



НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ

ДЕРЖАВНА УСТАНОВА
«ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ
НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ НАУК УКРАЇНИ»

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

Матеріали круглого столу

Київ, 1 грудня 2016 року



Київ 2016

УДК 334.72:[316.3:008]:061.3

ББК 65.29л60.5

П 32

JEL M13; M14; M20; N60; N80

Затверджено до друку Постановою Вченої ради
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
від 16 листопада 2016 р. № 131, протокол №16

Організатори круглого столу – відділ економічної історії
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Редакційна колегія:

Небрат В. В., д-р. екон. наук,
Супрун Н. А., д-р. екон. наук,
Горін Н. О., канд. екон. наук,
Дідківська Л. В., канд. екон. наук,
Гордіца К. А., канд. екон. наук,
Курбет О. П.

П 32 **Підприємництво як рушійна сила суспільного прогресу :**
матеріали круглого столу (Київ, 1 грудня 2016 р.) / НАН України, ДУ «Ін-т
екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2016. – 84 с. –
Режим доступу : <http://ief.org.ua/docs/scc/1.pdf>
ISBN 978-966-02-8095-3

Збірник матеріалів круглого столу «Підприємництво як рушійна сила суспільного прогресу», що відбувся в ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» 1 грудня 2016 р., укладено за тезами доповідей, присвячених актуальним питанням історії, теорії та практики розвитку підприємництва в Україні.

Для науковців, працівників міністерств і відомств, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей вищих закладів освіти.

Представлені у матеріалах круглого столу доповіді учасників відображають власну наукову позицію авторів. Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Автори доповідей несуть повну відповідальність за точність наведених фактів, цифр, цитат, економіко-статистичних даних, наукової термінології, імен власних, джерел посилання.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковим.

© Національна академія наук України, 2016
© ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2016

УДК 334.72:[316.3:008]:061.3
ББК 65.29л60.5

ISBN 978-966-02-8095-3

ЗМІСТ

РОЗДІЛ І. З ІСТОРІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Небрат В. В.

Підприємництво і держава: ретроспектива інституційної взаємодії 6

Чуткий А. І.

Підприємництво – національна риса українців, нівельована низкою історичних зламів..... 9

Вербова О. С.

Українське інноваційне підприємництво в Галичині на зламі ХІХ–ХХ століть 10

Горін Н. О.

Передумови зародження підприємництва в Україні та країнах Західної Європи..... 12

Боднарчук Т. Л.

Економічні результати взаємодії держави та підприємництва в Україні (ХІХ – початок ХХ ст.) 16

Чистякова С. В.

Роль державного регулювання у розвитку корпоративних форм підприємництва в Україні в другій половині ХІХ – на початку ХХ ст..... 19

Дідківська Л. В.

Деформація підприємництва в Україні у радянський період 22

Гордіца К. А.

Інноваційний розвиток державних підприємств у позаринкових умовах 26

Борисов М. Ю.

Інституційні аспекти Столипінської аграрної реформи 29

РОЗДІЛ ІІ. ТЕОРІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Базилевич В. Д., Купалова Г. І.

Кадрове забезпечення екологічного підприємництва 32

Мазур І. І.

Емоційний капітал як основа підприємницької діяльності 33

Гайдай Т. В.

Інституційна дефектність квазі-ринкового економічного середовища як бар'єр для інноваційного підприємництва 36

Степаненко С. В.

Становлення підприємництва у виробничій сфері 37

Фещенко В. М.

Українська економічна думка про інституційні чинники розвитку підприємництва (остання третина ХІХ – початок ХХ ст.)..... 38

Нестеренко О. П.

Австрійська теорія підприємництва 40

Воробйова Л. В. Використання прогностичних ідей фізичної економії в аграрному підприємстві України	41
Данилова К. І. Підприємницький етос: еволюційний механізм та мікроструктура порівняльних переваг.....	42
Курбет О. П. Київська політекономічна школа про чинники розвитку підприємництва.....	46
Радченко Р. В. Питання підприємництва в теоріях неошумпетеріанства.....	48
Цаповська М. В. Класичні та альтернативні підходи до аналізу підприємництва в українській економічній думці другої половини ХІХ – початку ХХ ст.	49

РОЗДІЛ ІІІ. РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як стратегія інноваційного, інклюзивного та сталого розвитку підприємництва	52
Баюра Д. О. Соціальне підприємництво у системі розвитку відповідального корпоративного управління в Україні.....	55
Уманців Ю. М. Інституціоналізація фінансово-промислових груп в умовах глобальної конкуренції	56
Петроє О. М. Проблеми розвитку малого і середнього підприємництва в Україні та пріоритетні напрями державної політики щодо їх подолання	57
Єлісєєва Л. В. Соціальний капітал як драйвер для розвитку підприємництва	58
Вітер І. І. Підприємництво як складова інноваційної моделі розвитку Європейського Союзу	61
Корніяка О. В. Роль комерційних банків у процесах розвитку фінансового підприємництва в Україні	64
Криштоф Н. С. Індикатори регуляторної політики в державному управлінні.....	66
Волошенюк В. В. Бізнес-освіта та просування підприємництва в Україні.....	69
Завгородня М. Ю. Інтернаціоналізація підприємств легкої промисловості України	70
Щегель С. М. Інноваційні підходи до розвитку підприємницької інфраструктури та покращення бізнес-клімату	72

Гахович Н. Г. Стан та перспективи розвитку бізнесу в машинобудівній галузі.....	74
Романюк І. М. Інтеграційні моделі розвитку малих підприємств харчової промисловості	77
Ільницька Л. В. Інформаційний досвід соціально-економічного прогнозування ринку праці.....	79
Небрат А. М. Валютні ризики зовнішньоекономічної діяльності підприємства	79
Пронкіна Л. І., Виноградова А. С., Поволоцький В. О. До проблеми фінансування малого бізнесу в Україні	82
Волкова О. М. Вплив держави на формування підприємництва у виробничій сфері.....	83

РОЗДІЛ І. З ІСТОРІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Небрат Вікторія Василівна,
доктор економічних наук, завідувач відділу
економічної історії ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»

ПІДПРИЄМНИЦТВО І ДЕРЖАВА: РЕТРОСПЕКТИВА ІНСТИТУЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Встановлення історичних закономірностей та національних особливостей еволюції інституту підприємництва, обґрунтування на цій основі напрямів вдосконалення державної регуляторної політики в сфері підприємницької діяльності передбачає дослідження історії підприємництва в Україні як процесу становлення інноваційної моделі господарської поведінки; оцінку характеру та ефективності інституційної взаємодії держави та бізнесу на різних етапах господарської еволюції та в різних технологічних укладах; історико-економічний аналіз та узагальнення генези, історико-культурних чинників і політико-економічних детермінант розвитку підприємництва.

Беручи до уваги, що тривалий історичний період розвитку підприємництва на етапі формування промисловості та національного ринку проходив за умов відсутності національної держави, під деструктивним впливом подій політичної історії на господарський розвиток, особливої важливості набуває оцінка наслідків урядової політики в частині виявлення історичних чинників становлення та деформації національного підприємництва як суспільно-економічного феномену

Прослідкувати зміну ролі держави щодо створення інституційних умов формування підприємницького середовища та розвитку підприємництва можна за такими етапами: 1) українські землі в складі Речі Посполитої, Московської держави, Кримського ханства та Османської імперії (друга половина XVI – перша половина XVII ст.); 2) утворення Української козацько-гетьманської національної держави (середина XVII ст.); 3) втрата Україною політичного суверенітету та економічної автономії, інкорпорація українських земель Російською та Австрійською імперіями (остання третина XVII – друга половина XVIII ст.); 4) значення ринкових реформ XIX – початку XX ст. для розвитку господарства України та національного підприємництва; 5) Україна в складі СРСР; 6) трансформаційні перетворення в незалежній Україні.

Оскільки загальнокультурний рівень держав, до складу яких входили українські землі впродовж другої половини XVI – першої половини XVII ст., поступався рівню розвитку господарства, соціальних відносин і демократично-правових інститутів, що

сформувалися на українських теренах, то державна підтримка пріоритетних галузей у цей період розвитку промисловості була несуттєвою. Прогресивні види діяльності, техніка й технології впроваджувалися у приватних промислах. Внутрішніми чинниками розвитку підприємництва на етапі зародження капіталістичних відносин в Україні слугували: національна економічна культура; господарські традиції, що базуються на соціопсихічних та етнічних рисах і ментальних особливостях українців; природно-географічні умови господарської діяльності та її ресурсне забезпечення; національно-господарський рух XVI–XVIII ст.; рівень консолідації та форми економічної активності національної еліти; джерела і темпи нагромадження капіталу; формування ринку найманої робочої сили. Їхній комплексний вплив виявився у розвитку торговельно-ремісничої та промислово-підприємницької діяльності з такими особливостями: орієнтація на комерціалізацію виробництва та переважання торговельних форм підприємницької діяльності; утвердження підприємницького духу через поширення ідеології Просвітництва та Реформації, братський рух; формування національного підприємництва в умовах релігійних та політичних утисків українців.

У ході Української національної революції (1648–1676) було ліквідоване велике землеволодіння польських магнатів і знищене кріпацтво. Для розвитку підприємницьких відносин ключове значення мали зростання частки дрібної земельної власності та землеволодіння як основи економіки ринкового типу; підвищення товарності сільського господарства, що створювало передумови для нагромадження значних капіталів; розширення меж економічної свободи виробників і, відповідно, збільшення частки вільнонайманої праці. Зміна відносин власності зміцнила український етнічний елемент і це сприяло формуванню засад національної економіки. З утворенням Української козацької національної держави політика гетьманів була спрямована на підтримку ключових галузей промисловості, торгівлі та зовнішньоекономічних зв'язків. Формувалися інститути української національно-економічної системи (економічна свобода, трудова приватна власність, демократично-правові механізми регулювання соціальних відносин), що сприяли становленню підприємництва як моделі господарської поведінки та рушія суспільного розвитку.

Впродовж XVIII ст. інкорпорація більшої частини українських територій Російською державою призвела до захоплення приватних промислів казною, витіснення національного підприємництва з внутрішнього ринку та унеможливлення виходу на зовнішні ринки, запровадження казенних мануфактур у галузях, пріоритетних для зміцнення імперії та її територіальної експансії. Було втрачено політичну та економічну автономію України, її господарство було підпорядковано фінансовій та торговельній системам Російської імперії, що призвело до втрати суб'єктності Української держави в економічному розвитку, насадження чужорідних соціально-економічних інститутів (особиста залежність, рангове та довічне феодальне землеволодіння, неекономічний примус у стягненні

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

повинностей, обцинна організація землекористування та колективна відповідальність). Збільшення залежних верств населення та його пауперизація посилювали соціальну диференціацію суспільства та сприяли укоріненню інституту влади-власності. Провідними формами розвитку промисловості стали посесійна (державна) та кріпосна мануфактура (у поміщицьких маєтках). Аграрні та адміністративні реформи, здійснені наприкінці XVIII ст., полягали в остаточному закріпаченні селянства та руйнуванні економіко-правових основ підприємництва, адже було ліквідовано базові для розвитку інституційної структури ринкової економіки умови – наявність вільної робочої сили та можливостей акумуляції та інвестування приватних капіталів у промисловість.

У першій половині XIX ст. попри певні організаційно-технологічні зрушення промислове підприємництво в Україні розвивалося слабо, переважало дрібнотоварне та мануфактурне виробництво, фабрики та заводи становили невелику частку і спеціалізувалися здебільшого на переробці сільськогосподарської сировини. Винятком було динамічне становлення цукроварної галузі на основі застосування машин і використання найманої праці. Упродовж т. зв. «першої хвилі» ринкових реформ (друга половина XIX – початок XX ст.) зміна інституційного середовища економіки відбувалася на основі сполучення базових інститутів ринку і традиційних інститутів самодержавної влади.

Під дією домінуючих інститутів влади-власності деформація промислового розвитку та підприємницьких відносин відбувалася в таких напрямках: надмірна централізація та бюрократизація господарського життя; концентрація в руках держави фінансових потоків і прибуткових видів діяльності; перетворення держави на головного інвестора, залежність утворення великих капіталів від держави; слабкість інституційних механізмів капіталізації активів; відсутність визначеного правового поля підприємницької діяльності; нестабільне, залежне від волі чиновників, становище підприємців; переважання персоніфікованих форм угод над універсальними контрактами; домінуюче положення у господарському та підприємницькому середовищі неукраїнців за походженням (росіян, поляків, євреїв, німців та ін.); раннє зародження та форсований розвиток монополістичних тенденцій, обумовлених слабкістю конкурентного середовища та урядовим заступництвом щодо великих підприємств.

Урядова політика заступництва проводилася шляхом надання всіляких преференцій, урядових гарантій, казенних замовлень, позастатутних позик державного банку тощо, тобто фактичного перерозподілу державного бюджету і, взагалі, національного доходу на користь фінансово-промислових груп. Діяльність уряду, спрямована на прискорення залізничного будівництва та розвиток стратегічних галузей важкої промисловості, призвела до стрімкого розширення державного фінансування останніх, фіскального виснаження економіки поряд із розростанням спекулятивного капіталу. Відтак під дією низки політико-економічних та інституційних чинників відбулася трансформація підприємництва як

інноваційної та суспільно-корисної діяльності у діяльність по «освоєнню» та «каналізації» коштів державного бюджету.

Процеси монополізації та одержавлення економіки на зламі ХІХ–ХХ ст. отримали подальший розвиток і остаточне завершення в радянську добу, коли відбулося знищення самих інституційних основ підприємницької діяльності. Таким чином у результаті формування та деструкції ринкового середовища у вітчизняній економіці під дією урядового протекціонізму, іноземного капіталу, становлення та зростаючого впливу фінансово-промислових та фінансово-політичних груп, державного монополізму відбулася деформація інституту підприємництва як основи інноваційного розвитку та конкурентоспроможності національного господарства.

На сучасному етапі вектором оптимізації державної регуляторної політики в сфері підприємницької діяльності має стати протидія компрадорському та перерозподільному спрямуванню бізнесу та сприяння розвитку соціально-відповідального підприємництва на основі формування й укорінення базових інститутів демократичного суспільства.

Чуткий Андрій Іванович,
доктор історичних наук, професор кафедри історії та теорії
господарства ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана», директор Музею
історії університету

ПІДПРИЄМНИЦТВО – НАЦІОНАЛЬНА РИСА УКРАЇНЦІВ, НІВЕЛЬОВАНА НИЗКОЮ ІСТОРИЧНИХ ЗЛАМІВ

Український етнос від моменту свого оформлення у ранньому Середньовіччі характеризувався особливим духом підприємництва. Під цим ми розуміємо не лише особливу увагу і пієтет до господарської діяльності, а в першу чергу схильність до нового, здатність ризикувати, активну життєву позицію та позитивне ставлення до примноження багатства, що на загал не були властиві для західної (європейської) цивілізації доби Середньовіччя.

Саме така ментальна установка обумовила ту обставину, що українці змогли швидко опанувати величезними теренами Східної Європи; зайняли найбільш небезпечні для проживання прилеглі до Степу (зони панування войовничих номадів) землі, оскільки вони мали особливо вигідне розташування для контролю за євразійською торгівлею та мали інші бонуси з економічної точки зору.

Нажаль, посилення іноземної агресії і поглинання українських земель іноземними державами (у ХІV–ХV ст.) уповільнили наш господарський поступ. При цьому всі метрополії послідовно проводили політику перетягування на свій бік або винищення найбільш активної частини українського етносу (а отже й підприємців). При цьому особливий наголос робився на економічну сферу життя: магдебурзьке

право поширювалось перш за все на неукраїнське населення, усуваючи українців від участі у ремеслі і торгівлі; а в аграрному секторі монопольне становище посіли іноземні або денаціоналізовані феодали.

Боротьба за відновлення української державності, а відповідно і самостійності в економічній сфері, середини XVII, початку XVIII та початку XX ст. завершилась поразкою, щоразу ведучи до фізичного знищення найбільш підприємливої частини українського етносу і водночас призвела до посилення пасивності як своєрідного елемента самозбереження – відтепер бути малоактивним стало більш доцільно.

Вербова Оксана Степанівна,
доктор економічних наук, доцент, професор кафедри
теоретичної та прикладної економіки, Львівський
торговельно-економічного університет

УКРАЇНСЬКЕ ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В ГАЛИЧИНІ НА ЗЛАМІ XIX–XX СТОЛІТЬ

Формування інноваційної моделі економіки визнане на державному рівні стратегічним пріоритетом незалежної України, яка прагне інтегруватися до європейського співтовариства. У цьому контексті особливо актуальним є відродження національної традиції формування і розвитку інноваційного підприємництва та активного залучення її досвіду. Інституціональне поле Львова в останній третині XIX ст. сприяло зародженню модерної індустрії будівельних матеріалів та будівельних проектів. У таких умовах розпочиналася професійна діяльність інноватора-підприємця Івана Левинського. Перші зв'язки І. Левинського з львівським осередком технічної освіти відносяться до раннього періоду його біографії – часів, коли вісімнадцятилітній юнак, син директора народної школи в Долині, приймає рішення здобувати знання дипломованого спеціаліста в одній з високих шкіл Львова. Ще учнем юний І. Левинський вирішує, що відмовиться від кар'єри духовної особи, традиційної у родині. Університетські факультети, на які найохочіше вступали Іванові ровесники, також його не приваблюють. І. Левинський обрав Львівську технічну академію – заклад, який на взірць аналогічних інститутів Відня і Праги готував фахівців у галузі інженерних дисциплін. Розпочавши навчання на загальнотехнічному курсі у 1869 р., майбутній професор та інноватор-підприємець успішно закінчує 1874 р. уже відділ інженерії (у 1872–1873 навчальному році на базі єдиного курсу організовано три відділи – будівництва, інженерії і хімії).

Свою інноваційну діяльність Іван Левинський розпочинав від найпростіших робіт: проектування інтер'єрів, екстер'єрів, креслень вікон, дверей тощо. Уже впродовж 1880 – 1890-х рр. він досягає блискучих фахових успіхів. Його архітектурне бюро проектує найкращі споруди тодішньої Галичини. Заснована ним будівельна фірма з виробництва матеріалів для будівельного промислу стає

найбільшим у своїй галузі промисловим закладом краю. У цей час І. Левинський підтримує тісні зв'язки з архітекторським середовищем Львова, в тому числі з викладачами Політехнічної школи і, зокрема, з її ректором, найвизначнішим львівським архітектором другої половини XIX ст. Юліаном-Октавіаном Захарієвичем; виступає у ролі мецената студентського товариства, заснованого в політехніці. Разом зі своїм учителем, ректором Захарієвичем, створив Спілку «Захарієвич і Левинський», яка найперше збудувала знамениту у Галичині фабрику будівельних матеріалів, що прославилася модерною продукцією інноваційного типу. Поступово підприємство Левинського перетворилося на потужне фабричне містечко будівельного та художньо-декоративного промислу.

У 1901 р. І. Левинський розпочинає професорську кар'єру на архітектурному факультеті Політехнічної школи. Теоретичні погляди професора І. Левинського, викладені в його текстах, свідчать про автора як про представника інноваційної архітектури свого часу. Свою інноваційну доктрину найбільш концентровано він репрезентував у двох вступних лекціях, прочитаних у політехніці: «Про утилітарне будівництво» у 1901 р. та «Значення горизонтальної проекції у будівництві утилітарним і в суспільному господарстві» у 1903 р. Особливість його інноваційних підходів полягає у тому, що будівництво трактується як галузь знання, тісно пов'язану з мистецтвом. Проблему співвідношення утилітарних (ужиткових) і естетичних елементів І. Левинський розв'язує у новітньому дусі: на передньому плані стоїть функція. Науково обґрунтованими були його пропозиції щодо впровадження критеріїв «господарність» і «вартісність» для оцінки рівня фаховості, моделей фінансування будівництва та архітектури, заходів регулювання будівельної парцеляції, зниження оподаткування нерухомості тощо. Підприємницьке мислення у І. Левинського поєднується з елементом ноосферного мислення, про що свідчать його підходи до питань співвідношення забудованої і незабудованої частини міського терену, санітарного стану ґрунту, циркуляції потоків повітря в будинку, температурного режиму, освітлення в приміщеннях, звукоізоляції, правил техніки безпеки тощо. У інноваційній доктрині І. Левинського фактично маємо справу із філософією персоналізму, що лише починає зароджуватися у Європі та США. Відповідно до співвідношення засад ужитковості і естетики, переваги першого над другим чи навпаки, І. Левинський будує свою класифікацію архітектурних споруд: утилітарних, монументальних, пам'яткових.

І. Левинський, проектуючи житловий будинок, намагався якнайкраще використати всі переваги ділянки, а розплановуючи окрему квартиру, керувався функціональністю приміщень, створюючи найкомфортніше житло з добре освітленими кімнатами, санвузлами та відкритими балконами як на основному, так і на дворовому фасадах. Професор Левинський широко впроваджував у львівські будівлі декоративні та пластичні елементи, скульптурні форми. До розроблення та втілення своїх задумів він залучав багатьох відомих майстрів скульптури того часу. Яскравим прикладом інноваційного таланту І. Левинського стали проектування та

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

будівництво у центрі Львова пасажу Міколяша (1899 – 1901 рр.), де поєдналися найновіші досягнення техніки будівництва та інсталяції.

Об'єкти, споруджені за проектами Івана Левинського, визначають характер вулиць сучасного Львова: Генерала Чупринки, Лисенка, Академіка Богомольця, Шота Руставелі, Степана Бандери, Метрологічної, Вишенського, проспектів Свободи і Шевченка тощо. Іван Левинський, як менеджер-інноватор та підприємець, причетний до будівлі головних архітектурних символів модерного Львова: головний дворець, готель «Жорж», «Народна гостиниця», єврейська лікарня на вул. Раппопорта, колишня Промислова палата на просп. Шевченка, Львівська опера та чимало шедеврів у різних куточках Східної України та Польщі. Модерні ідеї засновника інноваційного менеджменту в архітектурі та будівництві Івана Левинського суголосні з доктриною сталого розвитку й ноосферного мислення.

Горін Назар Олегович,
кандидат економічних наук, науковий співробітник
відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»

ПЕРЕДУМОВИ ЗАРОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ

Активна та цілеспрямована підприємницька діяльність передусім асоціюється із розвитком та поширенням капіталістичних відносин, проте зародження її відбувалось в умовах розвиненого феодалізму у сфері промислів, ремісничого виробництва, лихварства та торгового обміну. Разом з тим не кожному господарську діяльність періоду середньовіччя можна охарактеризувати як підприємницьку. Найбільше їй відповідала саме сфера торгівлі. Хоча в своєму початковому виді вона була тотожна натуральному обміну, проте з появою та поширенням товарного виробництва, формуванням ринків, інтенсифікацією обміну, роль торговця-підприємця лише зростала.

Зародження торгівлі у слов'ян відбулось ще у VIII–IX ст., а в X–XI ст. вже велась активна міжнародна торгівля, при цьому Київська Русь стала транзитним центром міжнародного руху товарів. Найбільш впливовими торговцями у Київській Русі були гості, тобто купці-оптовики, що спеціалізувались на міжнародній торгівлі. Разом із торгівлею розвивався й грошовий обіг. Головними особливостями активного розвитку зовнішньої торгівлі у Київській Русі були її великі обсяги, організаційна складність та підтримка з боку держави, як через охорону шляхів та караванів, так і шляхом відстоювання інтересів купецтва у міждержавних угодах. Гості завдяки знанню мов часто були й своєрідними дипломатами й розвідниками. Саме купецтво спромоглося налагодити ділові зв'язки із закордонними контрагентами, створити перші товариства, щоб відстоювати професійні інтереси перед владою, ділитись

корисною інформацією та фінансово підтримувати один одного. В XI ст. купецтво стало окремим соціальним та професійним прошарком руського суспільства. Поряд із купцями-професіоналами на місцевих ринках були присутні також численні групи торговців-ремесників, котрі продавали власну продукцію. Ремесло в міру ускладнення продукції та поширення спеціалізації все більше відокремлювалось від сільського господарства та переходило до виробництва продукції не лише на замовлення, а все більше для реалізації на ринку.

Базою купецтва були міста, які, починаючи з XI ст., почали активно зростати. М. Тихомиров вважає, що за рівнем розвитку ремесла і торгівлі руські міста не поступались західноєвропейським містам, а в деяких сферах навіть перевершували їх [5, с. 65–66]. В другій половині X ст. на території Русі писемні джерела згадують про існування близько 25 міст [5, с. 13–15]. Впродовж X–XIII ст. кількість міст невпинно збільшувалась, і наприкінці XIII ст. було вже близько трьохсот міст. Натомість А. Куза, спираючись на матеріали археологічних досліджень, вказує на ймовірне існування на території Київської Русі в X–XIII ст. до півтори тисячі міст (*швидше укріплених поселень* – Н.Г.), з яких про 414 є згадки у писемних джерелах [3, с. 12]. Отже, розвиток торгівлі впродовж X–XIII ст. сприяв появі вздовж торгових шляхів нових міст і містечок, активізував урбанізаційні процеси, все більше людей покидали сільську округу, переїжджало до міст та розпочинало ремісничу діяльність, що урізноманітнювало асортимент вивізних товарів. Якщо в X–XI ст. експортувались здебільшого зерно та продукція промислів, то вже в XII–XIII ст., завдяки розширенню ринків збуту та зростанню попиту, стрімко збільшується частка якісних готових ремісничих виробів руських майстрів, конкурентних на закордонних ринках.

Завдяки розквіту ремесла та торгового підприємництва вивіз ремісничих товарів з Русі відігравав все вагомішу роль в економіці, стимулюючи її товаризацію та сприяючи динамічному економічному розвитку країни. Налагоджувались династичні, торгові й ділові відносини із Францією, Німеччиною, Італією, Польщею, Чехією, Угорщиною, Швецією та іншими країнами Європи. На думку М. Грушевського вигідне географічне положення Київської Русі, а саме близькість до морських портів, наявність великої кількості річкових шляхів, а також спільність соціально-політичної та економічної структури Давньоруської держави з країнами центральної та Західної Європи, значною мірою сприяло розвитку торговельно-економічних контактів [2, с. 424]. Отже, в період Київської Русі були вже добре налагоджені різні вектори зовнішньої торгівлі, а особливе місце займав якраз європейський напрямок. Таким чином може бути спростоване твердження про те, що залучення господарства українських земель до європейського економічного простору було наслідком приєднання до Королівства Польського та Великого князівства Литовського, економічної діяльності шляхти, яка нібито прилучила Україну до європейської цивілізації, вивела на європейський ринок.

Ослаблення Візантії, Хрестові походи, перенесення торгових маршрутів на Середземне та Балтійське море – трансформували торгові канали виходу у Європу та

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

на східні ринки, сприяли зростанню могутності та впливу італійських торгових міст, зокрема Генуї та Венеції. Внаслідок цього протягом XIII ст. Київ поступово втрачає свою провідну роль в організації та забезпеченні міжнародних торгових шляхів. Тим часом у Західній Європі в XI–XIII ст. з'являлись нові міста й містечка, які формувались як незалежні промислові центри, центри торгівлі та ремесла, тоді як у Київській Русі, на думку П. Ляценка, місто відіграло другорядну роль, промислові заняття не виокремлювались в міські промислові професії. Вчений наголошує на тому, що на відміну від Західної Європи, де міста виникали на вільних територіях, руські міста з'являлись здебільшого на територіях князів та феодалів і були надто залежними від власників [3, с. 199], тому, ймовірно, мали гірші умови для прояву підприємницької ініціативи.

У Західній Європі впродовж X–XIII ст. відбувались інтенсивні урбанізаційні процеси. Наслідком комунальних рухів у Німеччині, Італії, Англії, Франції, Бельгії та Нідерландах вже в XIII ст. стало формування прошарку міщан, котрі отримали від влади відчутні привілеї. Зростання ролі торгівлі й ремесла у житті міст зумовило появу цехів. Найперше вони з'явилися у містах Італії, в XII ст. цехи стали поширюватись у Франції, у XIII ст. – в Англії та Німеччині, але найбільшого розквіту цехи у країнах Західної Європи досягли в XIV ст. Разом з тим у країнах Східної Європи цехове ремесло виникло трохи пізніше. Так, на теренах України вони з'явилися лише у XIV ст., а поширення набули вже XV–XVI ст. Внаслідок цього у країнах Західної Європи перехід до мануфактури відбувався на декілька століть раніше, ніж на українських теренах, де мануфактурне виробництво практикувалось і в XIX ст.

Попри політичну кризу та татаро-монгольську навалу південно-західні землі Русі залишилися в системі міжнародних економічних зв'язків. Торговельні зносини продовжились із країнами Заходу та країнами візантійського світу, з чорноморськими генуезькими колоніями та Кримом. Проте напад кочівників зумовив вирішальний вплив на шляхи економічного розвитку України, спричинив її торговельну переорієнтацію: майже припинився експорт готових та якісних ремісничих товарів, натомість домінуючою стала продукція сировинного характеру. Тим часом у Західній Європі поступово розвивалась мануфактура, розширювався вивіз промислових товарів до Східної Європи, насамперед сукна. М. Блок відзначав, що «у середньовічній експансії європейської економіки сукно відіграло таку ж провідну роль, як у XIX ст. для Англії металургія та бавовняні тканини» [1, с. 133]. Отже, еволюція капіталістичних відносин у Західній Європі стимулювала розвиток міжнародної торгівлі, сприяла поглибленню економічного поділу Європи на дві зони, умовним кордоном між якими стала Ельба.

Разом з тим в середині XIV ст. Україна, як і інші країни Європи, також переживала економічне піднесення. Проте аграрний сектор все більше випереджав розвиток ремесла, що було наслідком не лише несприятливих політичних умов, але й до певної міри інерцією участі України в європейському ринку в ролі експортера

сільськогосподарської та лісопереробної продукції. Наприкінці XV – на початку XVI ст. феодальне господарство України особливо активно включилось до вивозу збіжжя, деревини, продукції лісопереробних промислів та волів на Захід. Разом з тим, варто відзначити, що цей процес, розпочавшись ще у другій половині XIII ст., з рубежу XV–XVI ст. набув загрозливого значення не лише для економіки, а й для всього суспільно-політичного ладу України, сприяючи формуванню системи шляхетського всевладдя. Широке наділення окремих суспільних прошарків привілеями давало можливість експортувати зерно та ліс зі значним зиском. Внутрішній ринок був надто малим та зарегульованим, а тому не створював можливостей для розвитку малого підприємництва у сфері ремесла та торгівлі, тоді як в Європі, внаслідок розвитку ремесел та торгівлі, урбанізаційних процесів, відкриття Америки і значного надходження золота і срібла до Європи, як результат – революції цін, вартість сировинних товарів лише зростала. Логічним наслідком зростання попиту на сільськогосподарську продукцію став розвиток фільваркового господарства, засновано на відробітковій ренті. Це зумовило домінування сільськогосподарського сектору в структурі господарства України, що було реалізоване через розширення панської риллі, звуження селянських наділів, позаекономічний примус до праці (кріпацтво), як наслідок зменшення ринку вільної робочої сили, зосередження кінцевого продукту безпосередньо в руках пана, різноманітні перешкоди для ведення внутрішньої торгівлі та цеховими бар'єрами для розвитку ремесла. Незважаючи на те, що торгівля велась із значним активним торговим балансом, шляхта та магнати отримувані доходи спрямовували на непродуктивні видатки, здебільшого на розкішне вбрання, побут, дозвілля. Капіталовкладень у виробництво майже не відбувалось, що зумовлювало виснаження та вичерпання природних та економічних багатств України, а зростання виробництва відбувалось екстенсивним шляхом. Була втрачена чудова можливість первинного нагромадження капіталу в умовах вигідної кон'юнктури ринку для здійснення інвестицій у розвиток переробних виробництв із більшою доданою вартістю.

Зовнішньоекономічні зв'язки України були джерелом творення національного торгового та ремісничого підприємництва, сильно залежали від політичної та соціальної ситуації в країні. Внутрішні міжусобиці, напади кочовиків, і, як наслідок, втрата власної державності мали своїм наслідком цілковите переулаштування структури економіки України. Разом з тим економіка українських земель від часів Київської Русі і до початку XVII ст. була невід'ємною частиною європейського економічного простору і еволюціонувала разом з нею, ставши фактором розвитку капіталістичного виробництва в країнах Західної Європи та створення європейського ринку.

Список використаних джерел

1. Блок М. Апология истории, или ремесло историка. – М., 1986. – 259 с.

2. Грушевський М.С. Історія України-Руси: Т.1. – К., 1994. – 736 с.
3. Куза А.В. Малые города Древней Руси. – М. : Наука, 1989. – 168 с.
4. Лященко П.И. История народного хозяйства СССР. – Т.1. – М., 1952. – 735 с.
5. Тихомиров М.Н. Древнерусские города. – М. , 1956. – 477 с.

Боднарчук Тетяна Леонідівна,
кандидат економічних наук, науковий співробітник
відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»

ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ (XIX – ПОЧАТОК XX СТ.)

Вплив уряду Російської імперії на розвиток підприємництва України в XIX – на початку XX ст. є доволі неоднозначним. З одного боку, державна політика підтримки стала одним із основних чинників ринково-індустріальних трансформацій та зміни суспільно-економічного ладу у напрямку диверсифікованого розвитку елементів підприємницького середовища. З іншого боку, державне покровительство зумовило консервування застарілих «патріархальних» форм господарювання та стало засобом експлуатації російським центром як українського населення, так і природно-економічних ресурсів території. З огляду на це необхідним є проведення об'єктивного аналізу економічних наслідків урядового покровительства для розвитку вітчизняного підприємництва.

Перші результати політики урядової підтримки, яка активно впроваджуватися в Російській імперії ще з середини XVIII ст., проявилися вже на початку XIX ст. Реформування банківсько-фінансової сфери, створення нової системи міського самоуправління, поступове накопичення приватного капіталу, розвиток ринку вільнонайманої праці поряд із митно-торговельним протекціонізмом та заходами компенсаційної політики – все це сприяло соціальному розшируванню населення, запустило механізм концентрації промислового виробництва та зумовило поступовий розвиток мережі вітчизняного підприємництва.

Протягом першої половини XIX ст. у сфері легкої, харчової та аграрної промисловості було створено низку великомасштабних фабрично-заводських виробництв, виникнення яких було ініційоване урядом для задоволення державних потреб, та дрібних мануфактурних виробництв, утворених під впливом ринку та орієнтованих на задоволення споживчих потреб широких мас населення. Поряд із традиційною мануфактурою у сфері підприємництва посилилася роль кустарного виробництва, представленого сімейними формами господарювання. Одним із наслідків впливу державного покровительства на економіку регіону стало формування своєрідних центрів торговельного підприємництва (Одеса, Феодосія,

Миколаїв, Харків, Київ). Саме тут зосередилася основна частка торговельних компаній та бірж, торгових палат та домів, транспортних та страхових товариств.

З якісної точки зору, система державної підтримки першої половини XIX ст. була досить недієвою та неефективною: митний протекціонізм обмежував не лише притік імпортової готової продукції, але й необхідної техніки та обладнання, а, отже, перешкоджав ефективним відносинам в комерційній сфері, обміну технічними нововведеннями, досвідом та прийомами виробництва. Заходами компенсаційної політики (субсидії, позики, пільги та привілеї) уряд фактично «присипляв підприємливість капіталіста», який, з одного боку, за відсутності конкуренції, з іншого, завдяки систематичним державним вливанням, не бачив необхідності вдосконалювати організацію праці, підвищувати якість продукції, здійснювати технічну та технологічну модернізацію виробництва. Вітчизняний підприємець, будучи монополістом на внутрішньому ринку, був скерований лише на максимізацію прибутку та інтенсифікацію виробництва екстенсивними методами, тим самим потрапляючи в економічну та фінансову залежність від уряду. Крім того, підприємництво не розвивалося бажаними темпами через так званий «паралітичний стан капіталістичної енергії», який виникав в результаті того, що основна частка державних інвестицій була спрямована на позагосподарські цілі (реалізацію політичних задумів та військових інтересів уряду) [1, с. 83].

Починаючи з середини XIX ст. у зовнішньоторговельній політиці уряд звертається до помірному протекціонізму, а у внутрішньо-економічній – до реформування фінансової системи та реалізації стратегії масштабного залізничного будівництва, що в цілому забезпечило синергетичний ефект розвитку господарства. Проявляючи попит на продукцію важкої індустрії, сфера залізничного будівництва сприяла інтенсифікації підприємництва у металургійній галузі; у свою чергу, з розвитком металургійного виробництва зростає попит на кам'яне вугілля та виникає ціла низка підприємств кам'яновугільної галузі. Мережа залізниць сприяла територіальному об'єднанню країни та пришвидшила процес формування консолідованого національного ринку, що дало можливість розробки нових земельних площ та сприяло зростанню попиту на сільськогосподарське обладнання й машини, а, відповідно, створило об'єктивні умови для розвитку машинобудівної галузі.

Наслідками розвитку важкої промисловості став ріст міського населення, покращення міської інфраструктури та створення різного роду «суспільних» підприємств (трамвайні депо, комунальні господарства, суспільні скотобійні, культурні заклади). Урбанізація, розвиток міст, поява низки промислово-індустріальних центрів зумовили підвищення попиту на будівництво, що, у свою чергу, викликало появу мережі підприємств у відповідних забезпечуючих галузях (цементній, цегляній, керамічній, газовій, електротехнічній) [2, с. 192].

Таким чином, у другій половині XIX ст. галузі промисловості, які користувалися значною урядовою підтримкою, знову ж таки, мали значний прогрес за кількісними

показниками розвитку (чисельність фабрично-заводських підприємств, обсяги виробництва), тоді як якісні характеристики залишалися незадовільними. В цілому, підприємництво продовжувало поєднувати риси селянсько-феодалної організації з торгово-капіталістичними утвореннями [1, с. 88]. Зниження інтенсивності протекціоністського захисту внутрішнього ринку сприяло деякому розвитку конкуренції, однак її потенційний вплив на вітчизняного підприємця був нівельований значною фінансово-економічною підтримкою уряду. Характерними рисами вітчизняного підприємництва продовжують залишатися низький рівень технічного оснащення, екстенсифікація промислового виробництва (домінування примітивних форм його організації та спеціалізація на виготовленні напівфабрикатів), «грюндерська гарячка» (по всій країні створювалися підприємства лише для наживи без реальних економічних підстав для існування), штучна концентрація виробництва та монополізація внутрішнього ринку.

Безперечними наслідком політики державної підтримки став занепад дрібного виробництва. Розширення залізничного будівництва та нарощування обсягів промислового виробництва штучними методами на кінець XIX ст. призвели до поглиблення поділу праці, розвитку професійної спеціалізації та поступовому поглиннанню дрібних товаровиробників великомасштабними підприємствами [3, с. II]. Внаслідок втрати соціально-економічної значимості кустарного виробництва відбувається зниження підприємливості селян, становище яких ускладнювалося ще й посиленням внутрішньої податкової та акцизної політики, позбавлення сільського населення «сезонного зимового заробітку» та, загалом, падіння рівня життя народних мас.

Таким чином, економічні наслідки політики державної підтримки для розвитку вітчизняного підприємництва проявилися у нарощуванні кількості підприємств та концентрації виробництва, деякому підвищенні технічного та технологічного рівня організації праці. Водночас, урядовий протекціонізм зумовив виникнення підприємницької спекуляції, грюндерства, консервування низького рівня інноваційного розвитку виробництва, монополізацію підприємницького середовища, втрату соціально-економічної цінності кустарного промислу, падіння обсягів та темпів розвитку сільськогосподарського підприємництва та зниження економічного благополуччя основної частки вітчизняного населення.

Список використаних джерел

1. Витчевский В. Торговая, таможенная и промышленная политика России со времен Петра Великого до наших дней / В.Витчевский; пер. с нем. А.В.Брауде. – СПб., 1909. – 362 с.
2. Мигулин П. П. Экономический рост русского государства за 300 лет (1613–1912 гг.) / П. П. Мигулин. – Москва : Тип. Т-ва И. Д. Сытина, 1913. – 223 с.
3. Пономарев Н. В. Обзор кустарных промыслов России / Н. В. Пономарев. – СПб., 1902. – 150 с.

Чистякова Світлана Валеріївна,
кандидат економічних наук, науковий співробітник
відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»

**РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ
ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ
В ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ – НА ПОЧАТКУ ХХ СТ.**

Дослідження ролі держави у процесі формування корпоративних форм підприємництва свідчить, що одними із найбільш дієвих напрямів державного регулювання у цій сфері були такі: законодавчо-правове забезпечення; система митно-тарифного та фінансово-кредитного регулювання; політика заохочення інвестування. Всі ці напрями реалізовувались у межах так званої «індустріальної» політики, котра передбачала створення преференційних умов для технічної модернізації економіки, розвитку промисловості, транспортного будівництва і, відповідно, організаційних форм для реалізації даних процесів. Найбільш придатними організаційними формами для швидкої модернізації економіки виявили себе корпоративні господарські об'єднання [2].

Одними із найбільш ранніх заходів державного впливу на формування корпоративних форм підприємництва стали законодавчі. Так, важливими нормами, що були прийняті ще на початку ХІХ ст., стали положення щодо обмеження відповідальності акціонерних компаній; визначення форм, в яких могла здійснюватися діяльність підприємств; регламенту майбутньої діяльності; відповідальності засновників компанії перед акціонерами [3].

Важливим механізмом стимулювання розвитку корпоративних форм підприємництва були державні програми та інші урядові документи. Вперше конкретні заходи державного регулювання щодо корпоративного підприємництва були сформульовані у програмі «Фінансовий духовний заповіт» (1877) міністра фінансів М. Рейтерна (1862–1878). Його наступники на посаді міністра фінансів – М. Бунге (1881–1886) та С. Вітте (1891–1903) керувалися даною програмою, розробляючи заходи державного регулювання розвитку корпоративного сектора, який розглядався як організаційна основа технічної модернізації економіки країни [5].

Важливим механізмом державного стимулювання розвитку корпоративних організацій стала фінансово-кредитна політика, скерована на створення сприятливих умов для залучення інвестицій (в першу чергу, іноземних) у вітчизняну економіку та формування організаційних механізмів акумуляції та перерозподілу капіталів – банківської системи та фондового ринку. Найбільш істотний вплив означені механізми мали для розвитку особливого виду корпоративних організацій – акціонерних товариств, оскільки відмінною рисою акціонерного капіталу є розподіл на однакові долі – акції, які у формі цінних паперів можуть вільно

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

відчужуватися від одного економічного суб'єкта до іншого. Створення підприємств шляхом залучення капіталів стало можливим з появою цінних паперів, перш за все паперів на пред'явника, акцій та облігацій. Їх поява та перше практичне використання ознаменувало нову епоху економічного розвитку – фондовий капіталізм.

До виникнення практики випуску фондових паперів організація підприємницьких товариств була можлива лише шляхом започаткування акціонерних товариств з відносно невеликим об'ємом акціонерного капіталу, злиття приватних капіталів відбувалося виключно на основі взаємної довіри акціонерів, які були особисто знайомі або мали родинні зв'язки, а створення крупних підприємств було можливим лише на основі запозичення кредитних коштів. Розвиток банківської системи та фондового ринку уможливили мобілізацію та акумуляцію капіталів різного походження, власники яких отримали змогу перетворити свої заощадження на більш високоліквідний актив – цінні папери. Значення такої мобілізації сприяло тому, що: по-перше, завдяки перетворенню капіталу в цінні папери з'явилась можливість акумулювати капітали для розвитку та збільшення масштабів діяльності великих промислових підприємств, а по-друге, прибуток від діяльності цих підприємств розподілявся між великою кількістю акціонерів.

Таким чином, становлення фінансової системи ринкового типу і, насамперед, банківського сектору та фондового ринку у другій половині XIX ст. стали необхідним організаційним підґрунтям для розвитку корпоративного середовища. Серед інших заходів державного регулювання у цій сфері, найбільш дієвими можна вважати створення умов для розвитку фондового ринку та банківської системи, а також механізми заохочення імпорту іноземних інвестицій у вітчизняну економіку.

Важливим механізмом державного впливу на розбудову корпоративних форм підприємництва в Україні наприкінці XIX ст. стало сприяння розвитку банківської системи та страхової справи. Найбільшу ефективність серед механізмів державного впливу на процес стимулювання розвитку корпоративних форм виявили механізми коригування банківського відсотку за внесками у державні кредитні заклади, що були апробовані урядом для заохочення акціонерного підприємництва ще у 1830-х роках. До середини XIX ст. у Російській імперії кредитна система була виключно державною, відсотки по внесках були достатньо високими (на рівні 4–6% річних), що сприяло акумуляції вільних капіталів у державних кредитних закладах. Урядова маніпуляція банківськими відсотками – зниження відсоткової ставки за внесками у державних кредитних організаціях, або за державними облігаціями – сприяла зростанню темпів та масштабів акціонерного засновництва.

Заходи держави щодо стимулювання розвитку корпоративних форм підприємництва на різних етапах реалізовувались через різні інституційні механізми. Так, із середини до кінця XIX ст. основним механізмом фінансової політики держави була регламентація торгівлі цінними паперами на фондовому ринку. З кінця XIX ст. роль основного регулятора торгівлі цінними паперами, а,

відтак, і механізму перерозподілу фінансових ресурсів у корпоративному секторі, перебирає на себе банківська система. Певним чином, зміну ролі біржі спричинила біржова криза кінця 1890-х років, відмінною рисою якої стала активна участь банків у процесі торгівлі цінними паперами. Акції, що знаходилися в банках як гарантія позик, не могли бути реалізовані на фондовому ринку внаслідок відсутності відповідного попиту, тому заборгованість клієнтів ставала довгостроковою. Це й стало причиною зрощення банківського капіталу з промисловим, внаслідок чого банки отримали переважний вплив на фондовий ринок та на корпоративний сектор економіки. Результати посиленої мобілізації грошових капіталів відбилися насамперед на вітчизняних банках комерційного кредиту, більшість яких функціонувала у формі акціонерних компаній.

Важливим чинником активізації процесу формування корпоративного підприємництва на українських землях став приплив іноземного капіталу. Поштовхом до інтервенції іноземних вкладень в економіку був активний урядовий курс, який яскраво проявився у політиці так званого «державного капіталізму» С. Вітте (1892–1903 рр.), базовою складовою якої була система урядових гарантій акціонерних капіталів, підкріплена політикою митного протекціонізму. В її основі було встановлення високих митних тарифів з метою активізації розвитку вітчизняної промисловості за рахунок залучення всередину країни іноземних капіталів, оскільки іноземна підприємницька інвестиційна діяльність розглядалась в першу чергу як фактор технічного прогресу [4].

Стимулювали залучення іноземних капіталів у вітчизняну економіку такі процеси як: пришвидшене будівництво залізниць, висока, порівняно із загальноєвропейською, норма прибутку в країні, казенні замовлення з боку держави за підвищеними цінами [1]. Висока норма прибутку вітчизняних підприємств, захищена державними гарантіями, та стабільний попит на продукцію за рахунок державних замовлень слугували заохочувальним чинником притоку іноземних капіталів у вітчизняну економіку. Сприяла припливу іноземних капіталів і довіра до стабільного стану фінансової системи країни, підкріплена низьким коливанням курсу національної валюти, оскільки стійкість грошового курсу – це важлива умова для стабільного розвитку країни. Загалом вплив державної політики щодо залучення іноземного капіталу виявився у стимулюванні та прискоренні процесу інституційного оформлення видів та структурної будови корпоративних організацій.

Таким чином, дослідження ролі держави у процесі формування корпоративних форм підприємництва в Україні наприкінці ХІХ ст. свідчить, що одним із найбільш дієвих напрямів державного регулювання у цій сфері стала фінансово-кредитна політика, скерована на створення сприятливих умов для залучення інвестицій (в першу чергу, іноземних) у вітчизняну економіку та формування організаційних механізмів акумуляції та перерозподілу капіталів – банківської системи та фондового ринку. Найважливішим механізмом даної політики стало коригування банківського відсотку та процентної ставки за державними та приватними

гарантованим цінними паперами, що сприяло переорієнтації інвестиційних потоків від банківської системи до акціонерного сектору економіки.

Список використаних джерел

1. Оль П. В. Иностранные капиталы в России / П. В. Оль. – Пг., 1922. – 304 с.
2. Супрун Н. А. Ретроспективний аналіз формування корпоративних засад у вітчизняній економічній науці другої половини ХІХ – початку ХХ ст. // Міжвідомчий збірник наукових праць: Історія народного господарства та економічної думки України. – К., 2007. – Вип. 39-40. – С. 316–328.
3. Еволюція ринкових інститутів в Україні: монографія/ [В. В. Небрат, Н. А. Супрун та ін.]; за ред. канд. екон. наук В. В. Небрат; НАН України; Інститут економіки і прогнозування : у 2 ч. – К., 2012. – Ч.1. – С. 202.
4. Ретроспектива ринкових перетворень в Україні: сучасний дискурс / [Л. П. Горкіна, С. О. Біла, В. В. Небрат та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л. П. Горкіної ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – С. 398–401.
5. Шепелев Л. Е. Акционерные компании в России / Л. Е. Шепелев. – Л. : Наука, 1973. – 347 с.

Дідківська Леся Володимирівна,
кандидат економічних наук, науковий співробітник
відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»

**ДЕФОРМАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ
У РАДЯНСЬКИЙ ПЕРІОД**

Незважаючи на те, що приватнопідприємницькі форми господарювання (приватні заклади торгівлі, приватні ценові та кустарно-ремісничі підприємства, фермерські господарства, кооперативи) не були пріоритетними для радянської економіки, проте у період непу вони відіграли значну роль у галузі торгівлі, сільського господарства та кустарного виробництва. Приватнопідприємницькі економічні інституції не тільки забезпечували доходну частину місцевого бюджету, зайнятість населення, насичували споживчий ринок, але й урівноважували структурні дисбаланси економіки, сприяли її технічній модернізації. Вони ставали осередками національних організацій, сприяли науковій та культурно-просвітницькій роботі.

Одержавлення приватнопідприємницьких форм господарювання в кінці 1920-х рр. відбувалося завдяки політичній волі радянської влади, а також встановленням абсолютної монополії держави у фінансовому секторі (ліквідація кредитної кооперації, націоналізація банків). Зокрема, потужна мережа сільськогосподарської

кооперації була зруйнована натиском на неї насильницької колективізації, націоналізації майна на користь державних машинно-тракторних станцій і колгоспів, передачі її фондів сільськогосподарського довготермінового кредитування Всесоюзному сільськогосподарському кооперативно-колгоспному банку, а кредитних функцій сільськогосподарських кредитних товариств філії державного банку.

Споживча кооперація була обрана радянською владою основною торговельно-розподільною системою. Використання державою системи споживчої кооперації на початку 30-х рр. XX ст. призвело до збільшення її торговельних оборотів завдяки впровадженню примусового членства населення у кооперативах; зміцнення її матеріально-технічної бази за рахунок певних активів сільськогосподарської кооперації; зростання її ролі у подоланні продовольчої кризи 1932–1933 рр., адже споживча кооперація брала активну участь у планових хлібозаготівлях. Проте, отримавши преференції від держави, споживча кооперація втратила економічну свободу, практично перетворилась на додаток до колгоспної системи, її управлінський апарат став надто бюрократичним.

Подальший розвиток промисловості та значне зростання в промислових центрах кількості робітників спонукали владу до здійснення певного рівня децентралізації у роботі споживчої кооперації та переорієнтації її діяльності на користь обслуговування робітників промисловості. Діяльність споживчої кооперації в цей період мала універсальний характер, а пріоритетними напрямками роботи стали: заготівля сільськогосподарської продукції та сировини, удосконалення кооперативного виробництва (випікання хліба, кондитерських виробів, консервування тощо), його механізація, розвиток мережі підприємств торгівлі та сфери послуг (заснування закладів громадського харчування, будинків побуту, ремонтних майстерень тощо).

В 30-х рр. XX ст. кустарно-промислова кооперація також набула свого розвитку, адже забезпечувала дефіцитний ринок товарів предметами домашнього й особистого вжитку, які становили 80% усього виробництва, готувала кваліфікованих робітників для промислового виробництва, в чому була особливо зацікавлена держава в умовах індустріалізації.

Таким чином, з 30-х рр. XX ст. радянська влада дозволила функціонувати лише тим видам кооперації, сектор яких вона обслуговувати самотужки не могла, причому лояльність зберігалась до тих пір, поки кооперативна організація досягне свого розквіту і матиме достатню матеріально-технічну базу для її націоналізації, а також державні підприємства, хоч частково, опанують відповідний сегмент ринку. Держава умисно використовувала підприємницький потенціал кооперативів задля досягнення власних цілей. Так, командно-адміністративні методи впливу на розвиток споживчої кооперації призвели в 1935 р. до регіоналізації, сфера її діяльності зосередилась в основному в селах. Функції споживчої кооперації у містах остаточно перебрав на себе Народний Комісаріат внутрішньої торгівлі, а її майно

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

було передано до державних крамниць або розподільних пунктів на підприємствах під контроль професійних спілок. Карткова система була скасована, адже державна торгівля на той час достатньо зміцнила свої позиції, забезпечуючи до 70% річного роздрібного товарообороту УРСР.

Обмеження діяльності споживчої кооперації сільською місцевістю мало позитивний результат. Зосередившись на проблемах села, споживча кооперація, з метою усунення продовольчих труднощів та оптимізації харчування колгоспників, розбудувала мережу закладів громадського харчування (в 1938 р. налічувалось 165 ресторанів, 503 їдальні, 36 чайних, та 339 інших підприємств), зросла кількість магазинів і лавок, кіосків і палаток (в 1938 р. працювало 1300 сільмагів, 304 сільпродмагів, 12 райкультмагів, 58 хозмагів).

Витіснення приватного капіталу, ліквідація кредитної, сільськогосподарської та інших видів кооперації, відсутність здорової конкуренції, втручання держави у роботу самодіяльних кооперативних організацій (кустарно-промислових та споживчих) сприяли зниженню ефективності їх діяльності у 30-х – на початку 40-х рр. ХХ ст. Однак навіть в умовах обмеженості використання підприємницького потенціалу кооперативними організаціями вони змогли: розширити асортимент промислових і продовольчих товарів, мобілізувати додаткові товарні ресурси місцевої промисловості та населення; розбудувати мережу переробних підприємств; збільшити обсяги продукції, що виготовлялись ними; підготувати кваліфіковані кадри для промисловості й торгівлі, надати їм робочі місця; забезпечити історичну тяглість інституту підприємництва (кооператори самостійно поєднували фактори виробництва, були чутливими до коливань купівельного попиту і відповідно до цього диференціювали виробництво та поставки товарів, задовольняли попит в умовах низької платоспроможності населення, реалізовували заходи по зниженню витрат обігу в кооперативній торгівлі, намагались скоротити час товаропросування через різні ланки системи, розбудовували виробничу та торговельну мережу у найбільш населених регіонах, удосконалювали сільську торговельну систему тощо); накопичити значні майнові й матеріально-фінансові ресурси.

Зруйнована Другою світовою війною система споживчої кооперації України відновлювалась коштом і працею пайовиків і працівників, основним напрямком її діяльності була заготівля сільськогосподарської продукції для постачання армії та мирного населення, сировини для потреб оборонної промисловості, а також централізоване нормоване забезпечення сільських робітників та службовців (працівники МТС, вчителі, лікарі, зоотехніки, агрономи та ін.). У зв'язку з цим кооперативи розгорнули підсобні господарства (займались тваринництвом, рослинництвом, забезпечували роботу закладів громадського харчування, заготовляли гриби, ягоди, лікарські рослини); збільшили складську мережу системи (овочесховища та картоплесховища, керасиносховища, соляні склади, погреби й льодники); створили переробні пункти, забійні майданчики, сушарки, цементні ями тощо.

Розвиток кооперації у післявоєнний період став можливий завдяки лояльності держави, що переслідувала ціль переходу від нормованого постачання населення за картками до розгорнутої торгівлі. Сфера її діяльності поширилась і на міські ринки, причому дозволено було торгувати сільськогосподарськими продуктами та товарами, виготовленими на підприємствах споживчої кооперації, за ринковими цінами, але не вище встановлених для державної комерційної торгівлі. Для стимулювання розвитку міської торгівлі держава впровадила податкові пільги, позитивну роль відіграла грошова реформа та відміна карток (грудень 1947 р.).

Відновлення економіки України, подолання товарного «голоду», зростання результативності роботи споживчої кооперації на противагу успіхам державної торгівлі (роздрібний товарообіг за післявоєнну п'ятирічку загалом збільшився в 2,9 рази, а споживчої кооперації – у 3,2 рази; товарообіг промислових товарів зріс в 5,8 рази; товарообіг споживчої кооперації з 1940 до 1950 р. збільшився на 40%) змусили державу витіснити споживчу кооперацію із міської торгівлі, націоналізувавши її здобутки.

Значного розвитку у післявоєнний період набула і кустарно-промислова кооперація, про масштаби діяльності якої свідчили конструкторські бюро, експериментальні лабораторії та науково-дослідні інститути, що працювали в її системі. Проте навіть в обмежених формах розвиток підприємництва в СРСР суперечив принципам адміністративно-командного господарювання, тому промислову кооперацію до 1960 р. було ліквідовано, а її підприємства передано державі. Зберегли свою діяльність лише об'єднання кооперативів інвалідів. Внаслідок знищення кустарно-промислових форм кооперування поглибилась проблема дефіциту товарів народного споживання, що негативно відобразилось і на роботі споживчої кооперації.

Таким чином, ключовою була роль приватнопідприємницьких форм господарювання в роки непу та після Другої світової війни у забезпеченні споживчого ринку, відновленні народного господарства, накопиченні значних майнових та матеріально-фінансових ресурсів, підготовці кваліфікованих кадрів для промисловості та торгівлі, забезпеченні історичої тяглості інституту підприємництва. Проте в умовах одержавлення економіки (1930–1940-і рр.) та утвердження адміністративно-командної системи управління (1950–1970-і рр.) кооперативні форми господарювання втратили свою ринкову природу та ідентичність. Відродження підприємництва у 80-х – на початку 90-х рр. сприяло первісному нагромадженню капіталів, впровадженню нових технологій у виробництво, задоволенню дефіцитного попиту споживачів на товари та послуги, розширенню їх асортименту, забезпеченню зайнятості населення, нівелюванню недоліків у роботі державних підприємств, формуванню досвіду роботи державних фінансових органів по реєстрації, контролю та регулюванню діяльності приватних підприємців, розвитку орендних відносин, туризму, будівництва тощо.

Гордіца Кароліна Адольфівна,
кандидат економічних наук, науковий співробітник
відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПОЗАРИНКОВИХ УМОВАХ

Реалізація інноваційного потенціалу державних підприємств є важливою економічною проблемою, вирішення якої ускладнено через деперсоніфікацію суб'єкта підприємницької діяльності та відсутність дієвого мотиваційного механізму впровадження новацій. Аналіз вітчизняної господарської практики 1920-80 років, коли державні підприємства становили основу економічної системи України, дозволяє оцінити результати їхнього інноваційного розвитку в різних інституційних умовах.

Спроба повного заміщення приватного підприємництва централізованою системою прямого державного управління виробництвом призвела до повного знищення підприємницької мотивації на одержавлених підприємствах, що зумовило стрімке скорочення виробництва в усіх галузях економіки і практично унеможливило здійснення інноваційної функції підприємництва. Тому інноваційна політика у період НЕП, розроблена з урахуванням негативного досвіду, здобутого у період «воєнного комунізму», сприяла посиленню уваги до проблеми реалізації інноваційного потенціалу державних підприємств. Зокрема, вона передбачала:

- вдосконалення механізму управління державними підприємствами шляхом заміни жорсткої системи „главкізму” системою госпрозрахункових трестів і синдикатів, що сприяло поживленню підприємницького середовища та розвитку у ньому елементів конкурентної поведінки;

- підвищення ефективності державних підприємств на основі впровадження на них засад рентабельності, госпрозрахунку та посилення господарської відповідальності, що мало зацікавити їхніх працівників у впровадженні нової техніки та прогресивних методів організації виробничого процесу з метою підвищення продуктивності праці та якості продукції;

- відносне скорочення державного сектору економіки та відродження окремих елементів підприємницької поведінки шляхом доповнення державних організаційних форм господарювання недержавними та змішаними, що діяли на ринкових засадах (акціонерними, кооперативними, орендними, концесійними тощо).

Поряд із цим, уряд вдається до таких заходів: централізоване фінансування наукових досліджень та визначення пріоритетних напрямів їхнього розвитку, організація державних наукових установ та дослідних підрозділів на підприємствах, матеріальне стимулювання науково-технічних розробок та їхнє впровадження у

виробництво. У ці роки було засновано Комітет у справах винаходів та Раду з наукової організації праці, створено Комісію по сприянню працям Академії наук СРСР, ухвалено «Положення про науково-дослідні інститути та асоціації інститутів» та постанову «Про організацію науково-дослідної роботи для потреб промисловості».

Найбільш вагомими результатами комплексного застосування цих заходів у народному господарстві України стали: прискорена відбудова гірничодобувних та металургійних підприємств Донбасу, підприємств залізничного та сільськогосподарського машинобудування, заводів цукрової промисловості; підвищення продуктивності та обсягів виробництва в аграрному секторі економіки та галузях переробної промисловості. При цьому значна увага була приділена технічній реконструкції підприємств, електрифікації, механізації трудомістких процесів. Згідно з планом ГОЕЛРО бурхливими темпами розвивалася галузь електроенергетики.

Розвиток державних підприємств України в умовах мобілізаційної економіки 1930-50 років визначався стратегічними завданнями прискореної індустріалізації та післявоєнної відбудови народного господарства. У цей період зусилля держави як колективного підприємця були спрямовані не лише на ефективну організацію процесу виробництва у державному секторі економіки, але насамперед на його структурну перебудову, що передбачала як будівництво нових підприємств і галузей економіки, так і техніко-технологічне оновлення діючих виробничих потужностей. Досягнення цієї мети здійснювалося на основі комплексу заходів організаційно-виробничої та інвестиційно-інноваційної політики держави, спрямованої на всебічну компенсацію на мікро- і макрорівні втраченої інноваційної функції підприємництва. Найважливішими з таких заходів були:

- розробка і вдосконалення механізму централізованого фінансування та ресурсопостачання державних підприємств, насамперед важкої індустрії, яка потребувала регулярних дотацій з державного бюджету, переважно за рахунок перерозподілу частини прибутків з успішно працюючих галузей – сільського господарства, легкої промисловості, торгівлі та ін.;

- реорганізація управління промисловістю, що передбачала перерозподіл організаційних функцій підприємництва між підрозділами керівної вертикалі державної промисловості з метою чіткішого розмежування їхніх повноважень, підпорядкування госпрозрахункового принципу державному плану, розширення господарських прав директорів державних підприємств;

- дебюрократизація системи управління виробництвом шляхом усунення паралелізму в роботі керівних органів, скороченні управлінських штатів, ліквідації зайвих підрозділів та інстанцій, спрощенні господарської звітності, реорганізації контрольно-ревізійних органів тощо;

- переведення цільової державної підтримки науково-технічного забезпечення виробництва на планову основу, надання галузевим об'єднанням

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

функцій технічного керівництва та технічної реконструкції підприємств, створення при ВРНГ СРСР спеціального єдиного органу техніко-економічного планування – Планово-технічного й економічного управління (ПТЕУ), що здійснювало централізований контроль і координацію інноваційної діяльності в економіці;

– посилення креативно-конкурентних елементів мотивації безпосередніх учасників виробництва за допомогою системи заходів морального й матеріального стимулювання новаторства, організації широкомасштабного соціалістичного змагання та раціоналізаторсько-винахідницького руху.

У результаті впровадження зазначеної системи заходів у державному секторі вітчизняної економіки сталися фундаментальні структурні зрушення, що відображали перехід до індустріального технологічного укладу. При цьому зміни не вичерпувалися пріоритетною розбудовою промисловості по виготовленню засобів виробництва, частка якої у структурі української промисловості за 1928-38 роки збільшилась від 1/2 до майже 2/3 (від 50,8% до 62,4%). Вектор структурної перебудови економіки України, як і СРСР у цілому, в роки перших п'ятирічок був спрямований насамперед на прискорений розвиток галузей, що визначають технічний прогрес (електроенергетики, машинобудування й металообробки, хімічної промисловості, індустрії будматеріалів та ін.), питома вага яких (за кількістю промислово-виробничого персоналу) у 1925-37 роки зросла в середньому удвічі і була в основному відтворена у роки післявоєнної відбудови господарства.

У часи формування в економіці України нового технологічного укладу у 1960-80 роки поширення найбільш значних і великих нововведень у державному секторі економіки передбачалося перспективними планами та цільовими комплексними програмами; а середніх і дрібних – переважно за ініціативою підприємств та об'єднань на основі госпрозрахункового стимулювання розробників, виробників та споживачів техніки до її своєчасного оновлення на ґрунті освоєння винаходів. Впровадження досягнень НТП у виробництво підкріплювалося цілеспрямованими заходами держави щодо всебічного розвитку науки, зміцнення матеріально-технічної бази та кадрового забезпечення наукових досліджень, випереджального зростання прикладних розробок та інтеграції науки з виробництвом.

У ці ж роки проявилася тенденція до загального уповільнення темпів інноваційних процесів у сфері державного підприємництва, що було зумовлено низкою чинників. Серед них найважливішими були наступні:

– організаційна несумісність централізованого планування і фінансування заходів щодо розширення виробництва та технічного переобладнання підприємств із господарським розрахунком, запровадженим реформами 1957 та 1965 років, що порушили керованість і збалансованість розвитку виробництва і практично унеможливили якісне макроекономічне планування прогресивних структурних і технологічних пріоритетів, закріпивши інерцію відсталості;

– невідповідність механізму оновлення основних фондів підприємств потребам нового технологічного укладу внаслідок недостатнього врахування

морального зносу в розрахунках норм амортизації, що на практиці призвело до поступового заміщення нововведень капітальним ремонтом і надмірним розвитком ремонтної галузі, вимушеної експлуатації застарілого обладнання та відставання технічного рівня дослідних виробництв від потреб розвитку провідних галузей економіки;

– поширення на підприємствах інфляційної практики цінового збільшення прибутку на тлі погіршення асортименту та якості продукції, насамперед предметів широкого вжитку, що сприяло зниженню реальної купівельної спроможності грошової одиниці, зростанню товарного дефіциту та відкладеного попиту, зумовило наростання розриву між економічними результатами та соціальними очікуваннями виробників, а відтак зниження мотивації до продуктивної праці й новаторства.

Отже, до найбільш дієвих чинників ефективного інноваційного розвитку державних підприємств у позаринкових умовах слід віднести: цільові інвестиції держави у розвиток та технічну модернізацію стратегічно значущих галузей економіки; пряму державну підтримку наукових досліджень та впровадження їх результатів у виробництво; удосконалення організаційної структури державного управління виробництвом шляхом її функціональної оптимізації та де бюрократизації; організацію морального та матеріального стимулювання масового новаторського руху та господарської ініціативи. Зважаючи на збереження основної специфіки державного підприємництва у сучасних ринкових економіках змішаного типу, названі чинники варто враховувати при розробленні стратегічних напрямів інноваційного розвитку державного сектору економіки України.

Борисов Михайло Юрійович,
старший викладач кафедри світового господарства і
міжнародних економічних відносин ОНУ імені І.І.
Мечникова

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ СТОЛИПІНСЬКОЇ АГРАРНОЇ РЕФОРМИ

Столипінська аграрна реформа стала фактичним продовженням селянської реформи 1861 р., коли селяни перестали вважатися кріпаками, але змушені були викуповувати землю у поміщиків або відпрацьовувати за користування цією землею протягом 49 років.

Реформа П. Столипіна ґрунтувалася на теоретичних основах, що були закладені вітчизняними вченими-економістами, в першу чергу такими як М. Бунге, Д. Піхно, А. Антонович. У ході реформи Столипін також використав ідеї кооперації Ф. Райффайзена і Г. Шульце-Деліча, надавши державну підтримку створенню і розвитку як кредитних, так і виробничих селянських кооперативів.

Крім теоретичних основ, Столипінська реформа базувалася і на певних практичних доробках М. Бунге на посадах міністра фінансів і голови Комітету

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

міністрів та С. Вітте, який також тривалий час займав посаду міністра фінансів, провів успішну фінансову реформу, розпочав реформу промислову, а згодом очолив перший уряд, ставши Головою Ради Міністрів Російської імперії.

Аграрна реформа П. Столипіна містила в собі багато складових, зокрема й інституційну, оскільки форми організації спільної життєдіяльності, що існували на той час в країні, 80% населення якої складала селяни, були не здатні забезпечити подальший розвиток сільського господарства і соціально-економічний розвиток країни в цілому.

Одним із головних завдань, які вирішувала реформа, було дати землі справжнього господаря, а для цього необхідно було зробити більшість селян землевласниками. Це, своєю чергою, вимагало трансформації інституту приватної власності на землю сільськогосподарського призначення, що надавав перевагу власності поміщиків, держави і селянських общин, заважаючи впровадженню передових технологій і техніки в землеробстві та тваринництві. У визнанні недоторканості приватної власності Столипін бачив шлях до формування широких верств дрібних земельних власників, які зміцнять країну і стануть перешкодою для розвитку революційного руху.

Такі інституційні зміни власності були неможливі без змін в інституті прав людини. Адже людина, яка має власність з правом успадкування її нащадками, стає більш свідомим і активним учасником суспільно-політичного життя. Швидке зростання не тільки економічної, але й соціально-політичної активності в усьому суспільстві напередодні Першої світової війни можна розглядати як доказ того, що реформа фактично сприяла становленню та розвитку громадянського суспільства, брак якого відчувається і в сучасній Україні.

Державна політика інституціональних змін та впровадження передового світового досвіду господарювання сприяли швидкому економічному зростанню, що можна дослідити, зокрема, на прикладі динаміки обсягу та структури зовнішньої торгівлі, яка здійснювалась, у тому числі, через Одеський морський порт.

Суттєвих інституціональних змін вимагає і сучасне сільське господарство України. Розпаювання колгоспних земель, що почалося у 1995 р. на підставі Указу Президента, не створило справжнього господаря на селі, а лише призвело до зuboжіння широких верств селянства та суттєвого занепаду сільського господарства. Питання цивілізованого ринку землі сільськогосподарського призначення досі залишається відкритим через відсутність належного механізму купівлі-продажу землі та неможливість отримання довгострокових кредитів в умовах економічної і політичної нестабільності в країні.

У свою чергу, подальший розвиток інституту приватної власності гальмується через нерозвиненість інституту прав людини та практичну відсутність громадянського суспільства, яке знаходиться лише на етапі становлення. Зміцнення цього інституту вимагає як певних конституційних змін, так і елементарного знання

своїх прав громадянами країни – від прав споживача до прав людини, що гарантовані ратифікованою Україною Загальною Декларацією Прав Людини ООН.

Нерозвиненість інституту особистої приватної власності в аграрному секторі України призвела в нинішніх умовах до швидкого зростання агрохолдингів на шкоду сімейно-трудовим господарствам і кооперативам. З багатьох причин таке явище не можна оцінити як позитивне.

Під час Столипінської реформи селяни отримали можливість проявлення особистої ініціативи та ініціативи спільної у вигляді кооперації на засадах добровільності, що, разом узяті, формувало в людях громадянську свідомість і відповідальність, а вже через кооперативи та потужний кооперативний рух заклало основи громадянського суспільства, без якого неможливий стійкий розвиток будь-якої сучасної країни.

Можна зробити висновок, що Столипінська аграрна реформа в інституціональному плані випередила свій час, застосувавши підходи як соціально-правового інституціоналізму другої половини ХХ ст., так і основи нової інституціональної теорії, що ґрунтується на всебічному розвитку людини та її прав.

РОЗДІЛ II. ТЕОРІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Базилевич Віктор Дмитрович,
доктор економічних наук, професор, член-кореспондент
НАН України, декан економічного факультету Київського
національного університету імені Тараса Шевченка;
Купалова Галина Іванівна,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
екологічного менеджменту та підприємництва
економічного факультету Київського національного
університету імені Тараса Шевченка

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В Україні не вистачає кваліфікованих кадрів по впровадженню ідей сталого розвитку, управлінню еко-системами. Існує гостра потреба у підготовці менеджерів еколого-економічного профілю, для задоволення якої необхідно забезпечити підготовку спеціалістів нового типу з поєднанням екологічної, економічної та соціальної складових у майбутній професії. Вони повинні володіти необхідними міждисциплінарними знаннями, навичками з екології, природокористування, екологічного менеджменту та маркетингу, екологічної економіки, екологічного підприємництва, екологічного обліку, аудиту і звітності, сучасних технологій «зеленого» бізнесу тощо. Екологічні менеджери повинні вміти: досліджувати та розраховувати розмір шкоди, завданої довкіллю, економіці та здоров'ю населення; визначати першочергові заходи по вирішенню екологічних і соціальних проблем; оцінювати економічну та екологічну ефективність інвестиційних проектів; розробляти стратегію «зеленого» розвитку суб'єктів господарювання і територій.

Для забезпечення підготовки вищевказаних спеціалістів нового типу з поєднанням економічної, екологічної та соціальної складових в професії необхідно вивчати і використовувати досвід економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка із організації еколого-економічної освіти. Тут вперше в Україні у 2009 р. започаткована та успішно здійснюється підготовка бакалаврів і магістрів з екологічного підприємництва на базі організованої українсько-німецької кафедри екологічного менеджменту та підприємництва. Слід також створювати студентам комфортні умови для навчання, проходження практики, стажування на підприємствах «зеленого» бізнесу в Україні і за кордоном. На державному рівні потребують невідкладного вирішення питання забезпечення випускників - молодих фахівців робочими місцями за спеціальністю та гідними заробітками і умовами проживання в Україні.

Мазур Ірина Іванівна,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
підприємництва економічного факультету Київського
національного університету імені Тараса Шевченка

ЕМОЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Глобалізація та комунікації створили нові умови, де не лише інтелект, але й емоції відіграють набагато більшу роль у досягненні успіху в підприємницькій діяльності, ніж це прийнято вважати.

До однієї з переваг нових умов для розвитку малого і середнього підприємництва (МСП) можна віднести безмежні можливості використання емоційного капіталу. Людина з її емоційним інтелектом й інноваціями стає основою підприємництва, а мобільність малих і середніх форм підприємництва дають можливість динамічно розвиватись не лише економіці, а й соціальній сфері України.

Питання емоційного капіталу в підприємницькій діяльності тісно пов'язане з теоріями мотивації, які базуються на використанні методів психології. Теорії мотивації можна об'єднати у дві групи: змістовні та процесуальні. Змістовні базуються на вияві потреб і спонукальних мотивів, процесуальні – на пізнанні дій у поведінці людей.

До змістовного мотиваційного механізму підприємницької діяльності відносять отримання максимального прибутку, або підприємницького успіху. Поряд з цим процесуальні мотиваційні дії спрямовані на спонукання до дій, на розвиток творчого потенціалу людини. А до дій нас спонукають емоції. Емоції, від лат *moveo* означають «приводити в рух», тому кожна емоція спонукає до дії. Таким чином виявляється поділ на раціональне на емоціональне сприйняття світу. Раціональне дає можливість споглядати результат дії (отримане знання), а емоціональне – здатність до емпатійного сприйняття світу. Вони існують поряд і лише у рівновазі вони формують емоційний інтелект.

Емоційний інтелект, на думку Д. Гоулмана, – це здатність виробити для себе мотивацію та неухильно прагнути досягти цілі, незважаючи на провали, стримувати пориви та відкладати отримання задоволення, контролювати свій настрій і не давати стражданню позбавити можливості думати, співпереживати та сподіватись [1, с. 74].

Ми виходимо із визначення В.Д. Базилевича, згідно з яким підприємець – це людина, здатна до економічного мислення, яке характеризується оригінальністю ідей та підходів до вирішення господарських проблем.

Сучасний портрет підприємця МСП в Україні можна охарактеризувати такими даними [2] середній вік – 45 років, серед них: 51% чоловіків і 49% – жінок; 22% керівників/власників бізнесу – до 35 років, 48% – від 36 до 50 років, 30% – від 51 року; на мікропідприємствах працює в середньому 5 осіб, на малих – 26 осіб, на середніх – 110 осіб. За розмірами: мікропідприємств – 67%, малих – 19%, середніх –

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

14%. Цей портрет підприємця говорить про наступне – вік підприємця відносно молодий, хоча керівники більш зрілого віку; найпоширенішою формою підприємництва є мікрофірми, де зайнято в середньому до 5 осіб, яким набагато легше знайти спільні позиції, в основі яких є емоційний капітал. До ознак сучасного підприємця, як зазначає Мозес Наїм, можна віднести бажання та можливість вийти з-під впливу чиновника.

Серед інновацій, які запроваджують МСП в Україні, слід виділити: виробництво нових продуктів або надання нових послуг – 29%; запровадження нових методів управління – 19%; запровадження нових методів просування та збуту товарів – 18%; запровадження нових процесів у виробництво або доставку товарів і послуг – 17% (за результатами «Щорічної оцінки ділового клімату» LEV ABCA USAID).

Тобто підприємець має запропонувати абсолютно неочікувану для конкурентів ідею, що збільшує вірогідність отримання прибутку. У такому випадку Н. Таліб дає пораду: «експериментуйте максимально, щоб спіймати як можна більше Чорних лебедів» [2, с. 19]. На нашу думку, це і є сучасне трактування тези Й. Шумпетера про підприємництво як «творче руйнування».

На думку Л. Гумільова, творчість і руйнація, подвиги і злочини як риси конституції людини з різними здібностями: з високими, середніми або малими усе це може бути притаманне пасіонарній людині. Пасіонарність – здатність людини до підвищеної активності, що криється у її психології; це характерологічна домінанта, це непереборне внутрішнє прагнення (свідоме або часто несвідоме) до діяльності, спрямованої на здійснення будь-якої мети, як правило ілюзорної, що уявляється даній особі ціннішою за власне життя [3, с. 386]. Якщо виходити з того, що в основі людської діяльності лежать інстинкти самозбереження, то пасіонарність – це антиінстинкт, тобто протилежність інстинкту самозбереження. Як інстинктивні, так і пасіонарні імпульси лежать у емоційній сфері [3, с. 390]. Свідома діяльність людей, зазначає Л. Гумільов, відіграє не меншу роль, ніж інстинктивно-емоційна, а в емоційній сфері лежать як інстинктивні, так і пасіонарні імпульси [3, с. 394]. Якщо ж пасіонарність вища за інстинкт самозбереження, продовжує Л. Гумільов, то з'являються такі ініціативні фігури як Цезар і Наполеон [3, с. 393]. Крім того пасіонарність людини заряджає інших, а тому пасіонарним набагато легше досягати поставленої мети.

Тривалий час вважалось, що розумові здібності, отримані від батьків і розвинені у процесі навчання, давали можливість бути успішними у житті. Разом з тим, бурхливий розвиток квазіринкової економіки в Україні на початку 1990-х років довів, що успішними у житті стають не лише відмінники навчання, а й так звані «середнячки» (ми свідомо оминаємо тему тінізації економіки). Поясненням цьому дає Г. Гарднер у своїй праці «Склад розуму», де йдеться про емоції, як один з чинників інтелекту, що вмотивовуючи людину через інтуїцію, стають основою її життєвого успіху.

Д. Гоулман вважає, до якого рівня наші емоції слугують перепорою або посилюють нашу здатність думати й планувати, постійно навчатись заради певної віддаленої мети, вирішувати проблеми, до такого рівня вони встановлюють межі наших можливостей користуватись вродженими розумовими здібностями й визначають як ми діємо в житті. Тому й емоційний розум представляє собою здатність глибоко впливати на всі інші здібності людини, допомагаючи, або заважаючи їм проявляти [1, с. 156].

Зрозуміло, що в суспільстві, заснованому на зростанні знань, технологічна майстерність дає підстави людині досягати успіху. Разом з тим якщо така людина вміє користуватись своїм емоційним інтелектом, тобто встановлює контроль над своїм емоційним життям, управляючи своїми емоціями, спрямовує їх на досягнення поставленої мети. Тому емоційний інтелект виступає підґрунтям емоційного капіталу. Виходячи з того, що людський капітал – це сукупність знань, навичок, творчих здібностей, мотивацій, то емоційний капітал, на нашу думку – це вміння продуктивно використовувати (управляти) емоційним інтелектом.

Висновки та пропозиції:

1. Тільки за умов розвитку емоційного капіталу підприємництва можна забезпечити реальні переваги конкурентно-ринкової системи господарства в ініціюванні та здійсненні ефективної економічної діяльності, реалізувати її інноваційний потенціал, сприяти вирішенню пріоритетних завдань, які стоять сьогодні перед економікою України.

2. Розвиток підприємництва в Україні стримується наявністю суттєвих проблем: недооцінкою його ролі у реальному секторі вітчизняної економіки; відсутністю сприятливого підприємницького середовища; суперечливістю та неузгодженістю нормативно-правових актів, що регулюють підприємницьку діяльність; складністю і бюрократизованістю регуляторно-дозвільної системи підприємницької діяльності, наявністю високих адміністративних бар'єрів для здійснення підприємницької діяльності; нестабільним характером системи податкового адміністрування, що створює значні перешкоди для розвитку легального підприємництва; нестабільністю та непрозорістю бізнес-клімату, зокрема, у частині державних закупівель та укладання державних контрактів; неефективністю тарифної політики держави; недостатнім рівнем професійних знань і досвіду ведення підприємництва.

3. Для усунення існуючих перешкод на шляху розвитку малого та середнього підприємництва в Україні необхідно:

- здійснити системні реформи для покращення бізнес-клімату у країні, забезпечення його стабільності та прозорості;
- сформувати сприятливе підприємницьке середовище, узгоджене з найкращим світовим, зокрема, європейським досвідом;
- забезпечити комплексний характер та усунути розбіжності і суперечності між нормативно-правовими актами, що регулюють розвиток підприємництва;

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

- сприяти розвитку малого та середнього підприємництва у реальному секторі економіки;
- послабити адміністративний тиск на підприємництво, зменшити кількість процедур започаткування, регулювання та закриття бізнесу;
- усунути штучні адміністративні бар'єри для розвитку малого та середнього підприємництва, здійснити дебіюрократизацію державного управління підприємницькою діяльністю;
- забезпечити перехід до цілісної загальнодержавної політики підтримки розвитку малого та середнього підприємництва;
- посилити роль підприємництва у розвитку державно-приватного партнерства на національному і регіональному рівнях;
- здійснити реалізацію та фінансування урядових програм з підтримки розвитку малого та середнього підприємництва;
- сприяти діяльності бізнес-асоціацій і громадських бізнес організацій, спроможних здійснювати навчання та підвищення кваліфікації керівників малих та середніх підприємств;
- забезпечити соціальний діалог малого та середнього підприємництва з владою.

Список використаних джерел

1. Гоулман Д. Емоціональний інтелект. Почему он может значить больше, чем IQ / Дэниел Гоулман; пер. с англ. А.П. Исаевой. – 4-е изд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 544 с.
2. Талеб Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости – 2-е изд., доп. / Нассим Николас Талеб ; Пер. с англ. – М. : Колибри, Азбука-Аттикус, 2015. – 736 с.
3. Гумилев Л. Н. Конец и вновь начало / Сост. и общ. ред.. А.И. Курчки – М.: «Институт ДИ-ДИК», 1997. – 544 с.

Гайдай Тетяна Вікторівна,
доктор економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ІНСТИТУЦІЙНА ДЕФЕКТНІСТЬ КВАЗІ-РИНКОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК БАР'ЄР ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Технологічно-інноваційна інертність трансформаційної економіки України є однією з найгостріших проблем її сучасного економічного розвитку, головною причиною недостатньої конкурентоспроможності на світовому рівні. Проте вона не тільки не розв'язується, але, навпаки, все більше загострюється. Інституційний

аналіз причин порівняно низької інноваційної активності вітчизняної економіки приводить до висновку про її глибинний причинно-наслідковий зв'язок з інституційною дефектністю існуючого в Україні *квазі-ринкового економічного середовища*. Останнє є основним бар'єром для реалізації та розвитку інноваційного характеру підприємницької діяльності.

Однією з найвагоміших ознак інституційної дефектності квазі-ринку є його *неконкурентний характер*, оскільки без якісного конкурентного поля немає природних рушіїв та стимулів для інновацій, а численні заклики до них так і залишаються безплідними риторичними вправами. Отже інституційний порядок, сформований у вітчизняній економіці в результаті попередніх інституційних змін, за своїми ознаками є різновидом моделі «економіки обмеженого доступу», за типологізацією Д. Норта, Дж. Уолліса, С. Уебба, Б. Вайнгаста. Ця модель, зокрема, передбачає домінування правлячої коаліції еліт, наділеної *особливими правами обмеження доступу* до основних економічних і політичних ресурсів. У неконкурентній економіці «обмеженого доступу» найвищою є віддача від інвестицій у владу-власність, спрямованих на політико-економічне рентоотримання, яке стає потужною альтернативою конкурентній підприємницькій інноваційній діяльності.

Відтак даний тип інституційного порядку обумовлює принципове переважання ренто-орієнтованого мотиву підприємництва та обмеження його інноваційних стимулів. За таких умов ні держава, ні підприємництво інституційно не вмотивовані до системних і крупномасштабних інноваційних інвестицій. Для подолання цього хибного тренду необхідна *політична воля до глибокої системної інституційної трансформації* вітчизняної економіки у напрямі формування ознак економіки *відкритого конкурентного доступу* до ресурсів та результатів їх продуктивного використання, скасування інституційної привабливості корупційного рентопривласнення, забезпечення на основі широкого впровадження реальних конкурентних засад ринку вищої порівняльної привабливості інноваційно-інвестиційного підприємництва.

Степаненко Сергій Васильович,
кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри історії та теорії господарства ДВНЗ
«Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

СТАНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ВИРОБНИЧІЙ СФЕРІ

Пізнання складних економічних феноменів неможливе без їхнього генезису – дослідження причин та умов виникнення, стадій розвитку. Виключне значення має стадія становлення підприємництва, де зароджується якісно новий тип зв'язків та передумови його розвитку. Наступні стадії генезису характеризують лише

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

наростання кількісних змін в підприємстві, зміну зовнішніх умов впливу на його розвиток.

Підприємство виникає одночасно з формуванням ринкової економіки, появою виробничих господарських одиниць що функціонують на засадах приватної власності та суспільного поділу праці. Воно є формою діяльності (руху) принципово нових виробничих економічних організацій, розкриття природи яких є передумовою для розуміння сутності підприємства.

Фундаментальними ознаками підприємницьких виробничих економічних організацій, які доцільно називати підприємствами, є: а) ведення колективної виробничої діяльності на основі поділу праці, що принципово відрізняє їх від індивідуальної діяльності в натуральній економіці; б) добровільне, на засадах найму, об'єднання економічних індивідів для ведення виробничої діяльності з метою реалізації власних та колективних інтересів; в) використання машин в якості технічного базису виробництва що приходить на зміну ручному (ремісничому) типу виробництва попередніх епох; г) функціонування на засадах самоорганізації яка передбачає: незалежне та самостійне ведення господарської діяльності; створення та функціонування організаційного центру; розбудову системи прямих та зворотних зв'язків між організаційним центром і структурними складовими підприємства та зовнішнім середовищем; створення засобів координації, регулювання та стимулювання діяльності персоналу та колективу в цілому.

Сутнісність підприємства полягає у діях організаційного центру виробничих економічних організацій направлених на поєднання трудового потенціалу зайнятих та раціонального вибору і використання техніки й технології виробництва, що забезпечує найкраще співвідношення між витратами та результатами. Дане співвідношення є головним критерієм успішного господарювання та вимірюється показниками продуктивності праці. Якщо взяти до уваги що результати виробництва проявляються у споживанні, то підприємство у виробничих економічних організаціях охоплює і дії, пов'язані з реалізацією товарів, яка в ринковій економіці відображає споживання.

Фещенко Валентина Михайлівна,
доктор економічних наук, професор кафедри історії та
теорії господарства ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

УКРАЇНСЬКА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА ПРО ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА (остання третина XIX – початок XX ст.)

В кінці XIX ст. Україна в межах Російської імперії стає одним з основних центрів промислового виробництва. Спостерігається піднесення важкої,

машинобудівної, цукрової та інших галузей промисловості, відбуваються активні процеси монополізації виробництва, формується ринок капіталів. Бурхливе пореформене зростання промисловості відбувається на основі власних капіталів промислових підприємців, державних інвестицій та потужного притоку іноземних капіталів, створюючи таким чином особливу модель підприємницьких відносин.

На цій основі починає невпинно зростати роль власника-підприємця, його участі у виробничому процесі. Виходячи з практичних вимог, у вітчизняній економічній літературі формується науковий інтерес до проблеми підприємництва. Особливу зацікавленість у наукових колах викликали питання організації підприємницької діяльності, ролі підприємця у виробничому процесі, можливостей реалізації його управлінських здібностей, стосунків з державними та громадськими інститутами тощо. З дослідженням зазначених питань в другій половині XIX – на початку XX ст. виступили відомі українські вчені А. Антонович, В. Железнов «Очерки политической экономии», М. Цитович «Обзор учений о предпринимательской прибыли», М. Туган-Барановський «Основы политической экономии», П. Фомін «Синдикат и тресты» та ін.

Враховуючи специфічний характер вітчизняної моделі підприємництва, в українській економічній думці її сутність досліджувалася в системі потужного суспільно-економічного впливу з боку державних структур, робітничих союзів, кооперативних утворень та так званих представницьких організацій великого капіталу, якими були з'їзди промисловців. Останні цілком справедливо характеризувалися в українській економічній думці як інститути захисту, лобювання та практичного впровадження інтересів підприємців. В цілому система підприємництва була представлена у вигляді взаємодії наступних складових: держава – представницькі об'єднання підприємців – великі приватні компанії та монополістичні утворення.

Проблема концентрації та монополізації економіки наприкінці XIX ст. розглядалася як одна з найважливіших у функціонуванні підприємництва з огляду на масштаби виробництва (особливо у галузях важкої промисловості, машинобудування), вплив на соціальні процеси у суспільстві, економічну політику держави тощо. Вивчалися різні форми монополістичних об'єднань (картелі, синдикати, трести), ступінь їхньої самостійності щодо ринкового ціноутворення, мобільності, ефективності кожної з форм.

Аналіз історичного досвіду організації та наукового осмислення функціонування національного підприємництва на зламі XIX–XX ст. є актуальним і важливим для сучасної України у процесі розбудови ефективної моделі національної підприємницької діяльності.

Нестеренко Олена Петрівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної
теорії, мікро- і макроекономіки Київського національного
університету імені Тараса Шевченка

АВСТРІЙСЬКА ТЕОРІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Австрійський підхід до виявлення сутності підприємницької діяльності посідає центральне місце серед теорій підприємництва. Деякі дослідники підприємництва повністю відтворюють погляди Й. Шумпетера, тобто асоціюють підприємництво з інноваційною, орієнтованою на зміни поведінкою, підкріпленою цілеорієнтованою мотивацією й очікуваннями одержання вигоди. І. Кірцнер вказує на певний набір компетенцій, якими володіють підприємці в різних економічних теоріях: готовність до прийняття ризику; інноваційність; координація і організація діяльності, що заповнює існуючі «прогалини»; забезпечення лідерства; спекулятивна діяльність; діяльність керівника або менеджера; діяльність в якості джерела інформації; сприйнятливність до можливостей, які раніше ігнорувалися ринком.

Глибинна сутність підприємництва визначається інноваційністю, унікальністю, створенням організації і створенням цінності. Жодна з існуючих концепцій, які частково співпадають, не набула домінуючого значення. Авторитетний дослідник П. Давідсон вважає, що найбільш плідний шлях вивчення підприємництва намічений австрійською школою, де підприємництво розглядається як конкурентна поведінка, що рухає ринковим процесом.

Окремі аспекти підприємництва і дотепер є дискусійними (деякі з цих спірних питань підняті, зокрема, австрійською школою). Чи є підприємництво вродженою схильністю і унікальним типом поведінки, чи це типовий спосіб реалізації господарської активності? Чи завжди процес підприємництва є цілеспрямованим, чи може базуватися на удачі або випадку? Чи обов'язковим для підприємництва є інноваційний процес, чи достатнім є ухвалення імітаційних рішень? Чи є ризиковість обов'язковою умовою підприємництва? Чи обмежується підприємництво новими, власними, малими фірмами, чи воно реалізується всередині підприємства будь-якого віку, розміру і структури? Чи обов'язковим для підприємництва є виявлення і відкриття нових можливостей, чи достатньо тільки їх використання? Чи є підприємництво явищем виключно мікрорівня, чи воно є багаторівневим феноменом? І, нарешті, особливо актуальне для австрійської школи, в контексті праксеології, чи є підприємництво економічним феноменом чи може бути представлене в будь-якій іншій галузі людської діяльності?

Воробйова Людмила Василівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри історії та
теорії господарства ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ВИКОРИСТАННЯ ПРОГНОСТИЧНИХ ІДЕЙ ФІЗИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ УКРАЇНИ

В історії економічної думки завжди були намагання відобразити вплив природних факторів на економічні процеси. Наприклад, поняття продуктивних сил та чистого продукту у фізіократів, роль природи в утворенні багатства за оцінкою В. Петті тощо. Але ці чинники розглядалися як зовнішнє середовище, як один із факторів, що впливає на економічні процеси. В той же час посилення їх ролі в економіці вимагає урахування їх дії на більш глибокому рівні. Це і дає фізична економія. Зародилися ці ідеї й отримали розвиток на українському науковому ґрунті – у працях представників української школи фізичної економії: С. А. Подолинського, В. І. Вернадського, М. Д. Руденка. Опанування здобутків української школи сучасними економістами сприятиме не тільки більш глибокому пізнанню аспекту економічної культури, але й виходу української економічної науки на світовий рівень.

Для України, яка має 40% світового чорнозему, ідеї фізичної економії дуже близькі. Потрібно звертати увагу на автохтонність української нації. Для українця навіть Господь оре ниву! «За плугом Господь іде» – так назвала свою працю одна із відомих дослідниць українського козацтва та наукового доробку В. Вернадського О. Апанович.

Ідеї фізичної економії є дуже актуальними для аграрного підприємництва в Україні:

- по-перше, вони пропонують поширення органічного землеробства;
- по-друге, в світовій енергетиці і в тому числі в енергетиці України зараз суттєво підвищується роль невичерпних та поновлювальних джерел енергії;
- по-третє, важливими є ідеї фізичної економії і при формуванні концепції сталого розвитку.

Завдяки фізичній економії М. Руденко відкрив власному народові й людству глобальну місію України, осягнення якої має бути відправним пунктом прогностичних ідей. «Саме фізична економія дає Україні змогу бачити своє елітарне становище на земній кулі...» [1, с. 64].

Вирішення, якою бути Україні (аграрно-промисловою чи промислово-аграрною!), означає, що ми вступаємо в економічну стратегію світового масштабу. Втілюючи індустріальні прогностичні проекти, належить затверджувати потенційні можливості українських чорноземів. Бо не гіганти індустрії зроблять українців заможними, а найкращі в світі чорноземи [2, с. 390].

Майбутній добробут народу і країни М. Руденко осмислював за допомогою експертних оцінок. І на їх основі доводив, що «багатою Україна стане лише тоді коли кожен гектар її землі родитиме по 80-100 центнерів добірного збіжжя. Не раніше, але й не пізніше» [2, с. 390].

Прогностичну лінію економічних досліджень М. Руденка закінчує есе «На шляху до Світової Монади». Стаття є останньою працею мислителя, якій судилося стати його космологічним заповітом.

Руденко завершив її словами: «Хоч як далеко ми перебуваємо від Світової Монади, а рух нашої Галактики забезпечує саме Вона. І якщо їй в чомусь допомагають високі галактичні сутності, то це так само як ми люди, допомагаємо Сонцю підтримувати життя на Землі» [2, с. 403]. Завершення заповіту знаменує глибину бачення прогностичних підвалин мислителем, якому світовий Розум відкрив дар бачення дороговказу національного прогресу.

Список використаних джерел

1. Корнійчук Л. Я., Шевчук В. О. Футурологія і прогностичні ідеї фізичної економії. – К. : КНЕУ ; НАСОА, 2012. – 72 с.
2. Руденко М. Енергія прогресу. Нариси з фізичної економії. Видання друге, доповнене. – Тернопіль : Джура, 2005. – 412 с.

Данилова Катерина Ігорівна,
кандидат економічних наук, науковий співробітник
відділу економічної теорії, ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»

ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ЕТОС: ЕВОЛЮЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ТА МІКРОСТРУКТУРА ПОРІВНЯЛЬНИХ ПЕРЕВАГ

Ідея суспільної самоорганізації як системи та структури соціальних і господарчих відносин, які, прагнучи забезпечити реалізацію власних (індивідуалізованих) інтересів, задовольняють суспільні, не є новою. В економічній площині ця проблематика була узагальнена класичним твором А. Сміта [1]; проте в суспільному контексті проблематика економічного інтересу, навколо якого структуруються соціально-економічні агенти, з часів Греції класичного періоду розвивалася в межах дисциплін моральної та політичної філософії, зокрема етики як розділу права та політики як сфери управління суспільним життям (polity). Здатність викликати довіру через звернення до спільної норми поведінки (етосу), спільних емоцій (пафосу) та послідовної аргументації поведінки наявними фактами (логіки) була не тільки ключовою соціальною якістю громадянина Стародавніх Афін, але й практично важливою господарчою якістю внаслідок специфіки правового порядку публічного вирішення господарчих суперечок та практики децентралізованого

правозастосування за принципом легітимізованої самопомочі (authorized self-help) [2].

Впродовж XX століття в межах мейнстріму морально-етичні якості господарюючого агенту майже зникають з предметної області економічної теорії, а раціональність з господарської відповідальності та доцільності перетворюється на процедуру оптимізації розподілу наявних ресурсів – виробничу функцію. Спроби поєднати мікроекономічні концепції раціонального вибору із макродинамікою виявилися обмежено плідними, оскільки з'ясовували функціонування вже сформованих, наявних ринкових структур [3]. У другій половині XX століття дослідження змісту економічної поведінки і механізмів її структурування активізується внаслідок, по-перше, необхідності прояснення можливостей розвитку на засадах ринкової економіки для країн, що звільнилися від колоніальних і тоталітарних режимів, по-друге, розвитку спеціальних розділів соціальних наук, зокрема інституціоналізму та його окремих напрямів, і, по-третє, загального наукового прогресу у вивченні еволюції складних систем та нелінійної динаміки формування макропорядків із мікрорезаємін між системними елементами. Поступово було з'ясовано значущість організаційного [4-5] та культурного [6-8] чинника у забезпеченні соціально-економічного відтворення та зростання національного добробуту. Зокрема, у предмет економічних досліджень було експліцитно введено проблематику формування та трансформації людського капіталу як системи соціальних норм етики праці та виробничого знання людини, які можуть бути передані шляхом виховання, імітації та інших форм соціального навчання [6, с. 3-4], формують стійку мотивацію до ефективної та відповідальної кооперації [5, с. 381-387], та є базовим еволюційним механізмом (адаптацією) економічної поведінки, що задовольняє індивідуалізовані потреби без негативних екстерналій щодо суспільного добробуту [9, с. 241-261]. Разом з тим, інституціональні новації теорії фірми та нового інституціоналізму взагалі не торкнулися сфери міжнародної економіки, теорії міжнародної торгівлі та руху чинників виробництва. Це зумовлює авторський науковий інтерес та перспективність дослідження епістемологічних можливостей синтезу інституціоналізму із теоріями міжнародного обміну в руслі з'ясування еволюційного механізму структурування економічної динаміки, який створює умови для реалізації порівняльних переваг національної економіки.

«Коузінський переворот» аналізу впливу структур управління на економічну ефективність через механізм трансакційних витрат зумовив змістовну ревізію історії зародження національних ринків у Середньовічній Європі скрізь призму теорії фірми [10-11]. Це дозволило обґрунтувати специфічні поведінкові якості економічного агенту (підприємця), який є ключовим актором ендогенних економічних змін. Зокрема, з'ясовано, що він не тільки реалізує активну дію у невизначеному середовищі, тобто приймає на себе ризик, а й діє відповідально; він не тільки поєднує (зв'язує) нерівномірно розподілену у суспільстві інформацію, в

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

першу чергу, щодо інвестиційних можливостей, а й через сприйняття ризику реалізує пошук та раціоналізацію (обґрунтування доцільності) способів продуктивного та сталого використання наявних і створення необхідних (для досягнення його стратегічної цілі) ресурсів, тим самим створюючи нове виробниче знання (у сенсі знання як способу структурування та практичної організації не обов'язково нової інформації). Це знання є спеціальним (може бути виокремлене та привласнене), формує його інтелектуальну власність (створює додану вартість як людський, організаційний та клієнтський капітал) та забезпечує підприємницьку ренту (створює багатство). Ця специфічна економічна функція підприємця має особливе значення для трансформаційного суспільства, характерною ознакою якого є стан інституційної аномії (максимальної нормативної невизначеності). Аномія не є станом відсутності норм (анархією). Її специфічною рисою є максимально високий рівень інформаційних витрат на реалізацію комплементарності (з'єднання) економічно ефективної (з мінімальною альтернативною вартістю зайнятості ресурсів) та морально-етичної (соціально прийнятної) поведінки. Базовою структурою, в просторі якої відбувається це з'єднання і зняття соціальної і економічної невизначеності (вибір оптимального) та створення нового практичного знання (виробничої норми), є інституційно-поведінковий комплекс підприємництва.

Як послідовно це доводив Д. Норт у класичній праці [12] та пізніше із співавторами [13-14], природа суспільства, яка відбивається у його здатності модифікувати свої традиції без застосування насилля, створювати та сприймати (інтерналізувати) нові норми та форми поведінки, навмисно протидіючи інституційній інерції старих шляхів, і є еволюційним джерелом багатства та розвитку нації, отже мікроструктурним підґрунтям порівняльних переваг. В Європі цей механізм історично формувався через створення інститутів управління правами доступу до вільного створення та функціонування організацій та коопераційних об'єднань, децентралізована контрактна взаємодія між якими зумовлює конкурентний порядок саморегулювання ринку та етики праці. В таких умовах компенсація витрат праці найманих робітників (заробітна плата) є справедливим і відповідає продуктивності праці через низькі трансакційні витрати входу в підприємницький сектор та наявність публічних норм взаємного виконання (інфорсменту) контрактів, яке вкорінюється сприйняттям практичної користі етичної поведінки.

Перехід до вільного підприємництва, що в індивідуалізованому порядку створює порівняльні переваги як джерело суспільного багатства, відбувається поступово із суспільним навчанням та розвитком соціальних порядків відкритого доступу. Тому ліквідація перешкод на шляху вільного підприємництва і створення стимулів та спеціального знання щодо кооперації та економічної організації населення має бути ключовим пріоритетом економічної та освітньої політики держави.

Список використаних джерел

1. Adam Smith. The Theory of Moral Sentiments; or, An Essay towards an Analysis of the Principles by which Men naturally judge concerning the Conduct and Character, first of their Neighbours, and afterwards of themselves. To which is added, A Dissertation on the Origins of Languages / Edited by Dugald Stewart, with a biographical and critical Memoir of the Author. – London: Henry G. Bohn, 1853. – Available from Liberty Fund Online Library of Liberty: <http://oll.libertyfund.org/titles/2620>.
2. Carugati Federica, Gillian K. Hadfield, and Barry R. Weingast. Building Legal Order in Ancient Athens. – Stanford University Working Papers. – 2013. – Available at: <https://web.stanford.edu/group/mcnollgast/cgi-bin/wordpress/wp-content/uploads/2013/10/Carugati-Hadfield-Weingast.Building-Legal-Order-in-Ancient-Athens-14.12121.pdf>.
3. Evolution of the Market Process: Austrian and Swedish economics / Edited by Michel Bellet, Sandye Gloria-Palermo and Abdallah Zouache. – Routledge, 2005. – 326 p.
4. Nelson, Richard R., and Sidney G. Winter. An Evolutionary Theory of Economic Change. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982. – 437 p.
5. Moral sentiments and material interests: the foundations of cooperation in economic life / Edited by Herbert Gintis, Samuel Bowles, Robert Boyd, and Ernst Fehr. – Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2005. – 404 p.
6. Boyd, Robert; Richerson, Peter. The origin and evolution of cultures. – Oxford: Oxford University Press. – 2005. – 456 p.
7. Zafirovski, Milan. The Enlightenment and Its Effects on Modern Society. – Press, 2010. – 367 p.
8. Mokyr Joel. The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. – Oxford: Oxford University Press. – 1990. – 349 p.
9. The British Industrial Revolution: an Economic Perspective / Edited by Joel Mokyr (Second Edition). – Westview Press, 1999. – 354 p.
10. Greif, Avner. Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade. – Cambridge: Cambridge University Press. – 2006. – 503 p.
11. Guilds, Innovation and the European Economy, 1400–1800 / Edited by S. R. Epstein and Maarten Prak. – Cambridge: Cambridge University Press, 2008. – 352 p.
12. North D. Institutions, Institutional Changes, and Economic Performance. – New York: Cambridge University Press, 1990. – 152 p.
13. Douglass C. North, John Joseph Wallis and Barry R. Weingast. Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. – Cambridge: Cambridge University Press, 2009. – 308 p.
14. Douglass C. North, John Joseph Wallis, Steven B. Webb, and Barry R. Weingast. In the Shadow of Violence: A New Perspective on Development. – Stanford Working Papers. – Available at: <https://web.stanford.edu/group/mcnollgast/cgi->

bin/wordpress/wp-content/uploads/2013/10/LAO_CUP_Conclusion.print-version.15.0829.pdf.

Курбет Олександра Петрівна,
науковий співробітник відділу економічної історії
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

КИЇВСЬКА ПОЛІТЕКОНОМІЧНА ШКОЛА ПРО ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Господарський розвиток другої половини ХІХ – початку ХХ ст. характеризувався активним становленням та розвитком підприємництва. Це відповідним чином позначилося на дослідженнях вчених-економістів, які говорили про важливу роль останнього у народному господарстві і називали його «центром, довкола якого групуються економічні явища та відносини» [1, с. 112].

Представники Київської політекономічної школи серед інших питань, які включає теорія підприємництва, розробляли питання впливу ендогенних та екзогенних факторів на розвиток підприємництва. Ці розробки і сьогодні є важливою складовою теорії підприємництва. Так, в сучасних дослідженнях розглядається ціла низка даних чинників, які, попри наявність в економічній літературі різних поглядів, можна певним чином згрупувати. До зовнішніх включають природно-демографічні, соціально-культурні, технологічні, економічні, інституційні, правові та політичні, а до внутрішніх – розвиненість відносин власності та особливості внутрішньої організації господарських осередків, особливості ієрархічної структури, форму і характер управління організацією тощо.

Київські вчені-економісти називали наступні чинники розвитку підприємництва: зміни законодавства та досконалість правових норм (зокрема стосовно законів про власність, про товариства, договори, фабричне законодавство тощо), державне втручання в економіку, інвестиційне забезпечення, підприємницьку активність і господарську самостійність населення. Особлива роль відводилась банківському кредиту, який значно скорочував потребу народного і світового господарства в грошах. Кредит чинив вплив на всі форми підприємництва різних масштабів. Своім існуванням йому були зобов'язані великі промислові підприємства, залізниці, канали, пароплавство тощо, а існування спрощених форм кредиту, на думку вчених, сприяло поширенню початкових (примітивних) форм підприємництва.

На межі ХІХ – ХХ століть значний вплив на розвиток підприємництва, в якості екзогенного чинника, здійснював розвиток інфраструктури. Зокрема це стосувалося бурхливої розбудови залізничної мережі того періоду, що зробило останню ключовим елементом інфраструктури ринкового господарства. Засновник Київської політекономічної школи М. Х. Бунге зазначав, що залізниці отримали «значення органу людських відносин і панівного засобу для перевезення товарів у Старому та

Новому світі» і стали «умовою добробуту і окремих сіл і цілих царств» [2, с. 372]. Для отримання найкращого результату від розвитку підприємницької діяльності київські вчені-економісти наполягали на системному вирішенні питань організації та розбудови шляхів сполучення. Тому необхідну умову здійснення найбільш корисного впливу залізничного транспорту на господарське життя країни вони вбачали в оптимальному облаштуванні під'їзних шляхів. З цього приводу вдало висловився А. Я. Антонович, порівнюючи штучно створювану мережу залізниць із природною мережею водних сполучень, – «великі ріки тому і великі, бо існують мілкі джерела води, які їх живлять. Так само і великі шляхи сполучення можуть правильно функціонувати лише тоді, коли в країні правильно і систематично організовано середні та малі шляхи» [3, с. 621].

Важливого значення вчені надавали світовому досвіду розвитку підприємництва та загальносвітовим тенденціям економічного розвитку. Підкреслюючи, що вітчизняне підприємництво має всі можливості для успішного функціонування, київські вчені вказували на необхідність звернення до наявного світового досвіду як однієї з умов уникнення помилок при його розбудові. Виокремлення культурно-історичних факторів, як-то: звичаї, мораль, освіченість, історичний розвиток тощо, дозволяють говорити про прихильність київських вчених до методології німецької історичної школи та теоретичну спорідненість цих наукових шкіл у трактуванні ролі неекономічних чинників господарського розвитку.

У дослідженнях представників Київської політекономічної школи особливе місце відводилось підприємцю та духу підприємливості як здатності підприємця особливим чином поєднувати фактори виробництва (землю, працю та капітал). Дослідження сил природи спершу давало можливість застосовувати їх у виробничій діяльності та з плином часу людина навчилася керувати цими силами, про що говорить застосування сили пару та електроенергії на виробництві. Київські вчені писали про те, що можливості використання сил природи у виробничому процесі ще не вичерпані і саме від людини – підприємця – залежить подальший розвиток господарства на основі застосування останніх розробок науки та техніки. Варто зауважити, що київські вчені розглядали дух підприємливості в якості основного внутрішнього чинника розвитку підприємництва, який постійно дає нову поживу господарській діяльності та відкриває нові шляхи і здійснює нові завоювання у всіх галузях господарства [4, с. 69].

Звернення до теоретичних напрацювань представників Київської політекономічної школи, розкриває перед нами широке коло питань з галузі теорії підприємництва. Пильний розгляд ендогенних та екзогенних чинників розвитку підприємництва, дозволяє зробити висновок про співзвучність ідей Київської політекономічної та німецької історичної шкіл, зокрема в частині застосування історичного підходу до дослідження господарських явищ та процесів, і надання важливого значення культурному середовищу в питанні розвитку господарства країни на ринкових засадах. Київські вчені наблизилися до сучасного трактування,

виокремивши чинники розвитку підприємництва, які можна згрупувати у політико-правові, економічні, технологічні та природно-демографічні.

Список використаних джерел

1. Вобльй К. Г. Начальный курс политической экономии (история, теория и финансы) / К. Г. Вобльй. – Киев, 1918. – 252 + IV с.
2. Бунге Н. Х. Политико-экономическое обозрение 1855 – 1857 годов. I. Железные дороги земного шара / Н. Х. Бунге // Отечественные записки. – 1858. – Т. СХVII. – № 4. – С. 371-408.
3. Антонович А. Я. Курс политической экономии: Лекции читанные в университете Св. Владимира профессором А. Я. Антоновичем / А. Я. Антонович. – Киев : В университетской типографии, 1886. – VI + 654 с.
4. Пихно Д. И. Основания политической экономии. Выпуск первый. Пособие к лекциям. Профессора университета св. Владимира Д. И. Пихно. / Д. И. Пихно. – Киев: Высочайше утвержденное Товарищество печатного дела и торговли И. И. Кушнерев и Ко в Москве, Киевское отделение. 1890. – VI + 168 с.

Радченко Роман Володимирович,
аспірант відділу теорії економіки і фінансів ДННУ
«Академія фінансового управління»

**ПИТАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА
В ТЕОРІЯХ НЕОШУМПЕТЕРІАНСТВА**

В структурі сучасної економічної науки, зокрема її гетеродоксальних теоріях, помітне місце займає неошумпетеріанство. Зазвичай воно ототожнюється з еволюційною економічною теорією, що базується на іншому, ніж економічна ортодоксія, теоретично-методологічному та філософському фундаменті і охоплює ряд концепцій альтернативних неокласичному мейнстриму.

Неошумпетеріанство становить собою ту галузь економічних досліджень, яка займається аналізом динамічних процесів, що призводять до якісних трансформацій економіки. Останні пов'язані з впровадженням нововведень у найрізноманітніших видах та формах. Крім технологічних інновацій, вони охоплюють також організаційні, інституційні та соціальні інновації, інновації у банківській та фінансовій системах і т.п. У цьому найширшому розумінні інновації визначають майбутній потенціал розвитку соціально-економічних систем.

В неошумпетеріанстві інноваційне підприємництво відіграє аналогічну роль, як ціна і ціновий механізм в неокласичній економічній теорії. Інноваційна конкуренція займає місце цінової конкуренції як механізм координації економічних інтересів. Отже, в цілому дослідження інновацій, інноваційного підприємництва, інноваційної

конкуренції – це головний принцип, що лежить в основі неошумпетеріанського підходу до аналізу підприємництва.

Завдяки такому підходу неошумпетеріанство стало однією з найплідніших сфер дослідження інновацій та стратегій навчання на макrorівні економіки, вивчення динаміки промисловості на мезорівні, аналізу інноваційного зростання і конкурентоспроможності національного господарства на макrorівні економіки.

Цаповська Марія Володимирівна,
аспірантка кафедри історії та теорії господарства
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

КЛАСИЧНІ ТА АЛЬТЕРНАТИВНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТ.

Розвиток сучасної вітчизняної економічної думки про підприємництво тісно пов'язаний із дослідженнями цього явища західними вченими, а також із багатою теоретичною спадщиною представників української економічної думки періоду становлення та розвитку на українських землях ринкового господарства (другої половини ХІХ – початку ХХ ст.). В класичному розумінні підприємництво визнається ключовим інститутом ринкової економіки, рушійною силою її розвитку. На даний момент тяжко уявити кращу систему організації господарської системи, ніж засновану на ринковій взаємодії. Тому у сфері вітчизняного господарства трансформація перш за все спрямована на становлення (відновлення) економіки на ринкових засадах.

Тогочасна господарська система українських земель, а також українська економічна думка мали низку особливостей, порівняно із господарськими системами інших, більш розвинених, країн і, відповідно, думкою їхніх представників. Це передбачає потребу у формуванні національної моделі розвитку господарства. У вітчизняній спадщині економічної думки згадуваного періоду є кілька альтернатив вектору підприємницького розвитку: погляди представників економіко-кооперативної думки (М. П. Баллін, М. В. Левитський, С. В. Бородаєвський, Б. М. Мартос, М. І. Туган-Барановський тощо) та української школи фізичної економії (С. А. Подолинський, а пізніше В. І. Вернадський, М. Д. Руденко тощо). На базі ідей цих економістів можливий пошук і формування моделі суспільного розвитку, рушіями якого будуть етичні та моральні цінності, повага та турбота про землю, як про основний природний ресурс, єдиний наш «дім», а також інтелектуальний розвиток та духовне зростання як окремих особистостей, так і цілих спільнот. Адже становище сучасних розвинених країн створює надмірне навантаження на ресурси планети і також на загальний психологічний фон людства.

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

У зв'язку з цим, модель розвитку підприємництва в Україні тим більше не може бути продиктованою логікою його розвитку у цих країнах.

Починаючи з часу отримання Україною незалежності, уся наша суспільна система перебуває на етапі якісної трансформації. На жаль, багато т. зв. змін є свідченням псевдотрансформацій, за яких форма суспільних явищ та процесів змінюється, але за змістом вони залишаються такими ж.

Багато українських вчених критично ставились до капіталістичного ладу, якщо не «відрікаючись» від нього, то, принаймні, відзначаючи ті його риси, які варто було б змінити, урегулювати шляхом використання державного апарату управління. За умов іншого суспільного ладу, очевидно, змінюється і організаційна форма господарств на мікрорівні. Бажаною такою зміною М. І. Туган-Барановський та ін. представники економіко-кооперативної думки бачили поширення кооперації як такої форми господарства, що передбачає максимальну участь свідомості у своїй організації та функціонуванні. Підвищення ролі свідомості в економічному житті – одна з основних рис ефективного виробництва у сучасному світі. Кооперативні риси, на думку згаданих вчених, мали б належати також і суспільству в цілому. У такому суспільстві фокус ставився б не на прибутках, а на підвищенні добробуту його членів.

Якщо мова йшла не про зміну капіталістичного ладу, а про удосконалення його наявного стану, то тут було важливим розуміння підприємництва як найбільш важливої ланки господарської системи. Для його ефективного функціонування потрібні відповідні умови, і, відповідно, тут більша роль відводиться не колективній свідомості (як у випадку з кооперацією), а державі як організаційному центрові суспільства. Реформи повинні були забезпечувати конкурентний порядок, створювати умови, сприятливі для успішного функціонування різних галузей (багато українських вчених згаданого періоду виступали за велике виробництво у промисловості і за мале та середнє у сфері сільського господарства, що є дуже важливим нюансом) тощо. Але навіть якщо ми матимемо хороші закони, то це ще не забезпечить позитивних змін у господарстві. Закони повинні мати реальні механізми їхнього здійснення (виконання), а також сумлінних (свідомих) виконавців, що наближало представників української економічної думки до питання про етичний вимір підприємництва.

Актуальним питанням були також іноземні інвестиції, на які у представників української економічної думки не було спільного погляду – одні сприймали їх як позитивне явище, інші співвідносили позитивні та негативні впливи іноземних інвестицій на економіку в цілому, а треті мали щодо них відверто ворожу позицію. Варто зауважити, що кооперативна ідея передбачає насамперед самозабезпечення усім необхідним. На рівні держави таке самозабезпечення передбачає і теорія фізичної економії, принаймні в тій частині, що стосується ключових галузей виробництва, якими є сільське та водне господарство, а також енергетика. Історично держави, економіка яких базувалась на власному виробництві, як правило, були успішними.

На сучасному етапі економічного розвитку України необхідно й надалі удосконалювати інституційне поле та формувати конкурентне ринкове середовище для здійснення підприємницької діяльності, підвищувати роль свідомості у господарських процесах шляхом виховання нового покоління, що знизить рівень корупції та зловживань у суспільстві, та сприятиме створенню національної моделі розвитку господарських суб'єктів. Така модель повинна мати на озброєнні здобутки економіко-кооперативної думки та теорію представників української школи фізичної економії, що упорядкує суспільну (в тому числі економічну) діяльність за законами природи та саморозвитку особистостей і спільнот. Закони ж природи, за фізіократом Ф. Кене, є найвигіднішими для людської діяльності.

РОЗДІЛ III. РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Супрун Наталія Анатоліївна,
доктор економічних наук, головний науковий співробітник
відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»

**КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ
ЯК СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО, ІНКЛЮЗИВНОГО
ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

В умовах загострення екологічних і соціальних проблем у світі відбувається переосмислення місії бізнесу та його ролі в соціальному прогресі. На зміну традиційному сприйняттю підприємництва як діяльності, націленої насамперед на отримання прибутку, приходять нова підприємницька культура – корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), що підтверджує суспільне розуміння значущості впливу бізнесу на можливості вирішення широкого кола соціальних проблем.

Поширення КСВ в українському підприємницькому середовищі актуалізується, перш за все, значною увагою суспільства до соціальних проблем, зумовлених, з одного боку, перманентним станом інституційних трансформацій, що супроводжуються переважно негативними соціальними наслідками. Водночас, актуальність впровадження стратегій КСВ у підприємницькому середовищі України обумовлена критично негативним станом у таких суспільних сферах, як: соціально-трудові відносини та охорона праці; рівень продуктивності праці та економічної активності населення; енерго- та ресурсоемність виробництва; інвестиційна та інноваційна діяльність; збереження довкілля; соціальний захист населення; ділова культура та транспарентність підприємницького середовища.

Названі сфери є предметним полем функціонування бізнесу, отже впровадження соціально відповідальних ініціатив у підприємницькій діяльності створює підґрунтя для пошуку дієвих механізмів розв'язання проблемних аспектів соціально-економічного розвитку. З іншого боку, підприємництво є процесом ініціативної новаторської діяльності, а самі підприємці – найбільш активними суб'єктами суспільного процесу. Відтак, саме підприємницький сектор може розглядатись як найбільш сприятливе середовище для поширення ідей та заходів соціальної відповідальності. Означене створює об'єктивні передумови щодо впровадження КСВ як ефективного механізму вирішення названих проблем.

Корпоративна соціальна відповідальність є добровільною ініціативою організації брати на себе відповідальність, що виходить за межі правових норм, за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище. У

широкому розумінні КСВ може бути представлена як система цінностей, заходів і процесів, що мають на меті мінімізацію негативного впливу діяльності компанії в економічній, екологічній, соціальній сферах як всередині організації, так і в навколишньому середовищі. Реалізація соціально відповідальних стратегій компаніями повинна бути орієнтована не лише на зменшення та попередження негативних наслідків діяльності, а й скерована на досягнення триєдиного економіко-еколого-соціального ефекту (т. зв. стратегія потрійного результату).

КСВ реалізується не лише через відповідальне ставлення компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів, а й виявляється у активній соціальній позиції компанії та участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем громади та суспільства. Істотними характеристиками КСВ є: добровільність; врахування потреб та очікувань заінтересованих груп; інтегрованість у довгострокову стратегію розвитку організації; відповідність не лише правовим, а й етичним нормам; узгодженість із цілями сталого розвитку суспільства.

Основними формами реалізації стратегії КСВ у підприємницькій практиці є такі: відповідальність перед споживачами (за якість товарів та послуг, створення «безпечної» реклами, справедливе ціноутворення); дотримання прав громадян (працівників, місцевих жителів, уникнення будь-яких форм дискримінації, примусової праці); соціальний захист працівників (трудові права, безпека праці, професійний ріст персоналу); екологічна безпека та менеджмент (економія ресурсів, екологічна утилізація відходів); чесні конкурентні відносини з бізнес-партнерами та контрагентами (дотримання умов контрактів та етичних норм ведення бізнесу); участь підприємств у соціально-економічному розвитку регіонів та громад [5]. Названі напрями та форми реалізації свідчать, що КСВ може розглядатися як ефективний і системний стратегічний інструмент досягнення інноваційного, інклюзивного та сталого розвитку компаній, громади, держави та суспільства загалом.

Ініціатором і драйвером розвитку КСВ в українському суспільстві стали підприємницькі структури. Впродовж останніх років провідні вітчизняні компанії активно імплементували західний та накопичували власний досвід у сфері КСВ, визначаючи на власний розсуд найбільш оптимальні форми реалізації стратегій соціальної відповідальності, розміри й об'єкти соціальних інвестицій.

Розвиток соціально відповідальних ініціатив в українському бізнес-середовищі загалом відповідає загальносвітовим тенденціям поступової інтеграції принципів КСВ у корпоративну стратегію, зміни філософії соціального інвестування, що орієнтоване на задоволення довгострокових інтересів суспільства та бізнесу. В українському суспільстві виникла ціла палітра КСВ-стратегій – від спонсорингу та меценатства, до системних соціальних проектів, орієнтованих на реалізацію стратегічних завдань розвитку організацій. Така ситуація, відповідно, спричинила появу різних наукових підходів та довільних трактувань сутності та розуміння філософії КСВ.

Відсутність єдиного розуміння місії та цілей КСВ можна вважати одним із найбільш серйозних інституційних бар'єрів на шляху її ефективного розвитку. Поширення різноманітних соціально відповідальних ініціатив актуалізувало суспільний запит до науки, що виявляється у необхідності концептуалізації основних понять, вироблення адекватного термінологічного інструментарію, здійснення аналізу ефективності різних програм КСВ з метою виявлення та поширення «кращих практик».

Активне поширення соціальних ініціатив бізнесу виявило важливу прогалину у розумінні місії КСВ. Йдеться про те, що існує ціла низка питань, пов'язаних із КСВ, які не є предметним полем і сферою інтересів бізнесу, але потребують спеціальних наукових досліджень з метою формування системного підходу до розвитку КСВ як стратегії сталого розвитку суспільства. Зокрема йдеться про дослідження таких важливих концептуальних питань, як:

- оптимальний розподіл сфер реалізації та програм КСВ, які реалізуються бізнесом та державою
- особливості КСВ для великого та малого бізнесу, а також вплив форм власності на специфіку КСВ
- роль КСВ у розвитку суспільного діалогу та формуванні громадянського суспільства
- КСВ в умовах кризи та посткризовий період

Потреба в аналізі названих проблем, своєю чергою, актуалізує необхідність здійснення системних наукових досліджень всієї системи КСВ, що можливе лише за умови створення відповідних науково-дослідних центрів, які існують в більшості країн світу. Такі дослідження можуть і повинні стати методологічним фундаментом для формування ринку консалтингових послуг, яких так потребує ця нова для українського бізнесу сфера, розвитку відповідних освітніх програм, розробки законодавчих норм та стратегічних програм соціально-економічного розвитку держави, а відтак і для розбудови «національної моделі КСВ» як стратегії інноваційного, інклюзивного та сталого розвитку підприємництва та суспільства загалом.

Значення розвитку КСВ в українському підприємницькому середовищі посилюється євроінтеграційним вектором розвитку України та необхідністю орієнтуватися у виборі стратегій розвитку на відповідні європейські програми та стандарти [2]. Одним із таких орієнтирів є стратегії соціально-економічного розвитку «Європа-2020», що ґрунтується на посиленні соціальної залученості на основі принципів КСВ [4]. Будучи добровільним зобов'язанням по реалізації соціальних ініціатив (як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі), результати яких сприяють зменшенню негативних наслідків діяльності компаній/організацій, підвищенню їхньої стабільності у довгостроковій перспективі, КСВ забезпечує соціальну згуртованість та досягнення цілей сталого, інноваційного та інклюзивного розвитку.

Водночас, КСВ є тим інструментом, що уможлиблює пришвидшену адаптацію відпрацьованих стандартів європейської ділової та бізнесової практики (відкритості, прозорості, підзвітності) у вітчизняному підприємницькому процесі, і тому саме КСВ відведена роль активного механізму інтеграції України у європейський соціально-економічний простір. Саме тому КСВ представлено як наскрізний елемент Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, а розвиток соціально-відповідальних практик – як важливий індикатор і критерій успішності її імплементації [0]. Загалом, КСВ є потужним інституційним механізмом оптимізації й посилення інноваційної спрямованості підприємницького процесу, а також зміцнення позицій вітчизняних підприємств у системі глобальної конкурентоспроможності [3].

Список використаних джерел

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони : Угода ратифікована із заявою Законом України № 1678-VII від 16.09.2014 // Офіційний вісник України . – 2014. – № 75. – том 1.
2. Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник соціального залучення (в контексті цілей стратегії "Еуро-2020") / Н. А. Супрун // Український соціум. – 2013, № 2(45). – С. 163-176.
3. Супрун Н. А. Проблеми адаптації національної моделі корпоративного управління до екзогенних інституційних параметрів/ Н. А. Супрун // Вісник КНТЕУ. – 2009, № 1. – С. 17-25.
4. Europe-2020: A European Strategy for Smart, Sustainable, and Inclusive Growth–European Commission, 3.3.2010 COM. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
5. ISO 26000. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iso.org/iso/home.html>

Баюра Дмитро Олександрович,
доктор економічних наук, професор кафедри економіки
підприємства Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО У СИСТЕМІ РОЗВИТКУ ВІДПОВІДАЛЬНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Україна потребує соціальної модернізації. Це прискорить становлення середнього класу, створить нові можливості для розбудови громадянського суспільства. На розвиток соціального підприємництва слід звернути увагу у більш широкому контексті.

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

По-перше: соціальне підприємництво – це бізнес з метою отримання доходу, частина якого реінвестується у вирішення проблем персоналу, територіальних громад та інших заінтересованих осіб. Завдяки розвитку соціального підприємництва активно розвивається «соціальна економіка», «соціально-орієнтована ринкова економіка», «солідарна економіка», «соціальне підприємство», «соціальні інвестиції», «соціальна відповідальність бізнесу», «корпоративна соціальна відповідальність» та ін. По-друге, сучасне соціальне підприємництво охоплює три орієнтири – соціальний, ринковий та інноваційний. По-третє, ефективні корпорації засновують мультиорганізаційні об'єднання та партнерства, в яких спостерігається явище конкурентного співробітництва за рахунок обміну знаннями, технологіями та інституційним середовищем. По-четверте, у розвиток соціального підприємництва активно залучаються особи з обмеженими можливостями, некомерційні та неприбуткові організації, вищі навчальні заклади, наукові установи.

Соціальні підприємства активно інтегрують свою діяльність у поля функціонування великих транснаціональних корпорацій, які створюють спеціальні фонди та розробляють програми для підтримки нових підприємців. Одним із ключових завдань соціального підприємництва та корпоративного управління є не лише вирішення нинішніх соціальних проблем суспільства, але й акумуляція ресурсів для підтримки та забезпечення стійкості нової економічної системи.

Уманців Юрій Миколайович,
доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Активізація глобалізаційних впливів значною мірою визначає напрями та особливості світового економічного розвитку. У типології найбільших об'єднань особливе місце займають фінансово-промислові групи (ФПГ). Інтеграція суб'єктів господарювання у ФПГ дає змогу їм учасникам оптимально поєднувати у межах групи ті функції, які виконують фінансові інститути, залишаючись самостійними економічними суб'єктами. У таких об'єднаннях виникає можливість ефективного використання ресурсів, створюючи підґрунтя для їх концентрації, ефективно управляти потоками капіталів за допомогою фінансових інструментів.

Для України актуальним є питання інституційного забезпечення створення та регулювання діяльності ФПГ. Об'єктивні процеси концентрації капіталу сприяють створенню так званих неформальних або фактичних фінансово-промислових об'єднань, котрі не мають офіційного статусу ФПГ, однак їм притаманні усі сутнісні

ознаки таких утворень на основі поєднання банківського та промислового капіталу. Такі формування часто застосовують непрозорі схеми діяльності та реалізації економічної влади.

Серед найважливіших причин, які стримують розвиток вітчизняних ФПГ, необхідно виділити перш за все нестабільність національного політико-правового середовища, недостатній рівень розвитку ринкової інфраструктури, інституційну незрілість ринку цінних паперів, недостатню місткість внутрішнього інвестиційного ринку, низьку інвестиційну привабливість значної кількості українських компаній, інформаційну закритість та непрозорість діяльності багатьох підприємств тощо.

Інституціоналізація в Україні фінансово-промислових груп з прозорою структурою власності та активів є однією з найважливіших умов підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та їх об'єднань в умовах глобальної конкуренції.

Петроє Ольга Михайлівна,
доктор наук з державного управління, доцент, провідний
науковий співробітник відділу економічної історії ДУ
«Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ЇХ ПОДОЛАННЯ

На ефективності і результатах діяльності МСП в Україні негативно позначаються численні та різноспрямовані проблеми, ключовими серед яких є: нестабільність законодавства; корупція в різних формах і проявах; надмірне регулювання підприємницької діяльності і відсутність ефективної дерегуляції; складність доступу МСП до фінансових ресурсів; складне адміністрування податків; невизначеність і незахищеність прав власності; неефективність судового захисту; монополізація ринків і домінування великого бізнесу; відвертий лобізм і державні преференції для великого бізнесу; інституційна слабкість бізнес-об'єднань МСП; відсутність механізмів впливу сектору МСП на публічні органи влади та рішення, що ними приймаються; відсутність послідовної державної політики щодо підтримки МСП; низький платоспроможний попит населення; відсутність якісної системи інформаційної підтримки для МСП; розрив технологічних ланцюгів та неспроможність ефективного заміщення сировинних ресурсів внаслідок перебування частини території в статусі анексії та окупації; низька продуктивність праці на вітчизняних підприємствах; структурна слабкість економіки країни, що негативно відображається на ціновій конкурентоспроможності; макроекономічна нестабільність; курсові коливання гривні; низька частка іноземних інвестицій; розбіжність вітчизняної та європейської систем технічних стандартів; недотримання

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

вітчизняними підприємцями принципів ведення бізнесу Європейської хартії малого бізнесу; наявність квот на поставки певних категорій продукції вітчизняного виробництва на ринок ЄС та ін. [1; 2; 3].

Ці та інші проблеми обумовлюють необхідність комплексного підходу до вироблення та реалізації ефективної послідовної і наскрізної державної політики, покликаної забезпечити: інституційну підтримку МСП (навчання підприємців і розбудова інфраструктури розвитку МСП); фінансову підтримку і доступ МСП до фінансових ресурсів; інформаційну та аналітичну підтримку МСП та визначення стратегій діяльності підприємств МСП, бізнес-об'єднань, громадських ініціатив, публічних органів влади та інших заінтересованих сторін; інформаційну і консультаційну підтримку українським компаніям у виході на ринки ЄС, супровід та сприяння контактам між вітчизняними і європейськими компаніями; сприяння консолідації МСП в бізнес-об'єднання та ін.

Список використаних джерел

1. Бережний Я. В. Щодо засад реалізації державної політики у сфері розвитку підприємництва в Україні / Я. В. Бережний // Аналітична записка. – Національний інститут стратегічних досліджень : Серія «Економіка». – №27, – <http://www.niss.gov.ua/articles/1596/>
2. Розвиток малого і середнього підприємництва в Україні: проблеми, потреби, перспективи. – К.: Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 44 с.
3. Ромусік Я. В. Особливості розвитку малого та середнього бізнесу в Україні: SWOT – аналіз /Я. В. Ромусік [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2015/50.pdf

Єлісеєва Людмила Володимирівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ДРАЙВЕР ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Упродовж останніх років чітко прослідковується тенденція до втрати державою лідерства у здійсненні суспільних перетворень. Новою консолідуючою силою в цьому процесі стало суспільство, тому особливого значення набуває дослідження ролі соціального капіталу, який вимірюється через такі параметри як: рівень довіри між членами суспільства, щільність зв'язків та мережа каналів комунікації між ними. Саме соціальний капітал, як нематеріальний актив, який дозволяє забезпечити цілісність та соціальну згуртованість суспільства, позитивні соціальні

ефекти та додаткову економічну вартість, здатний стати драйвером для розвитку підприємництва та інклюзивного економічного зростання [1]. Ефективні соціальні норми й цінності, та побудована на них довіра й соціальна залученість як складові соціального капіталу здатні впливати на оптимізацію організаційних процесів та ефективність підприємницької діяльності, посилення її соціальної спрямованості.

Відповідно до глобального дослідження «Edelman trust barometer 2016» сучасним трендом суспільного розвитку є криза лідерства, влади й довіри. Інститути державної влади, засоби масової інформації стрімко втрачають авторитет. Найбільш надійним джерелом інформації стають друзі та родина, а відповідно й контент, який вони продукують. 78% респондентів довіряють інформації, опублікованій у соціальних мережах; 80% вважають, що бізнес здатен вирішити гострі соціально-економічні питання та консолідувати суспільство [2]. У такий спосіб у тріаді держава-бізнес-третій сектор сильним мережевим зв'язком стає зв'язок бізнесу й третього сектору.

Ведення бізнесу передбачає щонайменше двосторонні стосунки, тому це зумовлює потребу в довірі та лояльності з боку споживачів. Механізми підприємницької репутації теж засновані на соціальному капіталі, а соціальні мережі є каналом дистрибуції. Крім того, для успішного розвитку фірми потребують застосування інновацій, а інновації – складні товари, які безпосередньо по'язані з рівнем довіри інвесторів. У зв'язку з цим якісний соціальний капітал може суттєво сприяти розвитку підприємництва та зменшити його транзакційні витрати.

Згідно з дослідженнями К. Кнака рівень довіри у суспільстві впливає на розмір підприємств: чим нижчий рівень довіри, тим більше малих фірм у національній економіці [3, с. 1256]. Такі висновки лише частково кореспондуються з українськими реаліями. У 2014-2016 рр. військова небезпека, економічний спад, соціальна криза мобілізували населення. З одного боку, це дозволило створити альтернативні державі механізми для забезпечення армії, переселенців, підтримки ЗМІ через благодійність, самооподаткування, переорієнтацію бізнесу на задоволення нагальних соціальних потреб. З іншого, стало стимулом для розвитку малого підприємництва. За даними Державної служби статистики України упродовж 2012-2015 рр. спостерігалася позитивна динаміка зміни кількості підприємств. Якщо у 2012 р. їх кількість становила 1 600 127, то в 2015 р. уже 1 974 318 [4].

Після 2010 р. у динаміці кількості суб'єктів господарювання підйом розпочався з 2014 р. завдяки збільшенню суб'єктів малого підприємництва та мікропідприємств. Зокрема створення нових фірм стало спробою переселенців «вижити» та отримати гідні умови праці в нових умовах. Крім того, досвід управління, швидкого реагування, взаємодії з людьми, отриманий в процесі участі у волонтерському русі, був згодом використаний окремими волонтерами для створення власної підприємницької справи. Як вище зазначалося, деякі дослідники вважають, що створення індивідуальних підприємств свідчить про невисокий рівень довіри у суспільстві. На нашу ж думку, у 2014-2015 рр. створення малих підприємств в Україні

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

навпаки було зумовлене активізацією соціальних рухів в Україні усупереч загостренню макроекономічних дисбалансів.

Системна криза, в якій наразі перебуває українське суспільство, має й інші позитивні ефекти для національної економіки. Для прикладу військова небезпека, стрімка девальвація та інфляція в Україні зумовили збільшення попиту на вітчизняну продукцію, а також згуртування населення щодо бойкотування продуктів країни-агресора. У такий спосіб розвиток кризових явищ – новий виклик суспільству, унаслідок якого відбувається його консолідація та з'являються нові креативні підходи до вирішення проблем самоорганізації, кооперації, у тому числі через організацію інноваційних форм підприємницької діяльності.

Наслідком цих процесів стала активізація в Україні краундфандингових, коворкінгових, шерингових платформ та електронної комерції (e-commerce), учасники яких діляться продуктами, грошима, компетентностями тощо. Для прикладу найвідоміші шерингові, краудфандингові проекти стартували у світі після кризи 2008 р., в Україні – з 2014 р. [5]. Серед відомих шерингових проектів, що успішно функціонують в Україні – OLX, BlaBlaCar, Prometheus; краудфандингових – «Спільнокошт», Na-Starte, СімЗірок, Спільнобачення, а зразком для коворкінгів стали хакерспейси – простори для спілкування людей зі схожими інтересами. У такий спосіб поширення пірингових систем, які урівнюють усіх її учасників між собою, ідей колективного фінансування проектів, спільного споживання та простору для діяльності пов'язаний із новим етапом суспільного розвитку – відновлення віри у потенціал соціальної згуртованості. Унаслідок цього поступово втрачають силу окремі інституційні бар'єри, які часто розглядаються як посткомуністичний синдром, – психологія неучасті, надмірне споживання, віра в патерналізм, небажання виділитися з «сірого» середовища (ефект приєднання до більшості) тощо.

Поширення таких інноваційних форм підприємницької діяльності відбувається еволюційно, що базується на природних потребах людини – ділитися, гуртуватися, спільно діяти, – та економічних мотивах – отримання особистої вигоди, економії часу та ресурсів, – а тому є, на нашу думку, стійкішими, ніж інститути, які нав'язані суспільству «зверху». Як правило, політична еліта не зацікавлена у розвитку соціального капіталу. У цьому зацікавлені громадяни, адже індивід є більш вразливим порівняно із соціальною групою. Консолідований середній клас здатний активно працювати у бізнес-середовищі та ставити вимоги перед політичними елітами. Проте у випадку сильного опору еліт середній клас, бізнес-структури як найбільш активні члени суспільства першими вдаються до еміграції, знижуючи при цьому рівень та якість національного соціального капіталу.

Таким чином, Україна не залишається осторонь від глобального тренду – відновлення віри у потенціал спільних дій. Розвиток малих підприємств, а також інноваційних форм підприємницької діяльності, що базуються на перевагах спільної участі та спільної взаємодії (на кшталт краундфандингу, коворкінгу, шерингу) має

водночас і зворотній потужний вплив на розвиток соціального капіталу. Активна участь громадян у інноваційних підприємницьких проектах здатна забезпечити збільшення національного виробництва, зменшення майнового розшарування та суспільної нерівності, ефективне функціонування соціальних ліфтів та дизайн нових потреб населення. Посилення взаємозв'язку між підприємницьким і третім сектором сприяє інклюзивному економічному зростанню національної економіки та зміцненню конкурентоспроможності бізнесу за рахунок його соціальній орієнтованості та застосування інноваційних форм.

Список використаних джерел

6. Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник соціального залучення (в контексті цілей стратегії "Еуро-2020") / Н. А. Супрун // Український соціум. – 2013, № 2(45). – С. 163-176.
7. Edelman trust barometer 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.edelman.com/insights/intellectual-property/2016-edelman-trust-barometer/global-results/>.
8. Knack, S. Does social capital have an economic pay-off ? A cross-country investigation / S. Knack, P. Keefer // Quarterly Journal of Economics. – 1997. - Vol. 112. - P. 1251–1288.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Annual Review PwC 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/about/global-annual-review-2016/what-we-think.html>.

Вітер Ірина Ігорівна,
кандидат економічних наук, старший науковий
співробітник, доцент, провідний науковий співробітник ДУ
«Інститут всесвітньої історії НАН України»

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Європейський Союз володіє потужним інтелектуальним і технологічним потенціалом, а отже – має всі перспективи перетворення на один із високотехнологічних центрів глобальної економіки. В той же час, починаючи з кінця ХХ ст., країни ЄС втрачають певні позиції в глобальному рейтингу конкурентоспроможності, що значною мірою пояснюється відставанням країн співтовариства за інноваційними показниками. Недостатній рівень розвитку інноваційної діяльності призвів до зниження динаміки продуктивності праці та відставання за показником ВВП на душу населення від США та Японії, що створило

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

системний ризик втрати конкурентного статусу європейських компаній на світовому ринку.

Саме тому у XXI ст. Європейський Союз стає одним із ініціаторів інноваційних стратегій сталого розвитку, інноваційний розвиток співтовариства стає головним стратегічним напрямом глобальної інтеграційної стратегії ЄС, економіка знань та інновації офіційно проголошені стратегічними пріоритетами ЄС протягом останніх двох десятиліть, зростає роль інноваційної політики. Необхідність створення передумов довгострокового економічного зростання в умовах формування світосистеми глобалізму, особливо в умовах розгортання перманентної глобальної кризи, ставить перед Європейським Союзом завдання здійснення нової індустріалізації, базованої на інноваціях. Інноваційна політика таким чином має стати одночасно і дієвим інструментом післякризового відновлення економіки, і механізмом, що забезпечить нарощування потенціалу промислового виробництва як основи економічного зростання ЄС у XXI ст.

Сьогодні Європейський Союз продовжує рух на створення конкурентоспроможної динамічної економіки заснованої на знаннях, який було проголошено у 2000 р. в рамках Лісабонської стратегії. По суті йшлося про побудову ефективної інноваційної моделі економіки. Незважаючи на дещо декларативний характер та завищені цільові показники, Лісабонська стратегія зіграла роль дієвого каталізатора інноваційного розвитку країн ЄС в довгостроковому періоді: інноваційна політика набула комплексного, системного та довгострокового характеру з чітко визначеними кількісними і якісними орієнтирами, а єдина політика ЄС, як зазначають експерти, виступає «локомотивом» для національних урядів та приватного бізнесу. Значний імпульс в цей процес внесла нова довгострокова стратегія економічного розвитку «Європа 2020: стратегія розумного, сталого та всеохоплюючого зростання» (2010), яка передбачає забезпечення зайнятості та сталого конкурентоспроможного зростання на основі знань та інновацій. Для досягнення встановлених цілей передбачено низку пріоритетних як для ЄС, так і для держав-учасниць напрямів діяльності, серед яких центральне місце посідають створення інноваційного союзу та запровадження відповідних механізмів інноваційної взаємодії науки та бізнесу, нових методів і форм стимулювання інноваційного розвитку.

Як вважають експерти, стратегія інноваційного розвитку ЄС має ґрунтуватися на таких засадах: реалізації цілеспрямованої державної промислової та інвестиційної політики, спрямованої на активізацію нововведень як пріоритетної складової загальної стратегії соціально-економічного розвитку держави та конкурентних стратегій суб'єктів господарювання, забезпечення єдності структурної та інноваційної політики; створенні сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності в країні; законодавчого забезпечення інноваційної діяльності підприємств; запровадження ефективного пільгового режиму здійснення інноваційної діяльності; удосконалення механізмів фінансування інноваційної

діяльності; послідовному збільшенні сукупного попиту, удосконаленні інфраструктури ринків з метою підвищення питомої ваги складних, наукомістких продуктів в структурі особистого та виробничого споживання.

Системний характер інноваційної політики ЄС передбачає впровадження інновацій в усі сфери життя. Євросоюз визначає основні напрями його діяльності та створює програми для подальшого розвитку з тим, щоб посилити свої конкурентні позиції на світовій арені. Інноваційна політика не є тимчасовою: оскільки Європа стикається з новими запитами швидко зростаючої глобалізації і конкуренції, впровадження інновацій є обов'язковим напрямом у її розвитку.

Для визначення ступеню інноваційності окремих економік експертами Паризької школи INSED, Бостонської консалтингової групи, Національної асоціації виробників розроблена методика, яка дозволяє визначити країни-інноваційні лідери та аутсайди за допомогою Глобального інноваційного індексу (Global Innovation Index). Фахівці у сфері інновацій вважають цей показник найбільш всеохоплюючим індексом щодо вимірювання ступеня інноваційності в країні, в якому відображаються як комерційні результати інноваційної діяльності, так і активність урядів у стимулюванні цієї діяльності. Глобальний інноваційний індекс слугує для визначення слабких і сильних сторін в інноваційній сфері, а також готовності країн отримати нові можливості з використання новітніх технологій та людського потенціалу. Перша п'ятірка в даному рейтингу (всього в рейтингу 142 країни) виглядає наступним чином: Швейцарія (66,6 балів із 100), Швеція (61,4), Великобританія (61,2), Нідерланди (61,1) та США (60,3), тобто до неї входять три країни ЄС. В той же час майже всі країни Союзу займають провідні позиції в рейтингу, що свідчить про ефективну інноваційну політику ЄС.

Важливою складовою інноваційної моделі розвитку ЄС виступає інноваційне підприємництво – особливий вид комерційної діяльності, який має за мету отримання прибутку за допомогою активного поширення інновацій в усіх галузях народного господарства. На відміну від класичного, репродуктивного підприємництва інноваційне полягає в пошуку нових шляхів розвитку діючого підприємства (щодо продукції, технології, ринків, матеріалів, форм управління тощо) або створення нового, інноваційно орієнтованого підприємства. По суті воно виступає як особливий новаторський процес створення нового. Інноваційне підприємництво характеризується особливою поведінкою підприємця: готовністю брати на себе відповідальність (в тому числі – фінансову) за всі можливі ризики від здійснення нового проекту.

Сьогодні інноваційне підприємництво, пов'язане з розвитком технологій, нововведеннями та економічним зростанням, виступає одним із головних факторів підвищення глобальної конкурентоспроможності ЄС. Інтенсивний розвиток інноваційного підприємництва пояснюється двома факторами: 1) величезними можливостями одного з найбільш економічно потужних об'єднань світу – науково-технічними, матеріальними, фінансовими, людськими, територіальними;

2) відповідною нормативною базою, єдиною інноваційною політикою, створенням необхідних умов для втілення особистих інтересів підприємця, знаходженням відповідних форм самовираження, які створюють досить сильні стимули до високоефективної праці.

Вивчення та узагальнення досвіду ЄС щодо побудови інноваційної моделі розвитку, інноваційного підприємництва має створити ґрунтовний фундамент системних перетворень на основі оновленої стратегії інноваційного конкурентоспроможного розвитку України. Окрім цього це надасть можливість стати учасником нових програм Євросоюзу. Найбільш перспективною з цієї точки зору сьогодні виступає рамкова програма «Горизонт 2020» (2014-2020), направлена на дослідження та інновації, ціль якої – максимальне використання результатів наукових досліджень, що фінансуються Євросоюзом, для стійкого розвитку Європи та вирішення проблем, що постали перед нею – зміна клімату, енергетична і продовольча безпека, здоров'я і старіння населення. Пріоритетами програми є підвищення якості науково-дослідної бази; лідерство в промислових та високоефективних технологіях; розв'язання важливих соціальних питань. Участь України в цій програмі, в свою чергу, сприятиме підвищенню інноваційності національної економіки.

Корніяка Олександр Володимирович,
кандидат економічних наук, науковий співробітник
відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»

РОЛЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ У ПРОЦЕСАХ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Важливу роль у формуванні конкурентоспроможної вітчизняної економіки та підвищенні результатів функціонування реального сектору відіграє здатність фінансових ринків мобілізувати та ефективно перерозподіляти зовнішні та внутрішні фінансово-інвестиційні ресурси, впливати на формування адекватної вартості даних ресурсів, та стимулювати збільшення їхніх обсягів, особливо у період фінансово-економічної кризи. В даному контексті великого значення набуває ефективне функціонування інститутів фінансового підприємництва, як основи фінансового ринку, коли завдяки наданню різноманітних фінансових послуг із використанням різних фінансових інструментів відбувається формування фінансового ринку як важеля регулювання економіки країни. Причому, з одного боку фінансовий ринок перетворюється на важливий інструмент фінансово-інвестиційного забезпечення приватних ініціатив, з іншого – реалізації державної фінансової політики.

Враховуючи недостатній рівень інституційного забезпечення розвитку фінансового підприємництва, та недостатнє виконання основними фінансово-інвестиційними інститутами притаманних функцій, основою фінансового підприємництва у вітчизняній господарській практиці визнано комерційні банки. Так в умовах непрозорості та неефективного функціонування фондового ринку та активізації процесів виходу з вітчизняних ринків фінансово-інвестиційних фондів, саме комерційні банки стали найактивнішими гравцями та оплотом фінансового підприємництва, здійснюючи свою діяльність у різних сферах фінансово-інвестиційних відносин, від надання фінансових послуг до безпосередньо торгівлі на фінансових ринках. Зокрема, на фондовому ринку комерційні банки виступають як інфраструктурні учасники (торгівці, зберігачі, реєстратори), безпосередні інвестори, емітенти, посередники або консультанти [1, с. 86]. Основними цілями інвестування комерційних банків на фондовому ринку є підтримання ліквідності, одержання доходу, збереження коштів, зростання вкладів [3, с. 116]. Причому можливості розвитку цього напрямку інвестиційної діяльності комерційних банків є обмеженими внаслідок високої концентрації фондового ринку (в частині пропозиції фінансових інструментів) та недостатнього обсягу емісії цінних паперів [4, с. 77].

В той же час, в умовах фінансово-економічної нестабільності, формування комерційних банків як основи фінансового підприємництва призводить до певних негативних наслідків щодо розвитку реального сектору економіки країни, зокрема зростання вартості фінансово-кредитних ресурсів внаслідок їхнього дефіциту призводить до зниження ділової активності та тінізації економіки країни. В даному контексті основними чинниками неспроможності вітчизняних комерційних банків в кризових умовах на необхідному рівні виконувати функції основних інститутів фінансового підприємництва визначено не достатній рівень капіталізації, та суттєве зниження ліквідності комерційних банків.

Необхідність підвищення рівня капіталізації банків зумовлена рядом причин, серед яких: підвищення надійності та стабільності банку, особливо в умовах зниження довіри населення до банківської системи внаслідок світової фінансової кризи останніх років; підвищення ресурсного потенціалу банку; збільшення асортименту послуг, які може надавати банк; можливість конкурувати із банками з іноземним капіталом, тощо [2, с. 671]. Поряд із цим, саме фінансово-кредитні установи з достатнім рівнем капіталізації є найбільш стійкими відносно втрат у кризові періоди і у порівнянні із недокапіталізованими установами здатні виконувати свої функції протягом усього циклу ділової активності, включаючи і періоди спадів.

В той же час, основними чинниками зниження ліквідності комерційних банків у сучасних умовах є: зростання інфляції, масовий відтік депозитів, адміністративні рішення, збільшення облікової ставки, ліквідація великої кількості банків, зростання недовіри до банківської системи, зменшення коштів на коррахунках НБУ, суттєва

девальвація національної грошової одиниці, неефективний менеджмент активів та пасивів окремих банківських установ [5, с. 686-689].

Список використаних джерел

1. Брус С. І. Банки на фондовому ринку України: зміна інвестиційних пріоритетів / С. І. Брус // Економіка і прогнозування. – К.: ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", 2011. - №4. – С. 86 – 96.
2. Осадчий Є. С. Механізм капіталізації кредитних установ в Україні / Є. С. Осадчий // Глобальні та національні проблеми економіки [електронне наукове видання]. – Вип. № 9. – Миколаїв: Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського, 2016. – С. 669 – 674. - Режим доступу до журналу: <http://global-national.in.ua/issue-9-2016/17-vipusk-9-lyutij-2016/1785-osadchij-e-s-mekhanizm-kapitalizatsiji-kreditnikh-ustanov-v-ukrajini>.
3. Рисін В. В. Довгострокові фінансові інвестиції банків в Україні / Рисін В. В. // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми, 2009. – Т. 24. – С. 113–122.
4. Савицький С. В. Перспективи банківського інвестування на фондовому ринку України / С. В. Савицький // – К.: ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", 2014. – С. 72–77.
5. Семенча І. Є. Ліквідність банківської системи в умовах фінансової нестабільності / І. Є. Семенча // Глобальні та національні проблеми економіки [електронне наукове видання]. – Вип. № 6. – Миколаїв: Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського, 2015. – С. 686–689. – Режим доступу до журналу: <http://global-national.in.ua/issue-6-2015/14-vipusk-6-lipen-2015-r/1113-semencha-i-e-golovchenko-a-m-likvidnist-bankivskoj-sistemi-v-umovakh-finansovoji-nestabilnosti>.

Криштоф Наталія Степанівна,
кандидат наук з державного управління, доцент кафедри,
докторант кафедри управління національним
господарством та економічної політики НАДУ при
Президентіві України

**ІНДИКАТОРИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ
В ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ**

Публічне управління являє собою практичний, організуючий і регулюючий вплив держави на суспільну життєдіяльність людей з метою її впорядкування, збереження чи перетворення, спираючись на владну силу, яку обмежує дієвий суспільний контроль як основний чинник панування в суспільстві верховенства

права [1, с. 53]. Вважаємо за доцільне зупинитися на конкретних показниках, що характеризують регуляторне середовище.

Проект Світового Банку Global Indicators of Regulatory Governance, який досліджує взаємодію урядів країн світу з громадськістю в процесі формування регулювань, що впливають на бізнес-середовище, оцінює управлінські рішення за такими показниками, як:

- публікація тексту та можливість внести зауваження до запропонованих правил;
- наявність спеціалізованого органу уряду, на який покладено завдання з перегляду оцінки регуляторного впливу;
- публічність результатів оцінки регуляторного впливу.

Характерно, що загальний показник України, відповідно до індикаторів регуляторної політики в державному управлінні Світового Банку, є на рівні країн західної Європи та становить від 0 до 1 [2]:

- оприлюднення проекту регуляторного акту – 0,8;
- проведення консультацій – 0,8;
- інформація (звіт) про результати консультацій – 0,8;
- проведення оцінки регуляторного впливу – 1;
- наявність спеціального органу завданням якого є здійснення огляду та моніторингу оцінки регуляторного впливу, що проводиться іншими окремими установами або державними органами – 1;
- оприлюднення оцінки регуляторного впливу – 1.

Варто зазначити, що досліджувались і аналізувались індикатори регуляторної політики в державному управлінні 185 країн. Відповідно до встановлених показників Україна займає п'яте місце (за загальною оцінкою – 5,2 бали). Найкращі результати у Великій Британії, Канади та США, але і показники України виявилися на рівні Німеччини та Польщі. В першу чергу висока оцінка України – це показник виконання процедур при прийнятті рішень Урядом, яка базується на оприлюдненні проектів нормативно-правових актів, підготовці та оприлюдненні аналізів регуляторного впливу до проектів регуляторних актів та наявності публічних консультацій.

Водночас, відповідно до звіту Doing Business-2017, який готує Світовий банк, Україна в рейтингу легкості ведення бізнесу зайняла 80 позицію зі 190 економік світу, це на позицію вище у порівнянні із рейтингом Ведення бізнесу-2016 [3]. Звіт групи Світового банку визначає, що в нормативно-правовій базі, яка регулює розвиток бізнес середовища в Україні, все ще залишається багато проблем. Однак, покращення частково відбулися завдяки методологічним змінам, зокрема введенню гендерного компоненту та розширенню показників у сфері оподаткування.

Так, у порівнянні із 2016 роком, Україна покращила свої позиції за показниками:

- реєстрація підприємства – з 30-го до 20-го місця;

- підключення до електромереж – із 137-го до 130-го місця;
- оподаткування – із 107-го до 84-го місця.

Крім того, є позиції, в яких показники погіршилися. Серед них:

- вирішення проблем із неплатоспроможністю – із 141-го до 150-го місця;
- міжнародна торгівля – із 109-го до 115-го місця;
- реєстрація власності – із 61-го до 63-го місця;
- доступ до отримання кредитів – із 19-го до 20-го місця.

Щодо отримання дозволів на будівництво – показники залишилися без змін.

Звіт демонструє, що необхідно більш рішуче впроваджувати реформи з дерегуляції, оскільки Україна значно поступається сусіднім країнам (Румунія знаходиться на 36 місці, Білорусь на 37, Молдова на 44, РФ на 40, Туреччина на 69).

Кабінет міністрів України, згідно з Планом пріоритетних дій на 2016 рік, до кінця поточного року планує здійснити необхідні законодавчі ініціативи, які дозволять Україні поліпшити позиції в Doing Business і увійти в перші 50 кращих країн рейтингу в 2017 році, і 20 – в 2018 році. Адже за середнім підрахунком експертів Світового банку, один пункт в рейтингу Doing Business, приносить державі близько 500-600 млн дол інвестицій. В Україні ведення бізнесу ускладнене неефективністю адміністративного апарату, через що країна щорічно втрачає близько 140 млрд грн від несплати податків. Саме така частка реального сектора економіки перебуває у “тіньовій” зоні. Головна причина – не жадібність бізнесу, а прагнення врятувати таким незаконним шляхом його ліквідність у змаганні з олігархічними монополіями.

Зауважимо, що позиція в рейтингу – це не лише фіксація зміни регуляторної бази, а й прогноз щодо зростання чи стагнації економіки у найближчій перспективі. Те, що останні роки Україна невпинно просувається вгору на кілька пунктів за рік, свідчить про реальні зміни у законодавстві. Проте 80 місце в глобальному рейтингу видається незаслужено принизливою позицією країни, яка має такий якісний ресурс сільськогосподарських земель та є одним з провідних світових лідерів у сегменті високих технологій.

Різноманітність суспільного життя, державних і громадських інституцій, бізнесових структур, їх діяльності зумовлює посилення уваги науковців і практиків до проблем розвитку механізмів публічного управління, зокрема, в економічній сфері.

Список використаних джерел

1. Оболенський О. Ю. Опорний конспект лекцій з навчальної дисципліни “Публічне управління” : наук. розробка / О. Ю. Оболенський, С. О. Борисевич, С. М. Коник. – К. : НАДУ, 2011. – 56 с.
2. Світовий Банк визначив новий глобальний індикатор регуляторної політики в державному управлінні – Україна серед кращих європейських країн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info/5476>

3. Рейтинг Світового банку Doing Business-2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>

Волошенко Володимир Васильович,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної
теорії та конкурентної політики Київського національного
торговельно-економічного університету

БІЗНЕС-ОСВІТА ТА ПРОСУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Підприємницький дух передбачає спосіб мислення та поведінки, для якого характерне раціональне й систематичне прагнення отримувати прибуток на законних підставах у рамках свого фаху, своєї господарської діяльності.

Розробка концепції навчання та просування підприємництва в Україні повина впершу чергу враховувати особливості економічної ментальності.

В результаті навчання студенти повинні розвинути навички практичного застосування знань про основні принципи організації та ведення бізнесу, розробки нових ідей, процесів, продуктів для створення стійко функціонуючих підприємств, відстеження тенденцій у розвитку економіки країни і коригування у відповідності зі сформованою ситуацією бізнес. Це і зміна ролі викладача керівник і організатор процесу навчання, і ролі студента.

В умовах нестабільності важливо навчати підприємництву як стилю життя, здатності випускників та працівників швидко адаптуватися до нових умов. У сучасному світі вміння реагувати і пристосовуватися до мінливих складних обставин стає ключовою рисою сучасного підприємця.

Крім того, бізнес-середовищу необхідне стабільне, прогнозоване середовище для забезпечення розвитку і отримання прибутку. Малий та середній бізнес уже має досвід, накопичені ресурси та можливість, а точніше вимушений безпосередньо брати участь у формуванні законодавчої бази. Це є те альтернативне використання підприємницьких здібностей, яке забезпечує, через доступ до формування та створення відповідного правового поля, отримання надприбутків та створює умови нерівноправного доступу до системи приватної власності.

Формування підприємницької «критичної маси» у суспільстві забезпечує надійний механізм ринкової стабільності. Взаємозв'язок і комплементарність економічних блоків (держава – підприємці – профспілки) дозволяють знаходити в умовах ринкових диспропорцій оптимальні рішення для стабілізації ситуації на ринку праці та в цілому в економіці.

Завгородня Марія Юріївна,
кандидат економічних наук, науковий співробітник
відділу промислової політики, ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

В умовах відкритості економіки та значних конкурентних викликів важливим напрямом розвитку МСП легкої промисловості є сприяння їх виходу на зовнішні ринки та досягнення належної конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Дослідження інтернаціоналізації МСП легкої промисловості охоплює визначення шляхів спрощення виходу на зовнішні товарні ринки, сприяння залученню іноземних інвестицій та розглядається як процес, що має не лише економічний, але й соціальний ефект.

МСП в легкій промисловості налічується біля 3 тисяч, причому переважна більшість (88,3%) малих підприємств, зокрема мікропідприємств, середні підприємства становлять 11,7%. Динаміка кількості суб'єктів господарювання по цій промисловості за останні 3 роки свідчить про найбільшу стійкість до кризи мікропідприємств. У розрізі виробництв на тлі загального скорочення вигідно вирізняються незначним зростанням середні підприємства текстильного виробництва. Зменшення кількості підприємств пов'язано як з припиненням підприємницької діяльності в результаті кризових економічних явищ, так і з тінізацією діяльності. Разом з тим, для легкої промисловості характерно подібнення підприємств як спосіб ухилення від податків.

В умовах дефіциту вітчизняної сировини та проміжної продукції для виробництва одягу та взуття, наповнення внутрішнього ринку імпортною продукцією, зокрема контрафактною, несприятливого конкурентного середовища МСП виробляють власні стратегії виходу на зовнішні ринки. Більшість виробників одягу і взуття змушені застосовувати давальницьку схему виробництва. Така експортна діяльність зумовлює високий ступінь залежності від окремих замовників, що дуже ризиковано при зміні кон'юнктури ринку. Також треба виділити групу підприємств безперервного типу виробництва – від виробництва пряжі, волокон, шкури та проміжної продукції до готового одягу та взуття, які орієнтовані як на внутрішній, так і на зовнішній ринок. А також останнім часом стає все більше «підприємств, що народжені глобальними», в яких рання інтернаціоналізація передбачена заздалегідь, за рахунок: інноваційності, орієнтації на певні дизайнерські ринкові ніші та новим способам ведення бізнесу.

Експортній орієнтації сприяють інтеграційні процеси при формуванні торгово-промислових комплексів із виробництва та торгівлі текстильною продукцією та швейними виробами або спеціалізованих торговельних платформ для вітчизняних

виробників. Це сприяє фірмовій торгівлі і створенню власних товарних знаків. В Україні поширюється глобальна тенденція динамічного розвитку E-Commerce, причому тут додатковим стимулом є вільний доступ до споживачів на світових marketplaces без обтяжливого митного адміністрування. Так, створена інтернет-платформа three-snails.com для просування української продукції на ринки Європи і США. Також через інтернет-торгівлю поширюється мода на товари в українському стилі та handmade. Протягом останніх років формуються національні бренди, що охоплюють ланки ланцюжка створення доданої вартості: дизайн, виробництво сировини та проміжних матеріалів, маркетинг. Взагалі, виробництва текстилю, одягу та взуття відносяться до таких, де глобальні ланцюжки доданої вартості ініціюються споживачами і, у випадку України, контролюється ТНК за допомогою толлінгу.

Аналіз ПІІ в легку промисловість засвідчив їх скорочення до 116,9 млн дол. США, спрямування з країн ЄС, що корелюється з найбільшими експортними потоками товарів (у 2015 р. – 82,1%). До ТОП-5 країн, які лідирують за обсягами вкладень в акціонерний капітал, відносяться: Німеччина з 32,7 млн дол. США, або 27,4% від загального обсягу, Данія – 24,4%, Італія – 12,4%, Нідерланди та Австрія відповідно 7,7 та 3,1 відсотки. ПІІ підвищують зайнятість шляхом збільшення виробничих потужностей, сприяють потокам нематеріальних активів, таких як технології та управлінські навички в приймаючій країні, служать джерелом інноваційних продуктів, організаційних інновацій. Натомість з українського легпрому вийшли іноземні інвестиції в Росію у незначній кількості.

Внаслідок знецінення гривні і зменшення попиту значно впали обсяги імпорту (в 2015 р. до 1,8 млрд дол. США). У загальному імпорті майже половину становить сировина (47,8%), менше одяг і текстильні вироби – 27,2%, взуття – 12,8%, вата – 6,6%. До країн, з яких найбільше імпортувалось продукції легкої промисловості, належать: країни ЄС, РФ, Білорусь, Китай. На вітчизняному ринку дешевих товарів домінують вироби з Азії і Туреччини. Через загальну непрозорість ринку, неврегульованість імпорту та нерівні умови конкуренції продукція легкої промисловості імпортується в Україну в таких обсягах, що це спричиняє серйозну шкоду для вітчизняних підприємств. Додатковий тиск створює заниження митної вартості імпортованих товарів, що впливає на цінову конкурентоспроможність української продукції на внутрішньому ринку.

Також підприємства зазнають дефіциту кваліфікованих кадрів. Водночас, нові вимоги до кваліфікації, пов'язані з інформатизацією сучасного простору, автоматизацією виробничих процесів змінюють ринок праці. В цих умовах найбільш ефективним інструментом виступає соціальне партнерство. Так, фахівці Національного галузевого партнерства в легкій промисловості Fashion Globus Ukraine надають допомогу через: лекції про сучасні обробки сировини і тренди розвитку моди, стажування на сучасній техніці, організацію виставок, працевлаштування студентів.

Розвитку інтернаціоналізації підприємств сприятиме:

- полегшення адміністрування податків: запровадження єдиної системи оподаткування, без поділу на фізичних осіб спрощеної системи оподаткування (без сплати ПДВ) та платників ПДВ загальної системи оподаткування; заходи із своєчасного повернення ПДВ; для детінізації виробництва необхідно розподілити сплату ставки єдиного соціального внеску на підприємство і робітників порівну;
- звільнення іноземного інвестора від сплати ввізного мита та застосування податкових векселів з ПДВ строком на 3 роки при ввезенні нового обладнання, устаткування або комплектуючих виробів;
- забезпечення співпраці з об'єднаннями іноземного бізнесу в Україні з метою залучення іноземних інвестицій, новітніх технологій в національну економіку, включення українських компаній у міжнародні технологічні та виробничі процеси;
- удосконалення митно-тарифного регулювання сировини третіх країн;
- фінансова підтримка доступу до торговельних та інвестиційних виставок; кооперування в інституції підтримки експорту, експортні консорціуми, кластери.

Щегель Світлана Миколаївна,

кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу економічного зростання та структурних змін в економіці, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ПОКРАЩЕННЯ БІЗНЕС-КЛІМАТУ

Малий і середній бізнес (МСБ) є важливою складовою економік країн Європейського союзу. За даними Конференції Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), у більшості країн світу питома вага суб'єктів МСБ у загальній кількості суб'єктів підприємництва досягає 90% і більше, зокрема у країнах ЄС суб'єкти МСБ складають 99,8%, у США – понад 90%. Також у країнах ЄС більше половини ВВП створюється малими та середніми підприємствами (найбільший показник в Італії – 68%. Для порівняння, в Україні цей показник становить 11%). Крім того, малі та середні підприємства Євросоюзу забезпечують робочими місцями понад 70 млн осіб, що становить майже 70% від усіх робочих місць у приватному секторі. Тому на національному та загальноєвропейському рівнях приділяється багато уваги політиці сприяння діяльності та розвитку МСБ. Політика підтримки інновацій і бізнесу суттєво залежить від здатності інфраструктури сприяти розвитку інноваційного підприємництва шляхом створення сприятливого середовища для інновацій.

Європейський досвід підтримки розвитку підприємств малого та середнього бізнесу базується на Європейській хартії малого підприємництва, впровадження принципів якої задекларовано в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС (стаття 379).

Європейський підхід щодо сприяння МСБ полягає у створенні сприятливих умов для його функціонування. На загальноєвропейському рівні прийнята рамкова програма «Конкурентоспроможність та інновації» (Competitiveness and innovation Programme, CIP, 2007-2013 pp.). Ця європейська програма покликана сприяти інноваційному розвитку малих і середніх підприємств, забезпечувати широкий доступ до фінансових ресурсів і послуг з підтримки бізнесу в регіонах, заохочувати використання ІКТ та енергозберігаючих технологій. Загальний бюджет програми склав 3621 млн євро. Її наступницею стала Programme for the Competitiveness of enterprises and SMEs (COSME) 2014-2020. Одним з компонентів CIP є програма «Підприємництво та інновації» (Entrepreneurship and Innovation Programme, EIP), яка спрямована на підтримку інновацій на малих і середніх підприємствах за наступними напрямками: доступ до фінансування; надання бізнес послуг через європейську мережу підприємництва (Центри послуг з питань бізнесу та інновацій); підтримка щодо вдосконалення інноваційної політики; проекти з еко-інновацій; підтримка політики МСБ та інновацій через систему контрактів і грантів.

Вартість європейських програм непорівнянна з українськими можливостями, однак важливий не стільки масштаб програм, а їх спрямованість та механізми, які використовуються. Досвід нових індустріальних країн (таких як Південна Корея, Чилі, Мексика, Ізраїль), яким вдалося істотно просунути в економічному розвитку та стимулюванні підприємницької активності, свідчить, що принципи та інструменти ЄС прийнятні і можуть бути застосовані в умовах вкрай обмежених ресурсів.

Серед дієвих світових практик в сфері стимулювання підприємницької діяльності варто відзначити позитивний досвід США щодо вирішення проблеми доступу МСБ до фінансових ресурсів, а саме: створення інвестиційних компаній малого підприємництва – Small Business Investment Companies, SBIC¹. Інвестиційні компанії малого підприємництва – це ефективний механізм прискорення економічного зростання і вдалий приклад поєднання ефективності для бізнесу та уникнення додаткового навантаження на державний бюджет. Головна особливість даного механізму полягає в тому, що програма SBIC взагалі не отримує коштів на фінансування власних фондів з державного бюджету США. Ризики держави щодо можливої втрати коштів нівелюються за рахунок спеціального страхового фонду SBA (Управління малого підприємництва, Small Business Administration) проти збитків, який формується з щорічних відрахувань SBIC (не більш ніж 1,38% річних).

¹ Эксперт №7, 15-21 февраля 2016, с. 5-9. Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2016/07/kak-amerikantsyi-dogonyali-sssr-za-schet-malyih-predpriyatij/>

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

За період 2009-2013 рр. розподіл фондів SBIC по галузях економіки США був наступним: обробна промисловість – 27%, професійні та технічні послуги – 14%, ІТ – 12%, доставка і складське господарство – 8%, охорона здоров'я і соціальна допомога – 7%, оптова торгівля – 7%, інше – 26%.

З моменту свого заснування програма забезпечила 73,3 млрд дол. довгострокового фінансування у вигляді позик і статутного капіталу більш ніж для 11,8 тис. американських малих підприємств, з корегуванням на зміну купівельної спроможності мова йде про сотні мільярдів доларів. Отже, SBIC відіграли значну роль у становленні американської венчурної індустрії та розвитку МСБ.

Підбиваючи підсумки, можна констатувати, що ефективні підходи до розвитку підприємницької інфраструктури та покращення бізнес-клімату полягають у створенні сприятливих умов. Натомість, в Україні немає потрібного обсягу послуг з бізнес-підтримки. Інфраструктура з підтримки бізнесу по всій Україні не отримує достатнього фінансування, не має відповідного устаткування, методологій та знань для надання послуг підтримки відповідного рівня. Найбільше потерпають від цього компанії-початківці та малі й середні підприємства, оскільки вони здебільшого не можуть самостійно приєднатись до міжнародних мереж. Часто це залежить від відсутності знань про те, як створювати комерційно привабливу продукцію і послуги, яких потребують сучасні ринки збуту.

Структури з підтримки бізнесу в Україні також набагато менш інтегровані, ніж відповідні західні структури, і це стосується як двосторонніх, так і багатосторонніх зв'язків. Крім того, українські інфраструктури з підтримки бізнесу є слабо залученими до міжнародних мереж через брак відповідної інформації. Отже, питання щодо формування умов для підвищення ефективності розвитку підприємств малого та середнього бізнесу в Україні з урахуванням світового досвіду залишається актуальним та потребує подальших досліджень.

Гахович Наталія Георгіївна,
кандидат економічних наук, старший науковий
співробітник відділу промислової політики, ДУ «Інститут
економіки та прогнозування НАН України»

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В МАШИНОБУДІВНІЙ ГАЛУЗІ

Машинобудування – це одна з головних та перспективних галузей української економіки для розвитку бізнесу, яка забезпечує автоматизацію, технічну оснащеність і механізацію виробництва, а також впливає на конкурентоспроможність української продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках. Одним із важливих напрямів розвитку і зміцнення національної ринкової економіки, формування конкурентного середовища є взаємодія великого,

середнього і малого підприємництва, зокрема в машинобудівній галузі. Ці підприємства забезпечують технічне переобладнання господарства, задоволення споживчого попиту населення на апарати та прилади побутового призначення, а також є базою економічного та оборонного потенціалу країни.

У більшості розвинутих країн світу машинобудування є пріоритетною галуззю розвитку промисловості, оскільки має величезний вплив на всі сфери економічної діяльності країни, а саме: забезпечує рентабельність і конкурентоздатність товарів і послуг на ринку та сприяє зростанню матеріального та інтелектуального рівня населення. Провідними виробниками продукції галузі є США, Франція, Італія, Китай, Японія, Німеччина.

На вітчизняних підприємствах машинобудування спостерігається тенденція скорочення кількості підприємств. Так, у 2014 р. порівняно з 2013 р. їх кількість зменшилася на 11,8%, або на 643 од., а сьогодні налічується 4,5 тис. підприємств. Переважну кількість підприємств машинобудування становлять малі підприємства – 81,6%, середні – 17,6%, великі підприємства – 0,7%.

Кількість найманих працівників у машинобудуванні в 2014 р. на великих підприємствах складала 35,1%, на середніх – 56,7% та на малих підприємствах 8,2% від загальної кількості найманих працівників у галузі.

Аналіз рівня розвитку машинобудування в Україні показав, що за 2011-2015 рр. спостерігається поступовий спад галузі, про що свідчить індекс обсягів продукції машинобудування та обсяги реалізованої продукції машинобудівних підприємств України. Так, динаміка індексу обсягів продукції машинобудування протягом 2011-2014 рр. демонструє зменшення з 115,4% до 79,4%, а у 2015 р. спостерігається зростання показника до 85,9% відносно попередніх років, незважаючи на скорочення товарообігу галузі. Найбільша частка обсягу реалізованої продукції виявляється на середніх підприємствах. За цей період показник зростав на цих підприємствах (з 34,8% до 49,2%), а на малих підприємствах – із 5,7% до 7,8%. Разом із тим, даний показник на великих підприємствах зменшився із 59,5% до 43%.

Що стосується вітчизняної галузі машинобудування, яка завжди була орієнтована на експорт, то за останні роки спостерігається зниження експорту української машинобудівної продукції з 5670,4 млн дол. у 2010 р. до 3940,8 млн дол. у 2015 р. У 2015 р. на перше місце серед української продукції машинобудування, що відправляється на експорт, замість вагонів вийшли автокомпоненти. Існує 10 підприємств, які випускають комплектуючі для відомих у всьому світі автомобільних брендів, таких як: Audi, BMW, Daimler, Skoda, Volkswagen, і це в основному малі підприємства. Темпи імпорту машинобудівної продукції у зазначеному періоді значно випереджають темпи експорту, що негативно впливає на торговельний баланс та збільшує його від'ємне сальдо.

Фінансові результати є одним з найважливіших показників, який не лише синтезує результати різних видів господарської діяльності підприємств, а й наочно відображає ефективність використання ресурсів. В Україні у 2014 р., як і протягом

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

всього аналізованого періоду, позитивний фінансовий результат засвідчив, що підприємства машинобудування отримували чисті прибутки. Величина чистого прибутку великих підприємств у 2014 р. була найбільшою, а середніх – найменшою. У промисловості лише великі підприємства отримали чистий прибуток, який, починаючи з 2011 р., різко скорочувався, натомість діяльність середніх і малих підприємств була збитковою. Враховуючи, що у 2014 р. збитки великих і середніх підприємств України до оподаткування становили 408,2 млрд грн. проти 38,3 млрд грн. у 2013 р., то така тенденція є негативною.

Основним показником, що виражає ефективність бізнесу є рентабельність. Найвищий рівень рентабельності операційної діяльності підприємств було зафіксовано для великого підприємництва (11,3% у 2012 р.), у той час як найнижчий – мають суб'єкти господарювання малого підприємництва (-7,7% у 2014 р.). Більш стійкими в умовах кризових явищ виявились малі підприємства, рентабельність яких у 2013 р. порівняно з 2010 р. зростала, хоча найбільша кількість зайнятих працівників та найвища частка обсягу реалізованої продукції припадає на великі та середні підприємства.

Але, у зв'язку з негативними політико-економічними подіями за 2014 р. статистичні дані засвідчили низький рівень рентабельності великих підприємств машинобудування і збитковість середніх та малих підприємств. Варто зазначити, що на низькій рівень рентабельності операційної діяльності суттєвий вплив мали такі чинники, як зростання цін на комплектуючі, необхідність технічної реконструкції виробництва, впровадження технічних регламентів у відповідності до європейських і міжнародних норм.

Схожа ситуація відбувається майже по всім основним товарним групам машинобудування. Наприклад, у виробництві автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів за 2010-2014 рр. кількість великих та середніх підприємств скоротилися відповідно на 33,3% і 12,2%, хоча кількість малих підприємств зросла на 9,5%. Найбільша кількість зайнятих працівників зафіксована на середніх підприємствах, а найвища частка обсягу реалізованої продукції на великих та середніх підприємствах.

Отже, на основі вище зазначеного берем до уваги основні напрямки прискорення розвитку підприємництва в машинобудуванні:

- подальше удосконалення законодавчої та нормативної бази щодо створення сприятливих умов для розвитку бізнесу;
- удосконалення кредитної політики, організація державних кредитних установ з метою пільгового кредитування суб'єктів підприємницької діяльності;
- удосконалення податкової політики, тобто забезпечення функціонування спрощеної системи оподаткування;
- посилення державної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва;

МАТЕРІАЛИ КРУГЛОГО СТОЛУ

- стимулювання розвитку підприємництва в машинобудуванні, що забезпечує ефективність суспільного виробництва та його конкурентоспроможність завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, ресурсозберігаючих технологій, випуску принципово нових видів продукції;
- встановлення відповідних законів з метою посилення боротьби з корупцією;
- формування потужного внутрішнього сукупного попиту на вітчизняну продукцію;
- орієнтація на експорт, що вимагає створення наукомістких робочих місць з метою використання інтелектуального потенціалу у виготовленні високоякісної продукції.

Романюк Ірина Михайлівна,
кандидат економічних наук, науковий співробітник
відділу промислової політики, ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»

ІНТЕГРАЦІЙНІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Функціонування малого бізнесу в Україні та в світі є невід'ємною складовою ринкових відносин. Крім того, активізація його діяльності, зростання масштабів та ефективності функціонування малих підприємств є одним з головних чинників позитивних структурних змін в економіці країни, становлення нових ресурсів економічного пожвавлення, підвищення якості життя населення, активізації інноваційних процесів, швидкого насичення ринку товарами та послугами тощо. У більшості розвинутих країн внесок малого бізнесу у валовому внутрішньому продукті складає від 50 до 90%, забезпечує значний рівень зайнятості, надходжень до бюджету.

Водночас, незважаючи на те, що політика підтримки розвитку малого підприємництва проголошена однією з пріоритетних в Україні, показник участі малого бізнесу у ВВП складає лише близько 10%, а рівень зайнятості не перевищує 20% [1, с. 88]. Аналогічною є ситуація в сфері розвитку малого бізнесу в харчовій промисловості України. Так, за офіційними даними Держстату України в останні роки спостерігалось поступове скорочення кількості малих підприємств харчової промисловості, діяльність більшості з них була збитковою. Зокрема у 2014 р. кількість суб'єктів малого бізнесу в галузях харчової індустрії скоротилася майже на 12%, рентабельність операційної діяльності була збитковою (-5,1%).

Серед основних чинників, які негативно впливали на розвиток підприємництва в сфері виробництва харчових продуктів України в досліджуваний період, можна виділити: падіння купівельної спроможності населення, втрата значної частини

традиційних ринків збуту харчової продукції через загострення проблем у політичних і торговельно-економічних відносинах із РФ, проведення антитерористичної операції на території Донецької і Луганської областей, анексія Криму Росією, несприятлива кон'юнктура на ключових для України світових ринках, коливання світових валют та сировинних цін, нестабільність курсу національної валюти, низька конкурентоспроможність українських харчових продуктів порівняно з аналогічною продукцією країн ЄС і розвинутих країн світу. У поєднанні з невисоким рівнем доходів підприємців, незадовільним фінансовим станом та ускладненим доступом до кредитних ресурсів така ситуація підштовхує малі підприємства до інтеграційних об'єднань.

Як свідчить вітчизняна і зарубіжна практика, інтеграційні моделі розвитку малих підприємств у харчовій промисловості набувають дедалі більшого значення. Вони дають змогу посилити стійкість до сучасних негативних змін підприємницького середовища у сфері виробництва харчових продуктів, залучати додаткові фінансові, матеріальні, інтелектуальні ресурси, які покращують фінансові результати діяльності його учасників і спрямовані на подолання традиційних обмежень для малого бізнесу в сфері виробництва харчових продуктів, зростання рівня зайнятості населення через створення додаткових робочих місць, зростання кількості прибуткових підприємств галузі.

Інтеграційні моделі розвитку малих підприємств харчової промисловості можуть розглядатися в двох аспектах. Перший стосується інтеграції між малим та великим або середнім підприємством. Найбільш поширеними серед них сьогодні є субпідряд, франчайзинг, лізинг, венчурне фінансування, кластеризація, аутсорсинг.

Другий вид інтеграційних моделей малого бізнесу харчової промисловості полягає у об'єднанні невеликих переробних харчових підприємств у вертикальні інтегровані структури. Це дасть можливість вирішити проблеми дефіциту сировини і сприятиме створенню власної надійної сировинної бази, забезпечити глибинну переробку сировини, зниження витрат і підвищення якості продукції, формувати постійні ринки збуту виробленої продукції тощо.

Таким чином, впровадження ефективної стратегії інтеграційної моделі розвитку малих підприємств харчової промисловості може вирішити не лише питання завантаження виробничих потужностей, забезпечення якісною сировиною, але й створити умови для виходу вітчизняних виробників на світові ринки, відновлення зв'язків із наукою, підвищення конкурентоспроможності харчової продукції, зниження вхідних бар'єрів до галузі, виникнення ефекту масштабу тощо.

Список використаних джерел

1. Гамма Т. М. Проблеми розвитку підприємництва в галузі харчової промисловості / Т. М. Гамма // Економічні інновації. – 2015. – Випуск №59. – С. 88-94.

Ільницька Любов Віталіївна,
кандидат філософських наук, науковий відділ КиМУ

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ДОСВІД СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

Структура багатовекторних рушійних змін поновлення балансозберігаючих сил у системі антикризового управління, в першу чергу, залежить від кадрового призначення, адже на головних економічних ділянках вітчизняного інноваційного сходження часом виявляються прогалини закономірного перебігу небезпечного самовідтворення нерегульованих хаотичних дій. Зазначене явище у ритмі соціальних протиріч особливо монументально уособлює різноманітність у аналітичних підходах по винайденню спроб змістовно проаналізувати наявні викривлення економічних пропозицій щодо сучасних вимог рекрутингового характеру та вірогідних можливостей непідготовлених до вкрай тривалих пошуків роботи малопристосованих верств населення.

Інформаційний досвід соціально-економічного прогнозування дає змогу поставити діагноз існуючій ситуації по усуненню контурів безробіття більш чітко, спираючись на врахування моніторингових значень реалістичних чинників фіксації постійних коливань на вітчизняному ринку праці. При порівнянні інформаційних засад прогнозування соціально-економічного ґатунку, навіть із ще донедавна пріоритетним досвідом маловивченого на теоретичному рівні постіндустріального західного методологічного зразка, стають все більш помітними яскраві переваги, які встановлюють власні, більш досконалі шляхи розпізнавання проблемних площин діалектичного розгойдування українського ринку праці.

Зрештою, масштабний пошук інформаційного орієнтиру ефективної схеми вимірювання незмінних хвилястих складників конкурентної палітри процесів маневруючої сфери зайнятості видається нелегким, проте і цікавим завданням. Тому, виважене формулювання державницької стратегії покращення неідеального ринкового стану вимагає освоєння саме тих необмежених перспектив, які є в інформаційному досвіді прогнозування.

Небрат Андрій Миколайович,
страхова компанія "Країна"

ВАЛЮТНІ РИЗИКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Диверсифікація діяльності сучасних суб'єктів підприємницької діяльності у виробничій і фінансовій сферах, інтернаціоналізація ринків і створення

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК РУШІЙНА СИЛА СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

транснаціональних підприємницьких структур обумовлюють зростання валютних ризиків, оскільки ці процеси супроводжуються використанням при розрахунках за контрактами валют різних країн. Валютний ризик – загроза втрат, пов'язаних зі зміною курсу іноземних валют під час здійснення зовнішньоекономічних угод. Валютний ризик можна розкласти на зовнішню (небезпека для фінансового стану підприємства, пов'язана зі зміною зовнішнього ринкового середовища, що знаходить свій прояв у несприятливій зміні валютних курсів) і внутрішню (здатність протистояти цим несприятливим змінам на валютному ринку) складові.

Основними чинниками валютних ризиків у підприємницькій діяльності є такі: коливання рівня цін, темпів інфляції, зміна відсоткових ставок; інтервенція центрального банку (купівля або продаж валюти, в т. ч. національної); заходи валютного регулювання; недостатнє знання і розуміння іноземних законів і правил; механізми регулювання експортно-імпортних операцій (ліцензування, торгові ембарго, квоти, стандарти, патенти тощо).

За характером і місцем виникнення валютні ризики поділяють на операційні, трансляційні (бухгалтерські) та економічні. Операційний валютний ризик – це можливість недоотримання прибутку або понесення збитків у результаті безпосереднього впливу змін обмінного курсу на очікувані потоки коштів. Експортер, який одержує іноземну валюту за проданий товар, програє від зниження курсу іноземної валюти відносно національної, тоді як імпортер, що здійснює оплату в іноземній валюті, втрачає від підвищення курсу іноземної валюти відносно національної. Невизначеність вартості експорту в національній валюті, якщо рахунок-фактура на нього оформляється в іноземній валюті, може стримувати експорт, тому що виникають сумніви в тому, що експортовані товари в кінцевому результаті можна буде реалізувати з прибутком. Невизначеність вартості імпорту в національній валюті, ціна на який встановлена в іноземній валюті, збільшує ризик втрат від імпорту, тому що в перерахунку на національну валюту ціна може виявитися неконкурентною. Таким чином, невизначеність обмінного курсу слугує бар'єром зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Може здатись, що невизначеності прибутковості експортних операцій, коли товари оцінюються в іноземній валюті, можна запобігти, якщо призначити ціну в базовій національній валюті компанії-експортера. Проте це лише перенесе валютний ризик на імпортера, що згодом надасть перевагу веденню справ з постачальниками, які готові оформляти рахунки-фактури у валюті країни-імпортера. Крім того, знецінення іноземної валюти, що підривають прибутки від експорту товарів у перерахунку на національну валюту, супроводжується підвищенням курсу національної валюти і призводить до зростання ціни експорту в іноземній валюті, що знижує його конкурентоздатність. Особливо руйнівний ефект буде в умовах попиту, чутливого до зміни ціни.

Трансляційний валютний ризик – це ризик, джерелом якого є можливість невідповідності між активами і пасивами, вираженими у валютах різних країн. Компанія з чистими пасивами в іноземній валюті буде схильна до ризику у випадку

підвищення курсу цієї валюти. Ігнорування відхилень обмінного курсу від постійного загалом курсу в довгостроковій перспективі є цілком виправданим для активів, наприклад, дочірніх компаній, оскільки подібні активи носять довгостроковий і навіть безстроковий характер. Для активів короткострокового характеру виникає проблема з термінами їхнього погашення, тому що ці терміни можуть співпасти з періодом, коли буде особливо несприятливий рівень обмінного курсу. До подібного ризику схильні боргові зобов'язання компаній, виражені в іноземній валюті.

Економічний валютний ризик – це можливість несприятливого впливу змін обмінного курсу на економічне положення компанії, наприклад, можливість зменшення обсягу товарообігу або зміни цін компанії на фактори виробництва і готової продукції в порівнянні з іншими цінами на внутрішньому ринку. Він може виникати внаслідок зміни гостроти конкурентної боротьби, як з боку виробників аналогічних товарів, так і з боку виробників іншої продукції, а також зміни лояльності споживачів до певної торгової марки. Вплив можуть мати й інші джерела, наприклад, реакція уряду на зміну обмінного курсу або стримування зростання заробітної плати в результаті інфляції, викликані знеціненням валюти.

Окрім валютних існують такі види ризиків: кредитний (індивідуальний та портфельний); ринковий (виникає через несприятливі коливання вартості цінних паперів, товарів і курсів валют за тими інструментами, які є в торговельному портфелі); операційно-технологічний (обумовлений недоліками корпоративного управління, системи внутрішнього контролю або неадекватністю інформаційних технологій і процесів обробки інформації з точки зору керованості, універсальності, надійності і контрольованості роботи); юридичний (наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає внаслідок недотримання вимог законів, нормативно-правових актів, угод, а також через можливість подвійного їх тлумачення); стратегічний (виникає внаслідок несумісності стратегічних цілей підприємства з бізнес-стратегіями, розробленими задля досягнення цих цілей та задіяними ресурсами); ризик ліквідності (обумовлений нездатністю управляти незапланованими відтоками коштів, змінами джерел фінансування); ризик репутації (наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливе сприйняття клієнтами, контрагентами, акціонерами або органами нагляду іміджу підприємства, що впливає на його спроможність розширювати свою присутність на ринку, встановлювати нові та підтримувати старі зв'язки з контрагентами, надавати нові види послуг, тощо).

Ризиковість є невід'ємною рисою підприємництва. Разом з тим, подолання або мінімізація ризиків, особливо в умовах фінансово-економічної глобалізації та диверсифікації підприємницької діяльності становить ключове завдання, реалізація якого забезпечує ринкову успішність та економічну стійкість підприємства.

Пронкіна Лора Іллівна,
кандидат економічних наук, доцент, академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри економіки підприємства та економічної теорії Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

Виноградова Аліна Сергіївна,
студентка 2-го курсу, економічного факультету, спеціальності економіка підприємства Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету;

Поволоцький Вадим Олегович,
студент 2-го курсу, економічного факультету, спеціальності економіка підприємства Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету;

ДО ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Малий бізнес є основою стабільного розвитку економіки України. Але якщо в державах Європейського союзу доля малого бізнесу складає у створенні ВВП 65%, то в Україні 5–6%.

Однією з найбільш гострих проблем діяльності більшої частини суб'єктів малого підприємництва є проблема забезпечення фінансовими ресурсами.

Пропонуємо фінансово-кредитну допомогу малому підприємництву здійснювати за такими напрямками:

- Розробка цільових програм державної підтримки малого бізнесу на довгострокову перспективу;
- Стимулювання комерційних банків до надання позик і розширення послуг малим підприємствам шляхом звільнення від оподаткування коштів, що спрямовуються до фонду кредитів малому підприємництву і надання державної гарантії повернення позик;
- Переорієнтація бюджетних коштів, спрямованих на фінансово-кредитну підтримку малого бізнесу на формування фондів для надання послуг з метою стимулювання процесів кредитування малого підприємництва;
- Активізація процесу утворення та діяльності недержавних гарантійних і страхових установ для обслуговування малого бізнесу за рахунок утворення відповідних мотиваційних механізмів;
- Більш ефективне використання фондів міжнародних фінансових організацій;
- Сприяння самоорганізації суб'єктів малого підприємництва у вирішенні своїх фінансово-кредитних проблем шляхом утворення установ взаємного фінансування та гарантування.

Волкова Олена Михайлівна,
старший викладач кафедри історії та теорії господарства
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ВИРОБНИЧІЙ СФЕРІ

Методологічною базою дослідження впливу держави на розвиток підприємництва у виробничій сфері виступає цивілізаційна парадигма суспільствознавства. Вона дозволяє розглядати суспільство як цілісну систему, складовими якої є господарська, політична, соціальна та духовно-культурна системи. Держава в структурі суспільства займає особливе місце – виступає організаційним центром суспільного життя, використовуючи для цього інституціональні засоби впливу.

Вплив держави на господарську систему суспільства здійснюється шляхом формування економічних інститутів. Вони забезпечують умови для виникнення, функціонування та розвитку економіко-політичної, соціально-економічної, посередницької та виробничої підсистем господарської системи.

З позицій цивілізаційного аналізу місією виробничої сфери є виробництво та споживання матеріальних благ та послуг, необхідних для задоволення потреб суспільства в цілому та індивідів зокрема. Одним з напрямів реалізації цієї місії є постійне нарощування обсягів виробництва на основі об'єднання індивідів в процесі кооперації та спеціалізації, утворення виробничих економічних організацій. Ключову роль у їх діяльності відіграє підприємництво, суть якого полягає у спрямуванні діяльності на отримання прибутку.

Вплив держави на формування підприємництва на етапі становлення ринкової економіки, який припадає на другу половину XVII – 60-ті роки XIX ст., проявляється у формуванні приватної власності, патентної справи, комерціалізації факторів виробництва, сприянні виробничих інновацій, реклами, створенні нових виробничих організацій, розвитку інфраструктури, національного ринку, вільної конкуренції тощо. Підприємництво у виробничій сфері реалізується шляхом розширення масштабів виробничої діяльності, яке в різних країнах Європейської цивілізації мало свої особливості.

Наукове електронне видання

**Підприємництво як рушійна сила суспільного
прогресу**

**Матеріали круглого столу
(Київ, 1 грудня 2016 року)**

Комп'ютерна верстка *О. П. Курбет*

Підписано у світ 25.11.2016 р.
Об'єм даних 1,26 Мб

Відділ економічної історії
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування
Національної Академії наук України»
вул. Панаса Мирного, 26, м. Київ, 01011
тел. (044) 280-84-07
E-mail: economistori@ukr.net