

УДК 330.8:332.122

В.П. Ратушняк

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО КЛАСТЕРНОГО РОЗВИТКУ ІНСТИТУТІВ
ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

У всесвітній економіці паралельно відбуваються процеси посилення глобалізації та розвитку локалізації. У зв'язку з цим у провідних економістів докорінно змінилось бачення такого фактору, як конкурентоспроможність економіки нації, регіону, корпорації (підприємства). С. Соколенко підкреслює, що запропонована М. Портером (1990 р.) теорія національної регіональної і місцевої конкуренції, яка поставила у центр уваги кластерну модель господарювання, була прийнята та використовується і теоретиками, і практиками. Згідно з цією теорією в мікроекономічному діловому середовищі кластери виконують провідну роль. Саме вони, кластери, є головними блоками в продуктивній, інноваційній економіці. Кластеризація – це тенденція фірм зі споріднених сфер бізнесу концентруватись по географічній ознаці. “Кластер, или сетевая промышленная группа, близких, географически взаимосвязанных компаний и сотрудничающих с ними организаций, совместно действующих в определенном виде бизнеса и характеризующихся общностью направленной деятельности и взаимодополнением друг друга” [1, с. 58-59].

Практика демонструє, що кластеризація відображає народження нових форм суспільних і виробничих зв'язків. Слід звернути увагу на те, що М. Портер не обмежував розвиток промислових кластерів жорсткими територіальними рамками. “В этой части просматриваются значительно более сложные взаимозависимости, так как степень экономической и географической кластеризации какого-либо из конкретных секторов промышленности является функцией пространства, времени и масштабов” [1, с. 86]. З цієї точки зору нас цікавить взаємозалежність між розвитком громадянського суспільства і кластеризацією об'єктів підприємницької діяльності.

Характеризуючи розвиток демократії в арабському світі, С. Соколенко вказує на те, що в своїй інституціональній формі громадянське суспільство складається з неурядових структур або NGO (неурядових організацій), що включають політичні партії, професіональні асоціації, асоціації по розвитку общин, територій і муніципалітетів та інші групи людей, які об'єднані загальними інтересами [1, с. 498]. У такому контексті помилково вказано на недержавні організації – NGO (nongovernmental organizations) як на громадянське суспільство – CS (civil society), яке буде нижче охарактеризовано. Але С. Соколенко робить важливий висновок, що громадянське суспільство органічно виникло на базі сучасних соціально-економічних формацій, і що в промислово розвинених країнах цей процес розгортався одночасно з процесами капіталізації, індустріалізації, урбанізації, кластеризації [1, с. 498]. Він звертає увагу на те, що в найбільш стабільних західних демократіях можна спостерігати міцне громадянське суспільство і сильну державу. В державах арабського світу у більшості випадків, навпаки, незрілі громадянські суспільства і слабкі держави.

В своєму найпростішому визначенні громадянське суспільство є сукупністю формальних і неформальних організацій і правил (інститутів), які з'єднують окремого індивіда або сім'ю (домогосподарство) з державою (владою) і бізнесом (приватним сектором економіки). А. Аузан і В. Тамбовцев надають таку характеристику CS: “Отличительной чертой входящих в него организаций гражданского общества - CSO (civil society organization) является их неприбыльный (некоммерческий) характер и добровольность участия граждан в этих организациях, выражающаяся в работе без оплаты труда или с заработной платой, меньшей, чем в коммерческом секторе”. І далі: “В состав элементов CS принято включать: социальные сети, местные организации и негосударственные организации” [2].

Необхідно відзначити, що громадянське суспільство, підприємництво, соціальне партнерство об'єднує і роз'єднує (у вигляді протиріч), їх загальна економічна основа – різноманітність форм власності та перевага приватного капіталу. Інтереси представників соціальних груп врівноважуються у трикутнику: держава, роботодавець, найманий працівник; за класифікацією С. Перегудова - між державними структурами (перший сектор), комерційними підприємствами (другий сектор) і некомерційними організаціями (третій сектор)” [3, с. 40].

Слід зупинитись на деяких розбіжностях у формулюванні назв організацій третього сектора: це НПО (російською мовою - неправительственные организации), українською мовою: НУО – неурядові організації; НКО – некомерційні організації. А. Аузан і В. Тамбовцев називають їх:

“Негосударственные организации (NGO – nongovernmental organizations) – добровольные, формальные (в тех странах, где их существование допускается законодательством) организации, которые действуют на местном, региональном, национальном или международном уровнях и специализируются на оказании тех или иных услуг индивидам и семьям, не являющихся их членами... По своей правовой форме NGO выступают обычно как некоммерческие организации – общественные организации, ассоциации, фонды и т.п.” [2]. Визначення А.Аузана і В. Тамбовцева є найбільш вдалими, логічними і послідовними.

Якщо аналізувати залежність рівня розвитку громадянського суспільства від рівня економічного розвитку країни (регіону), то пряму пропорційну залежність можна віднести до такого виду CSO, як NGO. Ступінь розвитку соціальних мереж (організації, які виконують функції по наданню взаємних соціальних послуг між учасниками) знаходяться у зворотньому зв'язку до економічного розвитку країни.

Функції громадянського суспільства, особливо його елемента - NGO, реалізуються завдяки підвищенню переговорної сили окремої людини в його взаємовідносинах з державними та комерційними організаціями шляхом заміщення та безоплатної підтримки індивіда.

Можна вбачати в принципі Парето, що нерівна переговорна сила економічних агентів (соціальних партнерів) приводить до того, що у відповідних обмінах вартість виробляється в неоптимальному обсязі. Тому вирівнювання переговорних сил означає підвищення ефективності використання ресурсів, створення більшої вартості. “Заміщення” окремого громадянина невеликою неформальною організацією з незначними ресурсами суттєво не підвищить його переговорні позиції. Тому відчутно впливають на ріст ефективності використання ресурсів найбільш впливові і розвинені NGO – регіональні, національні і міжнародні організації, які здатні закріпити переговорну силу громадян у їх відношеннях з бізнесом і державою. По оцінкам А. Аузана і В. Тамбовцева економічні наслідки вирівнювання переговорної сили сторін забезпечують підвищення ефективності економіки від 0,4 до 3% ВВП [2].

Економістами та урядовцями не приділяється достатня увага впливу CS, особливо NGO на кластеризацію економіки. Окремі дослідники вказують на цей зв'язок. Так, В. Чевганова і І. Брижань вважають: “Державні відомства, що мають значний вплив на кластер, можуть також розглядатися як елемент структури. Нарешті, часто кластери містять у собі торговельно-промислові палати, агенції регіонального розвитку та інші колективні структури, що можуть надавати підтримку членам кластера” [4, с. 37]. Це ще раз підтверджує актуальність впливу CS та його важливої складової – NGO на кластеризацію, підвищення ефективності економіки. Тому на прикладах паралельного розвитку CS, NGO і кластеризації економіки в ряді країн ми покажемо ці тенденції.

На наш погляд, належне вирішення вищевказаних проблем може стати “модулем розвитку” нашої держави. В Україні відбуваються складні процеси соціально-економічної трансформації, проблеми якої тісно пов'язані з взаєморозвитком елементів системи громадянського суспільства. Проблемою є незацікавленість держави у наявності сильних інститутів громадянського суспільства, яка впливає, по-перше, з інерційності моделі владних відносин, адекватної до моделі економіки, по-друге, з слабкої відповідальності тих, хто виступає від імені громадянського суспільства, по-третє, з того, що лобіювання інтересів громадян проводиться протестним шляхом або зовсім не проводиться. В Україні створено систему соціального партнерства, є відповідна законодавча база, що поступово укріплює зв'язки між секторами CS, але взаємозв'язок між другим і третім секторами залишається послабленим.

В. Чернов вважає слабкість недержавних організацій однією з основних перешкод на шляху розширення впливу громадянського суспільства, але він вбачає вплив таких організацій на дії держави більш у протестній формі, ніж у партнерських стосунках в економіці. “Подсчитано, что в странах Европы – в среднем 4 организации на 1 тыс. жителей, а в Белоруссии лишь 0,14. Для сравнения можно отметить, что рекордсменом в этом отношении выступает Финляндия – 21 НПО (неправительственные организации) на 1 тыс. жителей этой страны, во Франции – 12 организаций, в Чехии 3,4, в Украине – 0,015. Тот факт, что Белоруссия по данному показателю значительно опережает более либеральную Украину, служит весьма слабым утешением, поскольку особой динамики роста числа НПО в последние годы не наблюдалось” [5, с. 37].

Велика кількість створених НПО у державах, які вказав В.Чернов, підкреслює в першу чергу високу гармонійність відносин громадянського суспільства, що привело до значного добробуту. Вказана статистика по Україні є некоректною тому що, наприклад, на 1.01.2004 р. легалізовано 1978 об'єднань громадян, у тому числі 399 з них мають міжнародний статус, 1579 – всеукраїнський. Тобто по розрахунку на 1 тис. українців приходить - 0,0415 недержавних організацій. Але, за статистичними даними, наприклад, в Полтавській області зареєстровано 4832 легалізованих

об'єднань громадян, тобто 3,03 НПО на 1 тис. громадян області. Тому на Україні, за рахунок областей, можна прогнозувати загальну кількість на рівні 120-130 тис. таких об'єднань. На жаль, Державний комітет статистики України не наводить дані по НПО у розрізі областей.

М. Афанасьєв і Л. Мяснікова вказують на те, що починаючи з 1990-х рр. уряди розвинених країн звертають все більшу увагу на феномен кластеризації економіки. Подібний підхід зробився основою економічної політики багатьох країн. Для цього на національному, регіональному рівнях створюються спеціальні департаменти (ради, агентства) по справах кластерів, які проводять головним чином інформаційно-аналітичну роботу, а також координують освітні програми всіх рівнів з потребами відповідних кластерів. Характерним прикладом є економічна політика Фінляндії, яка базується на кластеризації. За останні 10 років країна зайняла перше місце (з 102 розглянутих країн) в рейтингу перспективної конкурентоспроможності, випередивши такі провідні держави, як США, Німеччина і Японія; Росія займає 70-е місце. За рахунок кластерів з високою продуктивністю, що підтримується інноваційними структурами, Фінляндія, яка має лише 0,5% світових лісових ресурсів забезпечує 10% світового експорту продукції деревопереробки і 25% паперу. На телекомунікаційному ринку вона забезпечує 30% світового експорту обладнання мобільного зв'язку і 40% мобільних телефонів [6, с. 82]. Нагадаємо, що такому розвитку економіки відповідає найбільша кількість NGO.

Доказом того, що міжнародні кластерні форми організації підприємництва тісно пов'язані з інститутами CS, є інтерналізація NGO. Г. Задорожний, О. Коврига і В. Смоловик наводять слідуючий приклад. До числа організацій, які відіграють ключову роль у розвитку партнерства у США, належить Американський фондівий центр (Foundation Center). Він опублікував інформацію про те, що загальний обсяг грантів і пожертв з 1997р. по 1998 р. виріс на 22,2% і склав 9,7 млрд. дол. Допомога зарубіжним неприбутковим організаціям зросла на 21,2% і становила 416,1 млн. дол. [7, с. 147].

Позитивним також є досвід Німеччини. Д.Нечаєв наводить таку тенденцію: “Вместе с тем совокупный партийно-государственный аппарат, стоящий у “руля власти”, все дальше отходит от участия в судьбе рядовых граждан, постепенно перекладывая публичные социальные функции на неправительственные сообщества. Так, в Германии наметилось движение от “государства партий” к “государству ассоциаций”. Далі він підкреслює: “... 3% избирателей являются членами той или иной партии. Из них активной политической деятельностью занимаются немногим более 10%. Вместе с тем практически каждый гражданин Германии состоит членом одной из 240 тыс. общественных организаций, а нередко – сразу нескольких” [8, с. 156-157]. В цій країні високорозвинені NGO практично стали інструментами і суб'єктами зовнішньоекономічної політики ФРН. Цілком доречно вказати, що 70% фінансових засобів, що використовуються недержавними організаціями виділяється з державного бюджету ФРН [9, с. 30]. Відповідно з даними Л.Олексієвої, у Росії працює 350 тис. недержавних організацій у 89 російських регіонах. “Третій сектор щорічно надає безоплатні послуги 20 млн. росіянам на суму приблизно 12 млрд. руб. Левова частка матеріальних ресурсів, якими розпоряджаються російські NGO - гранти закордонних державних і приватних фондів” [10, с. 54].

В якості суб'єкта NGO виступають також торгівельно-промислові палати, вклад яких у розвиток громадянського суспільства, підприємництва, важко переоцінити. Саме вони допомагали в Індії вирішувати проблеми корпорацій-гігантів, підтягнути їх за роки незалежності до рівня європейських конкурентів. В Індії сектор малих підприємств (за індійськими мірками до 10 тис. працюючих) за останні два десятиріччя збільшився з 875 тис. зареєстрованих в 1980 р. до майже 30 млн. В 1999 р., по оцінках С. Соколенка, більше 60% індійського експорту готової продукції виготовлено кластерами [1, с. 485].

Позитивною є діяльність палат і в нашій країні. Так, Донецька торгово-промислова палата приділяє велику увагу розвитку малого підприємництва в регіоні. В 2004 р. вона спільно з Міжнародною фундацією сприяння ринку та Інститутом конкурентоспроможності провела Перший регіональний форум з питань формування кластерних виробничих систем – ділових об'єднань у мережі організацій для спільного виробництва продукції, що відповідає світовим стандартам [11, с. 51].

В міжнародній торговій палаті зареєстровано більше 12 тис. палат. Фактично їх значно більше. Торгово-промислових палат не має тільки в Арктиці, Антарктиці, Ватикані, Східному Тиморі і Науру. Наприклад, в Китаї нараховуються більше 21,5 тис. місцевих торгово-промислових палат; в торговій палаті США зареєстровано більше 7 тис. місцевих палат. В 537 палатах Японії перебуває 1,6 млн. підприємств. Асоціація торгово-промислових палат Європи об'єднує 14 млн. членів, з яких 95% є представниками малого бізнесу [12, с. 94]. Торгово-промислова палата України – недержавна неприбуткова самокерована організація (тобто NGO), в якій працює 1670 службовців і яка об'єднує на добровільних засадах майже 3 тис. членів палати. Головне завдання Палати – представляти

інтереси її членів у державних органах України, а також у міжнародних організаціях [13, с. 238]. З наведеної статистики можна зробити такий висновок, що

- рівень економічного розвитку і кількість ТПП відповідають одне одному, рівню розвитку CS та NGO;
- кількість ТПП в Україні характеризує її економічний стан, і є необхідність розвитку громадянського суспільства та кластерних форм підприємництва, особливо малого і середнього;
- торгово-промислові палати (ТПП), при деякому абстрагуванні, можна вважати інститутом, який з'єднує “соціальні кластери” з економічними.

Підбиваючи підсумки, треба відзначити, що встановлено взаємозалежність між інститутами громадянського суспільства (CSO, NGO) і кластерним розвитком економіки, яка крім причинно-наслідкового зв'язку має сітьовий та антропічний характер. Подальші наукові розробки повинні вивчати конкретні пропорції вищевказаної взаємозалежності і пропонувати методи активізації розвитку громадянського суспільства і кластерного розвитку малого і середнього підприємництва на всіх рівнях як “модуль розвитку” України.

Література

1. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. Контекст. – К.: Логос, 2002. – 647 с.
2. Аузан А., Тамбовцев В. Экономическое значение гражданского общества // Вопросы экономики. – 2005. – №5. – С. 29-31,45.
3. Перегудов С. Новое социальное партнерство: трудное начало // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №12. – С. 40.
4. Чевганова В., Брижань І. Кластери та їх економічне значення // Економіка України. – 2002. – №11. – С. 37.
5. Чернов В. НПО в Белоруссии: проблемы становления и развития // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №12. – С. 37.
6. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. – 2005. – №4. – С. 82.
7. Задорожний Г.В., Коврига О.В., Смоліков В.В. Соціальне партнерство - реальний шлях до відкритого суспільства. – Х.: ХІБМ. – 2000. – 192с.
8. Нечаев Д. ФРГ: От “государства партий” к “государству общественных объединений” // Полис. – 2002. – №2. – С. 156-157.
9. Нечаев Д. ФРГ: Принципы сотрудничества государства с неправительственными объединениями (90-е годы) // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №12. – С. 30.
10. Алексеева Л. “Третий сектор” и власть // Общественные науки и современность. – 2002. – №6. – С. 54.
11. Чижиков Г. Роль донецкой торгово-промышленной палаты в развитии малого предпринимательства // Економіст. – 2005. – №6. – С. 51.
12. Федотов В. Торгово-промышленные палаты в международной торговле // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №5. – С. 94.
13. Пшонка О. Торгово-промислові палати у ринковій інфраструктурі. – Торгівля і ринок України. Вип. 17. т. III: Темат. зб. наук. Праць / Ред. О.О. Шубін. – Донецьк: ДонДует, 2004. – 283 с.

УДК 336.563 (52)

Н.І. Галан

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ЯПОНІЇ

В японській економіці частка малого та середнього бізнесу (МСБ) складає 99,4%, на підприємствах цього сектору зайнято 64,4% економічно активного населення [2, с. 113]. Галузева присутність МСБ в японській економіці характеризується наступним чином: машинобудування (51% валового продукту галузі), оптова торгівля (64%), роздрібна торгівля (78%) [1, с. 142]. Можна стверджувати, що в японській економіці визначилися дві взаємовиключних тенденції розвитку. З одного боку, за останні п'ятнадцять років у списку 500 провідних компаній світу з'явилась 51 японського походження, з іншого боку, МСБ відіграє важливу роль в японській економіці.

Розбудова системи державної підтримки МСБ в Японії здійснювалася на початку 60-рр. минулого століття. Державна підтримка МСБ формувалася на тих принципах, що підприємства зазначеного типу, відіграючи вирішальну роль у створенні та утриманні конкурентного середовища в