

середовища – всіх ресурсів, спрямованих на піднесення людського фактора як провідної умови конкурентоспроможності країни.

Конкуренція як інститут суспільства виступає рушійною силою в тому випадку, коли її індикатори, передусім прибуток та його норма, верифіковані на об'єктивно обумовленому рівні, підтвердженому світовою практикою. Ця проблема не тільки не розв'язана, а навіть не поставлена в численних книгах та статтях. Тому жива матерія, вирішальне уособлення конкурентної політики та зусиль суб'єктів господарювання випадають з наукового аналізу, зводячись переважно до мікроекономічних викладок, які не мають числових характеристик.

Водночас виключне значення мають економічні та соціально-політичні засади конкурентності, а саме – модернізація економіки, системи національної безпеки, військової справи, державного устрою, що забезпечують технологічний, духовний та соціальний прогрес суспільства.

Література

1. Сакс Дж., Уорнер Э. Экономическая конвергенция и экономическая политика // Вопросы экономики. – 1995. – №5. – С. 13–38.
2. Портер М. Конкуренция: Пер с англ. – М.: “Вильямс”, 2000. – 896 с.
3. Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. – М.: Дело, 1997. – 587 с.
4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: “Дело ЛТД”, 1995. – 864 с.

5. Кінах А.К. Український прорив. – Київ: ВІРА ІНСАЙТ, 2004. – 320 с.

6. Гальчинський А., Геєць В., Семиноженко В. Україна: Наука та інноваційний розвиток. – К.: Техніка, 1997. – 97 с.

7. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика. – К.: НІСД, 2003. – 368 с.

8. Борисенко З. Основи конкурентної політики. – К.: Вид-во НАДУ, 2004. – 697 с.

9. Костусев О. Конкурентна політика в Україні. – К.: КНЕУ, 2004. – 310 с.

10. Базилевич В. Формування конкурентного середовища у транзитивній економіці: проблеми, тенденції, протиріччя // Конкуренція. Вісник АМК. – 2003. – №2. – С. 24–28.

11. Кваснюк Б. Рента і рентні відносини в Україні // Економічна теорія. – 2004. – №1. – С. 9–23.

12. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. – К.: Наукова думка, 2003. – 334 с.

13. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку./ За ред. акад. НАНУ В.М. Геєця. – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.

14. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

15. Чемберлін Е.Х. Теорія монополистическої конкуренції. – М.: Економіка, 1996. – 415 с.

16. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001. – 408 с.

17. Шніцер М. Порівняння економічних систем. – К.: Основи, 1997. – 517 с.

Статья поступила в редакцию 28.12.2005

І.А. ШОВКУН, к.е.н., ст.н.с.,

Інститут економіки та прогнозування НАН України

ІННОВАЦІЙНИЙ ТИП ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІЙ ТЕОРІЇ

Стратегічною перспективою відродження національної економіки України є здійснення індустріальної модернізації, яка має поєднати запровадження сучасних наукоємних технологій, забезпечити подальше відчутне зростання продуктивності праці та стати основою нарощування потенціалу економічного поступу. Збереження

позитивних тенденцій в економіці потребує докорінної зміни якісних параметрів зростання, тобто не лише ідейного, а реального запровадження інноваційної моделі економіки. Адже незважаючи на тривалу постановку цього завдання в Україні, зрос-

© І.А. Шовкун 2006

тання досі зберігає екстенсивний характер – технологічні інновації залишаються на узбіччі економічного розвитку, науково-технічний потенціал незатребуваний у процесах виробничого оновлення, не подолана структурна деградація економіки, дається взнаки допущене раніше катастрофічне зменшення обсягів переробної промисловості, в т.ч. машинобудування. Це викликає спантеличене запитання: чому вітчизняне підприємництво не користується з величезних можливостей вітчизняних і світових запасів сучасного наукового знання, яке в усьому світі є основою конкурентоспроможності та джерелом доходності. Власне кажучи, Україна володіє всіма ресурсами виробничих інновацій, які в світі є найпотужнішими рушіями зростання продуктивності, проте цей потенціал не використовується повною мірою, внаслідок чого поглиблюється різниця між рівнем добробуту в Україні та в розвинених країнах.

Відповідь на поставлене питання можна шукати в різних площинах. Частина дослідників усю відповідальність покладають на державу, яка не створила „теплих” умов для інноваційної активності, а саме: держава не сформувала спеціально уповноваженого центрального органу з питань інноваційної політики, держава не створила банк реконструкції та розвитку, держава призупинила введення податкових пільг і перестала видавати безвідсоткові безтермінові кредити для інноваційних підприємств, держава не потурбувалася про розбудову інноваційної інфраструктури et cetera [1, 2, 3]. Все це справедливо лиш до певної міри. Слід чесно зізнатися, досвід опікування держави інноваційною діяльністю, накопичений від 1992 р. і дотепер, довів його крайню неефективність – умови м’яких бюджетних обмежень при наданні підприємствам довгострокових фінансових ресурсів не сприяли запровадженню високоприбуткових і швидкоокупних інноваційних проектів; замість стимулів до розвитку воно спровокувало опортуністичну поведінку економічних агентів - одержувачів допомоги та рентоорієнтовану поведінку чиновників і поширення корупції. Свідчень тому вистачає. Це і над-

звичайно низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств, і неповернуті кредити, що були надані Державним інноваційним фондом суб’єктам господарювання під інноваційні проекти, використані не за призначенням, і сумнівний рівень новизни більшості державних цільових програм інноваційного оновлення окремих галузей, що фінансуються державою, та багато іншого. За умов відсутності стійких інституційних норм сумлінного виконання контрактних зобов’язань державне субсидування (в будь-якій формі – прямого фінансування чи непрямого податкового стимулювання) виявляється навіть шкідливим, оскільки розбещує підприємницькі структури, що його отримують, повною безконтрольністю та безкарністю за нецільове використання чи неповернення. Крім того, відомо, що питання про надання фінансової підтримки подекуди вирішується чиновниками на користь окремих суб’єктів підприємництва на умовах „відкатів”, тобто за певний відсоток від суми субсидії. Але головне – незважаючи на зусилля держави щодо стимулювання інноваційної діяльності, в підприємницькому середовищі панують настрої небажання нею займатися, які в міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції мали намір долати створенням „повного кола інноваційних посередників, які дійсно будуть займатися тим, що впроваджуватимуть дослідження в наші підприємства, які не хочуть бути інноваційно активними”[4]. (Створюється враження, ніби держава (в особі виконавчих органів управління народногосподарським комплексом) після безрезультатних закликів і проголошення стратегічних завдань щодо запровадження інноваційної моделі розвитку збирається нав’язувати підприємствам (переважна частина яких не є державними) інновації чи примушувати їх займатися ними. Те, що це марна справа, не розуміють, мабуть, тільки ті, хто виголошує такі ідеї.

У даному випадку зловживання гонимим адміністративним ресурсом для досягнення інноваційного економічного зростання є „небезпечною самовпевненістю” (якщо перефразувати вираз Ф.Хайека)

і може призвести лише до консервації інноваційної відсталості та укорінення настроїв ігнорування інновацій. Сприятливе інституційне середовище виявляється незрівняно важливішим за безпосереднє субсидування державою інноваційної активності [5]. Відповідно, роль держави в перерозподілі фінансових ресурсів на користь інноваційного розвитку економіки зменшується, взагалі сумнівно, щоб за її коштів досягався такий тип розвитку. Головним у діяльності держави є формування ефективних політичних і суспільно-економічних інститутів, запровадження таких формальних і неформальних норм, які дійсно генерують стимули до інновацій, чого не забезпечує досить недосконале інституційне середовище перехідної економіки.

Досвід економік високорозвинених країн дає підстави стверджувати, що ніде (окрім країн з централізованим плануванням) інноваційна активність не насаджувалася зверху діями держави. Навпаки бізнес змушений займатися інноваціями під тиском ринкової конкуренції (як на світовому ринку, так і на локальних місцевих ринках), а держава йому лише допомагає. Тобто спонукальні мотиви до інновацій мають ринкову, а не адміністративну природу і виникають із взаємовідносин економічних інститутів.

Таким чином, безумовно, відповідь на питання, про яке йшлося, знаходиться в площині інституціональних рамок функціонування економіки. Тому ми зосередимося на послідовному розгляді методологічних аспектів інституційної теорії стосовно інноваційного розвитку економіки.

Отже, метою цієї роботи є обґрунтування об'єктивного характеру дії суспільно-економічних інститутів, вплив яких визначає специфіку типу економічного розвитку.

Сутність процесу економічного розвитку полягає в динамічному й стійкому зростанні економіки на якісно новій виробничо-технологічній основі, на базі якісних перетворень продуктивних сил і виробничих відносин цей процес спрямований на забезпечення добробуту всього населення (що в показниках економічної оцін-

ки виражається в обсягах ВВП та ВВП на душу населення). Основні зміни в економічній системі, які забезпечують процес розвитку, полягають у зміні а) потенційної продуктивності суспільного виробництва, що є наслідком прирощення б) застосованого запасу наукового знання, можливість здійснення якого потребує відповідних в) інституційних змін для реалізації накопиченого виробничого потенціалу [6].

Механізм дії перших двох передумов розвитку економіки є предметом розгляду і всебічних досліджень неокласичної школи економічної теорії, як наступниці класичної. В межах цих теоретичних концепцій розвиток трактується в категоріях зростання продуктивності, без уваги до організації взаємодії між людьми в процесі економічних відносин (виробництва, розподілу, обміну та споживання благ). Відповідно до застосовуваної методології, неокласика вважається емпіричною науковою концепцією, яка покінчила з „соціальною інженерією” [7, с. 34], оскільки за допомогою кількісного аналізу, функціональних залежностей, математичного моделювання розкриває причинно-наслідкові зв'язки в економіці. Проте неокласична школа, абстрагуючись від впливу ринкових сил, не може дати задовільного пояснення явищу поглиблення нерівномірності економічного розвитку країн світу в умовах, коли ключовий ресурс сучасного розвитку – наукові знання та технології – є відносно загальнодоступними. Разом з тим, існування ефективних інститутів ринку, передусім добре розробленої системи прав власності, підкріпленої конкуренцією між товаровиробниками, є вихідною передумовою будь-якої неокласичної моделі економічного зростання.

Неокласичним „мейнстрімом” не пояснюються відмінності у функціонуванні суспільств та економік, а відповідно, й у досягнутих результатах. Проте не заперчується важливість інституційних умов для підтримання економічної динаміки. Так, ще в класичній парадигмі економічної теорії вказувалися фактори та умови економічного розвитку, серед яких є ті, що належать до інституційних. У книзі А. Сміта

„Про природу капіталу, його накопичення та застосування” містяться роздуми про те, що кількість продукту, отриманого від природних ресурсів, припускаючи однако-ву їхню природну продуктивність, знаходиться в залежності від розмірів і належного застосування капіталів, які витрачаються на них [8]. Однакові капітали, що мають однако-ву продуктивність й однако-во добре застосовуються, дають однако-ву кількість продукту. Разом з тим, обов’язковим чинником виробничого застосування людиною запасів капіталу для задоволення поточних потреб і прибутків у майбутньому є існування в країні достатньо стійкого порядку. У країнах, де люди постійно остерігаються насилля з боку вищестоящих, більша частина запасів залишається поза продуктивним використанням, оскільки люди ховають свої запаси, аби завжди мати можливість унести разом з собою в яке-небудь безпечне місце. Такі країни є нещасними. Наведені думки не втрачають актуальності, особливо стосовно країн, в яких відбуваються системні економічні трансформації.

Причини та умови економічного зростання вивчалися економічною наукою з давнини, однак для з’ясування джерел прояву вибухового економічного зростання, що відбувається з 1950-х років у країнах з ринковою економікою, неокласична парадигма має бути доповнена інституційними концепціями.

На існування тісного зв’язку між технологічним рівнем розвитку економіки (а відповідно, й продуктивності та суспільного добробуту) та інституційною системою звернули увагу представники неінституціонального напрямку економічної теорії [6, 9, 10]. Історія економічного розвитку, починаючи з першої промислової революції, що була наслідком накопичення запасу наукового знання, втіленого у виробничих процесах і засобах виробництва, свідчить про ключову роль інституційної системи та її рухливості до необхідних реорганізацій у визначенні здатності економічної системи здобути максимум корисності та доходів від економічного потенціалу. Інституційна система як сукупність

формальних правил, неформальних обмежень, механізмів спонукання до їх дотримання разом з економічною організацією, визначають контекст, у якому здійснюється економічна діяльність. Базові політичні, суспільно-економічні та правові інститути утворюють підґрунтя відносин виробництва, обміну, розподілу.

Економічні інститути, базовими серед яких є фірми, ринки, контрактні відносини [9], забезпечили в країнах вільної ринкової економіки атмосферу, в якій став можливим „інноваційний вибух” [10, 11]. Ринкова система функціонує належним чином за такої економічної взаємодії, яка підтримується сукупністю правил, що забезпечує конкуренцію економічних агентів за ринки. Ці правила включають фундаментальні права власності, вільне підприємництво, свободу ринку та запобігання загрози захоплення ринку й монополізації. Історичним досвідом підтверджується, що охорона та захист конкурентного середовища мають вирішальне значення для розвитку економіки та підтримання стійких темпів зростання [12]. У різних теоретичних розробках визнається, що вражаючі показники зростання капіталістичної економіки мають пояснюватися поведінкою фірм і такою невід’ємною рисою процесу конкуренції, як використання інновацій, а не цін дієвим аргументом вибору. У результаті поширення інноваційних процесів відбулося перетворення форм конкуренції—цінова поступилася місцем інноваційній „гонці”. Інновації були включені до кола повсякденних бізнесових рішень (у фірмах і галузях), що змусило ввести їх у теоретичні моделі мікроекономіки.

Сценарій дії механізму конкуренції, в якому фірми досягають ринкових переваг завдяки інноваціям, уперше був описаний Й.Шумпетером [13]. На конкурентному ринку діяльність економічних агентів підпорядкована стимулам максимізації прибутків, завдяки яким виникає попит на нові технології, кожна з яких оцінюється за зростаючою граничною продуктивністю, та відбувається практична реалізація продуктивних і технологічних інновацій. Останні забезпечують ефективніше вироб-

ництво кінцевої продукції, що для виробника означає отримання додаткового (порівняно з середнім) прибутку, а для споживача – зниження ціни товару на одиницю корисності. Таким чином завдяки ринковій конкуренції автоматично підтримується механізм інноваційного розвитку господарської системи, технічний прогрес породжує подальший технічний прогрес.

Розкриття потенціалу техніко-технологічних факторів виробництва відбувається в рамках системи відносин між групами економічних агентів, які переслідують різновекторні інтереси, що створює умови для потенційного або реального конфлікту. Напруга, що виникає між групами економічних агентів (у стосунках між менеджерами та найманими працівниками, між менеджерами та власниками, між суміжниками – постачальниками і покупцями, виробниками і споживачами, між державою та власниками і найманими працівниками тощо) у реалізації власних інтересів і оформлюється в опортуністичну поведінку, здатна провокувати політичну й економічну нестабільність, гальмувати потенційну ефективність використання виробничих факторів, а слідом й економічне зростання. Згідно з неоінституціональною теорією, вирішення протиріч у реалізації інтересів різних груп економічних агентів відбувається через реорганізацію інституціонального поля економічних систем [6, 14]. Відповідно до класового підходу марксизму, вирішення протиріч між продуктивними силами та виробничими відносинами відбувається через соціальну революцію [15].

Повнота розкриття потенціалу техніко-технологічних факторів виробництва зумовлюється економічною організацією (як явища, покликаною гармонізувати відносини між контрагентами шляхом створення спеціалізованих структур координації взаємодії, що підтримуються механізмами ринкової контракції [9, с.30-31]) та її рухливістю до реорганізації. Гнучкість і пристосованість економічної системи до реорганізації, згідно з потребами підвищення ефективності через повне використання виробничого потенціалу нових тех-

нологій та й взагалі через освоєння інноваційного характеру поступу, спричинює розшарування країн за рівнем економічного розвитку. Тобто нездатність економічної системи будь-якої країни забезпечити повне використання наявних ресурсів капіталу, праці та нових технологій призводить до її відставання в економічному розвитку.

Йдеться не тільки про ступінь освоєння та використання виробничої технології на конкретному підприємстві та його вплив на зростання продуктивності. Нині розповсюдження готових технологій, які забезпечують випуск якісно нових видів продукції з низькими витратами, відбувається відносно легко. Це здійснюється шляхом придбання патентів, ліцензій, технологічних комплексів, машин і обладнання, за допомогою консультацій вчених, інженерів, техніків-технологів, попереднього виробничого навчання працівників підприємства-реципієнта у постачальників виробничих ліній тощо. Передусім йдеться про сприйняття тих суспільних технологій, які формують інституціональну систему та забезпечують умови для розкриття природного потенціалу економічних факторів, дають можливість економічним агентам спрямовувати діяльність в інноваційну площину, зумовлюючи досягнення суспільної ефективності. Наголошуючи на неперевіршеній важливості існування ефективної інституційної системи для повної реалізації виробничого потенціалу нових технологій, людського капіталу тощо, відомий перуанський дослідник Ернандо де Сото в книзі „Загадка капіталу” дійшов висновку, що бідні країни потребують вирішення політичного завдання – зміни організації системи власності таким чином, аби вона стала придатною для утворення капіталу [16].

Навіть визнання факту, що інституційна система певної країни сприяє стабільному економічному розвитку, не означає, що ця інституційна система буде прийнята в країні з низьким рівнем розвитку. Засвоєнню нових соціальних технологій можуть перешкоджати культурні та політичні традиції, що склалися історично, фундаментальні принципи суспільної ор-

ганізації тощо [13]. При імпортуванні закордонних інституціональних технологій відбувається взаємодія з аборигенними соціальними технологіями, середовищем й організаціями, що відбивається на ефективності утворюваних гібридних інститутів. Специфіка місцевої інституціональної системи може заглушувати або посилювати прояви позитивних ефектів соціальних технологій, що добре зарекомендували себе в іншій країні.

Інститути та технології знаходяться в певному „кореляційному” зв’язку. За інститутами визначається тип економічної системи та шлях розвитку економіки. Інститути суспільства зумовлюють транзакційні витрати [9; 17; 18] реалізації контрактів або взаємодію між економічними агентами з приводу обміну політичними та соціально-економічними послугами, а отже, формують економічний „клімат”. Застосовувані технології визначають витрати виробництва, тим самим впливають на параметри ринкових цін. У суспільстві, якому вдається забезпечити мінімізацію транзакційних витрат, тобто максимальне виконання контрактів, існують умови для повної реалізації виробничо-технологічного потенціалу, відповідно досягається найвищий рівень продуктивності та розвитку.

Таким чином, головною передумовою ефективності економічної системи є ефективні інститути, оскільки сукупність політичних і соціально-економічних інститутів зумовлює гарантування виконання контрактних зобов’язань усіма економічними агентами, та сприяє якнайповнішому використанню продуктивності виробничих факторів, що лежать в основі економічного зростання. Ці ефективні інститути забезпечують легку пристосовуваність політики – економічної системи до нових умов і можливостей, які виникають завдяки науково-технічному прогресу. Адаптаційно гнучкі інститути створюють стимули до розвитку науки та освіти, заохочують мобільність виробничих факторів, полегшують передачу науково-технічної інформації та впровадження нових технологій, сприяють підприємству та інноваціям. І навпаки – не-

ефективні інститути зменшують потенційний рівень добробуту, оскільки підприємство виходить за межі легальних правил і норм, знижується як надійність забезпечення права власності, так і гарантії дотримання контрактів. Отже від ефективності інститутів залежить розмір транзакційних витрат, які через цінові механізми задають рівень організації виробництва та його технологічні параметри.

Отже, загальна специфіка інституційного середовища, сприятливого для реалізації інноваційного потенціалу економіки з позицій макrorівня стосується чіткої інституціоналізації власності, інституційне сприяння підприємницької діяльності, достатній рівень технічної освіченості наукових та інженерних фахівців фірм, суспільне та комерційне визнання інноваційної активності, органічно налагоджена взаємодія реального та фінансового секторів економіки. Тобто умови інноваційного підприємництва полягають у рутинній стабільності умов господарювання, що знижує ризики, пов’язані з інвестуванням та інноваціями.

Література

1. Інноваційний потенціал України: підприємство, галузь, регіон, країна // Економіст. – 2004. – №5. – С.16
2. Економіка України у 2000-2003 роках: становлення інвестиційної моделі економічного зростання. – К.: НІСД, 2004. – С.20-23
3. Малицкий Б. Соответствие имеющегося инновационного потенциала заданием перехода к инновационной модели экономики Украины // Економіст. – 2004. – №5. – С.19-20.
4. Економіст. – 2004. – №5. – с.22.
5. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулировании инновационного экономического роста // Вопросы экономики. – 2004. – №10. – С.32-54.
6. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. – К. : Основи, 2000. – 198с.
7. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют ; Пер. с англ. – Вопросы экономики, 2004. – 415 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов.[В 2 т.] Кн.2 . О природе капитала, его накоплении и применении.

– М. :Наука, 1993 – 569 с.

9. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

10. Нельсон Р. Р., Унтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений // Пер. с англ. – М. :Дело, 2002. – 535 с.

11. Баумоль У. Чего не знал Альфред Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию // Вопросы экономики. – 2001. – № 2. – С.73-107.

12. Всемирный банк – Собственность и контроль предприятий // Вопросы экономики – 2004. – №8. – С.4-35

13. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимат. прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) //Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982 – 455 с.

14. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты // Пер. с англ. - М. :Акад. нар. х-ва при правительстве Рос. Федерации: Дело, 2001. – 407 с.

15. Маркс К. Капитал. Прогресс производства капитала, ч. 1 (гл. 1-15) М.:Прогресс, 1975. – 630 с.

16. Де Сото Э. Загадка капитала: Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. – М.: Олімп-Бизнес. – 2001. – 263 с.

17. Нуреев Р. Теория общественного выбора. // Вопросы экономики. – 2002. – № 8. – С. 122–148.

18. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М. :ИНФРА-М, 2002. – 415 с.

Статья поступила в редакцию 13.01.2006

С.Ю. ГОНЧАРОВА, к.е.н., доцент,

Н.В. ВОДНИЦЬКА,

Харківський національний економічний університет

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА РОЛЬ КОМПЕНСАЦІЙНОГО ПАКЕТУ В ЇЇ ФОРМУВАННІ

Важливою особливістю сучасної парадигми формування соціально-трудової сфери є визнання соціальної відповідальності підприємства як перед суспільством, покупцями, партнерами, так і перед людьми, що працюють в організації. Даний напрямок почав розвиватися в 1960-х роках, коли взялася під сумнів теза про єдину мету суб'єктів бізнесу – отримання прибутку, що спричинило вивчення питань про необхідність визнання соціальної відповідальності. Незважаючи на широке розповсюдження даного напрямку за кордоном, в Україні його теоретична розробка та практичне впровадження лише розпочинається.

Вивчення наукової літератури дозволило виділити дві протилежні думки щодо ідеї соціальної відповідальності підприємств: класичну та соціально-економічну.

Відповідно до першого підходу соціальна відповідальність визначається як діяльність, що спрямована на максимізацію прибутку підприємств [1]. Її основним

прихильником є М. Фрідман, який вважає, що спрямування грошових ресурсів на "соціальне благо" підриває основи ринкового механізму та у будь-якому випадку, шкодить комусь (або акціонерам, у зв'язку зі зниженням прибутку; або працівникам організації, якщо знижується заробітна плата та пільги, а фінансові кошти, що звільнилися, спрямовують на проведення заходів, пов'язаних з відповідальністю перед суспільством; або споживачам, якщо для компенсації додаткових витрат підвищують ціни на продукцію, яка випускається компанією) [1].

Другий – соціально-економічний – підхід передбачає, що управління повинне виходити за межі створення прибутку й включати захист і підвищення добробуту суспільства. Його прихильники вважають, що основним недоліком класичного підходу є його часова обмеженість. На їх думку, менеджери, перш за все, повинні цікавитися збільшенням прибутку на тривалу перс-

© С.Ю. Гончарова, Н.В. Водницька, 2006