

УДК 338.22.012.61-022.56(100):005.332.4

С. О. Стрельник, І. А. Зарицька

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН

У статті досліджується взаємозалежність рівня розвитку підприємництва та рівня глобальної конкурентоспроможності країн. Висунуто припущення, що розвиток підприємництва підвищує показники конкурентоспроможності країн, і це може стати ключовим фактором у досягненні чергового етапу розвитку. Ця взаємозалежність встановлюється за допомогою бази даних Глобального моніторингу підприємництва та Глобального індексу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (з 2010 по 2016 рік). Виявлено, що країнам на ранніх стадіях розвитку необхідно намагатися перетворити національні підприємства з низькою доданою вартістю на інноваційні компанії, залучені до глобальних виробничих мереж.

Ключові слова: розвиток підприємництва, конкурентоспроможність, Глобальний моніторинг підприємництва, інновації, індекс глобальної конкурентоспроможності.

В статье исследуется взаимозависимость уровня глобальной конкурентоспособности стран и уровня развития предпринимательства. Высказано предположение, что развитие предпринимательства повышает показатели конкурентоспособности стран, и это может стать ключевым фактором в достижении следующего этапа развития. Эта взаимозависимость устанавливается с помощью базы данных Глобального мониторинга предпринимательства и Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума (с 2010 по 2016 год). Доказано, что странам на ранних стадиях развития необходимо стремиться преобразовывать национальные предприятия с низкой добавленной стоимостью на инновационные компании, вовлеченные в глобальные производственные цепочки.

Ключевые слова: развитие предпринимательства, конкурентоспособность, инновации, Глобальный мониторинг предпринимательства, индекс глобальной конкурентоспособности.

The paper aims to quantify the interdependence of a country's entrepreneurship level in terms of its global competitiveness rates. Our hypothesis is that entrepreneurship development increases competitiveness indicators of the countries and that this entrepreneurship improvement could be a key factor in reaching the next stage of development. We establish this relationship using a database of Global Entrepreneurship Monitor and the Global Competitiveness Index of the World Economic Forum (from 2010 to 2016). Our results suggest that countries in the early stages of development need to transform low value-added national ventures into innovative networked firms competing globally.

Keywords: entrepreneurship development, competitiveness, innovation, Global Entrepreneurship Monitor, Global Competitiveness Index.

Починаючи з останньої чверті ХХ ст., простежується радикальна зміна національних детермінант конкурентоспроможності. Під впливом технічного прогресу та економічної інтеграції трансформується стара парадигма розвитку. Виникає нова конкурентна модель, в якій інновації та підприємництво забезпечують динамічний економічний розвиток.

Дослідженню підприємництва та його впливу на економічний розвиток регіону та галузі присвячені наукові праці З. Окс і Д. Сторі [2], А. Ван Стел [16],

П. Вонг [17], Дж. Спенсер і С. Гомез [14], М. Фріч і П. Мюллер [8]. Питання конкурентоспроможності національних економік та етапи економічного розвитку країн висвітлені у працях: М. Портера [11], Д. Одрейт та Р. Тхарік [5], Окс і Дж. Оморос [1].

Розвиток підприємницького клімату, підвищення інноваційної привабливості та конкурентоспроможності економіки є одним із ключових напрямів економічної політики будь-якої держави. У більшості країн світу підтримка й стимулювання підприємницької діяльності офіційно визнані основою національних стратегій конкурентоспроможності. Результат реалізації даної політики може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Саме тому проблематика причин виникнення і розвитку підприємництва, його моніторингу та прогнозування з метою нейтралізації негативних та стимулювання позитивних наслідків, таких як зростання конкурентоспроможності та прискорення розвитку економіки, є сьогодні чи не найактуальнішою.

Метою дослідження даної статті є поглиблений аналіз рівня розвитку та характеру підприємництва, виявлення ступеню взаємозалежності цього процесу з економічним розвитком країн. Для досягнення поставленої мети використовуються методи порівняльного аналізу та співставлення в контексті системного підходу.

Постіндустріальна парадигма глобального економічного розвитку концептуально змінює характер залучення підприємств у міжнародний поділ праці. Красномовним підтвердженням цього є той факт, що сьогодні не тільки великі корпорації, які мають глобальну спрямованість, але і більш дрібні національні фірми все частіше виходять на глобальний рівень. Конкурентну перевагу на глобальному ринку їм допомагає здобути вже не порівняльна перевага фірми на основі сировини чи робочої сили, а інноваційна продукція з доданою вартістю. При цьому певним чином синхронізується діяльність національних інноваційних систем із глобальним середовищем, встановлюються відмінності, збільшується додана вартість. У такий спосіб проявляється тісний зв'язок конкурентоспроможності країни з показниками на мікроекономічному рівні, включаючи і підприємницьку діяльність. З одного боку, рівень розвитку країни заохочує розвиток підприємництва, але з іншого боку підприємництво також впливає як позитивно, так і негативно на ці процеси. Це спонукає все більше і більше науковців аналізувати, досліджувати, характеризувати дане явище. Основна проблема, що стоїть перед вивченням даного питання, – це нестача емпіричних даних.

Ще Й. Шумпетером (1934) підприємництво було визначено як важливий механізм економічного розвитку завдяки створенню нових робочих місць, інновацій та ефекту добробуту [13]. Відтоді більшість науковців дотримується думки, що підприємництво змінює ринок шляхом підвищення рівня суперництва та створення конкуренції [17]. Пізніше І. Кірцнер (1973) наголошував, що суть ринкового процесу зводиться до пошуку раніше непомічених можливостей як головного джерела надприбутку [10]. Використовуючи ці можливості підприємці більше задовольняють споживачів, тим самим стимулюючи продуктивність економіки.

Класична політекономія виділяє три фактори виробництва: землю, працю та капітал. На початку XX ст. А. Маршал додав також четвертий фактор – діяльність з організації виробництва, яка приносить дохід керуючому виробництвом. У сучасній науці деякі автори продовжують включати підприємництво в якості четвертого фактору виробництва (Д. Одрейт та М. Кайлбах, 2004) [4]. Традиційно

підприємництво вважається фактором, що створює багатство шляхом реалізації нових комбінацій факторів виробництва. Д. Одрейт та І. Бекман (2007) зазначають, що з розвитком нової моделі підприємництва по всьому світу стало сприйматися як двигун економічного та соціального розвитку [3]. Інші автори стверджують, що підприємництво буде спонукати економічний розвиток лише за наявності належної інституційної бази (В. Баумол [6], Б. Пауелл [12], П. Боеттк і С. Койн [7]).

Глобальна мережа конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму вивчає фактори, які дозволяють національним економікам досягти стійкого економічного зростання. Більша питома вага надається тим складовим, які відносно більш важливі для поточної стадії економічного розвитку країни (табл. 1). Це означає, що всі складові певною мірою важливі для всіх країн, але важливість кожної з них залежить від конкретної стадії розвитку економіки країни. Так, за методикою Всесвітнього економічного форуму виділяють три стадії економічного розвитку країни залежно від рівня ВВП на особу (факторно-орієнтована, орієнтована на ефективність та інноваційно-орієнтована) [15]. На першій стадії економічне зростання залежить, переважно, від базових факторів (інституції, інфраструктури, макроекономічного середовища, здоров'я та освіченості робочої сили), а країни конкурують за рахунок забезпеченості ресурсами. На другій стадії розвитку важливу роль відіграє ефективність, тому необхідно впроваджувати ефективні виробничі процеси та покращувати якість продукції. Тут буде мати вплив якість вищої освіти та професійної підготовки, ефективний ринок товарів та послуг, надійне функціонування ринку праці, розвиненість фінансового ринку, здатність впроваджувати нові технології та розмір ринку. На третій стадії країни переходять до економіки, що залежить від інновацій, та конкурують за рахунок нової і унікальної продукції (високорозвинені виробничі процеси, інновації).

Таблиця 1

Вагові частки трьох основних груп складових на кожній стадії розвитку економіки країни

Стадія розвитку економіки країни	Базові фактори	Ефективні фактори	Інноваційні фактори
1. Факторно-орієнтована	60%	35%	5%
2. Орієнтована на ефективність	40%	50%	10%
3. Інноваційно-орієнтована	20%	50%	30%

Джерело: складено за даними [15].

Роль підприємництва змінюється залежно від стадії економічного розвитку країни. Найбільший вклад у розвиток конкурентоспроможності країни має інноваційне підприємництво. У свою чергу, рівень та характер підприємництва залежить від таких факторів, як інституційна система, соціально-демографічна ситуація, доступ до ресурсів, рівень управління тощо.

Одним із визнаних досліджень про наявність підприємницького потенціалу є Глобальний моніторинг підприємництва (Global Entrepreneurship Monitor, GEM), який здійснюється за ініціативи Лондонської бізнес-школи та Бебсон коледжу (США) Асоціацією глобального підприємництва [9]. Метою програми є вивчення рівня підприємницької активності населення та визначення її впливу на економічне благополуччя окремих країн, а також дослідження механізмів державного впливу на підвищення рівня підприємницької активності. Типи підприємств виокремлюють залежно від стадії підприємницького процесу, на якій вони функціонують (рис. 1).

Потенційні підприємці (potential entrepreneurs) – підприємці, які планують організацію бізнесу або знаходяться на початковій стадії його розвитку (до трьох місяців).

Народжені підприємці (nascent entrepreneurs) – підприємці, які протягом минулого року здійснювали активну діяльність зі створення бізнесу або підприємці, які володіють часткою бізнесу, але не отримують дохід від підприємницької діяльності.

Нові підприємці (owners of new business) – підприємці, які мають створене підприємство і отримують дохід від його діяльності від 3 до 42 місяців. Народжені та нові підприємці складають групу ранніх підприємців (early-stage entrepreneurs).

Сталі підприємці (established business) – підприємці, які володіють бізнесом та отримують від нього дохід більше 42 місяців.

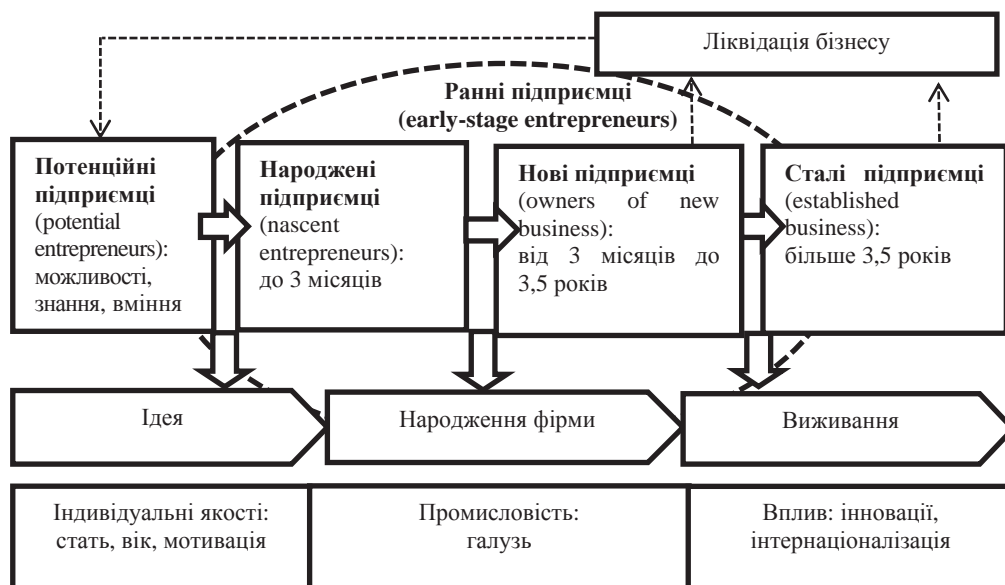


Рис. 1. Модель бізнес-фаз та характеристик підприємництва
(джерело: складено за даними [9])

Ознайомлення з останнім звітом за результатами дослідження GEM (2015–2016), що проводилось у 60 країнах з різним рівнем розвитку, дозволило виявити певні загальні закономірності та тенденції розвитку підприємницької активності у світі. Перш за все необхідно відмітити залежність підприємницької активності від рівня розвитку економіки. Висока підприємницька активність спостерігається в країнах, що розвиваються, оскільки підприємництво знаходиться на стадії формування. Інноваційно-орієнтовані економіки мають більш низьку підприємницьку активність через усталеність бізнес-структур та превалювання крупного бізнесу (табл. 2).

Індекс підприємницької активності (Total Entrepreneurial Activity Index, TEA) – питома вага представників економічно активної частини населення від 18 до 64 років, які на даний момент є власниками нового бізнесу. Як правило, Індекс підприємницької активності найвищий у країнах, що знаходяться на факторно-орієнтованій стадії розвитку економіки. Показник поступово спадає зі збільшенням рівня

економічного розвитку. Якщо для країн, що знаходяться на першій стадії економічного розвитку (факторно-орієнтованій), середнім показником є залучення 21 % населення у підприємницьку діяльність, то для орієнтованих на ефективність економік – 15 %, а для інноваційних – 8 % [15]. Рівень активності сталих підприємців (Established business ownership, EBO) теж найвищий у країнах, що знаходяться на факторно-орієнтованій стадії розвитку економіки, де він складає 13 %. Для країн на другій стадії розвитку цей показник становить відповідно 8 %, на третій – 7 %.

Таблиця 2

Ступінь підприємницької активності населення у різних регіонах світу
(% від загальної кількості дорослого працездатного населення)

Стадія підприємницької активності	Регіон				
	Африка	Азія та Океанія	Латинська Америка та Карибські острови	Європа	Північна Америка
Народжені підприємці (до 3-х місяців)	12,5	6,0	12,9	4,8	9,0
Нові підприємці (від 3 місяців до 3,5 років)	7,9	7,4	7,5	3,1	4,8
Ранні підприємці, ТЕА (до 3,5 років)	19,8	13,1	19,9	7,8	13,3
Сталі підприємці, EBO (більше 3,5 років)	10,1	10,4	8,5	6,6	8,1
Підприємці, що ліквідували бізнес	8,3	4,6	5,7	2,6	4,3

Джерело: складено за [9].

Варто зазначити, що середнє значення індексу підприємницької активності у країнах, які знаходяться на факторно-орієнтованій стадії розвитку, у два з половиною рази більше, ніж у країнах, які переходять до стадії розвитку економіки, що залежить від інновацій. Серед економік з одним рівнем розвитку також спостерігаються істотні відмінності, зокрема в перших двох групах. Так, у Індії індекс підприємницької активності складає 11 %, у той час, як у Сенегалі – 39 %. Країни на другій стадії розвитку теж мають значні розбіжності: від 3 % у Малайзії до 34 % в Екваторі. На регіональному рівні індекс, як правило, найвищий в Африці та Латинській Америці (рис. 2). В Африці також спостерігається велика різниця у показниках (Сенегал – 39 %, Марокко – 4 %).

Дані свідчать, що не лише рівень розвитку та регіональне розташування може пояснити подібні розриви у підприємницькій діяльності, присутній також вплив інших факторів. Так, подібні економіки можуть мати різні підприємницькі екосистеми (політико-правове, соціально-культурне, інфраструктурне середовище тощо). Наприклад, найнижчі середні регіональні показники у Європі. При чому, Болгарія, Німеччина та Італія демонструють одні з найнижчих ставок у цілому по вибірці з менш ніж 5 % населення працездатного віку, залученого до запуску нового бізнесу. Окремо необхідно виділити Японію, яка має найнижчий рівень підприємництва.

За мотивом підприємницької діяльності виділяють два типи підприємництва: «добровільне» (opportunity based entrepreneurship) та «вимушене» (necessity based entrepreneurship). Переважна більшість підприємців по всьому світу відкривають бізнес, мотивуючись новими перспективами (зокрема, в інноваційно-орієнтованих економіках показник складає 78 %) (табл. 3).

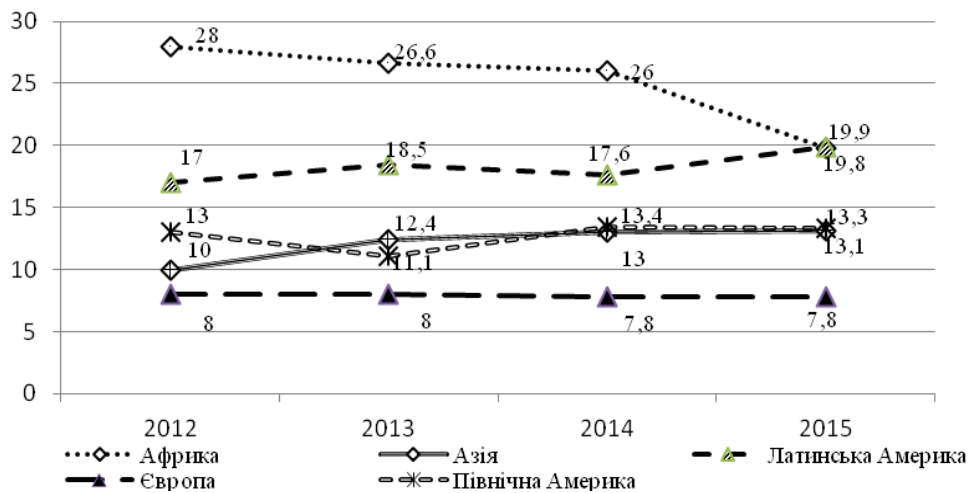


Рис. 2. Динаміка індексу загальної підприємницької активності (ТЕА) у різних регіонах світу (джерело: складено за [9; 15])

Таблиця 3

Готовність до здійснення підприємницької діяльності за мотивом

Показники	Середній показник для груп країн				
	Африка	Азія та Океанія	Латинська Америка та Карибські острови	Європа	Північна Америка
Ранні підприємці (ТЕА), % від загальної кількості дорослого працездатного населення	19,8	13,1	19,9	7,8	13,3
У тому числі:					
• підприємці «вимушені»	30,2	22,5	29,6	22,4	13,9
• підприємці «добровільні»	67,7	75,7	68,2	73,7	81,7

Джерело: складено за [9].

У Латинській Америці та Африці все ще існує підприємництво «вимушене», тобто за відсутності іншого вибору для виживання. Вважається, що така підприємницька діяльність не може принести значні зміни в економіку країни. Так, країни Латинської Америки мають велику кількість підприємців, проте незначну конкурентоспроможність та підприємницьку динаміку. Проте в багатьох випадках, незважаючи на вкрай малі масштаби бізнесу, ці підприємства все ще можуть бути продуктивним джерелом зайнятості. Навіть якщо «ранні» підприємці не досягнули успіху, сам факт їхнього виходу на ринок є позитивним з точки зору збільшення конкуренції для вже існуючого бізнесу.

Серйозне занепокоєння викликає поживавлення процесів ліквідації бізнесу (рис. 3). За результатами дослідження GEM, основні причини припинення бізнесу ранніми підприємцями наступні: низька прибутковість (25–35 %), фінансові проблеми (4–20 %), особисті причини (18–27 %), інші можливості (8–14 %), продаж бізнесу (3–9 %), бюрократія (2–11 %), різні інциденти (3–6 %), вихід на пенсію (1–5 %).

Світовий досвід показує, що глобальну конкурентоспроможність забезпечують передусім країни, в яких економіка базується на високих технологіях та інноваціях, ефективних ринкових інститутах та регуляторному середовищі

бізнесу. Якщо у XX столітті створення інновацій було певною мірою випадковим процесом, то сьогодні це цілеспрямована контрольована діяльність. За Шумпетером (1934) інновації це більше, ніж технологічний феномен. Яким би не було технологічне відкриття, воно не може розглядатися як нововведення поки не призводить до збільшення чистого прибутку [13].

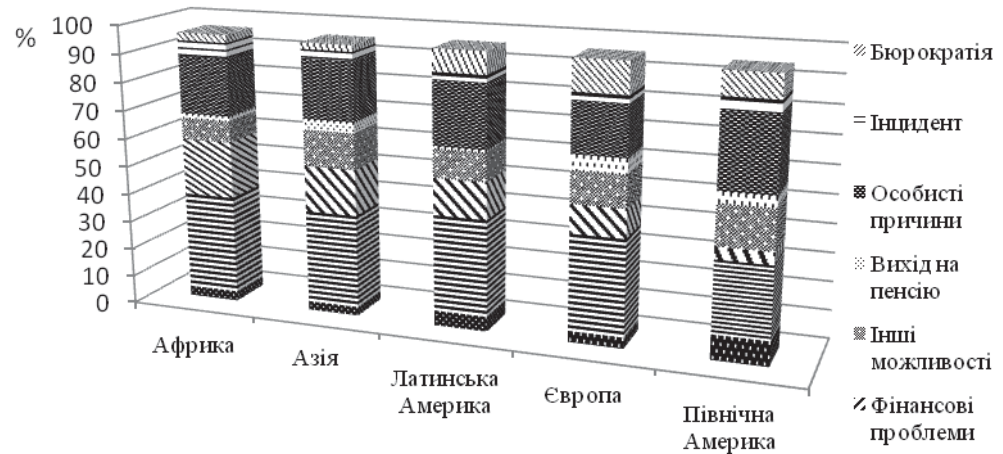


Рис. 3. Причини ліквідації бізнесу
(джерело: складено за [9; 15])

Оскільки інновації чинять очевидний імпульс на національну економіку, то економічне процвітання країни залежить, головним чином, від масштабу його технологічних інновацій. У розвинених капіталістичних країнах інновації, як основний фактор забезпечення економічного розвитку, відбуваються через спільні зусилля малих (незалежних) винахідників і великих інноваційних компаній (R&D), що доповнюють один одного. У країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, як правило, ключову роль у процесі структурних змін відіграють малі компанії. З них більшість все ще мають низьку інноваційну активність та додану вартість продукту, які необхідні для розвитку економіки.

Висновки. Резюмуючи вищенаведене, слід відзначити, що вимірювання конкурентоспроможності країни стає одним із найважливіших етапів планування стратегічного розвитку. Рівень підприємницької активності в країні вважається одним із найбільш показових елементів економічного зростання відносно інших широко вживаних індикаторів, таких як створення нової компанії або самозайнятість. Як показав проведений аналіз, важливу роль відіграє також характер підприємництва (вимушене, добровільне), його інноваційність, можливість участі у глобальних ланцюгах вартості. Згідно GEM у країнах, що знаходяться на факторно-орієнтованій стадії розвитку та мають, як правило, низький рівень ВВП на душу населення, структура економіки характеризується домінуванням великого числа малих фірм. Проте таке підприємництво має переважно вимушений характер, що обумовлено необхідністю населення виживати. Вимушене підприємництво, на відміну від добровільного з інноваційним характером, хоча й має певні позитивні наслідки, але не буде мати великий вплив на реструктуризацію та диверсифікацію бідних країн. Тому країни на початкових стадіях розвитку мають спрямовувати зусилля не лише на стимулювання розвитку підприємництва,

а й на перетворення національних підприємств на інноваційні компанії, що приймають участь у глобальному конкурентному середовищі. Лише у такий спосіб розвиток підприємництва буде сприяти поступовому забезпеченню глобального конкурентного лідерства країни.

Бібліографічні посилання

1. Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305–322.
2. Acs, Z. J., & Storey, D. J. (2004). Introduction: entrepreneurship and economic development. *Regional Studies*, 38(8), 871–877.
3. Audretsch, D. B., & Beckmann, I. (2007). From small business to entrepreneurship policy. In D. B. Audretsch, I. Grilo & R. Thurik (Eds.), *Handbook of Entrepreneurship Policy* (pp. 36–53). Edward Elgar Publishing.
4. Audretsch, D. B., and M. Keilbach (2004). 'Entrepreneurship Capital and Economic Performance'. *Regional Studies*, 38: 949–59.
5. Audretsch, D., & Thurik, R. (2001). What is New about the New Economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economy. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267–315.
6. Baumol, W. J. (1990). 'Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive'. *Journal of Political Economy*, 98 (5): 893–921.
7. Boettke, P., and C. J. Coyne (2003). 'Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?'. *Advances in Austrian Economics*, 6: 67–88.
8. Fritsch, M., & Mueller, P. (2004). Effects of new business formation on regional development over time. *Regional Studies*, 38(8), 961–975.
9. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2015-2016). Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, www.gemconsortium.org/report
10. Israel M. Kirzner (1973). *Competition and Entrepreneurship*. The University of Chicago Press, 1973.
11. Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press.
12. Powell, B. (2008). *Making Poor Nations Rich. Entrepreneurship and the Process of Economic Development*. Stanford: Stanford University Press.
13. Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
14. Spencer, J. W., & Gómez, C. (2006). The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: a multicountry study. *Journal of Business Research*, 57 (10), 1098–1107.
15. The Global Competitiveness Report. Geneva: World Economic Forum, 2015-2016.
16. Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311–321.
17. Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335–350.

Надійшла до редакції 09.12.2016