технологій, який є складовим Загального індексу конкурентоспроможності (GCI, розраховується Світовим економічним форумом, представлений у "Звіті про глобальну конкурентоспроможність"). Це досить тривожний сигнал, оскільки сфера інформаційно-комунікаційних технологій є однією з трьох важливих складових сучасної економіки знань.

Загальновідомим фактом є те, що тільки фактор технологічних змін забезпечує стабільне зростання та соціально-економічне процвітання країни, її визнання як розвиненої держави світовою спільнотою. Важлива роль у цьому процесі належить державі. Саме держава здатна створити сприятливе макроекономічне бізнес-середовище для розвитку інформаційно-телекомунікаційних технологій, які в умовах кризи можуть відіграти роль локомотива і вивести економіку держави на якісно новий рівень.

Сьогодні для багатьох видів продукції сектору ІКТ більша частина вартості формується не на стадії матеріального виробництва, а завдяки ефективному маркетингу, обслуговуванню та НДДКР. Тому не дивно, що більшість розвинених країн та окремих країн, що розвиваються, пішли шляхом додаткового фінансування НДДКР, що дозволило забезпечити значні інновації у

високотехнологічних галузях їх економік, та в цілому стало визначальним фактором зростання світового ринку високотехнологічної продукції та послуг.

Зокрема у 2009 році витрати на НДДКР у країнах ОЕСР становили 817,77 млрд. дол. США (за паритетом купівельної спроможності), або 2,2 % їхнього ВВП. Для порівняння, частка витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт у складі ВВП України у 2009 році дорівнювала 0,86 %, у I півріччі 2010-го – майже 0,8 %. Країни ЄС поставили собі за мету до кінця 2010 року витрати на НДДКР довести до 3 % в рамках нової політичної ініціативи "Європейське інформаційне суспільство 2010". Європейські країни швидко наздоганяють США, нарощуючи темпи інвестування на ринку ІКТ. Так, в абсолютному вираженні витрати на цей сектор у 2009 р. Європі зросли на 12 % (у США – на 9 %, в Індії й Китаї – на 22 %), хоча в 2008 році 95 % дослідницьких бюджетів припадало на американські, європейські та японські компанії, при цьому 2/3 – на три сфери: обчислювальної техніки та електроніки (29 %), охорони здоров'я (22 %) й автомобілебудування (16 %). Для порівняння, державне фінансування наукової діяльності в Україні є зовсім мізерне – у роки незалежності воно не перевищувало 1 % ВВП. [1] Хоча Україна має значний науковий потенціал: посідає 26-те місце в міжнародному рейтингу за кількістю дослідників на 1000 працівників, для повноцінного забезпечення КСП підприємств ринку ІКТ явно не вистачає фінансування, як приватного, так і державного. [2, с. 22]. О.Є.Кузьмін, Т.М.Шотік пропонують виділяти наступні види фінансування інноваційної діяльності [3, с. 23]:

- ✓ державне фінансування інноваційних проектів;
- ✓ банківське кредитування;
- ✓ інвестування;
- ✓ самофінансування інноваційної діяльності.

Державне фінансування НДДКР важливе для проведення фундаментальних досліджень. Попри те, що, за оцінками фахівців, можливість отримати позитивні результати від фундаментальних досліджень досить невелика і становить орієнтовно 5–10 % (тоді як ефективність прикладних досліджень – до 80–90 %, а проектно-конструкторських рішень – навіть до 95 %), саме результати фундаментальних досліджень ведуть до революційних відкриттів, які кардинально змінюють існуючі технології й навіть започатковують нові технологічні уклади, що особливо важливо в такому секторі як ІКТ. Отже, досягнення високого технологічного рівня економіки та забезпечення КСП підприємств на ринку ІКТ потребує, відповідно, і значних капіталовкладень у фундаментальні дослідження. [4, с. 253]. А це під силу лише державі.

В Україні, як і в більшості країн постсоціалістичного простору, зокрема в Росії, домінує так звана "дирижи-стська" модель, що передбачає традиційну промислову

політику з виокремленням галузевих пріоритетів та їх державною підтримкою [5]. Прямо визначити вплив державного фінансування на забезпечення конкурентоспроможності підприємств ринку ІКТ не є можливим, тому ми пропонуємо зробити це опосередковано: через аналіз структури витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт в Україні за їх джерелами. Статистичний аналіз показує, що негативна тенденція 1990-х років, коли частка державного фінансування НДДКР постійно скорочувалася (у 1996-му вона становила 39,8 %, а в 1998-му – лише 28,8 %), подолана. Витрати стабілізувалися на рівні 40–45 % (39,06 % за підсумками 2007-го, 45,78 % у 2008-му і 40,54 % у 2009 року), що співвідноситься із частками державного фінансування наукової

діяльності у країнах-лідерах на ринку ІКТ. Для економіки дуже важливо, у якій сфері відбуваються інновації. Українські реалії свідчать: у 2009 році понад 83 % інвестицій отримали підприємства третього технологічного укладу, 10 % – четвертого й лише 7 % – п'ятого. Таким чином, актуальною проблемою для української економіки є не-ефективний розподіл інвестицій. Відповідно завданням є розробка ефективного й раціонального механізму заохочення інвесторів до вкладання фінансових ресурсів у передові галузі та у НДДКР. [6, С. 227–230.]

На наш погляд, можна виділити шість базисних управлінських сегментів, що забезпечують ефективну державну політику щодо формування КСП підприємств ринку ІКТ:

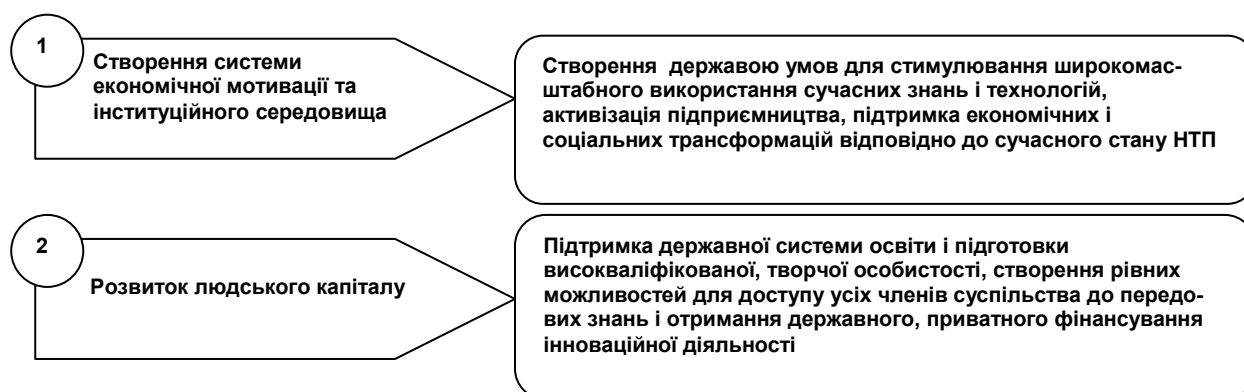


Рис. 1. Складові елементи державної політики забезпечення КСП підприємств на ринку ІКТ

Державна політика щодо посилення КСП підприємств на ринку ІКТ буде успішною, лише коли всі шість складових будуть працювати злагоджено та ефективно. Нова Концепція забезпечення КСП підприємств ринку ІКТ має бути максимально реалістичною, відповідати новому динамізму розвитку суспільних інституцій. Цікавим для української влади в цьому аспекті є європейський досвід впровадження системної та послідовної співпраці промислових та соціальних систем: в ЄС з 2007 року діє Сьома Рамкова програма (2007–2012 рр.), яка передбачає створення Європейської дослідницької сфери. Проте, на сучасному етапі глобалізації для забезпечення конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і країни в цілому важливо не тільки продукування та передача інформації, знань, а насамперед їх комерційне використання.

Українська держава може активно впливати на процес забезпечення конкурентоспроможності національних підприємств на ринку ІКТ за допомогою бюджетних і приватних інвестицій, сприяти появі державно-приватних високотехнологічних підприємств, створювати регіональні інноваційні кластери. Зрозуміло, що обмеженість українського бюджету не дозволяє надавати підтримку всім підприємствам ринку ІКТ, тому пріоритетом у державній політиці має стати створення стимулюючого нормативного середовища для тих підприємств, які забезпечують позитивні кінцеві результати у вигляді масової конкурентоспроможної продукції, тобто державна політика має носити точковий характер. Одним із інструментів забезпечення КСП підприємств на ринку ІКТ може стати бюджетний процес шляхом створення відповідного "Бюджету розвитку та забезпечення КСП підприємств ринку ІКТ".

Діяльність підприємств на ринку ІКТ регулюється у відповідності до правових засад розбудови інформаційного суспільства. В Україні прийнято ряд нормативно-правових актів, які, зокрема, регулюють відносини щодо інформатизації суспільства та діяльності органів

державної влади, створення електронних інформаційних ресурсів, розвитку телекомунікацій, електронного документообігу і цифрового підпису.

Сьогодні нормативно-правову базу інформатизації складають п'ять Законів України, чотири Укази Президента України, двадцять п'ять постанов Кабінету Міністрів України, а також розпорядження КМУ, накази Мінтрансв'язку і Держзв'язку, зареєстровані у відповідному порядку в Міністерстві юстиції України. Основними серед них є Закон України "Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007 – 2015 роки", яким затверджено "План заходів з реалізації завдань щодо розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2005–2015 роки".

На думку експертів, прийняття Законів України "Про Концепцію Національної програми інформатизації", "Про Національну програму інформатизації", Указу Президента України "Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні" відіграло значну роль у розвитку інформатизації в Україні та дозволило країні виконати зобов'язання, прийняті на Всесвітньому саміті з питань інформаційного суспільства, щодо розробки національної електронної стратегії.

На даний час у державі в основному створено нормативно-правове підґрунтя і технологічну основу функціонування ринку ІКТ. Але водночас, на наш погляд, все ще недостатньо врегульованими залишаються окремі питання, зокрема, пов'язані з активним залученням широких верст українського населення до процесу інформатизації, із захистом інтелектуальної власності, державних інформаційних ресурсів та персональних даних, електронною комерцією тощо.

Формування державної політики у сфері забезпечення конкурентоспроможності підприємств на ринку ІКТ мають передбачати наступні важливі аспекти:

✓ по-перше, трансформацію інституційного середовища для формування ядра конкурентоспроможних на світовому ринку національних ІТ компаній;

✓ по-друге, перехід від підтримки організацій до стимулювання видів діяльності: через зростання значення мережевих зв'язків у найрізноманітніших формах, зокрема, у формі технологічних кластерів, через запуск впровадження сучасних технологій шостого технологічного укладу;

✓ по-третє, впровадження нового формату економічних відносин в умовах моделі "відкритої інновації";

✓ по-четверте, створення зрозумілих і прозорих механізмів захисту інтелектуальної власності, які відповідали б міжнародним стандартам.

Саме порушення прав інтелектуальної власності в Україні значно ускладнює розвиток ринку ІКТ, призводить до втрати державним бюджетом частини прибутків й впливу інтелектуальних ідей за кордон, унеможливає комерціалізацію наукових винаходів, підриває конкурентоспроможність легально працюючих підприємств на ринку ІКТ.

Отже, в сучасних умовах головна роль держави у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств на ринку ІКТ полягає, насамперед:

✓ у забезпеченні неухильного дотримання всіма суб'єктами ринку чинного законодавства, модифікації нормативно-правового забезпечення у відповідності до

державних пріоритетів та тенденцій розвитку світової економіки;

✓ у створенні державного попиту на продукцію сектору ІКТ, використання його як опосередкованого інструменту управління КСП підприємств, що працюють на даному ринку (зокрема у формі державних замовлень на їх продукцію);

✓ у формуванні такого інституційного середовища, створення таких умов, які б стимулювали б фінансові інститути інвестувати гроші у інноваційні проекти ринку ІКТ. Держава має активно розбудовувати інфраструктуру ринку ІКТ у відповідності до обраної стратегії та програми розвитку економіки.

1. Федчулова Л.І., Корнєєва Т.М. Державна політика розбудови економіки знань: особливості реалізації антикризової стратегії. // Фінанси України. - №10. - 2009. - С.8. 2. Спільний аналітичний звіт Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України та Національного банку України "Потенціал України та його реалізація". - К., 2008. - С. 21-25. 3. Кузьмін О.Є., Шотік Т.М. Фінансова складова в розвитку й функціонуванні національної інноваційної системи. // Фінанси України. - №5. - 2009. - С. 23. 4. Онікієнко В.В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / В.В. Онікієнко, Л.М. Ємельяненко, І.В. Терон; За ред. В.В. Онікієнка. - К.: РВПС України НАН України, 2006. - 480 с. 5. Глазьев С.О. Стратегии развития российской экономики. Март 2002. - <http://www.glazev.ru>. 6. Косіцина І.О. Інвестиції як необхідна умова розвитку реального сектора економіки / І.О. Косіцина // Теорії мікро-, макроекономіки. - 2005. - Вип. 20.

Надійшла до редколегії 11.11.10

УДК 330.322:336.76

Ю. Сапачук, асп.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІКТИВНОГО КАПІТАЛУ

Ретельно досліджена категорія фіктивного капіталу в ринковій економіці. Розглянуто побудову кругообігу фіктивного капіталу з позиції утворення фіктивного доходу.

Ключові слова: фіктивний капітал, фіктивна вартість, цінні папери, фінансовий капітал, рента

The category of the fictitious capital in market economy is carefully investigated. The construction of circulation of the fictitious capital from a position of formation of the fictitious income is considered.

Keywords: fictitious capital, fictitious cost, securities, financial capital, rent

Породження прибутку такою матерією, як цінні папери розглядалося суспільством неоднозначно, і довгий час ставилося під сумнів, як властиво економічне явище й визнавалося різновидом злочинної діяльності. Цьому підходу відповідали закони проти лихварства й багато пізніше, у Новий час, він знову виявився у формальній забороні на операції з похідними фінансовими інструментами [1; с. 9-27].

Наприкінці XIX – початку XX ст. потрясіння на ринках цінних паперів стали основною ознакою настання економічної кризи, і значимість проблеми фіктивного капіталу зростає. Поточна фінансово-економічна криза черговий раз засвідчила примарність надій щодо ефективності механізмів ринкового саморегулювання [2; с. 4]. В цьому контексті надзвичайно актуальною є всебічна оцінка фіктивного капіталу в ринковій економіці.

Всебічна оцінка значення фіктивного капіталу для капіталістичної економіки ґрунтовно дана вперше К. Марксом. Характеристика, дана К. Марксом фіктивному капіталу, залишається затребуваною донині.

Зробивши головне – давши свою теорію фіктивного капіталу, розвинути свої ідеї стосовно ринків цінних паперів, фіктивного капіталу ні Маркс, ні Енгельс не встигнули. Р. Гільфердінг у своїй праці "Фінансовий капітал" [3], зробив одну зі спроб дати наукове пояснення новим явищам капіталізму, пов'язаним з його вступом у стадію імперіалізму. У ньому Гільфердінг узагальнив теоретичний матеріал про фіктивний капітал, про появу й діяльність акціонерних товариств, опи-

сав біржу, розглянув процес підпорядкування малого та середнього капіталу крупним. Саме Гільфердінг, за думкою більшості вчених, вперше пропонує використовувати поняття "фінансовий капітал".

В.І. Ленін розвинув аналіз категорії фінансового капіталу. Критикуючи Р. Гільфердінга, який звів поняття фінансового капіталу до підпорядкування промислового капіталу банківським, В.І. Ленін інакше визначив сутність фінансового капіталу: "Концентрація виробництва; монополії, що виростають із нього; злиття або зрощування банків із промисловістю – от історія виникнення фінансового капіталу й зміст цього поняття" [4; с.344].

Видатні західні дослідники в царині економічної теорії та економічної історії, розглядають категорії фіктивного та фінансового капіталів в контексті розвитку капіталістичної економіки в цілому, це передусім Ф. Бродель, І. Валерстайн, Д. Розенберг, А. Гершенкрон, А. Маршал, В. Зомбарт. Серед вітчизняних науковців значний внесок у дослідження даного напрямку зробили Л. Алексєєнко, В. Базилевич, О. Василік, І. Лютий, В. Федосов, С. Юрій та ін. Слід виділити також праці провідних російських вчених – І. Балабанова, Ю. Осіпова, А. Ковальова та ін.

Особливо гостро стоїть питання про співвідношення розвитку фіктивного й реального капіталів. У теоретичному й практичному аспектах у цьому питанні існують невивчені моменти. Їх вирішення має пряме відношення щодо формування державної економічної політики в цілому та фінансової антикризової зокрема [5].

Виникнення фіктивного капіталу у сфері виробництва у зв'язку із функціонуванням природних ресурсів у формі капіталу є лише однією із форм його проявів. Існування іншої його форми обумовлюється специфікою функціонування ряду фінансових інструментів у сфері обігу (акції, облигації, векселя і т.д.) Відособлення титулів власності сприяє створенню фіктивних операцій на ринку цінних паперів. Виявити практично ці процеси на мікро- та макрорівнях стає надто складно. Як правило, мова йде про операції, на зразок тих, які описував ще К.Маркс: "Боргові зобов'язання, що видані за взятій спочатку у борг а потім вже давно витрачений капітал, ці паперові дублікати знищеного капіталу функціонують для своїх власників як капітал, оскільки вони є цілком придатними для продажу товарами..." [6; с.19]. Утворення фіктивного капіталу може відбуватись вкрай різноманітно, але, по суті, у всіх випадках виникає не забезпечений реальною ринковою вартістю капіталу (в повній мірі або частково) титул власності, котрий функціонує на фондовому та інших сегментах фінансового ринку.

У III томі "Капіталу" К.Маркс розкриває категорії оманливої (рос. – ложной) соціальної вартості, як поняття, що протилежне реальній вартості. Реальна вартість і реальний капітал протистоять в класичній економічній теорії поняттям оманливої, або фіктивної вартості чи фіктивного капіталу. Але всі ці поняття визначаються в межах загального процесу утворення ринкової вартості, котра поділяється на реальну та фіктивну частини. "Перед нами визначення (ринкової ціни) ринкової вартості в тому її вигляді, якою вона на базі капіталістичного способу виробництва проявляє себе за допомогою конкуренції; ця остання породжує оманливу суспільну вартість" [6; с. 212].

З точки зору марксистської політекономії капітал загалом виступає як реальний та фіктивний і являє собою результат розвитку суперечностей товарного виробництва. Цей висновок витікає з аналізу механізмів ринкового ціноутворення, що є обов'язковою умовою в розумінні цієї категорії. Феномен фіктивного капіталу у сенсі його протиставлення реальному починає звертати на себе увагу економістів саме після серій опублікованих робіт К.Маркса. На проблему утворення реального та фіктивного капіталів звертав увагу В.Зомбарт. "Актуальним (дійсним) капіталом, – на його думку, – є такий капітал, котрий слугує задля здійснення мети діяльності підприємства, котрий "працює" [1; с.139]. Якщо залишити в стороні визначення ним грошової форми капіталу як потенційного капіталу, В.Зомбарт в принципі відносить до поняття реального капіталу капітал у виробничій та товарній формах. Фіктивний капітал, на його думку, не містить ніякої цінності. "По суті це тільки фіктивні величини, котрим в реальній дійсності не еквівалентна жодна цінність і котрі утворюються виключно шляхом обчислення, шляхом капіталізації ренти, а тому змінюють свої значення в залежності від величини відсоткової ставки або величини прибутку або умов капіталізації" [7; с.141].

Далі В.Зомбарт писав, що "це ті явища, на котрі першим, мабуть, вказав Сісмонді...Він назвав їх уявним капіталом. Потім вони піддалися ретельному і досить ґрунтовному дослідженню у Маркса... і з тих пір відомі під назвою "фіктивного капіталу". Ця назва не видається мені надто вдалою. Якщо користуватись тут словом капітал, то краще було б назвати ці явища від'ємним капіталом чи, мабуть... пасивним капіталом. Але краще всього... взагалі відкинути капітал та говорити про рентний фонд, рентну основну суму, рентне майно" [7; с. 141].

Аналізуючи капітал, як ключову економічну категорію, слід зазначити, що реальний капітал існує у продуктивній і товарній формі, результатом функціонування котрого є

власне створення товару, в тому числі його абстрактної вартості. Спочатку анонсована вартість виступає в ході кругообігу промислового капіталу у вигляді ціни виробництва, котра формується на основі витрат виробництва та прибутку. Засоби виробництва, робоча сила, напівфабрикати та нереалізовані товари як елементи реального капіталу мають власну вартість, котра відтворюється у формі товарного капіталу, але в ході відтворювального процесу його вартість може змінюватись різним чином, що відбувається через механізм оцінки цього реального капіталу фінансовими інструментами ринкової економіки – акціями, облигаціями, векселями та ін..

Поява акціонерних товариств представляє собою матеріалізацію капіталу-власності у відповідних титулах власності – акції, паї та ін.. Однак це тільки зовнішній бік більш глибоких змін, котрі відбуваються із капіталом. Починається роздвоєння самого капіталу-власності. Виникає фіктивний капітал – сукупність різних титулів власності, котрий відособлюється від засобів виробництва (реального капіталу). І реальний і фіктивний капітал тепер починають свій власний рух в рамках економічної системи. Фіктивний капітал в своєму русі може "стискатись" та "роздуватись" незалежно від обсягів реального капіталу, котрий представляють конкретні титули власності. Слід зазначити, що динаміка змін продуктивного і товарного капіталів, як основних елементів реального капіталу, значно консервативніша та прогнозованіша ніж пульсуючий стан фіктивного капіталу. Ця властивість фіктивного капіталу, в процесі подальшої еволюції ринкової економіки – розвитку фондового ринку, якісно змінює ринкову економіку. Основний наслідок функціонування фондового ринку полягає в посиленні інвестиційної та загальноекономічної нестабільності, котра й без того була притаманна капіталістичній системі [8, 58]. Ліквідність індивідуальних вкладень, що забезпечується фондовим ринком, збільшує їх притік у реальний сектор. Однак спекулятивний характер формування очікувань у фінансовому секторі при його домінуванні над очікуваннями реальних інвесторів буде ще більш непередбачувано впливати на інвестиційні рішення.

Фіктивний капітал є об'єктивним відображенням реального капіталу за наступними позиціями:

- ✓ по-перше, він передбачає існування реального природного фактору виробництва, без якого сам процес виробництва був би неможливим, включно з існуванням реального капіталу;

- ✓ по-друге, виникає єдина грошова оцінка ефективності функціонування реального та фіктивного капіталів у виробничому процесі;

- ✓ по-третє, реально існує монополія власності на природні а подекуди і капітальні ресурси, котра дозволяє привласнювати частину сукупного прибутку. Класична політекономія розглядала землю як фактор отримання нетрудового, монопольного за своєю природою доходу у вигляді ренти, сучасна економічна теорія окремо виділяє природні монополії, сировинні монополії (природний газ, нафта, цінні метали), а також володіння інформацією, зокрема патенти та ліцензії, як джерело отримання монопольної ренти.

В сфері обігу реальний капітал виступає не тільки як маса непроданих товарів, але й як фіктивний капітал у вигляді потенційно можливих вимог власників природних ресурсів на частину нереалізованих товарів. Рента в цьому випадку існує в потенційному вигляді. В процесі реалізації товарів реальний та фіктивний капітали отримують свою адекватну грошову форму. В рамках загальної формули капіталу реальний капітал протистоїть, таким чином, капіталу грошовому.

В оцінці ефективності функціонування капіталу у продуктивній формі потенційна додаткова вартість виступає у вигляді дивіденду або різниці між курсовою та номінальною вартостями акцій. Ринок цінних паперів є інструментом оцінки майбутнього додаткового продукту як результату функціонування продуктивного капіталу.

Продуктивний та товарний капітали не мають класичної ринкової оцінки, адже по суті вони знаходяться поза ринковими торговими операціями. Товар, як джерело вартості та споживної вартості, об'єктивізується тільки на ринку в процесі реальної купівлі-продажу і мінова вартість є грошовим виразом вартості товару. В той же час капітал на всіх стадіях кругообігу намагається проявити себе як самозростаюча вартість, цим позиціонуючи себе як реальний капітал. В кінцевому випадку на ринку утворюється специфічна, негрошова форма вартості реального капіталу. Мова йде про титули власності на самі підприємства та продукцію, що ними виробляється. "Титули власності на суспільні підприємства, залізниці, рудники і т.п. є фактичними титулами на реальний капітал...Ці титули стають також паперовими дублікатами реального капіталу... Реальний капітал існує поряд з ними і, звичайно, не переходить в інші руки через те, що дублікати переходять з рук в руки. Вони стають формою капіталу, що приносить відсотки, не тільки тому, що забезпечують певний дохід, але й тому, що шляхом продажу за них можна одержати назад гроші як за капітальні вартості"[6; с.19].

Розвиток форм титулів власності є тривалий історичний процес від перших векселів до інструментів сучасного ринку цінних паперів. У міру становлення фінансового ринку постійні операції з векселями, облігаціями та акціями все більше стають елементами, механізмами, в котрих знаходить своє вираження вартість реального капіталу.

Оцінка реального капіталу може й не збігатися з її реальним вираженням, що і є основою виникнення фіктивного капіталу. Рух різних форм реального капіталу пов'язаний із ринками цінних паперів, облігацій, кредитних ресурсів, векселів. В той же час оцінка реального капіталу є об'єктивним процесом, що притаманний реальному фондовому ринку, і якщо ринкова ціна тих чи інших цінних паперів виявляється вищою відповідної величини реального капіталу, то з'являється фіктивний капітал. Фіктивний капітал є різницею між ринковою вартістю (ціною виробництва) та товарним капіталом. Поява високоліквідних та прибуткових акцій тих чи інших корпорацій є результатом їх загального фінансового стану, рівня технологій, кваліфікації персоналу, ефективності менеджменту, оцінки продукції даного підприємства на ринку.

При купівлі цінних паперів виникають можливості утворення додаткового фіктивного капіталу у всіх тих випадках, коли прибуток, що утворюється, не виходить за рамки доходності відповідного реального капіталу. Напроти, якщо така прибутковість вище, то виникає бажання придбати відповідні фінансові інструменти, попит веде до росту їх ціни, породжує надлишок грошової маси в обігу. Особливістю тут є той факт, що надлишок грошової маси може й не викликати зростання ринкових цін на товарному ринку, а лише породжувати притік грошових ресурсів на фінансові ринки. В загальному аспекті частина фінансових інструментів буде певний час продаватись вище їх реальної вартості. Хоча в цьому випадку необхідне існування певної монополії на економічну інформацію. Комерційна таємниця, непрозорість фінансових операцій створюють сприятливе середовище для інформаційних махінацій на фінансових ринках і, насамперед, ринку цінних паперів. У сучасній ринковій економіці цінні папери використовують-

ся все інтенсивніше. І якщо кількість класичних видів цінних паперів не змінюється, зазнає лишень незначних змін, то кількість похідних видів цінних паперів продовжує незмінно збільшуватися, охоплюючи все нові сфери фінансових відносин.

Один із відомих коментаторів "Капіталу" К.Маркса Д. Розенберг, резюмуючи сказане ним щодо фіктивного капіталу, зазначає, що "фіктивний капітал характеризується наступними ознаками: 1) він являє собою посягання на частину додаткової вартості у формі регулярного грошового доходу (відсотка); 2) це домагання являється предметом купівлі-продажу і є особливим товаром; 3) ціна цього особливого товару є не що інше, як капіталізація принесеного ним доходу; 4) за умови стабільності останнього ціна фіктивного капіталу регулюється нормою відсотка"[9; с.687].

Слід зазначити, що все ж немає посягань фіктивного капіталу на створену реальну додаткову вартість. Але фіктивний капітал стає джерелом утворення фіктивної вартості, яка привласнюється ним у якості прибутку в силу того, що виникає монополія, здатна породжувати фіктивну вартість. При всьому різноманітті форм фіктивного капіталу спільним моментом є побудова його кругообігу з позиції утворення фіктивного доходу. При цьому передбачається можливість купівлі-продажу ресурсів утворення фіктивного капіталу, таких як: земельні ресурси; незабезпечені товарні й банківські векселі; фіктивні акції й облігації; похідні фінансові інструменти та інші різні права на присвоєння певних доходів.

Вказаний кругообіг можна відобразити наступною формулою:

$$\Gamma - P - \Gamma',$$

де Γ – спочатку авансована вартість, витрачена на купівлю ресурсу утворення фіктивного капіталу; P – ресурс утворення фіктивного капіталу; Γ' – авансована вартість на фіктивний капітал плюс дохід від його використання.

Специфічний товар при кругообігу фіктивного капіталу, ресурс його утворення (земля, цінні папери, векселі і т.д.) – все це існує на основі певної монополії на відповідні ресурси утворення фіктивного капіталу. У землеробстві, інших галузях сільського господарства, нафтовій, промисловості, капітальному будівництві, транспортній і т.д., де діють природні рентні фактори, існує так звана монополія на ці фактори (земля, надра, залізниці, ...) як на об'єкт власності й господарювання.

Якщо ж в якості такого ресурсу виступає вексель, акція або облігація, то оборот фіктивного капіталу тут відбувається в рамках загального кругообігу капіталу на ринку цінних паперів за формулою:

$$\Gamma - B - \Gamma',$$

де B – вексель, облігація, акція.

Різницю між $\Gamma' - \Gamma$ можна представити у вигляді деякої величини прибутку. Цей прибуток фіктивний за своєю природою.

Основою виникнення фіктивного капіталу є неспівпадіння оцінки реального капіталу з її реальним вираженням. Ринкова вартість товарного капіталу, головним чином, знаходить своє вираження через відповідну форму цінних паперів – акції, облігації, векселі та ін.. В той же час оцінка реального капіталу є об'єктивним ринковим процесом, що притаманний фондовому ринку, і якщо ринкова ціна тих чи інших цінних паперів виявляється вищою ніж відповідна величина реального капіталу – з'являється фіктивний капітал. Системний аналіз капіталу як економічної категорії, його кругообігу у процесі виробництва дозволяє зробити ряд висновків:

✓ засоби виробництва, робоча сила, напівфабрикати та готова нереалізована продукція як елементи

реального капіталу мають власну ринкову вартість, котра відтворюється у формі реального капіталу, але в ході відтворювального процесу його вартість може змінюватись різним способом, що припускає необхідність оцінки реального капіталу через фінансові інструменти ринкової економіки – акції, облігації, векселі і т.д.;

✓ найважливішими формами фіктивного капіталу є земля й інші природні ресурси, а також незабезпечені векселі, цінні папери та інші інструменти фінансового ринку; ринкова ціна фіктивного капіталу визначається на основі капіталізації доходу, що присвоюється;

✓ кругообіг фіктивного капіталу передбачає виникнення монополій (власності й господарювання) на ресурс утворення фіктивного капіталу, в результаті цього руху капіталу не тільки відшкодовується вартість спочатку авансованого капіталу, але й виникає певний додатковий прибуток, фіктивний за своєю природою, а за формою може бути не тільки природною й технологічною але й інформаційною рентою.

Таким чином, будучи новим щаблем розвитку капіталізму, фіктивний капітал усуває певні недоліки приват-

ної власності – відчуження праці та капіталу, тобто відбувається певна деперсоніфікація та дифузія відносин власності, але водночас цим породжуються нові виклики, що пов'язані із такими особливостями, як – надзвичайна ліквідність, послаблення контролюючих можливостей фінансових інвесторів, посилення спекулятивних тенденцій на фінансових ринках, що було характерним ще на початку 20 ст.

1. Блауг М. "Экономическая мысль в ретроспективе" / М. Блауг. – М.: "Дело Лтд", 1994 г.; 2. Богдан Т.П. Глобальна фінансова криза та виклики для економічної політики в посткризовий період / Т.П. Богдан // Фінанси України. – 2010. – №6. – С.3-14; 3. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма / Р. Гильфердинг. – М.: Л.: Государственное социально-экономическое изд-во, 1931. – 460 с.; 4. Ленин В.И. Полное собрание соч. / В.И. Ленин. – 5 изд., Т. 27; 5. Сапачук Ю.М. Політика фінансової безпеки на макрорівні / Ю.Сапачук // Ефективна економіка. – 2010 р. – №9. – <http://www.economy.nayka.com.ua/>; 6. Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 2; 7. Зомбарт В. Современный капитализм / В. Зомбарт. – Т. 3. М.-Л., 1930; 8. Сапачук Ю.М. Фінансові чинники макроекономічної нестабільності / Ю.Сапачук // Вісник академії праці і соціальних відносин. – 2010 р. – №3; 9. Розенберг Д.И. Комментарии к "Капиталу" К. Маркса / Д.И. Розенберг. – М., 1983.

Надійшла до редколегії 15.11.10

УДК 338.23:330.341.42

Н. Ковтун, д-р. екон. наук, проф.,
А. Ігнатюк, канд. екон. наук, доц.

ТЕНДЕНЦІЇ ТА СУПЕРЕЧНОСТІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

На основі побудови зведеного рейтингу видів промислової діяльності в Україні визначені тенденції та основні напрями розвитку промисловості з метою забезпечення національної конкурентоспроможності.

Ключові слова: промислові види діяльності, капіталоозброєність, капіталовіддача, рентабельність, індекс основних засобів.

Based on the generalized ranking of industrial activities in Ukraine, the trends and directions of industry development are defined to ensure national competitiveness.

Key words: industrial activities, capital gain, profitability, index of the fixed assets.

Останні десятиліття розвитку світової економічної системи демонструють фундаментальні зміни у процесі виробництва, виникнення та вдосконалення технологій, формування на цій основі принципово нових виробничих відносин. У той час, коли в Україні на основі індустріального розвитку здійснювалися процеси ринкової трансформації, у провідних країнах світу відбувалися трансформаційні процеси, які були пов'язані із формуванням основ постіндустріальної цивілізації. Провідними галузями стали електронна промисловість, обчислювальна техніка, програмне забезпечення, засоби телекомунікації, оптичні волокна, роботобудування, керамічні вироби, банки даних, інформаційні послуги. В умовах глобальної конкуренції розвинені країни вже створили передумови для прориву у шостий технологічний уклад, особливо на основі впровадження нанотехнологій. Тому надзвичайно актуальним є аналіз та оцінка рівня сучасного розвитку видів промислової діяльності в Україні з метою визначення можливостей зростання національної конкурентоспроможності.

Дослідження розвитку промисловості присвячено достатньо багато праць вітчизняних економістів, зокрема, Базилевича В., Гришанової О., Кіндзерського Ю., Яковенко Л., Якубовського М. та інших. В їх роботах проаналізовано етапи становлення галузевих ринків промисловості у трансформаційній економіці України, досліджені напрями інноваційного розвитку промислових видів діяльності, визначені завдання промислової політики в умовах постіндустріального розвитку економіки.

Метою даної статті є побудова рейтингу видів промислової діяльності за основними показниками на основі багатовимірної середньої та визначення основних тенденцій та напрямів розвитку національних галузей промисловості.

Динаміка промислового виробництва в Україні в період ринкового реформування української економіки демонструє ознаки класичного економічного циклу, у якому можна виділити характерні стадії: кризового занепаду (1991 – 1994 рр.), депресії та стагнації (1995 – 1998 рр.), економічного пожвавлення та зростання (1999 – 2007 рр.) [1, с.136]. Період з 2008 р. характеризується загальним погіршенням показників діяльності промислових підприємств під впливом світової фінансової кризи.

Лідером зростання промисловості під час економічного пожвавлення 1999-2007 рр. було машинобудування, середній темп щорічного зростання якого склав 120,2 % [2, с.33] за рахунок, в першу чергу, виробництва транспортних засобів та устаткування, щорічний приріст якого був 130,3 %, що дозволило у 2007 році збільшити виробництво у шість разів порівняно з 2000 р. Проте машинобудування не стало каталізатором розвитку інших галузей економіки країни, оскільки виробники складали автомобілі з усіх імпортованих комплектуючих, що виготовлялися на заводах провідних автомобілебудівних корпорацій світу, виробничий ланцюг створення даного продукту в Україні лише закінчується.

Динамічно, але більш повільними темпами розвивалися галузеві ринки переробної промисловості: у

2007 р. у порівнянні з 2000 р. виробництво харчових продуктів зросло більше, ніж вдвічі; оброблення деревини та виробництво виробів з дерев більше, ніж у чотири рази; целюлозно-паперове виробництво та видавнича діяльність майже утричі.

Під впливом світової фінансової кризи 2008 р. українська промисловість знову переживає складні часи кризового занепаду. Зменшення обсягу випуску продукції у добувній промисловості склало 2,4 %, переробній – 3,2 % [10, 11].

У 2008 р. частка прибуткових підприємств промисловості зменшилася до 60,9 %. Найсильніше проявилася погіршення фінансових результатів у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, найбільша частка збиткових підприємств була у сфері добування паливно-енергетичних корисних копалин (47,3 %), у виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення (46,6 %), у виробництві гумових та пластмасових виробів (41,9 %), хімічній та нафтохімічній промисловості (40,8 %). Багатьом підприємствам вдалося уникнути збитків за рахунок скорочення обсягів виробництва [10].

Охарактеризуємо потенціал та розвиток окремих видів економічної діяльності в Україні за такими напрямками, які характеризуються відповідними показниками:

1. Ресурсний потенціал: капіталоозброєність; матеріально-технічний потенціал (вартість основних засобів у розрахунку на одне підприємство).

2. Зростання потенціалу: індекси основних засобів до попереднього року; індекси фізичного обсягу валової доданої вартості (ВДВ).

3. Результати діяльності: 1) за загальноєкономічними показниками: капіталовіддача; фактична виробнича потужність (ВДВ на одного суб'єкта ЄДРПОУ); рентабельність / збитковість; частка валового прибутку у ВДВ; частка оплати праці у ВДВ; 2) за використанням праці: продуктивність праці; середньомісячна оплата праці.

4. Масштаби підприємств: середньорічна кількість найманих працівників на одному підприємстві

За даними Державного комітету статистики України [3-11] за показниками в розрізі окремих напрямів були розраховані середні та визначені ранги видів промислової діяльності, що представлені у табл. 1.

Таблиця 1. Рейтинг виробників промислової продукції за основними показниками діяльності

Види промислової діяльності	Капітало-озброєність		Матеріально-технічний потенціал		Індекси основних засобів		Капітало-віддача		Виробнича потужність		Рентабельність		Продуктивність праці		Розмір підприємств	
	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг
Виробництво гумових та пластмасових виробів	0,915	10	0,346	17	1,054	1	1,339	6	0,476	14	-1,095	20	1,205	6	0,380	20
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	0,626	17	0,386	16	0,989	16	0,978	11	0,352	17	3,109	2	0,588	15	0,599	16
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	0,771	13	0,546	14	1,029	6	0,909	14	0,463	16	-0,048	12	0,690	14	0,719	15
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	1,609	4	6,894	3	1,011	9	2,989	1	18,278	1	-0,269	15	4,480	1	3,787	3
Виробництво машин та устаткування	0,601	18	0,663	12	0,979	22	0,773	16	0,468	15	2,795	3	0,444	19	1,091	10
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	1,766	2	5,720	4	0,990	15	0,679	17	4,370	3	-0,096	14	1,237	5	3,262	5
Виробництво транспортних засобів та устаткування	0,631	15	1,961	7	0,982	21	1,055	9	2,315	6	-0,964	18	0,725	13	3,405	4
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	0,633	14	0,516	15	1,044	3	1,939	2	1,017	9	1,143	7	1,246	4	0,809	13
Виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	0,351	20	0,187	18	0,995	13	1,637	4	0,297	18	0,497	9	0,560	17	0,520	19
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	1,459	5	4,043	5	1,036	4	0,643	19	1,885	7	7,231	1	0,791	11	2,609	6
Добування паливно-енергетичних корисних копалин	1,140	6	14,796	1	1,021	7	0,419	22	5,551	2	-0,085	13	0,438	20	12,885	1
Добувна промисловість	1,139	7	6,990	2	1,013	8	0,548	21	3,159	4	2,493	4	0,541	18	6,109	2
Легка промисловість	0,309	21	0,164	19	0,987	17	0,964	12	0,145	20	-1,175	21	0,280	21	0,550	18

Закінчення табл. 1

Види промислової діяльності	Капітало-озброєність		Матеріально-технічний потенціал		Індекси основних засобів		Капітало-віддача		Виробнича потужність		Рентабельність		Продуктивність праці		Розмір підприємств	
	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг	Середня	Ранг
Машинобудування	0,626	16	0,680	11	0,982	20	0,909	13	0,608	13	1,323	6	0,570	16	1,164	9
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	1,033	8	1,817	8	0,998	12	1,698	3	2,971	5	0,484	10	1,685	2	1,615	7
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	0,522	19	0,070	22	1,032	5	1,304	8	0,102	22	-2,654	22	0,728	12	0,138	21
Переробна промисловість	0,790	12	0,589	13	1,005	10	1,338	7	0,785	12	0,482	11	1,057	9	0,750	14
Промисловість	1,000	9	1,000	10	1,000	11	1,000	10	1,000	10	0,778	8	1,000	10	1,000	11
Текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	0,302	22	0,160	20	0,986	18	0,846	15	0,119	21	-0,619	16	0,231	22	0,558	17
Хімічна та нафтохімічна промисловість	1,648	3	1,351	9	0,992	14	0,673	18	0,967	11	-0,784	17	1,173	8	0,883	12
Хімічне виробництво	1,913	1	2,488	6	0,983	19	0,578	20	1,539	8	-1,020	19	1,181	7	1,304	8
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	0,872	11	0,132	21	1,046	2	1,541	5	0,220	19	1,386	5	1,337	3	0,134	22

Джерело: розраховано авторами за даними [3-11]

Розглянемо більш детально функціонування підприємств різних видів промислової діяльності за відповідною системою показників.

Серед видів промислової діяльності найвищу капіталоозброєність мають підприємства: хімічної промисловості (1), хімічної та нафтохімічної промисловості (3); з виробництва та розподілу електроенергії, газу та води (2); виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення (4); добувна промисловість (5, 6, 7); металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (8); виробництво гумових та пластмасових виробів (10). Найнижчі рейтинги за цим показником у текстильному виробництві; виробництві одягу, хутра та виробів з хутра (22); легкій промисловості (21); виробництві шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (20); оброблення деревини та виробництві виробів з деревини, крім меблів (19); виробництві машин та устаткування (18); виробництві електричного, електронного та оптичного устаткування (17); машинобудуванні (16); виробництві транспортних засобів та устаткуванні (15) (див. табл. 1, рис. 1).

За матеріально-технічним потенціалом (вартість основних засобів на одному підприємстві) найкращі позиції мали підприємства: добувної промисловості (1, 2, 5); з виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення (3); з виробництва та розподілу електроенергії, газу та води (4); хімічної промисловості (6, 9); з виробництва транспортних засобів та устаткування (7); металургійного виробництва та з виробництва готових металевих виробів (8); машинобудування (11). Низький рейтинг за цим показником у підприємств, що займаються: обробленням деревини та виробництвом виробів з деревини, крім меблів (22); целюлозно-паперовим виробництвом та виробничою діяльністю (21); текстильним виробництвом; виробництвом одягу, хутра та виробів з хутра (20); легкої промисловості (19); виробництвом шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (18); виробництвом

гумових та пластмасових виробів (17); виробництвом електричного, електронного та оптичного устаткування (16); виробництвом харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (15) (див. табл. 1, рис. 1).

У загальному рейтингу ресурсного потенціалу місця розподілилися у такий спосіб: добувна промисловість (2, 1, 5); виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення (3); виробництво та розподіл електроенергії, газу та води (4); виробництво транспортних засобів та устаткування (6); хімічне та нафтохімічне виробництво (7, 9); металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (8); машинобудування (11, 12); виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (14); виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (15); виробництво гумових та пластмасових виробів (16); виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (17); целюлозно-паперове виробництво (18); виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (19); легка промисловість взагалі (20); текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра (21); оброблення деревини, виробництвом виробів з деревини, крім меблів (22) (рис. 2).

Проте за індексом основних засобів картина виглядає зовсім інакше: виробництво гумових та пластмасових виробів (1); целюлозно-паперове виробництво (2); виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (3); добування корисних копалин (4, 7, 8); оброблення деревини, виробництвом виробів з деревини, крім меблів (5); виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (6); виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення (9); металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (12); виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (13); хімічне та нафтохімічне виробництво (14, 19); виробництво та розподіл електроенергії, газу та води (15); виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (16); легка промисловість (17); текстильне вироб-

ництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра (18); машинобудування (20); виробництво транспортних

засобів та устаткування (21); виробництво машин та устаткування (22).

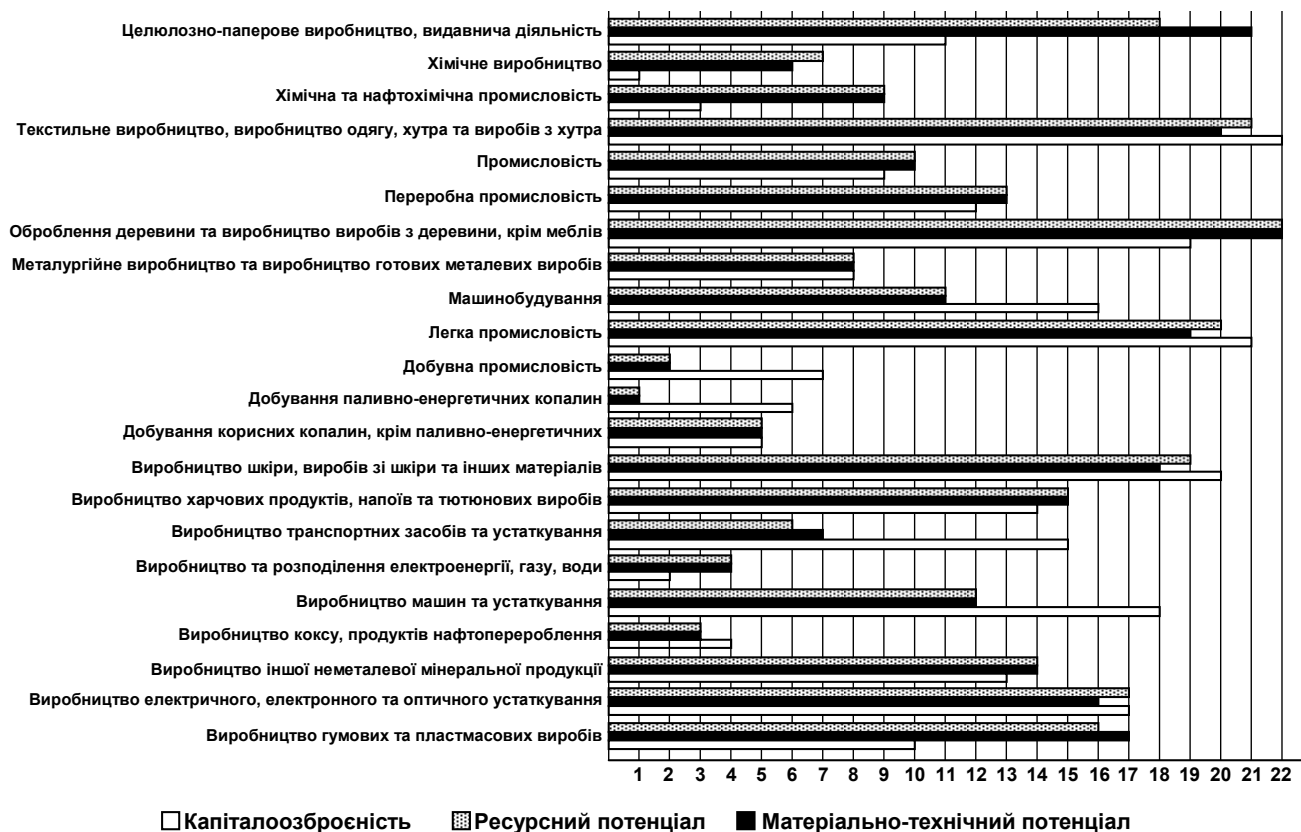


Рис. 1. Рейтинг підприємств видів промислової діяльності за ресурсним потенціалом
Джерело: побудовано авторами за даними табл. 1

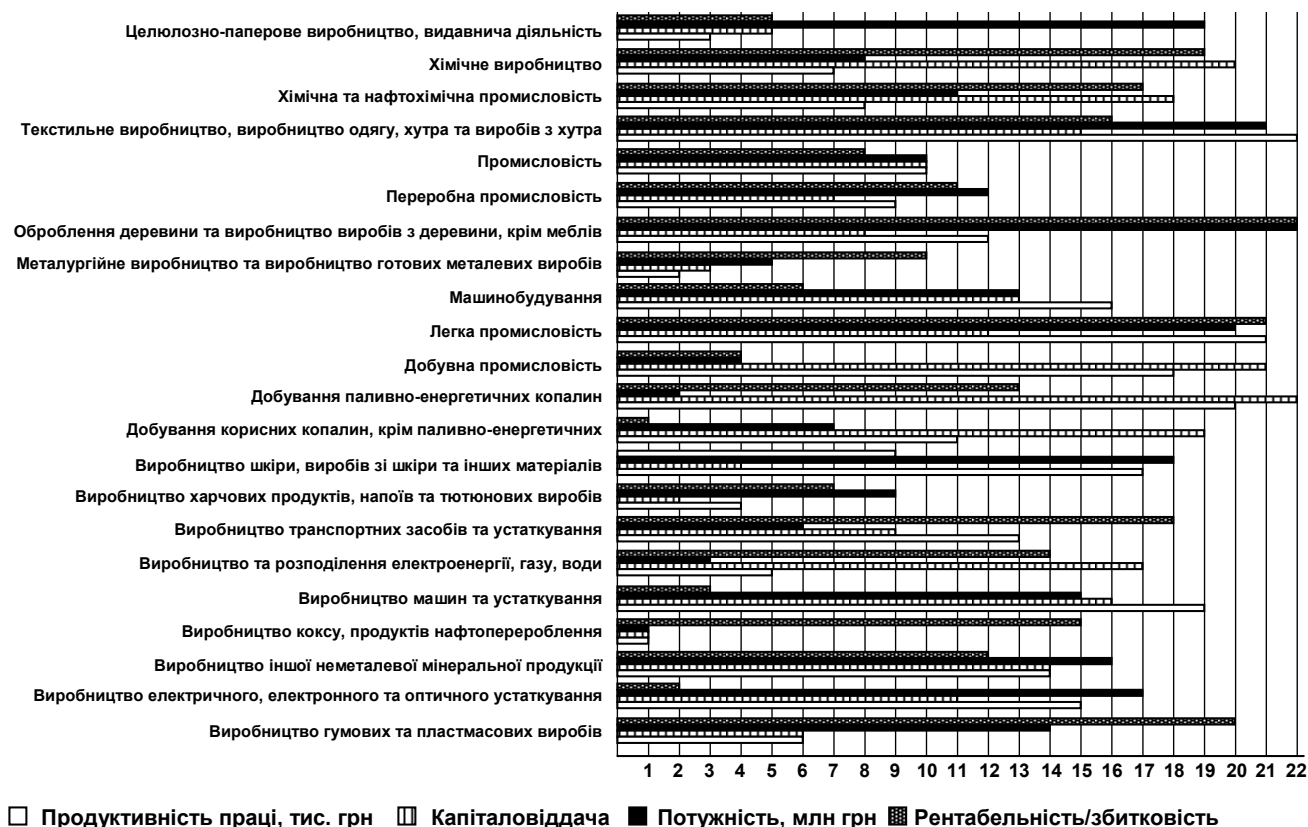


Рис. 2. Рейтинг видів промислової діяльності за результативністю
Джерело: побудовано авторами за даними табл. 1

Рейтинги за показниками результативності надані на рис. 2. За результативністю діяльності на 1-ому місті виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення. Цей вид діяльності є лідером за капіталовіддачею, виробничою потужністю, продуктивністю праці, лише за рентабельністю посідає 15 місце. Другим у рейтингу добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних, хоча за капіталовіддачею посідає 19 місце, виробничою потужністю 7-оме, продуктивністю праці – 11-е, рентабельністю – 1-е. Третю позицію за результативністю обіймає металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (капіталовіддача – 3, виробнича потужність – 5, рентабельність – 10, продуктивність праці – 10).

В цілому добувна промисловість за результативністю на 4-ому місті, добування паливно-енергетичних корисних копалин – 5-ому. Шосту позицію обіймає виробництво та розподіл електроенергії, газу та води (ка-

піталовіддача – 17, виробнича потужність – 3, рентабельність – 14, продуктивність праці – 5). Далі у рейтингу виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (7); виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (8); целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність (9); виробництво машин та устаткування (10). Замикають рейтинг: оброблення деревини, виробництвом виробів з деревини, крім меблів (22); легка промисловість (21); текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра (20); виробництво гумових та пластмасових виробів (19); виробництво іншої неметалевої продукції (18); хімічна та нафтохімічна промисловість (17, 16); виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (15); виробництво транспортних засобів та устаткування (14); машинобудування (13) (див. табл. 1, рис. 2, рис. 3).

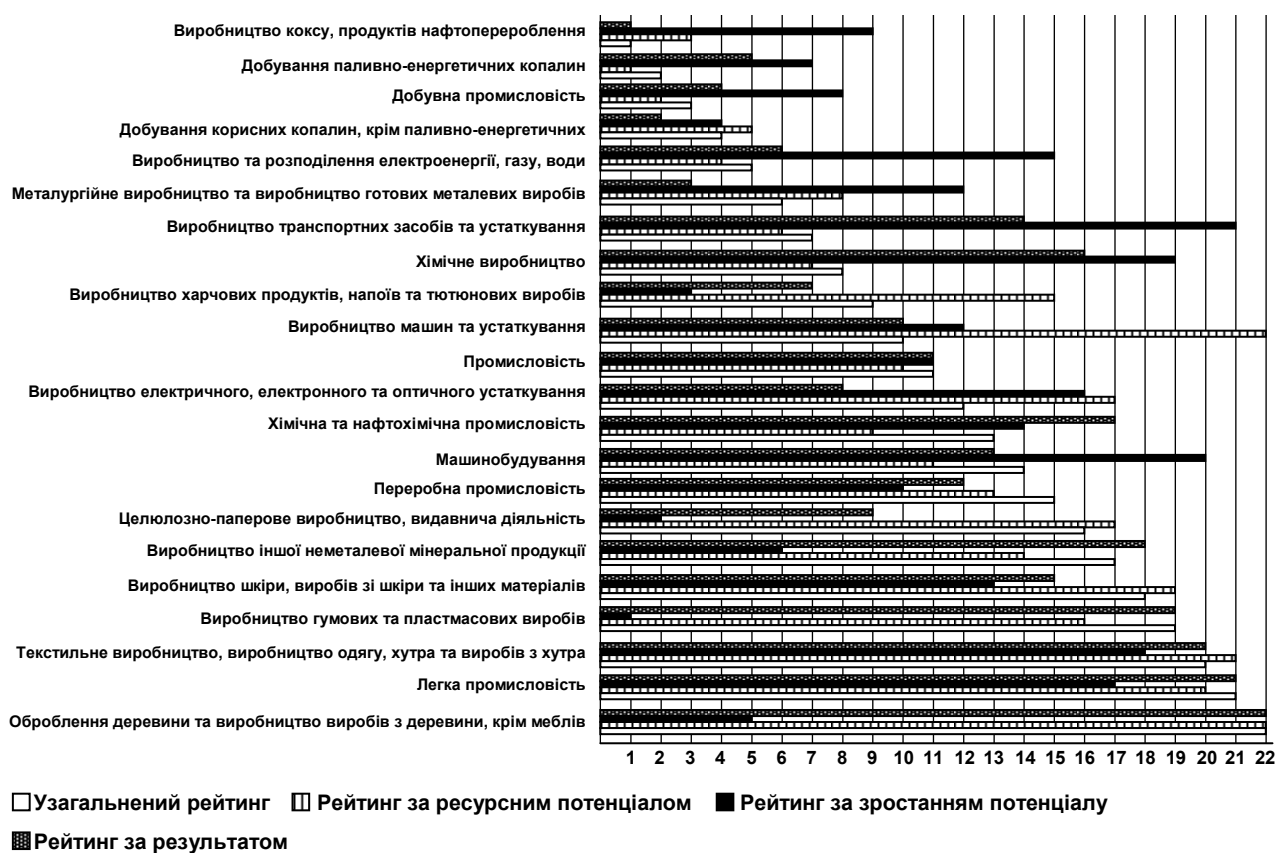


Рис. 3. Узагальнений рейтинг видів промислової діяльності в Україні у 2001-2009 рр.
Джерело: побудовано авторами за даними табл. 1

Найбільші промислові підприємства (за кількістю працівників) в добувній промисловості, зокрема у добуванні паливно-енергетичних корисних копалин; виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення; виробництві транспортних засобів та устаткуванні; виробництві та розподілі електроенергії, газу та води; металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів; хімічному виробництві; машинобудуванні (див. табл.1). Підприємства саме цих видів промислової діяльності одночасно обіймають провідні позиції за усіма рейтингами.

На рис. 3 подані рейтинги за ресурсним забезпеченням, зростанням потенціалу, результативністю та загаль-

ний за промисловими видами діяльності. Серед видів промислової діяльності узагальнений рейтинг виглядає так: виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення (1); добувна промисловість (3), зокрема, добування паливно-енергетичних корисних копалин (2), добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних (4); виробництво електроенергії, газу та води (5).

Таким чином, у першій п'ятірці найбільш ефективних видів промислової діяльності – добування й переробка сировини. Наступна п'ятірка: металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів (6); виробництво транспортних засобів та устаткування (7); хімічне виробництво (8); виробництво харчових продуктів,

напоїв та тютюнових виробів (9); виробництво машин та устаткування (10). Ці, традиційні для України види промислової діяльності за економічними показниками, є вище, ніж загальний рівень промисловості (11). Далі представлені ті види діяльності, які мають показники нижчі за загальні показники промисловості, а саме: виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (12); хімічна та нафтохімічна промисловість (13); машинобудування (14); целюлозно-паперове виробництво (16); виробництво іншої неметалевої продукції (17); виробництво шкіри, вироби зі шкіри та інших матеріалів (18); виробництво гумових та пластмасових виробів (19); текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра (20); легка промисловість (21); оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів (22) (див. рис. 3).

За результатами аналізу середніх значень та загальних рейтингів видів промислової діяльності у 2000-2009 рр. можна зробити деякі висновки. Так, виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення посідало перші місця рейтингу у 2002-2006 рр., але у 2008 р. та 2009 р. втратило свої позиції посівши 12 та 10 відповідно. Ефективним протягом всього періоду є виробництво та розподілі електроенергії, газу та води: 4 місце у 2002-2006 рр., у 2007 р. та 2008 р. 8 та 9 відповідно та 1-е – у 2009 р. Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів з 13 місця у 2000 р. піднялося до 4-го у 2007 р. та знову зменшило ефективність у 2008-2009 рр. Машинобудування з 7-го місця перемістилося до 17-го у 2002 р. та знову покращило свої позиції у 2008-2009 рр.

Стрибоподібний характер розвитку також притаманний виробництву харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів: 17 місце у 2000р., 10 – у 2002-2003 рр., 2005-2006 рр., 4 – у 2008 р. та знову 17-те – у 2009 р. Традиційно низькі позиції в рейтингу протягом всього періоду посідала й легка промисловість.

Отже, проведений аналіз існуючого потенціалу за видами економічної діяльності в останні роки свідчить про низький розвиток високотехнологічних видів діяльності, переробної промисловості, транспорту, а також спрямованість української економіки на добування та первинну переробку сировини.

Важливим напрямком стратегічної галузевої політики має стати формування та розвиток видів діяльності, що відносяться до високотехнологічних. На сучасному етапі глобалізації економіки виграє у конкурентній боротьбі той, хто створює нові ринки у постіндустріальному просторі, займає там монопольне становище та змушує конкурентів дотягуватися до їхнього рівня. Сучасний розвиток технологій призвів до формування шостого технологічного укладу, основі якого лежать нанотехнології. Високий ступінь сприйняття нанотехнологій мають авіакосмічна, оборонна, хімічна, електроніка, напівпровідники, енергетика, медичні продукти і обладнання, металургія, фармацевтика, а середній – швейна, харчі / напої / тютюнові вироби, будівельні матеріали, продовольчі товари, обладнання для промисловості та сільськогосподарства, автомобілебудування, тобто ті галузі, що є достатньо розвиненими в Україні. Завдання полягає лише у створенні механізму впровадження даних технологій. Можливими варіантами можуть бути субсидіювання з боку держави, створення технопарків, вертикально та конгломератно інтегрованих організаційних структур бізнесу. Фінансуватися дана програма може також вітчизняними олігархами,

яким вже не настільки важливим є час обігу капіталів, які здатні до довгострокових інвестицій та дбають про економіку країни. Це може бути реалізовано за рахунок створення консультативної ради, до якої мають увійти представники державного управління, експерти у даній сфері, науковці та представники крупного бізнесу, бажано не однієї галузі. Лише формування єдиної думки з усіх боків суспільства створить неможливим залежність економіки від політичної ситуації та окремої партії.

Таким чином, аналіз існуючого потенціалу за видами економічної діяльності в останні роки свідчить про низький розвиток високотехнологічних видів діяльності, переробної промисловості, транспорту, а також спрямованість української економіки на добування та первинну переробку сировини.

Достатньо високі темпи розвитку не зняли низку протиріч у розвитку промисловості останнього десятиріччя. Перш за все, це експлуатація наявних сировинних і матеріально-технічних ресурсів та застарілих технологій без якісного оновлення виробничого апарату.

По-друге, серйозні структурні диспропорції, що проявляється у яскраво вираженій сировинній орієнтації, тоді як частка продукції технологічно-складних капіталуютьовуючих галузевих ринків та виробництво продукції масового вжитку суттєво скоротилося.

По-третє, вітчизняне промислове виробництво лише часткове задовольняє потреби внутрішнього ринку. Так у 2008 р. збільшився імпорт наземних транспортних засобів, крім залізничних на 46,3 %, механічного обладнання на 28,6 %, чорних металів на 47,3 %, полімерних матеріалів та пластмас – на 30,7 %, м'яса та субпродуктів у 5,1 разів.

По-четверте, структурні диспропорції у промисловості підкріплюються прямими інвестиціями, у тому числі й іноземними. Перші місця за обсягами залучених прямих іноземних інвестицій у промисловість на 1 січня 2008 р. посідають ринки металургії, на які приходить 5,4 % всього обсягу іноземних інвестицій, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 5,3 %, машинобудування – 3,4 % [10]. Пасивна інвестиційно-структурна політика держави призвела до того, що металургія є однією з перших видів промислової діяльності за темпами нарощування інвестицій, тоді як високотехнологічні галузі займають значно нижчі позиції.

1. Кіндзерський Ю.В. Тенденції промислового виробництва [текст] // Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Кіндзерський Ю.В., Якубовський М.М., Галиця І.О. та ін.]; за ред. Ю.В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – С. 132 – 161. 2. Промисловість України у 2001–2007 рр. – Держкомстат України, 2008. – 304 с. 3. Статистичний щорічник України за 2001 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Вид-во "Техніка", 2002. – 644 с. 4. Статистичний щорічник України за 2002 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Вид-во "Техніка", 2003. – 663 с. 5. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Вид-во "Техніка", 2004. – 631 с. 6. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Вид-во "Техніка", 2005. – 591 с. 7. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Вид-во "Техніка", 2006. – 575 с. 8. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Вид-во "Техніка", 2007. – 551 с. 9. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Вид-во "Консультант", 2008. – 571 с. 10. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: ДП "Інформ.-аналіт. агенство", 2009. – 566 с. 11. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: ДП "Інформ.-аналіт. агенство", 2010. – 570 с.

УДК: 339.13.017:665.347.8

А. Герасименко, канд. екон. наук, доц.

ОЦІНКА РИЗИКІВ КОЛЕКТИВНОЇ МОНОПОЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ

У статті на основі аналізу окремих джерел координаційної здатності ринку виявлено ризики колективної монополізації вітчизняного ринку соняшникової олії, встановлено потребу постійного та пильного контролю за дотриманням правил чесної конкуренції на ринку з боку Антимонопольного комітету України.

Ключові слова: ринок соняшникової олії, колективна монополізація, координаційна здатність ринку, антиконкурентні узгоджені дії.

Risks of collective monopolization on the domestic sunflower oil market were founded on the ground of coordination ability analysis of the market. Need of scrutiny and constant control of abidance by fair competition rules by Antimonopoly Committee of Ukraine was determined.

Key words: sunflower oil market, collective monopolization, market coordination ability of the market, anticompetitive coordinated actions.

Колективна монополізація – це процес досягнення суб'єктами господарювання монопольного (домінуючого) становища на ринку товарів та послуг, підтримання або посилення даного становища, шляхом узгодженої поведінки між декількома суб'єктами господарювання. [1, с. 33] Інструментарій такої узгодженої поведінки є дуже широким і коливається від формування класичного збутового картелю до неформального погодження конкурентних стратегій учасників ринку, відомого під назвою свідомого паралелізму. Спільною для всіх засобів колективної монополізації ринку є тільки мета – максимізація сукупного прибутку усіх учасників антиконкурентного узгодження на противагу максимізації прибутків окремих компаній – учасниць ринку.

У переважній більшості країн світу картелі заборонені, а компанії, що час від часу вдаються до такої практики несуть жорстку відповідальність (часто кримінальну). З огляду на це класичні картелі є рідкісним явищем в сучасній економіці. Частіше компанії вдаються до свідомого паралелізму, координуючи свої ринкові стратегії, підлаштовуючи їх одна під одну та уникаючи тим самим конкурентного змагання.

Проблематику координації ринкової поведінки компаній досліджувало багато зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів. Серед них – Ж. Бертран, В. Гальперін, В. Джевонс, Ф.Еджворт, А. Ігнатюк, А. Курно, Ю. Лозовик, В. Огліх, Р. Селтен, Дж. Стіглер, О. Шаповалов, Т. Шеллінг та ін. Ними розкрито сутність, принципи, види та моделі ринкової координації, її стимулюючі та стримуючі фактори впливу.

Користуючись їх надбаннями у цій статті, ми ставимо за мету провести дослідження координаційної здатності вітчизняного ринку соняшникової олії як передумови його колективної монополізації, оцінити ризики формування антиконкурентних узгоджень та подальших зловживань.

Якщо $k=2$, то

$$Q_1 = \frac{15,4}{1} : \frac{30,1 - 15,4}{2 - 1} = 1,050 \Rightarrow L_2 = \frac{1}{2(2 - 1)} \times 1,050 = 0,525 ;$$

якщо $k=3$, то

$$\left. \begin{aligned} Q_1 &= \frac{15,4}{1} : \frac{44,7 - 15,4}{3 - 1} = 1,055 \\ Q_2 &= \frac{30,1}{2} : \frac{44,7 - 30,1}{3 - 2} = 1,035 \end{aligned} \right\} \Rightarrow L_3 = \frac{1}{3(3 - 1)} \times (1,055 + 1,035) = 0,348 ;$$

якщо $k=4$, то

$$\left. \begin{aligned} Q_1 &= \frac{15,4}{1} : \frac{50,7 - 15,4}{4 - 1} = 1,875 \\ Q_2 &= \frac{30,1}{2} : \frac{50,7 - 30,1}{4 - 2} = 1,465 \\ Q_3 &= \frac{44,7}{3} : \frac{50,7 - 44,7}{4 - 3} = 2,483 \end{aligned} \right\} \Rightarrow L_4 = \frac{1}{4(4 - 1)} \times (1,875 + 1,465 + 2,483) = 0,485 .$$

Ринок соняшникової олії для дослідження нами було обрано не випадково. У 2007 році він вже потрапляв до сфери пильного інтересу Антимонопольного комітету України з огляду на ризики колективної монополізації, що проявились у поведінці його лідерів. З липня по жовтень 2007 року ціни на олію внутрішньому ринку зросли на 61 %, зрівнявшись, а у деяких випадках випередивши ціни, за якими українська соняшникова олія продавалася в інших країнах. Учасники ринку пояснювали таке цінове зростання підвищенням вартості основної сировини – насіння. Воно подорожчало, але темпи зростання цін на олію протягом цього періоду виявились у півтора рази вищими, ніж на насіння соняшнику. При цьому вартість інших складових виробництва соняшникової олії практично не змінилася. На цій підставі, керуючись частиною 3 статті 6 Закону України "Про захист економічної конкуренції", Антимонопольним комітетом України було прийнято рішення про наявність ознак антиконкурентних узгоджених дій в поведінці відповідних компаній та накладено на кожного із порушників штраф у розмірі 60 млн. гривень [2, с. 1].

З тих пір на ринку соняшникової олії відбулися значні зміни, зокрема суттєвої реконструкції зазнало олігопольне ядро ринку. На початку 2010 року один з лідерів олійного ринку компанія "Кернел-Трейд" придбала четвертого за величиною виробника та експортера олії – компанію "Allseeds". Як вплинула ця концентрація на координаційну здатність ринку? Чи сприятлива колективній монополізації чинна структура та інші характеристики ринку? Чи варто нам чекати нових антиконкурентних узгоджених дій від виробників олії?

Перш за все, слід зазначити, що колективна монополізація ринку можлива виключно за наявності жорсткого олігопольного ядра ринку соняшникової олії, використовуючи Індекс Лінда.

Таким чином, олігопольне ядро ринку формують 3 компанії: Кернел, Каргілл та Сантрейд (Бунге Україна), що є свідченням високої координаційної здатності ринку як передумови його колективної монополізації. Ще Р. Селтен у 1973 році на основі низки емпіричних досліджень встановив, що за наявності чотирьох і менше лідерів олігопольного ринку ймовірність колективного домінування на ньому є майже стовідсотковою [4, с. 141-201].

Деякі потенційні можливості протидії колективному домінуванню є у компанії другого ешелону, втім ця загроза на ринку соняшникової олії обмежується досить

низькими показниками відносних часток ринку, належних найближчому переслідуювачу лідерів БАТ "Креатив-Груп" – частка ринку відносно лідера – 33,8 %; частка ринку відносно олігопольного ядра – 11,6 %. За таких умов решті учасників ринку відводиться роль "конкурентної периферії" в моделі цінового лідерства, а ефективність цінового узгодження та інших проявів колективного домінування є до певної міри функцією організації самого олігопольного ядра, в тому числі його дисперсності.

Дослідимо рівномірність розподілу часток між лідерами ринку з використанням Індексу Джині.

Таблиця 1. Розрахунок Індексу Джині для олігопольного ядра ринку соняшникової олії в Україні

Назва компанії	Частка ринку, %	Частка олігопольного ядра, %	Накопичувальна частка олігопольного ядра	Рівномірний розподіл	Індекс Джині
Сантрейд	14,6	32,6	0,326	0,33	0
АТ Каргілл	14,7	32,9	0,655	0,67	0,001
Кернел-Трейд	15,4	34,5	1,000	1,00	0,012
ІНДЕКС ДЖИНІ					0,013

Надзвичайно низьке значення Індексу Джині свідчить про рівномірний розподіл ринкової влади належної лідерам олійного ринку в рамках олігопольного ядра. Така ситуація максимально спрощує як механізм досягнення спільної рівноваги (рівність ринкових часток є опосередкованим свідченням рівності граничних та середніх витрат виробництва, що є основою ціноутворення в галузі), так і можливості контролю за дотриманням параметрів спільної рівноваги (будь-яке порушення структури олігопольного ядра являтиме за таких умов свідчення порушення негласної домовленості). Таким чином, ще одне джерело координаційної здатності свідчить про наявність високого ризику колективної монополізації вітчизняного ринку соняшникової олії.

Наскільки зацікавленими є члени олігопольного ядра ринку соняшникової олії у реалізації стратегії колективного домінування? Чи здатна вона забезпечити їм максимізацію прибутку, враховуючи безперервність

взаємодії компаній в процесі виробництва та реалізації олії? Відповідь на ці питання дає наступна нерівність:

$$\frac{P(p)}{N_i} \leq P(p),$$

де $P(p)$ – сукупний прибуток членів олігопольного ядра ринку; N – кількість членів олігопольного ядра; i – ставка дисконтування.

Якщо ця нерівність виконується, то це свідчить про недоцільність колективної монополізації ринку, оскільки така стратегія не дозволяє максимізувати міжчасовий прибуток, а порушення спільної рівноваги за умови ефективного оперативного розширення випуску здатне принести прибуток більший ніж саме колективне домінування.

Використовуючи дані щодо величини чистого прибутку компаній Кернел-Трейд, Каргілл та Сантрейд за останні 5 років (табл. 2) здійснимо розрахунок доцільності цінового узгодження між лідерами ринку.

Таблиця 2. Динаміка чистого прибутку компаній-лідерів вітчизняного ринку соняшникової олії, 2005-2009 рр.

Назва компанії	Чистий прибуток, млн.грн.					Середня величина чистого прибутку, млн.грн.
	2005	2006	2007	2008	2009	
Кернел-Трейд	0,11	-58,67	31,7	-525,8	20,2	-106,492
АТ Каргілл	29,28	29,9	199,9	548,4	568,3	275,156
Сантрейд	-45,11	30,8	22	152,1	98,1	51,578
РАЗОМ	-15,72	2,03	253,6	174,7	686,6	220,242

Джерело: [3, с.106; 5, с.74; 6, с.130].

$$\frac{220,242}{3 \times 0,152} \leq 220,242 \Rightarrow 482,987 \leq 220,242.$$

Невиконання нерівності є свідченням доцільності максимізації сукупного прибутку олігопольного ядра та його подальшого розподілу на протипагу застосуванню некооперативних стратегій поведінки. Щоправда, є аргументи й до зворотного: нерівномірність розподілу прибутку в попередніх періодах (див. табл. 2) відображає деяку індивідуалізацію конкурентних стратегій лідерів, які опинилися в умовах "дилеми олігополістів". Втім домінуючою стратегією на сучасному ринку соняшникової олії, як показують результати розрахунків, все ж є колективне домінування, оскільки незалежні цінові рішення здатні принести менший прибуток у майбутньому.

На користь високої координаційної здатності олійного ринку свідчить також постійне зростання попиту на вітчизняну олію на світовому ринку (понад 80 % виробленої в Україні олії постачається на експорт) та стабілізація внутрішнього попиту на олію. Протягом 2008-2009 років, що позначилися падінням майже всіх галу-

зей національної економіки та взаємопов'язаним падінням відповідних ринків, вітчизняний ринок соняшникової олії скоротився несуттєво, будучи більшою мірою підвладний сезонним впливам [7]. Така динаміка ринку є сприятливою для погодження конкурентних стратегій членами олігопольного ядра ринку, оскільки дозволяє спрогнозувати майбутні темпи росту ринку та здійснити відповідний його розподіл, що закріпить лідируючі позиції відповідних компаній, не допускаючи порушення спільної рівноваги.

Ще одним джерелом ризиків колективної монополізації вітчизняного ринку соняшникової олії є слабка купівельна потужність суміжних галузей та ринків, що відображає неспроможність покупців олії впливати на формування умов її продажу. Така потужність, як правило, обумовлюється наявністю на нижньосуміжному ринку суб'єкту господарювання, чиї закупівлі охоплюють значну частку ринкового попиту та здатного у короткий термін і без будь-яких труднощів переключитися зі споживання продукції одного виробника на споживання продукції іншого. Наявність подібного покупця, на думку

Дж. Стіглера, дисциплінує ринок, знижуючи ймовірність узгодженої поведінки його учасників [8, с. 377]. По-перше, отримання замовлення від такого контрагента є настільки важливим і вигідним для будь-кого з олігополістів, що здатне переважувати втрати від зниження цін до рівня рівноваги за Нешем. По-друге, влада покупця обмежує антиконкурентну координацію на ринку з огляду на можливу реалізацію ним стратегії вертикальної інтеграції назад – на стадію виробництва олії у відповідь на високі ціни продажу.

Нижньосуміжними ринками для ринку соняшникової олії є ринки хліба та хлібобулочних виробів, кондитерських виробів тощо, для виготовлення яких використовується олія, а також ринок роздрібної торгівлі продовольчими товарами. Розрахуємо коефіцієнти купівельної потужності для кожного з названих суміжних ринків та з'ясуємо спроможність покупців олії протидіяти колективному домінуванню з боку її виробників.

Таблиця 3. Розрахунок коефіцієнтів купівельної потужності для ринку соняшникової олії в Україні

Ринок	Індекс Хер-фіндаля-Хіршмана	Коефіцієнт купівельної потужності
Соняшникової олії	775,2	–
Хліба та хлібобулочних виробів	578,0	0,746
Кондитерських виробів	1197,84	1,545
Роздрібної торгівлі продовольчими товарами	103,4	0,133

Розраховано автором за даними [3, с.106; 5, с.74; 6, с.130].

Як бачимо, двом з трьох суміжних ринків характерним є низький коефіцієнт купівельної потужності (< 1), що свідчить про неспроможність покупців олії здійсню-

вати достатній вплив на її виробників з метою протидії колективній монополізації ринку.

Тобто, ринок соняшникової олії як у 2007 році, так і сьогодні володіє високою координаційною здатністю, що несе в собі загрози антиконкурентної поведінки. На жаль, ці загрози є абсолютно реальними і підтверджуються практикою господарювання. Так, у вересні 2010 року Антимонопольний комітет України, провівши дослідження конкурентних стратегій лідерів олійного ринку, рекомендував їм утриматися від необґрунтованого підвищення цін на олію.

Таким чином, підсумовуючи вище сказане, слід зазначити, що ринок соняшникової олії в Україні володіє значною координаційною здатністю, яка є джерелом та свідченням високого ризику його колективної монополізації. Лідери ринку слідують кооперативним стратегіям ціноутворення, максимізуючи сукупний прибуток олігопольного ядра. З огляду на це, існує нагальна потреба постійного та пильного контролю за дотриманням правил чесної конкуренції на ринку з боку Антимонопольного комітету України з метою своєчасного запобігання зловживанням у вигляді антиконкурентних узгоджених дій.

1. Лагутін В.Д., Головка Л.С., Крегул Ю.І. та ін. Антимонопольна діяльність: Підручник / За ред.проф. В.Д. Лагутіна – К.: КНТЕУ, 2005–580 с. 2. Костусев О. Про ціни, картелі і монополістів // Дзеркало тижня. – №44(673). 17 листопада 2007 року. – С. 1. 2. ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины. – №2. – июль-август 2010 г. 3. Selten R "A Simple Model of Imperfect Competition Where Four Are Few and Six Are Many" // International Journal of Game Theory, 1973. –Vol 2. – P. 141-201. 4. ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины. – №3-4. – ноябрь 2009 г. 5. ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины. – №2. – июль 2007 г. 6. Ситуація на ринку олій рослинних та олієсировини // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/3698.html>. 7. Стіглер Дж. Теория олигополии // Вехи экономической мысли. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 371-401.

Надійшла до редколегії 15.11.10

Наукове видання



ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуски 124/125

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"
Виконавець Д. Ананьївський

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.

Засновник та видавець – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Свідоцтво Міністерства інформації України про державну реєстрацію засобів масової інформації КІ № 251 від 31.10.97. Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", директор Г.Л. Новікова. Адреса ВПЦ: 01601, Київ, б-р Тараса Шевченка, 14, кімн. 43. ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 234 31 28



Підписано до друку 07.12.10. Формат 60x84^{1/8}. Вид. № 8. Гарнітура Arial. Папір офсетний.
Друк офсетний. Наклад 300. Ум. друк. арк. 12,32. Обл.-вид. арк. 17,66. Зам. № 211-5541.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; факс (38044) 239 31 28
E-mail: vydav_polygraph@univ.kiev.ua
WWW: <http://vpc.univ.kiev.ua>