

**А.П. Самійленко,**

канд. екон. наук, доцент,  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

## **ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Анотація. Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане із зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. При цьому успішна трансформація адміністративно-командної економіки у соціально-орієнтовану неможлива без діяльності підприємців, які обумовлюють відповідні зміни як на мікро-, так і на макроекономічному рівні.*

*Аннотация. Формирование рыночной системы хозяйствования в Украине связано с ростом предпринимательской активности во всех сферах экономики. При этом успешная трансформация командно-административной экономики в социально-ориентированную невозможна без деятельности предпринимателей, которые обуславливают соответствующие изменения как на микро-, так и на макроэкономическом уровне.*

*Summary. Forming of the market system of management in Ukraine is related to growth of enterprise activity in all spheres of economy. Thus successful transformation of command-administrative economy in social-oriented is impossible without activity of businessmen, which supposed the proper changes both on mikro- and at macroeconomic level.*

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** підприємництво, підприємницька діяльність, малий бізнес, підприємницький сектор, транзитивна економіка

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** предпринимательство, предпринимательская деятельность, малый бизнес, предпринимательский сектор, транзитивная экономика

**KEY WORDS:** enterprise, entrepreneurial activity, small business, enterprise sector, transformation economy

**Постановка проблеми.** Як правило, підприємницькою діяльністю з давніх часів займалися переважно ті, хто був краще забезпечений капіталом — поміщики і купці. Цим двом соціальним групам і надалі вдалося зберегти домінуючі позиції у промисловості. Поміщики, зазвичай виробники, володіли головною і найважливішою часткою приватного майна — землею, а отже, вагомішою частиною фабричного виробництва. За допомогою позичок у кредитних установах вони завжди мали у своєму розпорядженні значні капітали для початкової організації установ. Наяв-

ність коштів, нагромаджених за рахунок нееквівалентної торгівлі, допомагала і купцям в організації виробництва, хоча певною мірою їм перешкоджала відсутність у першій половині 19 ст. вільних робочих рук. Незважаючи на це, купецтво уже на той час значно активізувало свою промислову діяльність. Проте хронічна нестача коштів зумовила появу у другій половині позаминулого сторіччя нових організаційних форм. Підприємства, нарощуючи розміри, дедалі частіше ставали не приватною справою, а колективно-безособовим угрупованням. На зміну одноособовому йшов колективний капітал. Проте дрібний підприємець ще посідав досить вагоме місце у промисловому виробництві України до початку 20 ст. [9, с. 148].

**Мета статті.** Дослідити трансформацію адміністративно-командної економіки у соціально-орієнтовану у взаємозв'язку з діяльністю підприємців, які обумовлюють відповідні зміни як на мікро-, так і на макроекономічному рівні.

**Виклад матеріалів дослідження.** Відроджуватися українське підприємництво почало вже після отримання Україною незалежності, проте йому доводиться долати досить нелегкий шлях у своєму розвитку. Часті зміни правового поля, відсутність ефективної системи фінансування і кредитування, невизначеність податкового законодавства стосовно підприємництва, відсутність внутрішньої мотивації для інвестування і впровадження нових технологій, нестача фахових знань і досвіду справляли неабиякий негативний вплив на суб'єктів підприємницької діяльності. Крім того, на розвиток підприємництва в Україні негативно впливало підвищення цін і тарифів на нафтопродукти, електроенергію, сировину, матеріали, транспортні витрати, послуги зв'язку та ін. Однією з причин таких явищ була і недостатня ефективність процесів реформування власності, що призвело до появи значного прошарку власників, не орієнтованих на розвиток підприємств, довгострокове вкладення капіталу. Незважаючи на це, підприємництво досягло в Україні певних успіхів, особливо у розвитку власної інфраструктури (комерційні банки, страхові та інвестиційні компанії).

Слід зазначити, що економічна система соціалізму (або адміністративна економіка) також визначала право на підприємницьку активність, точніше, лише на її обмежений прояв — заповзятливість. Підприємницькі засади не були зовсім відсутні в радянській економіці. Серед пересічних громадян та керівників підприємств знаходилися ініціативні люди, що прагнули до нововведень. Але результатом їх зусиль були зайві клопоти, усклад-

нення життя, що ніяк не винагороджувалося державою. Багато керівників та рядових працівників намагалися реалізувати себе як підприємливі особи. Однак економічні стимули та адміністративні важелі обмежували ці намагання. Суб'єкти господарювання діяли на забезпечення суспільної потреби (завдання з виробництва) та не, в останню чергу, і власної вигоди. Намагання досягти загальної мети (наприклад, «задоволення потреб трудящих» або «збільшення добробуту і зміцнення матеріально-технічної бази») визначало їхні дії лише формально або під командним примушенням. За радянських часів «потрібна була інша заповзятливість — у догоджанні керівництву, в одержанні вигідних умов і переваг. Звідси природний вибір психології «не висовуватися», яка є згубною для підприємництва. Звідси небажання ризикувати, пошук тихого, розміреного життя, яке не відповідає підприємництву».

У перехідній економіці України підприємництво розвивається переважно в простій формі — зростанні кількості самостійних приватних підприємств, де в першу чергу формується і регулюється підприємницька діяльність. Щоправда, навіть ті фірми, які мали намір зайнятися виробничою діяльністю, у перехідній економіці переважно торговельні і посередницькі, що сприяє формуванню ринкової сфери, але не приносить глибших змін в економіці. Підприємництво у важкій промисловості практично не використовується, оскільки як на державному рівні, так і в суспільній свідомості панує уявлення про те, що підприємницька поведінка характерна лише для малого і середнього бізнесу, хоча це суперечить світовій практиці. Серйозні обмеження для підприємництва зберігає ще загальна економічна нестабільність [5, с. 170].

Еволюція підприємницької діяльності пов'язана з розвитком форм її здійснення, який можна уявити у вигляді трьох великих етапів. Перший — малий бізнес. Тут суб'єкт господарювання щодо зовнішнього середовища незалежний, але його внутрішня структура управління має централізований характер, лідерство виявляється повною мірою. Другий етап характеризується розвитком середніх форм бізнесу. Незалежність зберігається, але ускладнюється процес прийняття рішення. Структура управління ускладнена через збільшення її розмірів. Проте вона зберігає централізований характер, хоча можуть з'явитись елементи децентралізації у рамках жорстких обмежень. Діяльність підприємця також змінюється — переходить від творчості до адміністрування. Лідерство підприємця зберігається, але з'являються елементи колективного прийняття рішень. Останній етап розвитку — корпоративна форма ведення бізнесу. Незалежність господарської

діяльності зберігається. Процес прийняття рішень складний. Цей етап досить комплексний і передбачає розвиток корпоративної форми шляхом «невелика корпорація — велика корпорація — глобальна корпорація». Поступово збільшується централізація, проте до оптимального розміру, перевищення якого знижує ефективність підприємництва взагалі і може принести економічні втрати.

Аналіз тенденцій становлення та функціонування системи підприємницького типу господарювання, на наш погляд, необхідно визначати через призму взаємодії малих, середніх і великих підприємств. Крім того, як зазначає З. Варналій, взаємодія великих і малих господарських структур за допомогою інтеграційних зв'язків є однією із форм розв'язання (пом'якшення) основної суперечності малого підприємництва, яка полягає в суперечності між об'єктивно високою соціально-економічною значущістю ролі малого підприємництва і відносно слабкою життєздатністю його суб'єктів [3, с. 67].

У перші роки трансформації економіки України, незважаючи на об'єктивні труднощі перехідного періоду, відбувалося швидке зростання недержавного сектору економіки, яке супроводжувалося значним зростанням, особливо в перші роки економічних реформ, чисельності суб'єктів підприємництва. Реалії складаються так, що нині недержавний сектор розвивається динамічніше. Якщо наприкінці 90-х років усі підприємства перебували у державній власності, то вже у 2007 році на недержавний сектор припадає 82,4 % промислової продукції, понад 90 % банківських послуг, значна питома вага сільськогосподарського виробництва, торговельного обороту та послуг у сфері побутового обслуговування [7, с. 63].

Становлення малого підприємництва України проходило (і нині проходить) у динамічних, часто змінюваних умовах. Ще з перших років здійснення економічних реформ в Україні, попри об'єктивні труднощі перехідного періоду, відбувається певне зростання недержавного сектора економіки, яке супроводжується зростанням кількості суб'єктів малого підприємництва. На це звернув увагу экс-президент України Л. Кучма у своєму щорічному посланні до Верховної Ради: «...ця сфера економічної діяльності (розвиток МП) хоча і продовжує розвиватися динамічними темпами, на її стан та перспективи ще мало впливають позитивні зрушення в економіці. Внесок МП у ВВП протягом останніх років залишається на рівні 8—9 %, тоді як у економічно розвинутих країнах цей показник перевищує 50 %» [8, с. 37]. Але

невже дрібні підприємства мали розвиватися на користь держави, особливо у сфері виробництва, якщо первісно вони були створені як кооперативи при підприємствах з основною метою — переведення бюджетних коштів до приватних осіб? Такі малі підприємства як спадкоємці виробничих кооперативів, мають право на існування. Але як соціальне явище, як стартовий механізм соціально-економічних реформ вони не знайшли вільного розвитку, і що саме головне, не сформували суспільного відчуття приватності.

Це дає підстави для висновків про те, що монетаристські реформи не будувалися на національних інтересах, не були адаптовані до реальних умов, не відповідали інтересам широких прошарків населення України. Здійснення лібералізації економіки не скасувала, а навпаки, зміцнила зрощування приватно-підприємницьких структур з інститутами та органами влади на всіх рівнях. Це не тільки поставило в різні економічні умови суб'єктів підприємницької діяльності, а й призвело до розширеного зростання неформального сектора економіки.

Світовий досвід господарювання свідчить, що мале, середнє і велике підприємництво не взаємовиключають, а доповнюють одне одного. Найважливішою складовою ринкової економіки має бути існування та взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, оптимальне співвідношення їх. У цьому аспекті ми погоджуємось з російськими вченими, які справедливо зазначають, що «економіка західних країн базується на двох моментах: на великих організаційно-господарських структурах, з одного боку, та малих формах господарювання — з іншого. Перший надає їй стабільності, відкриває шлях до великомасштабної реалізації науково-технічних новацій, другий створює конкурентне середовище, забезпечує виробництву гнучкість та індивідуалізацію» [1, с. 12].

Нерозвинута економічна система в державі поки що не дає правильного уявлення про типового підприємця. Зовнішнє середовище настільки швидко змінюється, що багато ознак підприємництва першої хвилі носить тимчасовий характер. Дійсна природа цього явища не може виявитися внаслідок гноблення іззовні. Спрацьовує «інстинкт самозбереження»: підприємець впроваджує сувору економію на соціальних витратах, обмежує себе у венчурних проектах. Підприємець намагається вкласти гроші у справу з короткими строками окупності і визнає вигідність приховувати доходи і прибутки. Взагалі підприємець вже нагадує «хижака у пастці», для якого головне — забезпечити влас-

ний порятунком. Нецивілізована економіка не може не породжувати нецивілізований бізнес. Якщо правила чесної гри не контролюються урядом, а іноді навіть порушуються, то спрацьовує механізм самозахисту.

Якщо говорити про прояви підприємницької культури на макrorівні економіки, то критерій розмежування її типів полягає не в наявності або відсутності зворотного зв'язку. Суть в іншому: в принципіально різному характері цього зворотного зв'язку. Він може виражатися у пристосуванні (в тому числі і шляхом активного впливу) організації до змін ринкових умов, а можливо і навпаки — у пристосуванні самих ринкових умов господарювання до потреб організації. В останньому випадку виникає і відповідна культура підприємництва, яка спирається не на раціональність поведінки, а на особисті зв'язки і бюрократичні механізми, де головним інструментом конкуренції виступає можливість реалізації адміністративного ресурсу.

Таким чином, вибудоване на базі владних повноважень українське підприємництво пов'язує завоювання конкурентних переваг не з реалізацією новаторської функції; підприємницький успіх пов'язується, перш за все, з реалізацією наявного адміністративного ресурсу. Досягнення своєї мети підприємець вбачає у взаємодіях, які не базуються на раціональних діях, а на наявності особистих взаємозв'язків. При цьому визначальним фактором формування конкурентної стійкості є не раціоналізація діяльності, а зміцнення монопольного стану за рахунок отримання виключних прав, привілеїв та пільг. Тому не дивним є те, що для українських фірм при наймі управлінця вищого рангу визначальним моментом є не кваліфікація, а наявність у кандидатів особистих зв'язків серед учасників ринку і в державних органах.

Підприємницька діяльність у транзитивній економіці набуває спекулятивного характеру, коли її домінуючою рисою є не створення нових господарських активів, а перерозподіл існуючих. Елемент спекулятивності в тій чи тій мірі притаманний підприємництву завжди. Однак, якщо в ринковій економіці його спекулятивне намагання врівноважується загальною ринковою рівновагою, то в перехідній економіці ситуація дещо інша. По-перше, характерна для перехідного періоду грюндерська природа (формування багатства шляхом перерозподілу) підприємництва обумовлює домінування в ньому спекулятивних елементів. По-друге, в умовах дефіцитної економіки підприємництво заздалегідь було орієнтоване на сферу обігу і отримання доходу за рахунок різниці цін, що давало легкий і швидкий прибуток. По-третє, відсутність значних приват-

них нагромаджень у даний період переходу до ринку не давало можливості реалізувати підприємницькі функції завдяки виробничій діяльності. Активність підприємця концентрується в таких сферах, як торгово-посередницька і біржова діяльність. Вказані фактори мають об'єктивний характер і притаманні будь-якій національній економіці, яка здійснює перехід до ринку.

Сьогодні на розвиток підприємництва в країнах з перехідною економікою суттєво та неоднозначно впливає розвиток процесів глобалізації виробництва та руху капіталів. На думку відомого економіста А. Гальчинського, «досліджуючи питання глобалізаційних процесів, у жодному разі не варто уникати аналізу надзвичайно гострих суперечностей, які сьогодні в системі глобалізації даються взнаки» [4, с. 67].

Глобалізаційні процеси посилюють інтеграційні зв'язки між економічними суб'єктами як по вертикалі, так і по горизонталі, внаслідок чого значно зростає кількість укладених і реалізованих зовнішніх угод. Глобалізація, охопивши всі регіони і сектори світового господарства, принципово змінює співвідношення між зовнішніми і внутрішніми чинниками розвитку економічних суб'єктів на користь перших. Жодне підприємство, регіон країна незалежно від їх розмірів та рівня розвитку не можуть бути самодостатніми, виходячи з наявних чинників виробництва, технологій та потреб у капіталі. Жодне підприємство не спроможне формувати і реалізувати стратегію розвитку, не враховуючи поведінку основних учасників ринкових відносин.

У процесі трансформації навколишнього середовища підприємницького сектору, він перетворився з вітчизняного на глобальний. Отже, сфера функціонування підприємництва та його стратегії повинні бути міжнародними, глобальними. Це містить у собі певні загрози, але й створює нові шанси. Загрози — це глобальна конкуренція, більш складні та непостійні ринки. Сьогодні економіка України з її неймовірно низькою технологічністю, відсталою організацією виробництва і низькою продуктивністю не може витримати навантажень глобальної конкуренції. А вихід на «вільний ринок» нових суб'єктів украй ускладнений або закритий, що пов'язане із заміною натурально-фізичної форми товару на віртуальну форму інтелектуального товару у вигляді інформації або послуги, а також із розбудовою «глобального попиту» і «глобальної пропозиції», які штучно відриваються від товару, від потреб людини і держави [2, с. 6].

Характерною рисою глобалізації економіки є суперечність процесів автономізації та інтеграції, що знайшло відображення в

«парадоксі Нейсбіта»: «Чим вищий рівень глобалізації економіки, тим сильніші її найдрібніші учасники». Спостерігається рух, з одного боку, до політичної незалежності і самоуправління, а з іншого — до формування економічних альянсів [6, с. 15].

*Висновки.* Отже, в умовах трансформаційної економіки в Україні підприємництво має певні особливості. Невиправдані очікування позитивних змін, значний розрив між доходами різних верств населення змінилися потребою пошуків шляхів виживання замість творчо-продуктивного підприємництва, генерування нових ідей, комерціалізації їх. Форми соціальної адаптації населення до кризової ситуації позначаються певним чином на формуванні типів підприємців, на що справедливо вказують дослідники цієї проблематики. За цих умов становлення підприємницького сектора відбувається не еволюційним, природним шляхом, а переважно штучно, під тиском зовнішніх обставин

### **Література**

1. *Аристер Н.И., Половинкин П.Д., Сахарнов Ю.В.* Предпринимательство как стратегический ресурс экономического развития / Н.И. Аристер, П.Д. Половинкин, Ю.В. Сахарнов. — СПб., 1996. — 22 с.
2. *Білорус О.* Імперативи стратегії розвитку України в умовах глобалізації / О. Білорус // Економіка України. — 2002. — № 4. — С. 4—13.
3. *Варналій З., Павлюк А.* Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи / З. Варналій, А. Павлюк // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 4. — С. 64—73.
4. *Гальчинський А.С.* Суперечності реформ у контексті цивілізаційного процесу / А.С.Гальчинський. — К.: Укр. пропілеї, 2001. — 320 с.
5. *Діба М.І.* Регулювання в сучасній економічній системі / М.І. Діба. — К.: КНЕУ, 2000. — 220 с.
6. *Іванов Н.* Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития / Н. Иванов // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — № 2. — С. 15—18.
7. *Ісаченко Д.А., Буркинський І.Б., Згуров І.А.* Підприємницький сектор економіки регіону / Д.А. Ісаченко, І.Б. Буркинський, І.А. Згуров // Економічні інновації. — Вип. 19. — Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. — С. 60—68.
8. Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2000 році». — К., 2001.
9. *Самойлова И.* Развитие частного предпринимательства в Украине в эпоху промышленного капитализма / И.Самойлова // Бизнес-информ. — 1999. — № 13—14. — С. 148—151.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2010.