

3. Борщевський П. Продовольча безпека країни: стан і тенденції / П. Борщевський, Л. Дейнеко // Розбудова держави. – 2007. – № 1-6. – С. 66-73.
4. Гойчук О. І. Продовольча безпека : монографія / О. І. Гойчук. – Житомир : Полісся, 2004. – 348 с.
5. Ляшенко О. М. Про стратегію забезпечення продовольчої безпеки / О. М. Ляшенко // Наукові праці Луганського держ. аграрного ун-ту. Економічні науки. – Луганськ, 2006. – № 9. – С. 69-73.
6. Мерцалов А. А. Продовольственная безопасность региона: тенденции, пути развития, управление / А. А. Мерцалов, В. В. Печенкина, Д. В. Шахов; ГОУ ВПО Орловская региональная академия Гос. службы. – Орёл, 2005. – 287 с.
7. Нельсон Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер; пер. с англ. М. Я. Каждана; науч. ред. пер. В. Л. Макаров; Акад. народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации. – М. : Дело, 2002.
8. Саблук П. Т. Науково-методологічне забезпечення розвитку аграрної та соціальної політики / П. Т. Саблук // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 3-4. – С. 177-180.
9. Семин А. Н. Продовольственная независимость государства и продовольственная безопасность человека / А. Н. Семин, С. М. Якимов, В. В. Блюхер, А. С. Якимов. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ГСХА, 2002. – 76 с.
10. Система продовольственной безопасности: закономерности формирования и факторы влияния / З. М. Ильина и др.; под. ред. З. М. Ильиной. – Минск : Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 112 с.
11. Тринько Р. І. Соціально-економічна сутність та основні шляхи реалізації продовольчої безпеки в Україні / Р. І. Тринько // Науковий вісник ЛДУВС. Серія економічна. – 2006. – № 1. – С. 246-260.
12. Шкарлет С. М. Еволюція категорії „безпека” у науковому та економічному середовищі / С. М. Шкарлет // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6 (73). – С. 6-12.

Семенова Т.В., Чернишова М.О.

УДК 338.24

МОДЕЛЬ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ ДЕРЖАВОЮ ТА ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИМИ ГРУПАМИ ДЛЯ РІЗНИХ БІЗНЕС-СИСТЕМ

Актуальність теми. Для сучасного етапу розвитку світового господарства характерне наростання активності крупних зарубіжних компаній, діяльність яких обумовлює збільшення масштабів глобалізації і активізацію інтеграційних процесів. Відзначаючи цю тенденцію, багато дослідників пишуть про «настання ери транснаціональної економіки», чи нової «цивілізації транснаціонального бізнесу». Будучи на сучасному етапі однією з найефективніших організаційних форм інтернаціоналізації господарського життя, ТНК перебувають у центрі історичного процесу глобалізації світової економіки. Тому питання взаємовідносин держави з великим бізнесом є украй важлими для формування національної бізнес-системи економічного розвитку [1].

Однак проблема формування української бізнес-системи в аспектах раціонального розподілу влади між державою та вітчизняними фінансово-промисловими групами (ФПГ) як прообразами майбутніх ТНК залишається невирішеною. Їй присвячена лише незначна кількість наукових публікацій.

Мета дослідження - визначення пріоритетів та стратегічних напрямків формування ефективної моделі взаємодії української держави з вітчизняними фінансово-промисловими групами в сучасних умовах економічного розвитку.

Викладення основних матеріалів дослідження. При усій несхожості країн світу можна виділити три основних економічних чинника, за якими їх можна віднести до тої чи іншої бізнес-системи [2], а саме: типаж більшості компаній (розміри, структура, профіль); джерела фінансування більшості фірм (характер руху капіталу); рівень втручання держави в економічну сферу. На основі цих чинників виділяють три стандартні типи «бізнес-систем»:

1. Так звана «англо-американська» модель, ключову роль в якій відіграють великі компанії, акції яких котуються на найбільших світових біржах, і на діяльність яких держава впливає достатньо опосередковано – виключно через суди (еталон: США);

2. Континентальна європейська модель, у якій домінують середні та великі компанії, контрольний пакет акцій яких часто знаходиться в руках крупних інвесторів (аристократичних сімей, особливо у Франції). Основне джерело фінансування – це банківська система, а держава сприяє розвитку секторів, що визначені як «стратегічні» (наприклад, аерокосмічна галузь, сільське господарство, енергетика, металургія);

3. Так звана «периферія» двох попередніх моделей – наприклад, Канада, країни Південної Америки, Скандинавія, Іспанія. У цих країнах домінують відносно малі та середні компанії, які є в основному власністю підприємців-засновників та їхніх нащадків. Банки є основним джерелом фінансування, але їхня діяльність обмежується кредитною функцією, отже, вони не беруть участі в управлінні. Держава, хоча й часто намагається підтримувати ту чи іншу галузь, не спроможна це робити в масштабах, які необхідні для конкуренції на світових ринках (прикладом є, зокрема, невдалі спроби шведської держави вивести компанію Saab на рівень світового гіганта авто- та авіабудівництва).

Що стосується України, то на даний момент нашу державу неможливо віднести ні до однієї з моделей бізнес-систем, що розглянуті вище.

Так, якщо говорити про розвиток американської моделі в Україні, то перспектива доволі сумна: чекати розвитку українських транснаціональних компаній масштабу, як у США, доведеться дуже довго. На відміну

від України в Сполучених Штатах провідну роль на самому початку становлення бізнес-системи відігравали фондові біржі, яких в Україні практично не існує і навряд чи вони взагалі будуть рушійною силою національної економіки найближчим часом. Ще одна принципова відмінність – це роль держави у розв'язанні суперечок між економічними гравцями. В Америці практично всі непорозуміння вирішуються через систему незалежних судів, чого явно не можна сказати про Україну [3].

Для європейської моделі характерним є домінування великих компаній, інститутів держави, а також профспілок. У Європі, без сумніву, банки та фінансово-промислові групи, такі як Audi, Volkswagen посідають чільне місце. У компаніях, які є частинами великих концернів (так званої європейської аристократії), менеджмент повністю автономний, до чого, в принципі, можливо, й прагнуть власники українських ФПГ. Але в Європі внесок малого та середнього бізнесу в сукупний ВВП таких держав, як Франція та Німеччина, незначний (чому, на думку деяких аналітиків, і завдячує відносна стагнація еврозони останнім часом). В Україні, натомість, сектор малого та середнього бізнесу розвивається порівняно швидко (за останніми даними, половина працездатного населення України - близько 8-10 млн. осіб - задіяна у малих підприємствах); профспілки практично відсутні; державне регулювання суперечок є проблематичним, і найближчим часом цей сектор навряд чи стане менш корумпованим.

Серед представників третьої групи - «периферії» двох попередніх – можна спостерігати домінування малих і середніх підприємств. Наприклад, у Канаді до 80% населення, що працює, залучено в секторі малого та середнього бізнесу. Натомість в Україні розподіл практично рівний: у великих компаніях задіяна така сама кількість людей, що й у малих та середніх (див. рисунок 1).

Джерело: Матеріали Держкомстату

	Мікро-підприємства [1-10 зайнятих]	Малі підприємства [11-50 зайнятих]	Середні підприємства [51-250 зайнятих]	Великі підприємства [251-500 зайнятих]	Дуже великі підприємства [більше 500 зайнятих]
Частка в загальній кількості зайнятих, %	6	15	26	12	41
Частка у ВВП, %	7	11	17	10	55

Рис. 1. Розподіл зайнятих у різних бізнес-сферах в Україні.

Саме через це не можна говорити про явне домінування в нашій державі тих чи інших за розмірами фірм. Існує малий прошарок середнього бізнесу та великий сегмент малого та великого бізнесу. Сімейні фірми, які є типовим явищем для Канади, Південної Америки, Італії, в Україні складають трохи менше половини національної економіки, а великі займають другу половину і, відповідно, часто пов'язують свою економічну діяльність із політичною [4]. Таким чином, якби не факт існування в Україні фінансово-промислових груп, то можна було б говорити про італійську модель розвитку нашої держави. Тим більше, що модель вирішення конфліктів у секторі малого та середнього бізнесу доволі подібна до тієї, яка існує в державах-представницях третьої групи, а саме: суперечки вирішуються неформально, на рівні міжособистісних договорів, без звернень до суду чи іншого втручання держави. Але в Україні існують потужні фінансово-промислові групи, керівники яких часто обіймають ключові посади в державі або делегують туди своїх представників, щоб отримати певні преференції для своїх організацій [5]. Це знищує перспективу розвитку України згідно з моделлю вищезазначеної групи країн.

Аналогічний висновок можна зробити після аналізу японської бізнес-системи, за якої фінансово-промислові групи відіграють дуже велику роль. Так, на сьогодні 25% ВВП Японії і 78% Nikkei Index (акцій, якими торгують на біржах Токіо) – це досягнення шести фінансово-промислових груп (так званого «кейрецу»), таких як Mitsubishi, Mitsui, Toyota, Honda. Слід зазначити, що ці фінансово-промислові групи часто між собою співпрацюють: керівники найвищого рангу регулярно зустрічаються з керівництвом держави для розробки загальнонаціональних пріоритетів розвитку. На нижчих рівнях спостерігається інша ситуація: хоча менеджери кожної компанії, яка входить до певної ФПГ, керують своїми організаціями автономно, загальна стратегія групи розробляється спільно. Часто в наглядових радах різних підприємств, які входять до однієї ФПГ, сидять одні й ті самі люди. Тенденція розвитку даного стилю організації ФПГ наявна й в Україні, де менеджери поодиноких компаній, які входять до групи Приват, чи SCM, чи Interpipe, діють автономно, але в наглядових радах різних підприємств-членів часто зустрічаються одні й ті ж особи.

Слід зазначити, що система домінування фінансово-промислових груп у національній економіці має як недоліки, так і переваги. До «плюсів» такої системи можна віднести співпрацю між фірмами щодо довгострокових інвестицій в інновації або ж кросфінансування різних проектів; далекоглядну стратегічну орієнтацію; координацію дій; об'єднання інформаційних потоків; технологічну спорідненість (якщо певна технологія успішно запроваджується в одній компанії, то вона одразу ж вводиться і в інші для того, щоб можна було мінімізувати витрати за рахунок ефекту масштабу). Недоліки фінансово-промислових груп: високий рівень бюрократизації; ціновий монополізм (олігополія); виникнення так званої «клановості» - закритого клубу, який створює неформальні бар'єри перед новими (в тому числі зовнішніми) конкурентами. Досвід Японії наочно продемонстрував, що довгостроковий результат розвитку моделі потужних ФПГ

такий: спрямування всіх зусиль на зовнішні ринки, що спричиняє стагнацію внутрішнього, оскільки власні ФПГ ділять його між собою, що призводить до виникнення цінового монополізму, а це, в свою чергу, призводить до зниження темпів економічного зростання.

Останнє, що характеризує бізнес-систему Японії, - це тісна співпраця «кейрецу» з державною владою, а саме з керівництвом ліберально-демократичної партії, яка панує в Японії вже 40 років, і в якій внутрішні групи впливу віддзеркалюють групи впливу в фінансово-промислових групах. Політична система Японії схожа на українську тим, що відображає інтереси олігархічних кланів, які керують ФПГ. Але існує одна суттєва відмінність: у Японії малий та середній бізнес практично відсутній та відіграє надзвичайно малу роль в економіці цієї азіатської держави.

У Південній Кореї, ще одній країні Східної Азії, бізнес-система схожа на японську, проте до тісної співпраці між державою та фінансово-промисловими групами (місцева назва – «чейбол») додається ще й певний особистісний рівень стосунків всередині ФПГ. Наприклад, у корпорації Samsung Лі Бйун-Чуль обіймав посаду генерального директора протягом 30 років. Ходять легенди про те, що впродовж усього цього періоду він обов'язково мав проводити інтерв'ю з кожним новим працівником, зазирнути кожному в очі для того, щоб перевірити його/її на особисту відданість. Виходячи з такого прикладу, не дивно, що корейський стиль управління називають авторитарним.

Високою популярністю у Південній Кореї користуються державні субсидії та гарантії на позики. Оскільки особливого значення для лобювання преференцій у держави набуває лише масштаб компанії (кількість її працівників і можливість їх політичної мобілізації), то для корейських ФПГ прибуток є часто менш важливим, ніж дохід. За такої ситуації, дуже часто можуть виникати кризові моменти, як це сталося з Daewoo, коли в цього відомого автомобілебудівного концерну виникли серйозні фінансові проблеми і корейський уряд був змушений зробити допомогу. Політичні лідери просто не могли собі дозволити, аби збанкрутувала одна з найпотужніших промислово-фінансових груп.

На відміну від японських ФПГ, які з самого початку вийшли на світові ринки з власними брендами, експортна стратегія корейських компаній традиційно ґрунтувалася на співпраці з міжнародними фірмами на рівні «виробник первинного обладнання» (так звана схема OEM). У 1960-70 роки корейці вкладали великі кошти в масштабні проекти спільно з державою, спочатку не під власним брендом, а як виробник певної сировини для західних торгових марок. Наприклад, Samsung та LG розпочинали з того, що виготовляли продукцію для General Electric. Процес виведення власних брендів на світові ринки розпочався значно пізніше.

Вивчення досвіду становлення та розвитку японської та корейської моделей бізнес-систем є дуже корисним для України. Адже відомо, що Корея і Японія після закінчення воєн на власних територіях змогли за дуже короткий термін стати потужними економічними державами саме завдяки існуванню фінансово-промислових груп. В Україні ж існування таких груп піддають нищівній критиці, аргументуючи це тим, що вони є дуже олігархічними.

Проте не все так просто, як здається на перший погляд. В Україні існують не лише фінансово-промислові групи, а й великий сектор малого бізнесу, і трохи середнього. Саме через це українську модель не можна повністю порівнювати ні з корейською, ні з японською [6].

Багато спільного має Україна і з такою ніким не визнаною державою, як Тайвань. Варто зауважити, що базою для нижченаведеного порівняння є не сьогоденний Тайвань, а скоріше, Тайвань 70-х років і Україна 2001-го. Завдяки цьому можна спробувати спрогнозувати, яким буде розвиток нашої країни протягом 30 років, оскільки за цей період Тайвань зміг зайняти провідні позиції на світових ринках і стати однією з двадцяти найбільш розвинених держав світу.

Донедавна держава повністю контролювалась однією партією (так званий Гоміндан), яка практично привласнила собі всю країну після евакуації військ Чан Кайши з континентального Китаю після їх поразки в Китайській революції. У післяреволюційні роки тайванську економіку можна було охарактеризувати як повністю олігархізовану - у власність партійних членів перейшли усі ресурсні та енергопостачальні підприємства. Але державний апарат Гоміндану «сповідував» політику абсолютного невтручання в малий та середній бізнес. Навпаки, приїжджі китайці часто вважали діяльність у секторі малого та середнього бізнесу нижче власної гідності. Населення Тайваню позбавляли можливостей кар'єрного росту на державній службі та в новоприватизованому секторі великих компаній [5].

Традиційно, в Тайвані існують доволі великі державні субсидії «стратегічним» підприємствам і галузям. Часто надаються державні гарантії на кредити ключовим підприємствам. Таким чином, провадиться певна політика протекціонізму для бізнесу компаній, власниками яких є люди, близькі до влади острова. Але ці підприємства займаються переважно видобутком і постачанням природних ресурсів. У цих галузях більшість компаній реально входить до трьох фінансово-промислових груп за стандартною азіатською схемою.

Але існує також фундаментальна відмінність між бізнес-системою Тайваню та стандартною системою ведення бізнесу в Азії: на невизнаному китайському острові існує сильний сектор малого бізнесу, в який держава абсолютно не втручається і який повністю знаходиться на самостійному фінансуванні. Саме він і привів до економічного росту Тайваню, оскільки ці малі фірми завжди робили акцент на експорті, гнучкості, підприємливості. На сьогодні багато з цих малих компаній вже стали доволі великими. Для прикладу, сьогодні вже не можна назвати маленькою компанією Асер, адже тепер ця компанія є одним із найбільших виробників комп'ютерів у світі, яка досягнула своїх нинішніх масштабів без підтримки держави.

Якщо співставити особливості розвитку Тайваню, то можна знайти багать спільних рис з Україною: постійна історична боротьба між іншими державами за можливість впливу на дану територію; виникнення

фінансово-промислових груп; олігархізованість держави та великого бізнесу; тісна система міжособистісних зв'язків (еквівалент концепту «блат» існує тільки в східнослов'янських і китайській мовах). У чому ж основна відмінність? У Тайвані виник потужний, самостійний та впевнений у своєму успіху сектор малих експортно-орієнтованих компаній. В Україні сектор малого та середнього бізнесу також порівняно значний, але впевненості у власних силах й орієнтації на експортні ринки йому явно бракує.

Висновок. Аналізуючи існуючі світові бізнес-системи, можна зробити наступний висновок. Ключову роль в розвитку ефективної моделі економічного розвитку є розвиток взаємовідносин держави з ФПГ, яка повинна бути побудована на наступних концептуальних основах: або бізнес-модель має бути виключно українська, тобто розроблена вітчизняними спеціалістами, враховуючи національні особливості розвитку; або бізнес-модель має бути побудована на найкращому досвіді східної та західної моделі, враховуючи українську специфіку ведення бізнесу, стратегічні напрямки розвитку вітчизняного ринку.

Джерела та література:

1. Мовсесян А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК / А. Мовсесян, А. Либман // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 1. – С. 137.
2. Whitley R. Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems / R. Whitley. – 1999.
3. Casson & Lundan, «Explaining International Differences in Economic Institutions» // International Studies of Management and Organization. – 2008. – Vol. 29, no. 2.
4. Hamilton Gary G. Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management in the Far East / Gary G. Hamilton, Nicole Woolsey Biggart // The Economic Organization of East Asian Capitalism. – 2005;
5. Kuo C. T. Taiwan's Distorted Democracy in Comparative Perspective / C. T. Kuo // JAAS. – 2009. – Vol. 25, no. 1.
6. Телешун С. Про діяльність фінансово-промислових груп та їх вплив на політичну систему України / С. Телешун // Україна: кам'янистий шлях до демократії : зб. статей. – К. : Заповіт, 2002. – С. 79.

Сулейманов Эльчин Бахман оглы

УДК 339.7

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ АЗЕРБАЙДЖАНА С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ПОСЛЕ НЕЗАВИСИМОСТИ

Постановка проблемы. В современном мире в период большой значимости международных отношений - экономические отношения имеют большую часть этих особо важных взаимоотношений. Какой бы богатой не являлась бы страна отсутствие экономических, политических и других отношений и сотрудничества с другими странами, отрицательно воздействует на развитие и уровень деятельности этой страны. В развитии международных экономических отношений и сотрудничества в глобальном мире Азербайджан, получивший независимость и переживший многие проблемы, пытается включиться в процесс интеграции, потому что проблемы одного миллиона беженцев и вынужденных переселенцев до сих пор остались нерешенными: 20 % земель находится под оккупацией, а многие граждане страны все еще живут в условиях войны. Именно поэтому для Азербайджана, оставшегося лицом к лицу с социальными, политическими и экономическими проблемами, очень важно сотрудничество в сфере международных отношений. После независимости Азербайджана особое внимание было обращено к вопросу международных экономических взаимосвязей и сотрудничеству с международными организациями. Сотрудничество с такими организациями позволяет в ускоренном темпе переход Азербайджана к системе свободной рыночной экономики и играет важнейшую роль в разрешении проблем, возникших при переходном периоде и в условиях после войны.

Начавшаяся в 1994 году политическая стабильность в стране, обусловленная разработкой богатых нефтяных ресурсов, вступлением в силу подписанного договора «Контракт века» и деятельностью по направлению создания правовой базы на пути перехода к рыночной экономике, сотрудничеством с международными финансовыми организациями, получение Азербайджаном кредитов от этих организаций, а также подписание экономических реформ при содействии программ и проектов международных финансовых и экономических организаций, в 1995 году повысила поток зарубежного капитала в страну и уменьшила возросшую в 1990 году инфляцию.

В данный момент Азербайджан стал членом многих экономических организаций. Международный Валютный Фонд, Всемирный Банк, Европейский Банк Реконструкции и Развития, Исламский Банк Развития сыграли большую роль в развитии экономики и экономической стабильности Азербайджана. Исключительную роль среди международных организаций сыграл Международный Валютный Фонд. С 18 сентября 1992 года Азербайджан является членом МВФ [11]. При этом начальная квота составила 168.000 \$, а с 28 января 1999 года увеличена до 220.000 \$.

Азербайджанская Республика после принятия в члены МВФ предприняла деятельность в направлении реализации экономических реформ в стране: с помощью этой организации было создано и успешно реализовано 5 программ, стране был выделен кредит на сумму 462,6 миллиона для реализации этих