

Розкрито актуальні науково-практичні проблеми та перспективи конкурентного розвитку підприємництва в Україні. Визначено інноваційно-інвестиційні складові в системі конкурентного середовища. Проаналізовано особливості соціальної відповідальності бізнесу.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів.

Рассмотрены актуальные научно-практические проблемы и перспективы конкурентного развития предпринимательства в Украине. Определены инновационно-инвестиционные составляющие в системе конкурентной среды. Проанализированы особенности социальной ответственности бизнеса.

Для научных сотрудников, преподавателей, аспирантов и студентов.

The research and practice issues of the day and prospects of entrepreneurship competitive development are exposed in Ukraine. Innovative-investment elements are determined in the system of competitive environment. The features of business social responsibility are analysed.

For researchers, academics, postgraduates and undergraduate students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	А.І. Ігнатюк, д-р екон. наук, доц. (заст. відп. ред.); Д.М. Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАПН України; П.С. Єщенко, д-р екон. наук, проф.; Г.І. Купалова, д-р екон. наук, проф.; Н.В. Ковтун, д-р екон. наук, проф.; І.О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; І.І. Мазур, д-р екон. наук, доц.; В.О. Мандибура, 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.; О.І. Жилінська, 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 26.02.2013 (протокол № 7)
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

ЗМІСТ

Мазур І. Комерціалізація наукових розробок як фактор конкурентного розвитку підприємництва	5
Молдаван Л. Конкурентний розвиток малого і середнього підприємництва у сільському господарстві: проблеми і шляхи вирішення	8
Варналій З., Панасюк О. Стан, проблеми та перспективи податкового стимулювання суб'єктів підприємництва в умовах дії податкового кодексу України	11
Галушка З. Феномен соціального підприємництва: поняття та перспективи розвитку в Україні	15
Зянько В. Матеріальні передумови розвитку інноваційного підприємництва	17
Прудський В. Глобальний перехід до інноваційної моделі господарського розвитку і формування постіндустріального менеджменту	21
Сизоненко В. Еволюція підприємництва в контексті інституціональної теорії	24
Власова Т. Підвищення кваліфікації персоналу як складова соціальної відповідальності бізнесу	28
Якобчук В. Стратегічні пріоритети інноваційного розвитку підприємництва в аграрній сфері	31
Попович М. Засади становлення вітчизняного інноваційно-інвестиційного підприємництва: взаємодія задля розвитку	35
Ляшенко О., Лавренчук В. Дослідження соціальної відповідальності бізнесу в розрізі проблеми розвитку енергоефективних технологій	38
Буркальцева Д. Інституціональний інструментарій гарантування економічної безпеки держави в контексті розвитку підприємництва України	40
Залєвська-Шишак А. Інституційне забезпечення підприємницької діяльності в умовах трансформації відносин власності в Україні	44
Кириленко Л., Євтушевська О. Формування інноваційно-інвестиційної моделі підприємництва в Україні	47
Богуславський О., Ігнатович Н. Морально-ціннісні аспекти сучасних досліджень розвитку підприємництва	50
Гура В., Кот Л. Участь у бізнес-клубах як шлях зменшення ризиків для підприємництва	53
Джонс Д. Вирівнювання наміста Абакуса: нова європейська економічна присутність Китаю	56
Піменова О. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація як чинник конкурентного господарювання малих і середніх господарств в Україні	58
Жмудська І. Формування конкурентних переваг транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації	61
Чмишенко С. Диверсифікація джерел житлового забезпечення військовослужбовців	64

СОДЕРЖАНИЕ

Мазур И. Коммерциализация научных разработок как фактор конкурентного развития предпринимательства.....	5
Молдаван Л. Конкурентное развитие малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве: проблемы и пути решения	8
Варналий З., Панасюк О. Состояние, проблемы и перспективы налогового стимулирования субъектов предпринимательства в условиях действия налогового кодекса Украины	11
Галушка З. Феномен социального предпринимательства: понятие и перспективы развития в Украине.....	15
Зянько В. Материальные предпосылки развития инновационного предпринимательства	17
Прудский В. Глобальный переход к инновационной модели хозяйственного развития и формирование постиндустриального менеджмента	21
Сизоненко В. Эволюция предпринимательства в контексте институциональной теории.....	24
Власова Т. Повышение квалификации персонала как составляющая социальной ответственности бизнеса	28
Якобчук В. Стратегические приоритеты инновационного развития предпринимательства в аграрной сфере	31
Попович М. Основы становления отечественного инновационно-инвестиционного предпринимательства: взаимодействие для развития.....	35
Ляшенко Е., Лавренчук В. Исследование социальной ответственности бизнеса в разрезе проблемы развития энергоэффективных технологий	38
Буркальцева Д. Институциональный инструментарий обеспечения экономической безопасности государства в контексте развития предпринимательства Украины.....	40
Залевская-Шишак А. Институциональное обезпечение предпринимательской деятельности в условиях трансформации отношений собственности в Украине	44
Кириленко Л., Евтушевская О. Формирование инновационно-инвестиционной модели предпринимательства в Украине	47
Богуславский А., Игнатович Н. Морально-ценностные аспекты современных исследований развития предпринимательства.....	50
Гура В., Кот Л. Участие в бизнес-клубах как путь уменьшения рисков для предпринимательства	53
Джонс Д. Выравнивание бусин Абакуса: новое европейское экономическое присутствие Китая.....	56
Пименова Е. Сельскохозяйственная обслуживающая кооперация как фактор конкурентного хозяйствования малых и средних хозяйств в Украине	58
Жмудская И. Формирование конкурентных преимуществ транснациональных корпораций в условиях глобализации	61
Чимишенко С. Диверсификация источников жилищного обеспечения военнослужащих	64

CONTENTS

Mazur I. Commercialization of scientific research as a factor of competitive entrepreneurship development	5
Moldavan L. Competitive development of small and middle entrepreneurship in agriculture: problems and ways of solution	8
Varnaliy Z., Panasyuk O. Open state, problems and perspectives of tax incentives for entrepreneurs in conditions of the Tax Code of Ukraine.....	11
Galushka Z. Phenomenon of social entrepreneurship: a concept and prospects of development in Ukraine.....	15
Zyanko V. Financial prerequisites for innovative entrepreneurship development.....	17
Prudskiy V. Global transition to innovative economic pattern development and formation of postindustrial management.....	21
Sizonenko V. Entrepreneurship development in a context of the institutional theory	24
Vlasova T. Personnel development as component of business social responsibility	28
Yakobchuk V. Strategic priorities of innovative entrepreneurship development in agrarian sector.....	31
Popovych M. The beginnings of the formation domestic innovation-investment entrepreneurship: interaction for the development	35
Lyashenko O., Lavrenchuk V. Research of corporate social responsibility in an energy efficient technologies development section	38
Burkaltseva D. Institutional tools of ensuring state economic security in a context of entrepreneurship development in Ukraine.....	40
Zalievskaya-Shishak A. Institutional providing of entrepreneurial activity of ownership relations transformation in Ukraine	44
Kurilenko L., Yevtushevskaya O. Formation of innovation-investment entrepreneurship model in Ukraine.....	47
Boguslavskiy O., Ignatovich N. Moral and axiological aspects in modern entrepreneurship studies	50
Gura V., Kot L. Participation in business-club as a way of minimization entrepreneurship's risks	53
Jones David A. Aligning The Abacus Beads: China's New European Economic Presence	56
Pimenova O. Agricultural attendant cooperation as a factor of competitive farming of small and middle enterprises in Ukraine.....	58
Zhmudskaya I. Forming of the competitive advantages for transnational corporations in the globalization context	61
Chimyshenko S. Diversification of housing sources for military.....	64

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ НАУКОВИХ РОЗРОБОК ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті проаналізовано наукові підходи до такої важливої проблеми як підвищення конкурентного розвитку підприємства на основі комерціалізації наукових розробок. Вказано на труднощі, які гальмують процеси формування та передачі наукових розробок у виробництво. Автором запропоновано рекомендації щодо активізації комерціалізації наукових розробок.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інновації, інноваційна діяльність, конкуренція, конкурентоспроможність, комерціалізація наукових розробок.

В статье проанализированы научные подходы к такой важной проблеме как повышение конкурентного развития предприятия на основе коммерциализации научных разработок. Указано на трудности, которые тормозят процессы формирования и передачи научных разработок в производство. Автором предложены рекомендации по активизации коммерциализации научных разработок.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, инновации, инновационная деятельность, конкуренция, конкурентоспособность, коммерциализация научных разработок.

New scientific ways to such important problem like increasing a competitive development of enterprise on the base of commercialization of scientific product development are analyzed. Difficulties which delay processes of forming and transfer scientific product development in production are indicated. Recommendations as to stirring up of scientific product development are proposed by author.

Keywords: intellectual property, innovations, innovation activity, competition, competitiveness, commercialization of scientific product development.

В сучасному світі, коли економіка України усе більше інтегрується в світову, виникає гостра необхідність усвідомлення, що комерціалізація наукових розробок стає основою конкурентного розвитку підприємства. На жаль, трансформаційні процеси входження в ринкову економіку не створили умов для розвитку інноваційної економіки. Навпаки, наша країна усе більше розвивалась як сировинний ресурс для інших більш розвинених економік. Разом з тим, формування інноваційного простору в національній економіці дає поштовх для цивілізованого розвитку країни. Але формування інноваційних відносин в економіці країни неможливе без інвестиційної підтримки з боку держави. Проблеми державного регулювання комерціалізації наукових розробок широко аналізуються як науковцями, так і практиками. Активна діяльність з комерціалізації наукових розробок може стати в Україні стратегічним напрямком розвитку конкурентоспроможності національної економіки. Практична значущість аналізу й оцінки форм і методів комерціалізації наукових розробок з метою підвищення конкурентних переваг підприємства в Україні обумовили актуальність обраної теми.

Економічні аспекти комерціалізації наукових розробок та їх впливу на підвищення конкурентного розвитку підприємницької діяльності постійно знаходяться в центрі уваги науковців і практиків. Теоретико-методологічні засади теорії інноваційної діяльності та її впливу на конкурентоспроможність підприємства в зарубіжній економічній літературі досліджувались: В. Зомбартом, М. Кондратьєвим, Дж. Коммонсом, Е. Менсвілдом, Г. Мюрдалем, Д. Нортон, М. Портером, П. Самуельсоном, Ф. Хайєком, Й. Шумпетером та ін. До вітчизняних дослідників зазначеної проблеми слід віднести: В.Базилевича, А.Чухно, В.Гейця, О.Бутнік-Сіверського, З.Варналія, М.Вачевського, В.Вірченка, І.Дахно, О. Жилінську, А.Ігнатюк, А.Красовську, Г.Філюк, В. Осецького, В.Сизоненка та ін. Російські вчені: Г.Бромберг, С.Валдайцев, А.Козирєв, Б.Леонтьєв, Н.Шаранова та ін.

Не дивлячись на величезну зацікавленість науковців і кількість наукових праць з даних питань ступінь розробленості проблеми комерціалізації наукових розробок як фактора конкурентного розвитку підприємства залишається ще недостатньо дослідженою з теоретико-методологічних і практичних питань. Існує необхідність уточнення та розвитку теоретико-методологічних підходів до виявлення особливостей впливу наукових розро-

бок на підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах фінансової глобалізації, а також в умовах модернізації національної економіки.

Мета даної статті – розробка науково-практичних рекомендацій щодо підвищення конкурентного розвитку підприємства завдяки активізації процесу комерціалізації наукових розробок в Україні.

Теоретичною та методологічною основою дослідження проблеми комерціалізації наукових розробок як фактору конкурентного розвитку підприємства слугували фундаментальні концепції економічних шкіл та теорій щодо інноваційного розвитку економіки, проблем конкуренції, а також сучасні праці науковців і практиків щодо необхідності комерціалізації наукових розробок і їхнього впливу на конкурентоспроможність економіки. Методологічними засадами даної статті слугували діалектичний підхід, методи системного аналізу до економічних явищ, аналізу та синтезу, економіко-статистичні методи, методи експертних оцінок тощо.

Сьогодні інтелектуальна власність є однією з фундаментальних економічних категорій – фактором виробництва, необхідним для посилення позицій суб'єкта господарювання в конкурентному середовищі.

На думку відомого вченого В.Д. Базилевича, "трактування інтелектуальної власності доцільно розглядати через призму трьох підходів – етико-економічного, соціально-економічного та економіко-правового" [1, с. 6]. У найширшому розумінні інтелектуальна власність на думку В.Д. Базилевича, означає закріплення законом права на результати інтелектуальної діяльності людини у виробничій, науковій, літературній, художній та інших сферах. Ці права належать не до матеріального об'єкта, а до відображеної у ньому інформації. Як на власність у вигляді рухомого і нерухомого майна, так і на інтелектуальну власність існують деякі обмеження, наприклад обмеження строку дії авторського права і охоронних документів (патентів, свідоцтв). Інтелектуальна власність об'єднує промислову власність і твори, що охороняються авторським правом [2]. Ми у своєму дослідженні використаємо економіко-правовий підхід.

Для юристів інтелектуальна власність означає майнові та особисті немайнові права особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності. У Цивільному Кодексі України (ст. 420) зазначені об'єкти інтелектуальної власності, а в ст. 423-424 визначені права їх власників.

Разом з тим людина – носій ідеї, яка є об'єктом інтелектуальної власності, що підлягає правовій охороні, потребує необхідних умов для реалізації власних ідей. До таких відносять матеріально-технічне забезпечення, організаційно-управлінські інститути. Без зазначеного неможливий процес комерціалізації. У ст. 421 ЦК України йдеться про те, що майнові та немайнові права можуть належати іншим особам. Тому комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності потребує правового захисту.

Спосіб перетворення об'єкту інтелектуальної власності (інноваційний продукт, інноваційні технології) у товар, втілення його у виробництво й отримання від цього комерційного результату і є комерціалізацією наукових розробок.

Разом з тим вартісне оцінювання об'єктів інтелектуальної власності є досить складним процесом [1, с. 7].

Важливим є те, що нововведення має приносити вигоду. Компанія досягає конкурентних переваг завдяки інноваціям, – зазначає М.Портер, ... конкуренти відразу ж обов'язково обійдуть будь-яку компанію, яка перестане удосконалюватись і втілювати інновації [3]. Інновації – те ж саме, що й нововведення [4]. Innovation – The creation of new products and/or services [5].

Засновником теорії інновацій є видатний вчений Й.Шумпетер. Під інноваціями він розумів будь-які зміни, які відбуваються внаслідок використання нових або удосконалених рішень технічного, технологічного, організаційного характеру в процесах виробництва, постачання та збуту продукції тощо [6].

В сучасному трактуванні інновації – нововведення в галузі техніки, технології організації праці або управління, засноване на використанні досягнень науки і передового

досвіду, що забезпечує якісне підвищення ефективності виробничої системи або якості продукції. Термін Innovatio походить з нової латини і представляє собою синтез 2-ох слів – investio (одягаю) та novatio (оновлюю) [7].

Інноваційна діяльність, на думку О.Б. Бутніка-Сіверського, це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, і зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів і послуг [8]. У процесі інноваційної діяльності всі учасники інноваційного процесу – вчені й розробники, виробники й інвестори економічно зацікавлені – прагнуть швидкого досягнення комерційного успіху від використання інновацій.

У поняття "інноваційна діяльність" включаються: науково-технічна діяльність, організаційна, фінансова і комерційна та є важливою складовою просування нового споживачам. Наукові дослідження і розробки, будучи джерелом нових ідей, здійснюються на різних етапах інноваційного процесу [9]. Втілення результатів інноваційної діяльності у процес виробництва, надання послуг і отримання від цього вигоди в сучасних умовах економічного розвитку України надає конкурентних переваг.

Існують два основні шляхи комерціалізації наукових розробок [10]:

- безпосередня комерціалізація через передання (продаж) прав інтелектуальної власності на ці результати, як інноваційний продукт;
- опосередкована комерціалізація шляхом продажу інноваційної продукції у виробництві якої використані результати НДР. Вони можуть реалізовуватись у таких формах і методах (див. табл.1).

Таблиця 1. Форми та методи комерціалізації результатів НТД*

№ з/п	форми	методи
1	використання результатів НТД у власному виробництві	– внесення до статутного фонду на власному підприємстві; – використання технології у власному виробництві
2	передача (продаж) результатів НТД	– передача (продаж) за ліцензійним договором; – передача (продаж) за договором франшизи; – повна відмова від прав на розробку на користь контрагента; – продаж або здача в оренду обладнання; – угода "під ключ" тощо
3	створення нових (або спільних) підприємств для просування результатів НТД	– створення спільних (з інвестором, партнером) підприємств; – венчурне підприємництво; – різні форми кооперації розробників і партнерів

*Джерело: [11]

В Україні склалась ситуація, де відсутня наукова мобільність талановитої молоді й інтеграція фундаментальної науки в світову. А це призводить до стримування втілень у практику вітчизняних наукових розробок, а отже й до зменшення конкурентоспроможності як самих технологій у виробництві, так і нової продукції. Крім того, розвитку наукових досліджень та наукових розробок заважають низький інноваційний потенціал, низький рівень фаховості працюючого персоналу в бізнесі. На підтвердження цьому наступні дані: "з 1991 року чисельність науковців-дослідників в Україні зменшилась втричі та зараз, в наукових організаціях державного, підприємницького та освітянського секторів науки працює 135 тис. чол. – 0,7% зайнятого населення країни, з них 70 тис. – дослідники (16 тис. кандидатів наук, 4 тис. докторів наук і 50 тис. виконавців наукових і науково-технічних робіт без наукового ступеня)", порівнюючи Україну з Росією та Білорусією, зазначено, що там на сьогодні чисельність співробітників наукових організацій складає 1,1% та 1,3% відповідно від чисельності зайнятого населення [12]. Тому проголошена модернізація економіки країни повинна створювати умови для наукових досліджень, сприяти

удосконаленню таких інституцій, як банківська система, фінансовий ринок, інституції в галузі патентування і страхування наукових досліджень і розробок.

Конкурентоспроможність національної економіки розглядається нами як здатність економіки реагувати на внутрішню і зовнішню кон'юнктуру, адаптуючись до вимог сучасної економіки за рахунок інноваційних методів державного регулювання, підтримувати стійкість динамічного розвитку економіки на засадах відтворення інновацій. Конкурентоспроможність економіки залежить від конкурентного розвитку підприємства. В основі останнього лежать такі характеристики конкуренції: як адаптивні – стійкість під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників; компенсаційні – здатність до компенсації втрачених переваг і здатність до використання інновацій. У нашому випадку до комерціалізації наукових розробок. Не применшуючи значення названих характеристик конкуренції підприємств, слід акцентувати увагу на такому її чиннику як людський капітал, який ми розглядаємо як знання, вміння, навички і компетенції людини, а також такий чинник як безперервність інноваційного відтворювального процесу тощо. Таким чином конкуре-

нтий розвиток підприємництва можливий в сприятливому інституційному середовищі.

До сприятливого інституційного середовища ми відносимо певні форми організації економічних відносин, формальні й неформальні інституції, учасників, а також механізми закріплення цих відносин. Нажаль в Україні ще не подолано протиріччя між формальними і неформальними інституціями, їхніми нормами. Інституційне середовище, яке б сприяло комерціалізації наукових розробок як фактору конкурентного розвитку включає в себе створення нових інституцій, які сприятимуть реформуванню державного сектору науки.

Важливу роль в створенні сприятливого інституційного середовища відіграє система державного регулювання. Форми й методи державного регулювання комерціалізацію наукових розробок можуть бути різноманітними, це залежить від економічної політики, яку проводить держава. Роль держави у комерціалізації наукових розробок, на нашу думку, полягає у наступному: підтримувати вільний ринок для комерціалізації наукових розробок, створювати сприятливі умови для інвестиційного клімату їх залучення у практику тощо. Конкурентні переваги підприємців через залучення наукових розробок повинні бути й за умов безпосередньої фінансової підтримки з боку держави. У 2011 році на фундаментальні дослідження обсяг бюджетного фінансування становив 164,7 млн. гривень, на 2012 рік – 191,2 млн. гривень, тобто на 16% більше. По відношенню до 2009 року обсяг фінансування у 2012 році збільшено на 76,6%. У 2011 році обсяг бюджетного фінансування на прикладні дослідження і розробки склав 123,0 млн. гривень, на 2012 рік – 154,3 млн. гривень, що на 25% більше у порівнянні з 2011 роком. По відношенню до 2009 року обсяг фінансування у 2012 році збільшено на 218%. Згідно із проектом Державного бюджету України на 2013 рік на фінансування фундаментальних і прикладних досліджень планується передбачити близько 366 млн. гривень, зокрема на фундаментальні дослідження – 202,5 млн. гривень, а на прикладні дослідження і розробки 162,5 млн. гривень [13].

Одним з головних методів державного регулювання комерціалізації наукових досліджень і розробок з метою підвищення конкурентоспроможності підприємництва має стати стимулювання інвесторів, які вкладають кошти у наукоємні, високотехнологічні виробництва; стимулювати створювати наукові лабораторії у ВНЗ з метою наукових досліджень і доведення їх до розробок, а згодом і комерціалізації за рахунок податкових пільг, державних кредитів, бюджетне датування, митне регулювання та удосконалення ціноутворення тощо.

У напрямку комерціалізації наукових досліджень, – зазначав Є.М.Суліма, Перший заступник міністра Мінмолодьспорт України, виступаючи у м. Харків, активізовано роботу ВНЗ та наукових установ. Так, якщо у 2009 році частка коштів спецфонду у загальному обсязі фінансування становила 30%, то у 2011 році частка збільшилася і становить 42 %, а у 2012 році за перше півріччя частка становить 70 % від запланованого обсягу надходжень. Міністерство з метою ефективного вкладення бюджетних коштів у виконання науково-дослідних робіт та отримання вагомих наукових результатів протягом останніх двох років сприяє формуванню тематики наукових досліджень і розробок відповідно до профілю вищого навчального закладу, де співвідношення фундаментальних досліджень та прикладних досліджень і розробок, становитиме: 30 на 70 – для технічних, технологічних та політехнічних університетів; 60 на 40 – для класичних, педагогічних, економічних, юридичних та художніх університетів [13].

Вітчизняні науковці наголошують на тому, що сьогодні ВНЗ України вже не тільки вища школа, що здійснює освітянську та наукову функції, а й науково-дослідну, інноваційну діяльність, а відтак і комерціалізацію НДДКР. На підтвердження цьому, 10 січня 2013 року КНУ імені Тараса Шевченка відвідали представники Українського науково-технологічного центру в Україні (УНТЦУ). За останні 2 роки в КНУ імені Тараса Шевченка виконано 13 проектів, разом з тим їх кількість може бути значно більшою. Науковці університету накопичують досвід з підготовки проектів, що фінансуються з-за кордону. УНТЦ співпрацює з багатьма фондами та донорськими організаціями, що виступають інвесторами проектів та партнерами-організаціями із США, Канади та Європейського союзу. На 2013 рік бюджет УНТЦ складає понад 17 млн. дол. США і перевага буде надаватися партнерським проектам. В. Корсун, заступник виконавчого директора УНТЦ (США) висловив велику зацікавленість у розвитку співробітництва з науковим парком університету. Він підкреслив важливість отримання закордонних патентів та ліцензій, що є складовою комерціалізації науково-технічних розробок [14].

Покращенням інституційного середовища можна назвати прийнятий 2 жовтня 2012 року ВР України Закон "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" у новій редакції. Згідно із новою редакцією Закону майнові права на розроблені за кошти державного бюджету технології передаються організаціям-розробникам для їх комерціалізації. Законом також передбачено механізм, за якого кошти, одержані у результаті трансферу технологій, створених за рахунок бюджетних коштів, майнові права на які передано організації-розробнику, залишаються організації-розробнику і використовуються нею для виплати винагороди авторам технологій та/або об'єктів права інтелектуальної власності, розвитку інноваційної діяльності та трансферу технологій організації, зокрема оплати закордонного патентування [13]. Нова редакція прийнятого Закону стимулюватиме комерціалізацію наукових розробок, що в підсумку позитивно вплине на конкурентоспроможність національної економіки.

Разом з тим існують певні труднощі в комерціалізації наукових розробок, на яких наголосила Т.К.Кваша, завідувач відділення прогнозно-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності УкрІНТЕІ, що гальмують процеси формування та передачі науково-технічного продукту у виробництво:

- відсутність системного стратегічно орієнтованого підходу до інноваційної сфери взагалі та підміна його розрізненими заходами, які не досягають своєї мети;
- відсутність чітких дійових механізмів із залучення та використання результатів науково-технічної діяльності в господарський обіг;
- відсутність інтересу до розвитку (а отже, й фінансування) новітніх технологій з боку бізнесу. Якщо в інноваційно активних країнах на сьогодні співвідношення державних та недержавних джерел витрат на НДДКР тягнє до 30:70, то в Україні лівова частка тягаря фінансування цієї сфери (більш як 40% загального обсягу інвестицій) лягає на обмежений ресурс державного бюджету;
- відсутність критеріїв оцінки ринкової вартості науково-технічної продукції;
- відсутність інфраструктури, що забезпечує вирішення окремих питань комерціалізації наукових розробок на різних етапах їхньої готовності;
- недостатня компетентність суб'єктів інноваційної діяльності, а саме – неусвідомлення визначальної ролі інтелектуальної власності в розвитку економіки керівниками наукових організацій і промислових підприємств.

Крім того, інвестору необхідний закінчений продукт – апробовані та підтвержені провідними науковими установами бізнес-проекти, які супроводжуються доказовими розрахунками економічного, екологічного, соціального ефекту тощо. Переважна кількість науковців не усвідомлює важливості комерціалізації та не спроможна комерціалізувати результати своїх досліджень;

- суперечлива законодавча база, що регламентує діяльність у сфері інновацій і трансферу технологій, та відсутність реальних стимулів у суб'єктів підприємницької діяльності до інвестування в наукові дослідження [15]. А також, на нашу думку:

- відсутність оцінки і охорони прав інтелектуальної власності;
- розробка бізнес-плану комерціалізації наукового результату;
- пошук інвесторів і партнерів у процесі комерціалізації наукових розробок;
- вибір шляхів, форм і методів просування на ринок наукових розробок;
- пошук шляхів фінансування наукових розробок;
- відсутність підтримки стартапів та ін.

Для успішної комерціалізації наукових розробок з метою підвищення конкурентного розвитку підприємства необхідно розв'язати чимало проблем. До головних шляхів інноваційної політики (активного втілення наукових розробок у виробництво) в умовах модернізації економіки України, що сприятиме конкурентному розвитку підприємства, слід віднести:

- 1) створення інституційного середовища, зокрема, економіко-організаційних та правових умов для комерціалізації наукових досліджень і наукових розробок, які б забезпечували конкурентний розвиток підприємницької діяльності;
- 2) стимулювання до ефективного використання наукових розробок у реальній економічній діяльності (бізнесі);
- 3) забезпечення рівних умов як для винахідників, так і для споживачів наукових досліджень і наукових

УДК 336.760.341

Л. Молдаван, д-р екон. наук, проф. (ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України")

КОНКУРЕНТНИЙ РОЗВИТОК МАЛОГО І СЕРЕДЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Досліджено конкурентний розвиток малого і середнього підприємництва у сільському господарстві. Визначено проблеми та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: конкурентний розвиток, мале і середнє підприємництво, сільське господарство, фермерські господарства.

Исследованы конкурентное развитие малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве. Определены проблемы и предложены пути их решения.

Ключевые слова: конкурентное развитие, малое и среднее предпринимательство, сельское хозяйство, фермерские хозяйства.

Competitive development of little and middle enterprise in agriculture is studied. Problems are determined and ways of solution are proposed.

Keywords: competitive development, little and middle enterprise, agriculture, farming.

У світовій науці і практиці застосовуються різні критерії віднесення суб'єктів підприємництва до малих, середніх і великих, серед яких найбільш поширеними є такі як чисельність зайнятих, обсяг продажу, балансова вартість активів й інші. Водночас звертає на себе увагу відмінність їх застосування у народному господарстві і сільськогосподарській галузі, що пояснюється специфікою останньої. У США, наприклад, фірми залежно від чисельності найманих працівників та відповідно до критеріїв Адміністрації малого бізнесу поділяються на найменші (1-24 особи), малі (25-99 осіб), проміжні або середні (100-499 осіб), великі (500-999 осіб) та дуже великі (1000 і більше осіб). У сільському ж господарстві за

розробок відповідно до передових у цьому сенсі розвинених країн світу;

4) при використанні наукових розробок – інновацій у реальній економіці враховувати протиріччя між інноваціями як додатковим залученням інвестицій і конкуренцією, оскільки інновації – джерело конкурентоспроможності, а з іншого, інновації сприяють додатковим витратам, що зменшує конкурентоспроможність.

Перспективи подальшого дослідження комерціалізації наукових розробок з метою підвищення конкурентоспроможності економіки полягають в розробці пропозицій вирішення зазначених проблем.

Список використаної літератури. 1. Базилевич В.Д. Проблеми оцінки, охорони і захисту прав об'єктів інтелектуальної власності в Україні. // Вісник серія Економіка. – К.: ВПЦ "Київський національний університет" № 142. – 2012. – С. 5-9. 2. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність. Підручник / В.Д. Базилевич. – К.: Знання, 2006. – 344 с. 3. Портер М.Е. Конкуренція. Издательство "Вильямс", 2002. – 495 с. 4. Сучасна енциклопедія. <http://www.academic.ru/> 5. Інтернет ресурс : <http://www.investorwords.com> 6. Scumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. – N.Y.-L., 1939. p. 68-69. 7. Вікіпедія – вільна енциклопедія, <http://ru.wikipedia.org/> 8. О.Б. Бутнік-Сіверський. Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт. Інтернет ресурс: http://www.butnik-siversky_transf_intel_vlasnosti_v_produkt 9. Інтернет ресурс <http://russiantechology.ru/index.php?module=articles&articleid> 10. Комерціалізація результатів наукових досліджень: проблеми, підходи, інструменти, напрями розвитку / Т.К. Куранда, В.М. Євтушенко. – К.: УкрІНТЕІ, 2010. – 72 с. 11. Цибульов П.М. Комерціалізація науково-дослідних робіт // П.М. Цибульов-Науково-технічна інформація. – № 2008. 12. Інтернет ресурс : ZN.UA. 13. Суліма Є.М. Проблеми і завдання проведення наукових досліджень в університетах. / Виступ Першого заступника Міністра освіти і науки, молоді та спорту України Є.М. Суліми на Міжнародній науковій конференції "Високі технології в наукових дослідженнях університетів: нанотехнології та наноматеріали, інформаційні технології, енергоефективність, технології високих напруг" 19-20 жовтня 2012 року, м. Харків <http://www.mon.gov.ua/.../Виступ%20Суліми%20Є.%20М.%20високі%20технології.doc> 14. Офіційний сайт Київського національного університету імені Тараса Шевченка : <http://www.univ.kiev.ua/ru> 15. Конференція "Роль інновацій у підвищенні конкурентоспроможності регіонів", організована Агентством регіонального розвитку Криму (м. Сімферополь, 25 листопада 2011 р.).

Надійшла до редколегії 15.01.13

критерій для поділу ферм за розміром береться реалізація продукції. Ферми, які продають за рік продукції на суму більше 250 тис. дол., відносяться до великих, від 20 до 250 тис. дол. – до проміжних (середніх), від 1 до 20 тис. дол. – до малих.

Малі фермерські господарства становлять більше 60% усіх ферм країни. Стільки ж ферм мають у користуванні від 0,42 га до 42 га сільськогосподарських угідь [1]. На середні ферми припадає понад 26,0% господарств, землекористування яких становить до 250 га. Однак малі ферми за обсягом продаж можуть мати земельні ділянки середніх і навпаки, оскільки виручка залежить від виду виробництва, спеціалізації, зон розмі-

щення, стану угідь й інших чинників. Саме тому на практиці надається перевага такому критерію як реалізація продукції, який дає більш точну інформацію про ферму порівняно з ресурсними критеріями.

В Україні поки що такий підхід відсутній. Відповідно до Закону України від 22.III.2012 р. "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" фізичні і юридичні особи, у яких середньоблікова чисельність працюючих перевищує 10 осіб, а обсяг річного доходу – суму, еквівалентну 2 млн євро, віднесені до мікропідприємців. Щодо малих суб'єктів підприємництва ці критерії становлять відповідно до 50 осіб і 10 млн євро, для середніх – до 250 осіб і 50 млн євро.

Вочевидь, що такі критерії для ранжування суб'єктів сільськогосподарського підприємництва не підходять.

В економічній літературі розглядається ряд підходів вирішення питання. Академік Пасхвер Б.Й., базуючись на досвіді зарубіжних країн, пропонує встановити критерії віднесення суб'єктів сільськогосподарського підприємництва до різних груп за показником річного доходу (виручки) [2]:

- мікроекономіка – до 30 тис. грн;
- малі господарства – від 30 до 150 тис. грн;
- середні господарства – від 150 до 750 тис. грн;
- велике господарства – понад 750 тис. грн.

У більшості країн переважають малі і середні ферми. У США їхня кількість навіть збільшилася упродовж останніх 20-ти років. Національні аграрні політики підтримують мале і середнє підприємство у сільському господарстві як важливий чинник сталого розвитку галузі і облаштування сільських територій.

Сталий розвиток визначається як здатність галузі забезпечувати зростання виробництва відповідно до вимог продовольчої безпеки і продовольчої незалежності і водночас забезпечувати осілість сільського населення, його добробут, зберігаючи поважливе ставлення до навколишнього середовища.

Особлива роль малих і середніх ферм у його забезпеченні полягає в тому, що вони, виробляючи значну частку продовольчих товарів і несучи відповідальність за економічний розвиток галузі, водночас вирішують проблему створення членам своїх родин, а частково – і сільським жителям робочих місць, сприяючи осілої сільського населення, стримують його міграцію, зберігають сільське поселення та дбають про екологію навколишнього середовища, яке для них є місцем і роботи і проживання.

Малі і середні ферми, як правило, це – сімейні господарства, переваги яких доводить вся світова історія розвитку різних форм господарювання. Відносно незалежні від дії зовнішніх чинників, вони проявляють більшу гнучкість в умовах змінної кон'юнктури глобальних ринків. У періоди економічних криз на відміну від великих підприємств сімейні господарства зберігають свою економічну діяльність і соціальні чинники господарювання. Світова практика підтверджує висновок автора "Капіталу" – поки ціна продукту покриває хоча б заробітну плату дрібному селянину, він буде обробляти землю [3].

Для упередження процесів поглинання малих ферм великими уряди різних країн здійснюють політику сприяння розвитку горизонтальних (виробничих) і вертикальних (агропродовольчих) об'єднань фермерів, які забезпечують зниження витрат на виробництво та підвищують ефективність їхньої підприємницької діяльності.

У Франції найдовшу історію розвитку мають виробничі об'єднання по спільному веденню господарства (GAEC), у США, Австралії – партнерства і S-корпорації, Італії, Іспанії – об'єднання зі спільної оренди й обробітку землі.

Загальними ознаками цих об'єднань є те, що:

- це – некомерційні об'єднання осіб для спільних дій, а не об'єднання капіталів для одержання прибутку;
- земля в усіх формах об'єднань залишається власністю його членів (фермерів), що забезпечує раціональне (бережливе) її використання;
- прибуток об'єднання належить кожному члену пропорційно витратам на управління і вкладеному капіталу.
- некомерційні принципи функціонування виключають прибуткове оподаткування об'єднань, оскільки власниками виробленої продукції, прибутку від її реалізації і, відповідно, платниками податку є лише члени об'єднання – фізичні особи, що зменшує податкове навантаження на малий і середній бізнес.

Філософія функціонування виробничого об'єднання полягає у тому, що утворене фермерськими господарствами, воно функціонує за правилами сімейної ферми, забезпечуючи всім своїм членам право власника на землю, засоби виробництва, вироблену продукцію і дохід та зайнятість.

У зв'язку з тим, що дохід в об'єднанні не поділяється на прибуток і заробітну плату, його члени володіють більшими, порівняно з господарськими товариствами й іншими організаційно-правовими формами агробізнесу, можливостями щодо вибору між інвестуванням і споживанням, що дозволяє краще пристосуватися до коливань економічної кон'юнктури.

Соціальна значимість виробничих об'єднань полягає, зокрема, в тому, що вони створюють умови для передачі господарств від старшого до молодшого покоління фермерських родин, сприяють оволодінню молодими практикою управління під наглядом досвідчених фермерів, спонукають їх до осілої у сільському господарстві. Колективна праця примножує ефект синергії, створює можливість для почергових вихідних днів і відпусток, що в індивідуальних малих фермах практично неможливо.

Виробничі об'єднання допомагають невеликим господарствам за рахунок об'єднання земельних ділянок у єдину сівзміну та спільних вкладень капіталу і праці використовувати будь-які види техніки та технології, вийти на товарний рівень великих фермерських господарств і успішно функціонувати в агресивному конкурентному середовищі.

Саме тому формування виробничих об'єднань фермерських господарств підтримується державою. Для французьких GAEC, наприклад, законодавством передбачено фермерам – їх членам надавати значні податкові пільги (до 50%); вони звільнюються (повністю або частково) від сплати гербових зборів; їм встановлені більш високі ліміти позик і менші процентні ставки. Субсидії, що видаються членам GAEC, на 10-20% вище, ніж для одноосібних господарств. При формуванні об'єднання держава субсидує до 50% інвестицій в основний капітал [4].

Економічні труднощі малих і середніх ферм, пов'язані з індивідуальною реалізацією малотоварних партій сільськогосподарської продукції і організацією постачання необхідних засобів виробництва, у світовій практиці усуваються шляхом їх об'єднання у постачальницько-збутові та пеперобно-збутові кооперативи – організаційні форми, діяльність яких – не окремий вид підприємницької діяльності, а продовження діяльності господарств – їхніх членів. За А.Чаяновим "Сільська кооператива ... є частиною селянського господарства, що виділена для її організації на крупних засадах" [5].

Особливість і переваги вертикальних (в межах продуктового ланцюжка) форм об'єднань полягає в тому, що як і виробничі, вони є неприбутковими структурами, між кооперативом і його членами господарські відноси-

ни не комерціалізуються, а будуються на засадах собівартості. Це дозволяє значно підвищити прибутки як від сільськогосподарського виробництва, так і за рахунок доданої вартості з інших кооперованих сфер агробізнесу (складування, зберігання, транспортування, переробки).

Кожен член обслуговуючого кооперативу, самостійно господарюючи, через кооператив виконує ті види діяльності, які дозволяють йому наблизитися до ринку, де найвища ціна. Інтеграція на кооперативних засадах дозволяє сільськогосподарським виробникам створювати власні надійні канали збуту своєї продукції і не бути залежними від каналів комерційних посередницьких структур.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи дозволяють малим фермам-членам, незалежно від конкретного економічного стану кожного з них, об'єднаними зусиллями досягати однакової вигоди від участі у подальших за виробництвом сферах агробізнесу. Наприклад, переробляючи зерно у кооперативному млині, економічно сильні і не дуже прибуткові господарства – члени кооперативу одержать однакову надбавку до ціни вирощеного зерна, спільно переробленого і реалізованого у вигляді борошна.

Соціальна значимість кооперативів полягає в тому, що вони, підвищуючи конкурентоспроможність і доходи своїх членів, водночас зберігають робочі місця у фермерських господарствах, водночас створюють робочі місця у кооперативній діяльності. У Франції, наприклад, у кооперативах зайнято біля півмільйона працівників, які, як правило, проживають у сільській місцевості.

Підтримка розвитку кооперативів від фінансування створення їх матеріально-технічної бази до оплати праці спеціалістів на період становлення – важлива складова державних програм, проблема сприяння розвитку кооперативів постійно знаходиться під патронатом ООН і Міжнародної організації праці.

У вітчизняній науці і державній політиці довгий час переважала і нині переважає думка, що ніякого майбутнього за малим підприємництвом у сільському господарстві немає і бути не може через їхню неспроможність до впровадження нових технологій, малотоварності, неконкурентоспроможності продукції і ще цілого ряду причин. Однак весь хід історії розвитку вітчизняних особистих підсобних, а нині – особистих селянських господарств підтверджує їх живучість, гнучку пристосованість до кризових та інших викликів різних періодів та значимість у вирішенні проблеми зайнятості і осілості сільських поселень.

До малих форм господарювання на селі ми відносимо 5,3 млн господарств населення, в тому числі 4,4 млн особистих селянських господарств, а також фермерські господарства із землекористуванням до 20 га.

Нині господарства населення обробляють 43,6% угідь, їх частка у загальному обсязі сільськогосподарської продукції становить 48,2%, а разом з малими фермерськими господарствами – біля 52%.

У розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь господарствами населення виробляється валової продукції більше, ніж по галузі в цілому і по великих підприємствах (табл. 1). Тенденція типова і для інших років.

Таблиця 1. Ефективність виробничої діяльності малих господарств у 2011 р., (у постійних цінах 2010 року)

Показники	Всі господарства	У тому числі:	
		господарства населення	сільськогосподарські підприємства
Площа сільськогосподарських угідь, млн. га	36,5	15,9	16,3
Чисельність зайнятих, тис.чол.	3410,3	2691,0	611,0
Вартість валової продукції всього, млрд грн	233,7	112,6	104,9
на 1 га, тис. грн.	6,402	4,084	6,433
на 1 зайнятого, тис. грн	32,270	23,548	60,356

*Джерело: розраховано за даними Держстату України

Тут виробляється 97-98% картоплі, 80% і більше овочів, плодів і ягід та майже стільки ж молока, на 100 га припадає 18,7 голів великої рогатої худоби і 27,3 голови свиней (для порівняння у сільськогосподарських підприємствах ці показники становлять відповідно 8,8 і 20,4 голови).

Обробляючи менші від сільськогосподарських підприємств площі угідь, малі господарства забезпечують роботою у 3,5 раза більше населення, стримуючи міграцію та обезлюднення сіл.

Фермерські господарства та господарства населення швидше та радикальніше реагують на сигнали ринку, змінюючи відповідно структуру виробництва та обсяги використаних ресурсів. Саме цим може пояснюватися вища ефективність виробництва окремих видів продукції, які є проблемними для великих підприємств.

Малі господарства порівняно з великими підприємствами краще дотримуються сівозмін та співвідношень між рослинництвом і тваринництвом, значно більше вносять органічних добрив, підтримуючи родючість ґрунтів, дбають про екологію навколишнього середовища.

Водночас вони програють великому бізнесу у продуктивності праці, товарності і прибутковості виробництва продукції. Так, у 2011 р. малими господарствами продано від виробленого молока – 49,4%, м'яса – 21,2%, плодів, ягід і винограду – 25,6%, овочів – 21,7%, картоплі – 16,3%. Між особистими селянськими і малими фермерськими господарствами і споживачами їхньої

продукції функціонує багато посередницьких структур. У результаті ціни на овочі, фрукти, картоплю, молоко, м'ясо, що реалізується селянськими господарствами, нижчі на 15-20% порівняно з цінами реалізації сільськогосподарськими підприємствами. За засоби захисту рослин, добрива, корми, молодняк худоби селяни, навіпаки, переплачують, оскільки засоби придбаваються, зазвичай, на ринках і в магазинах роздрібною торгівлі.

Однією з невирішених проблем для малоземельних господарств є неможливість і невидгідність індивідуального придбання технічних засобів для обробітку земельної ділянки та догляду за сільськогосподарськими культурами. У результаті вони змушені звертатися до підприємців-власників техніки, для яких надання механізованих технологічних послуг є видом бізнесової діяльності. Розцінки на такі послуги упродовж 2005–2011 рр. зросли більш ніж у 3 рази.

Такий стан справ значною мірою залежать від інституціональних засад функціонування та державної підтримки малих господарств. Щодо першого, то їхній статус, як виробників товарної продукції, база оподаткування, страхування й інші сторони діяльності законодавчо не унормовані. Щодо державної підтримки малих виробників, то вона зорієнтована поки що на великі аграрні підприємства.

Досвід західноєвропейських та інших країн, про який йшлося вище, засвідчує, що за правильної державної

політики малий аграрний бізнес може забезпечувати ефективно і конкурентоспроможне виробництво, виконуючи водночас свої соціальні і екологічні функції.

Вироблення такої системної політики в Україні знаходиться на початковому етапі. Вона має насамперед забезпечити надання особистим селянським господарствам статусу фермерських без реєстрації юридичної особи з відповідним пільговим оподаткуванням, як це поширено у світовій практиці, та створити сприятливі організаційно-правові і економічні умови для об'єднання їх у виробничі групи для спільного здійснення господарської діяльності та об'єднання у сільськогосподарські кооперативи для спільних дій на ринку.

На сьогодні в межах чинного правового поля основою для співпраці малих сільськогосподарських товаровиробників можуть бути використані договори простого товариства відповідно до ст.ст. 1132-1143 ЦК України, за якими для спільної діяльності може не передбачатися створення нової юридичної особи.

За договором простого товариства сторони (учасники) беруть зобов'язання об'єднати свої вклади для одержання прибутку або досягнення іншої мети, наприклад, спільного будівництва виробничого об'єкту, необхідного усім учасникам, спільного придбання технічних засобів (наприклад, молоковоза) та їх використання.

Виробничі об'єднання малих господарств реєструються у районній адміністрації і стають повноправними учасниками усіх державних програм підтримки розвитку сільського господарства і сільських територій.

Для унормування об'єднання у статусі суб'єкта підприємництва, який має право на підтримку держави, необхідно розробити і затвердити наказом Мінагрополітики методичні рекомендації щодо організації співпраці малих суб'єктів агробізнесу на основі договору простого товариства. Наступним кроком може бути законодавча легалізація будь-якої поширеної у світовій практиці форми виробничих об'єднань, про які йшлося вище.

Наміри про здійснення державної підтримки кооперативів задекларовані у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 р., прийнятій у 2007 р. Реалізація практичних заходів розпочалася у 2009 р. з прийняття Урядом Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р. Згідно Програми з бюджету країни кооперативам щорічно виділяється певна сума коштів із передба-

чених на цей період 632 млн грн на придбання сільськогосподарської техніки і обладнання. Однак критерії і механізм розподілу коштів не "прив'язані" до вирішення проблеми підвищення товарності та конкурентоспроможності продукції, виробленої малими господарствами. У ряді країн ЄС, наприклад, збутові кооперативи одержують фінансову підтримку, якщо вони створені встановленою державою мінімальною кількістю ферм і реалізують щорічно не менше встановлених мінімальних обсягів продукції у натуральних показниках (у Польщі цей показник для реалізації через кооператив молока становить 100000 л, картоплі – 6000 т і т.д.).

Крім цього, необхідно задіяти ще ряд важливих способів допомоги становленню кооперативних формувань, які сприятимуть процесу кооперування на селі невеликих господарств. Головні з них, на наш погляд, це:

- сприяння участі сільських і районних споживчих товариств та їх підприємств в організації сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на засадах асоційованого членства;
- передача кооперативам на засадах пільгової оренди з викупом або безоплатно об'єктів нерухомості державної і комунальної власності;
- включення кооперативів у програми пільгового кредитування;
- забезпечення цільової підготовки кооперативних кадрів, а також навчання і консультування кооперативів;
- розширення наукових досліджень теоретичних засад і практичних механізмів сприяння розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Для успішного розвитку малого і середнього підприємництва у сільському господарстві, як базової основи сталого розвитку галузі і сільських територій, особливо важливо в очікуваному законі про обіг земель сільськогосподарського призначення передбачити обмеження землекористування, кваліфікаційні вимоги до користувачів сільгоспугідь і соціальний захист інтересів селян, як це прийнято в західноєвропейських та інших країнах

Список використаної літератури. 1. Census of Agriculture. – United States data. – Washington, 2007. – P. 66, 94-101. 2. Б.И.Пасхавер "Концентрація та ефективність сільського господарства". – Економіка АПК. – № 1, 2013. 3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т.25, ч. 2. – С. 370. 4. Cods rural de France. – 2000. – P. 1254, 1324. 5. Чайнов А.В. Что такое аграрный вопрос? – М., 1917. – С. 25.

Надійшла до редколегії 15.01.13

УДК 338.242 (477)

3. Варналій, д-р екон. наук, проф. (КНУ імені Тараса Шевченка),
О. Панасюк, старший викладач (Національний університет ДПС України)

СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ДІЇ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Розкрито стан, проблеми та перспективи впливу норм Податкового кодексу України на процес здійснення податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності. Визначено низку проблемних питань в цій сфері та внесено конкретні пропозиції щодо їх вирішення.

Ключові слова: Податковий кодекс України, податки, податкове стимулювання, підприємництво, суб'єкти підприємництва, бізнес-середовище.

Раскрыто состояние, проблемы и перспективы влияния норм Налогового кодекса Украины на процесс осуществления налогового стимулирования субъектов предпринимательской деятельности. Определен ряд проблемных вопросов в этой сфере и внесены конкретные предложения по их решению.

Ключевые слова: Налоговый кодекс Украины, налоги, налоговое стимулирование, предпринимательство, субъекты предпринимательства, бизнес-среда.

Open state, problems and perspectives influence the rules of the Tax Code of Ukraine on the implementation of tax incentives for entrepreneurs. Identified a number of problematic issues in this area, and specific proposals are addressed to solve them.

Keywords: Tax Code of Ukraine, taxes, tax incentives, entrepreneurship, business entities, business environment.

Практика зарубіжних країн з розвиненою ринковою економікою показує, що основним механізмом забезпечення побудови міцного підприємницького сектору є

здійснення з боку держави його податкового стимулювання. При здійсненні податкового стимулювання підприємництва використовуються різні інструменти, осно-

вними з яких є: зниження ставок податків, інвестиційна податкова знижка, відміна податків на реінвестування, податкові угоди з іншими країнами, податкові кредити, створення спеціальних економічних зон із особливим режимом оподаткування інноваційної та інвестиційної діяльності тощо. З уведенням в дію 1 січня 2011 р. Податкового кодексу України (ПКУ) порядок здійснення податкового стимулювання підприємницької діяльності став регулюватися нормами даного документа та зазнав певних змін. Саме тому ми вважаємо, що дослідження процесу здійснення податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності в Україні в умовах дії Податкового кодексу є актуальним.

Висвітленням проблемних питань у сфері здійснення податкового стимулювання підприємницької діяльності в Україні, у тому числі й за умов дії Податкового кодексу, займалися наступні вчені: В. Андрущенко, Ю. Єхануров, Ю. Іванов, О. Кириленко, А. Крисоватий, І. Луніна, Д. Ляпін, А. Соколовська, К. Швабій та інші. Результати проведених ними досліджень є теоретично значущими та практично цінними. Проте динамічний поступ у сфері податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності потребує постійних досліджень проблемних питань у даній галузі.

Метою статті є аналіз впливу норм Податкового кодексу України на процес здійснення податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності, виокремлення проблем в цій сфері та розробка практичних рекомендацій щодо їх вирішення.

Податковий кодекс України, з відповідними змінами та доповненнями, протягом останніх двох років, не дивлячись на його недосконалість та всі його суперечності, фактично став реальним кроком стимулювання розвитку середнього і малого бізнесу [1]. Зокрема, реформування системи спрощеного оподаткування дало змогу істотно спростити роботу цього підприємницького сегмента. Бізнес отримав чіткі і зрозумілі системи класифікації видів спрощеного оподаткування, які розділяють дрібний і середній бізнес і тим самим усувають ті перекоси й конфлікти, які породжувала стара система спрощеного оподаткування.

Однією з головних проблем розвитку вітчизняного бізнесу протягом багатьох років був складний процес адміністрування податків. Водночас реальні зрушення в цьому процесі почалися тільки в 2012 році, коли реальною стала можливість здавати звіти в податкову в електронному вигляді.

Для суб'єктів малого підприємства встановлено дуже низьке податкове навантаження, до мінімуму зведена податкова звітність та скасовані всі зайві і неоднозначні збори і платежі. Фактично створені умови для того, щоб особи, які працюють самостійно або з дуже мінімальним залученням трудових ресурсів, не несли великих витрат, пов'язаних зі сплатою податків. Малий бізнес, малі податки, мінімальний контроль – це логічно і це реалізовано в багатьох країнах світу.

Протягом 2012 року довелося кілька разів вносити зміни до системи спрощеного оподаткування середнього бізнесу. Після всіх змін в Податковому кодексі, середній бізнес отримав можливість без істотних обмежень займатися більшістю видів виробництва, надавати роботи та послуги, залучати більшу кількість співробітників, при цьому залишаючись платником за спрощеною системою. Знижено податкове навантаження на сплату податку на прибуток. Вирішено питання реєстрації спрощенців як платників податку на додану вартість (ПДВ).

Сьогодні малий та середній бізнес в Україні отримав певну преференцію з точки зору податкового законодавства, щоб стимулювати його розвиток. І хоча ефект

від таких преференцій можна буде побачити в наступному році, основа закладена. В Україні необхідно створювати й підтримувати середній клас, якщо ми хочемо бути справді європейською країною [2].

У цьому контексті, забезпечено загальне скорочення податкового навантаження на бізнес, спрощено процес адміністрування податків, що деякою мірою вже забезпечило розвиток підприємництва в Україні в цілому [3].

Серед новацій податкового законодавства, спрямованих на стимулювання підприємницької діяльності, основними є такі:

- 1) зниження ставки ПДВ з 20 % до 17 %, що повинно забезпечити зменшення ціни та підвищення конкурентоспроможності товарів. Адміністрування ПДВ передбачено побудувати таким чином, щоб його сплата проводилась у строки, які дають можливість суб'єктам підприємницької діяльності користуватися сумами вхідного ПДВ як безпроцентним кредитом від держави й у такий спосіб поповнювати власні оборотні кошти. Також передбачено проводити його автоматичне бюджетне відшкодування, що забезпечить покращення фінансового стану підприємств,

- 2) звільнення від сплати ПДВ продуктів для науково-дослідних робіт та результатів інтелектуальної власності, зареєстрованих в законодавчому порядку,

- 3) зниження ставки податку на прибуток підприємств з 25% до 16%. Змінюючи ставки податку на прибуток, держава має на меті створення нових чи посилення існуючих стимулів до виробництва й капіталовкладень,

- 4) надання спеціальних інвестиційних пільг: інвестиційно-інноваційний податковий кредит; пільга на інвестування об'єктів інфраструктури, які передаються у державну або комунальну власність; пільги з енергозбереження тощо,

- 5) Надання "податкових канікул" для окремих категорій суб'єктів малого і середнього бізнесу на період з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року,

- 6) з метою комфортного обслуговування великого бізнесу працює Центральний офіс з обслуговування великих платників податків, якому підпорядковані 10 територіальних спеціалізованих інспекцій,

- 7) дія 36 узагальнюючих податкових консультацій, темами яких є ті питання, з яких платники найчастіше зверталися за роз'ясненнями до податкової. Це зокрема питання щодо адміністрування податку на прибуток підприємств, ПДВ, податку на доходи фізичних осіб, спрощеної системи оподаткування, організації та проведення перевірок платників податків тощо. Усі проекти узагальнюючих податкових консультацій попередньо пройшли стадію обговорення з громадськістю та отримали схвальну оцінку.

Про позитивні зміни в системі оподаткування свідчать результати соціологічного опитування, яке провели представники компанії Research&Branding Group. Якщо під час першого дослідження бізнесмени скаржилися на великі витрати часу на подання документації до органів ДПС та брак належної інфраструктури для електронного звітування, то в третьому кварталі активний розвиток відповідних сервісів зробив цю проблему неактуальною. Тепер інвестори очікують на зниження кількості податків, скорочення документації та спрощення алгоритмів обчислення і адміністрування податків. Більше того, інноваційні проекти щодо спрощення процедури адміністрування податків відзначили й міжнародні експерти Світового банку. За результатами Doing Business, Україна поліпшила рейтинг на 15 пунктів і посіла 137 місце зі 185 країн (бізнес-рейтинг 2012 року – 152 місце).

Україна лідирує в регіоні Центральної Європи та Східної Азії, зафіксувавши позитивні реформи у сферах

"створення підприємств" (зростання з 116 позиції до 50); "оподаткування" (з 183 до 165); а також "реєстрація власності" (зі 168 місця на 149).

Крім цього, Україна посіла шосте місце серед країн Європи та Центральної Азії за найбільш значне поліпшення оподаткування за останній рік. У податковій сфері України міжнародні експерти Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації високо оцінили впровадження можливості електронного надання даних та оплати податків для середніх і великих підприємств. При цьому якщо раніше автори доповіді налічували 135 податкових платежів і зборів для середнього підприємства, на обслуговування яких витрачалося 657 годин на рік, то станом на 01.06.2012 р. кількість платежів скоротилася до 28, а витрати часу – до 491 години на рік [4, с. 6].

Водночас, необхідно продовжити роботу над спрощенням процедур сплати податків та подання податкової звітності. Податкова система має перетворитися у максимально просту систему, в якій людський ресурс і матеріальні витрати спрямовують не на облік і спілкування з податковою службою, а на операційну діяльність і стратегічний розвиток економіки держави.

Слід підкреслити, що розвиток підприємницького потенціалу як основного рушія модернізації національної економіки стримують, в першу чергу, відсутність комплексного концептуального підходу та суперечливість державної регуляторної політики.

Ще досить мають місце фінансові, організаційно-правові труднощі започаткування бізнесу, особливо на стадії переходу від реєстрації до початку діяльності. Ця проблема все ще залишається вкрай актуальною і невирішеною. Так, уряд дещо полегшив започаткування бізнесу, усунувши вимогу щодо мінімального розміру капіталу для реєстрації підприємства, вимогу про обов'язковість нотаріального посвідчення установчих документів, відмінивши обов'язковість пред'явлення довідки з ЄДРПОУ тощо.

Урядом також було ухвалено пакет заходів щодо полегшення відкриття та ведення бізнесу, зниження кількості дозвільних документів тощо. Проте в реаліях цього не відбулося, а в окремих випадках – навпаки, адміністративні бар'єри стали ще більшими. Зокрема, проблема перевірок у сфері підприємництва є однією з найгостріших та найбільш актуальних. У чинному законодавстві налічується величезна кількість нормативних актів, які визначають порядок та періодичність перевірок і нерідко суперечать один одному. Крім того, в Україні існує 74 установи та відомства, яким надано право здійснювати перевірки підприємств та організацій. Надмірно обтяжливою залишається також дозвільна система, системи ліцензування, сертифікації і стандартизації.

Це не могло позитивно позначитись на поглибленні проблем реалізації підприємницької діяльності в Україні. Це пояснюється тим, що задекларовані Урядом дерегуляційні реформи так і залишилися на папері, або їх реалізація не привела до бажаного спрощення.

Крім того, низький рівень економіко-правових і професійних знань та досвіду вітчизняних підприємців знаходить свій прояв у суперечності інтересів підприємців і найманих менеджерів. Так, підприємець (власник капіталу) зацікавлений передусім у максимізації прибутку. Натомість менеджер, у першу чергу, переймається поточними проблемами ефективного управління підприємством, динамікою його розвитку, розглядаючи прибуток власника як кінцевий результат ефективної діяльності. У сучасних умовах в Україні, коли власник є водночас менеджером цього підприємства, бажання якнайшвидшого одержання прибутку будь-яким шляхом

перемагає вимоги ефективного управління і нерідко призводить до занепаду підприємства.

Сучасне конкурентне підприємництво повинно управлятися професіоналами, що поєднують у собі новаторські, комерційні та організаторські здібності для пошуку та розвитку нових видів, методів виробництва, нових благ та їх нових властивостей, нових сфер використання капіталу.

В цілому, підсумовуючи все вищевикладене, можемо зазначити, що в Україні фактично відразу після здобуття незалежності розпочався процес здійснення податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності. Даний процес мав на меті забезпечити пришвидшення темпів побудови в нашій державі ринкової економіки. Протягом останніх років було розроблено та закріплено на законодавчому рівні основні концептуальні положення з цього питання. Проте, на жаль, у зв'язку з нестабільною економічною ситуацією в країні більшість із запропонованих заходів щодо дерегуляції бізнесу та податкового стимулювання різних видів підприємницької діяльності так і не були втілені у життя.

На нашу думку, результатом практичного застосування норм та положень, запроваджених Податковим кодексом України, має стати стимулювання суб'єктів господарювання до зниження частки збиткових виробництв, а також до підвищення прибутковості виробництва – основного чинника, що забезпечує умови для саморозвитку, активізації інвестиційної та інших видів підприємницької діяльності.

Застосовувані в нашій державі раніше та закріплені діючим Податковим Кодексом пільги у сфері оподаткування мають низьку ефективність при здійсненні стимулювання підприємницької діяльності. У цьому контексті, для підвищення їх ефективності, на наш погляд, доцільно:

- по-перше, зменшити загальний податковий тягар;
- по-друге, спростити адміністрування податків;
- по-третє, забезпечити налагодження партнерських взаємовідносин між платниками податків та вітчизняними податковими органами, що можливо досягти шляхом перетворення останніх в сервісну службу.

Втілення в життя цих пропозицій має забезпечити повернення довіри до податкової системи країни з боку платників податків та дасть змогу більш ефективно застосовувати систему податкових пільг в подальшому.

В контексті вищесказаного зазначимо, що з метою підвищення ефективності податкового стимулювання підприємницької діяльності для національної економіки, держава повинна забезпечити проведення реінвестування у розширення чи удосконалення виробництва коштів, отриманих підприємством у результаті дії податкових пільг.

У контексті цього пропонується закріпити положення про обов'язковість проведення підприємствами реінвестування пільгових коштів у Податковому Кодексі України. Також на сьогоднішній день для забезпечення розвитку підприємницького сектору в Україні має відбуватися процес створення альтернативних виробництв на малих та середніх підприємствах, що повинен стимулюватися податковою політикою у формі зменшення податкових ставок та збільшення неоподаткованого мінімуму.

В кризових умовах, коли економічна ситуація на підприємствах є нестабільною, податкове стимулювання має бути зосереджене, як уже вище зазначалося, на забезпеченні зниження податкового тиску, що дозволить збільшити обсяги виробництва, підняти заробітну плату робітникам, чи знизити ціну товару. Все це забезпечить вихід вітчизняних підприємств з депресивного стану, появу та розвиток нових сфер національної економіки.

Головними напрямками забезпечення податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності в перехідний період, окрім вище перелічених, повинні бути:

- розширення сектору малого бізнесу, зокрема у формі венчурних підприємств, шляхом забезпечення його пільгового оподаткування, що дасть змогу, з одного боку, забезпечити зайнятість значної частини населення, а з другого – значною мірою прискорити процеси розвитку національної економіки;
- оптимізація співвідношення між фінансовими ресурсами, мобілізованими до бюджетів різних рівнів у вигляді податків, зборів та інших загальнообов'язкових платежів, і грошовими засобами, що залишаються в розпорядженні фізичних та юридичних осіб;
- зміна співвідношення між податками, які сплачуються населенням і підприємницькими структурами, за рахунок істотного збільшення доходів фізичних осіб;
- посилення ролі прямих податків і, зокрема, податку на прибуток, податку на власність, податку на використувані ресурси і скорочення непрямих податків, передусім універсальних акцизів;
- збільшення податкової бази зі значної кількості прямих податків, використання обґрунтованих податкових ставок залежно від виду діяльності та отриманих доходів; підвищення ролі місцевих податків і на цій основі збільшення фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, забезпечити встановлення еластичних диференційованих податкових ставок з прибуткового податку.

Для активізації процесів дерегуляції та мотивації підприємницької діяльності доцільно реалізувати низку заходів, у тому числі.

З метою спрощення порядку відкриття бізнесу, ключовими завданнями реформ у 2013 році є:

1. Внесення на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення порядку відкриття бізнесу, в якому передбачити, зокрема:

- скасування вимоги щодо справляння реєстраційного збору за проведення державної реєстрації юридичної особи та фізичної особи – підприємця;
- встановлення принципу провадження господарської діяльності суб'єктами приватного права без застосування печаток;
- здійснення електронної державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців без використання електронного цифрового підпису.

2. Внесення на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України про внесення змін до Податкового кодексу України щодо скорочення граничного терміну повідомлення банками та іншими фінансовими установами органів державної податкової служби про відкриття рахунків платників податків, а також терміну повідомлення податковими органами фінансових установ про взяття або відмову у взятті таких рахунків на облік.

3. Внесення на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скорочення процедури добровільного припинення підприємницької діяльності фізичної особи-підприємця до 1 дня за заявницьким принципом.

З метою удосконалення процедур отримання документів дозвільного характеру доцільним є:

Внесення на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України про внесення змін до Закону України "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності", в якому передбачити, зокрема:

- видачу суб'єктам господарювання документів дозвільного характеру (переоформлення, видачу дублікатів, анулювання), оформлених центральними органами виконавчої влади у дозвільному центрі держав-

ним адміністратором або/та в центрах надання адміністративних послуг адміністратором;

- віднесення до виключної компетенції суду прийняття рішень щодо анулювання дозволу на підставі звернення дозвільного органу у разі встановлення ним факту подачі суб'єктом господарювання недостовірної інформації або виявлення порушень законодавства, під час провадження господарської діяльності, на яку видано дозвіл.

Внесення на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України про внесення змін до деяких законодавчих актів України, які регулюють відносини, пов'язані з одержанням документів дозвільного характеру, щодо їх приведення у відповідність до норм Законів України "Про адміністративні послуги" та "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності".

Внесення на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України про внесення змін до Закону України "Про радіочастотний ресурс України" щодо позбавлення ДП "Український державний центр радіочастот" владних повноважень, зокрема, щодо надання адміністративних послуг.

З метою оптимізації державних реєстрів, що містять відомості про суб'єктів господарювання, та забезпечення вільного і безперешкодного доступу до інформації з цих реєстрів, першочерговими кроками у 2013 році є:

1. Внесення на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України про внесення змін до деяких законодавчих актів України, яким передбачити, зокрема:

- об'єднання у Єдиному державному реєстрі (ЄДР) інформації, що міститься у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, Єдиному ліцензійному реєстрі, Реєстрі документів дозвільного характеру та реєстрах, що містять відомості про суб'єктів господарювання, ведення яких покладено законодавством на органи державної податкової служби;

- надання вільного та безоплатного доступу у мережі Інтернет до всіх відомостей з ЄДР про юридичних і фізичних осіб – підприємців, за винятком відомостей особистого та технічного характеру (адреса проживання, підстави для відмови у вчиненні реєстраційних дій, інформація про посадову особу, що внесла запис до ЄДР) як на час формування пошукового запиту, так і на будь-яку дату в минулому;

- забезпечення вільного та безоплатного доступу до установчих документів юридичних осіб шляхом їх розміщення на офіційному веб-сайті спеціально уповноваженого органу з питань державної реєстрації;

- надання можливості юридичним і фізичним особам – підприємцям за своїм бажанням оприлюднювати в ЄДР відомості про осіб, які вправі діяти від імені цих суб'єктів у матеріальних чи процесуальних відносинах, прирівнявши таке оприлюднення до видачі довіреності;

- надання всім бажаючим можливості одержати будь-які відомості з ЄДР про юридичних і фізичних осіб – підприємців, як на момент подання запиту, так і на будь-який момент в минулому, вірність яких засвідчена державним реєстратором, за плату, що не перевищує витрат на вчинення таких дій;

- надання всім бажаючим можливості одержати копії установчих документів юридичних осіб, вірність яких засвідчена державним реєстратором, і які прирівнюються до засвідчених нотаріально, за плату, що не перевищує витрат на вчинення таких дій;

- запровадження механізмів запобігання внесенню до ЄДР відомостей про юридичних і фізичних осіб – підприємців не уповноваженими ними особами.

2. Внесення на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України про внесення змін до Податкового кодексу України, яким передбачити, зокрема:

- включення до Єдиного державного реєстру інформації про суб'єктів господарювання, яка міститься у реєстрах, ведення яких покладено законодавством на органи державної податкової служби;
- скасування необхідності отримання довідки про взяття на облік платника податків, свідоцтва платника податку на додану вартість, свідоцтва про реєстрацію сільськогосподарського підприємства як суб'єкта спеціального режиму оподаткування, свідоцтва платника єдиного податку з одночасним розміщенням відомостей, що містяться у зазначених документах, у вільному та безперешкодному доступі у мережі Інтернет.

УДК 338.242.2

Реалізація цих та інших заходів в значній мірі сприятиме подальшому процесу активізації дерегуляції та мотивації бізнесу до зростання.

Список використаної літератури. 1. Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика : монографія / За заг. ред. М.Я. Азарова. – Міністерство фінансів України, 2011. – 656 с. 2. Охріменко О. Електронне спілкування з податковою позитивно вплине на бізнес-клімат у країні // Урядовий кур'єр, 13 грудня 2012 року, четвер, № 230. – С.6. 3. Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів: зб. матер. наук.-практ. конференції, 18 грудня 2012 р. / Держ. подат. служб. України, нац. унів. ДПС України, Наук.-досл. центр з проблем оподат. – Ірпінь, 2012. – 545 с. 4. Преференції для ведення бізнесу // Урядовий кур'єр, 13 грудня 2012 року, четвер, № 230. – С.6.

Надійшла до редколегії 17.01.13

3. Галушка, д-р екон. наук, проф. (ЧНУ імені Юрія Федьковича)

ФЕНОМЕН СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ПОНЯТТЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розглядається феномен соціального підприємництва як інноваційний чинник соціалізації бізнесу, визначено його сутність, характерні риси, традиції, сучасні форми та перспективи розвитку в Україні.

Ключові слова: феномен соціального підприємництва, соціальний підприємець, форми соціального підприємництва, тенденції розвитку соціального підприємництва.

Рассматривается феномен социального предпринимательства как инновационный фактор социализации бизнеса, определено его сущность, характерные черты, традиции, современные формы и перспективы развития в Украине.

Ключевые слова: феномен социального предпринимательства, социальный предприниматель, формы социального предпринимательства, тенденции развития социального предпринимательства.

The phenomenon of social enterprise as innovative factor of socialization of business is examined, it's essence, personal touches, traditions, modern forms and prospects of development in Ukraine are determined.

Keywords: phenomenon of social enterprise, social businessman, forms of social enterprise, progress of social enterprise trends.

Соціальне підприємництво – відносно нове специфічне соціально-економічне явище, яке породжує багато приводів для дискусії, адже не вписується у сталі стереотипи сприйняття бізнесу як комерційної сфери, що існує заради прибутку. Соціальне підприємництво містить в собі прибуткові і неприбуткові напрями, розвивається за "власними законами". І саме феномен соціального підприємництва передбачає розуміння прибутку не як мети, а як індикатора і ресурсу бізнесу. За таких умов економічні можливості підприємця формуються як наслідок корисності продуктів або послуг для задоволення потреб споживачів.

Як показує досвід, соціальне підприємництво від підприємництва в звичайному розумінні цього слова відрізняється за об'єктами соціальних інвестицій і має такі критерії: 1) доходи від підприємницької діяльності переважно спрямовується на благодійну діяльність чи статутну діяльність неприбуткових організацій; 2) підприємницька діяльність прямо пов'язана з соціальною місією, а її учасниками або бенефіціарами є представники соціально вразливих груп; 3) пряме сприяння позитивним системним змінам у суспільстві засобами, відмінними від традиційної благодійності. Останній критерій представляється як головний критерій соціального підприємництва. Відповідно, завданнями соціального підприємництва є: підтримка діяльності неприбуткових організацій, спрямована на реалізацію місії та досягнення "соціального ефекту"; забезпечення стабільного та незалежного фінансування їх діяльності; створення нових підходів та засобів вирішення соціальних проблем. Соціальне підприємництво безпосередньо пов'язується з соціальною місією організацій – інвестиціями в особистісний розвиток персоналу, представників цільових груп як учасників або бенефіціарів, та в сприяння залученню нових ресурсів для реалізації соціальної місії бізнесу.

Соціальне підприємництво – це поєднання соціальної місії та комерційного підходу. Маючи на меті вирішення конкретної соціальної проблеми, підприємці залучають ресурси для досягнення своєї місії, отримуючи при цьому прибутки від такої діяльності.

У поясненні феномену соціального підприємництва існує ряд аспектів, які потребують розуміння факту надання пріоритету соціально-значущим аспектам діяльності. Зокрема, виникає питання, чому саме у сучасних непростих умовах функціонування підприємці беруть на себе виконання соціальної місії. Разом з тим, виникає проблема вибору напрямів соціальної спрямованості підприємницької діяльності, визначення її перспектив, способів підтримки та стимулювання з боку держави.

Витоки та традиції соціального підприємництва, з нашого погляду, необхідно шукати ще в минулому. Українські промисловці наприкінці XIX століття вели активну благодійну діяльність. Так, наприклад, В. Симиренко фінансував діяльність видання "Киевская старина", "Літературно-науковий вісник", "Україна", "Рада", матеріально допомагав науковому товариству ім. Т. Шевченка [6]. У 1879 р. брати Терещенки заснували в Глухові безплатну лікарню св. Єфросинії. У Києві протягом 80-90-х рр. значною мірою завдяки М.А.Терещенку та членам його родини з'явилися безплатна лікарня для чорноробів (з 1894 р.), більшість медичних закладів Маріїнської общини сестер милосердя Товариства Червоного Хреста і Благодійного товариства, а також нічліжний притулок. Ф.А. Терещенко та його родина протягом 80-х рр. XIX ст. заснували і згодом повністю утримували комплекс добродійних закладів на Подолі: нічліжний притулок, будинок безплатних квартир для бідних удів з дітьми й одиноких літніх жінок, пологовий притулок тощо [2].

Науковці пов'язують виникнення соціального підприємництва з процесами розвитку техніки, технології, зі

зміною соціально-економічних відносин. Й.А. Шумпетер та його послідовники називали підприємців "агентами змін", надаючи тим самим важливості їхній діяльності як новаторів у технологіях, застосуванні нових форм організації праці, виробництві нових видів продукції. А наприкінці ХХ ст. П. Друкер зазначив, що в умовах постіндустріального суспільства підприємцю вже не так важливо бути причиною змін – вони повинні навчитися використовувати можливості, які породжують зміни. Саме в цей час спочатку у США, а потім у скандинавських та ряді інших європейських країн почав поширюватися рух соціального підприємництва як реакція малого і середнього бізнесу на загострення ряду суспільних проблем, таких як бідність, безробіття, екологічна небезпека та ін.

Високо оцінюючи значення соціального підприємництва, Г. Діз, директор Центру розвитку соціального підприємництва Дюкського університету (США), дав таке визначення: "Соціальний підприємець відіграє роль агента соціальних змін завдяки тому, що він: приймає на себе місію по створенню та підтримці соціальної цінності; знаходиться в постійному пошуку та реалізації нових можливостей для досягнення цієї місії; включений в безперервний процес інновації, адаптації та навчання; діє рішуче, не обмежуючи себе тільки тими ресурсами, що є в даний момент; демонструє найвищу відповідальність по відношенню до своїх клієнтів та за результати своєї діяльності" [4].

У сучасних дослідженнях щодо визначення ступеня готовності бізнесу забезпечувати зайнятість в суспільстві, усувати дискримінацію, зберігати стан навколишнього середовища тощо можна виділити декілька підходів, які обґрунтовують необхідність включення соціальних заходів у сферу бізнесу: 1) ринковий підхід, який виправдовує принцип примноження прибутку як єдиний принцип діяльності компаній, залишаючи, таким чином, поза увагою соціальні проблеми; 2) підхід з позиції державного регулювання, який передбачає, що соціальна відповідальність бізнесу має бути обов'язковою справою і регулюватися відповідними законами; 3) з позиції корпоративної совісті, якщо соціальна відповідальність спирається на загальнолюдські цінності, якими дорожать і керівництво, і підлеглі, і формується в результаті саморегулюючої в етичному плані діяльності; 4) підхід, заснований на теорії "зацікавлених осіб", який передбачає врахування інтересів зацікавлених у діяльності підприємства сторін. Обґрунтування ж соціального підприємництва залишається в межах пояснення економічних вигод і втрат від такої діяльності.

Мета даної статті – визначити об'єктивні причини, умови та характеристики феномена соціального підприємництва й показати тенденції, окреслити перспективи розвитку цього явища в Україні.

Залежно від розуміння суті та призначення соціального підприємництва можна виділити декілька підходів, що склалися щодо його змісту у світі. В американському контексті Social Enterprise Alliance (USA) визначає соціальне підприємництво як діяльність НПО (неприбуткової організації), що використовує бізнес-стратегії або засновує підприємство задля отримання доходу та направляє його на підтримку соціальної місії. У Великобританії воно визначається як діяльність комунальних підприємств, кредитних спілок, товариств, власниками яких є працюючі там робітники, кооперативи, фонди розвитку, соціальні компанії, житлові кооперативи та благодійні організації. Організація Social Enterprise London (SEL, UK) визначає такі риси соціального підприємництва: орієнтація на ринкові умови та спроможність функціонувати в таких умовах; наявність соціальної спрямованості та етичних принципів діяльності; "со-

ціальна власність" підприємства, автономність та незалежність, за якої прибуток йде на потреби соціальних груп-власників або на потреби громади [3].

В Україні також нагромаджено перший досвід соціального підприємництва. Так Український Фонд підтримки підприємництва та Міжнародний Фонд "Відродження" реалізують проект "Сприяння розвитку соціального підприємництва", який покликаний поширити ідеї соціального підприємництва в українському суспільстві та надати соціальним підприємцям, які прагнуть розвивати власний бізнес, доступ до безкоштовної юридичної, фінансової та консультативної допомоги. У рамках програми "Сприяння розвитку соціального підприємництва" працюють 2 центри підтримки соціального підприємництва у Львівській та Донецькій областях, що функціонують на базі Сокальської агенції регіонального розвитку та Асоціації "Соціально-економічні стратегії та партнерства" Криму. Основними завданнями та напрямками діяльності центрів є створення навчального, консультативного, просвітницького та інформаційного осередку, що розвиває та представляє сектор соціального підприємства в регіоні.

Благодійний фонд "Благовіст" реалізував проект "У життя – з конкурентними знаннями", у якому на базі школи-інтернату у м. Суми було підтримано виробництво сільгосппродукції та розвиток ремесел; Фонд сприяння діяльності літературно-меморіального музею М.Булгакова в місті Києві – проект "Дім Булгакова запрошує в гості" (ремонт музею); Благодійний фонд "Екомилосердя" – проект "Дитячий стоматологічний центр"; Благодійне підприємство "Перлина Буковини" – Проект "Соціальні мережі самозабезпечення" (запровадження нових механізмів самозабезпечення сільського населення гірських регіонів); Асоціація "Мир. Краса. Культура" – Проект "Соціальне підприємство – Дизайнерський дім" (фінансова підтримка різних проектів для дітей); Благодійна організація "Центр допомоги дітям-інвалідам" – проект "Робота в мінідрукерні як спосіб соціальної реабілітації молодих інвалідів".

Отже, соціальне підприємництво все більше проявляє себе як стійку тенденцію подальшої соціалізації бізнесу в нових умовах, коли об'єктивні можливості подальшого розвитку суспільства не бачаться без зацікавленої участі представників малого і середнього бізнесу, частка яких постійно зростає.

Характерні риси соціального підприємства – це: наявність чіткої і зрозумілої місії соціального спрямування, яка передбачає вирішення певних суспільних проблем; використання інноваційного підходу до вирішення соціальної проблеми; використання бізнес-методів управління (організації, планування, контролю), застосування підприємницького хисту з метою отримання прибутку; сприйняття прибутку як засобу досягнення позитивних соціальних перетворень; колективна форма власності, яка охоплює учасників соціального підприємства, його працівників, цільову групу, волонтерів та інших. Саме соціальна місія є наріжним каменем соціального підприємництва, адже із-за неї вони зустрічаються з низкою особливих проблем. Замість придбання багатства, їх головним критерієм стає вплив на світ через реалізацію цієї самої місії. Багатство є лише засобом для її досягнення. У бізнесі придбане багатство є способом вимірювання створеної цінності. Це викликає тим, що бізнесмени є суб'єктами ринкової системи, яка здебільшого і визначає, чи створюють вони цінність.

Форми соціального підприємництва дуже розрізняються (і в цьому також проявляється новаторство і нетрадиційність прийняття рішень). Це передбачає, наприклад, фінансування початківців у бізнесі, спільне

розв'язання проблем збереження навколишнього середовища, формування

міжкультурних зв'язків для збереження стабільності і соціальної злагоди; допомогу безпритульним, включення їх у взаємовигідні стосунки; благодійність; підтримку інтересів і потреб громад; приваблення найкращих талантів; трудотерапію та соціальну реабілітацію тощо.

Узагальнення практики соціального підприємництва показує такі основні тенденції його розвитку в Україні:

1. Соціальне підприємництво виступає як дух часу, появу якого ми бачимо у всьому світі;

2. Здійснення соціальних проектів відбувається, як правило, спільним коштом;

3. Характеристиками соціального підприємництва виступають такі, як відкритість до новаторських ідей, встановлення зв'язків із гравцями суспільного процесу, обмін формулами успіху;

4. Відбувається зміна парадигми цього явища – соціальна інновація сприймається як проект саморганізованих професіоналів;

5. Головною соціальною цінністю стає формування змістовних міжкультурних зв'язків;

6. Зростають інвестиції в потенціал людського розвитку;

7. Здійснюються продюсування створення промо-відео проектів, консультування по комунікаційній стратегії та навчальні сесії;

8. Існують конфлікти росту – фінансування соціальних ініціатив сприймається як безповоротні втрати;

9. Зростає прагнення до діалогу між гравцями в суспільстві і формування змістовних зв'язків.

У процесі становлення соціального підприємництва виникають також чинники, які стримують його розвиток. Серед проблем, що стримують кількісне та якісне зростання соціального підприємництва, можемо виділити: низьку мотивацію (соціальне підприємництво пов'язано з більшими ризиками, ніж одержання грантів та державних субсидій); низький зв'язок з соціальною місією (серед керівників НПО, державних органів та громадськості поширено сприйняття бізнес-підходів та підприємницької діяльності як якогось несумісного з соціальною місією, неприбутковим статусом чи використанням ресурсів на потреби основної діяльності); низька фінансова стабільність (більшість НПО не можуть діяти систематично без додаткових інвестицій); обмежений доступ до кваліфікованих спеціалізованих послуг (юридичних, фінансових, маркетингових, рекламних тощо [3, с. 37-38]. На жаль, в українському господарському законо-

давстві "соціальне підприємство" не виділяється як окрема організаційно-правова форма, а "соціальне підприємництво" як окремий вид господарської діяльності.

Соціальне підприємництво – це спосіб мислення, стиль життя, коли беручи на себе відповідальність за ефективність та соціальну важливість результатів, особа чи команда успішно реалізовує інноваційну ідею. Соціальне підприємництво може набирати різні форми діяльності: особистості, що вирішують соціальні проблеми; громада, що само-організовується для власного благополуччя; бізнес-підприємства із соціальним впливом; фінансово стабільні громадські організації; соціальні інноватори. Соціальні підприємці – люди, що створюють проекти для того, щоб принести конкретну користь іншим людям. Ці проекти шикуються в моделі екологічного підходу до навколишнього середовища, партнерів і клієнтів.

Соціальне підприємництво в Україні можна розглядати як інноваційну діяльність, що є дієвим засобом досягнення сталого розвитку суспільства в сучасних економічних умовах. Його популяризація вимагає вивчення закордонного досвіду, розробки законодавчої бази та створення власної теоретичної бази.

Соціальне підприємництво належить до перспективних видів відповідальності, адже ґрунтується на усвідомленні суб'єктом свого обов'язку перед суспільством, що виражається в усвідомленні його потреб як особисто цінних і пріоритетних над груповими чи особистими. Сьогодні стоїть завдання визначення національної специфіки цього явища та способів підтримки його з боку держави.

Список використаної літератури. 1. Від благодійності до соціального підприємства або соціального підприємництва: можливе? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lvivbiz.com/article.php?id=5&article=457&_2. Донік О.М. Добродія та культурно-освітня діяльність родини Терещенків в Україні (друга половина XIX – початок XX ст.). – дисертація кандидата історичних наук за спеціальністю 07.00.01 – Історія України. – Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, 2001. 2. Московская А.А. Феномен социального предпринимательства и его перспективы в России // Мещенат – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.maecenas.ru/libs/index.html?117> 4. Новий погляд на соціальне підприємництво. Випуск 2: Підприємство як агент змін. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lvivbiz.com/article.php?id=5&article=457&_2 5. Свинчук А.А. Соціальне підприємництво як особлива форма організації господарської діяльності // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: у 2 ч. – К.: КНЕУ, 2012. – Ч. 2. – С. 141-148. 6. Солодовник В. Магнати краси і добра (знамениті підприємці) / Валентин Солодовник : Герої та знаменитості в українській культурі / за ред. О. Грищенко. – К.: УЦКД, 1999. – С. 285-310 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://izbornyk.org.ua/heroes/hero13.htm>. 7. Our Initiative to Protect the Meaning of "Social Enterprise" – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.se-alliance.org

Надійшла до редколегії 17.01.13

УДК 330.341.1

В. Зянько, д-р екон. наук, проф. (Вінницький національний технічний університет)

МАТЕРІАЛЬНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті виявлено та проаналізовано основні причини низької активності інноваційної підприємницької діяльності в Україні, обґрунтовано необхідність державної фінансової підтримки інноваційного підприємництва, визначено шляхи активізації інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційна політика, інноваційне підприємництво, мотивація.

В статье выявлены и проанализированы основные причины низкой активности инновационной предпринимательской деятельности в Украине, обоснована необходимость государственной финансовой поддержки инновационного предпринимательства, определены пути активизации инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная политика, инновационное предпринимательство, мотивация.

In the article has been detected and analyzed the main reasons of low activity of innovation entrepreneurship in Ukraine. The necessity of state financial support of innovation entrepreneurship was justified. Ways of accelerating of the innovation activity were identified.

Keywords: innovation activity, innovation policy, innovation entrepreneurship, motivation.

В умовах ринкової економіки ключову роль при вирішенні практично всіх господарських проблем відіграють грошові відносини, а тому найпотужнішим економі-

чним мотиваційним чинником виступають фінанси. Отже, з'ясування причин уповільнення розвитку того чи іншого економічного процесу або явища, чи розробка

заходів з прискорення його розвитку має вестись, перш за все, через призму матеріального (фінансового) заохочення, особливо якщо мова йде про підприємницьку, зокрема інноваційну, діяльність.

Активізація інноваційної діяльності в умовах ринкових відносин можлива лише на базі розвиненої системи фінансування, яка створює необхідні матеріальні передумови для розробки інновацій та впровадження нововведень, забезпечує структурно-технологічну перебудову різних галузей, сприяє концентрації науково-технологічного потенціалу на пріоритетних напрямках розвитку економіки, запобігає відтоку за кордон кадрового потенціалу науки і техніки. Це не означає, звичайно, що ефективність впровадження та використання інновацій не залежить від якості персоналу підприємств, рівня підготовленості підприємців і менеджерів та їхньої готовності й здатності реалізовувати інноваційні заходи. Надто залежить, адже кадри – домінуюча складова інноваційного розвитку кожного підприємства [1], проте їхня мотивація в ринковій економіці визначається насамперед одержаною фінансовою винагородою. Остання забезпечує базові потреби людини та сприяє трансформації її інноваційного потенціалу в реальну поведінку, адже господарська діяльність не лише керівництва комерційних підприємств, але всіх працівників спрямована на досягнення в кінцевому рахунку максимального фінансового результату.

Проблемам мотивації та пошукам шляхів підвищення ефективності трудової, зокрема підприємницької, діяльності присвячені роботи закордонних фахівців з управління людськими ресурсами Д. Аткинсона, В. Врума, П. Завліна, Ю. Карпової, Е. Лоулера, А. Маслоу, Л. Портера, Х. Хекхаузена, Ф. Херцберга, та вітчизняних науковців – З. Варналія, В. Гейця, С. Дриги, Б. Кваснюка, І. Лукінова, І. Манцурова, І. Радіонової, В. Сизоненка та ін. Разом з тим, існує потреба у систематизації досліджень, присвячених мотиваційним аспектам розвитку інноваційного підприємництва та в поглибленні аналізу чинників, що стримують та стимулюють розвиток інноваційної діяльності в сучасних економічних умовах України.

Мета статті – дослідити причини вкрай низької інноваційної підприємницької активності в нашій країні та виявити чинники, які перешкоджають і сприяють підвищенню ефективності функціонування інноваційного підприємництва, та запропонувати шляхи активізації інноваційного процесу в Україні.

Активна й ефективна інноваційна діяльність – найнадійніший спосіб швидкого нарощування обсягів виробництва та збільшення прибутку через підвищення конкурентоспроможності підприємства і товарів, що реалізуються, завоювання нових ринків збуту. Тому, на перший погляд, дивним є небажання більшості вітчизняних підприємців активно займатися інноваційною діяльністю. Підтвердженням сказаному є статистичні дані, які свідчать, що в Україні впродовж останнього десятиліття зростання ВВП на 60% визначається цінами на продукцію металургії та експортом сировини, тоді як в економічно розвинених країнах зростання ВВП від 60% до 85% визначається технологічним прогресом. Питома вага України на світовому ринку наукоємної продукції сягає рівня 1,45 млрд. дол., що складає лише 0,07%, тоді як у США – 37%, Японії – 30%, Німеччині – 17%. Високотехнологічна продукція в загальному обсязі експорту України складає 1,7%, тоді як у Південної Кореї – 34,4%, Китаю – 22,5%, Угорщині – 25,2% [2].

Однією з основних причин таких невтішних результатів інноваційної та наукової діяльності в Україні є бажання держави вирішувати проблеми, що нагромаджуються у сфері інноваційного підприємництва не фінан-

совими методами та заходами, що в умовах ринкових відносин не приносить економічного ефекту.

Так, аналізуючи українське законодавство, складається враження щодо того, як держава формує матеріальну та юридичну базу для підвищення ефективності інноваційного підприємництва. З одного боку, держава діє правильно, приймаючи цілий комплекс законодавчих та нормативних актів покликаних активізувати інноваційний процес в Україні: Верховною Радою України проголошено і прийнято інноваційну доктрину; сформовано законодавчу та нормативну базу підприємництва, а оскільки у своїй основі інноваційна діяльність є підприємницькою, відповідно, всі ці законодавчі та нормативні акти регулюють й інноваційну діяльність; сформульовані основні напрями вдосконалення механізму інноваційного розвитку, визначені особливості фінансового забезпечення наукової та інноваційної діяльності; розроблено велику кількість правових та організаційно-економічних заходів, спрямованих на цінове, податкове, амортизаційне, митно-тарифне стимулювання інноваційної діяльності підприємств; визначені, на основі науково-прогнозного аналізу світових тенденцій соціально-економічного і науково-технологічного розвитку та з урахуванням можливостей вітчизняного інноваційного потенціалу, стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні. Все це вказує на те, що українська влада усвідомлює необхідність і пріоритетність інноваційного напрямку розвитку економіки країни, як такого, що посилює економічну безпеку країни і сприяє реальній незалежності.

Тоді чому суб'єкти підприємницької діяльності в Україні у переважній більшості залишаються пасивними до інноваційного процесу? Тому що, з іншого боку, якщо виникає необхідність перерозподілити кошти державного бюджету, народні депутати легко відмовляються від фінансових витрат, які раніше ними ж були передбачені для впровадження в дію прийнятих Законів України, покликаних стимулювати інноваційну діяльність в країні. Практика призупинення або взагалі скасування Верховною Радою України важливих положень Законів України, в яких були свого часу передбачені певні фінансові пільги для стимулювання інноваційної діяльності, дуже поширена. Зокрема, це стосується статей 21 і 22 Закону України "Про інноваційну діяльність" (№40-IV), які включали важливі положення про те, щоб залишати у розпорядженні суб'єкта інноваційної діяльності 50% ПДВ, одержаного (нарахованого) від продажу товарів (робіт, послуг), пов'язаних з інноваційним проектом, і його використання за цільовим призначенням; про звільнення від ПДВ та мита ввезеної сировини, обладнання й інших товарів для виконання пріоритетного інноваційного проекту; про застосування інноваційними підприємствами прискореної амортизації основних фондів та встановлення щорічної двадцятивідсоткової норми прискореної амортизації основних фондів групи 3; про сплату податку на землю у розмірі 50% від діючої ставки оподаткування, тобто тих статей, у яких йшлося про надання податкових та митних пільг для інноваційних підприємств. Саме ці статті було виключено з цього закону на підставі Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2005 рік" та деяких інших законодавчих актів України" від 25.03.2005 р. (№2505-15) [3]. Окрім того, ще у 2004 році з Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" виключено п.7.14 статті 7, згідно з яким прибуток від реалізації інноваційного продукту впродовж перших 3-х років після його реєстрації повинен був оподатковуватися у розмірі 50% від діючої ставки податку на прибуток. Отже, інноваційна продукція стала

оподатковуватися на загальних підставах, тобто за повною ставкою [4]. Існуючі нині заходи державної фінансової підтримки, цільового субсидування та кредитування технопарків, які передбачені Законом України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" теж не сприяють розвитку конкуренції в середовищі технопарків, оскільки стосуються лише 15-ти технопарків, що ставить у нерівні умови господарювання решту технопарків, для яких такі пільги не передбачено. Проте, навіть для стимулювання проектів цих 15-ти технопарків в Законах України "Про державний бюджет" в останні чотири роки окремо коштів не виділялося, а загалом за останнє десятиріччя частка бюджетного фінансування в сукупному обсязі інноваційних витрат у промисловості України не перевищила рівень у 3% [5].

Здавалося б, що на цьому фоні децю поліпшував ситуацію в інноваційній сфері ухвалений у 2003 році Закон "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" (№433-IV від 16.01.2003р.), котрим передбачалося застосування положення про залишення у розпорядженні платника податків 50% податку на прибуток, одержаного від виконання інноваційних проектів, який мав зарховуватися на спеціальний рахунок інноваційного підприємства і міг бути використаними ним лише на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності і розширення власних науково-технологічних та дослідно-експериментальних баз. Але на практиці зазначені положення реалізувати було дуже складно через непросту процедуру узгоджень: рішення про надання проекту статусу інноваційного приймалися вищими органами виконавчої влади; закон також вимагав, щоб для кожного інноваційного проекту велася окрема бухгалтерія, що призводило до зростання витрат на оплату праці працівників бухгалтерської служби, особливо на малих підприємствах. До того ж цей Закон зрештою було визнано неконституційним Рішенням Конституційного Суду України №18-рп/2009 (v018p710-09) від 14.07.2009 [6].

Як бачимо, із прийнятих законів вилучені саме ті статті, в яких мова йде про фінансову мотивацію до інноваційної підприємницької діяльності. А оскільки остання вимагає, по-перше, значних коштів, а по-друге, пов'язана з великим економічним ризиком, тобто разом з можливістю одержання прибутку загрожує, у випадку невдалого інноваційного проекту, чималими збитками, то не дивно, що підприємств вона економічно не приваблює.

Іншою вагомою причиною, яка породжує інертність до розробок і впровадження інноваційних проектів є нерозвиненість економічної конкуренції між суб'єктами господарювання та особливості монополізації національної економіки. На відміну від країн з ринковою економікою, де зростання монополізації економіки супроводжується збільшенням витрат на інновації, українські монополісти зазвичай лише перерозподіляють наявне національне багатство на власну користь; замість створення нових активів, вони намагаються максимально вилучити корисні властивості з придбаних підприємств, нехтуючи їх модернізацією [7, с. 79]. Змінити ситуацію можна створенням умов конкурентного середовища на вітчизняному ринку інновацій.

Щоб загострити конкурентну боротьбу на вітчизняному ринку інновацій необхідно підвищувати економічну ефективність підприємницької діяльності, домагатися зростання продуктивності праці, спонукальним чинником до чого в умовах ринкових відносин виступає прибуток, зацікавленість суб'єкта господарювання у фінансовому результаті своєї діяльності. Однак фінансова мотивація, як впливає з проведеного вище аналізу вітчизняного законодавства, віднесена до другорядного чинника, який легко ігнорується. Тоді як соціологі-

чні дослідження, присвячені вивченню ціннісно-мотиваційних аспектів діяльності винахідників, свідчать, що в ієрархії їх мотивів спостерігається тенденція до зростання ролі матеріального фактора і зниження власне внутрішньої мотивації творчості [8], на що зважають у високорозвинених країнах.

Так, наприклад, у США матеріальне заохочення праці винахідників і раціоналізаторів здійснюється через впровадження аналітичних систем, особливістю яких є диференційоване оцінювання складності виконаної роботи з врахуванням умов праці та кваліфікації виконавця тощо, і різниця оплати порівняно з працівниками середньої складності звичайних робітників істотна. У Німеччині, Франції, Англії та інших європейських країнах створюють спеціальні фонди для преміювання за розробку, освоєння і випуск нової продукції. Розмір премій залежить від приросту обсягу продажу такої продукції, її частки в загальному обсязі виробництва. США, Англія, Австралія, Франція, Канада та інші розвинені країни для стимулювання праці топ-менеджерів широко застосовують опціонні програми з продажу акцій керованих ними компаній. Слабкий же розвиток вітчизняного фондового ринку і вузьке трактування українським законодавством участі у власності – як винагороди працівника, не дає змоги українському підприємствам (організаціям) впроваджувати вищезгадані програми матеріального заохочення.

Не можна сказати, що Верховна Рада України не дуже переймається фінансуванням вітчизняної наукової і науково-технічної сфери для забезпечення розвитку інноваційної діяльності. Адже ще у 1991 році прийняті Закони України "Про наукову і науково-технічну діяльність" № 1977-XII від 13.12.1991 р. (редакція від 06.01.2011 р.) [9] та "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" № 2623-III від 11.07.2001 р. (редакція від 12.10.2010 р.) [10], якими передбачено вихід впродовж 3-4 років на бюджетне фінансування науково-технічної діяльності на рівень не нижче 1,7 % ВВП, з яких 30 % передбачено виділяти на фінансування заходів з реалізації пріоритетних напрямів науки і техніки. В рекомендаціях слухань у Комітеті Верховної Ради України з питань науки і освіти "Стан та проблеми реалізації Закону України "Про наукову і науково-технічну діяльність" від 30.06.2010 р. вказувалось на доцільність для забезпечення інноваційної діяльності спрямовувати 10 % коштів, що надходять від приватизації державного майна [11].

Однак і ці законодавчі вимоги законів щодо рівня фінансування інноваційної сфери впродовж більш як десяти років успішно ігноруються. Чому? Можливо їх неможливо виконати у принципі? Тоді навіщо приймаються такі норми, на чому ґрунтуються зроблені розрахунки та прогнози? Адже в Україні за весь період незалежності рівень бюджетного фінансування науково-технічної діяльності перебуває в межах 0,3-0,42 % ВВП, що приблизно у 4 рази менше, ніж вимагають прийняті закони. Причому у 2011 році обсяг фінансування витрат на виконання науково-технічних робіт за рахунок державного бюджету знову почав зменшуватися: він скоротився порівняно з 2010 роком на 6,1 %, а загалом питома вага фінансування знизилася до 0,29 % ВВП [5]. З цього можна зробити висновок, що українська державна система фінансування наукових розробок не тільки не сприяє, а навпаки – чинить неабиякий опір розповсюдженню інновацій.

На думку автора, визначені в законі України положення про фінансування науково-технічної діяльності на рівні 1,7 % ВВП треба визнати необґрунтованими. Напевне такий рівень фінансування був би достатнім, але він ґрунтуються не на аналізі емпіричних тенденцій,

а виходячи з потреб і бажань, які здійснити в реальних економічних умовах неможливо.

Обсяги бюджетного фінансування науково-технічної діяльності мають бути досяжними, а не лише бажаними, можливо вони мають бути меншими, зате такими, які реально можна виконати. Виходячи з того, що інноваційний шлях розвитку економіки нашої країни є пріоритетним, мінімальна сума коштів для підтримки інноваційної діяльності повинна бути на рівні, достатньому для подолання стагнації в інноваційній сфері, такому, що сприятиме відтворенню науково-технічного потенціалу за усіма його структурними елементами. Для цього треба забезпечити такі умови, щоб підприємці, які здійснюють інноваційну діяльність, отримували прибуток на капітал не менший, ніж загалом по країні. Виходячи з нинішніх економічних реалій, досяжним рівнем бюджетного фінансування інноваційної діяльності можна вважати рівень у межах 0,8-1,0 % ВВП. Такі витрати стимулюватимуть інноваційну підприємницьку активність, оскільки природно до такої діяльності підприємці самі прагнуть, розуміючи, що власне інноваційна діяльність є запорукою одержання монопольних прибутків у перспективі. Адаже впровадження інноваційних технологій – це потужний і в багатьох випадках визначальний чинник економічного зростання. Він переводить підприємство на якісно вищий рівень розвитку.

Отже, можна констатувати, що стимулювання інноваційної діяльності з боку української держави здійснюється переважно через нематеріальні (соціально-психологічні) форми заохочення, орієнтовані на задоволення потреб вищого рівня, тоді як базові потреби суб'єктів інноваційної діяльності залишаються незадоволеними. Тому фінансова підтримка з боку держави є наріжною проблемою розвитку інноваційної сфери в цілому й інноваційного підприємництва, зокрема. Без неї активізувати інноваційну діяльність в Україні за нинішніх умов відсутності належного конкурентного ринкового середовища у цій сфері практично неможливо.

Інноваційна сфера у жодній країні без державної допомоги не розвивається і розвиватися не може. Держава формує інститути: закони, норми, правила. І в цьому сенсі забезпечує підтримку. А оскільки і наука, й інноваційний процес є зонами великого ризику, участь держави у підтримці і регулюванні найважливіших елементів національних інноваційних систем в Україні повинна бути більша, ніж в інших економічних підсистемах [12, с. 14].

Забезпечення швидкого й ефективного інноваційного розвитку потребує збільшення обсягу фінансування наукової та науково-технічної сфери. Адаже сучасні процеси глобалізації значно полегшують

розповсюдження науково-технічних результатів, чим посилюють економічну конкуренцію на ринку інноваційних товарів. Тому Україні, яка з кожним роком лише втрачає свій науковий потенціал, а отже і конкурентоспроможність на світовому ринку, навіть утримати нинішні позиції в інноваційній сфері дедалі ставатиме все важче і важче, не кажучи про те, що існує нагальна необхідність досягти прориву в цій сфері, аби не бути відкинутим далеко назад від сучасного науково-технічного прогресу. Для цього необхідно створити ефективний

механізм акумулювання й вкладання коштів в інноваційні проекти з якомога більшої кількості джерел, а також дієву систему контролю за цільовим використанням коштів державного бюджету.

Більшість високорозвинених країн компенсують підприємницьким структурам витрати на здійснення ними інноваційної діяльності за рахунок бюджетних коштів та шляхом встановлення різноманітних пільг, перш за все, податкових та амортизаційних. Такі пільги були передбачені і прийнятими Законами України, і їх треба поновити.

Отже, всі пропозиції щодо підвищення ефективності наукової та науково-технічної діяльності, активізації інноваційного підприємництва матимуть успіх лише тоді, коли українська держава не буде нехтувати фінансовим фактором – головним стимулом розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, не буде вилучати з українського законодавства статті, якими передбачені пільги для інноваційної діяльності, а навпаки, з розумінням підходить до того, що такий ризиковий, але водночас і перспективний вид діяльності, як інноваційний, не може обійтись без належної фінансової державної допомоги, і в Законах України закладати реальні цифри бюджетного фінансування наукових досліджень і розробок та виконувати їх.

Список використаної літератури. 1. Буров І.С. Научные кадры в инновационной системе экономики / И.С. Буров // Международная научно-практическая конференция "Подготовка научных кадров высшей квалификации с целью обеспечения инновационного развития экономики": материалы конференции / Под ред. И.В. Войтова и др. – Мн. : ГУ "БелИСА", 2006. – 146 с. 2. Дергачова В.В. Трансграничное сотрудничество как основная составляющая международного научно-технического сотрудничества. / В.В. Дергачова. – 2010. – № 7. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua> 3. Закон України Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2005 рік" та деяких інших законодавчих актів України (№ 2505-15) від 25.03.2005 р. // Відомості Верховної Ради України від 29.04.2005. – 2005 р., № 17, / 17-19 /, с. 724, ст. 267. 4. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" / Відомості Верховної Ради України, 2004, №52, ст. 563. 5. Аналіз діючого законодавства у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства // Матеріали підготовлені в рамках проекту ЄС "Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні". – EuropeAid/127694/C/SER/UA, 2009-2011. 6. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Президента України щодо відповідності Конституції України (конституційності) Закону України "Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості" // Вісник Конституційного суду України – 2009 р., № 5, с.37. 7. Філюк Г.М. Проблеми та перспективи розвитку конкурентного підприємницького середовища в Україні / Г.М. Філюк // Конкурентний розвиток підприємництва в Україні: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: КНУ імені Тараса Шевченка, 2012. – С. 78-82. 8. Карпова Ю. А. Введение в социологию инноватики : учеб. пособие / Ю. А. Карпова. – СПб. : Питер. – 2004. – 185 с. 9. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" № 1977-III від 13.12.1991 р. // Відомості Верховної Ради України, 1992 р., № 12, стаття 165. 10. Закон України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" № 2623-III від 11.07.2001 р. // Відомості Верховної Ради України, 2001 р., № 48, ст. 253. 11. Про затвердження Рекомендацій слухань у Комітеті Верховної Ради України з питань науки і освіти "Стан та проблеми реалізації Закону України "Про наукову і науково-технічну діяльність" та шляхи його вдосконалення". Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/> 12. Манчуков І.Г. Конкурентний стан підприємництва в Україні *versus* інноваційна парадигма суспільного розвитку / І.Г. Манчуков, С.Г. Дрига // Конкурентний розвиток підприємництва в Україні: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: КНУ імені Тараса Шевченка, 2012. – С. 12-18.

Надійшла до редколегії 21.01.13

УДК 341.332

В. Прудский, д-р экон. наук, проф. (Пермский гос. университет)

ГЛОБАЛЬНЫЙ ПЕРЕХОД К ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В статье анализируются инновационные компоненты в системе конкурентного хозяйствования экономических структур и формирование постиндустриального менеджмента.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентное хозяйствование, постиндустриальный менеджмент, технологии, услуги.

У статті аналізуються інноваційні компоненти в системі конкурентного господарювання економічних структур і формування постіндустріального менеджменту.

Ключові слова: конкуренція, конкурентне господарювання, постіндустріальний менеджмент, технології, послуги.

Innovative components in the system of competitive management of economic patterns and forming of postindustrial management are analysed in the article.

Keywords: competition, competitive management, postindustrial management, technologies, services.

В XXI веке России придется жить в условиях экономических циклов, сменяющих друг друга экономических кризисов, депрессий, оживлений и подъемов. Это настоятельно требует, с одной стороны, формирования соответствующих теории и методологии адекватного анализа разворачивающихся в современном мире процессов и тенденций. С другой стороны, возникает острая необходимость разработки системы оперативной интеграции достижений мировой управленческой науки с учетом национального управленческого опыта в практику решения возникающих в конкретных странах социально-хозяйственных проблем.

Именно эффективное сочетание всеобщего мирового передового управленческого опыта с национальными особенностями решения стратегических задач конкретных стран и корпораций становится ключевым фактором национального и корпоративного конкурентного успеха в соперничестве за доступ к ресурсам и рынкам сбыта.

Одновременно становится все более очевидным, что в мировом хозяйственном развитии отчетливо проявляется нарастание тенденции перехода промышленных стран от индустриальной модели экономики (основанной на машинном производстве) к постиндустриальной модели хозяйствования (основанной на автоматизированном производстве). Это сопровождается соответствующей технологической, структурно-производственной и воспроизводственно-продуктовой перестройкой национальных экономик, которая переплетается с перестройкой их социально-экономических и институциональных систем.

Проблемы инновационного развития российской экономики раскрываются в многочисленных статьях и монографиях отечественных исследователей, таких как: Л.Абалкин, А.Бакланов, С.Дятлов, Д.Сорокин и др.

Целью статьи является исследование проблем формирования инновационной модели хозяйственного развития и формирования на этой основе постиндустриального менеджмента.

В производственных системах индустриальных стран стремительно возрастает доля компьютеризированного труда, в экономике преобладающей становится сфера наукоемких услуг, в стоимостной структуре ВВП основную часть начинает формировать производство информации, технологий, знаний. Как следствие, в социальной структуре высокоиндустриальных экономик ведущее место начинает занимать "средний класс", то есть социальные слои, имеющие высшее образование, занятые умственным компьютеризированным трудом и ориентированные на качественное потребление. В рыночной структуре мирового и национальных хозяйств наиболее динамично развивающейся частью становятся рынки наукоемких высокотехнологичных услуг. Нарастающие процессы информатизации

мировой и национальных экономик объективно стимулирую активизацию их глобализации.

При этом системный анализ процессов циклического развития современного мирового рыночного хозяйства достаточно отчетливо выявляет его главную тенденцию – превращение науки в ведущую производительную силу общества под влиянием научно-технической революции и технологического прогресса. Как следствие управление внедрением новейших достижений науки и техники в производство, то есть управление инновациями становится важнейшим направлением формирования стратегических конкурентных позиций и конкурентоспособности национальных и региональных экономик, интегрированных корпоративных структур.

Но тенденция нарастания инновационной компоненты в системе конкурентного хозяйствования экономических структур объективно стимулирует в мировом общественно-экономическом развитии активизацию двух взаимосвязанных и в то же время противоположных тенденций.

С одной стороны, усиливается тенденция нарастания глобализации и интеграции в мировом экономическом сообществе. Эта тенденция выступает следствием расширения использования интернета, мобильной связи, средств автоматизации, телекоммуникаций, транспортной инфраструктуры, позволяющих поднять на качественно новый уровень процессы глобализации информационных потоков.

С другой стороны, активизируется тенденция усиления неравномерности технологического и экономического развития отдельных стран и регионов, сопровождающаяся соответствующими изменениями в их возможностях доступа к научно-технологическим и сырьевым ресурсам, к рынкам сбыта и сферам конкурентного влияния. Эта тенденция объективно обуславливается различными уровнями эффективности управления инновациями и реализации их национальными и региональными экономиками, интегрированными корпоративными структурами, компаниями малого и среднего бизнеса.

В этих условиях для России и ее корпоративных структур все более отчетливым становится то обстоятельство, что разворачивающиеся в мире процессы структурной технологической перестройки и глобализации индустриальной экономики сопровождаются нарастанием конкурентной борьбы за доступ к ресурсам и рынкам сбыта, к достижениям технологического прогресса, за завоевание сфер влияния в мировом и национальных хозяйствах. Данные обстоятельства объективно делают проблему усиления инновационной конкурентоспособности, наращивания инновационных конкурентных преимуществ национальной экономики и ее корпоративных образований в стратегический фактор успешности российского промышленного прогресса в XXI веке.

Успех или неуспех тех или иных стран, регионов и корпораций в своем развитии в XXI веке будет в решающей мере зависеть от того, насколько адекватно и комплексно они сумеют "оседлать" своими управленческими стратегиями и технологиями эти объективные тенденции, эффективно используя соответствующие особенности и характеристики динамики рыночных экономических циклов.

Чтобы оседлать эти тенденции, во-первых, становится все более актуальным осуществление адекватного стратегического позиционирования страны, региона, корпорации в глобальном экономическом развитии и разработке на этой основе соответствующей национальной (или региональной) промышленной политики, выступающей базой формирования и реализации соответствующих корпоративных стратегий интегрированных промышленных структур. Во-вторых, особое значение приобретает осуществление адекватного стратегического анализа и прогнозирования перспектив и ориентиров развития глобальных и национальных экономических циклов, их влияния на развитие национальных и региональных экономик, интегрированных корпоративных организаций.

Переход мирового сообщества к "постиндустриальной" модели экономического развития начался в 80-х годах XX века в промышленно развитых странах Северной Америки, Западной Европы и Дальнего Востока. Совершенно очевидно, что это будет генеральная линия социально-экономического развития мирового сообщества на протяжении XXI века.

В то же время, системный анализ пространственной эволюции глобальных и региональных процессов "постиндустриализма" в современном мире показывает, что под влиянием различий в эффективности управления использование инновационных достижений научно-технической революции в мировом сообществе в XXI столетии будет перманентно происходить неравномерно, сопровождаясь периодическими сменами глобальных и национально-территориальных лидеров постиндустриального социально-экономического развития. При этом сам процесс перехода мировой экономики к "постиндустриальной" модели хозяйствования будет носить "эшелонированный характер".

В современной мировой экономике достаточно отчетливо происходит выделение пяти основных эшелонов перехода мирового сообщества в "постиндустриальную" экономическую эпоху.

Первый такой эшелон со всей очевидностью образуют наиболее промышленно развитые страны Северной Америки, Западной Европы и Восточной Азии. Вторым и третьим эшелон – "новые индустриальные страны" и трансформационные индустриальные страны с переходной рыночной экономикой в Центральной и Восточной Европе. Четвертым и пятым эшелонами перехода мирового сообщества к постиндустриальной модели экономического развития, видимо, образуют промышленно средне-развитые страны и слаборазвитые страны Азии, Африки и Латинской Америки, находящиеся на периферии современного мирового рыночного хозяйства.

Научно-индустриальную базу этих эшелонов образуют группы соответствующих интегрированных корпоративных структур, выступающих своеобразными флагманами национального перехода к инновационной постиндустриальной модели хозяйственного развития.

Однако этот процесс будет сопровождаться периодическими изменениями в соотношении и расстановке сил на международной арене, сменами глобальных и региональных экономических лидеров. Это в свою очередь потребует постоянного переосмысления страте-

гического конкурентного позиционирования национальных экономик и разработки соответствующих национальных, региональных и корпоративных стратегий.

В России процесс перехода к "постиндустриальной" модели экономического развития начал разворачиваться в конце 90-х годов XX века после дефолта 1998 года. Экономический подъем первого десятилетия XXI века обозначил новые экономические перспективы страны. В российской социально-хозяйственной эволюции постепенно достаточно отчетливо проявились три основных эшелона перехода страны в "постиндустриальную" экономическую эпоху.

Первый эшелон этого процесса объективно в условиях постдефолтового экономического подъема образовали Москва и Санкт-Петербург, а также нефтедобывающие районы Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов. Это привело к колоссальной концентрации экономических, прежде всего финансовых ресурсов страны в этих регионах и фактическому прорыву их в новую технологическую эпоху, к новому качеству жизни населения. В Москве, Санкт-Петербурге, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах в настоящее время проживает около 12% населения страны.

В период промышленного подъема первого десятилетия XXI столетия к лидерам российского "постиндустриального" развития постепенно начали подтягиваться региональные столицы и соперничающие с ними крупнейшие мегаполисы страны. В стране выделяются примерно 10–12 регионов с мегаполисами, начинающие формировать второй эшелон российского "постиндустриального" развития. В их число в настоящее время объективно входят регионы, в которых расположены Нижний Новгород, Казань, Самара, Уфа, Пермь, Екатеринбург, Челябинск, Новосибирск, Омск, Красноярск, Ростов-на-Дону, Волгоград. Ко второму сегменту российского постиндустриализма следует также отнести регионы, формирующие комплексы технополисов и технопарков на своей территории. К ним, прежде всего, относятся Подмосковье и Ленинградская область.

В совокупности с Москвой и Санкт-Петербургом, а также Ханты-Мансийским и Ямало-Ненецким автономными округами эти регионы во втором десятилетии XXI века сформируют второй эшелон российского "постиндустриализма". В настоящее время в этих регионах проживает примерно 40% населения России.

Вслед за вторым эшелоном в начале второй четверти XXI века в России начнется формирование третьего эшелона российского "постиндустриализма". Его образуют те примерно 30–35 регионов России, обладающие крупными научно-индустриальными центрами с населением от 300 тыс. до 1 млн человек. К базовым городским агломерациям этих регионов можно отнести Воронеж, Тулу, Ярославль, Липецк, Тверь, Брянск, Белгород, Калининград, Мурманск, Архангельск, Вологду, Краснодар, Астрахань, Саратов, Пензу, Ульяновск, Оренбург, Ижевск, Тюмень, Томск, Барнаул, Иркутск, Кемерово, Хабаровск, Владивосток и другие научно-промышленные центры страны. Характерными признаками данных агломераций являются наличие у них наряду с университетами и НИИ крупнейших в стране (или даже в мире) машиностроительных, нефтехимических, металлургических промышленных комплексов или (и) портовых сооружений и транспортно-логистических узлов.

В совокупности примерно в 50 регионах первого, второго и третьего эшелонов российского постиндустриализма проживает в настоящее время примерно 70% населения России.

Именно переход третьего эшелона российского хозяйства вместе с региональными группировками первого и второго его эшелонов к новой модели хозяйствования обозначит переход страны в постиндустриальную эпоху в целом, когда использование подавляющей части материально-технических и трудовых ресурсов страны и качество жизни ее населения приобретут постиндустриальный характер. Ориентировочно это произойдет во второй четверти XXI столетия ближе к его середине. Но может и затянуться до второй половины XXI века. Это будет определяться, во-первых, адекватностью анализа и понимания сущности и содержания социально-экономических процессов, происходящих в мире и в стране. Во-вторых, это будет зависеть от эффективности стратегии и тактики менеджмента данных процессов.

Характерной является сравнительная оценка индексов развития человеческого потенциала (ИРЧП) различных регионов, которая показывает относительную готовность населения к восприятию высокотехнологичного наукоемкого производства. ИРЧП формируется на основе показателей, оценивающих долголетие, объем знаний и доступ к базовым источникам, необходимым каждому индивиду для развития его возможностей.

Выделение эшелонов российского постиндустриализма позволяет обозначить общие контуры инновационно-инвестиционных тенденций и перспектив территориально-структурной динамики российского накопления в первой половине XXI века.

Но протекание данных процессов не будет прямолинейным и равномерным в силу действия тенденции нарастания неравномерности в современном глобальном и национальном экономическом развитии. Одновременно с развитием "постиндустриального" процесса, в стране, с одной стороны, будет нарастать конкуренция за право играть роль его национально-регионального локомотива и, следовательно, за право на преимущественный доступ к национальным ресурсам. Это станет определяющим фактором социально-экономического развития конкретных регионов и муниципальных образований в ближайшие десятилетия.

С другой стороны, в процессы конкурентного соперничества за доступ к ресурсам, рынкам сбыта и сферам влияния, безусловно, как это показывает опыт последних десятилетий, будут энергично вмешиваться экономические циклы, точнее способности государственного и корпоративного менеджмента конкретных государств, регионов и корпораций смягчать их негативные последствия и реализовывать их конкурентные возможности.

Таким образом, процессы нарастания интеграции науки и производства, глобализации мирового хозяйства будут неизбежно переплетаться, с одной стороны, с активизацией конкурентной борьбы за преимущественный доступ к мировым и национальным ресурсам и, с другой стороны, с усилением влияния экономических циклов на динамику конкурентных позиций стран, регионов и корпоративных структур на мировых и национальных рынках.

Важнейшими факторами, которые окажут ключевое воздействие на динамику и перспективы данных процессов, в ближайшие десятилетия, судя по опыту XX и начала XXI столетий, станут экономические циклы и уровень развития менеджмента в конкретных регионах, в стране в целом. Они неизбежно внесут свои коррективы на обозначившиеся в настоящее время контуры траекторий будущих сначала инновационно-инвестиционных, а затем и социально-экономических процессов в стране.

Для регионов в русле общей объективной перспективы перехода России к инновационной неоиндустриальной модели экономического развития становится

ключевой для их будущего социально-экономического развития проблема выхода на позиции одного из "локомотивов" российского постиндустриализма. Именно в этом случае регион может претендовать на преимущественный доступ к национальным ресурсам – экономическим и административным.

Но претензии на роль одного из лидеров российского индустриально-инновационного развития объективно требуют разработки адекватного прогнозирования перспектив протекания экономических циклов в стране и регионе конкретно. При этом должна учитываться специфика не только очередной фазы очередного среднего промышленного цикла, но всей системы экономических циклов, свойственной индустриальной экономике. К этой системе относятся малые (2–3 года), средние (10–12 лет) и длинные (40–50 лет) экономические циклы. Протекание данных циклов связано с влиянием научно-технического и технологического процессов на производство, что порождает периодическое массовое обновление производительного капитала на предприятиях. Как следствие, изменяются частоты и направления инвестиционных процессов в частности и процесса накопления в стране, регионах в целом.

Производственно-хозяйственными эпицентрами данных процессов в стране, в регионах выступают в индустриальной экономике корпоративные промышленно-финансовые структуры, объективно играющие роль системообразующих элементов формирующейся новой неоиндустриальной модели хозяйствования. Территориальные группировки таких корпоративных структур образуют инновационно-индустриальный фундамент региональных сегментов соответствующего эшелона российского постиндустриализма. Замедление или ускорение производственно-технологического развития этих группировок служит предпосылкой перемещения региона из одного эшелона российского постиндустриализма в другой, а для страны в целом – замедлением или ускорением ее продвижения к инновационной постиндустриальной модели хозяйствования.

Как следствие, перед администрацией конкретных регионов встает триединая задача сформировать эффективный региональный менеджмент данных процессов. Такой менеджмент должен, с одной стороны, уметь рационально, влияя на национально-региональную промышленную политику правительства, ориентировав ее на учет интересов перспектив развития региональной экономики. С другой стороны, он должен обеспечивать сбалансированное взаимодействие региональной промышленной политики субъекта Федерации со стратегическим менеджментом корпоративных структур, осуществляющих предпринимательство на базе использования его экономических ресурсов.

Материально-техническую основу промышленных циклов составляет периодическое массовое обновление основного производительного капитала, на динамику и направленность которого главное воздействие оказывает научно-технический прогресс. Отсюда становится очевидным, что экономическое развитие в XXI веке будет определяться соответствующими технологическими полюсами роста. Конкретными технологическими эпицентрами этих полюсов в настоящее время становятся производства, реализующие нанотехнологии, биотехнологии, информационные технологии. Именно концентрация и уровень управленческой эффективности регулирования инвестиционных процессов относительно этих технологических полюсов роста, в конечном счете, и определит лидеров и аутсайдеров постиндустриальной конкурентной гонки среди стран, регионов и корпораций.

При этом необходимо учитывать, что экономические циклы стимулируют не только обновление производственного капитала, но и соответствующее совершенствование институтов и технологий организации и управления производственно-хозяйственными процессами, то есть их менеджмента. Исторический опыт показывает, что в лидерах конкурентной гонки на соответствующих ее этапах оказываются именно те страны, регионы, корпорации, которые сумели своевременно разработать и внедрить соответствующие технологии и инструменты менеджмента, адекватные возможностям и проблемам данного экономического цикла.

Первый экономический кризис промышленной эпохи производства, который разразился в Англии в 1825 году, объективно подтолкнул разработку основ донаучного промышленного менеджмента, мировым центром которого становится Манчестер. Достижения английских предпринимателей в менеджменте фабрично-заводского производства обеспечили им индустриальное лидерство в XIX веке.

Экономический кризис 1907 г. показал, что закончилась повышательная фаза третьей длинной экономической волны и начинается ее понижательная фаза, что требует переосмысления и развития существующих инструментов управления промышленными предприятиями. Поиски новых подходов в промышленном менеджменте стимулируют разработку научных основ промышленного менеджмента, что ознаменовалось выходом в свет в 1911 г. труда Ф. Тейлора "Научные принципы управления". Лидерство в развитии теории и практики научного менеджмента обеспечили ключевые конкурентные успехи американских корпораций в XX веке.

Мировой финансово-экономический кризис, разразившейся в 2008-2010 гг., объективно показал собой, что эпоха компьютеров и микрозлектронных компонентов подошла к завершению, и начинается разворот промышленных стран к новому технологическому укладу производства. Этот поворот сопровождается поиском новых подходов к стратегическому корпоративному управлению и развития институтов государственного

регулирования экономики и международного экономического сотрудничества.

Нельзя также не замечать, что под влиянием сращивания науки и производства происходят качественные сдвиги в структуре и содержании самого производственного капитала. Прежде всего, это проявляется в возрастании в нем доли и роли нематериальных активов, что неизбежно должно отразиться на характере воспроизводства производственного капитала и механизмах конкурентной борьбы за рынки сбыта и экономические ресурсы.

Данное обстоятельство в свою очередь настоятельно требует, во-первых, прежде всего разработки понимания перспектив тех технологических прорывов, к которым идет современное индустриальное производство под влиянием научно-технического прогресса. Во-вторых, оно также требует разработки и совершенствования новых механизмов постиндустриального государственного макроэкономического регулирования на международном, национальном и региональном уровнях. В-третьих, чрезвычайно актуальным становится переосмысление и развитие существующих инструментов стратегического управления интегрированными корпоративными структурами в новых постиндустриальных условиях рыночного хозяйствования.

Ключевое значение приобретает распознавание и прогнозирование основных технологических полюсов роста, своевременная стратегическая ориентация на которые определит позиции стран, регионов и корпораций в мировом постиндустриальном соперничестве за преимущественный доступ к экономическим ресурсам, рынкам сбыта и сферам перераспределения валового мирового продукта.

Список використаної літератури. 1. Бакланов А.О. Сравнительный анализ влияния инновационных факторов на экономическое развитие стран мира // "Инновации". – 2009. – № 2. – С. 53 – 59. 2. Бобков В., Васильев В., Одицова Е., Смирнов М. Качество жизни населения: территориальный разрез (по данным за 2007 г.) // "Экономист". – 2009. – № 1. – С. 27 – 37. 3. Дятлов С. Инновационная гиперконкуренция как фактор развития экономической системы // "Экономист". – 2012. – № 5. – С. 69 – 76. 4. Сорокин Д. Российская экономика на рубеже десятилетий // "Проблемы теории и практики управления". – 2011. – № 4. – С. 8 – 17.

Надійшла до редколегії 21.01.13

УДК 330 073 55

В. Сизоненко, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ

Досліджено суперечності інституціонально – управлінської незавершеності ринкових перетворень та їх вплив на розвиток підприємництва. Обґрунтовано необхідність використання інституційних підходів у державному регулюванні сучасних форм підприємництва.

Ключеві слова : підприємництво, інновації, інституціоналізм, конкурентоспроможність, інформаційні технології.

Исследованы противоречия институционально – управленческой незавершенности рыночных преобразований и их влияние на развитие предпринимательства. Обоснована необходимость использования институциональных подходов в государственном регулировании современных форм предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, инновации, институционализм, конкурентоспособность, информационные технологии.

The article looks into the contradictions of institutional and managerial incompleteness of market transformations and their influence on the entrepreneurship development. The author gives grounds to the necessity of institutional approaches to the state regulation of modern entrepreneurship forms.

Keywords: entrepreneurship, innovations, institutionalism, competitiveness, informational technologies.

Актуальність поставленої проблеми пов'язана зі значними можливостями та потребами підприємництва у створенні ефективного конкурентного середовища, активізації інноваційних процесів та їх інноваційного забезпечення. В умовах незавершеності трансформаційних перетворень, інверсійності та деформованості існуючих ринкових відносин особливого значення набувають положення інституціональної теорії, згідно з якими спонукальними мотивами підприєм-

ств стають не стільки спроби забезпечення максимального прибутку, скільки намагання відповідати інституційним нормам і правилам, поліпшувати свій стан в межах діючих інститутів та інституцій.

Дослідження еволюції підприємництва набуває особливої актуальності в нашій країні з початку 90-х років минулого століття. Поштовхом для цього стала ринкова трансформація економіки України, для якої виникнення підприємництва є найбільш надійною гарантією погли-

блення реформування економіки, її рушійною силою. Проблематика підприємництва порушується у працях таких визнаних вітчизняних фахівців : В. Андрущенко, Ю. Бажала, З Варналія, А. Гальчинського, В. Гейця, Я. Жаліла, С. Мочерного, А. Чухна, О. Яременка та ін. Віддаючи належне напрацюванням цих учених, динаміка змін у технологічній базі та глобалізаційних процесах потребують серйозного осмислення концептуальних проблем генезису підприємницької діяльності.

Мета статті полягає у вивчення впливу макроекономічного середовища, змін у видовій структурі підприємництва, модифікації його змісту в умовах поширення новітніх інформаційно – комунікаційних технологій, глобалізації економіки.

Виклад основного матеріалу доцільно починати з аналізу підприємницького потенціалу, інституціональному забезпеченню інноваційної складової підприємницької діяльності : адже науково – технічні перетворення, виникнення нового технологічного способу виробництва закладають передумови для розвитку креативної індивідуальності, всебічного розвитку людини.

Дослідження еволюції підприємництва набуває особливої актуальності в нашій країні з початку 90-х років минулого століття. Традиційні підходи, які пов'язують сутність підприємництва з окремими характерними рисами діяльності господарюючого суб'єкта в умовах ринкової невизначеності (ризиком, новаторською діяльністю, прибутковістю тощо), уявляються спрощеними, недосконалими. Підприємство, як предмет економічного дослідження виступає не тільки як втілення певних характеристик, а, насамперед, як сукупність суспільно-економічних відносин, що забезпечують певні напрями діяльності, визначають їх соціальні та інші характеристики, пов'язані з працею їх учасників.

Підприємство треба розглядати не стільки на рівні окремого індивіда або господарської одиниці, скільки на макрорівні як цілісний економічний об'єкт, функціональна діяльність якого детермінує загальні соціально-економічні характеристики суспільного відтворення. Таке уявлення підприємства відкриває можливість здійснення переходу на міждисциплінарний рівень аналізу проблем підприємства, визначення напрямів переходу на підприємницьку форму організації виробництва в умовах трансформації економіки.

Підприємницька активність виступає ресурсом саморозвитку підприємства, включає в себе досвід, знання, здібності, вміння підприємця в контексті її безперервного оновлення і збагачення. Це особливий вид активності, який принципово відрізняється від звичайної трудової активності за способом реалізації ("інновативний – традиційний"); за сферою застосування ("оновлення діяльності – продовження діяльності"); за критеріями виміру. Щодо останнього – то слід зауважити, що вимірювати підприємницьку активність досить складно, на що звертають увагу дослідники. Але правильним буде стверджувати, що нові підприємства вимагають її значно більше, ніж ті, що функціонують значний проміжок часу. Тому західні дослідники застосовують такий показник, як "індекс загальної підприємницької активності" (TEA – total entrepreneurial activity index), – "питома вага

представників економічно активної частина населення від 18 до 64 років, які знаходяться в процесі початку нового бізнесу або підприємства".

Підприємницька активність зростає також в умовах реінжинірингу бізнесу, оновленні діяльності підприємства у зв'язку з впровадженням будь-яких новацій, нових стратегій, які викликають зміни у плануванні, фінансовому менеджменті та інших бізнес-процесах.

В сучасних умовах чільне місце посідають наукові праці, в яких досліджуються інноваційна складова підприємництва, визначення її впливу на темпи і якість економічного зростання, роль підприємницького сектору у пом'якшенні негативних наслідків світової фінансової кризи. Характерним для більшості наукових підходів є намагання розкрити інституціональні умови формування і розвитку конкурентоспроможного підприємницького сектору, посилення його впливу на соціально-економічні трансформаційні процеси.

За результатами опитування, проведеного фахівцями Інституту економіки та прогнозування НАН України та центром "Соціальний моніторинг", рівень потенційної готовності займатися підприємницькою діяльністю серед економічно активного населення України досить високий : відчувають себе цілком спроможними бути підприємцем 38% само зайнятих, 72% приватних підприємців, 25% найманих працівників приватних підприємств, 18% найманих працівників державного сектору. Майже третина економічно активного населення вважає себе спроможними до підприємницької діяльності, але потребує поглиблення знань. Не відчувають у собі підприємницького потенціалу від 10% приватних підприємців, до 45% найманих працівників державного сектору. Такий достатньо високий рівень потенційної підприємницької активності характерний тільки для тих європейських країн, економіки яких розвиваються на підґрунті традиційних факторів виробництва і забезпечують рівень ВВП на 1 особу нижче за середній як у поточних цінах (3,5 тис. доларів США), так і за раритетом купівельної спроможності. Саме до їх числа, за результатами позиціонування в системі координат "ВВП на 1 особу та % населення, готового до започаткування власного бізнесу", й увійшла Україна.

Водночас зауважимо, що регуляторні процедури не повинні бути обтяжливими, оскільки це суттєво знижує підприємницьку і інноваційну активність суб'єктів господарювання. Між тим, за складністю адміністрування податків, кількістю і складністю отримання дозволів за результатами рейтингового дослідження Міжнародної фінансової корпорації "Ведення бізнесу"- Україна посідає 181-е місце серед 183-х країн, що досліджуються, випереджаючи лише Республіку Білорусь і Венесуелу (за показниками "системи оподаткування") та Російську Федерацію та Еритрею (за показниками "дозвільна система у будівництві").

Незважаючи на спільні зусилля Міністерства економіки, інших органів центральної виконавчої влади, Ради інвесторів інституціональне та законодавче забезпечення підприємницької діяльності за останні два роки не зазнала суттєвих змін (табл. 1).

Таблиця 1. Місце України в рейтинговому дослідженні МКРК "Ведення бізнесу – 2012" у розрізі окремих показників*

Показник	"Ведення бізнесу-2012", рейтинг України	"Ведення бізнесу-2011", рейтинг України	Зміна рейтингу
Ведення бізнесу	152	149	-3
Започаткування бізнесу	112	118	6
Дозвільна система у будівництві	180	182	2
Електрифікація	169	169	Без змін
Реєстрація власності	166	165	-1

Закінчення табл. 1

Показник	"Ведення бізнесу-2012", рейтинг України	"Ведення бізнесу-2011", рейтинг України	Зміна рейтингу
Доступ до кредитів	24	21	-3
Захист прав інвесторів	111	108	-3
Система оподаткування	181	181	Без змін
Міжнародна торгівля	140	136	-4
Забезпечення виконання контрактів	44	44	Без змін
Ліквідація підприємств	156	158	2

*Джерело: [3]

Зазначимо, що в більшості країн відбулася еволюція підприємництва від ринкового визнання до соціальної цінності цього виду діяльності. Таке сприйняття відбувається на фоні технологічної і структурної перебудови економіки, зрушень у змісті праці, її інтелектуалізації. Створюються нові умови для виникнення нематеріальної мотивації, опосередкування економічної поведінки підприємців державою через підвищення рівня освіти, професійної підготовки, навчання впродовж життя, інтелектуалізації сфери послуг, охорони здоров'я, вирішення задач удосконалення підприємницької мотивації. При цьому політична еліта більшості розвинутих країн походить не з багатих сімей, а з національної інтелектуальної еліти.

Натомість в Україні спостерігається відсутність системного діалогу влади і підприємців, негативні очікування законодавчих регуляторних актів (наприклад, Трудового кодексу), що провокує виникнення можливих протестних настроїв, знижує підприємницьку активність.

Інституційне підґрунтя зростання підприємницької активності вимагає більш активного втручання держави

в трансформаційні процеси. Державне регулювання економіки здійснюється як безпосередньо через соціально-економічне прогнозування та індикативне планування, реалізацію загальнодержавних і регіональних програм, так і опосередковано, через формування податкової та інвестиційної політики. Створення сучасної економіки, що відповідає загально цивілізаційним вимогам, потребує формування дієздатної системи державної підтримки підприємництва, механізму ефективного регулювання, фінансування й опосередкованого стимулювання пріоритетних напрямів його розвитку.

Світовий досвід показує, що глобальну конкурентоспроможність забезпечують передусім країни, в яких економіка базується на високих технологіях та інноваціях, ефективних ринкових інститутах та регуляторному середовищі бізнесу. Україна у рейтингу окремих країн 2012 – 2013 рр. за індексом глобальної конкурентоспроможності, маючи 4,14 бали, посідає 73 місце, погіршила свої показники 2008–2009 рр., коли вона займала 72 місце, але покращила проти 2009–2010 рр. (3,95 бали та 82 місце відповідно) [1].

Таблиця 2

Країна	Місце	Бали	Базові умови		Підсилююча ефективності		Фактори інновацій та розвитку	
			Місце	Бали	Місце	Бали	Місце	Бали
Швейцарія	1	5,72	2	6,22	5	5,48	1	5,79
Сінгапур	2	5,67	1	6,34	1	5,65	11	5,27
Фінляндія	3	5,55	4	6,03	9	5,30	3	5,62
Німеччина	6	5,48	11	5,86	10	5,27	4	5,57
США	7	5,47	33	5,12	2	5,63	7	5,42
Великобританія	8	5,45	24	5,51	4	5,50	9	5,32
Японія	10	5,40	29	5,30	11	5,27	2	5,67
Франція	21	5,11	23	5,52	18	5,04	18	4,96
Польща	41	4,46	61	4,66	28	4,69	61	3,66
Азербайджан	46	4,41	56	4,76	67	4,05	57	3,68
Росія	67	4,20	58	4,79	54	4,26	108	3,16
Казахстан	51	4,38	47	4,86	56	4,24	104	3,25
Україна	73	4,14	79	4,35	65	4,11	79	3,43
Таджикистан	100	3,80	105	3,97	112	3,56	76	3,46

*Джерело: [1]

Це не відповідає потенційним можливостям країни: за даними ЮНЕСКО, за інтелектом нації Україна займає 23-місце серед 192 країн, що входять до цієї організації (Фінляндія – 1-е, США – 13, Росія – 27 місце).

Проблемність подолання кризи конкурентоспроможності національної економіки вимагає дослідження питань трансформації інноваційного розвитку, відповідність ринкових перетворень ефективності суспільного виробництва. Адже втрата позитивної динаміки економічної системи є не лише наслідком тривалої інституційно – політичної кризи в країні, або негативного впливу світової кон'юнктури, але й, насамперед, відсутності реалістичної стратегії та політики інноваційного розвитку. Ринкові механізми інноваційного розвитку знаходяться на етапі становлення, або відсутні взагалі. Інноваційні процеси в Україні мають переважно екстенсив-

ний характер, орієнтований на використання вітчизняного наявного обладнання та технологій, які в значній мірі є застарілими. Це є свідченням розірваності ланцюжка "інновації – інвестиції – виробництво", відсутності системності у трансформації економічної системи.

В результаті незадовільного стану ринкових регуляторів підприємницької діяльності, фінансових обмежень вітчизняних підприємств рівень їх інноваційної активності є незначним: в останні 3-4 роки цей показник коливається в межах 11-13%, 18% у 2000 році, тоді як в країнах ЄС цей показник знаходиться на рівні 40-60%. Приріст ВВП за рахунок впровадження нових технологій в Україні становить 0,7%, тоді як у США та країнах ЄС цей показник досягає 60-90% [2, с. 363-364].

До таких стримуючих інноваційний розвиток причин, як нестабільність та ризикований характер діяльності,

додається незначний попит на інновації, відсутність у виробників стабільного інтересу до використання результатів наукових досліджень, нових розробок. Зокрема, за показниками державних закупівель новітніх технологій та продукції Україна займає 54 місце серед 134 країн, і мають 3,7 бали за 7-ми бальною шкалою оцінювання якості інноваційного середовища [1]. Не виправдовують себе і нові форми організації інноваційного процесу – регіональні кластери, мережеві малі підприємства, інноваційно – впроваджувальні фірми, що займаються розробкою і впровадженням новітніх зразків продукції та технологій. Особливо це стосується сфери інформацій технологій новостворених компаній на ринку ІТ, ІТ-галузі в цілому. Цінність новостворених підприємств в цій сфері визначається їх динамічністю, володінням значним інтелектуальним та творчим потенціалом, доступом та вмінням розпоряджатися певним обсягом інформації і знань, продукованих співробітниками підприємства. В економіці України цей факт ігнорується: по суті продовжується вибудована за останні 20 років політика нарощування конкурентних переваг за рахунок отриманих відповідних пільг та преференцій, тінізації частини операцій, утвердження "рентної" моделі конкуренції, яка є особливо вразливою в кризових умовах.

Неефективною є сучасна структура вітчизняної економіки. Повільно відбувається формування потужних вертикально – інтегрованих ФПГ, які були б спроможні стати своєрідними локомотивами інноваційної трансформації підприємницької діяльності. Дотепер позитивним прикладом може бути лише кольорова металургія, концерн "Норд", "Стірол", "Новокраматорський машинобудівний завод". "Мотор-Січ" та деякі інші, що знаходяться у стадії становлення. Винятком є окремі структури – корпорація "Укренергомаш", ТНК, "Зеніт" та деякі інші, в яких інтенсивно здійснюються НДДКР, створюються інноваційні продукти та технології.

Така ситуація потребує зміни інноваційної політики, визначення галузей та кластерів, здатних відновити економічну динаміку країни. Трансформація інноваційного розвитку передбачає ефективне функціонування державних і ринкових інститутів, подальше формування інституційного середовища, сприятливого для активізації інноваційної діяльності і відповідного забезпечення стійкого попиту на інновації. Інституційне забезпечення інноваційної складової підприємництва передбачає формування відповідного законодавства у сфері оподаткування, ліцензування діяльності, контролю їх діяльності та інших питань, вирішення яких сприятиме ефективної діяльності. Нагальною потребою економічного розвитку є розробка і реалізація комплексу заходів стимулюючого впливу державних інститутів на суб'єктів господарювання, які б зацікавили бізнес підвищувати конкурентоспроможність на основі технологічних інновацій, інвестиційного забезпечення нововведень. Необхідно створити ефективні і взаємовигідні механізми державно – приватного партнерства, альянс між владою і бізнесом, використати для цього державні замовлення, угоди про розподіл продукції, концесії.

Завдяки сучасним інформаційним технологіям виникають різного роду нові можливості розвитку зв'язків і відносин у діловому середовищі. Виникають такі чинники активізації підприємництва під впливом ділової мережі як інтерес (здатність працювати в Інтернеті), інвестиції (як об'єкт взаємних відносин і економічних інтересів), інтеграція (як умова можливості реалізації відносин у діловій мережі). Отже еволюція підприємницької діяльності на базі інформаційних технологій обумовлює

посилення безпосередньо суспільного характеру економічних відносин з приводу нововведень і інновацій. Зростання рівня усупільнення в сфері інноваційної діяльності "ущільнює" зв'язки між технологією, економікою і соціальною сферою, робить підприємницьке середовище цілісним та взаємозалежним від функціонування державних і ринкових інститутів.

Головна мета цієї трансформації інноваційного розвитку не обмежується лише підвищенням рівня конкурентоспроможності, але й повинна забезпечувати національну безпеку зростання людського капіталу, оптимізації екологічної системи. Орієнтирами успішності такої трансформації можуть бути на макрорівні показники соціального прогресу – якості життя, людського розвитку, індекси стану довкілля, охорони здоров'я та інші; на макрорівні – соціально – економічні конкурентні переваги суб'єктів господарювання, соціальні умови для зростання конкурентоспроможності підприємницького сектору.

Наведені міркування дозволяють зробити наступні висновки. Теоретико– методологічні аспекти теорії інституційних змін набуває актуальності виявлення впливу сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, новітніх явищ і процесів на зміст та характер розвитку підприємництва. Посилення теоретичних досліджень у сфері інноваційної діяльності повинно мати практичне спрямування, чітке виокремлення напрямів і форм підприємницької діяльності, формування обґрунтованих відповідних рекомендацій законодавчим і виконавським органам. Законодавчі ініціативи повинні ґрунтуватися на комплексному розумінні понятійного інструментарію і закінчуючи обґрунтуванням регуляторних та управлінських заходів, а саме:

- стимулювання пошуку нестандартних рішень, розумової активності шляхом суттєвого підвищення оплати праці наукових та інженерно – технічних працівників, які приймають участь у створенні доданої вартості;
- формування внутрішнього ринку науково – технічної продукції шляхом створення системи державних замовлень на НДДКР, що сприятиме зростанню попиту на інноваційні ідеї та нововведення, реалізація поряд із створенням нових видів техніки, технологій та матеріалів кумулятивних невеликих вдосконалень поряд з неформальними інноваціями, що може дати додаткові надлишкові ефекти.

Отже, еволюція підприємництва в контексті інституційної теорії вимагає формування нового типу підприємця як центральної фігури трансформаційних перетворень, переходу до інноваційної моделі розвитку. Остання передбачає зміну функцій такого інституту як держава з урахуванням природи інновацій, загальносуспільних наслідків і довготермінових тенденцій відтворення підприємницького потенціалу. Потрібні заходи щодо залучення вітчизняних підприємців в процеси міжнародної інформаційної та інноваційно – інвестиційної взаємодії, що сприятиме реальному економічному зростанню.

Список використаної літератури. 1. The Global Competitiveness Report 2012-2011 [Електронний ресурс] // World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2012, pp. 13-14. Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_CompetitivenessReport_2012-2013.pdf 2. Карнюк В. І. Стимулювання інноваційної діяльності підприємств як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць / за заг. ред. проф. Ю. І. Єханурова, А. В. Шегди. – К. : Видавничо – поліграфічний центр "Київський університет", 2011. Вип. 24. С. 362-367. 3. Оцінка бізнес – регулювання за рейтингом Дослід business [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://russian.hoingbusiness.org/data/exploteeconomies/ukraine/>

Надійшла до редколегії 21.01.13

УДК 330.341:316.42

Т. Власова, канд. екон. наук, доц. (Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ)

ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

У статті визначено сутність соціальної відповідальності бізнесу на основі існуючих наукових підходів. Виявлено, що в сучасних умовах функції підприємництва мають бути доповнені соціальною функцією, адже підприємницька діяльність в ринковій економіці нерозривно пов'язана з поняттям відповідальності (перед державою, суспільством, партнерами). Обґрунтовано сутність соціальних інвестицій, показано відмінність між благодійністю та соціальним інвестуванням, здійснюваним компаніями шляхом реалізації внутрішніх та зовнішніх соціальних програм.

Ключові слова: відповідальність, бізнес, соціальна відповідальність бізнесу, соціальна функція підприємництва, соціальне інвестування, персонал, підвищення кваліфікації, інтелектуальний капітал, соціальний розвиток.

В статье определена сущность социальной ответственности бизнеса на основе существующих научных подходов. Выявлено, что в современных условиях функции предпринимательства должны быть дополнены социальной функцией, поскольку предпринимательская деятельность в рыночной экономике неразрывно связана с понятием ответственности (перед государством, обществом, партнерами). Обоснована сущность социальных инвестиций, показано отличие между благотворительностью и социальным инвестированием, осуществляемым компаниями путем реализации внутренних и внешних социальных программ.

Ключевые слова: ответственность, бизнес, социальная ответственность бизнеса, социальная функция предпринимательства, социальное инвестирование, персонал, повышение квалификации, интеллектуальный капитал, социальное развитие.

Essence of social responsibility of business has been determined in the article on the basis of existent scientific approaches. It has been educed that in the present conditions the entrepreneurship functions should be complemented by a social function. In a market economy entrepreneurial activity is indissolubly related to the concept of responsibility (to the country, society and partners). Nature of social investment has been substantiated in the article, the difference between charity and social investing carried out by the company through the implementation of internal and external social programs has been shown.

Keywords: responsibility, business, social responsibility of business, social function of enterprise, social investing, personnel, in-plant training, intellectual capital, social development.

Взаємообумовленість суспільства і бізнесу припускає об'єктивний вибір бізнесу на користь соціально-орієнтованої, відповідальної і моральної економічної стратегії. Суспільство впливає на ефективність функціонування бізнесу якістю робочої сили, рівнем купівельної спроможності, стабільними умовами праці. Благополучне соціальне оточення сприяє розвитку бізнесу і стимулює його соціальну відповідальність. Успішний бізнес створює робочі місця, інвестує у виробництво товарів і послуг, виплачує податки і, зрештою, призводить до підйому економіки. Реалії сьогоденного світу підказують, що не можна досягнути блага суспільства без гармонійного поєднання всіх його сторін [2, с. 60]. Це обумовлює необхідність становлення такого роду взаємодії, в ході якої бізнес повинен здійснювати максимум позитивний вплив на суспільство, не втрачаючи при цьому власної економічної ефективності.

Теоретичні та практичні аспекти соціальної відповідальності бізнесу досліджуються у працях Г. Боуена, П. Друкера, Ф. Котлера, М. Портера, М. Фрідмена. У вітчизняній науковій літературі проблемам соціальної відповідальності бізнесу присвячені публікації О. Бандирської, К. Белявської, З. Галушки, Х. Гальчак, О. Грішнової, Н. Піроженко, Н. Саприкіної, А. Софієнко та ін. Однак питання підвищення кваліфікації персоналу компаній як складової соціальної відповідності бізнесу висвітлені недостатньо, що й обумовило мету даної статті. Завданнями, які ставить перед собою автор, є: виявлення соціальних аспектів функціонування бізнесу у сучасних умовах; обґрунтування сутності соціальної відповідальності бізнесу на основі існуючих наукових підходів; виділення проблем соціальної відповідальності на рівні відповідальності бізнесу перед своїми робітниками та формулювання пропозицій щодо їх вирішення.

Українська економіка характеризується поглибленням розриву між багатими і бідними, слабкістю громадянського суспільства, розчаруванням у здатності держави виконувати свої функції. Результатом стали скорочення тривалості життя, погіршення його якості, стану здоров'я громадян; зростання настроїв пасивності й апатії. Ці явища негативно впливають на стійкий соціальний розвиток суспільства. Небажання та неготовність

суб'єктів господарювання у критичній ситуації надавати переваги соціально значущим інтересам і цілям, відійти від вузькогрупових, корпоративних, тимчасових пріоритетів призводить до швидкого накопичення протестного потенціалу в суспільстві, зростання соціальної напруженості, конфліктних ситуацій [6, с. 140]. Український бізнес не залишається осторонь, виділяючи кошти і допомагаючи тим, хто цього потребує, однак окремі приклади благодійності не можуть вирішити проблеми в цілому і ситуація вимагає здійснення системних заходів.

Соціальна відповідальність бізнесу успішно й ефективно реалізується у всьому світі. Нині не існує єдиного загальновизнаного розуміння сутності соціальної відповідальності. Проте усі підходи до визначення цього поняття єдині в одному: соціальна відповідальність – це відповідальність компанії перед усіма людьми та організаціями, з якими вона стикається в процесі діяльності, і перед суспільством в цілому. Під відповідальністю розуміється здатність соціального суб'єкта селективно, усвідомлено реагувати, контролювати, прогнозувати, управляти, генерувати свою активність. Відповідальність – акт рефлексії суб'єктом свого авторства по відношенню до обставин, в яких він опинився, своєї здатності робити вибір і впливати на ту ситуацію, в яку він потрапив. Відповідальність ідентифікується з моральними зобов'язаннями. Прийняття на себе відповідальності, перенесення відповідальності, зняття з себе відповідальності означають міру готовності суб'єкта повною мірою враховувати усі наслідки своїх дій або бездіяльності. У філософії ідея відповідальності розвивається в нерозривному зв'язку з темою свободи (свободи ухвалення рішення, свободи дій тощо), ставлення і провини. Розуміння відповідальності корелює з розумінням свободи. Свобода – одна із засадничих для європейської культури ідей, що відбиває таке відношення суб'єкта до своїх дій, при якому він є їх визначальною причиною і вони, таким чином, безпосередньо не обумовлені природними, соціальними, міжособистісно-комунікативними, індивідуально-внутрішніми або індивідуально-родовими чинниками. Міра свободи людини упевнюється мірою її відповідальності [8, с. 75].

Соціальна відповідальність бізнесу – це концепція, що заохочує компанії брати на себе зобов'язання з реалізації значимих внутрішніх і зовнішніх соціальних програм, результати яких сприяють розвитку компанії, підвищуючи її стійкість у довгостроковій перспективі; поліпшенню її репутації й іміджу як соціально відповідального суб'єкта, а також розвитку суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах. Дискурс щодо соціальної відповідальності бізнесу (підприємництва) сходить до такого суб'єкта як підприємець. Спочатку найголовнішою метою і функцією підприємництва було отримання максимального прибутку. З часом почали виділяти ще й соціальну функцію підприємництва. Соціальна функція підприємництва сприяє прогресу технологій, техніки, науки, організації виробництва, підвищенню якості продукції і зниженню витрат виробництва, створенню нових робочих місць і зайнятості населення, а, отже, створює основи багатства людей і суспільства в цілому. Фігура підприємця в сучасній ринковій економіці нерозривно пов'язана з поняттям відповідальності (перед державою, суспільством, партнерами). Якщо під відповідальністю розуміти відношення залежності людини від чогось, що сприймається нею в якості визначальної основи для ухвалення рішень і здійснення дій, тоді соціальна відповідальність бізнесу – відповідальність суб'єктів бізнесу за дотримання норм і правил, неявно визначених або невизначених законодавством (в області етики, екології, милосердя, людинолюбства, співчуття тощо) [5, с. 1]. Концепція соціальної відповідальності бізнесу вже довгий час відома на Заході, проте справжній інтерес до неї зародився зовсім нещодавно. 1992 р. став свого роду роком визнання соціальної ролі бізнесу на міжнародному рівні: він ознаменувався проведенням "Саміту Землі", на якому вперше було піднято питання про способи урівноваження інтересів бізнесу з інтересами усього суспільства, в першу чергу, з питань збереження довкілля [3, с. 337]. У розвинених країнах світу ідея соціально відповідального бізнесу широко поширена у суспільній свідомості. Упродовж років накопичувалися і розвивалися технології, що забезпечують успішну реалізацію проектів і програм соціально відповідального бізнесу, розроблялися стандарти і критерії оцінки соціальної відповідальності компанії, виникли різні форми інституціоналізації відповідних соціальних практик. Слід підкреслити, що в різних країнах участь бізнесу у вирішенні соціальних проблем або жорстко регулюється у рамках чинного комерційного, податкового, трудового, екологічного законодавства, або здійснюється самостійно під впливом спеціально встановлених стимулів і пільг.

Компанії не просто інвестують кошти у соціально значущі проекти, у розвиток освіти, медицини, науки, виробництва, підтримуючи соціально незахищені верстви населення, піклуючись про природоохоронні заходи, але й отримують від цього користь. Саме це відрізняє соціальну відповідальність бізнесу від традиційної благодійності. Українському бізнесу слід перейти від безсистемної благодійності до соціального інвестування, здійснюваного шляхом реалізації внутрішніх та зовнішніх соціальних програм. В якості соціальних інвестицій бізнесу розглядаються матеріальні, технологічні, інтелектуальні й інші ресурси, а також фінансові кошти компаній, що направляються на реалізацію соціальних програм, з метою отримання ефекту, здатного довгостроково впливати на імідж, підвищення репутації бізнесу, прибуток і капіталізацію компанії. В якості внутрішніх соціальних інвестицій бізнесу розглядаються його вкладення у власний соціальний розвиток.

Нині можна сказати, що з'являється корпорація нового типу. Вона є морально відповідальною як перед людьми, які в ній працюють, так і перед усіма, хто опиняється під впливом її діяльності [9, с. 34]. У широкому розумінні, соціальна відповідальність бізнесу на першому, базовому рівні – це відповідальність бізнесу перед своїми робітниками, тобто виплата заробітної плати, підтримання її на стабільному рівні, надання соціальних гарантій, створення належних умов та безпека праці, розвиток персоналу через повчальні програми і програми підготовки та підвищення кваліфікації; по можливості – створення нових робочих місць. Також до цього рівня відповідальності бізнесу перед своїми робітниками можна віднести забезпечення працівників адекватними умовами не лише праці, але й життя: профілактичне лікування, будівництво житла, додаткове медичне і соціальне страхування співробітників, надання допомоги працівникам в критичних ситуаціях, розвиток соціальної сфери тощо. На другому рівні – це відповідальність підприємства перед тим регіоном, де воно функціонує, тобто участь у вирішенні проблем населення, сімей, екологічних проблем. І на третьому рівні бізнес має співвідносити свій розвиток з інтересами країни, тобто брати участь у розвитку всієї економічної системи, вдосконалювати інфраструктуру освіти, охорони здоров'я, охорони екосистеми тощо. Можна виділити п'ять головних елементів соціальної відповідальності: відповідальність компанії у взаємовідносинах з партнерами; відповідальність відносно споживачів; відповідальна політика відносно персоналу; екологічна відповідальність, а також відповідальність компанії перед суспільством в цілому.

Політика відносно працівників займає важливе місце в загальній політиці соціальної відповідальності. Соціальна відповідальність перед персоналом визначає зміст таких документів, як опис обов'язків, трудові контракти, впливає на систему оцінки якості роботи співробітників, просування по службі, політику відносно премій, підвищення оплати праці тощо. Соціально відповідальна компанія вкладає ресурси в інформування працівників про принципи соціальної відповідальності, включає ці питання в програму внутрішнього тренінгу. Окрім цього, в змісті соціальної відповідальності зазвичай виділяють наступні основні категорії: ініціатива; освіта; культура та мистецтво. По-перше, зусилля підприємства мають бути спрямовані на підтримку ініціатив з розвитку комерційної діяльності і формування доброзичливих взаємовідносин з громадськістю. По-друге, підприємство має надати широкі можливості для молоді і трудового колективу в цілому в області підготовки і перепідготовки висококваліфікованих фахівців відповідно до вимог світового ринку і національної економіки. По-третє, підтримка культури і мистецтва підвищує якість життя, з боку фірми може бути надана допомога в організації різноманітної творчої діяльності для консолідації суспільства.

Розвиток персоналу є однією з найважливіших складових соціальної відповідальності бізнесу. Компанії, заради залучення і збереження талановитих, висококваліфікованих фахівців, формування та розвитку їх інтелектуального капіталу, здійснюють низку заходів: підвищення кваліфікації та професійний розвиток робітників, застосування мотиваційних схем оплати праці, надання співробітникам соціального пакету, створення умов для відпочинку і дозвілля, підтримка внутрішніх комунікацій в організації, участь співробітників в ухваленні управлінських рішень тощо. К. Свейбі відносить до інтелектуального капіталу три компоненти: індивідуальну компетентність, внутрішню структуру фірми та її зовнішню структуру [13]. Індивідуальна компетентність

– це, за визначенням К.Свейбі, здатність персоналу діяти у різних ситуаціях, знання, уміння, досвід, цінності, енергія, відношення до справи і клієнтів, соціальні навички та комунікативність. Внутрішня структура фірми утворюється з внутрішніх змінних фірми, створених працівниками даного підприємства. До них належать цілі, завдання, моделі, технології, комп'ютерні й адміністративні системи, патенти, концепції, авторські права, "ноу-хау", системи мережної взаємодії. До внутрішньої структури відносять також неформальні групи, культуру і "дух" фірми. Зовнішня структура фірми поєднує зв'язки із замовниками і постачальниками, відносини з конкурентами, репутацію фірми, бренди і торгові марки. Перший елемент, за Л. Едвінссоном та М. Мелоуном, є індивідуальною цінністю робітників і втілений у працівниках компанії чи їхніх колективах у вигляді знань, досвіду, навичок, конкурентних властивостей, здібностей до нововведень персоналу, а також у загальній культурі, філософії фірми, її внутрішніх цінностях. Людський капітал, за Л. Едвінссоном, – це "сукупність знань, практичних навичок і творчих здібностей робітників компанії, прикладена до виконання поточних задач. Інші його складові – моральні цінності компанії, культура праці і загальний підхід до справи. Людський капітал не може бути власністю компанії" [12, с. 24].

Орієнтація фірми на успіх вимагає розробки цілої системи культурно-етичних цінностей, формування організаційної культури, що поєднує всіх працівників компанії в єдине ціле. Сукупність таких цінностей формує культурний капітал підприємств та організацій. Цей компонент включає також історію фірми, її культуру, традиції, філософію, культуру праці і відносин персоналу, норми поведінки. "Мораль знову стає нагальною потребою, а отже, прибутковим капіталовкладенням" [1, с. 94]. Арт Клейнер зазначає, що формування культурного капіталу є доволі складною задачею, оскільки культура "...повільно зароджується, поступово кристалізується, визріваючи, постійно "настоюючись" і набуваючи власного темпераменту в міру того, як люди через досвід пізнають, який стиль поведінки для даної конкретної компанії є прийнятним, а який – ні" [11, с. 172]. Представницьке обстеження великих корпорацій США і Західної Європи визначило, що серед високоприбуткових фірм 85% мали спеціалізовані підрозділи, що безпосередньо відповідають за впровадження моральних цінностей, 58% – спеціальні програми культурної роботи серед персоналу [7, с. 171].

До соціального капіталу підприємств та організацій належать соціальні норми, довіра, сукупність суспільних та неформальних об'єднань, інтерперсональні (міжособистісні) зв'язки, встановлені різними шляхами (в тому числі за допомогою електронних мереж) з іншими робітниками фірми, фахівцями з метою отримання ділової інформації, знань, практичного досвіду. Також до соціального капіталу можна віднести соціальні технології тренінгу, тестування, відбору персоналу, управління конфліктами, розвитку лідерства, заохочення ініціативи, тобто створення та вдосконалення умов для координації і кооперації заради взаємної вигоди.

У сучасних умовах професійної знання, на жаль, дуже швидко застарівають. "Характерною рисою сучасної вищої освіти є постійне оновлення змісту освіти, іноді – докорінна зміна навчальних планів, створення спеціальностей та напрямів. Зокрема, бібліотеки американських університетів вважають підручники понад дволітньої давності застарілими" [10, с. 44]. Щорічно у світовому господарстві, за оцінкою західних дослідників, "відмирає понад 500 старих професій і виникає понад 600 нових. Якщо раніше вищої освіти було достатньо

для 20-25 років практичної діяльності, то зараз оптимальний термін її ефективності складає 5-7 років, а в галузях, що визначають науково-технічний прогрес, – 2-3 роки" [4, с. 320]. Це означає, що в деяких галузях інноваційні цикли коротші, ніж час підготовки фахівців.

Перекваліфікація посідає важливе місце у системі професійної підготовки, оскільки процес збільшення кількості професій постійно прискорюється. Основними причинами цього процесу є наступні: по-перше, нові професії виникають на стиках вже існуючих; по-друге, спостерігається збільшення кількості професій зі зростанням спеціалізації всередині кожної з них; по-третє, з'являються синтетичні професії, які є синтезом раніше відомих професій в одну якісну нову. Це спричиняє потребу в неперервному підвищенні кваліфікації і перепідготовці персоналу як складової соціальної відповідальності бізнесу. Якщо немає постійного оновлення знань, то декваліфікація неминуха. Система постійного підвищення кваліфікації і перекваліфікації в ідеалі повинна бути розрахована на все свідоме життя людини, аж до глибокої старості, а не тільки до досягнення пенсійного віку. Тоді людина буде відчувати себе корисним членом суспільства протягом всього життя, та її знання і сили будуть соціально потрібні. Це створить потребу в постійному професійному та особистісному розвитку. Таким чином, і освітня система, і розвиток персоналу як складова соціальної відповідальності бізнесу мають швидко та адекватно реагувати на зміну кон'юнктури ринку праці.

Накопичений ідейний багаж і практичний досвід соціально відповідального ведення бізнесу сьогодні вимагають теоретичного осмислення. Компанії реалізують масштабні та довгострокові соціальні проекти, розвиваючи не лише програми для персоналу і традиційні "адресні" форми допомоги, але й інноваційні, такі, як підтримка фондів місцевих співтовариств. У багатьох регіонах стали вже звичними ярмарки соціальних проектів, благодійні бали та інші форми грантових конкурсів. В якості способу інформування суспільства про свої благодійні програми компанії використовують соціальні звіти, декларують місію і корпоративні цінності підприємства. Таким чином, бізнес демонструє прихильність принципам відкритості і прозорості. Провідні школи бізнесу починають включати у свої програми курси етики відповідального бізнесу.

Однак доволі часто керівництво компаній сприймає соціальну відповідальність бізнесу як допомогу тим, хто її потребує, або як періодичне спонсорство. Якщо спонсорський проект не узгоджується зі стратегією підприємства, то покупець сприйме участь компанії в такому проекті як ще один спосіб самореклами. У такому разі основною помилкою українських компаній є те, що соціальна відповідальність у діяльності багатьох підприємств відіграє роль швидше одноразового, ніж системного заходу. Єдиного універсального підходу до формування соціальної відповідальності бізнесу підприємств та необхідної для цього структури не існує. Кожний окремий випадок специфічний і має враховувати особливості підприємства, мету його діяльності, розмір, вид економічної діяльності, культурно-географічні особливості тощо [6, с. 144]. Таким чином, подальша розробка даної проблематики потребує як пропаганди і принципів соціальної відповідальності бізнесу, так і розробки, поширення та впровадження відповідних організаційних методик.

Проголосивши себе соціальною державою, Україна прагне досягнення певного рівня соціальної захищеності свого населення, досягнення певних соціальних стандартів. З точки зору соціальної екології абсолютно очевидно, що в цьому процесі не суспільство повинне отримати від влади і бізнесу обіцянку досягти якогось

рівня соціальних гарантій, а саме громадянське суспільство повинне сформулювати і представити владі та бізнесу очікуваний рівень соціальних стандартів і захищеності громадян. Тому складання соціальної звітності бізнес-структурами з активною участю представників громадянського суспільства можна розглядати як один з реальних практичних кроків у цьому напрямку. Необхідно визначити роль бізнесу і держави в розвитку громадянського суспільства, у тому числі облік нефінансових ризиків у стратегії розвитку бізнесу, пошук механізмів участі бізнесу в соціальних проектах, спрямованих на розвиток громадянського суспільства, вироблення стандартів корпоративної соціальної звітності.

Основні проблеми подальшого ефективного впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні полягають у слабо сформованому публічному попиті на соціальну активність приватного сектору: суспільний запит не сформульований, публічні уявлення про справедливості спотворені, механізми публічного інформування та суспільного визнання соціальної роботи компаній є слабкими. На нашу думку, соціальна відповідальність бізнесу має реалізовуватись через добровільний або законодавчо визначений державою внесок приватного сектору у суспільний розвиток.

Список використаної літератури. 1. Альбер М. Капитализм против капитализма / Мишель Альбер; пер. с фр. под ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1998. – 292, [1] с. – (Этическая экономика: ЭЭ: Исслед.

по этике, культуре и философии хоз-ва; вып. 4). 2. Бандирська О.В. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / О.В. Бандирська // Актуал. пробл. економіки. – 2009. – № 10. – С. 60-64. – Бібліогр.: 10 назв. – укр. 3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М.: Академия, 1999. 4. Боровик В.С. Занятость населения / В. С. Боровик, Е.Е. Ермакова, В.А. Похощев. – Ростов н / Д : Феникс, 2001. – 317, [1] с. 5. Братющенко, С.В. Образ гуманитарных и социальных исследований в XXI веке / С.В. Братющенко // Материалы региональной научной конференции молодых ученых Сибири в области гуманитарных и социальных наук. – Новосибирск : Новосиб. Гос. Ун-т, 2004. – С.98-105. 6. Гальчак Х.Р. Соціальна відповідальність бізнесу в ринкових умовах господарювання / Х.Р. Гальчак // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. Політехніка". Пробл. економіки та упр. – 2011. – № 698. – С. 140-145. – Бібліогр.: 7 назв. – укр. 7. Касьянова А.К. Человеческий капитал в эффективном функционировании предприятий / А.К. Касьянова // Возможности и перспективы подъема экономики России: Сб. науч. ст. Ч. 1. – М.: Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации, 1999. – 214 с. 8. Козлова Н.П. Концепция социальной ответственности в философии Г. Йонаса / Н.П. Козлова // Вестник Московского университета. Серия 7. Философия. – 2006. – № 2. – С. 71-82. 9. Корпоративная социальная ответственность, общественные ожидания. Потребители, менеджеры, лидеры общественного мнения и эксперты оценивают социальную роль бизнеса в России / под ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. – М.: Ассоциация менеджеров. – 2003. 10. Человеческий капитал в российском измерении / [Н. И. Боечко и др.] / под ред. Н. И. Боечко; С.-Петербург. гос. ун-т. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2004. – 208, [1] с. 11. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Лейф Эдвинссон. – М.: ИНФРА-М, 2005. – XX, 248 с. 12. Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. New York: Harper Collins Publishers Inc., 1997. 13. Sveiby K.E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-based Assets. San Francisco: Berrett-Koehler Inc., 1997. – 220 p.

Надійшла до редколегії 22.01.13

УДК 330.341.1:339:338.43.02

В. Якобчук, канд. екон. наук, доц.
(Житомирський національний агроекологічний університет)

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Автором обґрунтовано методологічну основу та методику дослідження стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору економіки України. Удосконалено методику застосування SWOT-аналізу інноваційного розвитку підприємств аграрної сфери в комбінуванні з методами моделювання інноваційних змін.

Ключові слова: стратегія, пріоритет, розвиток, новація, інновація, інноваційний розвиток, методологія, методика дослідження.

Автором обосновано методологическую основу и методику исследования стратегических приоритетов инновационного развития предприятий аграрного сектора экономики Украины. Усовершенствована методика применения SWOT-анализа инновационного развития предприятий аграрной сферы в комбинировании с методами моделирования инновационных изменений.

Ключевые слова: стратегия, приоритет, развитие, новация, инновация, инновационное развитие, методология, методика исследования.

The author substantiates the methodological principles and the technique of the research of strategic priorities on the innovative development of Ukraine's enterprises in agrarian sector of the economy. The author also improves the technique of applying SWOT-analysis of agrarian enterprise innovative development in combination with the method of simulating innovative changes.

Keywords: strategy, priority, development, novation, innovation, innovative development, methodology, research technique.

Світова економіка третього тисячоліття відзначається надзвичайно швидкими темпами росту, основними чинниками якого є поширення інноваційних процесів та впровадження їх в усі сфери господарської діяльності, в тому числі в сільському господарстві. Нині більша частина підприємництва в аграрній сфері усвідомлює величезну роль інновацій у підвищенні конкурентоздатності та економічної ефективності виробництва, посиленні конкурентних переваг аграрної продукції, розширенні сфери бізнесу та перспектив освоєння нових ринків. В умовах глобалізації економіки, дослідження проблеми інноваційного розвитку вітчизняного агробізнесу повинно ґрунтуватися на аналізі внутрішнього та зовнішнього середовища виробничо-господарської діяльності підприємств, тобто давати оцінку потенційним можливостям впровадження інновацій задля досягнення такого стратегічного рівня підприємництва, який би відзначався високим ступенем ефективності та конкурентоспроможності на внутрішньому та міжнародному ринках аграрної продукції.

Поняття "розвиток" та "інновація" тісно пов'язані між собою, часто передують одне одному, або виступають системою в залежності від вимог та обставин навколишнього світу. У буденному розумінні поняття "розвиток" пов'язане з поняттям прогресу, проте у сфері філософського і наукового вживання, воно фіксує буття системи як єдність прогресу і регресу, оновлення і руйнування, самоствердження і самознищення [4, с.577].

Сучасні вчені тлумачать та класифікують інновації залежно від теми, об'єкта та предмета дослідження (рис. 1). Так, Х. Рігс наводить таке просте, але ємке визначення: "інновація – це комерційне освоєння нової ідеї" [8]. Нельсон та Уінтер визначають "інновацію" як зміну рутини. Життєздатність інновації, на їх думку, залежить від того, як її оцінять споживачі [2, с.46]. Актуальним та сучасним є визначення М. Портера: "інновації – це можливість здобути конкурентні переваги" [3, с.171]. Сучасний російський вчений, Б. І. Шайтан, зазначає, що інновації стосовно АПК – це нові технології,

© Якобчук В., 2013

нова техніка, нові сорти рослин, нові породи тварин, нові добрива і засоби захисту рослин і тварин, нові методи профілактики і лікування тварин, нові форми орга-

нізації, фінансування і кредитування виробництва, нові підходи до підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів і т.д. [6, с.206-213].

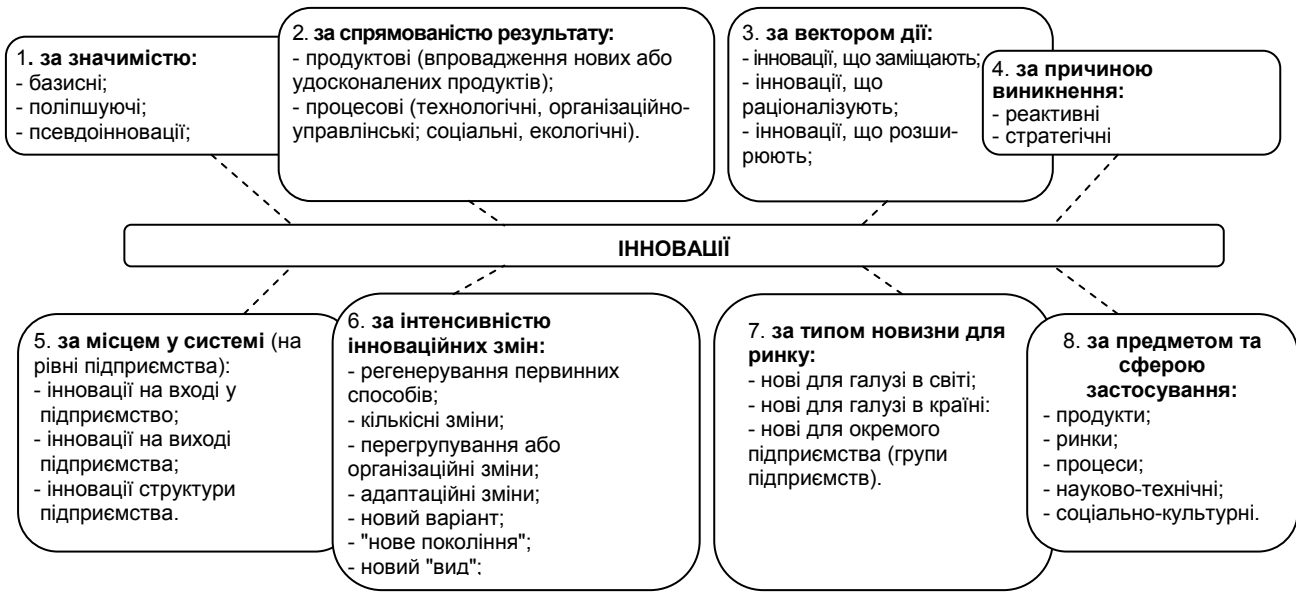


Рис. 1. Класифікація інновацій*

*Джерело: [3, с. 171]

Ми поділяємо точку зору науковців, які вважають неправомірним ототожнення понять "нововведення" та "інновація", оскільки появі та поширенню інновацій передує процес створення новацій (нововведень). Російський вчений-економіст, Фатхутдінов Р.А. стверджує, що нововведення – це оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок або експериментальних робіт в будь-якій сфері діяльності по підвищенню ефективності. Вкладання інвестицій в розробку нововведення – початок справи. Головне – впровадити нововведення, перетворити нововведення на форму інновації, тобто завершити інноваційну діяльність і отримати позитивний результат, потім продовжи-

ти дифузію інновації. Ці етапи відносяться до інноваційної діяльності як процесу [5, с.14-15].

Новації виникають або у результаті праці над проблемою, яку необхідно вирішити якимось альтернативним, новим шляхом або спонтанно (випадково) і потім вже знаходять своє застосування в певній сфері діяльності у формі інновацій. Проведенні нами дослідження показали, що основним стратегічним пріоритетом інноваційного розвитку підприємництва в аграрній сфері є удосконалення інвестиційного процесу, який сприяє покращенню механізму апробації, впровадження, відтворення та використання новацій (рис. 2).

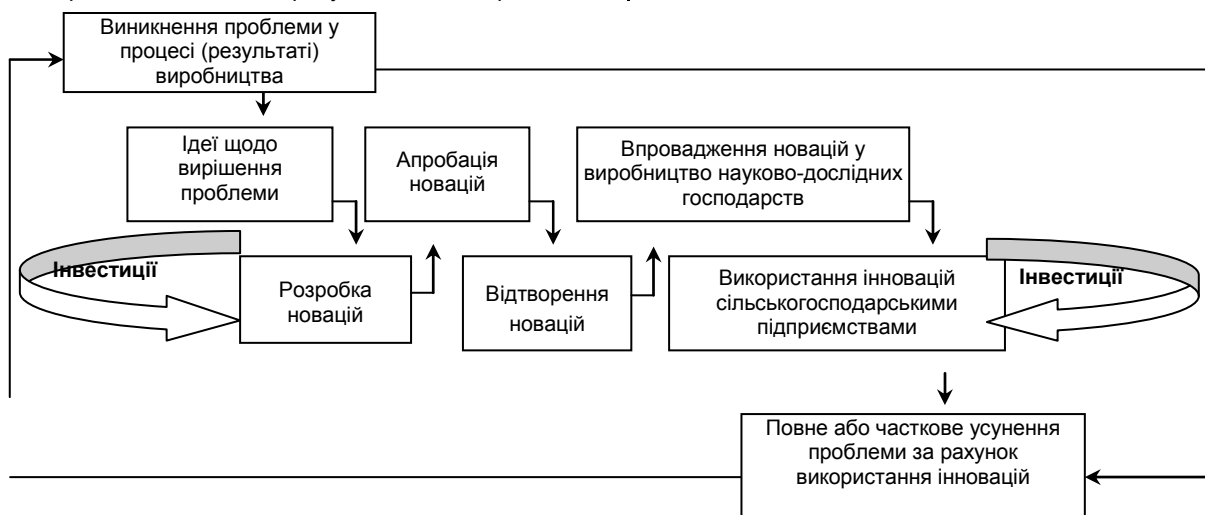


Рис. 2. Складові інвестиційно-інноваційного процесу в аграрному підприємстві*

*Джерело: власні дослідження

Розробка новацій у сфері сільського господарства України здійснюється мережею науково-дослідних інститутів Української академії аграрних наук та Міністерства аграрної політики та продовольства України. Сільськогосподарськими новаціями є: нові сорти рослин, нові породи тварин, штами мікроорганізмів, хімічні та

біологічні препарати (вакцини), нові види сільськогосподарської техніки, технології, економічні розробки, офіційно зареєстровані методики, рекомендації, оцінки тощо. Етап створення новації характеризується тривалістю, значними фінансовими та інтелектуальними інвестиціями. На наступному етапі новаційно-

інноваційного процесу проводиться апробація та перевірка отриманих результатів. В ході апробації відбираються найкращі зразки, або ті, що відповідають заданим властивостям. Відібрані зразки визначають як новації. Після впровадження у виробництво і досягнення поставленої мети новації стають інноваціями, і перебувають ними до того часу, коли вони стають буденністю. Така стала буденність також породжує думки про удосконалення існуючого і прагнення до нового та кращого, знову з'являється ідея, яка є поштовхом для створення новацій. Інноваційний розвиток, таким чином, являє собою спричинений дифузиею інновацій, перехід об'єкта від старого до нового якісного стану.

Створення та освоєння інновацій в аграрному секторі в економіці України стає все більш складною справою, управління якою вимагає особливих знань. Це пояснюється тим, що будь-яке нововведення порушує порядок функціонування агровиробництва, його сформовані технічні, технологічні, організаційні та інші пропорції. Чим складніше та масштабніше виробництво та вище вартість його основних фондів, тим більше ризику та складностей при освоєнні інновацій. У зв'язку з цим, серед проблем науково-технічного прогресу в аграрному секторі важливе місце займає проблема вибору методики визначення пріоритетів інноваційного розвитку аграрних підприємств.

Ми вважаємо, що для вирішення практичних завдань інноваційного розвитку галузі потрібно застосовувати комплексний метод оцінки інновацій, тобто оцінювати як вартісні так і якісні характеристики інновацій. Даний метод дозволяє оптимізувати оцінку техніко-економічних можливостей інновацій та визначити стратегічні пріоритети інноваційного розвитку підприємництва. Методи оцінки інновацій можуть бути зведені в три групи:

- методи, що ґрунтуються на технократичному підході;
- методи засновані на економічному підході;
- комплексні методи.

В основі технократичного підходу лежить уявлення про інноваційний розвиток підприємств АПК як процес реальної заміни старого обладнання новим. Рішення про доцільність впровадження техніко-технологічних інновацій приймається на основі розрахунку порівняльної ефективності, проте більш доцільним при прийнятті таких рішень буде брати до уваги і оцінку інновацій на основі прогресивності обладнання, що має бути використаним. В якості показника, що характеризує ступінь прогресивності інновацій, що впроваджуються, використовується питома вага

робітників, зайнятих на прогресивному виробництві, показники рівня автоматизації і механізації тощо.

Разом з тим, в межах технократичного підходу не вирішується основне питання ефективного функціонування аграрних підприємств – оптимальний розподіл ресурсів. Традиційні економічні методи оцінки інновацій ґрунтуються на показниках продуктивності (продуктивності праці, обсяг виробництва, фондівіддачі та ін.), вартісних показниках, а також низці показників, що характеризують раціональність використання ресурсів та ефективність інвестицій в інновації. В економічному підході до оцінки інновацій особливе місце посідають методи з використанням вартісних показників, оскільки вони відображають основну мету виробництва – ефективність. При використанні даних методів інновації являють собою систему, яка характеризується стійкою функціональною залежністю між затратами ресурсів на виробництво та випуском продукції підприємств.

Аналіз сучасних методів оцінки економічної ефективності інновацій виявив, що дані методи ґрунтуються на принципах прогнозування та планування економічного ефекту в майбутньому, тобто в певний момент часу $t+1$, де t – це теперішній (або початковий в розрахунках) момент часу. З метою визначення теперішнього та прогнозування майбутнього становища підприємства на ринку, його конкурентоспроможності, в дослідженні використано SWOT-аналіз та так звані матричні методи розробки стратегій (портфельний аналіз). SWOT-аналіз – це конфронтаційний аналіз сильних і слабких сторін підприємства, можливостей і погроз з боку зовнішнього довкілля. Сторони "S" (Strengths / сила) і "W" (Weaknesses / слабкість) відносяться до стану організації, а "O" (Opportunities / можливості) і "T" (Threats / небезпеки), до зовнішнього її оточення. За результатами ситуаційного аналізу можна оцінити, чи володіє підприємство внутрішніми силами і ресурсами, щоб реалізувати наявні можливості і протистояти погрозам, і які внутрішні недоліки вимагають швидкого усунення.

Для аналізу стратегічних пріоритетів розвитку аграрних підприємств нами використано класичну портфельну модель матрицю Бостонської консультативної групи (БКГ (BCG, Boston Consulting Group), яку було розроблено та апробовано в 70-ті роки минулого сторіччя. Дана матриця складається із чотирьох квадрантів (2x2), в основі якої лежить прийом співставлення різних стратегічних зон господарювання (СЗГ), в яких працює (чи бажає працювати) підприємство (рис. 3.).

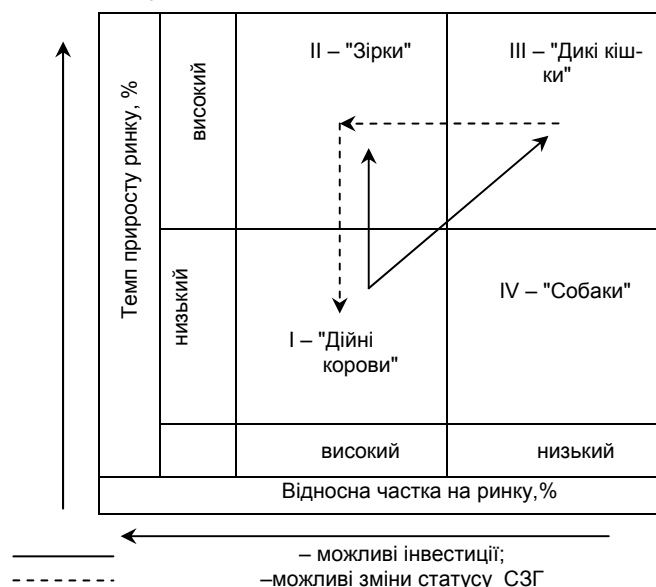


Рис. 3. Матриця БКГ* *

Для визначення пріоритетів розвитку підприємства на ринку, використовується фактично лише один показник – зростання попиту. По горизонталі визначається частка ринку, яку займає підприємство, по відношенню до частки ринку найвагомшого конкурента. Для кожної СЗХ оцінюється майбутній темп зростання, підраховуються частки ринку і отримані результати вписуються у відповідні квадранти матриці, які мають певну назву. БКГ був запропонований наступний пакет рішень щодо подальшої діяльності підприємств, які займають відповідні зони господарювання: "зірки" – укріплювати і оберегати; по можливості позбавлятися від "собак", якщо немає вагомих причин, щоб їх зберегти; для "дійних корів" необхідний суворий контроль капіталовкладень і передача надлишку грошової виручки під контроль вищого керівництва фірми; "дикі кішки" підлягають спеціальному вивченню, щоб встановити, чи не зможуть вони при відомих капіталовкладеннях перетворитися на "зірки". Матриця має свої переваги та недоліки.

Серед переваг матриці БКГ є те, що вона проста у використанні та на основі позиціонування в певних квадрантах дає можливість підприємству раціонально розподілити фінансові ресурси. Недоліки матриці БКГ проявляються в тому, що в даній матриці враховується

лише два фактори: ринкова частка та темп приросту попиту (обсягу ринку), інші фактори, які також можуть впливати на розробку стратегії подальшого розвитку підприємств (такі як прибутковість, інтенсивність інвестицій в основний капітал) залишаються поза увагою. Тому в середині 70-х років минулого сторіччя звилася аналітична модель, запропонована компанією McKinsey & Co для корпорації General Electric, яка отримала назву "модель GE/McKinsey". Дана матриця являє собою модифіковану матрицю БКГ та є одним з найбільш популярних сучасних інструментів портфельного аналізу.

Матриця GE/McKinsey ґрунтується на поєднанні як об'єктивно вимірних параметрів (ємність ринку, рівень рентабельності, частка ринку), так і суб'єктивно оцінюваних [1, 170]. Критерії, які найчастіше використовують для вихідних даних матриці GE/McKinsey наведені в таблиці 1, однак, перелік факторів, представлений в даній таблиці не є вичерпним і може бути розширеним в залежності від вимог дослідження та "бізнес-клімату" в якому функціонує підприємство. Кожен квадрант матриці містить рекомендовану стратегію, яка вказує, що слід робити підприємству на ринку в майбутньому, допомагає підприємству при встановленні певних пріоритетів в організації поточної та майбутньої господарської діяльності.

Таблиця 1. Критерії відбору вихідних даних для матриці GE/McKinsey*

Внутрішні фактори впливу на конкурентні переваги	Зовнішні фактори впливу на привабливість ринку
Переваги продукції (бренд, неймінг)	Розмір ринку
Частка на ринку	Темпи росту ринку
Темпи приросту частки ринку	Прибутковість ринку
Відносна величина та структура собівартості одиниці продукції порівняно з конкурентами	Тенденції розвитку ринку та галузі
Відносна прибутковість / рівень рентабельності порівняно з конкурентами	Конкуренція на ринковому просторі
Переваги щодо збуту продукції	Бар'єри для доступу в ринок
Переваги щодо виробничих потужностей	Можливість диференціювання продукції
Показник технологічного стану	Тенденції щодо зміни попиту
Якість продукції	Сегментація ринку
Доступ до фінансових та інших інвестиційних ресурсів	Структура дистрибуційної логістики
Переваги менеджменту	Розвиток технології в галузі

*Джерело: [1, с. 434]

Таким чином, методологічним фундаментом дослідження пріоритетів інноваційного розвитку підприємства в аграрній сфері є використання методичного підходу до обґрунтування конкурентних стратегій типових господарств галузі на основі поєднання економіко-статистичного та матричного методів з врахуванням рівня технологічного розвитку виробництва та амплітуди коливання ринкової частки підприємств-виробників. Застосування SWOT-аналізу інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарської галузі в комбінації з методом моделювання інноваційних змін дало можливість обґрунтувати оптимальний сценарій розвитку підприємств та кількісно визначити перетворення стану господарської системи досліджуваних господарств протягом періоду, під час якого планується здійснення техніко-технологічних інновацій.

Список використаної літератури. 1. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві: [підручник] / В.М. Нелеп. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 495 с. 2. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений [монография] / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М.: ЗАО "Финанстатинформ", 2000. – С. 46. 3. Портер Майкл Э. Конкуренция / Портер Майкл Э.; Пер. с англ. М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. – 495с. 4. Современный Философский словарь / под общей ред. В.Е. Кемерова. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Академический Проект, 2004. – С. 577. 5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: [учебник] / Р.А. Фатхутдинов. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 448 с. 6. Шайтан Б.И. Инновации в АПК и роль службы сельскохозяйственного консультирования / Б.И. Шайтан // Материалы междунар. науч.-практ. конф. "Инновационная деятельность в АПК: опыт и проблемы" (13-14 января 2005 г.). – М., 2005. – С. 206 -213. 7. Hussey D.E. Portfolio Analysis: Practical Expirience with the the Directional Policy Matrix / D.E. Hussey // Long Range Planning. – 1978.– Vol.11. – P. 2-8. 8. Riggs H.E. Managing high-technoiogy companies / H.E. Riggs. – Belmont, 1983. – 63 p.

Надійшла до редколегії 23.01.13

УДК 334.012.64:330.341.1:34(075)

М. Попович, здобувач

ЗАСАДИ СТАНОВЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ВЗАЄМОДІЯ ЗАДЛЯ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена дослідженню економічних та суспільно-політичних аспектів становлення вітчизняного підприємства як невід'ємної складової інноваційно-інвестиційного процесу розвитку економіки України в умовах ринкової трансформації. Уточнено існуючі уявлення щодо змін у характері конкуренції та розкрито сутність її особливості нової тенденції у підприємстві щодо посилення партнерства і кооперації. Викладені основи узагальненої концепції взаємодії задля розвитку, що ґрунтується на засадах співіснування, взаємодоповнення й взаємовпливу конкуренції та партнерства, а також враховує компліментарність механізмів дії класичної "невидимої руки" та другої, радше "видимої руки", ринку.

Ключові слова: підприємництво, взаємодія задля розвитку, інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційне підприємство, інвестиційно-інноваційна модель.

Статья посвящена исследованию экономических и общественно-политических аспектов становления отечественного предпринимательства как неотъемлемой составляющей инновационно-инвестиционного процесса развития экономики Украины в условиях рыночной трансформации. Уточнено существующие представления об изменениях в характере конкуренции и раскрыто сущность и особенности новейшей тенденции в предпринимательстве к усилению партнерства и кооперации. Изложены основы обобщенной концепции взаимодействия ради развития, базирующейся на принципах сосуществования, взаимодополнения и взаимовлияния конкуренции и партнерства, а также учитывающей комплементарность механизмов действия классической "невидимой руки" и второй, скорее "видимой руки" рынка.

Ключевые слова: предпринимательство, взаимодействие ради развития, инновации, инвестиции, инновационно-инвестиционное предпринимательство, инвестиционно-инновационная модель.

The article is devoted to the research of the economic, social and political aspects of the formation of domestic entrepreneurship as inherent component of the innovation-investment process of the development of the economy of the Ukraine under the conditions of the market transformation. The existing ideas about the changes in the nature of competition are refined and it is opened essence and special feature of the newest tendency in the enterprise toward strengthening of partnership and cooperation. Is stated the basis of the generalized concept of interaction for the development, which is based on the principles of co-existence, mutually-addition and reciprocal effect of competition and partnership, and also considering complementarily of the mechanisms of action classical "invisible hand" and the second, are faster "visible hands" of market.

Keywords: entrepreneurship, interaction for the development, innovations, investments, innovation-investment entrepreneurship, investment-innovation model.

Місія підприємництва вдало відображена у так званій загадці Вільямсона: "чому велика компанія не в змозі зробити те, що сукупність дрібних фірм зробити здатна або навіть більше того"? Серед них ключову роль, на чому наголошував у своїй теорії Й. Шумпетер і що згодом підтвердила практика, відіграють підприємці-новатори, а ефективно поєднання інновацій з інвестиціями, котрі здійснюють інституціональні інвестори та "янгіло бізнесу" в хай-тек сегмент економіки (виробництво 5-6 технологічних укладів), власне й забезпечує економічний розвиток провідних країн світу, їх глобальну конкурентоспроможність. Натомість в Україні, перехідна економіка якої гостро потребує реформування, підприємництво розглядається здебільшого під кутом зору створення робочих місць і формування середнього класу, а інноваційно-інвестиційна діяльність, зокрема венчурна, приваблює хіба що найбільш відчайдушних підприємців. Вітчизняне підприємство традиційно досліджується з позицій конкурентного розвитку, а у світовій практиці актуалізуються новітні тенденції у трансформуванні власне конкуренції та посилення кооперації і партнерства. Це проблемне поле, широке й розмаїте, з багатьма вимірами, а відтак потребує ґрунтовної розробки шляхом поєднання зусиль – знань теоретиків і досвіду практиків, – зокрема у такому плюралістичному форматі, як науково-практичні конференції.

Останнім часом конкуренція і партнерство у їх взаємодії, як фактор розвитку середнього класу, є предметом філософського осмислення [1]. Соціолог Еліно́р О́стром у 2009 році стала першою жінкою-лауреатом премії в галузі економічних досліджень, засновану Держбанком Швеції у пам'ять про А. Нобеля, за дослідження проблеми колективних, узгоджених дій та розробку теорії керування спільним [2]. У розрізі теми наших досліджень варто також відмітити основоположний внесок англійського банкіра й економіста Річарда Кантільйона (1680-1734), який у своїй праці "Есеї про природу торгівлі взагалі", де-

факто, започаткував політичну економію. Саме він увів до наукового обігу поняття "підприємець", як готовність індивіда скористатися потенційним джерелом прибутку, та вказав на притаманну йому функцію ризику. Адам Сміт розробив теорію досконалої конкуренції і запропонував вельми влучну метафору "невидимої руки ринку", хоча він суб'єктивно недооцінював підприємництво. Його концепцію ми будемо в подальшому використовувати водночас із притаманним новій економіці концептом "другої невидимої руки" ринку [3, с. 45]. На якісно новий рівень теорію підприємництва піднесла "метаекономіка" (за термінологією П. Друкера), що враховує впливи на економічні процеси потужних неекономічних чинників. Підприємництво нині є предметом широких міждисциплінарних досліджень, де його розглядають з позицій економіки, соціології, політології, правознавства, соціальної й економічної психології і, до певної міри, філософії та гуманітарних наук. Базовим методологічним підґрунтям міждисциплінарних досліджень, на думку автора, може служити теорія колективної дії М. Олсона та теорія суспільних благ Дж. Б'юкенена.

Наші дослідження проводяться у руслі нової економіки опирається в основному на ті праці зарубіжних і вітчизняних вчених, які носять виражений міждисциплінарний характер. Чому "змішана" економіка нині обмежується співіснуванням лише двох секторів – державного і приватного? Цю концепцію, як слушно зазначає П. Розанвалон, потрібно розширити і просуватися до "множинності способів організації та видів функціонування". Йдеться про "розвиток кооперативного сектора економіки (кооперативи, товариства взаємного страхування тощо) або "третього сектора" [4, с. 228]. На думку П. Друкера, "дуже важливою сферою підприємництва є "четвертий сектор" – партнерство між державними і приватними компаніями..." [5, с. 27]. Перспективною, зокрема для практичного використання, видається сучасна концепція сумісно-розділених відносин (діяльності і власності), запропонована А. А. Гриценко [6, с. 290].

Розробка концепції тристоронньої взаємодії була започаткована у дослідженнях проблеми "магічної трикутної піраміди економіки (влада – банки – бізнес)" з позиції політекономії взаємодії і розвитку [7, с. 6]. Результати міждисциплінарних досліджень феноменології взаємодії та розвитку суспільства, держави й економіки представлені у фундаментальній монографії В. М. Гейця. У прикладному плані ці дослідження виводять на узагальнену концепцію співпраці суспільства, держави і бізнесу, яку він пропонує "назвати *суспільнодержавним приватним партнерством*" [8, с. 231], "*соціодержавно-приватне партнерство*" [8, с. 858]. Прикладом партнерства науковців, освітян, практиків, державних і громадських діячів може бути колективна праця, підготовлена (за участю автора статті) як підсумковий документ I-го інноваційного форуму "Українська інноваційна доктрина" [9].

Як показав аналіз останніх досліджень і публікацій, наразі недостатньо розроблені гострі проблеми змін в інноваційних рушійних силах. Ще явно недостатнім є усвідомлення політиками, державними діячами і, навіть, окремими науковцями ключової ролі вітчизняного підприємництва, особливо ж інноваційно-інвестиційного, як ринкоутворюючого чинника. Потребують уточнення існуючі уявлення про характер конкуренції, не розкрито сутність й особливості новітньої світової тенденції щодо посилення партнерства і кооперації, створення глобальних структур, стратегічних альянсів, мережних організацій тощо.

Сутність новітніх відносин, що нині формуються у суспільстві та економіці, на нашу думку, точніше відобразитиме не словосполучення "взаємодія і розвиток" [7, 8], а більш влучна дефініція "взаємодія задля розвитку", оскільки у вітчизняних реаліях низка проявів взаємодії аж ніяк не сприяє економічному й соціальному розвитку нашої держави. Розкриття причин, що стримують розвиток вітчизняного інноваційно-інвестиційного підприємництва, та визначення засад формування сприятливого інвестиційного клімату і активізації інноваційної активності крізь призму взаємодії задля розвитку і є метою даного дослідження. Для її досягнення вирішувались завдання: висвітлити механізм і динаміку змін характеру взаємодії, зокрема конкуренції, під впливом "другої руки ринку"; окреслити концептуальні рамки взаємодії задля розвитку і позиціонувати її теоретично; виявити інституціональні деформації і пастки довкола вітчизняного інноваційно-інвестиційного підприємництва та засади його становлення й розвитку.

Дослідження опирається як на праці попередників, так і на двадцятирічний підприємницький досвід автора. Детальний аналіз численних публікацій показав, що у переважній більшості з них проблемні питання не досліджуються, а радше обговорюються (й забалакуються). Має місце лавиноподібне накопичення розрізаних фактів (позитивний підхід) та поверхові оціночні судження, спонтанні здогадки й суб'єктивні враження (нормативний підхід), а обидва підходи співіснують ніби самі по собі. На нашу думку, теорії підприємництва останнім часом притаманне свого роду "ковзання по поверхні" – побіжний аналіз, що недостатньо підкріпленний категоріальним синтезом та теоретичним позиціонуванням цілісних сучасних концепцій.

Відправним пунктом для розробки сучасних концепцій підприємництва є спростування хибного постулату, що підприємництво нібито являє собою "метаекономічне" явище [5, с. 31]. Наступним кроком має стати усвідомлення того, що ракурс конкурентного розвитку підприємства дедалі зміщує свій фокус. По-перше, на початку XXI століття суттєво змінюється характер конкуренції у підприємницькому середовищі. Якщо раніше стратегічні рішення приймалися переважно для упере-

дження та, навіть, блокування дій конкурентів, то зараз на передній план виходить прагнення задовольняти ринкові потреби краще, ніж конкуренти. Одним із перших на такого роду "суперницький" характер конкуренції" вказав І. Кірцнер [10, с. 125]. Другою, здавалося б парадоксальною, тенденцією стало те, що дедалі вагоміші стратегічні переваги надають кооперація і партнерство, які витісняють власне конкурентну боротьбу. Така взаємодія сприяє розширенню ринкових ніш і зростанню рівня споживчого попиту, а його наслідки, передусім, використовує гнучке й вельми чутливе до змін мале підприємництво. Ця тенденція зміщує акцент досліджень з основної течії конкурентного розвитку підприємництва у русло свого роду гетеродоксії – взаємовигідного партнерства та суспільно корисної діяльності загалом.

Щоб розкрити сутність зазначених тенденцій ми відходимо від традиційного уявлення про економіку як систему виключно матеріального потоку та будемо розглядати її, водночас, як інформаційну систему. За часів А. Сміта можливості прямого обміну інформацією, звісно, були обмеженими й надмірно затратними. Саме тому координація не могла здійснюватися інакше, ніж ціновим механізмом через баланс попиту і пропозиції, тобто опосередковано – "невидимою рукою" ринку. Нобелівський лауреат Ф. фон Хайєк виходив із того, що практичні знання суб'єктів господарювання, втілені у звичаях, є "невидимим" знанням, інформацією, яка "розсіяна" й "швидко псується", а тому економіка розвивається за власною внутрішньою логікою. Він жартома говорив, що продовж життя йому вдалось зробити одне відкриття та два винаходи і вважав своїм відкриттям саме концепцію розсіяного (або розділеного) знання [11, с. 11]. Його концепція спонтанного ринкового порядку, на якій власне ґрунтується теорія економічного лібералізму відкидає саму можливість формалізації такого знання як основи економічної політики.

Втім, як відомо, в інформаційних витратах спостерігається столітній спад [12, с. 311]. Особливо відчутним стало здешевлення комунікацій внаслідок бурхливого розвитку ІТ-індустрії і формування так званої "Галактики Інтернет" (за виразом М. Кастельса) в кінці XX – на початку XXI століть. Таке різке зниження інформаційних витрат спричинило еволюцію інституційної структури ринку. Наразі ми маємо унікальні можливості для прямого, ніким не опосередкованого, обміну інформацією через медійні комунікації, зокрема соціальні мережі тощо. Наразі є достатні передумови для того, щоби до "невидимої руки" ринку підключився паралельний механізм регулювання, основою якого є "спостереження не за цінами, а за тим, хто які товари купляє, для яких цілей та з яким ефектом". <...> "Цей механізм є не що інше, як друга невидима рука..." [3, с. 45].

Ця друга, радше "видима рука" ринку, діючи сумісно з "невидимою рукою" може кардинально змінювати організаційну реальність, характер динамічної рівноваги та перебіг змін кон'юнктури ринку. На цій новітній методологічній основі ми робимо спробу окреслити концептуальні рамки та засади взаємодії задля розвитку як новітньої функції підприємництва, що дедалі більше сповідує логіку колективної дії і перетворюється в суб'єкта груп інтересів. Якісний рівень розвитку на основі взаємодії можна характеризувати за допомогою запозичених з біології понять і термінів "кон'югація", "інгресія" та "дезінгресія", які вперше ввів у обіг організаційної теорії О. О. Богданов у його фундаментальній праці "Тектологія" [13]. У трактуванні Богданова "кон'югація" відображає такий етап розвитку системи, коли між окремими елементами системи починається співробіт-

ництво, а "інгресія" та "дезінгресія", відповідно, – етап її переходу до нової якості (зростання взаєморозуміння, згуртованості тощо) або ж, навпаки, – етап деградації системи та її розпаду як цілісного утворення.

Ефекти взаємодії, що нині спостерігаються в Україні, за своїм характером та перебігом нагадують не стільки сучасний "неокорпоративізм" (за концепцією Ф. Шміттєра), як зародковий "корпоративізм", – реакцію на плюралістичний хаос першого етапу формування капіталістичних відносин. Причому він проявляється водночас у двох формах: низхідного, правоконсервативного корпоративізму та висхідного, охлократичного. Перший з них, ініційований владою, спрямований на створення ієрархічних функціональних об'єднань, що забезпечували б вертикаль влади в Україні. Другий, спричинений незадоволеністю низів, розрахований на створення опозиційних каналів, здатних мультиплікувати та інтенсифікувати імпульси, що надходять знизу, забезпечуючи тиск на державну владу. Корпоративістський характер державного управління та політичного класу, де домінують різко поляризовані фінансово-політичні групи інтересів, гальмує розвиток вітчизняного інноваційно-інвестиційного підприємництва. Особливо важко і надто повільно розвивається інноваційно-інвестиційне підприємництво, зокрема венчурне. Якщо в інноваційно-розвинутих країнах Заходу компанії вирішують "дилему інноватора" (підтримуючі чи "підривні" інновації?), то в Україні нечисленні інноваційно-активні підприємства спрямовують ресурси і зусилля лише на інновації підтримуючого характеру. На передньому плані принципово інша дилема, що знаходиться не стільки в економічній, як у суспільно-політичній площині, – у визначенні вектора руху: "назад, до особистісних домовленостей та обмеженому доступу" чи вперед – до "знеособлених інституцій". "Перешкоджання конкуренції як в економіці, так і в політиці, скорочує інновації, звукує розмах творчого руйнування, а також порушує механізм заміщення тих, що програли, та відкинення безперспективних ідей" [14, с. 420].

Індекс інвестиційної привабливості України у третьому кварталі 2012 року досяг 2,14 балів (з 5 можливих), що є найнижчим за всю історію його досліджень Європейською Бізнес Асоціацією з 2008 року. В інноваційно-інвестиційних проектах не зацікавлені ані зарубіжні інституційні інвестори, ані вітчизняний "великий" (олігархічний) бізнес, що має кардинальні відмінності з вітчизняним підприємництвом за багатьма ознаками. Він виник не в класичний спосіб – шляхом об'єднання капіталів засновників, – а шляхом привласнення ("прихватації") загальнодержавної власності СРСР та УРСР. Подальший його "розвиток" – це не що інше як привласнення залишків державної власності та перерозподіл привласненого раніше. У середовищі вітчизняного "великого бізнесу", який значно переважає кволий підприємницький прошарок, здорова конкуренція здебільшого відсутня, або ж (у кращому разі) являє собою формально конкурентні відносини. Шумпетерівське "творче руйнування" підмінюється кримінальним руйнуванням бізнесу та підприємництва, якщо вони не входять до корпорації клану. "Великий" бізнес має альтернативну мотивацію у надприбуткових офшорних схемах, "псевдоімпорти" тощо. Так, на офшорних схемах (за підрахунками ДПС України) держбюджет втрачає до 100 млрд. грн, а за схемою псевдоімпорту вітчизняні бізнес-структури у цьому році вже вивезли за кордон кошти, що еквівалентні 10 млрд. доларів США.

На вітчизняне підприємництво натомість чиниться надмірний фіскальний тиск та, водночас, дедалі зростають висота бар'єрів входження у підприємницьке і

бізнес-середовище та трансакційні й інтеракційні витрати (як результат внутрішньофірмової координації економічної діяльності). До того ж, нерозважливе введення Податкового кодексу (дійсно необхідного для кодифікації розпорочених законодавчих та нормативно-правових актів) призвело до масового згорання легального сегменту підприємців-фізичних осіб, а це означає подальшу тінізацію економіки, зростання ризиків фіскального обриву, а відтак посилене "викручування рук" законослухняним підприємцям. Ми маємо значні труднощі з інвестиційною докапіталізацією свого бізнесу (через брак дешевих кредитних ресурсів) та, водночас, беремо на себе всі ризики інвестування в інновації. Відтворювальний цикл гальмується явно спекулятивною системою його фінансового забезпечення, за якої поточні грошові доходи підприємця ледь покривають надмірні відсотки за кредитами, а для погашення самого тіла боргу доводиться брати нові кредити. Короткострокові кредитні інструменти та високий рівень інфляції зводять нанівець довгострокові програми економічного розвитку підприємства і, навіть, середньострокові інноваційно-інвестиційні проекти. Внаслідок цього нечисленні інноваційно-активні підприємства в Україні вирішують, здебільшого, інноваційні проблеми підтримуючого характеру, а для так званих "підривних" інновацій руки просто не доходять. Прикладні науково-технічні розробки сягають не вище четвертого рівня технологічних укладів, а сфері "хай-тек" та інноваційно-інвестиційної діяльності, особливо її венчурному сегменту, які ще виходить на стадію кон'югації, постійно загрожує дезінгресія.

Особливо відчутними в Україні є інституціональні деформації та пастки, що стали наслідком невдалих спроб запозичення і трансплантації на наших теренах інституцій, які в минулому добре себе зарекомендували в інноваційно-розвинутих країнах. Детальний аналіз інституційного середовища довкола вітчизняного підприємництва показав, що за нинішніх реалій підприємцям стало невідповідно працювати в рамках формальних інституцій та організацій, які в країнах з усталеним суспільним ладом та розвиненим громадянським суспільством і демократією зазвичай конституують правові норми і правила, організаційний порядок і організаційну культуру. Тому вітчизняні підприємці, за прикладом "великого" бізнесу, дедалі більше віддають перевагу неформальним інституціям, навіть протизаконним "правилам гри". Формальні інституції, навіть узаконені, на наших теренах не діють належним чином. Так, Закони України "Про інноваційну діяльність" та "Про державно-приватне партнерство" містять низку мертвонароджених норм. Інвестиційно-інноваційна модель розвитку економіки України, що проголошена на державному рівні, де-факто, залишається декларацією. Як показала світова фінансово-економічна криза, Україна залишається інституційно-неспроможною нівелювати різкі спади економічної кон'юнктури. У той час, коли в інноваційно-розвинутих країнах Заходу компанії здебільшого вирішують "дилему інноватора" (підтримуючі чи "підривні" інновації?) [15, с. 229], то в Україні підприємству й суспільству загалом доводиться вирішувати принципово іншу дилему. Її сутність не у виборі типу інновацій і знаходиться вона навіть не стільки в економічній, скільки у суспільно-політичній площині – у визначенні вектора руху: "назад, до особистісних домовленостей та обмеженого доступу" чи вперед – до "знеособлених інституцій" [14, с. 420].

За результатами проведених автором досліджень можна зробити такі два узагальнені висновки:

1. Підприємництво стало невід'ємною складовою самовідтворювальної системи розвитку економіки в інноваційно-розвинених країнах, де його більше не роз-

глядають як "метаекономічне" явище. Вітчизняне підприємництво – це новітній феномен, що сформувався у процесі досі невідомого у світовій історії зворотного трансформаційного переходу від соціалізму до капіталізму. Для трансформаційних та інституціональних зрушень в Україні, яка вже понад два десятиліття поспіль перебуває у перехідному стані, конче необхідно задіяти вітчизняне підприємництво як ринкоутворюючий чинник. Становлення й розвиток підприємництва, зокрема його інноваційно-інвестиційного сегменту, найбільшою мірою гальмують інституційні деформації й пастки, а також корпоративістський характер державного управління та політичного класу, де сформувались і домінують різко поляризовані фінансово-політичні групи інтересів, де-факто, клановість, – як визначальна риса перехідного суспільства й економіки.

2. Автором статті запропонована узагальнена концепція взаємодії задля розвитку, що враховує докорінні зміни у характері власне конкуренції та новітню тенденцію у підприємстві до посилення кооперації й партнерства, їх співіснування, взаємовпливу й взаємодоповнення. В ній також відображено дедалі відчутніші прояви компліментарності двох механізмів ринкового регулювання – класичної "невидимої руки" та, радше, "видимої руки" ринку. Ця концепція, на думку автора, може служити ядром, довкола якого формуватимуться стратегії і максими того, як найкраще скористатись інституціями та організаціями для реалізації інноваційно-інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки України.

За межами нашого розгляду залишилось важливе питання методологічного характеру щодо співмірності економічних та інституціональних підходів, які застосовуються у дослідженнях феномену підприємництва. Йдеться про "золоту середину", що знаходиться в тріаді "економічного, інституційного та математичного імперіалізму" [16, с. 4]. В економічному контексті потребують категоріального синтезу поняття "взаємодія" і "координація", які в різних галузях знань почасти застосовують як синоніми та трактують опосередковано – через поняття "погодженість". Концепція взаємодії задля розвитку на-

разі окреслена автором лише в загальних рисах (наскільки це дозволяли стислі рамки цієї статті), що обумовлює необхідність подальших досліджень і її викладу у більш широкому форматі. Автор зробив спробу привернути увагу до новітньої проблематики, на один із аспектів якої – інституційне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності – автор вказував раніше [17, с. 21].

Список використаної літератури. 1. Александрова О.С. Взаємодія конкуренції та партнерства як фактор розвитку середнього класу в Україні: філософський аналіз: монографія / О.С. Александрова. – К.: Вид. ПАРАПАН, 2009 – 252 с. 2. Остром Е. Керування спільним: Еволюція інституцій колективної дії / Елінор Остром ; пер. з англ. Т. Монтян. – К.: Наш час, 2012. – 398 с. 3. Долгин А. Манифест нової економіки. Вторая невидимая рука рынка / Александр Долгин. – М.: АСТ, 2010. – 224 с. 4. Розанвалон П. Утопічний капіталізм. Історія ідеї ринку / Пер. з фр. Є. Марічева. – К. Вид. дім "Києво-Могилянська академія", 2006. – 246 с. 5. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 432 с. 6. Гриценко А.А. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. А.А. Гриценко. – М.: Форт, 2008. – 928 с. 7. Реверчук С.К. Влада. Банки. Бізнес: політекономія взаємодії і розвитку: Наук. монографія / С.К. Реверчук, О.М. Ковалюк, Л.М. Стельбицька та ін. ; За ред. С. К. Реверчука. – К.: Атіка, 2002. – 320 с. 8. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 864 с. 9. Українська інноваційна доктрина: Підсумковий документ / 1-й Нац. інновац. форум (м. Київ, 14-15 грудня 2007 р.). – Х.: б. в., 2008. – 272 с. 10. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. под. ред. проф. А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с. 11. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок / Фридрих Хайек ; пер. с англ. О.А. Дмитриевой под ред. Р.Н. Капелюшниковой. – Челябинск: Социум, 2011. – XXVIII + 394 с. 12. Кассон М. Інформація та організація. Новий погляд на теорію фірми / Марк Кассон; пер. з англ. Ігоря Ободовського. – К.: Вид. дім "Києво-Могилянська академія", 2008. – 366 с. 13. Богданов А.А. Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн. / Редкол. Л.И. Абалкин и др. Кн. 1. – М.: Экономика, 1989. – 304 с. 14. Норт Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Дуглас Норт, Джон Уоллис, Барри Вайнгаст ; Пер. с англ. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. – 480 с. 15. Кристенсен К. М. Дилемма инноватора / Клейтон М. Кристенсен; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 239 с. 16. Геєць В., Гриценко А. Економіка та суспільство: невідомі грані взаємовпливу (роздуми над прочитаним) // Економіка України. – 2012. – № 3. – С. 4-24. 17. Попович М.М. Лібералізм та модернізація (за матеріалами "круглого столу"): Тези виступу в дискусії // Економіка України. – 2011. – № 8. – С. 21-22.

Надійшла до редколегії 23.01.13

УДК 330.131.52

О. Ляшенко, д-р екон. наук, проф. (КНУ імені Тараса Шевченка),
В. Лавренчук, асп. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В РОЗРІЗІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Розглянуто поняття соціальної відповідальності бізнесу та його складові. Досліджено суть парадоксу Джевонса, проаналізовано механізм дії ефекту рикошету на прикладі розвитку енергоефективних технологій.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, енергоефективні технології, енергосбереження, енергоефективність, парадокс Джевонса, ефект рикошету.

Рассмотрено понятие социальной ответственности бизнеса и его составляющие. Исследована суть парадокса Джевонса, проанализирован механизм действия эффекта рикошета на примере развития энергоэффективных технологий.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, энергоэффективные технологии, энергосбережение, энергоэффективность, парадокс Джевонса, эффект рикошета.

The article considered the concept of corporate social responsibility (CSR) and its components. The Jevons paradox is examined, the mechanism of rebound effect on the example of energy efficient technologies is analyzed.

Keywords: social responsibility, energy efficient technologies, energy efficiency, Jevons paradox, rebound effect.

Соціальна відповідальність бізнесу – це концепція, яка передбачає таке ведення підприємницької діяльності, що відповідає існуючим етичним та законодавчим нормам. При цьому дане поняття включає в себе важливий момент відповідності реального способу ведення бізнесу не лише нормам екологічного законодавства, кодексу законів про працю та іншим чинним законодавчим актам. Концепція соціальної відповідальності бізнесу передбачає факт добровільного, свідомого рішення компанії приймати

активну роль у покращенні умов життя власних працівників, їх сімей, місцевої громади та суспільства в цілому.

Відповідальність бізнесу у широкому розумінні складається вже не тільки з потреби відповідати перед інвесторами, власниками, партнерами, працівниками та податковою за результати власної економічної діяльності. Це поняття включає усвідомлення усіх наслідків власної діяльності та шляхів її впливу на оточуюче середовище та соціум.

Застосування даної концепції створює нову модель ведення бізнесу, яка фактично вже представляє собою пошук оптимуму в процесі розв'язку суто економічних задач отримання прибутку та завдань вирішення соціокультурних та екологічних проблем. Таким чином, можна виділити два основні аспекти сучасного розуміння концепції соціальної відповідальності бізнесу – це доб-

ровільна ініціатива компанії, яка здатна вирішувати нагальні проблеми суспільства на вищому рівні, ніж вимагають існуючі законодавчі нормативи.

Підприємство, що вважається соціально відповідальним має відповідати усім критеріям, що складають дане поняття (рис.1). [5, с. 21-25]

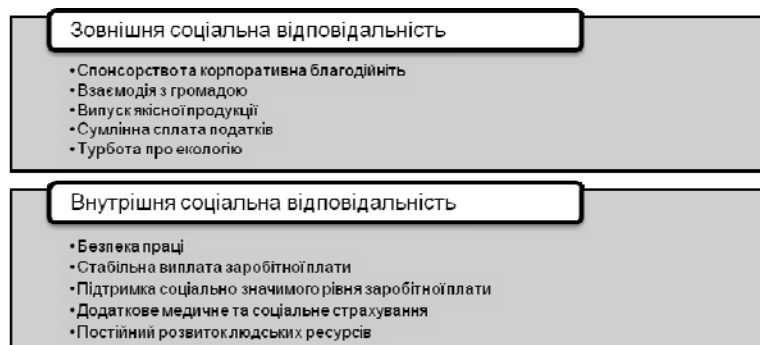


Рис. 1. Критерії соціальної відповідальності бізнесу

На прикладі парадоксу Джевонса буде доведено пріоритетність положення про активну соціальну роль компанії як результат власного, усвідомленого та добровільного рішення бізнесу на протипагу розумінню соціальної відповідальності компанії як факту виконання лише законодавчо закріплених мінімальних соціальних та екологічних вимог держави.

Парадокс Джевонса ("зворотній ефект", "ефект рикошету") стверджує, що зростання ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів може призвести до збільшення попиту на даний ресурс, що в свою чергу збільшить обсяги його використання.

Даний принцип був вперше описаний британським економістом Вільямом Джевонсом у роботі 1865 року "Вугільне питання". Джевонс описував період, коли науково-технічний прогрес дозволив ефективніше використовувати вугілля у парових двигунах. Проте очікування, що даний факт знизить попит на вугілля, не справдилося. Навпаки, це призвело до можливості застосувати даний ресурс у більшій кількості галузей, що спричинило зростання попиту на вугілля. Так, застосування принципу ефективності у використанні ресурсів спричинило в середині 19 століття економічне зростання у промисловості та підвищення рівня добробуту, проте ніяк не сприяло реалізації принципу ресурсозбереження та рішенню нагальної проблеми вичерпності вугільних покладів. На даному етапі розвитку економічної думки принцип, винайдений Джевонсом, повністю вписується у розуміння поняття еластичності попиту, ефекту заміщення та впливу продуктивності на економічне зростання і, по суті, не є парадоксом [4, с. 36].

Сучасні дослідження дозволяють прослідкувати дію даного принципу на прикладі впливу розвитку енергоефективних технологій на обсяги споживання електроенергії, основних видів палива та на витрати домогосподарств на послуги опалення. Різні моделі дозволяють виміряти зворотній ефект:

- економетричні моделі, що будуються на емпіричних даних;
- експертні моделі, що ґрунтуються на опитуваннях експертів;
- імітаційні моделі, що базуються на використанні динамічних функцій та припущень дослідника.

При певних умовах зворотній ефект дійсно може звести збільшення енергоефективності до підвищення рівня споживання електроенергії та паливно-

енергетичних ресурсів. Дана ситуація більш ймовірна в країнах, що розвиваються, як на територіях, що прогнозовано стають головною причиною зростання енергоспоживання. Також даний принцип справджується в умовах розвитку нових ринків.

Реальний економічний прибуток, що отримують підприємства від ефективного використання енергетичних ресурсів, знижує рівень цін на послуги, в основі яких лежать використання палива, опалення та охолодження приміщень, перевезення та виробничі процеси. Це призводить до збільшення споживання даних послуг промисловими підприємствами та домогосподарствами. Інакше кажучи, зростає сегмент енергозберігаючих технологій.

Іншим наслідком ефекту Джевонса є зростання не лише сектору енергоефективних технологій, а й зростання всієї економіки в цілому. Кошти, які були заощаджені за рахунок використання енергоощадних технологій, будуть направлені на придбання енергоємних товарів та послуг, що призведе до зростання економіки.

Цей факт має значні екологічні наслідки, адже програми скорочення енергоспоживання та викидів парникових газів здебільшого базуються на принципах, які не враховують ефекту рикошету. Вони передбачають, що зменшення енерговитрат є результатом економії від використання енергоефективних технологій і розраховується як різниця між відповідними рівнями споживання, тобто між рівнями споживання за умов використання застарілих та енергоефективних технологій. Проте насправді механізм є більш складним і прогнози поступового скорочення споживання паливно-енергетичних ресурсів та викидів парникових газів є занадто оптимістичними, адже не враховують ефекту рикошету. Тому слід зазначити важливість даного принципу для адекватного сприйняття ефективності державних та міжнародних програм розвитку енерго- та ресурсозбереження.

Найменше ефект рикошету проявляє себе при аналізі енергоефективності у секторі домогосподарств. Так, прямий зворотній ефект при підвищенні ефективності опалення приміщень у США становить 10-40% (відсоток зростання попиту на ресурс відносно початкового значення економії), при їх охолодженні 0-50%, нагріванні води від 10% до 40%, освітлення приміщень 5-12%, для побутової техніки 0%, для автомобілів приватних власників 10-30% [4, с. 3]. Витрати енергоресурсів, що виникають в результаті дії зворотного ефекту будуть пов'язані в більшій мірі із зростанням якості життя населен-

ня. І хоча Україна не належить до країн з розвинутою економікою, а отже прояв ефекту рикошету буде більш значним на теренах нашої держави, факт того, що домогосподарства не є основним споживачем електроенергії (26% загального споживання) та паливно-енергетичних ресурсів дозволяє перейти до розгляду більш впливового сегменту – бізнесу.

Найбільший прояв ефекту рикошету має під час розгляду застосування енергоефективних технологій в секторі промисловості, на чюю долю припадає споживання 55% всієї спожитої електроенергії України. У світовому вимірі на долю виробництва та транспортування товарів припадає дві третини загального споживання електроенергії. На прикладі США доведено, що у виробничому секторі економіки пряма дія ефекту рикошету становить від 20 до 70%. Для країн, що розвиваються, даний показник буде значно вище. [6, с. 13-17]

Основною причиною різниці в масштабі дії зворотного ефекту є спроможність конкретних суб'єктів економічної діяльності в умовах оновлення технологій налаштувати власне виробництво для отримання додаткового доходу від зниження енерговитрат, приймати вчасні управлінські рішення стосовно підвищення виробничих потужностей.

Висновки. 1. Виконання формальних, законодавчо визначених вимог до енергоефективності може не принести очікуваних результатів по зменшенню забруднення, рівня споживання паливно-енергетичних ресурсів та електроенергії навіть при сумлінному виконанні даних зобов'язань підприємствами бізнесу.

2. Застосування енергоефективних технологій має розумітися підприємствами здебільшого як конкурентна перевага та спосіб отримання прибутку.

3. Використання новітніх енергозберігаючих технологій як окремої складової не дає право стверджувати, що бізнес задовольняє екологічному критерію соціальної відповідальності.

4. Принцип Джевонса демонструє переваги концепції соціальної відповідальності бізнесу як результату усвідомленого вибору бізнесу.

УДК 338.242:65.012.8

Д. Буркальцева, канд. екон. наук, доц.
(Феодосійська фінансово-економічна академія Київського університету ринкових відносин)

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ГАРАНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

Розглянуто сутність інституціонального інструментарію гарантування економічної безпеки України. Обґрунтовано, що застосування інституціонального підходу дає можливість об'єктивно оцінити ідеологію, стратегію і практику ринкового реформування, визначити коло суб'єктів, які спроможні забезпечити зміцнення економічної безпеки та сприяти розвитку підприємництва в Україні.

Ключові слова: економічна безпека держави, механізми гарантування, інституціональний інструментарій, система забезпечення, підприємницька діяльність.

Рассмотрена сущность институционального инструментария обеспечения экономической безопасности Украины. Обосновано, что применение институционального подхода дает возможность объективно оценить идеологию, стратегию и практику рыночного реформирования, определить круг субъектов, которые способны обеспечить укрепление экономической безопасности и способствовать развитию предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, механизмы гарантирования, институциональный инструментарий, система обеспечения, предпринимательская деятельность.

The essence of the institutional tools to ensure the economic security of Ukraine. It is proved that the use of the institutional approach makes it possible to objectively assess the ideology, policies and practices of market reform, to determine the scope of entities that can provide economic security and promote the development of business in Ukraine.

Keywords: economic security, guarantee mechanisms, institutional tools, system support, business activity.

Механізм гарантування економічної безпеки України зорієнтований на практичну координацію всіх видів діяльності державних і громадських інститутів з метою відвернення, виявлення й усунення явних і потенційних внутрішніх і зовнішніх загроз. Суб'єктами гарантування

5. Використання енергоефективних технологій не зменшує споживання ресурсів на макрорівні, тобто не є дієвим способом покращення екологічного стану в країнах що розвиваються, хоча і має позитивний ефект для економічного зростання держави.

6. Більшість міжнародних програм та стратегій, що направлені на зменшення викидів парникових газів, переоцінюють роль енергоефективності у зменшенні рівня викидів CO₂ та заходах ресурсозбереження. Це спричинено нехтуванням принципу рикошету в процесі розробки прогнозів, рекомендацій та вимог.

7. Підвищення енергоефективності залишиться основною рушійною силою світового розвитку навіть за умови перегляду ролі даного механізму у процесі реалізації екологічних програм.

8. Для реалізації програм скорочення викидів парникових газів та ресурсозбереження необхідним є усвідомлення важливості ролі інших екологічних заходів, таких як зменшення використання вуглецевого палива в процесі виробництва електроенергії, розвиток альтернативної енергетики, підвищення соціальної відповідальності бізнесу.

Список використаної літератури. 1. Базилевич В.Д. Глосарій зеленого бізнесу: укр.-нім.-рос.-англ. / В. Базилевич [та ін.]; наук. ред.: проф. В. Базилевич, проф. Д. Вальтер. – К.: Знання, 2010. – 518 с. 2. Ляшенко О.І., Довгий С.О. та інші. Екологічні ризики, збитки та раціональні межі використання надр в Україні: НАН України, Ін-т телекомунікацій і глобалінформ. простору. – К.: Ніка-Центр, 2012.-316 с. 3. Лавренчук В.А. Державне регулювання альтернативної енергетики як фактор сталого розвитку економіки // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – К., 2010, №10 (113), с. 69-73. 4. Дженкинс Джесс, Сандерс Гаррі. Рациональное использование энергии увеличивает ее расход? // Журнал ЮНИДО в России. – 2011. – №5. – С.35-37. 5. Социальная ответственность бизнеса – опыт России и Запада // Общероссийская общероссийская организация "Деловая Россия" – М.: 2004. – 95с. 6. Nordhaus Ted, Shellenberger Michael, Jenkins Jesse. 7. Gotttron Frank. Energy efficiency and the rebound effect: does increasing efficiency decrease demand? // CRS Report for Congress. – 2001, p. 1-4.

Надійшла до редколегії 24.01.13

економічної, як і всієї національної безпеки, є Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, міністерства та відомства, місцеві державні адміністрації, правоохоронні органи, громадські структури та ін. Координаційним органом з питань національної безпеки є Рада національної

безпеки і оборони України. Гарантування безпеки особи, суспільства й держави здійснюється на основі розмежування повноважень органів законодавчої, виконавчої та судової гілок влади в цій сфері.

Проблеми економічної безпеки держави досліджуються у працях таких науковців, як О. Барановський, З. Варналій, Т. Васильців, О. Власюк, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, А. Качинський, Т. Ковальчук, І. Мазур, А. Мокій, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, О. Саєнко, А. Сухоруков, Л. Яремко та ін. Попри вагомий добробок названих вчених існує об'єктивна необхідність удосконалення теоретико-методологічних засад і розробки інституціонального інструментарію гарантування економічної безпеки України.

Метою статті є обґрунтування об'єктивної необхідності дослідження та сутності інституціонального інструментарію гарантування економічної безпеки України.

Економічна політика гарантування економічної безпеки визначається на підставі певних принципів (вихідних засад), що створюють політичну й правову базу для оцінювання зовнішніх і внутрішніх загроз, з'ясування національних економічних інтересів і стратегії економі-

чної безпеки [1]. До основних принципів гарантування економічної безпеки України з боку держави належать:

- додержання законності на всіх етапах гарантування економічної безпеки;
- дотримання балансу економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;
- забезпечення взаємної відповідальності особи, сім'ї, суспільства, держави щодо гарантування економічної безпеки;
- своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних з відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів;
- надання пріоритету мирним заходам у розв'язанні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру;
- інтеграція національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою.

Інституціональний механізм впливу держави на гарантування економічної безпеки країни включає низку структурних елементів, інструментів та важелів (рис. 1).

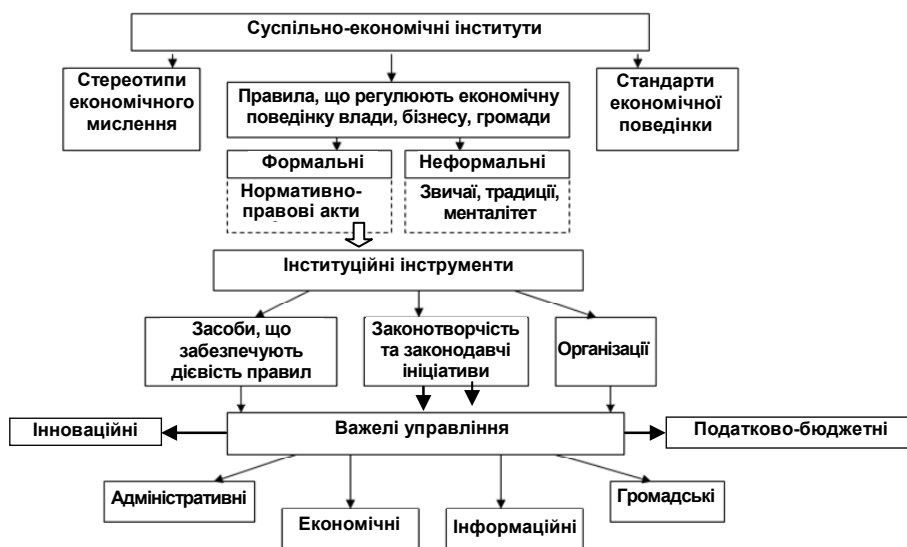


Рис. 1. Інституціональний інструментарій гарантування економічної безпеки*

*Джерело: Складено автором

Заходи, спрямовані на гарантування державою економічної безпеки, включають:

- 1) зіставлення фактичних параметрів економічного розвитку з пороговими значеннями економічної безпеки;
- 2) організацію робіт з подолання та недопущення загроз економічній безпеці;
- 3) експертизу схвалюваних рішень, що приймаються з фінансових і господарських питань із позиції економічної безпеки;
- 4) систему контролю реалізації заходів, спрямованих на усунення загроз економічній безпеці.

Першорядне значення має зміцнення державної влади, підвищення довіри до її інститутів, а також раціоналізація механізмів вироблення рішень нормування економічної політики. Заходи, спрямовані на гарантування економічної безпеки, мають реалізовуватися в напрямі здійснення чіткої структурної й соціальної політики, посилення активності держави в інвестиційній, фінансовій, кредитно-грошовій, зовнішньоекономічній сферах і продовження інституціональних перетворень. Економічна безпека досягається завдяки єдиній державній політиці, узгодженій, збалансованій, скоординованій системі заходів, адекватних внутрішнім і зовнішнім загрозам. Без цьо-

го неможливо вийти з кризи, стабілізувати економічну ситуацію в Україні, створити ефективні механізми розвитку підприємництва та соціального захисту населення.

Механізм гарантування економічної безпеки – система організаційно-економічних і правових заходів для запобігання економічним загрозам, підвищення рівня економічної безпеки. Він містить такі елементи: об'єктивний і всебічний моніторинг економіки і суспільства для виявлення та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці; вироблення гранично допустимих значень соціально-економічних показників, недопущення яких спричинить нестабільність і соціальні конфлікти; діяльність держави щодо виявлення й попередження внутрішніх і зовнішніх загроз безпеці економіки, реалізації наявних можливостей [2].

Найважливіший елемент механізму гарантування економічної безпеки суспільства – діяльність держави з виявлення й попередження внутрішніх і зовнішніх загроз безпеці економіки, особливо за сучасного соціально-політичного становища України. Основні напрями цієї діяльності:

- виявлення випадків, коли фактичні чи прогнозовані параметри економічного розвитку відхиляються від

порогових значень економічної безпеки, і розроблення комплексних державних заходів для виходу країни із зони небезпеки. Заходи й механізми, що гарантують економічну безпеку, опрацьовуються одночасно з державними прогнозами соціально-економічного розвитку і реалізуються в програмі соціально-економічного розвитку;

- організація роботи щодо реалізації комплексу заходів з метою подолання чи недопущення виникнення загроз економічній безпеці. Під час цієї роботи розглядається концепція державного (регіонального) бюджету щодо гарантування економічної безпеки. Уряд координує роботу місцевих органів виконавчої влади стосовно реалізації необхідних заходів, у тому числі з підготовки законодавчих та інших нормативних актів;

- експертиза прийнятих рішень з фінансових і господарських питань з погляду економічної безпеки. Законодавчі й інші нормативні правові акти обов'язково мають підлягати експертизі на предмет економічної безпеки.

На жаль, в Україні "... адміністративна влада активно використовує свій владний ресурс для входження в сферу приватної підприємницької діяльності. Чиновники всіх рівнів прямо чи опосередковано займаються вищезазначеною діяльністю, фактично поєднуючи в її межах державні можливості та приватний високорентабельний бізнес, що дозволяє їм виводити себе та підконтрольний їхній бізнес із сфери дії законів конкуренції. В таких умовах інститут приватної власності існує в деформованому, обмеженому вигляді і тому відрізняється значною нестабільністю, оскільки права та повноваження, що витікають із статусу власника, значною мірою залежать від владних взаємовідносин. В Україні держава фактично самоусунулась від функції гаранта виконання контрактного права" [3].

Реалізація заходів для усунення загроз економічній безпеці потребує організації системи контролю за їх виконанням. Варто підкреслити, що за умов багатуокладної ринкової економіки, коли держава не може директивними методами скеровувати діяльність усіх суб'єктів господарювання, украй потрібне державне регулювання економіки, зокрема через вплив держави на макроекономічні параметри, цілеспрямоване регулювання структурних перетворень і грошово-фінансових потоків.

Дія механізму гарантування економічної безпеки може розглядатися на таких рівнях:

1. Стратегічний рівень гарантування економічної безпеки передбачає ліквідацію суперечностей або як мінімум їхню локалізацію й ослаблення. Фактично на стратегічному рівні мають прийматися й реалізовуватися глобальні (з погляду національної економіки) системоутворювальні рішення.

2. Тактичний рівень припускає розв'язання завдань, пов'язаних з ліквідацією самих загроз чи з запобіганням їхньому впливу на економічну сферу. На тактичному рівні мають розроблятися комплекси превентивних заходів.

3. Оперативний рівень, пов'язаний з гарантуванням економічної безпеки гарантується ліквідацією наслідків загроз. Результати виконання завдань на цьому рівні – переважно комплекси оперативних заходів.

Структура механізму гарантування економічної безпеки значною мірою залежить від рівня суб'єкта економічної безпеки, що розглядається. Держава, регіони, галузі, окремі підприємства й домогосподарства формують свої індивідуальні механізми гарантування економічної безпеки. Механізми ці можуть бути усвідомленими чи неусвідомленими, спонтанними чи ретельно продуманими й вбудованими в струнку систему, такими, що суперечать або доповнюють один одного. Усе це вкотре доводить необхідність державного втручання, створення умов для конструктивної реалізації механізмів

гарантування економічної безпеки на будь-якому суб'єктному рівні. Початкова мета – визначити механізм відтворення системи економічної безпеки в рамках критеріїв, що задаються державою, а також критеріїв, які випливають з особливостей сучасного етапу ринкового розвитку України. Завдання держави – підтримувати позитивні конструктивні сили ринкової економіки, підштовхувати суб'єктів економічних відносин до вибору оптимального шляху досягнення своїх цілей з позицій зміцнення економічної безпеки. Очевидно, що постановка такого завдання потребує вироблення єдиного державного підходу, створення концепції економічної безпеки, яка б стала фундаментом для розвитку ефективної системи гарантування економічної безпеки на різних рівнях.

Стратегія економічної безпеки передбачає визначення мети і завдань системи гарантування економічної безпеки, напрямів їх розв'язання, а також форм і методів застосування відповідних сил і засобів, можливість їхнього перегрупування, створення резервів для нейтралізації та локалізації можливих загроз. Тактика економічної безпеки – це більш динамічна частина політики економічної безпеки, яка змінюється залежно від дії внутрішніх і зовнішніх загроз, зміни пріоритетності національних економічних інтересів тощо. Складність і мінливість економічної та соціальної ситуації потребують застосування різноманітних тактичних заходів щодо гарантування економічної безпеки.

Державна економічна стратегія й загалом національна безпека мають ґрунтуватися на ідеології розвитку (системі наукових поглядів, що включає не тільки економіку, а й філософію, соціологію, інформатику, право, політологію, геополітику тощо), що враховує стратегічні пріоритети та національні інтереси, завдяки чому загрози безпеці мінімізуються. Якщо ринкові сили не можуть самі вивести країну на орбіту розвитку, то потрібно на базі глибокого аналізу ринкової ситуації закласти підвалини піднесення виробництва. Отже, без ідеології розвитку, без культивування промислового і науково-технічного піднесення не можна гарантувати економічну безпеку.

Відновлення економічного зростання потребує відновлення платоспроможного попиту й у споживчому, і в інвестиційному секторах. Відомо, що низький платоспроможний попит призводить до зникнення багатьох видів виробництв, а надмірний платоспроможний попит, особливо за зниження виробництва і, відповідно, пропонування товарів і послуг, спричинює зростання цін, створює "навантаження" на емісію грошей і посилює інфляцію.

Розширення сукупного попиту потребує активізації інвестиційної політики, у чому важливу роль відіграє держава. Вона має формувати стабільні умови господарювання, створюючи імпульси щодо інвестування прибутку й амортизаційних відрахувань у відновлення інтелектуально-кадрового, техніко-технологічного, виробничого потенціалу.

Один з напрямів економічної стратегії держави у сфері гарантування економічної безпеки полягає у створенні системи гнучкого регулювання ринкової економіки. Зрозуміло, саме по собі регулювання не гарантує безпеки. Воно може бути не тільки корисним, а й шкідливим, якщо намагатися відновити форми регулювання, що не виправдали себе. Насамперед не можна забувати, що йдеться про регулювання не просто економіки, а ринкової її моделі. Важливо не тільки не порушити механізми саморегуляції, а й забезпечити умови для якнайдовішої їх роботи. Для цього суб'єкти ринку мають послуговуватися досить повною інформацією про розвиток економіки в цілому, завдання структурної політики, пріоритети державної підтримки, так звані провали ринку, прогнозовані макроекономічні по-

казники тощо. Звичайно, настільки складне завдання виконують не тільки державні керівні структури, а й суспільні та приватні аналітичні центри. Загалом роль держави полягає в пізнанні причинно-наслідкових та інших залежностей у ринковій економіці, у попередженні тих стихійних моментів розвитку, що загрожують економічній безпеці державі, у з'ясуванні сфер, здатних забезпечити в перспективі найбільший прибуток.

У систему гнучкого державного регулювання доцільно включити такі головні підсистеми:

- макроекономічне регулювання, що встановлює загальні правила й параметри господарювання для всіх типів організацій;
- індикативне планування, на базі якого інвестиційні процеси орієнтуються на обрані пріоритети структурної політики, а також інші типи "тонкого настроювання" механізму регулювання економічних методів для всіх типів організацій;
- чіткіше планування діяльності державних підприємств, державних замовлень (насамперед оборонних), а також розроблення й застосування методів управління державним майном.

Сутність і стратегія економічної безпеки не вичерпуються проблемами відновлення економічного зростання на підставі нової структурної політики, задоволення споживчого й інвестиційного попиту, розвитку ринку цінних паперів, створення конкурентного середовища, оптимізації відносин власності й менеджменту, створення гнучкої системи державного регулювання ринкового типу. Стратегія не стане дійовим інструментом політики, якщо не буде конкретизовано завдання безпеки в окремих сферах економіки: у галузях матеріального виробництва; у науково-технічній, соціальній і зовнішньоекономічній сферах; за регіонами.

Державна стратегія у сфері гарантування економічної безпеки України має орієнтуватися насамперед на підтримку достатнього рівня виробничого, науково-технічного потенціалу, на недопущення зниження рівня життя населення до порогових значень, що може спричинити соціальну напруженість, на запобігання конфліктам між окремими верствами і групами населення, за національною ознакою. Ця стратегія має втілюватись у життя передовсім завдяки системі безпеки, котру утворюють органи законодавчої, виконавчої і судової влади, суспільні й інші організації та спілки.

Деякі важливі положення державної діяльності щодо гарантування економічної безпеки мають передбачатись у процесі розроблення проектів прогнозу соціально-економічного розвитку України і державного бюджету на кожний наступний рік.

Державна стратегія в галузі гарантування економічної безпеки опрацьовується й реалізується в рамках здійснюваної економічної політики, основними пріоритетами якої є досягнення стійкого економічного становища особистості, соціально-економічної стабільності суспільства, держави, дотримання конституційних прав і свобод громадян, законності й законслухняності всіх без винятку, включаючи органи державної влади. Непрості завдання треба розв'язати у сфері структурної політики. На макроекономічному рівні до головних завдань належать: підвищення сукупного попиту; збільшення норми заощаджень і формування сприятливого інвестиційного клімату для трансформації нагромаджень в інвестиції; забезпечення переливання фінансових і виробничих ресурсів від нежиттєздатних підприємств і секторів до ефективних виробників і в сектори зростання; стимулювання експорту і його диверсифікованості; регулювання імпорту для захисту вітчизняних виробників у рамках узвичаєних процедур. На мікро-

економічному рівні в процесі здійснення структурної політики на перший план виходять завдання підтримки й стимулювання розвитку економічно ефективних підприємств і організацій, ліквідації чи реорганізації недієвих економічних структур, упровадження ринкових норм поведінки економічних суб'єктів.

Зміну функцій держави як складного й найважливішого суспільного інституту сьогодні істотною мірою зумовлює формування міжнародної системи правил нового світового порядку, які в широкому значенні можна розуміти як правила узгодженої взаємодії людей в умовах глобалізації. Це пов'язано з тим, що змінюється інституціональне середовище для функціонування бізнесу, політики, людської життєдіяльності; активно формуються нові ніші економічної, політичної, релігійної, соціальної та особистісної ідентичності; змінюється життєвий стиль, відбуваються процеси "виготовлення" публічної сфери, формуються нові інтернет-спільноти людей тощо. Водночас утворюються потреби в нових моделях, принципах управління: децентралізованих, поліцентричних, мобільних, інноваційних, що поєднують принципи державного та ринкового регулювання, індивідуальної свободи і нових форм колективної та особистої відповідальності.

Отже, розвиток системи державного управління як важливого інституціонального утворення відбувається в напрямі вдосконалення адміністративних, нормативно-правових, фінансово-бюджетних та інших інститутів. Адміністративні інститути є нормативно-правовим підґрунтям організації діяльності органів державного управління різних рівнів і однією з форм контролю над економічною активністю, що реалізується за допомогою правил (обов'язкові платежі, проходження певних бюрократичних процедур тощо). Держава повинна забезпечити "інституційні гарантії", які, за визначення С. Дефоржа, становлять систему "...легітимізованих зобов'язань держави та її представницьких органів (організацій) з реалізації та забезпечення дієздатності інституційних стандартів соціуму. У сукупності з інституційними стандартами вони утворюють інституційні межі господарської системи і закладають базис для становлення економічних та соціальних стандартів і гарантій, що визначають траєкторію розвитку даного соціуму" [4, с. 20]. Ці гарантії мають забезпечувати нормативно-правові інститути, представлені в діяльності органів влади різних рівнів, що нормативно-правовими актами визначають загальні напрями політики та встановлюють правила взаємодії різних інститутів.

Отже, застосування інституціонального підходу під час проведення дослідження державного управління та соціально-економічних реформ дає такі можливості: об'єктивно оцінити ідеологію, стратегію і практику українських реформ; проаналізувати і визначити коло суб'єктів, які спроможні забезпечити зміцнення та розвиток української державності, громадянського суспільства та цивілізованого ринку; поставити питання про відповідність реформ, що запроваджуються, тим цінностям, економіко-правовим та організаційним засадам, котрі ми розуміємо як інституціональну базу та інфраструктуру зазначених реформ [5].

Сьогодні представники різних галузей науки виявляють величезний інтерес до методів інституціонального аналізу (найбільш розробленими є концепції інституціональної архітектури, базисних інститутів тощо) [6]. Розвиток інституціонального аналізу як методології державного управління сприяє не лише забезпеченню економічної безпеки, а й подальшому розвитку підприємницької діяльності в Україні.

Дослідження теоретичних основ обґрунтування інституціональних чинників системи економічної безпеки дає можливість зробити наступні висновки.

1. З погляду гарантування економічної безпеки в економічній системі найголовніше значення має порядок господарювання, побудований на принципах, що забезпечують органічну єдність ринку і держави, захист конкуренції; соціальне партнерство тощо. У формуванні та наповненні економічного порядку вирізняються два типи інститутів: зовнішні – ті, що в господарській системі встановлюють основні правила, визначають спосіб та характер взаємовідносин у суспільстві, наприклад, такі як інститути власності, конкуренції тощо, та внутрішні – які роблять можливими операції між суб'єктами, знижують ступінь невизначеності й ризику, зменшують трансакційні витрати (суспільний договір, колективні угоди, індивідуальні контракти та ін.). Інституціональні чинники змінюються під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів, виступають складовою господарського порядку, можуть справляти як позитивний так і негативний вплив на економічний розвиток, підприємницьку діяльність, виступати джерелом ефективного розвитку країни або становити загрозу її економічній безпеці.

2. Складність та неефективність трансплантації інститутів в умовах ринкової трансформації національної економіки пояснюється тим, що вона відбувалася в умовах не класичного, а інверсійного типу ринкових трансформацій. Проблема полягала в забезпеченні відповідності нових інститутів уже укоріненним, тих, що поступово складаються в процесі реформування, та вже сформованих, але в умовах іншого інституційного середовища. Нерівновага між цими елементами інституційної системи спричиняє виникнення інституційних ям – стану інституційного середовища, за якого є нагальна необхідність інституційних змін, але немає інституційних механізмів цих змін.

3. Інституціональна структура трансформаційного суспільства має свої особливості. Її інститути можуть забезпечувати ефективність економічного розвитку, як правило, у короткому періоді. Після виконання своїх завдань ці інститути трансформуються або видаляються як такі, що вже завершили свою місію; інституціональні зміни відбуваються під впливом об'єктивних та суб'єктивних чинників, до яких належать: темпи економічного розвитку, зростання сукупного попиту, зміни в

системі суспільних цінностей, необхідність удосконалення самих інститутів, міра зацікавленості в інституціональних змінах правлячих груп та інші.

4. Неефективний вибір інститутів можуть спричиняти такі чинники: державна монополія у формуванні інститутів та інституційного середовища; методи, технології, способи приватизації; здринцтво та невиконання взятих зобов'язань; імовірність втрати урядовцями та впливовими групами політичної влади в майбутньому; імовірність втрати олігархами економічної влади в майбутньому; використання "трансплантованих" суспільних інститутів та інші.

5. Найважливіший елемент механізму гарантування економічної безпеки суспільства – діяльність держави з виявлення й попередження внутрішніх і зовнішніх загроз безпеці економіки. Застосування інституціонального підходу для проведення дослідження державного управління та соціально-економічних реформ дає можливість об'єктивно оцінити ідеологію, стратегію і практику ринкового реформування; визначити коло суб'єктів, які спроможні забезпечити зміцнення та розвиток української державності, громадянського суспільства та цивілізованого ринку; встановити відповідність реформ тим цінностям, які закладені стратегією подальшого розвитку.

6. Інституційний інструментарій економічної політики держави включає: 1) адміністративні, податкові, бюджетні, інвестиційні, інноваційні, структурні, цінові, кредитні, інфраструктурні, інформаційні, громадські важелі впливу; 2) систему засобів, що забезпечують дієвість формальних правил; 3) організації, що гарантують їх виконання.

Список використаної літератури. 1. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : [монографія] / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Сасно. – К.: Знання України, 2011, 299 с. 2. Беляєв О.О. Економічна політика / О.О. Беляєв [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/19991130/ekonomika/ekonomichna_politika_-_byelyayev_oo. 3. Волошин В. Формування інституціонального середовища забезпечення економічної безпеки регіону / В. Волошин, А. Гуменюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/april08/17.htm> 4. Дефорж С.Ю. Інституційні основи становлення соціального ринкового господарства : дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / Сергій Юрійович Дефорж. – 2006. – С. 20. 5. Беляєв О.О. Інституціональні складові формування ринкової економіки / О.О. Беляєв // Проблеми формування ринкової економіки. – 2002. – 376 с. 6. Буркальцева Д.Д. Інституціональне забезпечення економічної безпеки України: монографія / Д.Д. Буркальцева. – К.: Знання України, 2012. – 347 с.

Надійшла до редколегії 24.01.13

УДК 330.534

А. Залєвська-Шишак, канд. екон. наук, асист.
(КНУ імені Тараса Шевченка)

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розкрито сутність інституційного забезпечення підприємництва в трансформаційних умовах. Досліджено особливості реформування економіки України та необхідність створення ефективного інституційного забезпечення. Проаналізовано роль державного сектора в підприємницькій діяльності в умовах ринкової трансформації економіки.

Ключові слова: інституційне забезпечення, відносини власності, державний сектор, трансформаційна економіка.

В статті раскрыта сущность институционального обеспечения предпринимательства в трансформационных условиях. Исследованы особенности реформирования экономики Украины и необходимость создания эффективного институционального обеспечения. Проанализирована роль государственного сектора в предпринимательской деятельности в условиях рыночной трансформации экономики.

Ключевые слова: институциональное обеспечение, отношения собственности, государственный сектор, трансформационная экономика.

The essence of institutional providing of enterprise under transformational conditions is shown. Particularities of reforms of economy of Ukraine and necessity of creation of effective institutional providing are studied. A role of state sector in enterprise activity under market economy transformation is analyzed.

Keywords: institutional providing, property relationship, state sector, transformational economy.

Нині актуальним є питання розбудови адекватного для розвитку підприємництва організаційно-правового середовища в Україні з метою підвищення ефективнос-

ті його функціонування. За відсутності відповідного інституційного забезпечення виникли проблеми, пов'язані з розподілом прав власності та боротьбою за контроль

© Залєвська-Шишак А., 2013

над підприємствами, що призвело до прискорення економічного спаду в умовах невизначеності.

Множинність поглядів на роль державного сектора в підприємницькій діяльності окрім об'єктивних причин в значній мірі зумовлена і суб'єктивними чинниками. Політична й ідеологічна оболонка, що протягом десятиріч оточувала державно-бюрократичну власність і її роль в економічному зростанні, зруйнувалась, що й зумовило необхідність реформування системи відносин власності в Україні.

Реформування економіки України розпочалося у 1992 році і супроводжувалось процесами роздержавлення і приватизації. Трансформація відносин власності була визначена Основним Законом України – Конституцією, прийняття якої в червні 1996 року стало результатом певного громадянського компромісу різних політичних сил.

Трансформація державної власності у багатосуб'єкту, з одного боку, та визначеність, стабільність і передбачуваність прав власності, з другого – в сучасній економічній літературі розглядаються як невід'ємні елементи інституціональних перетворень у перехідній економіці, що є необхідними для формування ринкової моделі економіки і важливого чинника її зростання [3].

Всебічний аналіз реформ у колишніх соціалістичних країнах було зроблено Дж. Стігліцем. "Прискорена приватизація, – пише він, – спирається на ідею Коуза про те, що не має значення, ким були початкові власники, оскільки ринок швидко перерозподіляє власність на користь ефективного власника... На базі цієї ідеї, – доводить Дж. Стігліц, – була розроблена формула Вашингтонського консенсусу – комплекс ліберальних ринкових рекомендацій, вироблених на початку 80-х років МВФ, Всесвітнім банком і Міністерством фінансів США, який призвів до негативного результату. Причини треба шукати в нерозумінні реформаторами самих основ ринкової економіки і процесу інституціональних реформ" [6, с. 23].

Досвід перекоонує, що розв'язання поставлених завдань масштабної приватизації власності державного майна потребувало створення інституційного забезпечення.

В Україні реформування розпочалося із розробки цілої низки відповідних документів та інститутів, їх основу склали Закони України "Про власність", "Про приватизацію майна державних підприємств", "Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)", "Про приватизаційні папери" і Державну програму приватизації на 1992 р. У наступних 1993–1997 рр. Верховною Радою, Кабінетом Міністрів, Фондом Державного майна було прийнято 42 законодавчих і нормативних акти, що регламентують приватизацію в Україні, але вони не внесли радикальних змін до концепції приватизації. Вони були спрямовані на удосконалення організації проведення приватизації і розширення видів організаційно-правових ринкових форм господарювання і їхнього функціонування.

Серед основних нормативних актів слід відмітити такі: Положення "Про план приватизації" (1992 р.), Закон України "Про господарські товариства" (1992 р.), "Методика оцінки вартості об'єктів приватизації та оренди" (1992 р.), Положення про комісії з приватизації (1992 р.), Закон України "Про інвестиційну діяльність" (1993 р.), Закон України "Про іноземні інвестиції" (1993 р.), Закон України "Про підприємства в Україні" (1991 р.), Постанову Кабінету Міністрів України "Про особливості приватизації в агропромисловому комплексі майна, яке знаходиться у загальнодержавній і комунальній власності" (1993 р.); Указ Президента України "Про завдання та особливості приватизації державного майна у 1996 році" (березень 1996 р.), який вносив деякі корективи у стартові умови приватизації.

Значні зміни в сутність концепції приватизації внесла Державна програма приватизації на 1998 р. Її особливістю було те, що вона орієнтувалась переважно на грошовий спосіб продажу державного майна. Однак, вказана особливість програми приватизації не змінила суті ходу приватизації в нашій країні. Він визначався двома головними чинниками: змістом Державної програми приватизації та конкретними діями Фонду Державного майна України щодо її реалізації.

Як відомо, щорічні програми приватизації регламентують переважно загальні принципи і механізми здійснення цього процесу, і до того ж, містять значну кількість норм непрямої дії, які мають визначатися рішеннями Кабінету Міністрів України та Фонду державного майна України. Як засвідчує аналіз реформ, у цьому сенсі не стала винятком і Державна програма приватизації на 1999 рік, що базувалася на тих самих принципах, що і попередні програми.

Внаслідок цього існуюча регламентація конкретної діяльності Фонду Державного майна України щодо реалізації політики приватизації має занадто загальний характер, а контроль обмежується наглядом за дотриманням норм чинного законодавства без залучення критеріїв соціально-економічної ефективності конкретних заходів щодо роздержавлення підприємств.

Відповідно, і приватизація в Україні до останнього часу фактично здійснюється в режимі ручного управління. Останнє, як свідчить аналіз наукових джерел, відкриває широкий простір для суб'єктивних, і до того ж не завжди професійно обґрунтованих, рішень (наприклад, щодо приватизації енергетичних об'єктів шляхом комерційного конкурсу; участі у конкурсах фінансових посередників і покупців, що не мають досвіду роботи в електроенергетиці; розрахунків за приватизовані об'єкти шляхом взаємозаліку за борговими зобов'язаннями тощо).

Небажання здійснити розбудову інституційного забезпечення, яке було б адекватним потребам перехідної економіки України, примусило обрати найбільш руйнівний шлях приватизації – безкоштовний. У своїй більшості акції підприємств, які населення отримало від реалізації особистих приватизаційних майнових сертифікатів (ПМС), або взагалі не приносять дивідендів власникам акцій, або ж їх розмір зовсім незначний, і до того ж самі власники, у переважній більшості, є фактично відстороненими від реальної можливості впливати на результати діяльності власних підприємств.

Концентрація пакетів приватизаційних майнових сертифікатів в руках окремих фізичних та юридичних осіб, які привласнюють їх шляхом масового скуповування за грошову готівку, сприяє акумуляції величезних обсягів капіталу у тінювників. Останні, утворивши кримінальні корпорації, монопольно тримали ціни приватизаційних майнових сертифікатів на низькому рівні, змушуючи бідні верстви населення реалізувати ПМС за "демпінговими" цінами. Вартість сертифікату на тіньовому ринку становила символічну суму 25-35 грн. Тому, користуючись недосконалістю існуючих нормативних актів, особи, що спеціалізувались на цьому виді "бізнесової" діяльності, мали змогу шляхом купівлі ПМС масово привласнювати контрольні пакети акцій найбільш привабливих і перспективних підприємств, не вкладаючи в них ні копійки.

Безоплатна приватизація по своїй суті не могла забезпечити певних надходжень для інвестування, фінансової стабілізації і для розв'язання соціальних проблем. За підсумками виконання Державного бюджету України за 1996 рік із такого джерела надходжень до бюджету, як дивіденди від прибуткових результатів діяльності акціонерних товариств, певна частина акцій яких належить державі, становила 0,5% нарахованих дивідендів (18 тис. грн.).

Втрати в економіці значною мірою пов'язані і з тим, що не були задіяними механізми, які забезпечують виконання договорів щодо відносин обсягів інвестицій і збереження профілю фінансової діяльності. Наслідком цього стало те, що нові власники не виконували інвестиційні зобов'язання, здійснювали перепрофілювання об'єктів і в першу чергу сфери обслуговування.

Прискорений темп приватизації та перепрофілювання значної кількості об'єктів сприяли порушенню господарських зв'язків, падінню виконавчої та договірної дисципліни, послабленню контролю за реалізацією прийнятих рішень і разом з тим керованості народного господарства.

Приватизація за ПМС нанесла соціального удару по більшості населення нашої країни. На тлі незначного проширення підприємств, які отримують надвисокі прибутки (фактично це менше 10% населення), решта населення за кінцевими наслідками приватизації справедливо вважає себе ошуканою. Такий стан речей призводить до зростання настроїв незадоволеності процесами суспільно-економічних реформ, що здійснює уряд, і тим самим підриває базу соціальної підтримки процесів ринкової трансформації та поглиблює розмежування в суспільстві на бідних і багатих. Диференціація доходів призвела до загострення суперечностей між інтересами різних верств населення, що свідчить про нестабільність економіки країни.

Протягом останніх десятиріч у країнах Заходу розвивається процес обмеження економічного простору і діапазону функціонування класичної форми великої приватно-капіталістичної власності на засоби виробництва. Відбувається її діалектичне зняття шляхом всебічного розвитку корпоративної форми приватної власності і зростання внаслідок цього кількості власників. Тобто класична приватна власність перетворюється в елемент колективної власності, але при цьому не втрачає характеристики приватної для кожного окремо взятого її власника.

Перспективність акціонерної форми власності обумовлена процесами глобалізації, особливостями переходу до постіндустріальної цивілізації, зростанням частки перерозподілу доходів державних бюджетів на користь соціальної сфери та процесом перетворення відносин власності, що відбуваються у сучасному розвиненому світі.

У наш час корпорації виробляють до 90% усієї продукції економіки Заходу. До числа переваг корпоративної форми власності над приватнокапіталістичною належать висока виробнича динаміка і можливість акумулювати для оперативного вирішення виникаючих виробничих чи інших завдань капітали і засоби будь-якої приналежності.

Процеси подальшої трансформації власності відбуваються всередині корпорації. Так, у Франції законодавчо стимулюється внутрішній перерозподіл акцій. Все більш помітною стає тенденція переходу підприємств цілком у власність їх робітників і службовців. По суті, йдеться про кооперативну форму власності із тією особливістю, що вона виникла не в результаті об'єднання дрібних індивідуальних власників, а шляхом придбання підприємства його персоналом. Особливо широке розповсюдження ця форма власності отримала в Західній Європі, насамперед у скандинавських країнах. Зокрема, у Швеції тільки в оброблювальній промисловості налічується понад 100 підприємств, що належать їх персоналу [5, с. 103].

Уряди підтримують програми надання робітникам акцій для придбання власності, використовуючи їх як потужний антипод негативним соціально-економічним наслідкам концентрації власності на капітал у руках окремих осіб чи держави.

У США для реалізації програм акціонування держава використовує головним чином фінансові важелі. На думку американських фахівців, запровадження цих програм дозволяє досягти балансу між трьома провідними проблемами, що викликають у суспільстві найбільшу стурбованість – соціальною справедливістю, економічною ефективністю і надходженням коштів до державного бюджету.

Акціонування сприяє формуванню багатокладної економіки, забезпечуючи змагання різних форм власності, і приводить до появи змішаних форм власності. Наприклад, залізнична компанія "Конрейл" багато років є спільною власністю уряду США (85% акцій) та її працівників (15% акцій) [5, с. 104].

Реалізація в США програм акціонування призвела до того, що число компаній, у яких працівникам належить від 1% до 100% акцій, досягло 12 тисяч. Майже 700 компаній повністю належать робітникам і службовцям на правах колективної власності. Плани передачі власності реалізують понад 200 великих корпорацій, серед яких такі гіганти як "Локхід", "Проктер енд Гембл", "Анхойзер-Буш", "Крайслер", "Істерн ейрлайнс", "Кепітелайрлайнс". У трьох останніх працівники мають понад 20% акціонерного капіталу. Нині в американських компаніях з програмами акціонування нараховується майже 18 млн. працівників, що становить 10% усієї робочої сили США. Загальна сума їх акціонерного капіталу сягає 60 млрд. доларів [5, с. 104].

Еволюція українського суспільства і нині має дещо інший напрям тому, що відбувається на Заході. Владні структури нашої країни законодавчу діяльність здійснюють непослідовно, що сприяє відстороненню трудових колективів і їх працівників від засобів виробництва.

Так, Закон України "Про підприємства в Україні", відповідно якого трудові колективи ставали розпорядниками фондів підприємства, при цьому не несли ніякої відповідальності перед державою. В той же час працівники звільнялися адміністрацією, яка отримувала можливість використовувати потужності підприємств (здавати в оренду, суборенду і т. ін.). Стимулювання цього процесу відбулося після прийняття закону про кооперативну діяльність. Отримавши право створювати кооперативи на підприємствах, дирекція передала останнім економічно вигідні сфери, стимулювала і підтримувала їх, а прибуток використовувала у власних, а не державних інтересах.

Наявні суперечності призвели до процесу руйнування державної власності, що стало однією з важливих причин значного скорочення ВВП і життєвого рівня основної маси населення.

Отже, прискорення господарського розвитку за останні 20 років не рівнозначне прискоренню якісного зростання ВВП, а макроекономічна стабілізація виходить за межі неоліберальної політики макроекономічної фінансової стабілізації, яку протягом 90-х років активно здійснювали уряди України.

Прискорити трансформацію економіки країни, її стабілізацію та зростання можна лише шляхом подальших економічних змін. В першу чергу необхідно підвищити відповідальність органів, які причетні до роздержавлення і приватизації державного майна і забезпечити дійовий контроль за виконанням законодавства у цій сфері. По-друге, необхідно запровадити дієвий механізм підвищення ефективності функціонування підприємництва в умовах ринкової трансформації економіки.

Ефективність роботи інститутів держави на всіх рівнях в умовах трансформації відносин власності, як показує досвід, потребує розв'язання таких першочергових завдань:

- розробити єдиний методологічний підхід до здійснення приватизації державного майна;

- забезпечити цілісну систему економічних, правових та організаційних засад продажу державного майна на основі стабільного законодавства з питань власності, підприємництва, конкуренції, інвестиційної діяльності та корпоративного управління;

- спрямувати роботу органів державного управління на дієвий контроль за акціонерними товариствами, які працюють неефективно, застосовувати при необхідності механізм реструктуризації таких підприємств;

- запровадити стимулюючий механізм довгострокового і середньострокового кредитування недержавних підприємств, особливо у виробничому секторі економіки.

Таким чином, процеси реформування відносин власності є достатньо складними і багатоаспектними, що вимагає, з одного боку, більш детального дослідження тенденцій в еволюції відносин власності в контексті сучасного соціально-економічного розвитку з врахуванням специфічних інтересів суб'єктів ринкових відносин, а з іншого – необхідність впровадження дієвих механізмів державного регулювання ринкових перетворень як стосовно формування недержавного, так і реформування державного сектора національної економіки, зокрема оптимального поєднання приватизації і націоналі-

зації, застосування різних режимів і схем управління та використання об'єктів власності (контракт на управління, оренду) із впровадженням державного підприємництва; відпрацювання механізмів банкрутства та відновлення платоспроможності у поєднанні з приватизацією. Лише за цих умов може бути забезпечене подальше нарощування позитивних зрушень в економіці України та її сталий розвиток, а також створено відповідні умови для ефективної підприємницької діяльності.

Список використаної літератури. 1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. – К., 2009. – 235 с. 2. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. – К.: НІСД, 2009. – 336 с. 3. Загальна концепція роздержавлення власності на Україні // Голос України. – 5 жовтня 1991. – С. 6. 4. Залевська-Шисак А.Д. Роль державної власності на етапі реформування економіки України // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка серія "Економіка". – 2011. – №128. – С. 49-50. 5. Кемпбелл Р. Маконелл, Стенлі Л. Брю. Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика. Мікроекономіка. – Л.: "Просвіта", 1999. 6. Стігліц Дж. Куди ведуть реформи? (К десятиліттю начала переходных процессов). // Вопросы экономики. – 1999. – № 7. – С. 23. 7. Стігліц Дж. Економіка державного сектора. – К.: Основи, 1998. – 854 с. 8. Хелпман Е. Загадка экономического роста / пер. с англ. А. Калинина под ред. М. Ханаевой, Е. Синельниковой. – М.: Инс-т Гайдара, 2001. – 240 с.

Надійшла до редколегії 28.01.13

УДК 341.332 (477)

Л. Кириленко, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка),
О. Євтушевська, канд. екон. наук, асист. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Аналізуються основні тенденції функціонування інформаційно-економічного середовища та розкриваються напрями розвитку сучасної інноваційно-інвестиційної моделі підприємництва в Україні. Висвітлюються основні шляхи впровадження інновацій у вітчизняне виробництво.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, інноваційні технології, аграрні інновації, науково-дослідні розробки.

Анализируются основные тенденции развития информационной экономический среды и раскрываются основные пути развития современной инновационно-инвестиционной модели предпринимательства в Украине. Освещаются основные пути внедрения инноваций в отечественное производство.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, инновационные технологии, аграрные инновации, научно-исследовательские разработки.

Main tendencies of information-economic sphere development are analyzing. Ways of development of the modern innovation-investment enterprise model in Ukraine are opening. The main ways of innovations implementation in domestic production are lightening.

Keywords: innovation enterprise, innovation technologies, agrarian innovations, scientific developments.

Перехід до інформаційного суспільства, що базується на інформаційно-інтелектуальних технологіях, коли інформація і знання стають основним ресурсом, потребують від науки та освіти постійного розвитку, швидкого реагування на виклики часу, динамічних зв'язків між наукою, освітою та економікою, необхідність розробки цілісної концепції модернізації науки, освіти і становлення економіки на нових технологічних укладах. Взаємопов'язані перетворення мають забезпечити комплексну перебудову науки на основі конкретних заходів щодо її організації, функціонування, підвищення ефективності. Для цього необхідно, насамперед, розробити нову національну наукову політику, визначити пріоритетні напрями, етапи й основні принципи розвитку.

Проблемі інформації, інформатизації та інформаційній революції як економічним категоріям приділено значну увагу в економічній літературі як у зарубіжній, так і вітчизняній. До видатних вчених в даній галузі науки відносяться роботи Дж. Бодріяра, З. Бжезинського, Р. Вайбера, М. Кастельса, Ф. Махлупа, Б.Санто, Е. Тоффлера та інших. Теоретичні підходи до розв'язання проблеми формування інноваційно-інвестиційної системи та розвитку інноваційних підприємств України викладені у працях М.Герасимчука, В.Гейця, Б. Кваснюка, Т.Нагачевської, В.Осецького, А.Сухорукова, М.Шарко

та інших. Однак, процеси трансформації суспільства усе з більшою гостротою вимагають дослідження проблем формування національної інноваційно-інвестиційної моделі підприємництва як найважливішого фактора забезпечення економічного зростання в країні.

Метою статті є розкриття змісту тенденцій розвитку інформаційно-економічного середовища та аналіз шляхів формування інноваційно-інвестиційної моделі підприємництва на основі виділення пріоритетів його розвитку в сучасних умовах.

Необхідно більш глибоко дослідити основні напрями впровадження інноваційних досягнень у вітчизняну економіку за умов незначних обсягів інвестування інноваційної діяльності, небажання підприємств впроваджувати досягнення вітчизняних винахідників у виробництво, недостатньої державної підтримки інноваційної галузі. Варто зосередити увагу на тих напрямках розвитку інновацій, які не потребують значного фінансування та характеризуються порівняно визначеністю результатів.

При написанні статті використовувались праці вітчизняних та зарубіжних науковців, застосовувались наступні наукові методи дослідження: метод абстрагування, аналіз та синтез, метод детермінізму, а також порівняльний та статистичний аналіз. Емпіричною базою дослідження є статистичні дані Державного комітету статистики Укра-

їни, а також досвід авторів статті, здобутий в процесі спілкування з різними суб'єктами господарювання, при викладанні навчальних курсів та спостереженні за розвитком інноваційної діяльності в Україні.

Більшість економістів Західної Європи вважає, що економічне зростання можливе завдяки впровадженню в економіку нових ідей і розвитку нових технологій. Принципово новим є те, що в економіку стали включати не тільки технології, а й весь механізм виробництва знань, тобто економіка знань – це не тільки економіка виробництва. Це і університети, і фундаментальна, і прикладна наука, і система комунікацій, і патентна система, це також дослідження і розробки, – це величезний взаємопов'язаний, комплементарний комплекс.

Важливою проблемою науково-технічного розвитку суспільства є процес отримання, нагромадження і ефективного використання знань та інформації. Перехід від технологій обробки інформації до технологій перетворення цієї інформації в систему знань можливий тільки на основі глибокого пізнання сутності інформаційного феномена та інформаційно-інтелектуальних технологій. Саме цим і визначається напрям розвитку інтеграції інформаційного забезпечення як засобу переходу від матеріальних носіїв (баз даних, баз знань, автоматизованих технологій) до технологій інтелектуального виробництва.

Вкрай необхідним є швидке впровадження технологічних інновацій. В першу чергу в енергетиці. Прориви у дослідженні чистої енергетики переростуть у робочі місця в галузі чистої енергетики, якщо підприємства зможуть, що існує ринок збуту для їхньої продукції.

Далі – надшвидкісні залізниці, бездротовий зв'язок, Інтернет для переважної більшості населення. Всі ці інвестиції – в інновації, в освіту та в інфраструктуру – зроблять країну кращим місцем для бізнесу та створення робочих місць, врешті-решт для життя. Плюс – максимальна економічна свобода та зведення до мінімуму державного регулювання бізнесу.

Перспективними напрямками науково-технічних розробок в Україні визначено:

- розвиток технологій в аерокосмічній галузі, судно-, літако-, автомобілебудуванні;
- робототехніку;
- дослідження космосу, астрономію, астрофізику;
- радіоелектроніку; нанофізику, наноелектроніку;
- нові інформаційні технології;
- біотехнології у сільському господарстві; виробництво добрив та засобів захисту рослин;
- біоінженерію та генетику;
- виробництво медичних препаратів;
- розробку енергетичного обладнання та енергозберігаючих технологій;
- виробництво хімічних каталізаторів, анілінофарбової продукції, впровадження технологій глибокої переробки нафти;
- технології зрідження вугілля.

Наведений перелік в цілому відповідає сучасним світовим тенденціям у розвитку інновацій. У світовій практиці найбільш важливі пріоритети науково-технічного розвитку усе більше пов'язуються не з грандіозними, дорогими проектами проривного, демонстраційного характеру, а з довгостроковою кропіткою роботою по зміцненню всіх ланок національних інноваційних систем – в економіці й інформаційній сфері, в освіті й охороні здоров'я, в охороні середовища й вивченні космосу. Саме ці елементи в сукупності формують життєздатну систему науково-технічного розвитку, гарантують плавне входження лідерів розвинутого світу в третє тисячоріччя. Разом з тим сутнісною характеристикою НІС

України в аспекті напрямків НДДКР є той факт, що в більшості з них вітчизняна наука йде наздоганяючим шляхом, вдаючись до стратегії захоплення окремих ніш у вже розроблених наукових галузях та поступового освоєння технологічного потенціалу технологічних лідерів.

Важливо створити економічні стимули та інституційний режим, що заохочують до ефективного використання національних і глобальних знань в усіх секторах економіки. Необхідна ефективна інноваційна система, що об'єднує в єдиний комплекс економіку, наукові, академічні та дослідницькі центри та інфраструктура, яка поєднує елементи інноваційної системи між собою та із зовнішнім середовищем. Непересічна роль держави як ініціатора та координатора процесів розбудови економіки на основі нових знань.

Визначивши основні тенденції розвитку інформаційно-економічного середовища, можна дати характеристику розвитку сучасного підприємництва в ньому. Відомо, що головним атрибутом ринкової економіки виступає підприємство. В економічній літературі розрізняють дві моделі підприємництва: класичну та інноваційну.

Інноваційна підприємницька діяльність – це особливий процес організації господарювання, який заснований на постійному пошуку нових можливостей покращання техніко-технологічних факторів виробництва. Вона пов'язана з готовністю підприємницької структури (фізичної або юридичної особи) брати на себе весь ризик по здійсненню нового проекту або покращанню існуючого, а також виникаючу при цьому фінансову, моральну і соціальну відповідальність.

Необхідність організації інноваційної підприємницької діяльності обумовлена: потребами підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; збільшенням затрат і погіршенням економічних показників підприємств; швидким моральним старінням техніки і технологій; визначаючою роллю науки і підвищення ефективності розробки і впровадження нової техніки; важливістю і економічною доцільністю посилення інтенсивних факторів розвитку виробництва на основі використання досягнень науково-технічного прогресу у всіх сферах економічної діяльності; потребами істотного скорочення строків створення і освоєння нової техніки; важливістю розвитку масової творчості винахідників і раціоналізаторів та використання їх пропозицій.

На практиці виділяють три основних види інноваційної підприємницької діяльності: інноваційна діяльність в сфері техніко-технологічного забезпечення виробництва; інноваційна діяльність в сфері збільшення виробництва, підвищення якості і здешевлення продукції; інноваційна діяльність в сфері соціальної політики.

Важливо дотримуватись основних принципів, на основі яких розвивається економіка країн "золотого мільярду". Перший – переважно внутрішнє споживання. Країни "золотого мільярду" від 60 до 80 відсотків продукції продають на внутрішньому ринку. Лише 20 років тому Україна мала таку пропорцію. Ми виплавляли 55 мільйонів тон сталі і всю її споживали в Україні. Робили 55 тисяч тракторів ХТЗ і 40 тисяч споживали самі, виробляли 120 тисяч тракторних двигунів і 90 тисяч споживали в Україні. А перед кризою ми виплавили 40 мільйонів тон сталі і лише 6 продали в Україні.

Другий принцип – індустріалізація. Слід відбудувати самодостатню економіку із збалансованою галузевою пірамідою: АПК – добувна – переробка – машинобудування – хай-тек. Для України 2013 року це означає найперше врятувати агонізуючі металургію та хімію і відбудувати машинобудування.

І, нарешті, третій принцип – корпоратизація. Могутність сучасної країни – в її корпораціях. Поки вони ще є.

Україна має велике майбутнє. Вибори свідчать, що ми наблизилися до нього впритул.

Акціонерні компанії – провідна організаційно-економічна форма господарювання в Україні. Переважна більшість створюваних в країні товарів та послуг є результатом діяльності акціонерних товариств. Згідно даних Державного комітету статистики України найбільш поширеною акціонерною формою господарювання є у переробній промисловості, сільському господарстві та торгівлі [4]. Перелічені галузі економіки на сьогодні вважаються найбільш прибутковими.

Досліджуючи особливості інноваційної діяльності вітчизняних акціонерних компаній, можна виявити окремі тенденції даного процесу, зокрема:

- здійснення інноваційної діяльності є швидше винятком, а не закономірністю функціонування корпоративного сектора в Україні;
- ризики від впровадження інновацій у виробництво перевищують потенційні вигоди від їх реалізації;
- вітчизняні акціонерні компанії не проводять чітко визначеної інноваційної політики;
- мажоритарні акціонери, як правило, не хочуть ризикувати майбутніми прибутками заради втілення інноваційних розробок;
- міноритарії, здебільшого, не зацікавлені у впровадженні інноваційних методів виробництва, оскільки їх основним інтересом є отримання поточних дивідендів.

Багато хто вважає, що для акціонерних компаній здійснення інноваційної діяльності є природним процесом. Дійсно, на початку історії свого розвитку корпорації займалися впровадженням масштабних, інноваційних на той час проєктів, які були не під силу приватним капіталовласникам. Американські корпорації на початку ХХ-го століття здійснювали прориви в економіці, формуючи цілком нові галузі господарювання та впроваджуючи революційні методи управління. Проте такий потяг акціонерних компаній до інноваційної діяльності радше можна пояснити впливом вищого керівництва та менеджерів цих товариств. Акціонери, здебільшого, чинили усвідомлений чи неусвідомлений опір нововведенням, оскільки вони, на їх думку, загрожували стабільності розвитку компаній.

Як зазначалося вище, акціонерні компанії України зосереджені у стратегічно важливих галузях економіки. Такі сфери господарювання як переробна промисловість, сільське господарство та торгівля є досить консервативними та функціонують на основі усталених виробничих алгоритмів, проте можливості для впровадження інновацій у ці галузі все ж таки існують. Зокрема, вітчизняне сільське господарство надає немало можливостей для реалізації інновацій. В Україні діє ряд компаній, які займаються інноваційними аграрними розробками, а саме втіленням селекційних досягнень, вирощуванням генетично модифікованої продукції, використанню нових видів органічних добрив та кормів для відгодівлі худоби. Як приклад можна навести аграрні компанії "Агро-Союз" та "Нібулон", які використовують біостимулятори росту рослин при вирощуванні врожаїв [3, Данилець, 2012]. Результатом використання таких біостимуляторів стає підвищення врожайності та зменшення рівня захворювань сільськогосподарських рослин.

Деякі види аграрних інновацій можна назвати порівняно дешевими та нескладними у застосуванні. Найпростішими аграрними інноваціями є сучасні селекційні розробки, під якими розуміють вирощування нових видів сільськогосподарських культур та свійських тварин на основі схрещування вже існуючих видів. Селекція як наука почала розвиватися в Україні ще в другій половині ХІХ-го століття, на сьогодні в нашій державі є високо-

кваліфіковані селекціонери, діяльність яких може бути корисною для агропромислових компаній.

Складнішою є ситуація з впровадженням інновацій у промислових акціонерних товариствах. Багато компаній у цій сфері працюють на основі застарілого обладнання та нераціонального використання ресурсів. Частково це можна пояснити наступними чинниками: відсутністю належного рівня управління компаніями, нестабільністю внутрішнього ринку, орієнтованістю на експорт сировини, а не готової продукції. Окремі тенденції процесу впровадження інновацій у промисловість можна побачити з наступних даних [4]: у 2008 році було впроваджено 1647 технологічних процесів, при цьому питома вага реалізації інноваційної продукції складала 5,9 %, у 2009 – 2010 роках кількість технологічних процесів зросла і становила 1893 і 2043, у 2011 році цей показник складав 2510 процесів. Питома вага реалізації інноваційної продукції в обсязі промисловості складала 3,8 %.

З наведених даних видно, що кількість технологічних процесів, впроваджених у виробництво, збільшилась, проте вага інноваційної продукції в обсязі промисловості суттєво знизилась. Низький рівень втілення технологічних процесів у 2008 році можна пояснити економічною кризою та частково зупинкою промислового виробництва в той період. Відповідно, тенденція до зростання їх кількості є цілком природною. Зменшення інноваційної продукції в промисловості може бути пояснено вичерпанням матеріального та наукового потенціалу в деяких сферах економіки, які традиційно пов'язують з втіленням інноваційних розробок, зокрема космічної, авіаційної, суднобудівної галузей. Перелічені галузі вимагають дуже значних капіталовкладень, тому про швидке їх відновлення думати зарано. Проте інноваційні впровадження не завжди є високозатратними, вони можуть втілюватися у нових ідеях, які не потребують особливих витрат. Наприклад, для підвищення родючості ґрунтів у кінці 30-х років ХХ століття в США почали штучно розводити безхребетних ґрунтових тварин (червів), які створювали біогумус та допомагали підвищити рівень врожайності. Виявлення здатності деяких птахів знищувати колорадського жука та інших шкідників призвело до появи фермерських господарств, де розводять фазанів, цесарок та сірих куріпок, які не потребують особливо складного догляду. Використання цих птахів дозволило зменшити застосування хімічних засобів, знизити витрати часу та зусиль для ручного знищення колорадського жука.

Актуальними та сприятливими для втілення інновацій є такі напрями господарювання: використання вторинної рослинної сировини для виробництва біопалива, застосування нових видів органічних добрив, вивчення природних властивостей живих організмів, які можна використати для розвитку вітчизняного сільського господарства. Протягом всієї історії свого розвитку людство помічало певні закономірності у функціонуванні екосистем. Наприклад, наші предки знали про те, які плодіві дерева треба садити разом, які рослини є природною перешкодою для появи шкідників, які матеріали можна використовувати для дезінфекції тощо. Для вітчизняних науковців дослідження впливу біологічних засобів на розвиток агропромислового комплексу може стати дуже перспективним. Здійснення таких досліджень тим більше потрібне тому, що на сьогодні в Україні існують проблеми виснаження родючих ґрунтів та активного використання хімічних засобів для підвищення врожайності. Інтенсивний розвиток агрономії може відкрити шлях для втілення аграрних інновацій у вітчизняне сільське господарство.

В цілому, вітчизняні акціонерні компанії можна вважати досить сприятливим середовищем для комерціалізації інноваційних досягнень. Перед корпоративним сектором України не стоїть завдання впроваджувати масштабні інноваційні програми та проводити фундаментальні дослідження. З цими завданнями можуть впоратися технологічні парки, науково-дослідні інститути, а інколи і одноосібні винахідники. Головною метою акціонерних товариств в інноваційній сфері має стати фінансова та організаційна підтримка перспективних вітчизняних розробок.

Практика виробничої підприємницької діяльності у будь-якій формі включає в себе елементи інноваційного процесу. В сучасних умовах підвищується значення інноваційного підприємництва як процесу створення та комерційного використання техніко-технологічних нововведень. Для збереження економічного зростання за допомогою інноваційного підприємництва необхідно перейти від "інсайдерської" економіки, яку формують великі фінансово-промислові групи, до відкритої економіки, що характеризується верховенством права, законністю і прозорістю.

Список використаної літератури. 1. Буздуган Ю., Скоморощенко О. Ідентичність та могутність. Що буде після Партії регіонів? // Українська правда. 12 листопада 2012 (Електронний ресурс) <http://www.pravda.com.ua/articles/2012/11/12/6977195/> 2. Геєць В.М., Александрова В.П., Барановський О.І., Близнюк В.В. Богдан І.В. Економіка України: підсумки пере-

творень та перспективи зростання / Інститут економічного прогнозування НАН України / В.М. Геєць (ред.). – К.: Форт, 2000. – 422 с. 3. Данилець Р., Галішевський Р. Застосування біостимуляторів при вирощуванні зернових культур [Електронний ресурс] : [сайт] / Р. Данилець, Р. Галішевський. – Електрон. дані. – К.: Застосування біостимуляторів при вирощуванні зернових культур, 2012. – Режим доступу: www.pdaa.edu.ua (08.11.2012). – Назва з екрана. 4. Державна установа "Державний комітет статистики України" [Електронний ресурс] : [сайт] / Держ. комітет статистики України. – Електрон. дані. – К.: Держ. комітет статистики України 2012. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (08.11.2012). – Назва з екрана. 5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. под науч. ред. О.И.Шкаратана / М.Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с. 6. Нагачевська Т.В. Сучасні тенденції управління інноваціями в міжнародній економіці // Вісник. Економіка. Вип. 43 – К.: ВЦ "Київський університет", 2000. – С. 6-10. 7. Осецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики. Монографія. – К.: ІАЕ УААН. – 412 с. 8. Реформування економіки України: стан та перспективи [Текст] : зб. матеріалів V Міжнар. наук.-практ. конф. (25-26 листопада 2010 р.) / [голова редкол. О.О. Єранкін]. – К.: МІБО КНЕУ, 2010. – 316 с. 9. Санто Б. Інновації як средство економічного розвитку: Пер. с венг. / Общ.ред. и вступ. ст. Б.В. Сазонова. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с. 10. Сухоруков А.І. Проблеми інноваційної безпеки України // Стратегічна панорама. – 2002. – № 2. – С.75-81. 11. Сюмар В. Про що мав би говорити Янукович, але говорив Обама // Українська правда. Електронний ресурс: <http://www.pravda.com.ua/articles/2011/02/28/5968610/> 12. Федулова Л., Пашута М. Розвиток національної інноваційної системи України // Економіка України. – 2005. – №4. – С.35-47. 13. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. – К.: Логос, 2003. – 631 с. 14. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 25-30.

Надійшла до редколегії 28.01.13

УДК 334.012.64

О. Богуславський, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка),
Н. Ігнатівич, канд. екон. наук, доц. (КНУ імені Тараса Шевченка)

МОРАЛЬНО-ЦІННІСНІ АСПЕКТИ СУЧАСНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті розглядаються роль і значення морально-ціннісних аспектів у сучасних економічних дослідженнях. Обґрунтовуються необхідність та напрями дослідження підприємництва у морально-етичній парадигмі.

Ключові слова: підприємництво, економічні дослідження, морально-ціннісні аспекти економічних досліджень, напрями дослідження підприємництва.

В статье рассматривается роль и значение морально-ценностных аспектов в современных экономических исследованиях. Обосновывается необходимость и направления исследования предпринимательства в морально-этической парадигме.

Ключевые слова: предпринимательство, экономические исследования, морально-ценностные аспекты экономических исследований, направления исследования предпринимательства.

The article deals with role and significance of moral and axiological aspects in modern economic studies. It bases the necessary and directions of entrepreneurship studies in the moral and axiological paradigm.

Keywords: entrepreneurship, economic studies, moral and axiological aspects of economic studies, directions of entrepreneurship studies.

Сучасна економічна теорія, важливою функцією якої є формування методології досліджень реальних проблем господарської практики, характеризується великою кількістю наукових напрямків, плюралізмом думок та постійним пошуком нових наукових орієнтирів. Секуляризація цінностей, характерна для напрямів, що визначають мейнстрим сучасної економічної теорії, значною мірою спричинила методологічну кризу, притаманну ортодоксальним економічним концепціям. Необхідність її подолання спонукає до подальших наукових пошуків можливих шляхів розвитку методології економічних досліджень, чим і обумовлюється актуальність даної теми.

Фундаментально складові майбутньої парадигми суспільно-економічного розвитку вивчали багато всесвітньовідомих вчених: Д.Белл, Ф.Фукуяма, Е.Торфлер, М.Кастельс, Дж. Стігліц, російські економісти – І.Р. Пригожин, В.Л.Іноземцев, В.В.Радаєв, українські дослідники – А.А.Чухно, В.М.Геєць, В.Д.Базилевич, В.В.Ільїн та ін. Ними окреслено найважливіші аспекти нової парадигми сучасних економічних досліджень та майбутнього господарського розвитку. В той же час у обрисах майбутньої наукової парадигми залишається не повністю розкритою необхідність і напрями вивчення особливостей

впливу морально-етичних норм на поведінку господарюючих суб'єктів, зокрема суб'єктів підприємництва, і напрямки розвитку суспільства.

Метою статті є обґрунтування необхідності та визначення основних напрямів сучасного дослідження розвитку підприємництва у морально-ціннісній парадигмі.

Предмет – морально етичні цінності у дослідженні підприємництва.

Ще з моменту висування неокласичних ідей, систематизовано викладених А. Маршаллом у "Принципах економічної науки", західний мейнстрим економічних досліджень почав відходити від морально-поведінкових аспектів у бік аксіологічно нейтральних раціоналістично-господарських розрізів аналізу поведінки суб'єктів економіки: "...ми починаємо з виділення первинних відносин, що стосуються пропозиції, попиту і ціни на окремий товар. Ми виключаємо вплив усіх інших факторів застереженням "при всіх інших рівних умовах", ... тимчасово ігноруємо їхній вплив" [1, с. 53].

В той же час попередники неокласиків – класики економічної науки вважали дуже важливим аналіз морально-поведінкових аспектів господарювання. Так, А.Сміт зазначав, що "Головний християнський закон

повеліває любити ближнього як самого себе, а великий закон природи полягає у тому, щоб ми любили себе не більше ніж ми любимо інших" [2, с. 17]. Т. Мальтус наголошував, що: "Християнська релігія ставить наш добробут, як в земному так і в майбутньому житті в залежність від чеснот, які можуть нам відкрити більш високі радощі, і тому ще суворіше вимагає підкорення наших пристрастей повелінням розуму..." [3, с. 82].

Навіть прагматик Д. Рікардо писав: "...для робочого класу має значення не тільки питання про винахід і впровадження машин... Не менше значення для нього має спосіб, яким витрачається чистий дохід країни" [4]. Тобто звуження предмету політичної економії до "Економікс" виглядає не зовсім правомірним навіть з позиції її засновників.

Домінуюча сьогодні парадигма соціогуманітарного розвитку та його наукового дослідження підкреслено нейтрально відноситься до моральних, релігійних, культурних та ін. аспектів розвитку економіки, що сприяє існуванню в суспільстві маргінальних асоціальних груп, злочинності та ін. Іноді така толерантність межує з байдужістю, що з одного боку, призводить до руйнування споконвічних суспільних, сімейних, релігійних цінностей – основ існування нашого народу, а з іншого боку, відкриває дорогу проникненню агресивних зовнішніх впливів, пов'язаних з політичною та фінансовою підтримкою, які роблять виклик національному самоусвідомленню і самозбереженню. Візьмемо, наприклад, публічні демарші фінансованих із закордону організацій FEMEN в Україні, або Pussy Riot у Росії. Хоча ці зовнішні впливи якраз проявляють себе занадто агресивно, цілком справедливий та необхідний для захисту національних моральних та духовних цінностей протест проти такого "культурного збагачення" оцінюється західними політиками та ЗМІ як прояв консерватизму, відсталості, недемократизму та ін. [5].

В економічній теорії позиція поверхової нейтральності – це важлива морально-ціннісна установка. Домінування науково-атеїстичних споживацьких поглядів у суспільстві внаслідок секуляризації його цінностей не лише призвело до формування на цій основі провідної парадигми економічних досліджень, але і викликало у ХХ ст. катастрофічні соціально-економічні струси, вибухи, революції – "Бунт мас" – описаний іспанським філософом Хосе Ортега-і-Гассет: "Вивчаючи психологічну структуру цього нового типу маси та її вплив на громадське життя, ми знаходимо: 1) природжене і корінне переконання, що життя легке, багате, без трагічних обмежень; тому кожна пересічна одиниця переповнена почуттям влади й триумфу, яке 2) наштовхує її стверджувати себе такою, як вона є, вважати своє моральне та інтелектуальне майно за добре й довершене. Це самовдоволення спонукає її відкидати всякий зовнішній авторитет, ... не піддавати сумніву власні погляди і не рахуватися з іншими...; тому 3) вона всюди втручається... без ... роздумів, формальностей чи застережень, тобто за принципом "безпосередньої дії" [6, с.73].

Очевидно, якщо у суспільстві спотворена морально-ціннісна ієрархія, то нівелюється розуміння власної відповідальності перед Богом і людьми за свої вчинки та господарську поведінку, зокрема втрачається повага до цінностей та навіть життя іншої особи. Згідно з цим, пріоритетна орієнтація на знання, інтелект, яку розглядають як незаперечну перевагу постіндустріального суспільства, виглядає не повною, не самодостатньою, оскільки природно виникають питання – хто, у яких обставинах, з якою метою буде використовувати ці знання? Як це відобразиться на свободі і житті інших людей, майбутньому людства?

Таким чином економічна теорія позбавляється найвищих своїх методологічних поверхів, поза її увагою залишаються такі найважливіші питання: яка мета існування суспільства, економіки, держави, господарської поведінки людини та її підприємницької ініціативи зокрема; що є пріоритетом існування особистості – постійне роздмухування споживацьких апетитів, максимізація обсягів виробництва заради невпинного матеріального збагачення індивіда чи самоусвідомлення, життя у злагоді зі своєю совістю, допомога іншим, служіння Богу тощо. Ці найважливіші ієрархічні зрізи цінностей економічна теорія незаслужено викреслила з поля своєї уваги всупереч з тим, що у роботах класиків політичної економії питання моралі звучали завжди гостро.

Наша наукова традиція до тоталітарних часів тісно пов'язувала науку та вищі людські цінності, виражені в релігії, богослов'ї, культурних традиціях українського народу. Свідченням цих принципів була постійна діяльність Православної університетської церкви Св. Володимира до моменту її ліквідації в 20 рр. ХХ ст. радянською владою у головному корпусі КНУ ім. Тараса Шевченка.

Прикладом досить вдалого врахування релігійних моральних принципів в економічній науці, дослідження впливу духовних, конфесійних чинників на особливості господарювання та розвиток підприємницької діяльності є роботи М. Вебера, В. Зомбарта, С.М. Булгакова, К.М. Леонтьєва, М.Я. Данилевського. У сучасності цей напрямок продовжують розробляти Ю.М. Осіпов, І.В. Назаров та ін. вчені.

Особливо важливими у даному відношенні є праці С.М. Булгакова, де чітко простежується взаємозв'язок між мораллю особистості, суспільства та напрямом його розвитку: "Ми ... повинні підкреслити ту істину, до якої в міру своєї зрілості, підходить і політична економія: господарство... є психологічним феноменом, або більш точніше, господарство є явищем духовного життя в такій же мірі, як і всі інші сторони людської діяльності і праці" [7, с.275].

Основними моментами нової теорії розвитку суспільства за С.М.Булгакова є: "абсолютна цінність особистості та ідеальна свобода людської душі, що спроможна до нескінченного розвитку і самовдосконалення; абсолютний розум, правлячий світом і історією; моральний світовий порядок або царство моральних цілей, добро не тільки як суб'єктивне уявлення, але й об'єктивне могутнє начало" [8, с. 81]. На жаль, поняття абсолютності моральної цінності поступово заміщується у глобальній суспільній свідомості плюралізмом, постмодерністським аксіологічним релятивізмом, принципом рівноправності морального та аморального, секуляризацією, "загальнолюдськими цінностями", розуміння яких може значно відрізнятися у різного роду нетрадиційних меншин та відповідальних батьків – свідомих громадян своєї країни, у панк-групи, що плюндрує Православні храми, і людей, які їх будують, тощо. Тому доцільно не тільки широко запроваджувати вивчення національних моральних цінностей, правил етичної поведінки у навчальному процесі, але і обов'язково використовувати їх у наукових дослідженнях, формуванні громадянської свідомості та в соціально-економічній політиці України.

Аналізувати морально-ціннісні аспекти розвитку підприємницької діяльності в Україні та інших країнах можна за наступними напрямками:

1. Мета та головні цілі підприємницької діяльності. Законодавство та науковці стверджують, що це отримання прибутку (Господарський кодекс України, ст. 42) [9], але на практиці ми бачимо, що є і інші важливі цілі підприємництва. Так місією діяльності Г.Форда було створення дешевого автомобіля, який міг би придбати кожен американець, місія фірми PHILIPS – "Lets make

things better" та ін. Ця спрямованість розвитку спостерігається на рівні держав – в Україні на протязі 2-х минулих десятиліть головною метою розвитку була євроінтеграція, а не піклування про потреби власного народу: "...пріоритетність інтеграції України в ЄС не повинна вступати у протиріччя з іншими стратегічними напрямками зовнішньополітичної та економічної діяльності держави. Всі вони мають бути підпорядковані стратегічній меті – європейській інтеграції" [10].

2. Вид бізнесу. Торгівля алкогольними, тютюновими і наркотичними засобами та заняття іншими подібними видами діяльності, хоча і не заборонені законом, проте мають суттєві обмеження і значний ступінь державного регулювання. Ще більше обмежень ці та подібні види підприємницької діяльності мають з позицій моралі, оскільки отримання прибутків за рахунок здоров'я і життя інших людей не може узгоджуватися з етичними нормами суспільства.

3. Методи розвитку підприємництва. На жаль, найбільш характерний метод розвитку бізнесу у нашому суспільстві – це далеко не завжди чесна перемога у конкурентній боротьбі, розвиток за рахунок інших. Не тільки за рахунок конкурентів, але і дуже часто – за рахунок інтересів усього суспільства. Так ми знаємо, що в Україні одночасно рівні концентрації капіталу, бідності та смертності населення є одними з найвищих у світі [11, с. 3-5]. На противагу цьому доцільно заохочувати підприємницьку діяльність спрямовану на реалізацію суспільних економічних інтересів, за принципом взаємовідносин між сторонами угоди "Виграш" – "Виграш", і в загальному рахунку зростання добробуту суспільства в цілому та збалансування майнових інтересів.

4. Засоби досягнення цілі. В Україні та світі часто бізнес розвивається за принципом – "гроші не пахнуть". Особливо це характерно для періоду становлення ринкових відносин та постсоціалістичної трансформації. Кримінальна діяльність, вбивство і грабунки підприємців, захоплення бізнесу, рейдерство на місцевому та державному рівні, використання різноманітних тінювих схем, на жаль, залишаються "візитною карткою" розвитку підприємництва в Україні і асоціюються з нею так само, як і Чорнобиль в екології. В той же час, прагнення до наживи банкірів США, що перемогли здоровий глузд, на думку Нобелівського лауреата Дж. Стігліца, стали однією з головних причин сучасної світової фінансової кризи [13, с. 239-249].

5. Співвідношення часток капіталу (прибутків), що витрачається (отримується) від діяльності, однозначно позитивної для суспільства, та такої, що вирізняється сумнівною корисністю для нього. В Україні і Росії є яскраві приклади, коли бізнесмени витрачають мільйони гривень на закупівлю обладнання для лікарень і мільярди доларів на купівлю та розвиток футбольних клубів. На жаль, цією "футболманією" заражена більша частина управлінської еліти України, що яскраво продемонструвало "Євро-2012", на проведення якого з бюджету була виділена сума більш 13,4 млрд. \$ і отримано прибутків всього лиш біля 1 млрд. \$ за рахунок скорочення фінансування соціальних програм, медицини, освіти і науки та темпів економічного зростання. Для порівняння – на охорону здоров'я у 2012 році було закладено у бюджет всього 11.6 млрд. грн. – тобто менше 1/9 суми, виділеної на проведення футбольного чемпіонату [13].

6. Напрями використання прибутку. Відтік капіталів за кордон, фінансування іноземних банків, корпорацій і держав загалом за рахунок коштів, зароблених в Україні, не може розглядатись як позитив для співвітчизників. Це стосується також закупівлі дорогих автомобілів, нерухомості та предметів розкошів за кордоном, оскільки суперечить патріотичним почуттям і піклуванню про добробут власної країни. Ще більш важливе значення це має з точки зору духовного стану особистості, її внутрішнього світу, відношення з іншими людьми, і що найбільш важливе – відношення до Бога. Наскільки це важливо показує усім відома притча про бідну вдову, яка віддала в жертву Богу дві найдрібніші монети – все що в неї було, і в очах Ісуса Христа саме ця жертва була найбільшою [Мк.12:41-44]. Наскільки це суперечить ментальності сучасних олігархів – "...наближаються до Мене люди ці, вустами своїми почитають Мене, а серце їх далеко від Мене" [Мф.15:8].

В подальшому доцільно виділити й інші розрізи оцінки морально-ціннісних аспектів розвитку підприємництва в Україні, що допоможе сформулювати критерії відношення суспільства до діяльності тих чи інших бізнесменів, управлінців, державних діячів тощо. У контексті практичного використання, потрібно починати з себе, своєї діяльності, відношення до оточуючих та суспільства загалом.

Висновки. Питання впливу моральних цінностей на господарську поведінку людини вивчалися ще класиками економічної науки. Починаючи з виникнення неокласичної парадигми відбувся поступовий відхід від досліджень впливу моралі на суспільство та його господарський розвиток, що стало однією з важливих передумов суспільно-економічних потрясінь ХХ ст.

Відповідно, для забезпечення сталого майбутнього економічного розвитку необхідно формувати нову аксіологічно орієнтовану наукову парадигму економічних досліджень, а також сприяти розвитку цивілізованого підприємництва, спираючись на національні моральні та релігійні цінності.

Список використаної літератури. 1. Маршалл А. Принципы экономической науки, т.1. Пер. с англ. – М., Издательская группа "Прогресс", – 1993. – 415 с. 2. Смит А. Теория нравственных чувств. – М.: Республика. – 1997. – 232 с. 3. Мальтус Т.-Р. Опыт закона о народонаселении. – М. – 1895. – 249 с. 4. Рикардо Д. Начала политической экономии и податного обложения. – М.: Соцэкгиз. – 1935. <http://scilib.narod.ru/Economics/Ricardo/Ricardo.html> 5. Колесніченко В. Фемен – это просто убогий коммерческий проект по развалу государства // Українська правда. – середа 19.09.2012. – <http://blogs.pravda.com.ua/authors/kolesnichenko/4f560fba6b41f/> 6. Ортега-і-Гасет Х. Вибрані твори / Перекл. з іспанської В. Бургардта, В. Сахна, О. Товстенко. – К.: Основи, 1994. – 420 с. 7. Булгаков С.Н. Философия хозяйства / Отв. ред. О. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2009. – 464 с. 8. Булгаков С.Н. Сочинения в двух томах. – Том 2. Избранные статьи. – М.: Наука. 1993. – 752 с. 9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15> 10. Послання Президента України до Верховної Ради України "Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки". – К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2003. – 478 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001100-02> 11. Світовий банк – Україна: огляд Квітень, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1334239296468/UkraineSnapshotUkrApril2012.pdf> 12. Крутое пики. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. – М.: Эксмо, 2011. – 510 с. 13. Видатки бюджету 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://texty.org.ua/mod/datavis/apps/budgpe>.

Надійшла до редколегії 28.01.13

УДК 339.137

В. Гура, канд. екон. наук, асист. (КНУ імені Тараса Шевченка),
Л. Кот, канд. екон. наук, асист. (КНУ імені Тараса Шевченка)

УЧАСТЬ У БІЗНЕС-КЛУБАХ ЯК ШЛЯХ ЗМЕНШЕННЯ РИЗИКІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті проаналізовано необхідність оцінки ризиків підприємницької діяльності з метою пошуку шляхів їх мінімізації, розглянуто особливості функціонування бізнес-клубів, обґрунтовано важливість участі представників МСП у бізнес-клубах для зменшення рівня ризиків їхньої діяльності.

Ключові слова: підприємництво, підприємець, мале та середнє підприємництво (МСП), ризик, бізнес-клуб.

В статье проанализирована необходимость оценки рисков предпринимательской деятельности с целью поиска путей их минимизации, рассмотрены особенности функционирования бизнес-клубов, обоснована важность участия представителей МСП в бизнес-клубах для уменьшения уровня рисков их деятельности.

Ключевые слова: предпринимательство, предприниматель, малое и среднее предпринимательство (МСП), риск, бизнес-клуб.

In the article the necessity of entrepreneurial activity risks' estimation with the aim of search ways their minimization is analysed, the features of business-clubs functioning are considered, importance of SME's participation in business-clubs for reduction risks' level is grounded.

Keywords: enterprise, entrepreneurship, small and middle entrepreneurship (SME), risk, business-club.

У наш швидкоплинний час, коли інноваційні технології та пристрої з'являються досить часто, підприємництво відіграє головну роль у суспільстві як джерело креативних ідей, а також постачання різноманітних товарів, надання як загальних, так і унікальних послуг. Для українського споживача характерним є різного роду упередження, недовіра, стереотипність мислення, недостатня поінформованість про підприємства та їх продукцію. Саме в таких непростих умовах формується та розвивається вітчизняне підприємництво. З одного боку, глобальний вплив потужних транснаціональних компаній, а з іншого – низький рівень розвитку культури підприємництва та споживання у суспільстві. Ці обставини зумовлені тим, що Україна лише 21 рік як відійшла від принципів командно-адміністративного управління. Механізми та правила ринкової економіки призвели до кардинальних змін у світоглядних орієнтаціях, цінностях і психології людей.

Підприємництво, а особливо малий та середній бізнес – це динамічний процес, який підлягає швидким змінам, демонструючи свою специфіку та унікальність на різних етапах розвитку соціально-економічної системи. Підприємництво є багатоаспектним явищем, що поєднує в собі економічні, соціологічні, психологічні, соціокультурні чинники. Воно містить в собі великі потенційні можливості, які пов'язані з творчою природою людини. Реалізація ідей, компетенцій підприємця на належному рівні багато в чому залежить від створення в державі усіх належних політико-ідеологічних, соціально-економічних, соціокультурних і соціально-психологічних умов.

Однак, на нашу думку, варто пам'ятати, що найважливішою ознакою підприємництва є ризик. Так, у XVIII столітті відомий англійський економіст Річард Кантільон 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]. Таким чином, 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).

Актуальним завданням у сучасному економічному науковому просторі виступає вивчення умов і чинників, що сприяють ефективному розвитку підприємництва. Поряд з політичними, економічними та соціальними умовами та чинниками важливу роль відіграють і фактори ризику при здійсненні підприємницької діяльності. Саме тому багато вчених займаються дослідженням проблем оцінки ризику та пошуком шляхів його мінімізації. Серед іноземних науковців можна виділити У. Бека, А. Дамода-

рана, М. Круї, Р. Швებлера, російських – С.М. Воробйова, В.М. Гранатурова, Т.Ю. Серебрякової, О.С. Шапкіна та ін., українських дослідників – З.С. Варналія, В.В. Зянька, В.А. Кравченка, І.І. Мазур, Ю.Ф. Пачковського, В.О. Сизоненка, А.О. Старостіну, Д.М. Черваньова та ін.

Однак, участь підприємців у бізнес-клубах як шлях зменшення ризиків їхньої діяльності з урахуванням специфіки сфери господарювання поки не достатньо ґрунтовно відображені в літературі.

Саме тому метою статті є дослідження причин, мотивів вступу підприємців у бізнес-клуби, наслідків їхньої участі для подальшого розвитку малого та середнього підприємництва у мінливому зовнішньому середовищі.

Цікавим є той факт, 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.

У сучасних умовах будь-який вид підприємницької діяльності пов'язаний з ризиком. Для того, щоб підприємство мало можливість вийти та втримати свої позиції на ринку необхідно впроваджувати різноманітні технологічні новинки, приймати сміливі неординарні рішення, а це, відповідно, збільшує ризик. Тому підприємцю необхідно не уникати ризику, а намагатися прогнозувати події, що тягнуть за собою ті чи інші рішення, оцінювати ступінь ризику та ризикувати, однак при цьому знижувати його до найнижчого рівня [5, с. 37]. Управління ризиками має стати одним з пріоритетних завдань, яке дасть можливість керівникам знаходити дійсно ефективні рішення в складних ситуаціях і здобувати конкурентні переваги на ринку. При цьому, необхідно пам'ятати, що, на відміну від інших бізнес-процесів, використання інновацій відрізняється підвищеною невизначеністю, високими ризиками, низькою передбачуваністю результатів і, отже, проблематичною та ймовірнісною віддачею [6, с. 1086].

На сьогодні розроблені детальні алгоритми оцінки та концепції управління ризиками. Ідентифікація і аналіз ризиків є основним елементом процесу управління ризиком. При здійсненні ідентифікації ризиків основним чинником є якість інформації, що використовується, яка визначається такими параметрами, як достовірність, об'єктивність, актуальність, своєчасність, повнота. Джерелами отримання інформації, що використовується при ідентифікації ризиків, можуть бути проведені консультації з групами спеціалістів, які мають досвід в

тій сфері діяльності, де здійснюється управління ризиками, досвід конкурентів і інших сторонніх організацій, результати маркетингових досліджень, результати внутрішніх, зовнішніх аудитів.

Головною метою ідентифікації і аналізу ризиків є розробка цілісної картини ризиків для осіб, що приймають рішення, оскільки це дає можливість коректно організувати систему управління ризиками. Тому при ідентифікації ризиків також необхідно визначити схему класифікації ризиків. Класифікація ризиків дає можливість розділити їх за однорідними ознаками, що дозволить в подальшому їх систематизувати і при розробці стратегії управління бізнесом ні один з ризиків не залишити без уваги. Необхідність класифікації пов'язана з тим, що основною причиною виникнення ризикових ситуацій є загальна невизначеність підприємницького середовища. При цьому невизначеність може бути очікуваною і непередбачуваною, а ризики, відповідно типові й унікальні. Однак, ризики, які є унікальними для нас в даній ситуації, для інших учасників ринку можуть бути типовими, оскільки вони в процесі своєї діяльності вже стикалися з ними. Саме тому слід використовувати існуючі класифікації ризиків, щоб в результаті отримати якомога повний перелік ризиків та встановити взаємозв'язки між ними, оскільки від повноти виявлених ризиків залежить розробка ефективних методів протидії та запобігання виникненню небажаних ситуацій і тим більш захищеним буде підприємство.

Оцінку ризику здійснюють за допомогою якісного та кількісного аналізу. Якісний аналіз передбачає виявлення джерел ризиків та їх особливостей, класифікацію ризиків, виявлення і дослідження інформації щодо кожного ризику, дослідження наслідків прийняття ризикового рішення. Результати якісного аналізу є основою для здійснення кількісного аналізу, який передбачає кількісний вимір окремих ризиків і проекту в цілому. За допомогою кількісного аналізу визначаються чисельні значення ймовірності настання ризикових ситуацій, здійснюється оцінка рівня ризику, а також допустимі (граничні) межі рівня ризику. Існує багато методів кількісної оцінки ризиків, найбільш поширеним серед яких є статистичний. Утім у випадках, коли неможливо одержати статистичні дані щодо діяльності економічних суб'єктів та побудувати графічні залежності прибутковості та ризику, математичні методи стають неефективними.

Тому в практиці підприємництва застосовуються методи оцінки, що засновані на суб'єктивних оцінках фахівців. До таких методів, в першу чергу, відносять експертний аналіз ризиків, зокрема метод "мозкового штурму" і метод експертних оцінок.

Основними перевагами експертного методу можна вважати можливість оцінки ризику ще до розрахунків показників ефективності, відсутність необхідності у точних первинних даних. При цьому дані про величину ризику та ймовірності його настання аналізуються заздалегідь вибраними експертами в цій галузі підприємницької діяльності.

При цьому існує визначена схема проведення експертних опитувань, яка включає такі етапи як підбір експертів, постановка питань і складання анкет, аналіз і опрацювання експертних оцінок [3, с. 111]. Варто зауважити, що вибір експертів – це справа непросте. Як правило, до числа експертів входить власне підприємець та залучаються фахівці консалтингових фірм з даної галузі. Від правильної організації експертизи залежить ефективність результатів, отриманих завдяки експертним оцінкам, в тому числі і достовірність цих оцінок. Таким чином, підприємцю необхідно чимало часу, щоб взяти думку

експертів з поставлених перед ними питань, а такого часу підприємці, як правило, не мають.

Останнім часом в Україні почали створюватися такі співтовариства як бізнес-клуби. Вони функціонують як неприбуткові, неполітичні та нерелігійні громадські організації. Бізнес-клуб об'єднує підприємців, власників і керуючих менеджерів підприємств з метою налагодження ділових контактів, обміну досвідом та постійного підприємницького розвитку, створення нових можливостей, зниження рівня підприємницьких ризиків. Характерними рисами бізнес-клубів є наступні:

- добровільний вступ;
- теми для обговорення на засіданнях обирають члени бізнес-клубу;
- зустрічі відбуваються щомісячно (бувають випадки, коли частіше);
- наявність менторів (вчителів, наставників, координаторів);
- участь є платною (зазвичай, потрібно сплачувати щорічні внески);
- громадська організація закритого типу (бувають випадки, коли бізнес-клуб може бути відкритого типу);
- інформування учасників бізнес-клубу про важливі події в сфері економіки;
- надання важливої бізнес-інформації для розвитку підприємництва;
- неформальне спілкування (організація спільного відпочинку, участь у соціальних заходах).

Особливістю бізнес-клубів є те, що вони переважно утворюються представниками МСП (малого та середнього підприємництва). Прикладами таких співтовариств в Україні є Клуб Ділових Людей, який заснований у 2009 році. Даний бізнес-клуб нараховує сьогодні близько 270 представників бізнесу (готельний, банківський, консалтинговий, будівельний, виробничий, торговельний, ресторанний та інші сфери бізнесу) у місті Львові та за його межами. Протягом року в Клубі Ділових Людей проводиться близько 150 бізнес-зустрічей, навчальних та відпочинкових заходів, працюють рекомендаційна система, електронна бібліотека, веб-семінари, міжнародні проекти тощо. Ключові цінності бізнес-клубу полягають у сприянні розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, бізнес-навчанні представників МСП, представництві інтересів малого та середнього бізнесу України на міжнародному рівні [4].

В Україні створений бізнес-клуб і для представників великого бізнесу, який має назву CEO Club Ukraine (Chief Executive Officer – з англійської мови перекладається як генеральний директор, один з керівників корпорації). CEO Club Ukraine позиціонується як закритий бізнес-клуб, що об'єднує перших осіб великих українських компаній для спільного розвитку, спілкування та взаємодії [7].

У Росії з 2002 року успішно функціонує бізнес-клуб Результат. Цей клуб був створений для допомоги підприємцям-початківцям. Сьогодні клуб об'єднує успішних представників бізнесу, які, крім завдань щодо побудови та розвитку ефективних схем побудови підприємництва та зниження ризиків, спільно реалізують і соціальні проекти. Його учасники прийшли до висновку, що якість життя залежить не лише від прибутковості бізнесу, а також і від духовного розвитку особистості [2].

У Великобританії з 1992 року успішно працює бізнес-клуб The Business Club, метою якого спочатку була допомога МСП, адже в той час в країні спостерігалася рецесія, малий та середній бізнес знаходився у важкому стані. Спочатку на засіданнях бізнес-клубу обговорювалися питання щодо збільшення обсягів продажів, покращення маркетингових заходів, зниження ризиків, створення мережі підтримки підприємцями один одно-

го. Згодом коло питань розширилося, а фінансове становище багатьох учасників покращилось. Так, сьогодні філії бізнес-клубу успішно діють ще у п'яти містах Великобританії, крім міста-засновника [8].

Розглянемо ще один приклад успішного функціонування бізнес-клубу. У 1990 році у Бельгії в Західній Фландрії при Торговій палаті був утворений бізнес-клуб Plato. У 2000 році бізнес-клуб став міжнародним. Його філії знаходяться в Ірландії, Данії, Угорщині, Румунії, Хорватії, Словенії, Польщі, Словакії, Сербії, Єгипті, Південній Америці. З вересня 2012 році при Торгово-промисловій палаті України відкрито представництво і у нас.

Бізнес-клуб Plato покликаний допомагати МСП у вирішенні широкого кола завдань за допомогою менторів – це менеджери великих компаній або спеціалізованих організацій, які проводять засідання з актуальних тем і відповідають на питання учасників [9].

З розглянутих нами вище бізнес-клубів у різних країнах можна зробити деякі узагальнення. Спільним для всіх бізнес-клубів є тематика, яку обговорюють на засіданнях, тобто всіх представників МСП цікавить наступне коло питань:

- шляхи зниження підприємницьких ризиків;
- шляхи скорочення витрат і збільшення прибутковості;
- ефективні маркетингові навички;
- дієві механізми успішних продажів;
- управління персоналом;
- фінансовий менеджмент;
- розвиток бізнесу (у тому числі нових напрямів);
- стратегічні рішення;
- побудова успішних систем мотивації;
- вихід на міжнародні ринки, експорт;
- багато інших тем, які виносять на обговорення самі учасники.

Тема, яка розглядається на засіданні бізнес-клубу, завжди пов'язана з конкретно реальною бізнес-ситуацією. Досить часто цю ситуацію представляє один з учасників клубу іншим. Пропозиції для вирішення можуть бути використані як для обговорюваного питання, так і підприємницької діяльності кожного учасника бізнес-клубу, навіть якщо вони функціонують в інших галузях.

Також бізнес-клуби займаються організацією різноманітних конференцій, круглих столів, виставок та інших заходів, де члени клубу можуть зустрітися як з потенційними клієнтами, так і з іншими керівниками підприємств для обговорення проблем, перспектив розвитку бізнесу, а також почути думки спеціалістів, які запрошені на такі заходи. З метою налагодження інформаційного обміну до участі в різноманітних заходах бізнес-клубів можуть залучатися і представники державних структур.

Одним з перспективних напрямів діяльності бізнес-клубів є проведення віртуальних зустрічей, завдяки яким члени клубу можуть поставити підприємцям, фахівцям, експертам з різних галузей ті питання, які їх найбільше цікавлять, та оперативно отримати відповіді й поради від інших членів клубу, хто вже зустрічався на практиці з такими або з подібними ситуаціями. Останнім часом великою популярністю користуються різноманітні інтернет-конференції, форуми та інші способи віртуального спілку-

вання, оскільки дають можливість інтернет-користувачам швидко отримувати відповіді на свої запитання – метод "мозкового штурму" у спрощеному вигляді. Адаже оперативне отримання необхідної інформації від своїх колег-професіоналів, а не дилетантів значно полегшує процес прийняття рішень та, відповідно, допомагає уникнути або знизити ризики підприємницької діяльності.

Таким чином, беручи участь у бізнес-клубі, відвідуючи засідання та заходи, які проводяться, учасники мають змогу отримати багато конкурентних переваг та можливостей для розвитку власного бізнесу. До основних позитивних моментів від участі в бізнес-клубі можна віднести:

- можливість створення команди однодумців з однаковими цілями серед власників МСП;
- отримання шансу познайомитися підприємцям один з одним та з власними справами;
- розширення кола "потрібних" знайомих;
- побудова відносин на підґрунті довіри, поваги та взаєморозуміння;
- окреслення майбутніх очікувань МСП та формування програми дій на перспективу;
- підняття бойового морального духу для зміни економічної ситуації на краще.

Потрібно вказати і на таку важливу перевагу бізнес-клубу як формування у його учасників творчих вмінь і навичок. Адаже, на засіданнях підприємці неупереджено підходять до розв'язання поставленої проблеми, гнучко й неординарно реагують на ситуацію і формують новий алгоритм дій. Окрім того, підприємці мають змогу не лише створювати щось нове (ідея, продукт, послуга), що має певну вартість, а цілеспрямовано розвивають власні творчі здібності з метою підвищення економічного та соціального потенціалу власного підприємства.

Отже, розвиток бізнес-клубів є важливим інструментом для подальшого вдосконалення підприємництва в Україні. І хоча такі співтовариства почали створюватися зовсім нещодавно в нашій державі, їх користь підтверджена досвідом багатьох країн Європи та Росії. Також бізнес-клуб виражає інтереси представників МСП, не будучи при цьому політичною партією. А це є свідченням формування демократичного суспільства, де інтереси і потреби різних груп населення виражають різні громадські організації.

Список використаної літератури. 1. Бейтон А., Казорла А., Долло К., Дре А.М. 25 ключевых книг по экономике. – Челябинск: Урал LTD, 1999. – 560 с. 2. Бизнес-клуб Результат // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rezultat.com/club/about.php> 3. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие. – 3-е изд., перераб.и доп. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 208 с. 4. Клуб Ділових Людей // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bc-club.org.ua/main.html> 5. Никонов В. Управление рисками: Как больше зарабатывать и меньше терять. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 285 с. 6. Черваньов Д.М. Система інноваційного менеджменту: теорія і практика: підручник – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2012. – 1391 с. 7. CEO Club Ukraine // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ceoclub.com.ua/category_59.html 8. The Business Club. Building business better // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.the-businessclub.org/>. 9. Voka – Chamber of Commerce West Flanders // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.voka.be/west-vlaanderen

Надійшла до редколегії 29.01.13

JEL. R58 Regional Development Planning Policy

David A. Jones, Ph.D. Prof. (University of Warsaw)

ALIGNING THE ABACUS BEADS: CHINA'S NEW EUROPEAN ECONOMIC PRESENCE

Китайський прем'єр Вєнь Цзябао оголосив у Варшаві 26 квітня 2012 року про намір Китаю збільшити свої прямі іноземні інвестиції в країни Центральної та Східної Європи на 10 мільярдів доларів США, що призначатимуться для високих технологій, нових технологій та екологічно чистих технологій. Цей документ покликаний оцінити значення цих інвестицій для Китаю та Європи.

Ключові слова: Китай, Європа, прямі іноземні інвестиції, технології, регіональна політика.

Китайский премьер Вэнь Цзябао объявил в Варшаве 26 апреля 2012 года о намерении Китая увеличить прямые иностранные инвестиции в страны Центральной и Восточной Европы на 10 миллиардов долларов США, предназначенные для высоких технологий, новых технологий и экологически чистых технологий. Эта статья призвана оценить значение этих инвестиций для Китая и Европы.

Ключевые слова: Китай, Европа, прямые иностранные инвестиции, технологии, региональная политика.

Chinese premier Wen Jiabao announced in Warsaw on 26 April 2012 China's intent to increase its Foreign Direct Investment to Central and Eastern Europe by US\$ 10 Billion, earmarked for high technology, new technology, and green technology. This paper aims to evaluate this investment's significance to China itself and Europe.

Keywords: China, Europe, FDI, Technology, Regional Policy.

The decision of China's outgoing administration to commit US\$ 10 Billion as a line of credit for new Foreign Direct Investment (FDI) to the Central and Eastern European Community (CEEC) over the next decade [1; 1-4] is eye-catching. It raises as many questions as it answers and possibly more. Among such questions raised will be the following: Will Premier Wen Jiabao's successors, scheduled to assume office in November 2012 at the 18th National People's Congress that has been delayed already, continue, modify, or abort such huge FDI in Europe? A derivative question to that is what specific industries have been or will be targeted to receive this FDI, and why? More issues will follow, but these are first.

China's new leadership probably will continue, possibly increase, this enormous FDI for the same reasons China's old leadership crafted this plan to begin with: to deconstruct State Owned Enterprises (SOEs) in sectors that include banking, electric utilities, oil, and steel that are losing favor at home due to corruption and inefficiency leading to waste [2], change their composition, headquarters, corporate names, and visible management, move them abroad, and in this shuffle export a large proportion of China's cash to foreign locations where the current managers of SOEs can set up shop under different corporate charters, names, by-laws, and governmental restrictions, possibly through surrogate managers, and secure their own professional futures and personal wealth away from China. Reducing the amount of cash on hand at home decreases the likelihood China will encounter runaway inflation. Relocating actual manufacturing and assembly to the European Union (EU) will reduce cost of transporting raw materials from Africa to China, for example, and finished products from China to the EU or elsewhere in Europe as well as to markets in Africa and the Western Hemisphere.

In this same process, many products currently bearing the label "Made in China" will have bills of lading, certificates of origin, other documents and product labels that will recite "Made in the EU," making them much more attractive to consumers in Europe and the United States, although only the place of final assembly will change. Similarly, goods manufactured or assembled by Chinese companies inside the EU should not be subject to EU tariffs and non-tariff barriers (NTBs) including quotas on products such as shoes and textiles.

In addition, European Commission (EC) complaints against China arising from its use of state subsidies are likely to vanish altogether with this FDI but, should they persist, probably will be heard and determined in the community courts of the EU, ultimately by the European Court of Justice (ECJ) instead of in the World Trade Organisation (WTO), a global forum. Currently, China faces

six WTO complaints lodged against it by the EC: Case DS 339 concerning automobile parts, Case DS 372 involving foreign financial information, Case DS 395 related to China's export of different raw materials, Case DS 407 alleging "dumping" of iron and steel fasteners, Case DS 425 alleging "dumping" of x-ray security equipment, and DS 432 involving export of Tungsten, Molybdenum, and rare earths. [3]. Some cases brought by the EC against China in the WTO, such as auto parts and export subsidies, are brought also by the United States against China, jointly challenging China to meet its obligations under the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM) [4], and so if China can change forum on such issues its strategy may be to divide and conquer, separate Europe from America.

It is easy to talk in generalities such as China's resolve to infuse US\$ 10 Billion into "Central and Eastern Europe," a vast area. Into what countries? Into what regions? In order for such decisions to be made intelligently, precise calculations are needed. China will have to align its abacus beads, and anticipate how the European states and their trading partners including the Russian Federation and the United States in turn will align their abacus beads. A more efficient result will occur if all these parties will reach a consensus before mistakes are made, such as by Chinese firms violating EU laws.

One issue is systemic: does China want a highly-regulated business structure such as the EU provides to all 27 member states, or a more laissez-faire economic climate such as 21st China itself enjoys and Ukraine offers in Europe? Probably China will select structure because with regulation exists predictability. Not too much structure, on the other hand, which may be why China appears to be scoping the Polish environment: Poland has steadfastly refused to join the Eurozone, arguing it does not meet criteria for membership, and China is skeptical of the Euro as a stable currency.

Another issue is proximity: Ukrainian seaports such as Illichivsk, Odessa, Sevastapol, and Yuzhny on the Black Sea are closer to Asia. Is proximity to Asia what China is seeking? Only for some products, such as agriculture, destined to be shipped back to China. Not for manufacturing, intended for distribution across Europe and the Western Hemisphere, where Gdansk makes sense, even ahead of Durrës or Shëngjin, Albania and Ploče, Croatia on the Adriatic Sea, because Gdansk on the Baltic leads directly into the major North Atlantic shipping lanes to the United States. Ukraine is a breadbasket, with meticulously cultivated fields, suitable for supplying China with agricultural produce that it lacks. Poland contains unforested fields that have not been cultivated in decades, more suitable for construction of high-technology factories than farming. European gauge

(Stephenson Gauge) rail lines (1,435 mm; 4' 8-1/2") run across Poland and most of the continental EU, facilitating input of raw materials and output of finished products. Ukraine railroads operate on Russian Gauge rail lines that are wider (1,520 mm; 4' 10") [5]. Freight and passenger cars must have wheels adjusted each time they enter or leave the Russian Gauge network going East or West. This complicates transportation in Belarus and Russia itself.

A third issue is the duration of FDI projects. The European mindset tends to be traditional in envisioning FDI as lasting indefinitely. Not so with Chinese. Making FDI available is tied to time parameters, as are state subsidies at home in China. This is because government appointments in China last for five years, renewable once. Each official targets projects to begin and end with his current term. This is another reason to expect that Premier Wen Jiabao was announcing FDI for his successor, not for himself, adumbrative of the likelihood this FDI will last across the next decade as Premier Wen stated. What this means in practical terms is that China is interested in projects such as factory, office, and residency building construction plus erection of transportation infrastructure such as airports, railroads, highways, and seaports that will be completed well inside of a five year time period, but much less eager to manage hospitals and schools, for example, that lack specific completion time because they are ongoing. One reason why Premier Wen targeted "new tech" and "green tech" industries is that these are likely to generate innovative new products within a five year time period for which a Chinese government administration will expect to take credit during its current term of office, expecting to spring-board this success to justify a future five year term in a higher office.

A fourth issue is the interface of economic sectors and industries. Chinese FDI is intended to bring credit and opportunity to multiple sectors at the same time, such as banking and manufacturing, seaport construction and shipping. Projects earmarked to earn profits in more than one industry will receive high priority approval. In much the same fashion, credit and blame will be apportioned across sectors: bankers will expect to share in the profits or losses of manufacturing or construction projects they bankroll. Also, manufacturing of finished products, clothing and computers first, automobiles soon, are being transferred to Europe to be sold in Europe: manufacture within the market to save transportation cost.

Predicting the success of China's new economic presence in Europe will be difficult to do before measuring hard data, which can be done only once China actually implements its anticipated FDI into CEEC. The Theory of Endowment, Intra-Industry and Multi-National Trade suggests that the infusion of FDI such as China proposes can be expected to increase trade volume at first, with this increase expected to fall with the eventual convergence of incomes, endowments, and technologies [6]. Other research is mixed, some concluding that trade volume increases as transportation cost structure is reduced [7], with other research predicting this will not be the case following the infusion of FDI within CEEC [8], and still other evidence showing that Japanese FDI into CEEC did increase vertical intra-industry trade (VIIT) within the CEEC [9]. China's commitment to FDI in CEEC offers opportunity to study the initial and the lasting effects of such endowment on different forms of trade in various places.

The success of China's FDI within CEEC will depend to some extent upon cooperation within the Chinese managerial community that moves to Europe and between these Chinese managers and their European counterparts. Will sufficient FDI be poured into industries where the outcome of this investment will be fruitful? Will the amount of this investment be favorably matched to achieve

salubrious partnership with the specific CEEC communities within which FDI is made? Will banking decisions consistently support construction and manufacturing decisions? Most important of all, perhaps, is the question whether FDI that benefits China also benefits Europe, and vice versa? What benefits are sought?

Undoubtedly, the Chinese want to relocate the assets of many SOEs away from China, and if it is possible to relocate these in the center of Chinese markets in Europe. China is likely to want to reopen shop in CEEC as Small to Medium-Size Enterprises (SMEs), thereby discarding the negative iage SOEs have created at home, and minimizing criticism by Europeans, especially in Brussels and elsewhere in Western Europe, that such SMEs are state-subsidized.

China aims to move into "new" technologies because it is facing obsolescence in manufacturing that uses current technologies. Digital manufacturing, robotics, and artificial intelligence such as International Business Machines (IBM) used in its "Deep Blue" computer to beat grand master Gary Kasparov at chess in 1997 and "Watson" computer to beat "Jeopardy" television winners in brain twisters in 2011 will be necessary to compete in global manufacturing [10]. China intends to develop deeper blue new technologies in Europe where patent protection is tighter than in China and from where it will not have to repatriate profits, making them available for reinvestment in Europe and around the world. Within its portfolio of new technologies China will earmark "green" technologies for two purposes: to stay inside of European and CEEC pollution guidelines, and to enable China to clean up its own air, soil, and water pollution at home after transferring much of its manufacturing base to CEEC.

China's planned FDI into CEEC is its way of aligning the abacus beads by attempting to finance its own SOEs and SMEs as they reposition to competitive advantage outside of China and inside CEEC. In the beginning, China enjoys an advantage of being able to determine what infrastructure to build and where to assemble or manufacture specific products in Europe. Eventually, investors from Europe itself, the United States, and elsewhere will position themselves, and CEEC regulators will impose unfavorable tax burdens, shrinking the galaxy of opportunities that China enjoys in Europe now. Really, China enjoys only a decade at best, more likely half that, within which to carve out its European manufacturing market share, empower financial institutions to do this in Europe, and join the European Neighbourhood.

Список використаної літератури. 1. Wen, J., "Working Together for a Promising Future." Address by the Premier of the State Council of the People's Republic of China at the Second China-Central and Eastern European Countries Economic and Trade Forum, Hilton Hotel, Warsaw, Poland, 26 April 2012 (official tr.). 2. Zhu, C. And Lague, D., "Special Report: China's Other Power Struggle." [Online]. Quezon, Philippines: InterAksyon, 17 October 2012 <http://www.interaksyon.com/business/45718/special-report-chinas-other-power-struggle> 3. World Trade Organisation, "Dispute Settlement: Disputes by Country." [Online]. http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm 4. Kanargelidis, G. And Narayanan, P., "WTO Complaints Against China On The Rise." Blakes. 09 November 2007. [Online]. http://www.blakes.com/english/view_disc.asp?ID=1872 5. "Railroad Gauge Width." [Online]. <http://parovoz.com/spravka/gauges-en.php> 6. Markusen, J. and Venables, A. "Multinational Firms and the New Trade Theory," *Journal of International Economics*, vol. 46, issue 2, pp. 183-203. December 1998. 7. Shahbaz, M. and Leitao, N., "Intra-Industry Trade: The Pakistan Experience," *International Journal of Applied Economics*, vol. 7, issue 1, pp. 18-27, March 2010. 8. Breuss, F., Egger, P., Pfaffermayr, "Structural funds, EU enlargement, and the redistribution of FDI in Europe," *Review of World Economics*, vol. 146, issue 3, pp. 469-494, 2011. 9. Yoshida, Y., Leitao, N., Faustino, H., "Vertical Intra-Industry Trade and Foreign Direct Investment Between Japan and European Countries," *Atlantic Economic Journal*, vol. 37, pp. 351-365, 2009. 10. Wahwha, Vivek, "Why It's China's Turn to Worry about Manufacturing," *The Washington Post*. [Online]. http://www.washingtonpost.com/national/on-innovations/why-its-chinas-turn-to-worry-about-manufacturing/2012/01/10/gIQAoRVJpP_story.html

Надійшла до редколегії 29.01.13

УДК 332.01

О. Піменова, асп. (КНУ імені Тараса Шевченка)

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ОБСЛУГОВУЮЧА КООПЕРАЦІЯ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Досліджено ефективні соціо-екологоекономічні форми господарювання в аграрному секторі економіки України за умов глобалізації. Проаналізовано досвід Німеччини становлення та функціонування сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Обґрунтовано важливість розвитку сільськогосподарських кооперативів в Україні.

Ключові слова: аграрний сектор, соціо-екологоекономічні форми господарювання, сталий розвиток, соціальне партнерство, некомерційні виробничі об'єднання, інституційне забезпечення.

Исследованы эффективные социо-экологоекономические формы хозяйствования в аграрном секторе экономики Украины в условиях глобализации. Проанализирован опыт Германии становления и функционирования сельскохозяйственной обслуживающей кооперации. Обоснована важность развития сельскохозяйственных кооперативов в Украине.

Ключевые слова: аграрный сектор, социо-экологоекономические формы хозяйствования, устойчивое развитие, социальное партнерство, некоммерческие производственные объединения, институциональное обеспечение.

Effective socio-ecologoeconomic forms of economy in agrarian sector of Ukraine under globalization are studied. Germany experience of formation and functioning agricultural serve cooperation is analyzed. An importance of development of agricultural cooperatives in Ukraine is confirmed.

Keywords: agrarian sector, socio-ecologoeconomic forms of economy, sustainable development, social partnership, non-commercial production unions, institutional ensuring.

Розвиток сучасної світової економіки характеризується певними особливостями, серед яких вплив глобалізаційних процесів на національні ринки. В умовах ринкової економіки для України важливого значення набуває проблема приєднання до світових інтеграційних процесів, зменшення рівня закритості та побудови оптимальної розвитку вітчизняного аграрного сектору з урахуванням міжнародних стандартів. Аграрний сектор є однією з найперспективніших експортних галузей національної економіки України.

Проблеми конкурентного розвитку господарювання в умовах глобалізації висвітлені у працях таких учених як: В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Д.О. Баюра, М.А. Булат, В.М. Геєць, Н.І. Гражевська, А. Ковальський, Ю.М. Лопатинський, Л.В. Молдаван, А.В. Назаренко, Н.А. Новічкова, П.Т. Саблук, С.О. Савицька, А.В. Шегда та інших.

Водночас, незважаючи на вагомість даної проблематики й посилену увагу до неї багатьох провідних дослідників, окремі аспекти становлення конкурентних форм господарювання в системі аграрних відносин України за умов глобалізації, орієнтованих на сталий розвиток сільськогосподарського виробництва все ще залишаються недостатньо вивченими.

Мета роботи – вибір конкурентної соціо-екологоекономічної форми господарювання в системі аграрних відносин України за умов глобалізації для досягнення стійкого динамізму в сільському господарстві була досліджена в даній роботі.

Конкурентоспроможність сільськогосподарської галузі залежить від багатьох чинників, серед яких – вплив глобалізаційних процесів на розвиток аграрних відносин України.

На думку російської вченої Н. А. Новікової, глобалізація сільського господарства – це економічний процес формування всеохоплюючого реального сектору, який забезпечує існування всього людства та світової фінансової системи, яка його обслуговує, сутність якого визначається кооперацією всіх виробників та споживачів з використанням колективної системи рахунків [1, с. 36].

В сучасних умовах, на нашу думку, виділяються два напрями розвитку глобалізаційних процесів у сільському господарстві:

- розвиток агробізнесу, який передбачає створення великих національних і транснаціональних сільськогосподарських компаній;

- розвиток кооперації, заснованої на об'єднанні сільськогосподарських виробників, з метою виведення продукції своїх членів на міжнародні продовольчі ринки;

Перший напрям більшою мірою притаманний країнам Латинської Америки і Африки та країнам пострадянського простору. Серед головних особливостей розвитку країн Латинської Америки можна, на наш погляд, виділити аграрний експортно-сировинний характер виробництва, панування латифундій в сільському господарстві, перенаселення міст, низький рівень життя більшої частини населення тощо.

На думку професора сільськогосподарської та ресурсної економіки Каліфорнійського Університету Алена де Жанврі, до головних проблем латифундистського сільського господарства Латинської Америки відноситься стагнація сільськогосподарського виробництва та збільшення бідності в сільських районах. Вчений в своїй праці "Аграрне питання та реформи в Латинській Америці" обґрунтував, що результатом аграрної кризи є дуже низька оплата праці сільських мешканців та експортно-орієнтований характер сільськогосподарського виробництва. Панування латифундій призводить до винищення селянства. Серед негативних наслідків такої моделі господарювання в сільському господарстві Алена де Жанврі виділяє виникнення екологічної катастрофи, зниження народжуваності, міграцію сільського населення в міста, обезземелення селянства тощо [2].

Крім того, великий агробізнес, як форма господарювання, не сприяє сталому розвитку сільського господарства, оскільки призводить до погіршення навколишнього середовища, зниженню якості сільськогосподарських земель, збільшенню обсягу земель, що схильна до ерозії ґрунту, витісняє малопробиткові трудомісткі види виробництва, а з ними – і зайнятих людей, що призводить до міграції сільського населення у великі міста на заробітки та обезлюднення сільських поселень.

Другий напрям розвитку глобальних процесів у сільському господарстві, пов'язаний з розвитком об'єднань фермерів у сільськогосподарські кооперативи та їх союзи, що успішно конкурують на національних і міжнародних ринках з великими бізнесовими компаніями.

Малі та середні господарства, які представлені у вигляді особистих селянських та фермерських господарств в Україні, забезпечують не тільки виробництво основних видів сільськогосподарської продовольчої продукції, а в повній мірі реалізують екологічну та соці-

альну функції сільського господарства, оскільки вирощують переважно екологічно чисту та органічну продукцію у власних господарствах, яку не лише особисто споживають, але й реалізують на ринку, також забезпечують самозайнятість та зайнятість членам родини. Однак, конкурувати з великими торговими аграрними підприємствами особистим селянським та фермерським господарствам важко, оскільки конкурентоспроможність сільськогосподарського виробника залежить не тільки від виробництва навіть якісної сільськогосподарської сировини, а також значною мірою від наступних стадій просування продукції від виробника до споживача: переробки, постачання, маркетингу, сервісу, реклами, збуту тощо. Тому об'єднання фермерських та особистих селянських господарств значною мірою розширюють їх можливості у сфері обслуговування та просування сільськогосподарської продукції, сприяють зміцненню їх економічного становища. На наш погляд, сільськогосподарська кооперація є формою ефективного функціонування малих і середніх господарств в системі аграрних відносин за умов глобалізації.

Перші сільськогосподарські кооперативи з'явилися в Німеччині в XIX ст. Відомий німецький кооператор Райффайзен у 1864 році заснував перший сільськогосподарський кооператив, а в 1877 році – перший союз сільськогосподарських кооперативів в Німеччині. Для того, щоб набути переваг сумісних закупівель у 1881 році Райффайзен заснував перше торгове товариство, перший товарний центр. Це стало важливою подією у розвитку сільськогосподарської кооперації і сприяло появі подібних товариств у різних регіонах Німеччини.

Основні принципи функціонування кооперативу, започатковані Райффайзеном: самодопомога, самоадміністрація, самовідповідальність. На думку Райффайзена, кооператив це:

- така форма господарювання при якій селяни, об'єднуючись зберігають господарську самостійність;

- економічно та юридично незалежна організація, головна ідея якої допомогати своїм членам та захищати їх економічну незалежність та економічну стійкість;
- організація, для створення якої необхідно мінімум 7 членів, а членство є добровільним та відкритим;
- організація, в якій члени кооперативу повинні робити пайові внески пропорційно до обсягів діяльності з кооперативом.

Головні завдання, які реалізують сучасні німецькі кооперативи "Райффайзен":

- постачати своїм членам засоби та предмети праці для ефективного господарювання (комбикорма, добрива, насіння, сільськогосподарську техніку тощо);
- допомагати в організації доставки виробленої сільськогосподарської продукції до пункту переробки;
- організувати переробку більшої частини сільськогосподарської продукції: зерна, картоплі, овочів та фруктів, винограду, м'яса птиці тощо та поставку фермерам палива з власних складів;
- організувати дорадчу службу, яка консулює фермерів з виробничих питань, надає інформацію з аграрного менеджменту, маркетингу, нових виробничих технологій тощо.

Більш того, німецькі кооперативи "Райффайзен" виконують найважливішу соціальну функцію – забезпечення зайнятості сільського населення, а також забезпечення сільського населення життєвонеобхідними товарами. Сільськогосподарські кооперативи "Райффайзен" сприяють розвитку інфраструктури в сільській місцевості, оскільки будують садівничі супермаркети в селах із широким вибором насіння та іншого посадкового матеріалу. Об'єднання допомагає фермерам скоротити витрати на обслуговування сільськогосподарського виробництва, а також збільшити товарність та прибутковість виробництва.

Починаючи з 1905 року в Німеччині виникають різні сільськогосподарські об'єднання, засновані на принципах Райффайзена (табл. 1)

Таблиця 1. Еволюція розвитку німецьких сільськогосподарських об'єднань*

Рік заснування	Назва об'єднань	Німецька назва об'єднань
1905	Головна Федерація сільськогосподарських кооперативів Німеччини	Generalverband ländlicher Genossenschaften für Deutschland
1913	Федерація Рейху німецьких сільськогосподарських кооперативів	Reichsverband der deutschen landwirtschaftlichen Genossenschaften
1930	Федерація Рейху німецьких сільськогосподарських кооперативів – Райффайзен	Reichsverband der deutschen landwirtschaftlichen Genossenschaften – Raiffeisen – e. V.
1934	Продовольча асоціація Рейху	Reichsnährstand
1945	Виникають різноманітні кооперативні асоціації	Deutschland Raiffeisen Föderation
1948	Німецька федерація Райффайзен	
1972	Німецький союз Райффайзен; Німецький союз Шульце-Деліч	Deutscher Raiffeisenband; Deutscher Genossenschaftsverband Schulze-Delitzsch
1991	Німецька федерація Райффайзен	Deutschland Raiffeisen Föderation

*Джерело: Складено автором за даними: [4]

Найпотужнішою сучасною сільськогосподарською федерацією є Німецька федерація Райффайзен (DGRV), до складу якої входять три наступні німецькі асоціації, що представляють інтереси сільськогосподарських кооперативів:

- Німецький Союз Райффайзен (DRV);
- Федерація німецького народного банку та Райффайзенбанк (BRV);
- Центральна федерація об'єднаної комерційної групи (ZGV).

Німецький Союз Райффайзен представляє інтереси сільськогосподарських кооперативів "Райффайзен" в уряді, парламенті, в адміністраціях та інших інститутах,

а також на національному та міжнародному рівнях. До складу Німецького Союзу Райффайзен входять 11 регіональних асоціацій, 4 інститути федерального рівня, 37 регіональних центрів та 3950 товарних та сервісних сільськогосподарських кооперативів "Райффайзен".

До інститутів федерального рівня входять: Німецький товарний центр Райффайзен у Франкфурті, Німецький Молочний Офіс в Гамбурзі, Винно маркетинговий центр Німецького виноробного кооперативу в Боні, Федеральна Організація виробників овочів та фруктів в Боні. Ці інститути виконують найважливішу функцію в організації "Райффайзен", а саме: координують заходи щодо підтримки балансу на ринку на федеральному

рівні, координують закупівлю та продаж на міжнародному та національних ринках, розвивають спільні бренди членів організації та при необхідності сприяють в отриманні фінансової підтримки членам організації.

До регіональних центрів входять: центральні постачальницькі та маркетингові кооперативи, молочні центри, центральні скотарські та м'ясні кооперативи, центральні виноробні кооперативи, центри обробки даних. Регіональні центри об'єднують первісні кооперативи. Головною їх задачею є організація поставок товарів з філіалів на умовах закупівлі та продаж.

Первісні сільськогосподарські кооперативи можуть організовуватись в будь-якому регіоні Німеччині на місцевому рівні та є основою сільськогосподарської кооперації "Райффайзен". Вони господарюють в одному або декількох населених пунктах, які знаходяться поруч, ведуть автономну господарську діяльність, економічно та юридично незалежні. Кооперативи забезпечують фермерів первісними оборотними активами, надають консультації, збирають та просувають на ринку продукцію фермерів.

Сільськогосподарські кооперативи "Райффайзен" пропонують широкий сектор сервісу для своїх членів, а саме: забезпечують та постачають фермерам виробничі матеріали такі як насіння, добриво, комбикорма, сільськогосподарську техніку; збирають та просувають сільськогосподарську продукцію фермерів на національному та міжнародному ринках, консультують фермерів з приводу виробництва, просування та продажу сільськогосподарської продукції.

Німецькі фермери не тільки продають більшу частину виробленої продукції через сільськогосподарські кооперативи, а також закупають продовольчу та іншу сільськогосподарську продукцію в кооперативах.

Німеччина поділяється на 16 земель і в кожній землі представлений сільськогосподарський кооператив "Райффайзен".

Так, одним з найбільш потужніших сучасних німецьких кооперативів є Центральний товарний кооператив

(ЦТК) Райффайзен Реін-Маін (Reiffeisen Waren -Zentrale Rein-Main (RWZ)). ЦТК "Райффайзен" є третім за величиною кооперативним центром в Німеччині, який об'єднує біля 70000 фермерів та виноробів. В ньому працюють біля 2700 робітників. Головний офіс кооперативу знаходиться в Кельні, а його первісні кооперативи представлені в 200 місцях земель Німеччини тобто по всій країні. Основні напрями діяльності кооперативу:

- виноградарство та виноробство: організація надання послуг та управління запасами, організація прийому сировини, організація зберігання, переробка винограду та виробництво вина;
- рослинництво (картопля, зернові та олійні культури) та садівництво: організація надання послуг та управління запасами, організація прийому сировини, організація зберігання;
- забезпечення кормами, насіннєвим матеріалом, добривом, засобами захисту рослин;
- переробка зернових та виробництво комбикормів для годування тварин (корів, биків, свиней, поросят, овець, птахів, кролів, коней);
- виробництво мінеральних добрив (азотні, фосфорні, калійні, соляні, вапняні);
- машинна кооперація (спільне використання сільськогосподарської техніки);
- постачання палива в тому числі біодизельного;
- організація логістики;
- просування та збут сільськогосподарської продукції;
- постачання будівельних матеріалів та надання будівельного сервісу [4].

Більш детальна спеціалізація по видах діяльності ЦТК Райффайзен Реін-Маін представлена в таблиці 2.

Таблиця 2. Обслуговування сільськогосподарських кооперативів "Райффайзен" в Німеччині*

Види діяльності	Напрями діяльності	Частка, %
Виробництво мінеральних добрив	Азотні, фосфорні (фосфорні та фосфат-калійні), калійні, вапняні, соляні	7
Забезпечення фермерів засобами захисту рослин	Фітофтороз картофеля, пестециди, гербіциди тощо	5
Забезпечення та обробка насіння	Забезпечення ранньоспілими сортами з підвищеною стійкістю до засухи, високоурожайними сортами, насінням озимих культур (овес, ячмінь, пшениця, жито, ріпак, кукурудза тощо); обробка насіння	3
Переробка зернових та виробництво кормів для годування тварин	Продаж комбикормів та змішування окремих компонентів на власних переробних заводах (8 підприємств)	10
Спільне використання та обслуговування сільськогосподарської техніки	Агротехніка (трактори, комбайни, сівалки, оприскувачі, ґрунтооброблююча техніка тощо), техніка для збору переробки винограду, садова техніка, автотранспортні засоби, обладнання для збору, охолодження та зберігання молока	9
Виноградарство та виноробство	Організація збору та постачання винограду, який вирощується фермерами та переробка його на власних винних заводах	3
Зернові та олійні культури	Організація надання послуг та управління запасами, організація збору, прийому, очистки та зберігання зерна	22
Картопля	Забезпечення посадковим матеріалом фермерів, організація збору, постачання, зберігання та переробки картоплі	12
Логістика та надання послуг в тому числі з рослинництва та садівництва	Організація доставки та зберігання сільськогосподарської продукції, дорадництво, забезпечення сільськогосподарською технікою, обладнанням та посадковим матеріалом	1
Паливо	Постачання палива, біомаси, біодизелю, газу, змащувальних матеріалів та олій, вуглю	20
Дослідження ринків, просування та збут товарів	По всіх видах діяльності	5
Постачання будівельних матеріалів та надання будівельного сервісу	Будівництво власних складів, сховищ для зберігання зерна, насіння, техніки, добрив, засобів захисту рослин тощо, будівництво власних заводів та інших господарських споруд	3

*Джерело: Складено автором за даними: [4]

З таблиці видно, що Центральний товарний кооператив Райфайзен Рейн-Майн є багатофункціональною структурою, який не тільки допомагає фермерам збирати та реалізовувати сільськогосподарську продукцію, а також намагається розвивати і інші види діяльності, які необхідні фермерам для ефективного господарювання, а саме: вирощування, збір, просування та реалізація сільськогосподарської продукції. До основних видів діяльності ЦТК Райфайзен Рейн-Майн можна віднести: переробку зернових та виробництво кормів для годування тварин; спільне використання та обслуговування сільськогосподарської техніки; організацію збору, прийому, очистки та зберігання зерна; організацію збору, постачання, зберігання та переробки картоплі, постачання палива, біомаси, біодизелю, газу, змащувальних матеріалів та олій, вугілля (табл.2).

Отже, аналіз досвіду розвитку сільськогосподарської кооперації в Німеччині дозволяє стверджувати, що сільськогосподарський кооператив є ефективною, соціально-економічною формою господарювання в аграрному секторі економіки за умов глобалізації, оскільки, з одного боку, надаючи необхідні послуги господарствам-членам сприяє їх конкурентоспроможності та ефектив-

ному господарюванню, а з іншого – забезпечує ефективно та бережливе використання природних ресурсів з дотриманням сівозмін та співвідношенням між тваринництвом та рослинництвом, використанням органічних добрив, підтримуючи родючість ґрунтів, а також забезпечує зайнятість сільського населення, самозайнятість фермерів при збереженні їх господарської самостійності у співпраці з кооперативом.

Список використаної літератури. 1. Новичкова Н. Закономерности глобализации мирового сельского хозяйства и ее проявление в сельском хозяйстве России: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Новичкова Наталья Александровна. – М., 2004. – 195 с. 2. Alain de Janvry. *The Agrarian Question and Reformism in Latin America*. – Johns Hopkins University Press, 1981. – 352 p. 3. Молдаван Л.В. Соціально-економічна сутність сільськогосподарських підприємств. – В монографії "Іноваційні трансформації аграрного сектора економіки" / [О.В. Шубравська, Л.В. Молдаван, Б.И. Пасхавер та ін.]; за ред. д-ра екон. наук О.В. Шубравської НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – С. 235-250. 4. Сайт Центрального товарного кооперативу Райфайзен Рейн-Майн. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.rwz.de/> 5. Закон "Про сільськогосподарську кооперацію". [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=469%2F97-%E2%F0> 6. Господарський кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 25 серпня 2009 р.: – К.: Паливода А.В., 2009. – 192 с.

Надійшла до редколегії 29.01.13

УДК 339.732

І. Жмудська, асп. (КНУ імені Тараса Шевченка)

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В статті розглядаються поняття конкурентних переваг транснаціональних корпорацій, умови та фактори формування конкурентних переваг ТНК в умовах глобалізації.

Ключові слова: конкурентні переваги, ТНК, глобалізація, джерела конкурентних переваг ТНК.

В статье рассматривается понятие конкурентных преимуществ транснациональных корпораций, условия и факторы формирования конкурентных преимуществ ТНК в условиях глобализации.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, ТНК, глобализация, источники конкурентных преимуществ ТНК.

The expression "competitive advantages" of transnational corporations, conditions and factors of forming of the competitive advantages are considered in the article.

Keywords: competitive advantages, transnational corporation, globalization, sources of the competitive advantages of transnational corporations.

Однією із основних закономірностей процесу глобалізації, що поширюється в останні два десятиліття та охоплює більшість країн світу, є посилення конкурентної боротьби. Провідне місце як в ініціюванні та використанні глобальних перетворень, так і у зміні умов конкуренції належить транснаціональним корпораціям (ТНК).

Зростаюча могутність транснаціональних корпорацій істотно змінює умови конкуренції та призводить до перетворення показників господарської діяльності ТНК у критерії ефективності для усіх господарюючих суб'єктів світового ринку. Ці обставини вимагають вивчення проблеми конкурентоздатності ТНК, зміни її структури та способів посилення її елементів у жорстких умовах глобалізації.

Проблеми підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів представлені у роботах таких дослідників, як Ансофф І., Акофф Р., Кемпбел Д., Левіт Т., Мілгром П., Портер М. Е., Роберте Дж., Стоунхаус Д., Стрікленд А. Дж., Томпсон А. А.

Серед вітчизняних учених у даному напрямі проводили дослідження І.В. Балабанова, В.Д. Базилевич, С.Ю. Безсмертний, З.В. Герасимчук, Н.Г. Міценко, О.В. М'ясников, В.А. Павлова, Н.В. Ракша, О.С. Смик, А.І. Старостіна, Н.В. Сурженко, Р.А. Фатхутдинов, О.С. Харитоновна та ін. Умови та специфіку діяльності ТНК, практику забезпечення конкурентоспроможності у них в умовах глобалізації досліджували Н.П. Губар,

Н.Ю. Коніна, В.В. Македон, Є.В. Осадчук, Л.В. Руденко-Сударєва та інші.

Праці перерахованих дослідників збагачують знання щодо проблем конкурентоздатності транснаціональних корпорацій в мінливих умовах конкуренції. У той же час їх вивчення підтвердило недостатню розробку важливих аспектів даної теми. Подальшого розвитку потребують питання щодо досягнення та отримання стійких конкурентних переваг ТНК з урахуванням особливостей їх діяльності та змін міжнародного підприємницького середовища, які обумовлені продовженням процесів глобалізації, швидким розвитком інформаційних технологій, активізацією інноваційної діяльності, зміною технологій та іншими чинниками.

Однією з базових категорій теорії конкуренції, що визначає конкурентоспроможність країни, регіону, суб'єкта господарювання, підприємства та є основою її забезпечення, є "конкурентні переваги" (КП).

Під конкурентною перевагою слід розуміти позитивні відмінності суб'єктів господарювання від конкурентів в деяких або в усіх видах діяльності, які забезпечують підвищення соціально-економічної ефективності в короткотерміновому періоді й виживання в довготерміновому за рахунок постійного пошуку нових можливостей і швидкої адаптації до навколишнього оточення та умов конкурентної боротьби, що змінюються [9].

У спеціальній літературі з маркетингу, як правило, наводять такі три вимоги, яким повинні відповідати кон-

курентні переваги, щоб вважатись стратегічними факторами успіху:

- базуватись на можливостях і ресурсах підприємства, які повинні бути оригінальнішими у порівнянні з конкурентами і які важко чи неможливо імітувати;
- забезпечувати протягом тривалого часу унікальність торгової марки у порівнянні з конкурентами;
- задовольняти специфічні потреби клієнтів, тобто давати релевантну вигоду для даної цільової групи споживачів.

Конкурентні переваги підприємства, за джерелами їх виникнення, можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні – це характеристики внутрішніх аспектів діяльності підприємства (рівень витрат, продуктивність праці, організація процесів, система менеджменту тощо), які перевищують аналогічні характеристики пріоритетних конкурентів.

Зовнішні конкурентні переваги – це ті, які базуються на спроможності підприємства створити більш значимі цінності для споживачів його продукції, що створює можливість більш повного задоволення їхніх потреб, зменшення витрат чи підвищення ефективності їхньої діяльності. Базисом загальної конкурентної переваги є переваги внутрішні, однак це лише потенціал досягнення підприємством своїх конкурентних позицій. Зовнішні конкурентні переваги, з одного боку, орієнтують підприємство на розвиток та використання тих чи інших конкурентних переваг, а з іншого – забезпечують йому конкурентні позиції, оскільки орієнтують на цілеспрямоване задоволення потреб конкретної групи споживачів [6].

Крім поділу на внутрішні та зовнішні, класифікація конкурентних переваг може бути здійснена за стратегічною направленістю. За цією ознакою конкурентні переваги підприємства можна розділити на такі різновиди:

- конкурентні переваги, які можуть мати місце в результаті створення унікального набору дій, властивостей, характеристик, і як результат більш значимих цінностей для споживачів у одній і тій же сфері діяльності, що і пріоритетні конкуренти;
- конкурентні переваги, які з'являються в результаті свідомого вибору підприємством відмінних від пріоритетних конкурентів видів і сфер діяльності за рахунок знаходження нових потреб і шляхів їх задоволення.

Слід зазначити те, що останні у сучасній літературі з даної тематики визнаються як прогресивніші, оскільки, з одного боку, дозволяють підприємству економити на витратах, пов'язаних з конкурентними діями, а з іншого, сприяють досягненню істотніших результатів.

За походженням конкурентні переваги підприємства можуть бути представлені такими різновидами:

- конкурентні переваги, створені підприємством, виходячи із стабільності існуючих бізнес-ситуацій, наявності ідей як резерву посилення конкурентоспроможності;
- конкурентні переваги, які виникають в результаті змін в навколишньому маркетинговому середовищі (по'ява так званих стратегічних вікон, тобто зміни в поведінці споживачів, успіхи чи невдачі в поведінці конкурентів, демографічні зрушення, поява нових технологій, сегментів ринку, областей знань). Важливо у створенні таких конкурентних переваг вчасно помітити зміни і адекватно відреагувати на них.

Залежно від імовірності успіху підприємства конкурентні переваги підприємства можна поділити на імовірні (перемога в конкурентній боротьбі, конкурентні позиції не можуть бути прораховані чітко і конкретно у зв'язку з дією різновекторних факторів навколишнього маркетингового середовища, або у зв'язку із невизначеністю його сил та умов) і очевидні (не потребують додаткового дослідження і обґрунтування).

Очевидні конкурентні переваги деякі вчені називають стійкими. Так, П. Дойль відмічає, що стійка конкурентна перевага – це відміна у вигідну сторону торгової пропозиції одного підприємства від пропозицій підприємств-конкурентів, завдяки якій споживачі цільових ринків роблять вибір на її користь.

Критерії, які забезпечують стійкі конкурентні переваги підприємства:

- вигода для споживачів;
- рентабельність підприємства;
- унікальність продукції;
- стійкість (не можливість повторення конкурентами);
- професіоналізм працівників.

За тривалістю дії конкурентні переваги підприємства поділяються на тривалі і тимчасові. Час дії конкурентних переваг, на наш погляд, в першу чергу визначається можливостями конкурентів копіювати досвід підприємств-лідерів ринку, беручи до уваги допущені ними прорахунки, ліквідувати недоліки і на цій основі вдосконалювати свою власну діяльність. Час дії конкурентних переваг найкоротший у сфері послуг, де таке копіювання особливо можливе, виходячи із діючої системи законів.

Разом з тим, ми поділяємо точку зору Д.Саттона та Т.Кляйна, які вказують на те, що традиційне комерційне мислення передбачає концентрацію уваги на здібностях копіювати діяльність конкурентів, так як нормативні бар'єри для цього невисокі. Однак, на їх погляд, справжня конкурентна стійкість виникає тоді, коли конкуренти не хочуть копіювати один одного, оскільки погоня за лідером галузевого сегменту приводить до небажаних компромісів.

Залежно від впливу на потенціал підприємства конкурентні переваги можуть бути поділені на такі, які формують потенціал підприємства, зміцнюють його і формуються виходячи із наявного потенціалу за рахунок перерозподілу зусиль і ресурсів.

Залежно від сили та характеру впливу на споживачів конкурентні переваги підприємств можна розглядати як такі, що формують споживачів, їх поведінку, запити, попит (так звана американська модель маркетингу) і такі, що формуються споживачами (Європейська модель партнерського маркетингу). Слід зазначити, що остання все більше розповсюджується в підприємстві.

За рівнем реалізації конкурентних переваг підприємства існують галузеві, міжгалузеві, регіональні (в межах країни) та глобальні (світові).

Враховуючи концепції маркетингових систем підприємства, можна виділити такі конкурентні переваги:

- сприяння управлінню попитом (ефективні методи просування і збуту продукції, підвищення продуктивності праці, зменшення затрат на виробництво і збут);
- управління запитами споживачів (формування комплексів маркетингу, як оптимальних систем інструментів та дій, що сприяють успіху підприємства на конкретному ринку);
- створення сучасних маркетингових систем (прийоми та методи стратегічного, соціально-етичного, сіткового, партнерського та інших сучасних видів маркетингу).

Наведена класифікація конкурентних переваг підприємства, на наш погляд, сприятиме кращому їх розумінню, правильному орієнтуванню при їх створенні і досягненні відповідних результатів [2, С. 178-179].

В умовах глобалізації сучасного світового господарства, поглиблення міжнародного поділу праці, розгортання науково-технологічної революції, інтернаціоналізації підприємницької діяльності головними суб'єктами міжнародного бізнесу виступають транснаціональні корпорації (ТНК) [3].

За офіційним визначенням конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному чи декільком центрам прийняття рішень [3, с. 197].

Як зазначають А.І. Старостіна та О.Л. Каніщенко [7], ТНК формують загальносвітові засади економічної стандартизації та підвищують рівень інтернаціоналізації суб'єктів міжнародного співробітництва. Вищою формою транснаціоналізації бізнесу є його глобалізація, коли компанії сприймають світовий ринок як єдиний і повністю гомогенний та формують свою підприємницьку стратегію, виходячи із стандартизованих мотивацій і вимог уніфікованих споживчих сегментів.

З точки зору теорії порівняльних переваг та факторної теорії ТНК можуть використовувати ті переваги, які зумовлюються відмінностями економічних, природних та соціальних умов країни базування материнської компанії та країн, на території яких розташовані філії та інші підконтрольні їй структури. Разом з тим така загальна логіка доповнюється численними економічними перевагами, які інституційуються самим фактом існування розгалуженого міжнародного утворення – суб'єкта підприємницької діяльності.

Серед основних факторів формування конкурентних переваг ТНК слід виділити такі:

1. Можливість використання організаційного й економічного ефекту концентрації, масштабності усупільненого виробництва, а також створення завдяки їм сприятливих умов господарювання. Адже значні резерви поліпшення економічних результатів діяльності провідних корпорацій пов'язані з можливістю скорочення витрат на виробництво завдяки зростанню його обсягів, чинника великосерійності.

На ефект великого масштабу слід особливо наголосити тому, що саме ТНК використовують його з найбільшою ефективністю.

Справді, саме в цій організаційній формі бізнесу найвиразніше реалізується широко відомий в економічній теорії з часів виходу у світ праці А. Сміта "Дослідження про природу та причини багатства народів" принцип економії на масштабах. Потенціал зростання обсягів виробництва й забезпечення великосерійності виробництва в рамках ТНК дає можливість найповніше використати резерви поліпшення показників господарсько-підприємницької діяльності, скорочення питомих витрат на одиницю продукції, що випускається. Ефект масштабу має значення і з точки зору забезпечення високого конкурентного потенціалу ТНК. Слід врахувати, що збільшення обсягів випуску товарів певної номенклатури (при залученні інших факторів, зокрема передових технологій та маневру капітальними ресурсами) створює додаткові можливості щодо поліпшення виробничо-технологічних характеристик продукції, яка поставляється на ринок.

2. Можливість цілеспрямованого варіювання значними виробничими ресурсами, їх внутрішнього перерозподілу, координації економічної стратегії і тактики підконтрольних господарських підрозділів.

Використання прихованих коштів перерозподілу ресурсів, які формально є виробничо необхідним обміном товарами і послугами, використання внутрішнькоопераційних цін під час проведення розрахунків, взаємне кредитування й страхування операцій між філіями, розташованими в різних країнах. Процес такого внутрішнього перерозподілу за останні два десятиріччя набув

справді гігантських масштабів: у валовому обсязі зовнішньої торгівлі світу він становить приблизно 1/3.

3. Полегшення технологічного трансферу та можливість реалізації ряду інноваційних проектів, адже концентрація і централізація капіталів, а також управління означає ще й концентрацію технологічного потенціалу і можливість здійснення централізованого підприємницького управління ним. В умовах сучасного науково-технічного прогресу це може мати вирішальне значення з багатьох точок зору. Обсяг технологічного трансферу, який здійснюється корпораціями, в загальному обсязі міжнародного технологічного трансферу світу становить 2/3.

4. Трансакційна економія, яка пов'язана з можливістю економії на витратах під час здійснення складної багатоканальної процедури "горизонтальних" ринкових зв'язків – пошуку партнерів, проведення переговорів, а також на численних формальностях у випадках процедурних узгоджень та судово-правових розглядів на етапі післяконтрактної імплементації домовленостей.

Інакше кажучи, йдеться про оптимізацію управління господарською діяльністю через створення управлінської вертикалі замість накладних горизонтальних контактів.

І хоча альтернативні витрати також можуть бути помітними (йдеться про створення відомої адміністративної, "вертикальної" управлінської структури), небажані наслідки "бюрократизації" можуть значно перекиватися завдяки раціоналізації управління, диверсифікації й оптимізації усього багаторівневого господарсько-виробничого процесу.

5. Крайній доступ до ринків. Це – можливість подолання небажаних бар'єрів, які пов'язані з протекціоністською політикою національних держав, із наявністю тарифних і нетарифних обмежень, а також забезпечення ряду інших важливих з погляду інтернаціональної підприємницької діяльності переваг; сприятливий доступ до ресурсів.

6. Штучне створення додаткових переваг у конкурентній боротьбі. На практиці можуть використовуватися найрізноманітніші засоби монопольного впливу на ринки, формування попиту і використання монопольних за характером інструментів протидії конкурентам.

7. Можливість оптимізації ринково-конкурентної стратегії: для одних господарських суб'єктів поглинання (пасивна акція) може виявитися останнім засобом, за допомогою якого можна уникнути фінансового краху, для інших – прагнення до концентрації фінансових ресурсів може відображати об'єктивну можливість своєрідного страхування, кращого маневрування в умовах дії в різних країнах різних митних ставок, податкових систем. Важливим фактором ринкової стратегії є здатність ТНК зменшувати ризики, диверсифікуючи види економічної діяльності та комбінуючи засобами гарантій (валютно-фінансових, політичних тощо) [1].

На початок XXI століття у світовому господарстві склалася ситуація, за якої ТНК контролювали до половини світового промислового виробництва, понад 60% зовнішньої торгівлі, технології та "ноу-хау". Під їх контролем знаходилося 90% світового ринку пшениці, кави, кукурудзи, лісоматеріалів, тютюну, джуту та залізної руди, 85% ринку міді та бокситів, 80% – чаю і олова, 75% – бананів, натуральної і сирової нафти.

Половина експортних операцій США здійснюється американськими та іноземними ТНК. У Великобританії їх частка досягає 80%, а у Сінгапурі – 90% [4].

У світогосподарській системі, як зазначалося, можна виділити 100 найбільших ТНК, доля зарубіжних продажів яких у загальному обсязі реалізації на початок XXI століття складала понад 40%. Більша частина цих ТНК розташована в країнах з розвинутою економікою. Чільну роль відіграють американські компанії, які ста-

новлять майже третину ведучих ТНК. Серед ТНК інших країн передові позиції у Франції (14 ТНК), Німеччини (13 ТНК) та Великобританії (12 ТНК) та Японії (7 ТНК). Таким чином, аналізуючи дані щодо першої сотні світових ТНК, можна прийти до висновку, що на США, Німеччину, Францію, Великобританію та Японію припадає майже 85% сукупних активів 100 найбільших ТНК світу [4].

Аналіз галузевої структури показує, що за інвестиційною привабливістю лідирують такі сфери діяльності, як електроніка, автомобілебудування, нафтопереробка, хімічна промисловість, харчова промисловість. Постійно зростає значення електронних, електротехнічних та комп'ютерних компаній, тобто компаній у сфері інформаційних технологій, причому, незважаючи на загальне зростання питомої ваги передових галузей у структурі ТНК, конкретні переваги ТНК конкретної країни пов'язані з типом міжнародної спеціалізації даної країни. Так, наприклад, Японія представлена переважно фірмами з виробництва електроніки (Sony, Toshiba, Hitachi, Matsushita), Німеччина – автомобільними концернами (Volkswagen, BMW, DaimlerChrysler – спільно з США).

Можна стверджувати, що завдяки створенню міжнародної мережі філій та підрозділів ТНК, створюється широка база стійкості та пов'язана з нею висока ефективність кредитно-фінансової стабілізації. На користь ТНК працюють найрізноманітніші явища, такі як елементи асинхронності світового циклу та зарубіжна диверсифікація виробництва, зміни валютних курсів та різна інтенсивність інфляційних процесів, відмінності між відсотковими ставками тощо. Подібна різноманітність методів дає гарантію, що практично у будь-якій ситуації, якщо не один, то інший прийом сприятиме подоланню посталих перед компанією труднощів.

Реалізуючи вказані фактори, ТНК, безумовно, досягає більш високого прибутку від інвестицій у порівнянні з іншими фірмами, операції яких обмежуються національними кордонами однієї країни, відкриваючи для себе нові регіони і напрями діяльності.

Таким чином, прагнучи досягти усіх можливих переваг від ведення міжнародного бізнесу, максимально уникаючи при цьому неминучих ризиків, борючись за

ринки збуту у глобальному масштабі, ТНК стали домінуючою економічною силою у світовому господарстві [4].

Основними суб'єктами міжнародної конкуренції в сучасних умовах стали транснаціональні корпорації, що перетворилися у найбільші багатогалузеві комплекси, які здійснюють конкурентну боротьбу одночасно на багатьох галузевих товарних ринках та мають можливості маневрування на різних ринках в рамках глобальної стратегії ТНК в цілому.

Міжнародне підприємницьке середовище характеризується високим рівнем динамічності, невизначеності, ризику та варіативності. Все це обумовлює необхідність формування унікальних та безпрецедентних конкурентних переваг ТНК для забезпечення його стабільного розвитку на міжнародному ринку. Основними джерелами формування конкурентних переваг ТНК в умовах глобалізації є відмінні особливості, оптимальне сполучення та ефективне використання ресурсів, володіння необхідною інформацією, інноваційний вектор розвитку, створення унікальних нематеріальних активів, обґрунтована диверсифікація, активна позиція компанії, її висока гнучкість та мобільність, здатність швидкого пристосування до змін.

Список використаної літератури. 1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. – Монографія. – К. – 2004. – 273 с. 2. Безсмертний С.Ю. Сутність та класифікація конкурентних переваг підприємства / С.Ю. Безсмертний // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2011. – №714. – С. 174-179. 3. Заярна Н. Розвиток транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації економіки / Н. М. Заярна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 197-202. 4. Македон В.В. Формування конкурентних переваг транснаціональних корпорацій у системі міжнародного бізнесу / В.В. Македон // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 3. – С. 78-81. 5. Міжнародний бізнес: Підручник / За заг. ред. В.А. Вергуна. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2007. – 499 с. 6. Міценко Н.Г. Конкурентоспроможність та конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / Н.Г. Міценко, О.С. Смик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 243-247. 7. Старостіна А.О. Міжнародні маркетингові дослідження та управління ризиками – важливі чинники підвищення конкурентоспроможності підприємств / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 26. – С. 14-26. 8. Старостіна А.О. Суперечливі шляхи економічної глобалізації / А.О. Старостіна, О. Канищенко // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 58-65. 9. Стеців Л.П. Конкурентні переваги: підходи до трактування та їх відмінності / Л.П. Стеців // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 12.19. – С. 263-270.

Надійшла до редколегії 30.01.13

УДК 336.144

С. Чимишенко, канд. екон. наук (КНУ імені Тараса Шевченка)

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ЖИТЛОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ

У статті проведений аналіз діючого механізму забезпечення військовослужбовців житлом та висвітлено нові погляди на можливі шляхи його удосконалення через урізноманітнення відповідних інструментів і методів в контексті так званої "монетизації" деяких способів соціального захисту військовослужбовців.

Ключові слова: житлове забезпечення, бюджетні ресурси, ефективність використання бюджетних коштів, іпотечно-накопичувальна система, соціальний захист військовослужбовців.

В статье проанализирован действующий механизм обеспечения военнослужащих жильем и освещены новые взгляды на возможные пути его совершенствования за счет разнообразия соответствующих инструментов и методов в контексте так называемой "монетизации" некоторых способов социальной защиты военнослужащих.

Ключевые слова: жилищное обеспечение, бюджетные ресурсы, эффективность использования бюджетных средств, ипотечно-накопительная система, социальная защита военнослужащих.

The article analyzes current mechanism of serviceman housing support, and highlights new possible ways of improving it through diversification of proper tools and methods in the context of so-called "monetization" of some methods of servicemen social protection.

Keywords: housing support, budget resources, efficiency of budgetary funds, mortgage-accumulative system, servicemen social protection.

Питання, що розглядається у статті, є найбільш актуальним, як в контексті забезпечення престижу військової служби, так й з точки зору управління фінансовими потоками в Міністерстві оборони України. Підтвердженням цього є майже 45-тисячна черга на отримання військовослужбовцями житла та вкрай неефективне використання

бюджетних коштів, що спрямовуються на будівництво і придбання житла для військовослужбовців.

Військова служба в Україні є специфічним різновидом державної служби, яка відрізняється своєю жорсткою регламентацією, наслідком якої є часткове обмеження військовослужбовців в правах і свободах. Таке становище передбачене Конституцією України і перед-

бачає певні заходи стимулювання військової служби, які повинні компенсувати втрату військовослужбовцями певних можливостей і зацікавлювати молодь до вибору військової професії. Про це йдеться, зокрема, у статті 9 Закону України "Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей" (далі – Закон), в якій визначено, що держава гарантує військовослужбовцям достатнє матеріальне, грошове та інші види забезпечення в обсязі, що відповідає умовам військової служби, стимулює закріплення кваліфікованих військових кадрів [1]. Одним з видів такого забезпечення військовослужбовців є житлове. Відповідно до статті 12 Закону військовослужбовцям, які мають вислугу на військовій службі 20 років і більше, та членам їх сімей один раз протягом усього часу проходження військової служби надаються жилі приміщення для постійного проживання або за їх бажанням грошова компенсація за належне їм для отримання жиле приміщення. На практиці це положення закону реалізується відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 3.08.2006 № 1081 (далі – постанова) у порядку, що визначений наказом Міністра оборони України від 30.11.2011 № 737 (далі – наказ). Таким чином у нормативно-правовому полі визначений механізм забезпечення військовослужбовців житлом.

Крім цього існує поняття службового житла, забезпечення яким здійснюється за рішенням командира військової частини і начальника гарнізону незалежно від наявності у військовослужбовців житла в інших населених пунктах. Відповідно до п. 9.8 наказу, якщо військовослужбовець отримав житло для постійного проживання та переведений до нового місця служби в інший населений пункт, це житло бронюється за ним на весь час проходження військової служби, а за новим місцем служби він забезпечується службовим житлом. В той же час при отриманні службового жилого приміщення військовослужбовці та члени їх сімей з обліку осіб, які мають право на отримання постійного житла, не знімаються. Також існує можливість забезпечення військовослужбовців житлом за окремими рішеннями Міністра оборони України [2].

Таким чином доводиться констатувати суттєво ускладнений і вкрай непрозорий механізм забезпечення військовослужбовців житлом за рахунок держави. В той же час на це спрямовуються величезні бюджетні ресурси. В умовах постійного бюджетного дефіциту і необхідності жорсткої економії бюджетних коштів найактуальнішим є питання ефективності їх використання. Адаже спрямування бюджетних ресурсів на виконання певних функцій держави передбачає отримання найкращого результату. В іншому випадку використання бюджетних коштів буде неефективним.

Проблематиці ефективного використання бюджетних коштів приділяли увагу багато вітчизняних вчених, зокрема Ф.Ф. Бутинець, Л.О. Сухарева, Т.В. Федченко, Ю.Д. Радіонов, Н.І. Рубан, С.Є. Стефанов. В їх працях основна увага зосереджена на проблемах та особливостях аудиту ефективності використання бюджетних коштів. Одним з показників, які аналізуються під час аудиту ефективності виконання бюджетної програми 2101190 "Будівництво (придбання) житла для військовослужбовців Збройних Сил України", є кількість побудованого (придбаного) житла. Але цей показник аналізується без співвідношення його до кількості квартир, що були надані військовослужбовцям, які перебувають в черзі на отримання житла для постійного проживання.

Існуючий механізм забезпечення військовослужбовців житлом є причиною надмірної соціальної напруги у військовому середовищі. Адаже виникає парадоксальна

ситуація, коли військовослужбовці, які для виконання ними свого службового обов'язку мають отримати гарантоване державою житло, внаслідок недостатнього фінансування і вкрай неефективного його використання не можуть отримати це житло протягом всього періоду військової служби. В той же час окремі військовослужбовці, що мають доступ до адміністративних ресурсів та займають керівні посади, в цілком законний спосіб отримують одночасно як житло для постійного проживання, так й службове житло. Певна категорія військовослужбовців отримують житло вже на перших роках військової служби, перебуваючи при цьому на останніх позиціях в черзі. Навіть попри створення в Міністерстві оборони України комісії з контролю за розподілом житла в гарнізонах, яку очолює начальник Управління з питань запобігання та виявлення корупції, трапляються ситуації, коли дехто безпідставно обходив гарнізонну чергу, а за декілька місяців після отримання ордеру на службову оселю вже клопотали про зміну статусу квартири на постійну. Це викликає обурення інших безквартирних військовослужбовців [3]. Всі ці випадки не суперечать порядку забезпечення військовослужбовців житлом, що визначений нормативно-правовими документами. Це свідчить про те, що зазначений порядок є суттєво недосконалим і порушує принципи соціальної справедливості. В цьому контексті важливим є той факт, що не існує досконалої системи розподілу соціальних благ. Якщо існує в державі орган, на який покладено функції розподілу соціальних благ, завжди будуть ситуації та підстави для нерівномірного їх розподілу.

Світова практика показує, що існує багато методів забезпечення військовослужбовців житлом. Але у всіх державах право на таке забезпечення є невід'ємною складовою системи стимулювання військової служби. І завжди частину витрат, більшу чи меншу, бере на себе держава, адже саме в інтересах держави військовослужбовці виконують свій військовий обов'язок.

Так у Сполучених Штатах Америки (США) відсутня практика безкоштовного надання військовослужбовцям житла в приватну власність не тільки під час військової служби, але й при звільненні в запас. Житлова проблема вирішується за рахунок високого рівня оплати військової праці та різноманітних банківських пільг, що надаються фінансовими організаціями, які співпрацюють із міністерством оборони США. Це дозволяє військовослужбовцям купувати або будувати власні будинки в середньому після 20 років служби. Під час служби військовослужбовцям надається службова житлова площа або виплачується компенсація за оренду житла [4].

У Федеративній республіці Німеччина (ФРН) для забезпечення військовослужбовців бундесверу житлом Міністерство оборони орендує квартири у державних, земельних і приватних компаній. Вартість оренди житла, що надається Міністерству оборони, як правило, нижче ринкової (70-75% загального рівня). Кожен військовослужбовець самостійно оплачує займану ним житлову площу. При цьому сума оплати за житло не повинна перевищувати 18% його грошового забезпечення. У випадку перевищення цієї межі різницю виплачує міністерство оборони. Військовослужбовці, що звільняються в запас за рахунок достатньо великого грошового забезпечення, як правило, за період служби купують власні квартири або будинки в обраних ними землях ФРН [5].

Але такий порядок забезпечення військовослужбовців житлом актуальний лише за умов високого рівня їх грошового забезпечення. Для держав з порівняно невисоким рівнем грошового забезпечення військовослужбо-

вців одним з шляхів забезпечення військовослужбовців житлом може бути іпотечно-накопичувальна система.

Сутність такої системи полягає у зарахуванні на рахунок військовослужбовців певної суми за рахунок коштів, передбачених у державному бюджеті на будівництво (придбання) житла для військовослужбовців з певною періодичністю протягом військової служби. Рахунок повинен бути цільовим – тільки на придбання або будівництво житла. Такі цільові рахунки мають відкриватись всім військовослужбовцям в установах уповноважених банків. Розмір цієї суми повинен залежати від військового звання, посади та вислуги років військовослужбовця. Таким чином поступово на цих рахунках могла б накопичуватись сума, достатня або для придбання житла після звільнення з військової служби, або для початкового внеску для придбання житла в кредит під час військової служби. При цьому у разі придбання житла в кредит під час військової служби відрахування на рахунок військовослужбовця не припиняються і надалі можуть використовуватись на погашення кредиту та виплату відсотків по кредиту.

Така система, зокрема, з 2005 року вже налагоджена в Російській Федерації (РФ). Не можна стверджувати, що зазначена система є найбільш досконалою, адже вона побудована на основі бюджетних видатків, які завжди досить обмежені. Але певний соціальний і економічний ефект від запровадження цієї системи є. Так, переведення зобов'язань держави перед військовослужбовцями в житловій сфері з натуральної форми (надання квартири) у грошову форму розширило можливість військовослужбовців самостійно приймати рі-

шення щодо вибору місця проживання, якості й розміру житла. Однією з нових форм реалізації військовослужбовцями права на житло є можливість придбання житла у власність із використанням інструментів іпотечного кредитування в будь-який час після закінчення трьох років участі в іпотечно-накопичувальній системі, не чекаючи закінчення терміну служби [6].

В Україні ж поки що діє застаріла та надто непрозора система забезпечення військовослужбовців житлом, що ґрунтується на розподілі благ в натуральному вигляді. Фінансування витрат на житлове забезпечення є дуже не ефективним. Щороку кількість придбаних квартир для військовослужбовців зростає набагато повільніше, ніж зростання витрат на житлове забезпечення. Звичайно це можна пояснити зростанням темпів інфляції, але навіть з урахуванням інфляції можна констатувати не ефективне використання коштів Державного бюджету. Показовим у цьому сенсі є те, що у 2004 році Міністерство оборони України не ефективно використало кошти, які були виділені з Державного бюджету у сумі 304,4 млн грн. Тут мали місце і безгосподарність керівників Міністерства оборони України, і несвоєчасне фінансування проектів будівництва житла, і недосконалість порядку придбання житла. Така тенденція продовжувалась і наступні роки. Динаміку фінансування витрат та забезпечення військовослужбовців житлом у 2004 – 2011 роках відображені на графіку (рис. 1). При цьому 197 квартир, що мали бути отримані від обміну майна на житло ще у 2005 році на суму 19,3 млн грн, на баланс Міністерства оборони України так і не були передані [7].

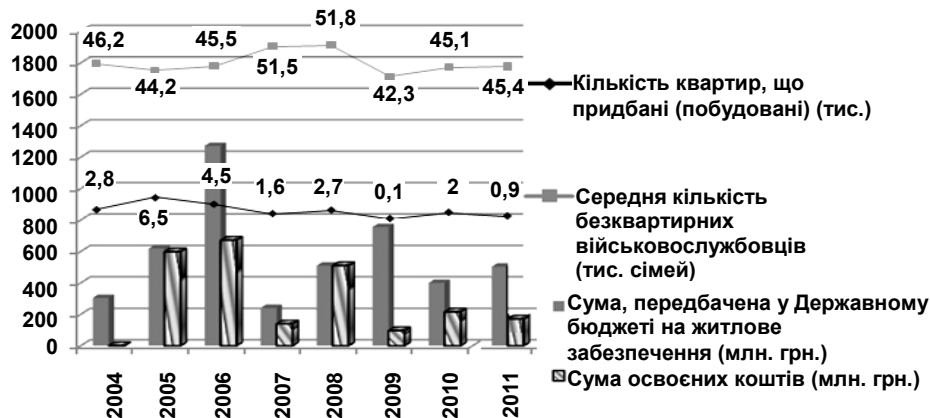


Рис.1. Динаміка фінансування витрат та забезпечення військовослужбовців житлом у 2004 – 2011 рр.*

*Джерело: Складено автором на підставі законів України про державний бюджет України на відповідний рік та аналітичних даних Міністерства оборони України [8]

В цьому контексті доцільно було б реформувати систему соціального захисту військовослужбовців шляхом оптимізації витрат на житлове забезпечення. Видатки на фінансування будівництва (придбання) житла в розмірі 500 млн грн у 2012 році були б достатні для зарахування в середньому по 8000 грн на цільові рахунки кожного військовослужбовця, який проходить службу за контрактом на посадах офіцерів, солдатів, сержантів і старшин, для придбання житла. Зрозуміло, що це усереднена сума, яка має варіюватись в залежності від військового звання та вислуги років військовослужбовців. Крім цього, для забезпечення ефективного функціонування цієї системи суми повинні бути в декілька разів більші, адже протягом 15-20 років кожний військовослужбовець повинен накопичити суму, достатню для придбання житла.

Також слід зважати на те, що така іпотечно-накопичувальна система може застосовуватись лише до військовослужбовців, які щойно почали свою військову кар'єру. Адже вона розрахована на довготривалу перспективу. Військовослужбовці, які вже мають певний термін військової служби, принаймні третину від нормативного строку 20 років, вже не можуть приймати участь в цій системі, адже очікуваного ефекту від такої участі неможливо буде досягти. Тому військовослужбовці, які мають вислугу, що перевищує 5-6 років військової служби, об'єктивно мають забезпечуватись житлом в натурі за рахунок державних фондів. Це, в свою чергу, на певний термін суттєво збільшить видатки з державного бюджету на забезпечення військовослужбовців житлом.

Але це питання мотиваційного характеру, що має фундаментальне значення для існування військової служби взагалі. Держава взяла на себе такі зобов'язан-

ня і має їх виконати. Тим більше, що існує Державна програма забезпечення військовослужбовців житлом, дія якої вкотре продовжена до 2017 року. Невиконання державних програм або їх пролонгація, що пов'язана з порушенням строків виконання, шкодить іміджу держави і знижує довіру населення до влади.

Запровадження іпотечно-накопичувальної системи забезпечення військовослужбовців житлом буде мати й певний позитивний економічний ефект від поквавлення підприємницької діяльності в місцях проживання військовослужбовців, зокрема в сфері житлового будівництва та іпотечного кредитування. Цей аспект набуває особливої актуальності в умовах розширення сфери діяльності Державної іпотечної установи, зокрема в контексті запровадження оренди житла з правом його подальшого викупу, по суті – лізингу житлових приміщень. Для цього Державна іпотечна установа залучає бюджетні та позабюджетні ресурси, а військовослужбовці, які отримують житло в лізинг, матимуть змогу за рахунок згаданих сум, що зараховуються на їх цільові рахунки, вносити відповідну орендну плату на довготривалій ануїтетній основі. Така програма може бути перспективною для безквартирних військовослужбовців у забезпеченні їх житлом. Особливо з огляду на те, що військовослужбовці мають право на компенсацію орендної плати за піднайом житла.

В кінцевому підсумку необхідно зазначити, що не перший рік активно обговорюються різні шляхи вирішення проблеми забезпечення військовослужбовців житлом. Деякі посадовці навіть озвучували суми, які достатньо виплатити військовослужбовцям для вирішення цієї проблеми. Неодноразово проводились соціологічні опитування серед військовослужбовців для визначення реальних можливостей забезпечення їх житлом, зокрема шляхом надання житла в місцях, де

вартість квадратного метра житла найнижча, залучення військовослужбовців до різних програм спільного фінансування (кредитування) придбання житла за участі держави, тощо. Але на сьогодні маємо ситуацію, коли щороку продовжується виділення багатомільйонних сум з державного бюджету для будівництва (придбання) житла для військовослужбовців, але ці суми використовуються вкрай неефективно, адже черга безквартирних військовослужбовців з року в рік не зменшується.

Список використаної літератури. 1. Закон України "Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей" від 20 грудня 1991 року № 2011-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 15. – ст. 190. 2. Про затвердження Інструкції про організацію забезпечення військовослужбовців Збройних Сил України та членів їх сімей жилими приміщеннями [Затвержено наказом Міністра оборони України від 30.11.2011 № 737] // Офіційний вісник України. – 2012. – № 8. – ст. 56. 3. Венкович Ю. На заваді "службовим" квартирним маневрам / Ю. Венкович // Народна армія. – 2012. – 4 жовтня. – с. 4. 4. Шаляхин А. Обеспечение жильём военнослужащих в США / А. Шаляхин // Зарубежное военное обозрение. – 2011. – №4. – С. 24-27. 5. Кутинов О. Тыловое обеспечение вооруженных сил Германии [Електронний ресурс] / О. Кутинов // Современная армия. Вооружение, тактика, боевой опыт. – Режим доступу: <http://www.modernarmy.ru/article/204>. 6. Организация реализации в Министерстве обороны Российской Федерации федерального закона "О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих" [Електронний ресурс]: Накопительно-ипотечная система жилищного обеспечения военнослужащих: [сайт]. – Режим доступу: <http://voenipoteka.narod.ru/>. 7. На розв'язання проблеми житла для військовослужбовців відведено сім років [Електронний ресурс] / Міністерство оборони України: [сайт]. – Виступи та інтерв'ю керівного складу. – Режим доступу: <http://www.mil.gov.ua/index.php?part=arrearance&sub=read&id=20520>. 8. Скрипник С. Аналіз забезпечення житлом військовослужбовців Збройних Сил України: історія та сьогодення [Електронний ресурс] / С. Скрипник // Все про тил. – Режим доступу: http://tyl.at.ua/news/analiz_zabezpechennja_zhitlom_vijskovosluzhbovciv_zbrojnikh_sil_ukrajini_istorija_ta_sogodennja/2011-10-21-23

Надійшла до редколегії 30.01.13

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 148

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

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.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 8,0. Наклад 300. Зам. № 213-6453.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № 1.
Підписано до друку 15.03.13

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128
e-mail: vpc@univ.kiev.ua
<http://vpc.univ.kiev.ua>

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02