ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ

ПІДПРИЄМНИЦТВО В ЕПОХУ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ



СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

Серію «Митна справа в Україні» засновано в 2001 р.
Її продовженням є серія «Податкова та митна справа в Україні», яку започатковано в 2015 р.

Редакційна колегія:
Пашко П. В., д.е.н. (голова)
Бережнюк І. Г., д.е.н.
Деркач Л. В., к.ю.н.
Крисоватий А. І., д.е.н.
Мазаракі А. А., д.е.н.
Ченцов В. В., д.н.держ.упр., д.іст.н.

У СЕРІЇ «МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2002

«Основи митної справи»

«Митний контроль та митне оформлення»

2003

«Таможенное оформление морских грузов»

«Основы таможенного дела в Украине»

«Митний контроль на автомобільному транспорті»

2004

«Митний контроль на залізничному транспорті»

«Митне оформлення автотранспортних засобів»

«Основи митної справи в Україні»

«Митний кодекс України та нормативно-правові акти, що регулюють його застосування»

«Митний контроль на повітряному транспорті»

«Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»

«Коментар до Митного кодексу України»

2005

«Порядок заповнення вантажної митної декларації»

2006

«Основи мистецтвознавчої експертизи та вартісної оцінки культурних цінностей»

«Історія митної справи в Україні»

«Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»

2008

«Основи митної справи в Україні»

2009

«Таможенный контроль: на пути к международным стандартам»

«Таможенный контроль в морских пунктах пропуска»

«Митне оформлення енергоносіїв»

«Митна безпека»

«Міжнародні перевезення товарів автомобільним транспортом: теорія і практика»

«Підготовка та підвищення кваліфікації митних брокерів і декларантів: збірник нормативних документів і відомчих роз'яснень»

2010

«Святий Матфей. Митар. Апостол. Євангеліст»

«Історія митної діяльності: Україна в європейському контексті»

2011

«Митні інформаційні технології»

«Особливості митної класифікації товарів»

«Інфраструктура відкритих ключів: технології, архітектура, побудова та впровадження»

«Розподілені бази даних»

2012

«Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності митних органів»

«Митний кодекс України» / Коментар до ст. 6»

«Митна політика та митна безпека: концептуальне визначення та шляхи забезпечення»

«Архітектура комп'ютера»

«Комп'ютерна схемотехніка»

2013

«Актуальні питання теорії та практики митної справи»

«Історія митної діяльності»

«Механізми державного управління митною справою»

«Формування системи митного аудиту»

2014

«Митна енциклопедія, т. 1»

«Митна енциклопедія, т. 2»

«Митна енциклопедія, т. 3»

У СЕРІЇ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2015

«Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти»
«Українська митниця: вчора, сьогодні, завтра»
«Митна політика держави та її реалізація митними органами»
«Механізми державного управління митною справою»
«Історія митної діяльності»
«Митне право України»
«Реформування податкової системи України: сучасні виклики та орієнтири»
«Митна справа»
«Міжнародні економічні відносини: у 2-х частинах»
«Адміністративно-правове сприяння соціально-економічному розвитку в Україні: теоретико-методологічні засади»
«Бухгалтерський облік в умовах застосування інформаційних технологій: історія та практика»
«Розслідування злочинів, пов'язаних із неналежним виконанням професійних обов'язків медичними працівниками: сучасний стан, проблеми та напрями удосконалення»
«Формування управлінської компетентності майбутніх економістів у процесі професійної підготовки: теорія і практика»
«Let Develor English skills»
«Кримінальний процес України»
«Європейська інтеграція»
«Протидія розслідуванню кримінальних правопорушень у сфері оподаткування: теорія та практика»
«Інформатика та обчислювальна техніка: практикум»

2016

«Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів»
«Правовий статус фіскальних органів України та держав-членів Європейського Союзу»
«Психологічні основи у професійній підготовці фахівців ПМ»
«Математика для економістів. Вища математика. Частина І. Лінійна алгебра. Аналітична геометрія»
«Сучасні інформаційні системи і технології: управління знаннями»
«Економічна кібернетика: введення в спеціальність»
«Інформаційні системи та технології у фінансових установах»
«Фінансове забезпечення інноваційного розвитку»
«Практикум з інформаційних систем в економіці»
«Практикум з WEB-програмування»
«Малий та середній бізнес у взаємовідносинах із податковими органами: соціологічна інтерпретація»
«Моделювання систем захисту інформації»
«Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика»
«Актуальні питання розвитку банківської системи України»
«Система державного фінансового контролю: формування та розвиток в Україні»
«Соціалізація студентської молоді у процесі професійної підготовки»
«Розвиток бухгалтерського обліку в умовах інтеграційних процесів»
«Правове забезпечення фінансової безпеки України»
«Grammar for Students of Economics (для економістів)»
«English Grammar for law Students (для юристів)»
«Алгоритмізація та програмування»
«Основи психології та конфліктології для фахової підготовки економістів»
«Проблеми соціологічного, психологічного та педагогічного забезпечення податкових відносин в Україні»
«Математика для економістів. Функція багатьох змінних. Ряди»
«Інформаційні системи і технології»
«Інформаційні системи і технології на підприємстві»
«Теорія ймовірностей та математична статистика: практикум»
«Економічні перспективи підприємництва України»
«Актуальні проблеми теорії держави і права»

2017

«Теорія держави і права»

«Реформування податкової та митної систем України»

«Історія митної діяльності»

«Механізм державного управління митною справою»

«Митна політика держави та її реалізація»

«Митне право України»

«Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні»

«Державні цільові фонди»

«Аналітично-контрольні аспекти регулювання фінансово-господарської діяльності суб'єктів економіки»

«Міжнародне фінансове право»

«Концептуалізація інституту уповноважених економічних операторів: проблеми забезпечення безпеки та спрощення міжнародної торгівлі»

«Тактика розслідування фінзлочинів, вчинених із використанням зареєстрованих у зоні пільгового оподаткування компаній»

«Інститут митної вартості імпортних товарів в Україні: актуальні питання та вектори розвитку»

«Державна фіскальна служба України: управління кадровим потенціалом в умовах інституційних змін»

«Фінансовий ринок України: розбудова інфраструктурної компоненти»

«Податкова політика України: теоретико-правовий аспект»

«Митна статистика України»

«Запобігання митним правопорушенням: охорона і захист прав інтелектуальної власності на митному кордоні України»

«Інформаційні системи і технології в податковій справі»

«Митна справа України

«Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва»

«Актуальні проблеми приватного права»

«Антикризове управління фінансовими корпораціями»

«Оподаткування електронної комерції в Україні»

«Протидія агресивному податковому плануванню: світовий досвід та виклики для України»

2018

«Податкова діяльність держави в умовах становлення інформаційної постіндустріальної економіки»

«Зовнішня торгівля України. Митна статистика (1991–2016 роки)»

«Митна логістика»

«Інноватика на фінансових ринках»

«Особливості документування махінацій у сфері державних фінансів, при вчиненні яких використовуються зареєстровані на територіях з пільговим оподаткуванням компанії»

«Міжнародне співробітництво держав у сфері захисту національних меншин»

«Адміністрування податків і платежів»

«Регулювання фінансових ринків в умовах глобалізації»

«Управління митними ризиками: теорія та практика»

«Митна вартість транспортних засобів: теоретико-методологічні засади контролю в Україні та міжнародна практика»

«Фінансовий ринок»

«Підприємництво в умовах формування нової економічної і технологічної нормальності суспільства»

«Актуальні проблеми удосконалення системи протидії митним правопорушенням»

«Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності»

«Фіскальна політика: теоретичні та практичні аспекти юридичної практики»

2019

«Електронний аудит – сучасна форма електронного контролю»

«Розвиток постмитного аудиту в Україні»

«Податок на доходи фізичних осіб та єдиний соціальний внесок: новації реформ та їх наслідки»

«Підприємницька діяльність»

«Основи оподаткування»

«Інформаційно-аналітичні технології в оподаткуванні»

«Основи зовнішньоекономічної діяльності»

«Модернізація податкової і митної політики в інституціональному забезпеченні розвитку економіки України»

«Актуальні питання запобігання і протидії незаконному обігу тютюнових виробів»

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

Заснована 2015 року і є продовженням
започаткованої у 2001 році серії «Митна справа в Україні»

ПІДПРИЄМНИЦТВО В ЕПОХУ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Монографія

За редакцією
доктора економічних наук, професора П. В. Пашка
та доктора економічних наук, професора Л. Л. Лазебник

Ірпінь
2019

УДК 658:330.3
ББК 65.29
П 32

Рекомендовано до друку Вченою радою
Університету державної фіскальної служби України
(протокол № 6 від 26 червня 2019 р.)

Рецензенти:

Филюк Г. М., доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

Гребельник О. П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри митної справи Університету ДФС України;

Жмайлов В. М., кандидат економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи Сумського національного аграрного університету.

Колектив авторів:

Пашко П. В. (передмова); Лазебник Л. Л. (п. 1.1); Кіндзерський Ю. В. (розділ 3); Белінська Я. В. (п. 8.4); Бодров В. Г. (п. 2.2); Гаєвська Л. М. (п. 6.4); Гацька Л. П. (п. 5.4); Гурочкіна В. В. (п. 1.3); Донець О. Б. (п. 8.4); Звонар В. П. (пп. 5.2–5.3); Зимовець В. В. (пп. 8.1–8.3); Калач Г. М. (п. 8.5); Карпенко Л. М. (п. 6.3); Кравченко М. А. (п. 7.2.1); Лісогор Л. С. (п. 5.1); Марченко О. І. (пп. 6.1–6.2); Мельничук Г. С. (п. 1.4); Небрат В. В. (п. 1.2); Новак І. М. (п. 5.1); Оніщик А. В. (п. 7.1); Піжук О. І. (п. 2.4); Ружинська Н. О. (пп. 7.2.2); Слюсарева Л. В. (п. 2.3); Супрун Н. А. (розділ 4); Чернова О. В. (п. 2.1).

П 32 **Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку** : монографія / [Пашко П. В., Лазебник Л. Л., Кіндзерський Ю. В. та ін.] ; за ред. д.е.н., професора П. В. Пашка та д.е.н., професора Л. Л. Лазебник ; Університет державної фіскальної служби України. – Ірпінь, 2019. – 476 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 133).

ISBN 978-966-337-540-3

Монографія надає системне уявлення про сутність та атрибути підприємництва і сприяє формуванню підприємницького світогляду. Послідовно розглядаються теорія підприємництва та історія його становлення в Україні, типи і характеристики підприємницьких структур. Досліджуються та аналізуються особливості, базові принципи та чинники розвитку сталого та соціального підприємництва. Виділяються глобальні чинники та індикатори формування, актуальні фінансові аспекти функціонування сучасного підприємництва. Детально досліджуються проблеми і обмеження розвитку державного, інноваційного та деструктивного підприємництва.

Для вчених-економістів з питань підприємництва, викладачів і студентів економічних спеціальностей закладів вищої світи, практичних підприємців.

УДК 658:330.3
ББК 65.29

© Пашко П. В., Лазебник Л. Л.,
Кіндзерський Ю. В. та ін., 2019
© Університет ДФС України, 2019

ISBN 978-966-377-540-3

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА 6

РОЗДІЛ 1. ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА 11
1.1. Еволюція теорії підприємництва 11
1.2. Підприємництво в Україні в історичній ретроспективі 26
1.2.1. Передумови становлення підприємництва на українських землях 28
1.2.2. Підприємництво в період формування національного ринку і національної держави 31
1.2.3. Ринкові реформи другої половини XIX – початку XX ст. 34
1.2.4. Державне та недержавне підприємництво у радянській економіці 40
1.2.5. Підприємництво в умовах трансформаційних перетворень національного господарства 42
1.3. Культура і етика підприємницької діяльності 47
1.4. Засади державної політики розвитку підприємництва 60

РОЗДІЛ 2. ПІДПРИЄМНИЦТВО У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ 74
2.1. Особливості міжнародного бізнесу 74
2.2. Глобальні мережеві підприємницькі платформи в економіці спільного споживання 82
2.3. Ефективність логістики підприємницького потенціалу країн 92
2.4. Цифровізація розвитку корпоративного підприємництва 101

РОЗДІЛ 3. ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО У ВІДРОДЖЕННІ ТА МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИТЦВА 111
3.1. Передумови для державного підприємництва 111
3.2. Завдання державного підприємництва та зарубіжна практика його успішного використання 122
3.3. Поширення державного підприємництва в світі і напрями його відродження в Україні 134

РОЗДІЛ 4. СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО У РОЗВ'ЯЗАННІ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ НЕДОСКОНАЛОГО РИНКУ 148
4.1. Концептуальні засади соціального підприємництва 148
4.2. Соціальне підприємництво у світовій практиці 152
4.3. Урядова політика розвитку соціального підприємництва 155
4.4. Виклики для соціального підприємництва в Україні 157

РОЗДІЛ 5. СТАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ПРОБЛЕМИ ЗБАЛАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА 164
5.1. Основи формування сталого підприємництва 164
5.2. Соціальна відповідальність у підприємницькій діяльності в контексті сталого розвитку 179
5.3. Інституційне забезпечення становлення сталого підприємництва 193
5.4. Екологічне підприємництво 213
5.4.1. Сутність екологічного підприємництва: історико-теоретичний дискурс 213
5.4.2. Стан та перспективні напрями розвитку екологічного підприємництва в сучасному світі 228
5.4.3. Екологічне підприємництво в Україні 243

РОЗДІЛ 6. ІННОВАЦІЙНЕ ТА АКАДЕМІЧНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В ЕПОХУ ЗАГОСТРЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА 261
6.1. Інноваційна економіка та місце підприємництва у ній 261
6.2. Суперечності становлення вітчизняної інноваційної сфери 271
6.3. Інноваційні інструменти інвестування підприємств 283
6.4. Підприємництво у вищій освіті та його можливості 293

РОЗДІЛ 7. ДЕСТРУКТИВНІ АСПЕКТИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЇХ ЗАГРОЗИ СУСПІЛЬНОМУ ПРОГРЕСУ 304
7.1. Фіктивна підприємницька діяльність 304
7.1.1. Витоки фіктивної діяльності суб'єктів господарювання 304
7.1.2. Стан та проблеми нейтралізації фіктивної діяльності 311
7.1.3. Види та форми фіктивної діяльності суб'єктів господарювання 323
7.1.4. Ефективні механізми протидії фіктивній діяльності 335

7.2. Рейдерство як підприємницький феномен 349
7.2.1. Становлення рейдерства та його види 349
7.2.2. Сучасні практики попередження та протистояння рейдерству 358

РОЗДІЛ 8. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА 369
8.1. Передумови та методологія формування моделей фінансування підприємницької діяльності 369
8.2. Деформації у фінансуванні підприємництва в Україні та чинники їх виникнення 383
8.3. Масштаби бізнесу у контексті особливостей його фінансування 397
8.4. Кредитування малого та середнього бізнесу в Україні: інституційний та інформаційний аспекти вдосконалення 408
8.5. Фінансування стартапів у світі та Україні 422

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 431

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ 473

ПЕРЕДМОВА



Дорогий читачу!

Підприємництво, без сумніву, було, є і надалі залишатиметься основною рушійною силою суспільного прогресу. Тому проблематика наукових досліджень, що стосується питань підприємництва, ніколи не втратить своєї актуальності. Чимало світових грандів економічної науки присвятили свої роботи вивченню феномена підприємництва та підприємця. Наприклад, Й. Шумпетер, вбачав основну роль і сутність підприємництва у подоланні інерційності економічної системи, яка, у свою чергу, є наслідком раціональності самої людини і сформованих нею шаблонів і стереотипів економічної поведінки. Тому діяльність підприємця, у розумінні Й. Шумпетера полягає у зламі цих стереотипів, створенні нових комбінацій факторів виробництва з розрахунку на отримання нових конкурентних переваг. За таким підходом підприємництво виступає організаційною інновацією і характеризується як «творче руйнування» – демонтаж усталених комбінацій факторів виробництва, принципів і стереотипів господарювання заради створення нових, ефективність яких перевіряється конкуренцією. Якщо комбінація підтверджується високим прибутком, інновація сама поступово стає стійким стереотипом і відтворюється за інерцією доти, поки підприємець не зруйнує його задля більш нових, більш ефективних форм господарювання.

Наша країна обрала нелегкий шлях побудови соціально орієнтованої ринкової економіки. Зруйновані старі економічні й управлінські інститути, структури і моделі господарювання, на їхньому місці формуються нові. У 2019 році Україна розпочала чергові перетворення, ставлячи на чільне місце економічне зростання і підвищення доходів населення. Стратегія цієї моделі базується на розв’язанні нагальних проблем, яких потребує суспільство, – підтримки підприємницьких ініціатив; демонополізації економіки в окремих сферах; подолання корупції, що створить сприятливі макроекономічні умови для розвитку підприємництва.

Підприємництво в Україні перебуває на початковому етапі. Не виправдалися сподівання, що швидка, «шокова», по суті, революційна зміна економічної системи одразу приведе до появи значної кількості успішних вітчизняних підприємців, здатних конкурувати із зарубіжним бізнесом, нести соціальну відповідальність, розвивати країну. Цілком очевидно, що шлях формування підприємництва є тривалим, еволюційним і складним не лише щодо створення необхідної для його розвитку ієрархічно взаємопов'язаної системи інститутів, але і з позиції зміни ментальності суспільства, його відмови від надмірного патерналізму і сподівань на сторонню допомогу, а не на власні сили. Держава у цих процесах не може і не повинна залишатися осторонь, водночас це зовсім не означає її «вихід» з економіки, повну дерегуляцію і лібералізацію господарських відносин, яка покладена в основу сучасної державної економічної політики в Україні. За таких обставин підприємництво може і не відіграти своєї конструктивної ролі у розбудові країни і суспільства.

«Творче руйнування» не повинно бути хаотичним і спонтанним, оскільки його наслідки не завжди будуть однозначно позитивними для суспільства. Яскравим підтвердженням цієї тези є той факт, що сучасний науково-технічний прогрес у світі, який, по суті, є продуктом такого «руйнування», дедалі більше призводить до зростання прірви між багатими і бідними, до маргиналізації значної частини суспільства не лише у міждержавному порівнянні, але і всередині країн. Тому спектр завдань держави у питаннях розвитку підприємництва надзвичайно широкий, починаючи від умов створення бізнесу, захисту прав власності і закінчуючи фінансовою підтримкою.

Зрозуміло, що в одній роботі неможливо відобразити усі складні і суперечливі питання розвитку підприємництва в Україні. Тому ця монографія присвячена лише найбільш гострим з них і водночас найменш дослідженим у вітчизняній науковій літературі.

Вибудовування логіки і структури монографії починається з висвітлення еволюції теорії підприємництва у світовій економічній науці та подання історичної ретроспективи формування підприємництва в Україні за останні декілька століть. У сукупності це дозволяє зрозуміти, які у нас є глибинні теоретичні і набуті століттями практичні підвалини для закладення новітніх трендів розвитку підприємництва у майбутньому. Зосередження уваги на питаннях культури й етики підприємницької діяльності дозволяє виокремити і трансформувати ментальну складову

нашого суспільства у ставленні до підприємництва, про яку йдеться вище. У поєднанні це дозволяє нам підійти до розуміння засад формування державної політики розвитку підприємництва.

Україна – одна з небагатьох країн світу, чий ВВП більш ніж на половину створюється за рахунок експорту продукції на зовнішні ринки. Наша країна є малою відкритою сировинною економікою, динаміка розвитку якої практично повністю залежить від коливань світової кон'юнктури на цих ринках. Тому вивчення підприємництва у глобальному вимірі для нас становить неабияку цінність для подальшого формування напрямів і способів успішної інтеграції вітчизняного бізнесу у світовий. Ураховуючи, що ведення і підтримування конкурентоспроможності сучасного бізнесу у світі неможливо уявити без розвиненої логістики і цифрових технологій, аспектам ефективності логістики підприємницького потенціалу та цифровізації підприємництва у цій роботі приділяється окрема увага.

Маловивченим для України залишається питання застосування державного підприємництва у модернізації виробництва. Між тим покладання на державу підприємницької функції дозволило багатьом країнам, що розвиваються, забезпечити глибоку прискорену індустріалізацію, наздогнати у порівняно короткий історичний проміжок часу розвинені країни та стати новими світовими індустріальними лідерами. Державне підприємництво в розвинених країнах також не є екзотикою, завдяки йому уряди створюють перспективні галузі майбутнього, дозволяють ефективно й ощадливо використовувати національне багатство, справедливо перерозподіляти отриманий дохід країни і підтримувати соціальну державу загального добробуту. Ураховуючи надзвичайну гостроту питання реіндустріалізації та прискореної модернізації виробництва в Україні, з одного боку, а також проблему подолання колосального майнового розшарування населення – з іншого, приділення особливої уваги висвітленню можливостей державного підприємництва є важливим аспектом цієї роботи.

Соціальне та стале підприємництво – новітні тренди розвитку сучасного підприємництва. Ці різновиди набувають усе більшого поширення у розвинених країнах за активної державної політики як відповідь на зростаючі соціальні і екологічні проблеми, спричинені недосконалістю ринкових механізмів саморегулювання. І соціальне, і стале підприємництво є невід'ємними складовими політики сталого

та інклюзивного розвитку, проведення якої набуває усе більшої актуальності у світі. Для України розвиток цих видів підприємництва не менш, а можливо і більш важливий, ніж у світі, зважаючи на колосальні масштаби бідності і безробіття в країні, а також на загрози техногенного забруднення навколишнього природного середовища, спричинені застарілим виробництвом та інфраструктурою. Тому чільне місце у монографії надається кожному з цих видів підприємництва.

Вкрай негативним наслідком господарських трансформацій в Україні стало різке скорочення її наукового і освітнього потенціалу. Наука і освіта перестали відігравати провідну роль у житті українського суспільства. Проте вони є чи не основними драйверами зростання економік розвинених країн і країн, що успішно і динамічно розвиваються. Для України надважливим є завдання відродження вітчизняної науки і її використання для розбудови вітчизняного виробництва, отримання ним стійких і довгострокових конкурентних переваг. Формування інноваційного та академічного видів підприємництва для України не менш актуальне завдання, ніж для розвинених країн. Тому цьому також приділяється належна увага.

Якщо зазначені види підприємництва розглядаються в монографії лише як бажані і перспективні напрями його розвитку, що забезпечать успішність країни, то на противагу їм деструктивне підприємництво у вигляді фіктивної діяльності і рейдерства уже, на жаль, стало для України сумною реальністю. Воно є наслідком недоліків інституційних перетворень, пов’язаних, насамперед, із прогалинами, мимоволі або ж навмисно створеними у системі прав власності та їхнього захисту. Деструктивне підприємництво негативно впливає на все підприємницьке середовище, є гальмом для розвитку практично всіх інших його різновидів, своєрідною інституційною пасткою, без подолання якої марно сподіватися на суспільний прогрес, ліквідацію бідності і соціальну справедливість. Тому питання подолання деструктивного підприємництва не може не стояти на порядку денному вітчизняної економічної політики, що відповідним чином також знайшло відображення і у цьому виданні.

Розвиток підприємництва неможливий без фінансового забезпечення. Для України впродовж багатьох десятиліть ця проблема лише зростає. Підприємці, відчуваючи гострий дефіцит і потребу у фінансових ресурсах на тлі змін вітчизняної інституційної системи і недостатньої

розвиненості грошово-кредитного ринку, дедалі більше вдаються до пошуку нестандартних, притаманних нашим умовам специфічних моделей фінансування бізнесу. Вони, безперечно, впливають на ефективність підприємницької діяльності, тому завдання насичення підприємництва в Україні достатніми фінансовими ресурсами та їхнього раціонального використання є не менш актуальним, ніж розвиток самого підприємництва. Висвітленням цієї проблеми завершується монографія.

Зазначимо, що поява цієї книги стала результатом плідної співпраці науковців провідних наукових і освітніх установ країни, зокрема Університету державної фіскальної служби України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, Національної академії державного управління при Президентові України, Академії праці, соціальних відносин і туризму ФПУ. Також висловлюємо щиру вдячність д.е.н., проф. Г. М. Филюк, д.е.н., проф. О. П. Гребельнику та к.е.н., проф. В. М. Жмайлову – рецензентам цієї монографії за приділену увагу і доцільні зауваження до рукопису.

З повагою
ректор Університету державної
фіскальної служби України,
д.е.н., проф., заслужений діяч
науки і техніки України  *П. В. Пашко*

РОЗДІЛ 1
ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Теорія підприємництва свого часу була охарактеризована як одна з найбільш інтригуючих, але одночасно невловимих концепцій в економіці[1]. Одна причина плутанини у використанні терміна «підприємництво» пов'язана з різними фундаментальними функціями, які підприємництво виконує в економіці. Спираючись на наукову літературу, залежно від того, яких наукових традицій дотримується автор, підприємництво або збільшує ефективність розподілу ресурсів, або стимулює динамічні характеристики системи за рахунок створення нових продуктів, процесів або ринків.

Іншою причиною теоретичної неоднозначності у поясненні підприємництва є міждисциплінарний характер проблеми, залучення вчених із різних сфер: економіки, менеджменту, організаційної поведінки, соціології і психології. Так, дослідники бізнес-стратегії і менеджменту зазвичай застосовують поведінкову методологію, їх цікавить, як діяти як підприємець. Навпаки, економістів у першу чергу цікавить те, як працює економічна система, і, отже, характеризують підприємництво за допомогою конкретних функцій, які виконуються, щоб поліпшити роботу системи. Проте коли економісти з праці мають справу з підприємництвом, їх цікавить мотивація професійного вибору: бути найманим працівником або працювати не за наймом як підприємець. Соціологи досліджують соціальну та організаційну особливості підприємницької поведінки, а психологи націлені на пояснення, як підприємництво пов'язане з характеристиками особистості підприємця.

Різні теоретичні моделі підприємництва здебільшого зводяться до дослідження його трьох основних характеристик:

– природи підприємницьких можливостей, пояснюючи різні механізми того, як підприємництво підсилює ринковий процес та економічний розвиток (функціональний підхід);

---

[1] Baumol W. J. (1968), Entrepreneurship in Economic Theory, American Economic Review 58 (papers & proceedings): 64–71.

– ознак підприємців як індивідів, особисті якості успішних підприємців (поведінковий підхід);

– контексту прийняття рішень підприємцями, тобто проблеми судження та передбачення (професійний підхід).

Виникнення нових технологій, затухання традиційної економіки, глобалізація, зміна суспільних настроїв не зменшили важливості підприємництва та підприємців в економіці. Підприємництво дотепер залишається динамічною сферою наукових досліджень.

Першим, хто замислився про роль підприємців в економіці, був Кантільйон (Cantillon) (1680–1734)[1]. Як успішний підприємець свого часу, Кантільйон вважається передвісником теорії підприємництва. Він структурував економічних агентів на три групи: (1) землевласники, (2) підприємці і (3) наймані особи[2]. Водночас як перша і третя групи характеризувалися ним як досить пасивні, підприємці посідають центральну роль у його «Essai sur la nature du commerce en g´en´eral». Вони відіграють роль координатора виробників зі споживачами і, крім того, роль особи, яка приймає рішення щодо залучення ресурсів для здійснення господарського процесу, що обіцяє бути прибутковою справою. Тобто Кантільйон був першим, хто підкреслював економічну функцію підприємця, виділяючи його серед інших агентів господарської системи.

Франсуа Кене (*François Quesnay*)[3], попередник фізіократів, досліджуючи економічне зростання, виділив значення капіталу, тим самим зменшивши роль підприємця: з економічного лідера змін – до чистого незалежного власника бізнесу, хоча і наділеного індивідуальною енергією та інтелектом.

Николя Бодо (*Baudeau*)[4] вперше зверну увагу на притаманну підприємцю функцію новатора і, таким чином, долучив до обговорення в теорії підприємництва винаходи та інновації. Крім того, він підкреслював здатність підприємця аналізувати інформацію і генерувати рішення, що робить його живим і активним економічним агентом.

---

[1] Cantillon R.: 1931, Essai sur la nature du commerce en g´en´eral, H. Higgs.

[2] H´ebert R. F. and Link A. N.: 1982, The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques, 2 edn, Praeger, New York.

[3] Quesnay F.: 1888, Oeuvres ´economicques et philosophiques, M. J. Baer, Frankfurt.

[4] Baudeau N.: 1919, Premi`ere introduction `a la philosophie ´economique, Geuthner, P.

Інший погляд на підприємця – капіталістичний – належить Жаку Тюрго (*Turgot*) (1727–1781)[1]. На його думку, підприємництво є результатом капіталістичного інвестиційного рішення. Власник капіталу має вибір: або може просто позичити свої гроші і бути капіталістом, може вирішити купити землю і, отже, стати землевласником, або може вирішити придбати товари для ведення бізнесу і таким чином стати підприємцем.

Жан-Батіст Сей (*Jean-Baptiste Say*) (1767–1832) продовжив ідеї Тюрго і підняв підприємця на ключові щаблі в економічному житті. На відміну від Тюрго, він чітко розмежував підприємця і капіталіста. Підприємець може вкласти свій капітал у фірму, але це не обов'язковий атрибут підприємницької діяльності. Ключова характеристика підприємницької практики – наявність ризиків і невизначеності. Жан-Батіст Сей характеризував підприємця з емпіричної точки зору, щоб з'ясувати справжню підприємницьку поведінку, яку він у подальшому намагався звести до загальної підприємницької теорії шляхом вилучення всіх випадкових аспектів, пов'язаних із певними соціальними та інституційними обставинами. Функція підприємця, на думку Жана-Батіста Сея, полягала у розумінні технології і вмінні втілити ці знання в товарному продукті, який відповідає потребам клієнтів.

Водночас як вищезазначені економісти французької школи розрізняли функції підприємця і капіталіста, Адам Сміт *(Adam Smith)* і британські економісти-класики їх об'єднали, вважаючи винагороду за ризик вкладення капіталу єдиним джерелом прибутку.

Альфред Маршалл (*Alfred Marshall*) як неокласик знаходить підґрунтя підприємницької поведінки в основному серед капіталістів, які приймають рішення щодо напрямів інвестування. Під впливом німецьких економістів середини XIX століття, які продовжували виділяти управлінську функцію підприємців, він характеризує «спеціалізований прошарок підприємців» як «висококваліфіковану категорію учасників виробництва», які поєднують необхідний для виробництва капітал і працю; вони складають або «конструюють» його загальний план, здійснюють контроль за його другорядними деталями»[2].

---

[1] Turgot A. R. J.: 1977, The economics of A. R. J. Turgot, Martinus Nihjoff, The Hague.

[2] Маршалл А. Принципы экономической науки. т. I. пер. с англ. М. : Издательская группа «Прогресс», 1993. С. 377.

Подібно до Сея, роботодавці Маршалла беруть на себе відповідальність управляючих менеджерів, які діють так само, як і капіталісти. Відповідно до неокласичної теорії виробництва вони оптимізують розподіл ресурсів і максимізують загальну ефективність, прагнучи, таким чином, отримати кращі результати з такими витратами або рівні результати з меншими витратами.

Починаючи з Кантільона, ряд авторів виділяють невизначеність і функцію ризику як визначальні характеристики підприємницької діяльності. Наприклад, у першій половині XIX ст. Йоганн Генріх фон Тюнен (*Johann Heinrich von Thünen*) характеризував підприємницький прибуток як залишковий дохід після сплати відсотків, страхування від збитків від бізнесу та заробітної плати керівництва, тим самим обумовлюючи підприємницьку функцію наявністю нестрахових ризиків.

Сучасна концепція підприємницької конкуренції як процес пошуку можливостей незмінно пов'язана з австрійською економічною школою. Саме в австрійській школі прослідковується безперервна думка про підприємця і підприємництво від старшого до молодшого покоління, яку можна обґрунтовано назвати «австрійською» теорією підприємництва. Карл Менгер (*Karl Menger)*[1], який вважається засновником австрійської школи, використовував термін «підприємницька діяльність» у розумінні загальної діяльності підприємства. Підкреслюючи важливість невизначеності, він не погоджувався з думкою, що ризик є визначальною характеристикою підприємницької функції. Замість цього Менгер додав авторське бачення підприємницької функції, додавши до вже відомих атрибутів завдання обробки інформації. Це був радикальний відхід від Кантільйона та інших науковців, який виявився плідним підґрунтям для розвитку характерного австрійського підходу до проблеми ринкової координації та підприємництва.

Фрідріх фон Візер *(Friedrich von Wieser)* визначав підприємців як професійний клас власників і менеджерів підприємства, але висловив дві ідеї, які стали теоретичним підґрунтям для різних напрямів досліджень. Перша – акцент на інформаційній функції ринкових цін, яка була розгорнута і розвинена Мізесом і Хайеком. Хайєк *(Friedrich August von Hayek)*, зокрема, пояснив, як конкурентний процес стимулює

[1] Менгер К., Бём-Баверк Е., Визер Ф. Основания политической экономии / пер. с нем. Г. Тиктина и И. Абергуза ; под ред. Р. М. Орженцкого // Австрийская школа в политической экономии. М. : Экономика, 1992. С. 31–242.

виявлення можливостей отримання прибутку за допомогою інформації щодо цінової динаміки. Це підприємницьке відкриття змін цін заохочує власників бізнесу збільшувати постачання туди, де відчувається дефіцит певного товару. Така ж підприємницька реакція на цінові сигнали призводить до постійних корегувань у розподіл ресурсів між конкуруючими використаннями. Хайєку належить тлумачення конкурентоспроможності як процесу підприємницького відкриття, що призводить до того, що багато незалежних та основних учасників ринку стають врівноваженими. Звичайно, прибічники австрійської школи стверджують, що в умовах динамічного, мінливого ринку ця рівновага ніколи не досягається. Інакше підприємницька функція припинила б існування. Друга ідея, яку представив Візер, і яка була потім розвинена в шумпетеріанській концепції підприємництва, це його поняття творчого підприємця.

Євген фон Бем-Баверк *(Eugen von Böhm-Bawerk)* (1851–1914) був інтелектуальним послідовником К. Менгера. На сторінках першого тому свого трактату «Капітал і процент» Бем-Баверк описує масштаби проблематики підприємництва і позитивно відзивається про теорію, яка розглядає особливу підприємницьку функцію – здатність приносити прибуток[1].

Є. Бем-Баверк, описуючи цю функцію, виділяє канали підприємницького впливу на результати: через організаторські зусилля як керівника або через інтелектуальні зусилля як генератора політики, якої повинен дотримуватися бізнес. Бем-Баверк так описує «особисті зусилля» підприємця: особисте мислення, яке підприємець використовує, його нагляд за бізнесом та вибір у справі спрямування ресурсів для конкуруючих процесів виробництва.

Бем-Баверку належить кілька важливих ідей щодо підприємницької функції. Якщо підприємці не помиляються у своїх спекулятивних судженнях і успішно розвивають бізнес, вони будуть отримувати прибуток (а якщо помиляються, то збитки). Таким чином, справжнім джерелом прибутків і збитків є підприємець, а не середовище, в якому він діє. Тобто прибуток є не результатом удачі, а кращого судження з боку підприємця щодо розподілу ресурсів, правильного судження, щоб теперішнє виробництво збіглося з майбутнім попитом. З точки зору Бем-Баверка, прибуток є результатом пророчих рішень власників бізнесу, які передбачають зміни в умовах невизначеності.

[1] Böhm-Bawerk Eugen von. 1959. Capital and Interest. 3 vols. Trans. George D. Huncke and Hans F. Sennholz. South Holland, Ill: Libertarian Press.

Значення теорії підприємництва Франка Феттера (*Frank Fetter*) (1863–1949), американського економіста австрійської школи, ім'я якого входить до списку 100 великих економістів за версією М. Блауга[1], полягає в чіткості й увазі до деталей під час виділення підприємницьких функцій серед інших економічних. Основні положення Феттера про підприємництво розміщені в його «Економічних принципах»[2]. Теорія Феттера про підприємця починається з простого спостереження, що фактори виробництва повинні бути об'єднані, а це вимагає активного втручання у їхнє розміщення, що є сутністю підприємництва. Поєднання факторів породжує різні види доходів, які можна розділити на дві великі категорії: «контрактні» і «неконтрактні». Звичайні зарплати, ренти і проценти Феттер відносить до категорії контрактних, тобто, наперед визначених, доходів, а неконтрактні доходи є надбанням лише окремих капіталістів. Капіталістів Феттер теж поділяє на два види: активні та пасивні. Пасивні капіталісти отримують контрактний дохід у формі відсотків на капітал, а активні капіталісти, які в теорії Феттера є підприємцями, отримують неконтрактний дохід[3]. Неконтрактний дохід підприємця – це залишковий дохід, тобто дохід, який залишається після виплат усіх контрактних доходів.

Головною проблемою теоретиків підприємництва, на думку Феттера, є надання відповіді на питання, яка економічна поведінка (економічна функція) спроможна приносити залишковий дохід, який називається «прибуток» (збиток)?[4] Для Феттера «особлива функція підприємництва – це інвестиції і власність»[5]. Таким чином, підприємець є власником капіталу, який здійснює вибір із можливих варіантів вкладання інвестицій, що неможливо зробити механічно.

Кількість варіантів для вибору може бути різною. Крім того, інвестиції можуть як мати відношення до діючого виробництва, так і не стосуватися його: «Основною функцією підприємництва є вибір бізнесу, в який слід інвестувати; наступною і, по суті, останньою функцією

1 Марк Блауг. 100 великих экономистов до Кейнса / пер. с англ. под ред. А. А. Фофонова. СПб. : Экономическая школа, 2005. 352 с.
[2] Fetter Frank A. 1915. Economic Principles. New York: The Century Co.
[3] Fetter Frank A. 1915. Economic Principles. New York: The Century Co. P. 318–321.
[4] Fetter Frank A. 1910. The Principles of Economics, with Applications to Practical Problems. 2nd ed. New York: The Century Co. P. 282–291.
[5] Fetter Frank A. 1915. Economic Principles. New York: The Century Co. P. 326–327.

є забезпечення компетентного управління»[1]. Сутність управління стосується рутинного напряму виробничого процесу. Як власник підприємства, підприємець може делегувати будь-який обсяг повноважень менеджерам, але єдиним завданням, якого ніколи він повністю не позбудеться, є вибір цих менеджерів[2]. На невеликих підприємствах підприємець може бути і менеджером, але ці дві функції (підприємця і менеджера) теоретично відрізняються, навіть якщо на практиці потоки доходів об'єднуються.

Таким чином, підприємець Феттера повинен оцінювати виробничі рішення щодо використання факторів виробництва і керувати виробничим процесом шляхом вибору керівників.

Феттер підкреслює важливість невизначеності бізнес-умов для підприємницьких рішень. Він стверджує, що підприємницькі рішення повинні часто змінюватися, оскільки зміна умов бізнесу змінює витрати на всі вхідні дані і навіть на саму продукцію, таким чином здійснюючи безперервні коригування, необхідні для збереження прибутку. Таким чином, час і непередбачуваність економічних умов є об'єктивно іманентним елементом підприємницької поведінки, оскільки вони породжують невизначеність, яка, у свою чергу, робить підприємництво можливим і необхідним.

Інший американський економіст австрійської школи з Чикаго Френк Гайнеман Найт (*Frank Hyneman Knight*) у 1921 р. надав найживучіший аргумент щодо співвідношення ризику і підприємництва. Як він пояснював, підприємці беруть на себе ризики, тому що вони відчувають себе впевнено і здатні приймати рішення в умовах фундаментальної невизначеності. Фундаментальна невизначеність означає «типовий нестраховий (тому що його неможливо виміряти, і відповідно, оцінити) бізнес-ризик, який пов'язаний із прийняттям рішень діловою людиною», її «інтелектуальної спроможності вирішувати, що треба робити», а також «впевненості у своїх судженнях і повноваженнях і схильності діяти відповідно»[3].

Найт намагається пояснити розподіл праці в організації компанії і, таким чином, пов'язане з ним питання вибору професії. Підприємці –

---

[1] Fetter Frank A. 1915. Economic Principles. New York: The Century Co. P. 327.
[2] Там само, с.323.
[3] Knight F. 1921, Risk, Uncertainty and Profit, New York : Houghton Mifflin Co. P. 60–63.

це ті, хто керують бізнесом. Вони спеціалізуються на цьому внаслідок наявності управлінських здібностей і готовності брати на себе ризики. Таким чином, підприємництво пояснюється Найтом як комплексний ефект капіталістичних та управлінських функцій типового власника-менеджера.

Всі вищезазначені дослідники торували шлях теорії Й. Шумпетера про підприємництво. Внесок Й. Шумпетера в розвиток теорії підприємництва неоціненний, його роботи є її інтелектуальним фундаментом. Його новаторство полягало в тому, що більшість економістів перед Шумпетером працювали в рамках теорії рівноваги, а переважна частина теорій про підприємництво після Шумпетера спираються на його ідеї.

Захоплений системою рівноваги Л. Вальраса (*Leon Walras*), Й. Шумпетер стверджував, що для досягнення рівноваги рішення та дії економічних суб'єктів повинні повторюватися таким чином, щоб згодом всі плани учасників узгоджувалися для завершення в рівновазі. Цей результат Шумпетер називає статичною ситуацією, яка не може пояснити економічних змін. Його метою було дослідити динаміку економічних змін, які емпірично спостерігаються. Ключовим елементом для пояснення економічної динаміки він вважав інновації (тобто «нові комбінації»), а економічним агентом, що їх втілює, підприємця.

Шумпетерське підприємництво найбільш чітко описано в його «Теорії економічного розвитку»[1], яке він закладає в основу своєї знаменитої концепції «творчого руйнування». Що саме є підприємницькою функцією, на думку Шумпетера? Для Шумпетера підприємництво – це блискуче, творче, сміливе, винахідливе новаторство. На думку Шумпетера, підприємець є драйвером економічної трансформації. Саме він здійснює «проведення нових комбінацій», це означає, що саме він запроваджує інновації на кшталт нового винаходу, нового процесу виробництва, технологічних змін у «старому» процесі виробництва, відкриття нових ринків або джерел постачання, тейлоризації робіт, поліпшення поводження з матеріалами, створення нових бізнес-організацій – тобто будь-які інновації в економічному житті.

Таким чином, Шумпетер визначає підприємництво як особливу економічну функцію, що відповідає за впровадження нової системи.

[1] Шумпетер Й. Теория экономического развития. М. : Прогресс, 1982. 456 с.

Підприємницька ініціатива стимулюється очікуванням надвисоких вигод, які компенсують додаткові зусилля. Шумпетер визначає підприємницький прибуток як додаткову ренту, отримання якої пов'язане з тимчасовим монопольним становищем, створеним завдяки успішній інновації.

Шумпетер відокремлює підприємництво від інших економічних функцій, які можуть виконуватись однією особою, наприклад, капіталістичної чи управлінської. Так, підприємець Шумпетера перебуває в «ізоляції від засобів виробництва», тобто не управляє виробництвом, виконуючи пасивну роль; після впровадження інновації для підприємця робота є, по суті, завершеною. З вищенаведеного випливає, що підприємницька функція визначається досить вузько, що було визнано і самим Шумпетером[1].

Згідно з підприємницькою теорією Шумпетера, динамічні зміни запроваджуються до економічної системи тільки через підприємців, що генерують різні економічні інновації, які вони фінансують виключно через кредити, що надаються банками спеціально для підприємців. Після впровадження інновації з часом наслідуються. Зрештою, економіка пристосовується до інновацій і повертається до іншого стану рівноваги.

До цієї позиції Й. Шумпетер стверджує, що підприємець ніколи не є носієм ризику. Незважаючи на те, що він може ризикувати своєю репутацією, пряма економічна відповідальність за невдачу ніколи не падає на нього. Ризикує той, хто є власником засобів виробництва або грошового капіталу, який був сплачений за них, якщо підприємство не спрацює.

Пізніше Харві Лейбенстайн (*Harvey Leibenstein),* до речі уродженець України, зробив найбільш явну спробу зв'язати підприємництво з управлінням бізнесом[2]. Він вказує на часто неповні знання про складові виробничої функції і підкреслює значення уповільнення економічної динаміки як джерела підприємницьких можливостей. За його словами, підприємці «певним чином повинні усунути дефіцит» за допомогою «заповнення розриву».

---

[1] Matthew McCaffrey. Entrepreneurship, economic evolution, and the end of capitalism: reconsidering schumpeter's thesis: The Quarterly Journal of Austrian Economics 12, №. 4 (2009). P. 6.

[2] Leibenstein H. 1968, Entrepreneurship and Development, American Economic Review 58. P.72-83.

Сучасним економістом, представником австрійської економічної традиції, якого слід згадати серед дослідників підприємництва, є Ізраїль Кірцнер (Israel Kirzner). У науковій літературі має місце дискусія, яка була започаткована самим Кірцнером, про наявність суттєвої відмінності між підприємцем Й. Шумпетером і підприємцем І. Кірцнером. Водночас як Шумпетер розробив більш загальний підхід до підприємництва, починаючи з економічних змін, Кірцнер орієнтувався на ринковий процес.

Для зручності коротко охарактеризуємо теорію рівноваги австрійської школи. Насамперед теорія рівноваги нехтує ринковими процесами. Якщо всі плани економічних суб'єктів збігаються, потреба в ринках відсутня. Однак у стані нерівноваги плани суб'єктів не збігатимуться. Їх потрібно переглядати та адаптувати до нової ринкової ситуації. Таким чином, економічні агенти повинні постійно змінювати свою думку, коригувати свої дії, і, відтак, генерувати динамічний процес, який Кірцнер називає ринковим.

Кірцнер також звернув увагу на можливості, які відкриває перед економічними суб'єктами ринок. Як тільки економічний агент виявляє найменшу ринкову можливість, він діє, щоб поліпшити свою позицію. А в ситуації нерівноваги на ринку можливостей більш ніж достатньо. Саме звідси походить підприємець Кірцнера. На думку вченого, здатність виявляти ринкові можливості і діяти, використовуючи їх на власну користь, властива не усім економічним агентам, а лише певній групі, яку він назвав підприємцями. Отже, підприємець, за теорією Кірцнера, це суб'єкт, чиї дії спрямовані на отримання прибутку з різниці в цінах на однакові або пов'язані активи в один і той же час на різних ринках, або на одному і тому ж ринку в різні моменти часу, тобто підприємець – це суб'єкт, що врівноважує ринки.

Таким чином, Кірцнер[1] визначив сучасний неоавстрійський синтез підприємницької конкуренції, підкреслюючи підприємницьку готовність до використання можливостей отримання прибутку. Тобто підприємницьке прагнення та використання можливостей отримання прибутку є рушієм процесу координації ринку.

[1] Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство (Competition and Entrepreneurship [1973]). М. : Социум, 2010. 272 с.

При цьому Кірцнер[1] відділив шумпетерівського підприємця як новатора і творчого руйнівника рівноваги від власного, врівноважуючого підприємця, що використовує попередження про ринкові можливості. Тобто підприємцю Шумпетера притаманна рівноважно-тривожна функція, а підприємцю Кірцнера – суто рівноважна.

Тому ж Ізраїлю М. Кірцнеру належить концепція підприємця як чистого суб'єкта з прийняття рішень і спекулянта (у хорошому сенсі цього слова), який не володіє жодною власністю. У своїй роботі «Конкуренція і підприємництво» Кірцнер зазначив, що «чистий підприємець» не був власником: «Важливий момент ... полягає в тому, що необхідно розмежувати власність і підприємництво як повністю окремі функції. Як тільки ми прийняли гіпотезу щодо концентрації усіх елементів підприємництва в руках чистих підприємців, ми автоматично позбавили власника активу підприємницької ролі. Чітко визначені підприємницькі рішення за визначенням для тих, хто приймає рішення[2].

Після публікації робота Кірцнера була в цілому позитивно оцінена провідними економістами, але вони відмітили дискусійні місця в роботі, зокрема спробу Кірцнера розлучити чистого підприємця з правом власності і, в першу чергу, активним виділенням ресурсів. Дійсно, що важко зрозуміти, як може підприємець приймати рішення, не володіючи, тобто не контролюючи, що робиться з ресурсами або як «чистий підприємець» може бути «розробником, який починає справу без будь-яких ресурсів і що «чисто підприємницька» діяльність не передбачає жодного активу.

Серед інших підходів до підприємництва варто виділити концепцію, що походить зі сфери теорії людського капіталу. Її засновник Теодор Шульц (*Theodore Schultz*) підкреслює функцію забезпечення ефективності в умовах постійних екзогенних технологічних змін, наприклад, внаслідок інновацій. Тому він виділяє «імітаційне» підприємництво, яке характеризується прийняттям екзогенних технологій. Шульц постулює «здатність мати справу з нерівновагами» як важливу особистісну характеристику підприємців. Стверджуючи, що ця риса може бути посилена освітою та досвідом, він також наголошує на особливій ролі освітньої політики.

---

[1] Kirzner I. M.: 1999, Creativity and/or alertness: A reconsideration of the Schumpeterian entrepreneur, Review of Austrian Economics, Vol. 11, Kluwer Academic Publishers, pp. 5–17.

[2] Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство (Competition and Entrepreneurship [1973]). М. : Социум, 2010. С. 47.

Шмітц (*Schmitz*) у 1989 р., а також Холмс (*Holmes*) і Шмітц у 1990 р., спираючись на поняття імітаційного підприємництва, виділяють екзогенні можливості як неминучий, але незрозумілий продукт динамічних змін, що безперервно виникають у вигляді нерівноваг. У моделі Шмітца поширення інформації про технологічні зміни призводить до швидшого зростання економіки внаслідок збільшення частки підприємців-імітаторів, які реалізують існуючі методики. Відповідно до спільної роботи Холмса і Шмітца люди з більшими підприємницькими талантами спеціалізуються на розробці нових продуктів (як відповідь на екзогенні технологічні прориви), наприклад, розпочинаючи новий бізнес, але можуть передати цю справу іншим особам у подальшому. Ця передача, яка може відбуватися як у межах фірми (наприклад, перенесення відповідальності між внутрішніми підрозділами), так і шляхом продажу компанії після її успішного впровадження, в кінцевому рахунку сприяє раціональному поділу праці між людьми з різними підприємницькими здібностями.

У 2004 р. Эдвард Пол Лейзир (*Edward Paul Lazear),* американський економіст, розробив альтернативу ідеї диференціації підприємницьких здібностей в оригінальній моделі професійного вибору[1]. Він чітко охарактеризував підприємців як «jacks-of-alltrades», які є полікомпетентними в багатьох навичках, натомість не перевершують інших у жодній з них. Хоча вузькоспеціалізовані фахівці можуть заробляти більше, працюючи за наймом, люди зі збалансованим профілем талантів можуть заробляти більше доходу, коли вони знаходять власну справу, виявляють і поєднують різноманітні навички.

Модель Лейзира свідчить, що самозайняті працівники мають тенденцію до більш різноманітного досвіду у професійній підготовці та / або зміні професії, ніж зайнятий персонал.

Завершуючи історію дослідження підприємництва, варто ще згадати про два важливі його аспекти, висвітлені в економічній теорії. Перший стосується постійності підприємницьких поведінкових характеристик. Як уже згадувалося вище, Й. Шумпетер стверджував, що підприємництво призводить до розбудови і розширення організацій, проте після впровадження інновації для підприємця робота є, по суті,

[1] Lazear E. P. : 2004, Balanced Skills and Entrepreneurship, American Economic Review 94: 208–211.

завершеною, відтак підприємницькі ресурси засновника найчастіше, на пізніших етапах його розвитку, заміщуються управлінськими обов'язками. Згідно з вищезазначеним підприємництво не може бути професією[1], а притаманне тільки тим, хто встановлює нові комбінації – започатковує новий бізнес, який вважається найчистішим проявом підприємництва. Відтак, багато емпіричних досліджень підприємництва стосуються стартапів та створення нових підприємств.

Але є й інше бачення підприємництва (у межах моделі професійного вибору), яке розглядає всіх роботодавців та самозайнятих як підприємців. Згідно з цим підходом підприємництво відповідає ширшим функціям загального визнання можливостей і ризику, але як емпірична сутність обмежується людьми, які ведуть незалежний бізнес.

Другий аспект підприємництва, вартий уваги, стосується ролі підприємництва у великих корпораціях, якими апріорі в сучасних умовах не керує незалежний засновник, власник і менеджер. Тут Й. Шумпетер, порівнюючи підприємництво з керівництвом бізнесу, прямо визнає, що підприємцями можуть бути менеджери або інші працівники. Відстоюючи ендогенну модель інновацій, Й. Шумпетер так пояснює, якими мають бути матеріальні стимули для підприємницької ініціативи серед найнятого персоналу, який отримує не підприємницький прибуток, а заробітну плату: на додаток до перспективи отримання вищого доходу ці суб'єкти, як правило, керуються прагненням до професійної досконалості та визнання колег.

Отже, Шумпетер вказує на послаблення мотивації підприємницького прибутку в процесі трансформації від того, що він називає «конкурентним капіталізмом», до «капіталізму довіри» (*trustified capitalism*)[2].

---

[1] В Україні, натомість, професії «підприємництво» навчають у закладах вищої освіти. У квітні 2015 р. Постановою Кабінету Міністрів був затверджений новий перелік спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, в якому традиційні для радянського і пострадянського періоду спеціальності економічного профілю («Економіка підприємства», «Економічна теорія», «Економіка промисловості»,«Економіка сільського господарства» і т.п.) трансформувалися в дві спеціальності «Економіка» та «Підприємництво, торгівля і біржова діяльність».

[2] Schumpeter J. A.: 1939, Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, 2 Volumes, New York: McGraw Hill.

Вищенаведене пояснює, що акціонери делегують підприємницьку функцію топ-менеджерам так само, як вони виконують функції загального управління. Використовуючи сучасну термінологію, цих осіб можна назвати інтрапренерами[1], а акції, бонуси та інші платежі, пов'язані з ефективністю, є засобами надання їм частки в залишковому прибутку компанії.

Проте ця проста транспозиція індивідуального підприємця до крупного підприємства задовольняє не всіх, особливо порівняно з дослідженнями більш складного організаційного контексту підприємницької діяльності всередині фірми.

Наприклад, Роберт Бургельман (*Robert Burgelman*)[2] – піонер концепції «корпоративного підприємництва» бачить три передумови розвитку корпоративного підприємництва. У його моделі передбачається, що спершу керівники вищого рівня повинні встановити так званий «структурний контекст» для підтримання нових ініціатив у межах існуючої корпоративної стратегії. Другою передумовою є «вимушена стратегічна поведінка» усіх працюючих, яка представляє їхні ініціативи відповідно до корпоративної стратегії. Третьою передумовою він відзначає наявність «автономної стратегічної поведінки», яка часто не відповідає поточній стратегії фірми, і для якої стратегічний контекст ще потрібно визначити.

Бургельман стверджує, що остання зазвичай виникає на проміжних рівнях ієрархії управління, де підприємницькі ініціативи є високоризиковою/високооплачуваною особистою стратегією для просування до верхнього рівня керівництва організації з відповідним зростанням статусу і оплати праці. Хоча Бургельман таким чином вирішує проблему Шумпетера з винагородами для підприємців, результат будь-якої підприємницької ініціативи в кінцевому рахунку залежить

---

[1] Під інтрапренерством розуміється розвиток духу підприємництва усередині існуючого підприємства, яке полягає у створенні відповідних передумов для розвитку новаторських підприємницьких ідей, а інтрапренер – це людина, що ініціює і здійснює підприємницьку діяльність у рамках сформованого, діючого підприємства *(Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге видання. К. : Центр учбової літератури, 2010. 488 с.)*

[2] Burgelman R. A.: 1983. Corporate Entrepreneurship and Strategic Management: Insights From a Process Study, Management Science 29: 1349-1364; Burgelman R. A.: 1983. A Model of Interaction of Strategic Behavior, Corporate Context, and the Concept of Strategy, Academy of Management Review 8: 61–70.

від рішення керівництва вищого рівня щодо зміни стратегії і зміни структурного контексту вибору стратегії. Як наслідок, підприємництво більше не визначається виключно в індивідуалістичних термінах, а може бути вбудованим до структурного контексту фірмової організації.

Два важливі висновки випливають із літератури з корпоративного підприємництва. По-перше, у сучасній корпорації підприємницька функція виникає через взаємодію між індивідуальною ініціативою (часто на проміжних рівнях управління) та організаційним контекстом (визначеним керівництвом вищого рівня). По-друге, успіх компаній у використанні нових можливостей залежить від способів визначення структурного контексту внутрішнього експериментування та відбору.

Підсумовуючи здійснений аналіз існуючої літератури з питань підприємництва, зазначимо, що в цьому розділі описані ідеї науковців від початку XVIII ст. до сучасності. Це дало можливість виявити основи досліджень підприємництва, а також здійснити їхню певну систематизацію, починаючи з Кантильйона, який заклав основи, розширені потім його наступниками. Зокрема, Кене додав до дослідницького ландшафту підприємництва капітал, роль якого була розроблена пізніше Тюрго. Николя Бодо добавив нововведення. Загалом французька школа сприяла становленню чіткої і послідовної теорії підприємництва.

Згадавши класиків і представників німецької історичної школи, основна увага була приділена австрійській школі. Вибрано і охарактеризовано найбільш відомі концепції підприємництва: особливо розвинені Менгера, Візера, Бем-Баверка, Феттера, Найта, Кірцнера і, звичайно, Шумпетера. Всі вони підкреслювали важливість різних аспектів підприємництва: Менгер – керівництва та лідерства, Візер – власності на засоби виробництва та менеджменту, Найт – невизначеності й знань, Шумпетер – економічних змін та інновацій, Кірцнер – ринкового процесу і пильності. Широкий спектр напрямів досліджень підприємництва свідчить про суперечливість цієї теми в економічній теорії і відкритості для подальших розвідок.

1.2. Підприємництво в Україні в історичній ретроспективі

Як показують дослідження, у вітчизняній практиці інститут підприємництва зазнав критичної деформації, що призводить до невиконання його соціальної місії та втрати інноваційного потенціалу[1]. Разом із тим реалізація стратегії реіндустріалізації економіки за умов збереження чинної моделі взаємодії держави та бізнесу може посилити ряд негативних тенденцій, які ведуть до подальшого інституційного ослаблення приватнопідприємницького сектора національного господарства. Щоб цього уникнути, необхідні системні та послідовні заходи, спрямовані на побудову правової держави та зміцнення громадянського суспільства.

Технологічні та організаційні зміни виробництва, що характеризують становлення глобальної мережевої інформаційної економіки, диктують необхідність відповідного інституційного середовища з прозорими, раціональними й універсальними правилами для зарубіжних і вітчизняних інвесторів. Під час розроблення та впровадження урядових регуляторних заходів з метою формування та зміцнення підприємницького середовища необхідно взяти до уваги попередню траєкторію взаємодії держави та господарських суб'єктів у контексті розвитку ринкових відносин і формування відповідної інституційної структури економіки. Без урахування історичного досвіду господарювання та цілісного бачення еволюції вітчизняної моделі економічного розвитку вирішення актуальних завдань, що стоять перед національним господарством, буде зведено до локальних і малоефективних заходів, які не спроможні зупинити тенденції деіндустріалізації економіки, втрати інтелектуального потенціалу, екологічної та демографічної кризи. Тому особливого значення набуває з'ясування історичної обумовленості сучасних рис та бар'єрів розвитку підприємництва в Україні, врахування специфіки національної економіки, що зазнала контраверсивних інституційних та структурних змін.

[1] Entrepreneurship as the driving force of social progress (2016). NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine. Kyiv. Retrieved from http://ief.org.ua/docs/scc/1.pdf [in Ukrainian].

У сучасній економічній літературі не так багато праць, що спеціально присвячені історико-інституційному аналізу вітчизняного підприємництва. Серед таких варто згадати публікації О. Вербової[1], К. Гордіци[2], Н. Горіна[3], О. Кудласевич[4], В. Небрат[5], Н. Супрун[6].

Теоретико-методологічною основою дослідження історичної траєкторії становлення та розвитку підприємництва в Україні слугував якісно новий в українській науковій літературі підхід до вивчення історії господарства на основі методів еволюційної економічної теорії та інституційної історії. Його розроблення та застосування обумовлені важливістю пошуку історичних джерел і механізмів розгортання сучасних проблем національного господарства, розвитку та реалізації прогностичного потенціалу історико-економічних досліджень, їхньої практичної функції. Разом із тим ретроспективний аналіз ґенези підприємництва з позицій системного поєднання емпіричного і теоретичного дослідження спрямований на подолання стереотипів, що сформувалися в попередній період вітчизняної історії, та деміфологізацію історико-економічної науки. Це завдання є актуальним і важливим з огляду на проблему об'єктивізації наукового дискурсу та розроблення на цій основі науково-практичних рекомендацій щодо вдосконалення інституційного середовища розвитку підприємництва, адекватних реаліям економічної дійсності та історичній траєкторії формування інституційного середовища господарської діяльності.

---

[1] Вербова О. С. Національний господарський рух на західноукраїнських землях впродовж 1848–1944 років. Львів : ПАІС, 2009. 368 с.

[2] Гордіца К. А. Історико-культурні архетипи господарювання в українській традиції підприємництва. Історія народного господарства та економічної думки України. 2015. Вип. 48. С. 126–141.

[3] Горін Н. О. Соціально-технологічна парадигма підприємництва. Український соціум. 2015. № 3 (54). С. 86–95; Горін Н. О. Нормативно-правова регламентація підприємництва на українських теренах в XI–XVI ст. Історія народного господарства та економічної думки України. 2016. Вип. 49. С. 64–78.

[4] Кудласевич О. М. Українські джерела теорії підприємництва / Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. Київ, 2014. 256 с.

[5] Небрат В. В. Інституційний аспект дослідження економічної історії. *Економічна теорія*. 2016. № 4. С. 32–42; Небрат В. В. Історична траєкторія розвитку господарства України та завдання інституційної реконструкції. Реконструктивний розвиток: економічна ефективність і соціальна справедливість / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2016. 240 с. URL : http://ief.org.ua/docs/scc/2.pdf

[6] Супрун Н. А. Рамкові умови та інституційні детермінанти розвитку корпоративного сектору національної економіки. Український соціум. 2016. № 3. С. 72–87.

1.2.1. Передумови становлення підприємництва на українських землях

Одним з історичних міфів щодо господарського розвитку України є положення про його традиційну відсталість порівняно з західноєвропейськими країнами[1]. Однак є підстави стверджувати, що так було не завжди. Зародження протопідприємницьких форм господарювання на українських теренах відбулося у період активного розвитку дрібнотоварного виробництва, поглиблення суспільного поділу праці та появи елементів найманої праці – у добу Київської Русі. Цей процес у X–XIII ст. супроводжувався розвитком спеціалізації виробників, товаризацією обміну, освоєнням нових ринків і розширенням географії торговельних зв'язків, формуванням ремісничих об'єднань за типом виробничих кластерів, становленням зародкових форм комерційного кредиту та страхування. Формам протопідприємницької діяльності були притаманні окремі ознаки підприємництва вже на доіндустріальному етапі розвитку господарства (приватновласницька основа, економічна ініціатива та ризиковість, новаторство у комбінуванні ресурсів, освоєнні нових технологій, розширення асортименту продукції та ринків, використання найманої праці, капіталізація доходу, розвиток асоціації та кооперації виробників в умовах формування місцевих та регіональних ринків і появи ринкової конкуренції тощо). Потужним джерелом первісного нагромадження капіталу слугувала зовнішня торгівля. Розширення її географії та диверсифікація структури експорту в напрямі збільшення частки якісної ремісничої продукції забезпечили Київській Русі лідерські позиції в міжнародній торгівлі та сприяли формуванню інститутів державності на українсько-руській території[2].

---

[1] Леоненко П. М., Юхименко П. І. Економічна історія. Київ : Знання-Прес, 2004. 499 с.; Царенко О. М., Захарчук А. С. Економічна історія України і світу. Суми : Університетська книга, 2000. 310 с.; Історія народного господарства Української РСР: у 3-х т., 4-х кн. Т. 1. Київ : Наук. думка, 1983. 463 с.; Нестеренко О. О. Розвиток промисловості на Україні. Ч. II: Економічна підготовка великої жовтневої соціалістичної революції. Фабрично-заводське виробництво. Київ : Вид-во Академії наук Української РСР, 1962. 579 с.; Горін Н. О. Міжнародна торгівля як чинник та складова зародження підприємництва у Київській Русі (X–XIII ст.); Історія народного господарства та економічної думки України. 2015. Вип. 48. С. 2–26.

[2] Горін Н. О. Міжнародна торгівля як чинник та складова зародження підприємництва у Київській Русі (X–XIII ст.) // Історія народного господарства та економічної думки України. 2015. Вип. 48. С. 23.

Діяльність князя Володимира (980–1015), який активно займався державним будівництвом, зокрема здійснив ряд кардинальних суспільних перетворень в адміністративній, військовій, судовій, освітній та релігійній сферах, створила інституційні передумови консолідації суспільства на основі розвитку господарства. Інституційні рамки протопідприємницької діяльності вперше були визначені «Руською Правдою» та «Статутом Володимира Всеволодовича» – документами, що регламентували відносини власності, економічної свободи та майнової відповідальності[1]. На етапі існування на українських етнічних землях незалежних держав (Київської Русі, Галицько-Волинського князівства) правове регулювання заохочувало розвиток підприємницької ініціативи у різних сферах. Характерні риси та інституційні параметри зародження та становлення підприємництва на українських теренах не мали якісних відмінностей та ознак відставання порівняно із загальноєвропейськими процесами еволюційної трансформації господарського середовища[2]. Однак, коли під тиском князівських міжусобиць і татаро-монгольської навали Київська Русь припинила своє існування як централізована держава, розгорнулися процеси, що мали деструктивний вплив на ремісниче та торговельне підприємництво.

Українські землі відійшли до складу інших державних утворень, змінилося спрямування торговельних потоків, український етнічний елемент був витіснений зі сфери торгівлі та кредитних операцій, послабилися позиції вітчизняних виробників ремісничої та промислової продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках, а господарство впродовж XIV–XVI ст. було переорієнтоване на експорт сільськогосподарської продукції та сировини. Разом із тим продовжувалося формування територіально-галузевої спеціалізації на основі поглиблення поділу праці та розвитку товарно-грошових відносин. Завдяки впровадженню Магдебурзького права зростала абсолютна чисельність та відносна частка міського економічно активного населення, набула поширення корпоративно-цехова організація ремісничого виробництва, розвивалися правові механізми регулювання господарської діяльності та майнових відносин, активізувалася економічна конкуренція.

---

[1] Горін Н. О. Нормативно-правова регламентація підприємництва на українських теренах в XI–XVI ст // Історія народного господарства та економічної думки України. 2016. Вип. 49. С. 64–68.

[2] Підприємництво як рушійна сила суспільного прогресу: матеріали круглого столу (Київ, 1 грудня 2016 р.) / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2016. URL : http://ief. org.ua/docs/scc/1.pdf

Позитивний вплив на становлення нової трудової етики та розвиток приватнопідприємницьких відносин мали ідеї Реформації. На українських теренах вони спричинили релігійно-національний братський рух, який, серед іншого, мав на меті захист економічних прав та інтересів корінних мешканців краю; активізували просвітницьку та господарську діяльність православної шляхти; сприяли утвердженню нових форм економічної організації та їхньому правовому регулюванню.

У добу перебування українських земель під владою Великого князівства Литовського та Королівства Польського (XVI – перша половина XVII ст.) особливості розвитку підприємництва були обумовлені низкою інституційних бар'єрів – звуженням ринку вільної робочої сили через закріпачення селян, ускладненням соціальної мобільності населення; функціонуванням складної митної системи; запровадженням складського права та норм дорожнього примусу; віддачею на відкуп збирання мита; неринковим характером ціноутворення щодо ряду товарів широкого вжитку; обмеженням з боку католицької церкви і державною монополією на продаж окремих товарів; функціонуванням партикулярних (окремих для кожної соціальної групи, регіону) правових норм щодо економічної діяльності та відповідальності тощо. Політичні фактори економічного розвитку обумовили домінування серед підприємницької верстви неукраїнського етносу, формування фільваркового господарства як квазіформи поміщицького підприємництва на основі використання кріпосної праці для виробництва продукції на ринок, у тому числі – зовнішній. Це, своєю чергою, перешкоджало розвитку дрібних фермерських господарств і сприяло закріпаченню дедалі більшої кількості вільного населення; закріплювало аграрно-сировинну спеціалізацію українського господарства; визначало ієрархічно-авторитарну модель суспільного устрою як основу системи економічних інститутів, орієнтованих на вилучення продукції й примус до праці. Таким чином, уже на ранніх етапах становлення підприємництва втрата політичної суб'єктності та підпорядкований статус українських земель призвели до інституційного реверсу – зворотного процесу витіснення приватновласницьких основ господарювання системою особистої залежності безпосередніх виробників та концентрації власності у формі магнатського землеволодіння.

1.2.2. Підприємництво в період формування національного ринку і національної держави

В економічній історії України перша третина XVII ст. характеризується зміцненням панських маєтків, посиленням кріпосництва й експлуатації селян у районах давнішої колонізації і поширенням феодальної експлуатації в Південно-Східній Україні, прискоренням процесів обезземелення селянства та зростання козацтва як вільного класу, наступом шляхти на міста й посиленням національно-релігійних утисків українського населення, подальшою концентрацією земельної власності в руках польських магнатів, що закономірно вело до зростання соціально-економічної напруженості в суспільстві та ескалації національно-релігійного протистояння. Посилення польсько-шляхетського гніту і католицької експансії, постійні грабіжницькі напади кримських татар та агресивна політика Туреччини на українських землях наприкінці XVI – початку XVII ст. активізували процеси консолідації українського народу під егідою Запорожжя. Після перемоги у Хотинській війні (1621) козацтво стало мілітарною силою, з якою рахувалася вся Європа. Разом із тим, як свідчать історичні джерела, козаки прагнули створити свою республіку в Україні – Козацьку державу, а Січ була для них лицарською школою[1].

Великі козацько-селянські повстання, що охопили всю Україну в 30-х роках XVII ст., а згодом переросли у Національно-визвольну війну українського народу під проводом Богдана Хмельницького (1648–1676 рр.), знесли систему феодальної залежності та магнатського землеволодіння, відкривши можливості побудови національної економіки на засадах особистої та економічної свободи. Трансформація відносин власності зміцнила український етнічний елемент, а зростання частки дрібної земельної власності та землеволодіння сприяли *демократизації економічного життя*. Набули поширення та розвитку такі види промислово-підприємницької діяльності, як чумацтво, гончарство, гуральництво, бортництво, ливарництво; створювалися нові підприємства мануфактурного типу в рудному, селітряному, солеварному промислах; будувалися папірні, гути, воскобійні. Активний розвиток приватнопідприємницької діяльності у формі сільських та міських

[1] Полонська-Василенко Н. Історія України: у 2-х т. Т. 2 : Від середини XVII століття до 1923 року. Київ : Либідь, 1992. С. 518–521.

промислів відбувався з використанням вільнонайманої робочої сили. Одночасно розгорталися процеси формування розсіяної мануфактури на основі простої кооперації та зародження централізованої мануфактури як результату концентрації виробництва. Загалом товаризація господарства, консолідація місцевих ринків та зміцнення зовнішньоторговельних зв'язків слугували базисом формування української національно-економічної системи, а політика меркантилізму, яку проводили українські гетьмани, забезпечувала інституційні умови її зміцнення та розвитку. Взаємодія адміністративно-фінансових органів Української козацької держави та господарського середовища у цей час була сприятливою для постання та утвердження підприємницьких структур. Цей історичний досвід доводить взаємозалежність еволюції національної держави, національного ринку та підприємництва, що виявляється у синергії інклюзивних політичних та економічних інститутів.

У другій половині XVII – на початку XVIII ст., коли було втрачено політичну та економічну автономію України, а її господарство було інкорпоровано до фінансової та торговельної системи Російської імперії, відбувся інституційний злам в еволюції господарського середовища на українських теренах, у процесах становлення національного підприємництва та ринкових інститутів. Це призвело до втрати суб'єктності Української держави в економічному розвитку та нав'язування чужорідних форм соціальної взаємодії, в основі яких – авторитарна система влади-власності та ієрархічна модель господарських відносин. Цей період характеризується повторним укоріненням інститутів особистої залежності та кріпосницької експлуатації, обмеженням зовнішньоекономічних зв'язків, ліквідацією суспільних передумов розвитку приватного підприємництва та конкурентного середовища; натомість утверджувалися гібридні форми економічної діяльності – поміщицьке та казенне підприємництво. Провідними формами розвитку промисловості стали посесійна (державна) та кріпосна мануфактура (у поміщицьких маєтках).

Одним із наукових результатів ретроспективного дослідження підприємництва на українських теренах є спростування історичного міфу про те, що казенне та вотчинне підприємництво були історично першими і провідними формами розвитку мануфактурного виробництва в Україні[1]. У зазначеній роботі доведено, що національне промислове

[1] Історія народного господарства Української РСР: у 3-х т., 4-х кн. Т. 1. Київ : Наук. думка, 1983. С. 168, 179–200.

виробництво виникло й будувалося спочатку на засадах приватного підприємництва у формі розсіяної мануфактури із залученням найманої праці[1] і лише згодом, під дією покріпачення населення та зміцнення феодально-централізованих форм організації господарства, насаджуваних російською адміністрацією, виникли казенні мануфактури та заводи з т.зв. «приписними» селянами.

Після Полтавської катастрофи (1709) Московським царством здійснювався цілий комплекс заходів, спрямованих на знищення промислового виробництва на українських землях, переорієнтацію торговельних потоків на північні порти та російський внутрішній ринок. Аграрні та адміністративні реформи, проведені наприкінці XVIII ст., полягали в остаточному закріпаченні селянства та руйнуванні економіко-правових основ підприємництва, адже було ліквідовано базові для розвитку інституційної структури ринкової економіки умови – наявність вільної робочої сили та можливості акумуляції та інвестування приватних капіталів у промисловість. Упродовж XVIII – першої половини XIX ст. динаміка національної структури підприємницького стану характеризується подальшим витісненням українського етнічного елементу та посиленням домінуючих позицій у господарському та підприємницькому середовищі неукраїнців за походженням (росіян, поляків, євреїв, німців та ін.). Послідовно й неухильно зростала частка казенного виробництва, підпорядкованого Російській державі, що призвело до зниження інноваційного потенціалу та соціальної відповідальності підприємницької діяльності, ослаблення мотиваційних механізмів економічної активності населення та укорінення моделі господарської поведінки, орієнтованої на рентоотримання. Чинниками деформації інституту підприємництва під дією домінуючих інститутів влади-власності слугували: надмірна централізація та бюрократизація господарського життя; концентрація в руках держави фінансових потоків і прибуткових видів діяльності; відсутність визначеного правового поля підприємницької діяльності та інституційних механізмів капіталізації активів; нестабільне, залежне від волі чиновників, становище підприємців; переважання персоніфікованих форм угод над універсальними контрактами; слабкість конкурентного середовища та урядове заступництво щодо великих підприємств; перетворення держави на головного інвестора та розпорядника ресурсів.

[1] Небрат В. В. Формування національного підприємництва та зовнішньоторговельних зв'язків України (XVI–XVII ст.) // Економіка України. 2017. № 8. С. 73–85.

1.2.3. Ринкові реформи другої половини XIX – початку XX ст.

У другій половині XIX ст. на українських землях розгортався процес утвердження капіталістичних форм виробництва та обміну. При цьому національної економіки як самостійної господарської системи не існувало – більшість українських етнічних територій належали до Російської імперії, а Галичина, Карпатська Україна й Буковина перебували у складі Австро-Угорської монархії. Таким чином, Україна не могла мати власної економічної політики, її становище й перспективи визначалися загальним станом і перетвореннями в імперіях, до складу яких входили українські землі. У цей час відбувалися помітні зрушення в економічному житті: інтенсифікація торгівлі, формування великої промисловості, розбудова транспортної інфраструктури, розвиток кредитно-фінансових відносин. Структурний аналіз видів та форм економічної діяльності дозволяє констатувати активну розбудову підприємницького середовища та його провідну роль у процесах організаційно-технологічної та соціальної модернізації економіки. Однак промисловий розвиток українського господарства, порівняно з західноєвропейськими країнами, мав ряд особливостей, зокрема: тривале співіснування дрібних селянських промислів і підприємств мануфактурного типу з великою машинною індустрією, що формувало суттєві територіальні та галузеві дисбаланси розвитку господарства; значний вплив купецького і лихварського капіталу; застосування кріпосної праці у великому промисловому виробництві. Разом із тим уже в першій половині XIX ст. на території України сформувалися своєрідні центри комерційного підприємництва – у Києві, Одесі, Феодосії, Миколаєві, Харкові зосередилася основна частка торговельних компаній та бірж, торгових палат і домів, транспортних і страхових товариств, які опосередковували та обслуговували торгівлю з Європейським та Азійським континентами. Одночасно з розвитком ринкових відносин відбувався невпинний процес економічної інтеграції. Для господарства України він означав насамперед включення в систему загальноімперського ринку на умовах російського комерційного капіталу та модифікацію місцевих економічних відносин у його інтересах.

Важливим чинником розвитку підприємництва стали урядові реформи другої половини XIX ст., що мали ліберально-ринкове спрямування. Звільнення селян (1848 р. – в Австро-Угорщині, 1861 р. – у Російській імперії) створило умови для формування ринку землі та робочої сили, розвитку капіталізму в сільському господарстві. Земська (1864), міська (1870) та судова (1864) реформи, зміни оподаткування (1880–1890-ті рр.), реорганізація банківської системи та грошова реформа (друга половина 1890-х рр.) мали на меті лібералізацію економічного життя та активізацію продуктивних сил, розвиток підприємницького середовища та ринкової інфраструктури. Разом із тим уся система державного управління зберігала риси феодально-ієрархічної моделі суспільної організації. Урядова фінансово-економічна політика не сприяла кредитуванню промисловості, формуванню ринку капіталів та зростанню підприємницької активності, натомість консервувала феодально-становий характер економічних відносин, стримуючи розвиток капіталізму вільного підприємництва. Як зазначав відомий дослідник економічної історії України В. Голубничий, хоча державна банківська система була цілком інтегрованою, зважаючи на кредитовий, а не інвестиційний характер державних банків і загалом слабкий розвиток кредиту в Російській імперії, суттєвого впливу на розвиток українського господарства вони не мали[1]. Кредитно-банківська система на західноукраїнських землях, формування якої почалося з середини XIX ст., мала характер не лише становий, що закріплював і відтворював у нових формах визиск селянства і дрібних власників земельними магнатами й великими промисловцями, а й колоніальний, що посилювало тиск метрополії на українське населення. Таким чином, відсутність державності стала гальмом для формування національного ринку, збалансованої модерної структури економіки та власної фінансово-кредитної системи.

Ще однією характерною рисою розвитку промислового підприємництва стало формування системи т.зв. «внутрішнього протекціонізму» – політики державного заступництва, що здійснювалася через законодавче регулювання, надання податкових пільг і кредитів, урядових замовлень, пряме державне фінансування, митно-тарифне регулювання тощо. Позитивними наслідками урядової діяльності щодо стимулювання розвитку промислового підприємництва впродовж XIX –

[1] Голубничий В. Три лекції про економіку України. Мюнхен, Нью-Йорк : Вид-во «Україна і діаспора», 1969. 24 с.

початку XX ст. були такі процеси: форсоване зростання великомасштабного виробництва у легкій та харчовій промисловості, вуглевидобуванні та металургії; активне формування підприємницького класу; підвищення рівня механізації праці та технічної модернізації виробництва; концентрація промислового виробництва; формування регіональних центрів торговельного та промислового підприємництва; зростання іноземних інвестицій; розвиток промислово-торговельної інфраструктури, зокрема, торговельних компаній, транспортних товариств, торговельних і фондових бірж, страхових компаній, контор оголошень, банків та банкірських домів тощо. Водночас виявилися негативні наслідки інституційної взаємодії держави та підприємницького середовища, зокрема: формування незавершеного циклу промислового виробництва; поширення спекулятивних операцій та «засновницької гарячки»; висока вартість продукції та незадоволеність внутрішнього попиту; падіння обсягів та темпів розвитку аграрного підприємництва; витіснення з внутрішнього ринку вітчизняного виробника тощо.

Порівняльний аналіз впливу заходів урядової підтримки на розвиток господарства українських земель на різних етапах проведення політики протекціонізму засвідчив, що у першій половині XIX ст. основною метою запровадження заборонної системи було задоволення державного фіскального інтересу, а не забезпечення конкурентоспроможності промислового виробництва. Тому особливого прориву в економічному розвитку не сталося. Натомість у другій половині XIX ст., коли були проведені інституційні реформи, а протекціоністська підтримка дещо послаблена, економічний розвиток відзначається зростанням виробничих потужностей, стабілізацією загального рівня цін на товари широкого вжитку, врівноваженням пропозиції та попиту на внутрішньому ринку, зростанням зовнішньоторговельного обороту, збільшенням митних доходів казни[1]. Таким чином, проведене дослідження дозволяє спростувати поширену в науковій (і навіть навчальній) літературі тезу про винятково прогресивну роль імперської політики модернізації, про «царські подарунки Україні» у вигляді залізничної мережі та розбудови Південного промислового району. Встановлено, що «доважком» до них були прискорена монополізація, система фаворитизму та формування олігархічної моделі економіки.

[1] Боднарчук Т. Л. Вплив політики протекціонізму на розвиток економіки українських земель XIX ст. Історія народного господарства та економічної думки України. 2012. № 45. С. 161–162.

Унаслідок гіпертрофованого втручання уряду в економічне життя обмежувалася приватна ініціатива та конкуренція, що перешкоджало усталенню інноваційності та відповідальності як головних характеристик підприємницької діяльності та рушіїв економічного розвитку. Заходи урядової промислової політики замість заохочення підприємницької ініціативи створювали переваги для окремих груп та осіб, формували залежність від фіскально-інвестиційної підтримки держави. У результаті такої взаємодії держави та підприємницького середовища виник ефект т.зв. пастки протекціонізму, що унеможливлює відмову від заступницьких заходів держави, які запроваджуються як локальні і тимчасові, без загрози уповільнення розвитку протегованих галузей. Отже, досвід урядового покровительства великому капіталу за умов відсутності системи противаг – правових демократичних механізмів контролю суспільства над державною бюрократією – є негативним. Цей досвід вказує на неминучість наслідків приватизації держави фінансово-промисловими магнатами, витіснення конкуренції та приватного підприємництва монополією, що, зрештою, обумовлює технологічний застій, інвестиційний голод та зубожіння населення.

Стрімке зростання ролі держави, що виявляється в ініціюванні реформ та активній участі урядових структур у їхньому здійсненні, встановленні державного контролю над усіма сферами, має суперечливі наслідки для інституційної динаміки суспільства[1]. Одержавлення економіки закономірно призводить до зростання авторитарності влади, посилення централізму в управлінні, збільшення чисельності та розростання повноважень урядової бюрократії. Концентрація економічної влади в руках державного апарату найперше виявляється у зосередженні та перерозподілі через центральний бюджет значної частки національного доходу. М. І. Туган-Барановський свого часу зазначав про розбалансування внутрішнього ринку внаслідок урядової фіскальної політики як один із дестабілізуючих чинників економічного розвитку та передумову майбутніх суспільно-політичних потрясінь[2]. Застереження видатного вченого щодо загроз надмірної концентрації

[1] Супрун Н. А. Рамкові умови та інституційні детермінанти розвитку корпоративного сектору національної економіки. Український соціум. 2016. № 3. С. 49–50.

[2] Туган-Барановський М. І.: вчений, громадянин, державотворець (До 150-річчя від дня народження) / НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. Київ : Наук. думка, 2015. С. 171–172.

економічної влади в руках державного апарату та політичного впливу фінансово-промислових кіл є актуальними для сучасної України з огляду на історико-інституційні аналогії суспільних трансформацій.

Ослаблення змагально-мотиваційних механізмів функціонування господарського середовища супроводжується постійним браком капіталів. Так, формування у другій половині XIX ст. вітчизняного ринку цінних паперів на основі випуску і купівлі-продажу державних кредитних білетів обумовило генетичний дефект фінансового забезпечення інвестиційно-підприємницького процесу – залучені кошти призначалися не для майбутніх інвестицій, а для покриття минулих непродуктивних витрат. На початковому етапі це стосувалося державного кредиту для військових потреб та утримання урядово-бюрократичного апарату, а згодом – іпотечного кредитування поміщиків. Тому повноцінний фондовий ринок як інститут ринкової фінансової інфраструктури у ході т.зв. першої хвилі ринкових трансформацій так і не було сформовано[1]. Низький рівень нагромадження на внутрішньому ринку спричинив потребу в залученні іноземних капіталів, що визначило залежність підприємницького процесу від суб'єктів та обсягів зовнішнього інвестування.

Зосередження іноземного капіталу переважно у нових, технологічно прогресивних галузях української промисловості, що мали найвищу норму прибутку, – металургійній, вугільній, машинобудівній – призвело до посилення структурних дисбалансів та інституційних протиріч у розвитку економіки, наростання кризових явищ і загальної фінансово-економічної нестабільності. Урядова політика технічної модернізації сприяла концентрації виробництва та капіталів, утвердженню нових форм господарських організацій, горизонтальних та вертикальних виробничо-технологічних зв'язків, реалізації масштабних інфраструктурних проектів. На межі XIX–XX ст. це обумовило становлення складних та мультидивізіональних корпоративних форм підприємництва[2]. Негативним наслідком державних програм технологічної модернізації стала асиметрична підтримка окремих регіонів та

[1] Корніяка О. В. Роль пайових цінних паперів у процесі розвитку вітчизняного підприємництва (друга половина XIX – початок XX ст.) // Історія народного господарства та економічної думки України. 2015. Вип. 48. С. 94–96.

[2] Супрун Н. А., Чистякова С. В. Причини та наслідки корпоратизації підприємницького середовища в Україні (кінець XVIII – початок XX ст.) // Історія народного господарства та економічної думки України. 2015. Вип. 48. С. 50–59.

підприємців усупереч стратегічним цілям розвитку економіки як єдиного народногосподарського комплексу, зміцнення економічної та політичної влади великого капіталу, формування «режиму виключного доступу до ресурсів» і маніпулювання інститутами, що стало історичним прецедентом «інституційної пастки олігархізму»[1] та передумовою укорінення стереотипів підприємницької поведінки, що визначають сучасний інституційний ландшафт економіки України.

Розвиток підприємництва у XIX – на початку XX ст. слугував драйвером соціальних трансформацій: становлення ринку праці супроводжувалося утвердженням нової трудової етики, зміною соціальної структури українського суспільства, зародженням робітничого руху та інституційних механізмів регулювання соціально-трудових відносин. Розгорталися урбаністичні процеси, що обумовило модернізацію міського господарства; змінювалася якість і структура суспільного споживання; представниками національного підприємництва було закладено традиції доброчинності та меценатства, що сприяло формуванню інституту соціальної відповідальності та партнерства[2]; відбувалося становлення системи фахової комерційної освіти на основі потужного розвитку науки. Здобутки української економічної думки цього періоду репрезентує Київська політекономічна школа, представники якої на основі новаторських методологічних підходів до аналізу економічних явищ розробили теоретичні основи ринкових перетворень господарства, зокрема, фінансової політики держави, антимонопольного та фабричного законодавства, регуляторних заходів уряду щодо розвитку зовнішньої торгівлі, державного та приватного підприємництва, кредитно-банківської системи, залізничного будівництва, землекористування тощо[3]. Щоправда, унаслідок збереження історично визначеної рудиментарної ієрархічно-станової структури суспільства, що характеризувалася поляризацією у розподілі прав, привілеїв, економічної влади та відповідальності, потенціал соціальних

[1] Кіндзерський Ю. В. Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання // Економіка України. 2016. № 12. С. 28.

[2] Кудласевич О. М. Українські джерела теорії підприємництва / Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. Київ, 2014. С. 147–167.

[3] Курбет О. П. Представники Київської політекономічної школи про створення інституційних умов становлення та розвитку промислового підприємництва // Історія народного господарства та економічної думки України. 2016. Вип. 49. С. 277–281.

чинників під час ринкової трансформації вітчизняного господарського середовища було використано лише частково. Не було досягнуто загального позитивного соціального ефекту від розвитку підприємництва, натомість на межі XIX–XX ст. загострюються соціально-економічні суперечності та негативні тенденції, а саме поглиблення соціальної нерівності, зниження рівня життя основної частини населення та зростання соціального напруження, що, зрештою, вилилося в ряд суспільно-політичних катаклізмів, які мали незворотні економічні наслідки.

1.2.4. Державне та недержавне підприємництво у радянській економіці

Розвиток підприємництва в Україні у 1920–1980-х рр. визначався специфікою радянської економічної системи, основу якої становили державні підприємства. На етапі витіснення приватного підприємництва та формування централізованої планової економіки елементи ринкової моделі господарювання зберігалися завдяки формам міжнародного економічного співробітництва, спрямованим на виконання завдань форсованої індустріалізації (концесії, угоди про науково-технічну та технологічну співпрацю). Разом із тим технологічне співробітництво з іноземними фірмами у 1930-х роках обумовило розвиток внутрішніх суперечностей планово-централізованої економічної системи. Залучення технологічних досягнень Заходу для будівництва промислових гігантів, оснащених передовою технікою, призвело до формування структурних дисбалансів, монополізації виробництва в межах галузей, зниження мобільності економіки.

Основним змістом еволюції вітчизняного підприємництва у радянський період були процеси становлення, панування та деструкції мобілізаційної моделі державного підприємництва, що являла собою критичну деформацію інституту підприємництва, зумовлену знищенням його ключових ознак – свободи вибору, самостійності, ініціативності, орієнтації на комерційний успіх та майже повним витісненням приватного підприємництва сурогатом монопольної державної квазі-підприємницької діяльності, здійснюваної на основі методів директивного планування, централізованого розподілу ресурсів та командних

форм управління виробництвом[1]. Ефективність цієї моделі державного підприємництва в історичному контексті мобілізаційної економіки забезпечувалась, по-перше, цільовими інвестиціями держави у розвиток та технічну модернізацію стратегічно значущих галузей економіки, прямою державною підтримкою наукових досліджень та впровадження їхніх результатів у виробництво; по-друге, проведенням державою патерналістсько-екстрактивної соціальної політики.

Водночас в умовах централізовано-планової економіки держава використовувала організаційно-господарські можливості приватних підприємств та кооперативів, їхній технічний апарат, мобілізовані кошти, підприємницьку активність населення для забезпечення споживчого ринку та обслуговування потреб держави (збут промислової продукції через мережу недержавної торгівлі; перехід від нормованого постачання населення за картками до розгорненої торгівлі тощо), проте так і не надала самостійності цим самобутнім соціальним інститутам підприємницької діяльності. В процесі утвердження адміністративно-командної системи були збережені лише ті види кооперації (споживчу та кустарно-ремісничу), що компенсували неспроможність держави забезпечити потреби населення. Причому лояльність зберігалась доти, поки кооперативна організація досягне свого розквіту і матиме достатню матеріально-технічну базу для її націоналізації, а державні підприємства хоч частково опанують відповідний сегмент економіки[2]. Варто зазначити, що недержавні форми господарювання забезпечили історичну тяглість підприємництва, відтворення неформальних інститутів економічної ініціативи, ризиковості, відповідальності, солідарності, самоорганізації. Спроби держави повністю витіснити приватне підприємництво були невдалими, насамперед через неможливість забезпечити населення необхідними товарами та послугами, придушити індивідуально-господарські ментальні установки та підприємницьку ініціативу.

---

[1] Гордіца К. А. Методологічні аспекти історико-економічних досліджень державного підприємництва // Сучасні економічні теорії: історія, методологія та перспективи розвитку: матеріали круглого столу (10 листопада 2016 р.). Київ : КНЕУ, 2016. С. 182. URL : http://kneu.edu.ua/userfiles/Faculty_of_Economics_and_Administration/Kaf+istorii+ta+teorii+gospodarstva/ZbD196rnik_tez_10_11_2 016.pdf

[2] Дідківська Л. В. Деформація кооперативних форм господарювання в Україні (1930–1970 роки) // Історія народного господарства та економічної думки України. 2015. Вип. 48. С. 111–112.

Роль приватнопідприємницьких і кооперативних форм господарювання у радянській економіці була істотною в роки непу та одразу після закінчення Другої Світової війни. Проте в умовах одержавлення економіки (1930–1940-ті рр.) та утвердження адміністративно-командної системи управління (1950–1970-ті рр.) кооперативні форми господарювання втратили свою ринкову природу та ідентичність, а приватне підприємництво взагалі було заборонене. Спроби відродити сільськогосподарське підприємництво у другій половині 1980-х років були безуспішними. Основними перешкодами розвитку індивідуальної трудової діяльності та ревіталізації підприємницького потенціалу стали формальні (відсутність базових інститутів ринкової економіки, «ножиці цін» між промисловою та сільськогосподарською продукцією, бюрократизація місцевих органів влади) та неформальні (відсутність підприємницької ініціативи та готовності до самостійних рішень як наслідок тривалої політики «радянізації») чинники.

Таким чином в історії вітчизняного підприємництва відбувся ще один інституційний злам, який не лише знищив формально-правові підстави та політико-економічні умови функціонування конкурентного підприємницького середовища, а й підважив історико-культурні, ментальні та поведінкові архетипи господарювання, зруйнувавши глибинну неформальну інституційну основу підприємницької діяльності – прагнення до самостійності й успішності, готовність до ризику й відповідальності.

1.2.5. Підприємництво в умовах трансформаційних перетворень національного господарства

Зі здобуттям державної незалежності України розпочався процес розбудови національної економіки. В основу економічних перетворень було покладено ідею відродження і розвитку індивідуальних та партнерських форм підприємництва на основі трансформації відносин власності, «перехід від адміністративно-планової економіки до ринкової на основі розвитку приватної ініціативи, яка мала забезпечити модернізацію виробництва і наблизити його до потреб населення»[1].

[1] Кіндзерський Ю. В. Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання // Економіка України. 2016. № 12. С. 23.

Приватизація як основа формування підприємницького середовища в Україні пройшла ряд етапів, а саме: 1992–1994 рр. – номенклатурна приватизація; 1995–1998 рр. – сертифікатна приватизація; 1999–2002 рр. – розпочався продаж державного майна за реальні грошові кошти. У результаті відбулася монополізація економічної влади, сформувались асиметричні умови доступу до інформації та економічних можливостей для потенційних інвесторів, унаслідок чого відбулося злиття політичної еліти з бізнес-елітою та формування своєрідної приватно-бюрократичної власності, що цілком відповідає історичній траєкторії трансформації та традиційному режиму функціонування власності в Україні (нелегітимність, невизначеність, неефективність). Неринковий за своїм характером приватизаційний процес унеможливив конкурентний перерозподіл капіталів і заклав тим самим деформуючі рамкові умови для подальшого ефективного розвитку підприємництва в Україні.

З урахуванням попередньої траєкторії інституційних трансформацій господарського середовища перспективи національної економіки пов'язані з можливостями мінімізації впливу історично сформованих інституційних ризиків трансформації власності[1] та подоланням бар'єрів розвитку підприємництва. Перманентне розмивання прав власності, відсутність або ж номінальний характер механізмів інформсменту, вибірковість правозастосування, стереотипи сприйняття приватної власності як нелегітимної, а підприємництва – як способу отримання нетрудових доходів становлять інституційну основу економічної поведінки пересічного українського громадянина. Для підприємця вагомими детермінантами його економічної активності й успішності додатково виступають несформованість оптимальної ринкової інфраструктури ведення бізнесу; суперечливість та неузгодженість окремих правових актів та норм у сфері господарського та адміністративного законодавства; нестабільність та непрозорість державної політики у сфері підприємництва; складність і забюрократизованість регуляторно-дозвільної системи, існування значної кількості контролюючих органів, що дублюють окремі функції один одного, недосконалість системи ліцензування підприємницької діяльності; непослідовність

[1] Гордіца К. А. Трансформація власності в Україні: підсумки інституційних змін // Економіка і прогнозування. 2016. № 2. С. 21–36. doi: https://doi.org/10.15407/eip2016.02.021

системи податкового адміністрування, що створює значні перешкоди для розвитку легального підприємництва; неналежний рівень фахової підготовки, що унеможливлює набуття відповідних сучасним викликам професійних компетенцій та досвіду організації і ведення підприємницької діяльності[1].

Реалії розвитку підприємництва в Україні, з одного боку, визначаються історичним минулим та закладеними інституційними деформаціями, а з іншого – новими явищами та тенденціями. Попередня – екстрактивна – модель, орієнтована на державне заступництво та підтримку, поєднується з новою, орієнтованою на соціальне залучення та розвиток. Сучасний стан підприємництва є результатом інституційної деформації (рентоорієнтована поведінка, діяльність із перерозподілу коштів бюджету, компрадорський характер), обумовленої історичною траєкторією розвитку господарства, що не сформувала конкурентного середовища, стимулів до технологічних інновацій, активного і відповідального суб'єкта економічної діяльності. Водночас під дією новітніх чинників і тенденцій глобального характеру формується нова парадигма підприємницької діяльності, для якої ключовими рисами є мережева побудова, стратегічний (націлений на довгострокову перспективу) характер, інформаційно-інноваційне наповнення, а вектором розвитку – соціальна спрямованість (побудова системи інклюзивних інститутів соціального розвитку). Прагнення здобути переваги у конкурентному суперництві стимулює підприємства більш активно застосовувати соціально орієнтовані стратегії розвитку, в т.ч. стратегію соціально-відповідального маркетингу, що ґрунтується на принципах європейської політики захисту прав споживачів, а саме: зміні акценту з можливостей виробників на потреби споживачів; випереджаючому розвитку тих сегментів ринку, що більше відповідають потребам споживачів; гарантуванні забезпечення мінімального споживання за прийнятними цінами; врахуванні інтересів виробників на умовах визначальної ролі споживача та встановлення певного балансу інтересів сторін на ринку. Таким чином, підприємництво поглиблює свою соціальну орієнтацію, сприяє розвитку глибокоспеціалізованого конкурентного ринку, пропозиція на якому відповідає споживацьким запитам

[1] Супрун Н. А. Рамкові умови та інституційні детермінанти розвитку корпоративного сектору національної економіки // Український соціум. 2016. № 3. С. 72–87.

щодо оптимального за якістю та ціною набору товарів та послуг і, як наслідок, виступає домінантним чинником розвитку не лише економічної, а й соціальної сфери, впливаючи на зростання рівня добробуту, якості життя населення та рівня задоволення суспільних потреб.

Перспективи розвитку підприємництва пов'язані з формуванням його нової парадигми, засадами якої є: соціальна відповідальність; мережева побудова підприємницького середовища; партнерство некомерційних та неприбуткових організацій, стартапів для обміну знаннями, технологіями та формування єдиного інституційного середовища соціального розвитку; взаємодія великого бізнесу з середнім і малим, нові форми економічної інтеграції; триєдність соціального, ринкового та інноваційного орієнтирів діяльності. В Україні загальносвітовим тенденціям відповідає розвиток соціально відповідальних ініціатив, інтеграція принципів КСВ у корпоративну стратегію, створення інноваційних форм підприємницької діяльності, що базуються на соціальному капіталі та ІТ-технологіях (краундфандингових, коворкінгових, шерінгових платформах та електронній комерції тощо).

Формування нової парадигми національного підприємництва у контексті модернізації української економіки та її інтеграції до загальносвітового економічного простору відповідає цивілізаційному вибору країни як суб'єкта світової історії, що є «передусім вибором способу життя і цінностей, які є продуктивними для розвитку країни та її громадян на тому чи іншому етапі її державного становлення»[1].

Підводячи підсумок, зазначимо, що сучасні реалії та інституційні бар'єри розвитку підприємництва в Україні значною мірою обумовлені історичною траєкторією формування національного господарства, зокрема тим, що процеси органічного розвитку приватнопідприємницьких форм господарювання, національного ринку, становлення підприємницького середовища на основі утвердження ринково-конкурентних відносин були перервані в середині XVII ст. інкорпорацією українських земель до складу інших державних утворень, що призвело до інституційного реверсу – повернення феодально-кріпосницької системи та витіснення українського елементу з ключових напрямів економічної діяльності.

[1] Пирожков С. І., Хамітов Н. В. Цивілізаційний проект України: від амбіцій до реальних можливостей // Вісник НАН України. 2016. № 6. С. 45.

Досвід економічних реформ та історичні аналогії у розвитку підприємництва другої половини XIX – початку XX ст. і сучасності засвідчують, що у вітчизняній практиці інститут підприємництва зазнав критичної деформації. Це виявляється у послабленні інноваційного характеру підприємницької діяльності, слабкості мотиваційних важелів конкурентного середовища, орієнтації на перерозподіл фінансових ресурсів і блокування доступу інших гравців до інформаційних і виробничих ресурсів. Традиція використання державних фінансів та національного багатства фінансово-промисловими групами через механізми урядової підтримки; формування компрадорського капіталу; асиметричні та непослідовні реформаційні перетворення призвели до закріплення інститутів, які не сприяють досягненню суспільно значимих цілей – економічного розвитку та народного добробуту.

На основі історико-інституційного аналізу трансформації вітчизняного господарства та виявлених історичних аналогій можна зробити такий висновок: ключова роль держави у розвитку промислового підприємництва, що забезпечує його форсований розвиток і структурно-технологічну модернізацію економіки, разом із тим призводить до монополізації нових перспективних галузей та деформації важливих інституційних характеристик підприємництва в преференційних умовах патерналістської державної політики. Історично сформувалися соціально-психологічні (мінімалістська трудова етика, утриманство, патерналізм, безвідповідальність і безініціативність як наслідок радянського «економічного виховання нації»), формально-правові (суперечливість законодавства, партикуляризм і вибірковість правозастосування, інституційна невизначеність щодо розподілу та захисту власності, авторського права та комерціалізації інновацій) та ресурсні (обмеження доступу населення до банківських ресурсів, асиметрія інформації, монопольне ціноутворення) бар’єри розвитку підприємництва. Для їхнього подолання система обмежень і вилучень (екстрактивні інститути) має бути трансформована в систему стимулів і механізмів соціальної інклюзії.

1.3. Культура і етика підприємницької діяльності

Друга половина XX – початок XXI ст. ознаменувалися активізацією інтересу до проблеми співвідношення економічної і соціальної складової суспільного життя, що обумовлено зростанням добробуту населення провідних країн світу, який створив об'єктивні передумови для реалізації принципів соціальної справедливості та формування економіки заслуг. Пошук інструментів, що забезпечують одночасне виробництво економічної та соціальної цінності як передумов формування соціально орієнтованого економічного зростання, призвів до появи феномена інтеграції благодійництва та бізнесу.

Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) і Європейський союз обговорюють, як державна політика і програми можуть підтримувати інклюзивне підприємництво. Створена серія публікацій «Втрата підприємців», яка охоплює важливі питання щодо регулювання підприємництва, створення сприятливих умов для соціального забезпечення, полегшення доступу до фінансових ресурсів, розвитку навичок підприємництва через навчання, коучинг і наставництво, зміцнення підприємницької культури і мереж для цільових груп, введення координованої і цілеспрямованої підтримки щодо стратегій і дій впровадження інклюзивного підприємництва. Висвітлення важливих питань результативності підтримки інклюзивного підприємництва у вигляді аналітичних записок, оглядів політик різних країн світу та проведенні семінарів з нарощування інклюзивного потенціалу країн. Існує низка проблемних питань, яку доцільно подолати для впровадження інклюзивного підприємництва та поширити вдалий досвід.

Інклюзивне зростання – цілісна концепція системи соціального захисту населення із залученням уразливих верств населення в ділову діяльність у різних галузях національного господарства. Оцінка ефективності її впровадження характеризується рівнем ВВП на душу населення та змінами в домашніх господарствах у країнах, рівень бідності-багатства, тривалість життя та стан здоров'я[1].

[1] Гурочкіна В. В., Махортов Ю. О. Стратегічні напрями інклюзивного розвитку України / Науково-практичний журнал «Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку». 2018. № 17. С. 35–44. URL : https://nonproblem.net/wp-content/uploads/2018/12/6.pdf

Інклюзивне економічне зростання має на меті одночасне досягнення економічного й соціального ефектів у суспільстві, тобто забезпечення позитивної економічної динаміки за умови відсутності низьких доходів, що породжують бідність і голод, зниження нерівності, забезпечення зайнятості, адекватного харчування і якісної освіти для всіх, зниження рівня смертності та захворюваності, гендерної рівності, соціального захисту тощо. В контексті цієї проблематики особливо значущими є теоретичні та практичні аспекти розвитку культури підприємництва.

Кожна людина при народженні
подібна до «чистого аркуша»
Аристотель

Людина народжується чистою як фізично, так і психологічно. Кожна людина набуває з часу свого народження певний комплекс суспільних та культурних цінностей. Безсумнівно, можна зазначити, що культура та оточення відіграють важливу роль у формуванні свідомості та поведінки людини.

Культура є сферою реалізації сутнісних властивостей соціального суб'єкта. Саме культура накладає відбиток на соціально-історичну динаміку та визначає майбутню долю суспільства. Культура може бути проявлена на декількох рівнях, таких як професійна культура, організаційна, корпоративна, галузева культура й національна культура. Особливістю культур є те, що в професійній, організаційній та корпоративній – членство є частковим, тимчасовим та добровільним, а у галузевій та національній є постійним та мимовільним.

Дослідження сутності поняття «культура» нараховує близько 600 визначень цього терміну, це зумовлено багатогранністю феномена та широким діапазоном вживання (табл. 1.3.1). У різних дисциплінах прослідковується велика кількість смислових відтінків. Зокрема, прояв культури досліджується у таких сферах, як художня, релігійна, наукова, політична, економічна, морально-правова.

Історично склалося, що поняття «культура» походить з Античності від латинських слів «colo», «colere», «colui» (щось вирощувати, доглядати, обробляти, розводити, мешкати, населяти, турбуватися, поважати та мати гарні манери). Звідси «cultura», «cultum», «culturare» (вирощений, оброблений людською працею, доведений до досконалості).

Таблиця 1.3.1

Визначення поняття «культура» в науковій літературі

№ з/п	Автор	Визначення поняття	Рік публікації
1	2	3	4
Визначення поняття «культура»			
1.	Фурнхам А., Гунтер Б. [1],	Культура – це підтримування усіма вірування, установки і цінності, які існують в організації. Іншими словами, культура – це те, як ми тут працюємо	1993 (с. 23)
2.	Блэк Дж.[2]	Культура – це специфічний спосіб організації й розвитку людської життєдіяльності, який відображено у продуктах матеріальної та духовної праці, у системі соціальних норм і засад, духовних цінностей, у сукупності ставлення людей до природи, відносини між собою і до самих себе	2000
3.	Шічіньський А.[3]	Культура є однією з багатьох реальностей, в яких живе людина; можна її визначити як, свого роду, «посередницька сфера» між людиною, як біологічна система (організмом) і фізичне оточення цієї системи	2002 (с. 25)
4.	Рудницька О. [4]	Вкладає в поняття культури не тільки сукупність практичних, матеріальних і духовних надбань суспільства, які відображають історичний рівень розвитку та втілюються у результатах продуктивної діяльності людини, в тому числі, у галузі освіти й мистецької творчості, але й рівень освіченості окремої людини, її «ерудованість, ввічливість, акуратність, витриманість та інші, а також якісний рівень оволодіння видами діяльності»	2005 (с. 46–47)

[1] Furnham A., Gunter B.Corporate Assessment,. London : Routledge, 1993. P. 23.
[2] Блэк Дж. Экономика: Толковый словарь: англо-русский. Москва : ИНФРА-М ; Весь мир, 2000. 840 с.
[3] Siciński Andrzej. Styl życia, kultura, wybór. Warszawa: Wyd. IFiS PAN, 2002. ss. 25, 26, 29.
[4] Рудницька О. П. Педагогіка: загальна та мистецька : навчальний посібник. Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2005. 360 с.

Продовження табл. 1.3.1

1	2	3	4
5.	Закович М.[1]	Культура походить від латинського слова «cultura», що в перекладі означає «обробіток», ефективну діяльність, яка вказує як на перетворюючу активність людини щодо природи, так і на вміння, майстерність, які людина виявляла у праці	2007 (с. 21–24)
6.	Філіпчук Г.[2]	Культура – народжене суспільством, властиве суспільству соціальне явище, що відображає його якісну характеристику та збагачує духовне життя людини; культура – процес творчої діяльності людини, спрямованої на пізнання навколишнього світу і самої людини у цьому світі, на отримання об'єктивної і достовірної інформації про світ, де головну роль відіграє наука і мистецтво	2007 (с. 38)
7.	Губский Е., Кораблева Г., Лутченко В.[3]	Культура, насамперед, звіт «правил гри» колективного існування, вироблена людьми система нормативних технологій і оцінних критеріїв щодо здійснення тих чи тих соціально значущих практичних та інтелектуальних дій	2009
8.	Воропаєва В.[4]	Сукупність переконань, цінностей, виразних засобів у мистецтві, культурі, які є загальними для будь-якої соціальної групи	2012 (с. 182)

[1] Культурологія: українська та зарубіжна культура : навч. посібник / за ред. М. М. Заковича. 3-тє вид. К., 2007. 567 с.

[2] Філіпчук Г. Г. Культурологічна основа сучасної освіти // Педагогічна і психологічна науки в Україні (до 15-річчя АПН України) / ред. колегія Сухомлинська О. В., Бех І. Д., Луговий В. І. К. : Педагогічна думка, 2007. Т. 2. Дидактика, методика, інформаційні технології. 367 с. С. 37–45.

[3] Философский энциклопедический словарь / [сост. Е.Ф. Губский, Г.В. Кораблева, В. А. Лутченко]. Москва : ИНФРА-М, 2009. 570 с.

[4] Воропаєва В. Г. Культура як предмет соціально-філософського дискурсу // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2012. Вип. 51, жовтень. С. 179–192.

Продовження табл. 1.3.1

1	2	3	4
9.	Галицька М.[1]	Культура – це внутрішній духовний зміст цивілізації, тоді як цивілізація – це лише матеріальна сторона культури. У змісті освіти культура знаходить своє відображення в духовних цінностях, досягненнях філософії, творах мистецтва, а цивілізація характеризується рівнем технологічного, господарського, соціально-політичного розвитку суспільства	2013 (с. 32)
10.	Берсуцький А., Жуков С.[2]	Культура – зв'язок людей, а цивілізація – це сила речей. Культура – це середовище, яке зрощує і живить особистість. Культура надає сенсу багатьом нашим вчинкам. Тому змінювати будь-що в житті людей можна лише з огляду на це значне явище. Культура формується роками і десятиріччями, тому вона інерційна і консервативна	2014 (с. 8)
11.	Мельник В.[3]	Надзвичайно багатопланове явище, яке охоплює усі сфери життя особистості і суспільства	2015 (с. 255)
12.	Білоус-Сергєєва С. [4]	Означає певну сукупність матеріальних і духовних цінностей, які виробляє людство в історичному процесі свого розвитку. Водночас культура продукує способи створення цих цінностей, засоби їхнього застосування і передачі. Тим самим вона виступає найважливішим критерієм оцінювання окремої особистості	2016 (с. 234)

[1] Галицька М. М. «Культура» та «Освіта»: взаємозумовленість понять // Педагогічний процес: теорія і практика. 2013. Вип. 4. С. 28–33. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/pptp_2013_4_5.

[2] Берсуцький А. Я., Жуков С. М. Етика і культура бізнесу та психологія ділових відносин : навчальний посібник для студентів економічних і управлінських спеціальностей. Донецьк : ДонУЕП, 2014. 372 с.

[3] Мельник В.В. Культура буття людини як соціокультурний феномен // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2015. Вип. 60. С. 253–268. URL : http://nbuv.gov.ua/ UJRN/znpgvzdia_2015_60_26.

[4] Білоус-Сергєєва С. О. Формування підприємницької культури // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць / ПДТУ. Маріуполь, 2016. Вип. 32, Т. 1. С. 233–239.

Продовження табл. 1.3.1

1	2	3	4
13.	Кукоба В.[1]	Культуру визначає як творчу діяльність людей і сукупність матеріальних і духовних цінностей, вироблених людством у процесі історії, і як взаємовідносини, що склалися в процесі спільних дій (поведінки)	2016 (с. 21)
14.	Мельник В.[2]	Культура є способом буття людини у світі, проте не є «надбудовою», а самим буттям. Світ людського буття – це не мертва матерія, не природа як така, а «олюднена природа», світ культури. Культура є «життєвим світом» і навіть «життєвим нервом» людини, яка відіграє велику роль при становленні психіки, свідомості і мислення людини, сприяє формуванню ідентичності людини	2017 (с. 173)
15.	Отенко І.[3]	Термін «культура» завжди мав в організаційній теорії два основних, близьких за змістом значення. По-перше, він означав сукупність цінностей, міфів, символів, історій і артефактів, які є спільними для членів організації. По-друге, він означав спільність базових цінностей, що існують усередині суспільства	2018

За результатами розглянутих понять у табл. 1.3.1, слід зазначити, що культура є складним багатоплановим поняттям, яке важко вимірювати. Культурні цінності діють несвідомо, оскільки вони глибоко вкоренилися у соціальні інститути соціуму. На нашу думку, загальний зміст є ідентичним у всіх визначеннях – це велика галузь явищ матеріального та духовного життя, що поєднує моральні норми та цінності, традиції, правила поведінки, символи та ритуали.

[1] Кукоба В. П. Упорядкувальний аспект організаційної культури підприємства: сутність, складові, основні атрибути // Стратегія економічного розвитку України. 2016. № 39. С. 20–30. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2016_39_5.

[2] Мельник В. В. Антропологічні та аксіологічні виміри буття інформаційної культури як простору для самореалізації особистості // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Вип. 68. С. 168–178. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpgvzdia_2017_68_18.

[3] Отенко І. П., Чепелюк М. І. Корпоративна культура: міжнародний та трансформаційний аспекти : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 243 с.

Термін «культура» можна вживати у різних значеннях – як у широкому, так і у вузькому. У широкому значенні до культури можна віднести загальні здобутки людства і суспільства – звичаї, форми, релігію, норми, соціальні інститути (наука, сім'я, держава та ін.). У вузькому значенні культура є сферою духовності, мистецтва, інтелектуальної діяльності. Сьогодні терміном «культура» у вузькому розумінні позначають те, що характеризує людину, а саме: тактовність, повагу до людей, освіченість, делікатність, ерудицію, уміння завжди знайти міру свого вчинку.

Особливу роль культура відіграє у функціонуванні економічної системи. Культура впливає на управлінські рішення та всі бізнес-функції – від обліку до виробництва. Культура сприяє не тільки високому рівню престижу підприємництва, а й підвищенню ефективності функціонування, поліпшенню якості виробництва та збільшенню прибутків. Топ-менеджери міжнародних компаній, які ведуть бізнес в іноземній країні, повинні мати певні знання щодо правил і поведінки, які вважаються прийнятними там у соціальних і професійних відносинах. Культура і традиції певної країни знаходять своє відображення у поведінці потенційних бізнес-партнерів, а незнання культури і традицій країни-партнера приречує міжнародних менеджерів на невдачу у перемовинах.

Для позначення економічної культури в літературі ще використовуються споріднені терміни «бізнес культура» та «підприємницька культура». Бізнес з англійської «business» перекладається як справа, заняття, підприємство, тобто діяльність, що спрямована на систематичне отримання прибутку. Бізнесом називають систему господарювання з комплексом ділових відносин між людьми та учасниками певних справ.

Підприємництво – це відкриття можливостей і наступне започаткування нової економічної діяльності, часто через створення нової організації[1].

Тобто бізнес та підприємництво не тотожні поняття, оскільки бізнес охоплює відносини, які виникають між усіма учасниками ринкової економіки, та приводить в дію не тільки підприємців, але і споживачів, найманих робітників та державні структури.

[1] Reynolds P. D. (2005). Understanding business creation: Serendipity and scope in two decades of business creation studies. Small Business Economics, 24, 359–364.

Бізнес-культура є комплексом з явних і неявних закономірностей, сукупності цінностей, переконань, правил та інститутів, притаманних певній групі людей, крім того, поведінкових реакцій, що виникають під впливом застосування символів, які становлять досягнення людських спільнот, включаючи їхнє втілення в артефакти.

Ядро культури складається з традиційних ідей і особливо – притаманних їм цінностей. Система культури може розглядатись з одного боку як продукти дії, з іншого – як умовні елементи подальших дій.

Культура поділяється залежно від рівня, масштабів, форм соціальної взаємодії. Основні типи бізнес-культур представлено на рис. 1.3.1.



Рис. 1.3.1. Основні типи бізнес-культур
Узагальнено за даними наукової літератури

Культура підприємництва охоплює широкий спектр питань етики та ділового етикету. Майже у кожній галузі підприємництва діють певні правила поведінки, що базуються на таких загальноприйнятих принципах:

– чесність та законослухняність підприємця (відповідність чинному законодавству);

– забезпечення високої якості та технічного рівня виробленої продукції;

– постійне удосконалення та розвиток, всеохоплюваність, системність та корисність;

– забезпечення умов безпеки праці;

– прозорість введення бізнесу;

– чесність та порядність у відносинах зі стейкхолдерами.

Поняття «етика» походить від грецького «ethika», «ethos», що означає «звичка, вдача, звичай», початковим значенням цього поняття було спільне житло та правила, ним породжені.

Аристотель зазначив, що етика – це наука про «моральне»[1].

Сьогодні під терміном «етика», «етика бізнесу» розуміють систему норм моральної поведінки людей, їхніх обов'язків по відношенню один до одного та суспільства в цілому; дослідження етичних питань у цій сфері людської діяльності, або правила, що застосовуються в бізнесі, засновані на загальноприйнятих людських цінностях.

Розглянемо трактування понять «етика бізнесу» та «ділова етика», результати згруповано у табл. 1.3.2.

Таблиця 1.3.2

Визначення понять «етика бізнесу», «ділова етика»

№ з/п	Автор	Визначення поняття	Рік публікації
1	2	3	4
1.	Сидоренко С.[2]	Етика бізнесу – це сукупність норм поведінки підприємця, вимоги, що пред'являються культурним товариством до його стилю роботи, характеру спілкування між учасниками бізнесу, їхнього соціального вигляду. Це – етика ведення переговорів з партнерами, етика складання документації, використання етичних методів конкуренції	2009 (с. 94)
2.	Кальницький П.[3]	Етика бізнесу – це особлива сфера етичної науки, що займається вивченням норм моралі і моральності, що застосовуються в сфері ділових (підприємницьких, корпоративних) відносин	2012

[1] Аристотель. Никомахова этика [II,1, 1103a14–22] ; пер. Н. В. Брагинской // Аристотель. Соч. в 4 т. Т. 4 ; общ. ред. А. И. Доватура. М. : Мысль, 1983. С. 78.

[2] Сидоренко С. В. Теоретико-методологічні засади аналізу етики бізнесу // Гуманітарний вісник ЗДІА. 2009. Випуск 39. С. 91–106.

[3] Этика бизнеса : учебное пособие для вузов и бизнес-школ; под общ. ред. П. А. Кальницкой. М., 2012. 132 с. URL : http://spbtpp.ru/wpcontent/uploads/2015/11/law_etika_buisness_posobie.pdf

Продовження табл. 1.3.2.

1	2	3	4
3.	Седова Л., Малюкина А.[1]	Ділова етика – це наука гармонійної взаємодії, вміння успішно і ефективно працювати і максимально реалізовувати свої можливості в діловому спілкуванні. Ділова етика – це не відокремлена етика, що обмежує поведінку бізнесу таким чином, яким інші види індивідуальної і громадської діяльності не обмежені. Бізнесу вона також не дозволяє чинити так, як не дозволено чинити в інших сферах життя. Ділова етика утворює складову частину загальної концепції моральності	2014 (с.10)
4.	Зеліч (Яцко) В.[2]	Етика бізнесу – галузь етичного знання, яка вивчає професійну мораль підприємців, обґрунтовує ціннісні орієнтації, норми, моральні аспекти поведінки, взаємовідносин між людьми у процесі підприємницької діяльності, надає практичні рекомендації, які зорієнтовані на цю діяльність	2015 (с. 93)
5.	Мазур В.[3]	Етика бізнесу передбачає методи оцінювання дій і прийнятих рішень. Етика має бути залучена до всіх видів діяльності та бути інструментом досягнення успіху	2016 (с. 263)
6.	Прищак М., Лесько О.[4]	Етика бізнесу – це правила, норми, що регулюють відносини суб'єктів бізнесу. Етика бізнесу – це ділова етика, що базується на чесності, відкритості, вірності даному слову, здібності ефективно функціонувати над ринком відповідно до чинного законодавства, встановлених правил та традицій	2016 (с.19)
7.	Доброва Н., Осипова М. [5]	Етика бізнесу – це правила, норми, що регулюють відношення суб'єктів бізнесу	2018 (с. 62)

[1] Седова Л. Н., Малюкина А. А. Этика бизнеса [Текст] : учеб. пособие, Ч. 1. Х. : ХНЭУ им. С. Кузнеца, 2014.

[2] Зеліч (Яцко) В. В. Ділові переговори та етика у міжнародному бізнесі : навч.-метод. комплекс. Ужгород : ДВНЗ «УжНУ», 2015. 108 с.

[3] Мазур В. С. Етика бізнесу в сучасних умовах господарювання // Virtus: Scientific Journal / Editor-in-Chief M.A. Zhurba # 7, 2016. С. 262–265.

[4] Прищак М. Д., Лесько О. Й. Етика та психологія ділових відносин : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2016. 151 с.

[5] Доброва Н. В., Осипова М. М. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса : Бондаренко М. О., 2018. 305 с.

Розглянувши трактування понять, можна дійти висновку, що етика бізнесу є комплексним поняттям, що охоплює сукупність норм поведінки підприємця, ведення документообігу, використання етичних методів конкуренції, особистий стиль роботи, характер спілкування між учасниками бізнесу, їхній соціальний вигляд та соціальний профіль в інтернет-мережах.

Сучасна економічна підприємницька діяльність характеризується інноваційними продуктами та послугами. Змінюються різновиди підприємництва, тому і ставлення сучасного суспільства повинне бути основане на нормах моралі та підприємницької етики. Етичні теорії породжують інструменти, які є основою для ефективних управлінських рішень та передумовою сталого розвитку підприємництва. Сучасне підприємництво нехтує здобутим досвідом та нівелює прояви причин на ранніх стадіях економічної небезпеки, що породжує економічні кризи. Супротив та сперечання у підприємництві існують наряду із соціальною свідомістю підприємця. Більшість проблем можна було б уникнути, якби фахівці фінансового сектора більш ретельно підходили до етичної оцінки, в тому числі і оцінки наслідків впровадження нових продуктів і послуг.

Отже, важливою проблемою сучасного підприємництва є співвідношення понять етики та економіки, оскільки економіка має на меті максимізацію прибутку, а етика-максимізацію добра і поваги до суспільства.

Ігнорування культури та етики в підприємництві, або їхніх окремих складових, спричиняє непередбачувані наслідки. Результатом може стати дезінтеграція бізнес-процесів й особистості, втрата контролю над виробничим процесом та фінансовими потоками, а в найгірших випадках – банкрутства. Все вищеперераховане зумовлює значущість уваги як до практичних, так і теоретичних аспектів означеної проблеми.

Програма основи підприємництва Entrepreneurship Indicators Programme (далі – EIP)[1], що впроваджена спільно Дирекцією статистики ОЕСР та Євростатом, спрямована на розробку відповідних та міжнародних показників підприємництва для підтримки аналітичної та політичної роботи з підприємництва. З цією метою в рамках програми EIP розроблено індикатори та їхні критерії інклюзивного розвитку підприємництва та містять методологію гармонізованої статистики підприємництва. Концептуальна відмінність методологій між статистичним аналізом підприємницької діяльності та оцінкою детермінантів підприємництва полягає

[1] The missing entrepreneurs 2017: policies for inclusive entrepreneurship. URL : http://www.oecd.org/industry/the-missing-entrepreneurs-2017-9789264283602-en.htm

у роз'ясненні різновидів і кількості з важливістю визначення факторів впливу на ефективність підприємницької діяльності та які в результаті досягають соціальних та економічних наслідків підприємництва.

У табл. 1.3.3 розглянемо основні детермінанти розвитку підприємництва за індексом EIP.

Таблиця 1.3.3

Детермінанти розвитку підприємництва за індексом EIP[1]

Нормативно-правова база	**Ринкові умови**	**Доступність капіталу**	**Створення і поширення знань**	**Підприємницькі здібності**	**Культура**
Адміністративні обтяження для вступу	Антимонопольні закони	Доступ до фінансування боргу	R & D інвестиції	Навчання і досвід підприємців	Ставлення до ризику в суспільстві
Адміністративні обтяження для зростання	Конкуренція	Бізнес-янголи	Університет / Промисловий інтерфейс	Бізнес і підприємництво,освіта (досвід)	Ставлення до підприємців
Нормативні акти про банкрутство	Доступ на внутрішній ринок	Доступ до ВК	Технологічна співпраця між фірмами	Підприємницька інфраструктура	Прагнення до ділової власності
Безпека, здоров'я та навколишнє середовище	Доступ на іноземні ринки	Доступ до інших типів капіталу	Поширення технологій	Імміграція	Підприємницька освіта (стан свідомості)
Регулювання продукту	Ступінь громадської участі	Фондові ринки	Широкоформатний доступ		
Регулювання ринку праці	Державні закупівлі				
Суд і нормативно-правова база	Патентна система, стандарти				
Соціальне і медичне страхування					
Мито, податки на багатство та на спадщину					
Податки на бізнес і капітал					

[1] The missing entrepreneurs 2017: policies for inclusive entrepreneurship. URL : http://www.oecd.org/industry/the-missing-entrepreneurs-2017-9789264283602-en.htm

Отже, за основними детермінантами розвитку підприємництва за індексом EIP культура країн світу вимірюється за ступенем ставлення до ризику в суспільстві, ставлення до підприємців, прагнення до ділової власності та наявністю підприємницької освіти[1].

EIP використовує більш комплексний підхід до вимірювання підприємництва, розглядаючи не тільки прояв підприємницького середовища, але й фактори, які впливають на нього. Ці чинники варіюються від ринкових умов і регуляторних рамок до культури і умов доступу до капіталу. Деякі детермінанти легше виміряти (наприклад, існування та обмеження антимонопольного законодавства або адміністративні витрати на створення нового бізнесу в країні), водночас як для інших детермінантів складність полягає у пошуку відповідних заходів (наприклад, венчурний капітал) та наявності бізнес-ангелів) та / або розумінні точного характеру їхніх відносин із підприємництвом (наприклад, культура). EIP має на меті просування досліджень щодо цих менш зрозумілих, менш вимірних детермінант підприємництва[2].

Найбільший вплив підприємницька культура чинить на підприємців – іммігрантів, оскільки зазвичай саме вони стикаються з більшими бар'єрами для започаткування підприємництва, ніж корінне населення, оскільки вони стикаються з рядом додаткових проблем під час адаптації у новій країні. Це включає розуміння культури своєї нової країни, нового інституційного середовища, а також потенційного вивчення нової мови. Ці перешкоди поєднують типові перешкоди для започаткування бізнесу, оскільки обізнаність про наявну підтримку (наприклад, програми підготовки підприємців, грантові проекти та програми) зазвичай низька і може бути недоступною (наприклад, підтримка не надається на інших мовах, крім зазначеної).

Отже, метою інклюзивної політики підприємництва є прагнення донесення до суспільства інформації про потенціал, який підприємництво може мати для них як діяльність на ринку праці та створювати поле мотивації для їхнього досягнення. По-друге, вони прагнуть

[1] В Україні з 2016 р., згідно з новими стандартами МОН, з'являється відокремлена спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» для підготовки фахівців за першим (бакалаврським) та другим (магістерським) рівнем. До цього часу підприємницька освіта в Україні здійснювалась за різними напрямами підготовки фахівців економічного спрямування.

[2] The missing entrepreneurs 2017: policies for inclusive entrepreneurship. URL : http://www.oecd.org/industry/the-missing-entrepreneurs-2017-9789264283602-en.htm

розв'язати ринкові, інституційні та поведінкові проблеми непропорційного забезпечення людей у малозабезпечених і неблагополучних групах. Це включає в себе подолання бар'єрів на фінансових ринках, бар'єрів на шляху набуття підприємницьких навичок, бар'єрів на шляху побудови підприємницьких мереж і культури підприємництва. Очікується, що подолання цих бар'єрів призведе до збільшення обсягів підприємницької діяльності, а також до підвищення якісної діяльності підприємств, їхнього стабільного та інноваційного розвитку.

1.4. Засади державної політики розвитку підприємництва

Підприємництво є невід'ємною частиною економіки, одним із основних чинників матеріального добробуту населення, економічної та соціальної стабільності суспільства. Ефективне функціонування суб'єктів підприємництва є запорукою соціально-економічного розвитку країни. Більше того, досвід країн із розвиненою ринковою економікою свідчить, що підприємницькі ініціативи завжди виступали рушійною силою для розвитку ринкових відносин[1]. Саме тому створення сприятливого середовища для ефективного функціонування та розвитку підприємництва, сприяння зростанню економічної активності суб'єктів підприємницької діяльності є пріоритетною функцією держави. Більше того, сучасні динамічні умови розвитку економіки в глобалізованому світі спричиняють необхідність державної підтримки суб'єктів підприємництва в різних формах. У зв'язку з цим на сьогодні спостерігається значний інтерес з боку науковців і фахівців-практиків до проблем забезпечення ефективної державної підтримки розвитку підприємництва в цілому й перш за все малого та середнього підприємництва в країні.

Насамперед зазначимо, що саме поняття «державна підтримка підприємництва» є досить широким і містким, й таким, що характеризується багатовекторністю трактувань науковцями. В економічній літературі розкривається сутність таких термінів, як «державна підтримка», «державна підтримка підприємництва», «державна підтримка

[1] Бойко О. Я. Стимулювання економічної активності суб'єктів підприємницької діяльності // Теорія та практика державного управління. 2018. № 1(60). С. 3.

розвитку підприємництва», «державна допомога», «державна підтримка суб'єктів господарювання», «державна підтримка малого підприємництва» тощо. В окремих наукових працях, присвячених проблемам державної підтримки, активно досліджуються питання державної підтримки розвитку малого та середнього підприємництва, розкриваються особливості державної підтримки окремих галузей економіки з урахуванням специфіки їхньої діяльності, зокрема особливості підтримки сільського господарства.

Цілком погоджуємось із науковцями, що підтримка суб'єктів господарювання є частиною єдиної системи державного регулювання економіки, державної економічної політики та тим механізмом, який стимулює їх до раціональної та економічно обґрунтованої господарської діяльності, забезпечує подальший розвиток підприємництва[1].

Більшість досліджень державної підтримки підприємництва проводяться науковцями, виходячи зі взаємозв'язку системи підтримки та державного регулювання. Вітчизняні науковці З. С. Варналій та І. С. Кузнєцова вказують на те, що цілі державного регулювання підприємництва реалізуються через такі функції:

– підтримка пропорційності виробництва та споживання;

– підтримка та розвиток конкуренції, антимонопольні заходи;

– перерозподіл доходів і соціальний захист підприємців та споживачів.

У свою чергу, функції державного регулювання підприємництва тісно пов'язані з формами регулювання підприємництва, якими є такі: фіскальна; цінове регулювання; кредитно-грошове регулювання; зовнішньоекономічне регулювання[2]. Тобто державне регулювання економіки включає в себе як складову, або ж як спосіб реалізації підтримку суб'єктів підприємництва.

Більшість трактувань понять «державна підтримка підприємництва», «державна підтримка розвитку підприємництва» спираються на зміст терміна «підтримка», який має два значення: перше – це «допомога, сприяння», друге – притримувати, не давши впасти»[3].

---

[1] Лічак Д. В. Проблеми визначення поняття «державна підтримка суб'єктів господарювання» // Актуальні проблеми держави і права: зб. наук. праць. Одеса : Юрид. л-ра, 2009. Вип. 50. С. 407.

[2] Варналій З. С., Кузнєцова І. С. Державна регуляторна політика в сфері малого підприємництва. К. : Ін-т екон. прогнозування, 2002. 243 с.

[3] Большая экономическая энциклопедия / авт. кол. : Т. П. Варламова, Н. А. Васильева, Л. М. Неганова и др. М. : Эксмо, 2008. С. 447.

Сутність державної підтримки розвитку підприємництва визначається науковцями з різних позицій, зокрема як:

− сукупність стимулів, що надаються підприємствам з боку держави;

− діяльність певних уповноважених органів;

− державне регулювання або його окрема частина;

− державна допомога;

− сукупність заходів, що встановлюються державою[1].

Трактування сутності понять «державна підтримка», «державна підтримка підприємництва» та інших суміжних понять, що наведені в працях окремих науковців, узагальнено у табл. 1.4.1.

Таблиця 1.4.1

Трактування економічної сутності понять «державна підтримка», «державна підтримка підприємництва», «державна підтримка малого підприємництва»

Автор	Визначення поняття
Д. В. Лічак	Державна підтримка − це сукупність економічних, організаційних та правових механізмів, завдяки яким суб'єктам господарювання надається державою через інфраструктуру підтримки суб'єктів господарювання необхідне сприяння фінансового, організаційного, інформаційного та матеріально-технічного характеру з метою створення умов для формування і розвитку суб'єктів господарювання у різних галузях народного господарства[2]
І. В. Сіра	Державна підтримка – це спосіб впливу на суб'єктів господарювання, спрямований на вирішення пріоритетних, перспективних завдань розвитку економіки шляхом запровадження всієї сукупності інструментів і форм. При цьому автор зазначає, що складність і суперечливість державної підтримки підприємництва зумовлені багатогранністю його форм прояву: як організаційного фактора виробництва, як специфічного виду діяльності, як суб'єкта та об'єкта господарювання та як суспільного феномену[3]

[1] Федосєєнко І. Г. Теоретичні узагальнення щодо сутності державної підтримки розвитку підприємництва // Економіка розвитку. 2012. № 3(63). С. 9−13. URL : http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1283

[2] Лічак Д. В. Проблеми визначення поняття «державна підтримка суб'єктів господарювання» // Актуальні проблеми держави і права: зб. наук. праць. Одеса : Юрид. л-ра, 2009. Вип. 50. С. 410.

[3] Сіра І. В. Державна підтримка підприємницької діяльності в умовах фінансово-економічної кризи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. : 08.00.03 / ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». К., 2013. С. 6–7.

Продовження табл. 1.4.1

І. Г. Федосєєнко	Державна підтримка розвитку підприємництва − це складова державного регулювання економіки, що становить сукупність заходів фінансового та нефінансового характеру, які здійснюються державою з метою забезпечення сталого функціонування підприємницьких структур, що сприятиме розвитку підприємництва в державі[1]
Г. М. Колісник	Державна підтримка малого підприємництва − це комплекс заходів, спрямованих на розвиток підприємницької діяльності, що передбачає свідоме формування державними структурами фінансових, правових, інформаційних, економічних та організаційних умов становлення і розвитку малого підприємництва[2]
З. С. Варналій	Державна підтримка малого підприємництва – це, з одного боку, державне регулювання цього сектора економіки, яке передбачає в першу чергу свідоме формування державними структурами правових, економічних та організаційних умов становлення та розвитку малого підприємництва, а з іншого − створення стимулів, використання матеріальних та фінансових ресурсів, які залучаються у сферу малого підприємництва на пільгових засадах або безоплатно[3]
О. О. Прутська, Ю. М. Ярова	Державна підтримка розглядається в межах державного регулювання як спосіб впливу на суб'єкти господарювання, спрямований на вирішення певних завдань розвитку економіки шляхом застосування сукупності інструментів і форм[4]
С. В. Волосович, О. Ю. Апостолюк	Державна фінансова підтримка малого підприємництва є складовою фінансової політики держави, що реалізується за допомогою специфічного фінансового механізму з метою розвитку пріоритетних галузей та сфер національної економіки, сприяння зайнятості та зростання частки малого бізнесу у валовому внутрішньому продукті[5]

[1] Федосєєнко І. Г. Теоретичні узагальнення щодо сутності державної підтримки розвитку підприємництва // Економіка розвитку. 2012. № 3(63). С. 9–13. URL : http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1283

[2] Колісник Г. М. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.ю.н. : 08.00.03 / Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. Л., 2007. С. 5.

[3] Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. 4те вид., стер. К. : Т-во «Знання», КОО, 2008. С. 286.

[4] Прутська О. О., Ярова Ю. М. Державна підтримка підприємницької діяльності в аграрному секторі // Зб. наук. пр. Вінницького національного аграрного університету. 2013. № 1(76). С. 114.

[5] Волосович С. В., Апостолюк О. Ю. Інститути державної фінансової підтримки малого підприємництва // Електронне наукове видання з економічних наук «Modern Economics». 2017. № 3. С. 43.

Тобто державна підтримка підприємництва, що розглядається багатьма науковцями в межах державного регулювання економіки та державної економічної політики, пов'язана не лише з безпосереднім фінансуванням державою діяльності окремих суб'єктів, наданням їм певних пільг і привілеїв, а також включає в себе формулювання правових та економічних засад розвитку підприємництва, встановлення відповідних законодавчих прав та гарантій, усунення адміністративних бар'єрів, що перешкоджають його розвитку тощо[1]. З цього приводу Т. С. Смовженко зазначає, що сприяння розвитку підприємництва охоплює широкий діапазон форм і методів прямого та непрямого впливу держави на функціонування підприємництва, не виключаючи при цьому можливість селективної підтримки окремих видів підприємницької діяльності, створення стимулюючих, пільгових або, навпаки, обмежуючих умов її розвитку[2].

Заходи державної підтримки розвитку підприємництва реалізуються за допомогою сукупності форм, методів та інструментів з урахуванням інтересів як держави, так і суб'єктів господарювання.

С. В. Волосович, О. Ю. Апостолюк зазначають, що державна підтримка виступає зовнішнім чинником, який впливає на суб'єктів підприємництва за допомогою певних інструментів та механізмів з метою їхніх якісних змін. Останні полягають у тому, що завдяки державній підтримці суб'єкти підприємництва набувають якісно нових властивостей. Зазначені дослідники, акцентуючи увагу на державній фінансовій підтримці суб'єктів малого підприємництва, вважають, що її варто розглядати в інституційному та функціональному аспекті. Інституційний аспект передбачає формування та розвиток інститутів, які забезпечують сприяння самозайнятості та зростання активності суб'єктів малого підприємництва. В свою чергу, функціональний аспект державної підтримки передбачає виконання нею розподільної (різновидами якої є регулююча та стимулююча), контрольної та інформаційної функцій. Реалізація цих функцій ґрунтується на застосуванні

[1] Лічак Д. В. Проблеми визначення поняття «державна підтримка суб'єктів господарювання» // Актуальні проблеми держави і права: зб. наук. праць. Одеса : Юрид. л-ра, 2009. Вип. 50. С. 410.

[2] Смовженко Т. С. Державна політика сприяння розвиткові підприємництва: монографія / Інститут регіональних досліджень НАН України. Львів : Вид-во ЛБІ НБУ, 2001. С. 39.

прямих і непрямих механізмів допомоги органів державної влади та місцевого самоврядування пріоритетним видам суб'єктів малого підприємництва[1].

Зазначимо, що проблема підтримки розвитку підприємництва перебувала в центрі уваги науковців протягом усього періоду еволюції економічної думки. При цьому найбільше змін зазнавали межі, форми, напрями та методи втручання держави в процеси розвитку підприємництва та функціонування суб'єктів господарювання. В узагальненому вигляді позиції науковців щодо державної підтримки підприємництва можна представити в двох площинах:

– перша – формування державою економічного, інституційного, організаційного і правового середовища господарювання, тим самим визначення певних припустимих й загальноприйнятних рамок діяльності для всіх суб'єктів господарювання, а також правил господарської поведінки та системи інститутів;

– друга – створення державою особливих організаційно-економічних умов для функціонування окремих суб'єктів господарювання, сфер діяльності шляхом встановлення певних норм, правил, обмежень, квот, пільг, дозволів, винятків тощо. У цьому випадку за рахунок зміни напрямів і масштабів руху економічних ресурсів держава здійснює вплив на можливі дії, економічні рішення господарюючих суб'єктів під час виконання ними основних функцій[2]. У такий спосіб реалізується державна підтримка розвитку одних суб'єктів підприємництва, видів і напрямів діяльності та обмежується функціонування інших.

Як свідчить історія, пріоритети надання державою підтримки окремим суб'єктам підприємництва залежали від рівня розвитку економіки та тих проблем, які потребували вирішення, виходячи зі встановлених цілей соціально-економічного розвитку країни. Зазвичай відбувалось поєднання надання державної підтримки суб'єктам підприємництва з використанням комбінації заходів в обох окреслених площинах.

---

[1] Волосович С. В., Апостолюк О. Ю. Інститути державної фінансової підтримки малого підприємництва // Електронне наукове видання з економічних наук «Modern Economics». 2017. № 3. С. 43.

[2] Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. Ірпінь : Академія державної податкової служби України, 2001. 362 с. URL : http://www.vuzlib.net/RPSvPE_M/12.htm

Підтримка підприємців зародилася ще в XV ст. у вигляді протекціоністських тарифів держав на імпортовані промислові товари, а також заохочення експорту, особливо готової продукції, шляхом надання субсидій виробникам. Доцільність проведення державою таких заходів була аргументована в роботах меркантилістів. У подальшому підтримка підприємництва почала доповнюватися заходами податкового стимулювання для дрібних підприємців. Підтримка надавалася державою переважно непрямими методами та полягала у створенні сприятливих умов для розвитку[1].

У період панування ідей класичної економічної теорії, представники якої виступали за зведення до мінімуму функцій держави, економічний лібералізм вважався найкращою економічною політикою держави. На переконання класиків – А. Сміта, Д. Рікардо, Д. Мілля – наявність на ринку конкуренції, що характеризується високою еластичністю цін, забезпечує максимальну реалізацію кожним економічним суб'єктом власного егоїстичного інтересу. Саме конкуренція є поштовхом до підвищення ефективності діяльності та кращого використання наявних ресурсів. Наявність конкуренції також забезпечуватиме рівновагу на ринку. Завдання ж держави полягає у забезпеченні справедливості, створенні рівних умов для діяльності всіх суб'єктів господарювання не лише в межах країни, а й порівняно з іноземними суб'єктами. І навпаки, «…кожне обмеження складає перешкоду до набуття людиною багатства, звідси всяке законодавче втручання діє як перешкода суспільному добробуту»[2]. Виходячи з таких аргументів, класики виступали за зведення функцій держави лише до таких: забезпечення військової безпеки; здійснення правосуддя; створення та утримання певних суспільних споруд і суспільних закладів, що не може бути вигідним окремим особам чи невеликим групам[3]. Тобто на той час не обґрунтовувались ідеї реалізації державою активної політики підтримки розвитку окремих сфер підприємництва, суб'єктів господарювання.

---

[1] Остапенко Н. В. Економічна сутність підтримки розвитку малого підприємництва // Інноваційна економіка. 2012. № 3 (29). С. 77–81.

[2] Янжул И. И. Избранные труды. М. : Наука, 2005. С. 363.

[3] Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе [пер. з англ., 4-е изд.]. М. : Дело Лтд, 1994. С. 51–52.

Як зазначають науковці, цілеспрямована державна політика підтримки підприємництва з'явилася лише в 1932 р. у США як засіб подолання наслідків Великої депресії[1]. Наукове обґрунтування така політика отримала в роботах Дж. М. Кейнса та його послідовників. Саме кейнсіанська теорія довела важливість активного державного втручання в економічні процеси внаслідок недоліків ринкової системи господарювання.

В економічній літературі недосконалості ринку позначаються терміном «провали ринку», під якими розуміють «…випадки, коли ринкові механізми не спрацьовують, що призводить до неоптимальних з позиції національного добробуту обсягів та структури виробництва»[2].

Враховуючи наявність «провалів ринку», кейнсіанською теорією аргументовано необхідність втручання держави в роботу ринкового механізму задля виконання функції «стабілізатора», усунення як економічної, так і соціальної нестійкості. Представниками кейнсіанської теорії було розроблено систему антициклічного регулювання, концепцію стимулювання економічного зростання, запропоновано конкретні форми та методи державної економічної політики. В умовах економічного спаду пропонувалось підтримувати економічну активність суб'єктів господарювання за рахунок заходів, спрямованих на збільшення сукупного попиту[3]. Отже, коли пропозиція товарів починає перевищувати попит, у виробників відсутні стимули до розширення діяльності, тому відбувається скорочення виробництва і, як наслідок – зростає безробіття. Допускаючи, що схильність до споживання чи інвестування визначається наявними доходами, держава, регулюючи їх через механізми перерозподілу, може впливати на поведінку населення і суб'єктів господарювання – сприяти зростанню споживчого попиту і заохочувати інвестиції у виробництво. Основними методами підтримки розвитку підприємництва були податкові та бюджетні. В умовах економічного спаду кейнсіанці вважали за необхідне надавати субсидії

---

[1] Остапенко Н. В. Економічна сутність підтримки розвитку малого підприємництва // Інноваційна економіка. 2012. № 3 (29). С. 77–81.

[2] Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЄС / за ред. С. Касьянова. Київ : Нора-Друк, 2004. 86 с. С. 10. URL : http://wto.in.ua/files/content/articles/subsidy.pdf

[3] Лічак Д. В. Проблеми визначення поняття «державна підтримка суб'єктів господарювання» // Актуальні проблеми держави і права: зб. наук. праць. Одеса : Юрид. л-ра, 2009. Вип. 50. С. 405.

тим підприємствам, які інвестують кошти у виробництво, збільшувати державні капіталовкладення у пріоритетні галузі, а також державні витрати, насамперед на наукові дослідження, виробничу та соціальну інфраструктуру, розширювати державні замовлення та державні закупівлі[1].

Саме наявність «провалів ринку» як передумову для втручання держави в економічні процеси, у функціонування суб'єктів підприємництва розкрито в положеннях економіки добробуту, неокласичної, інституціональної теорій, теорії «економіки пропозиції» та «раціональних очікувань», а також в інших сучасних економічних теоріях.

Необхідність державної підтримки окремих сфер підприємництва пов'язана з існуванням таких «провалів ринку», як неефективна конкуренція; суспільні блага; недосконала або асиметрична інформація, її нерівномірний розподіл; екстерналії; безробіття, інфляція і дисбаланс[2]. Зарубіжні науковці насамперед пов'язують необхідність підтримки суб'єктів господарювання з такими неспроможностями ринку, як недосконала мобільність факторів виробництва, що пов'язано з існуванням бар'єрів для їхнього вільного переміщення, інституційними обмеженнями; існуванням проблем адаптації суб'єктів господарювання до змін на ринках; субсидуванням іноземних конкурентів[3].

Тобто підтримка окремих суб'єктів господарювання, сфер підприємницької діяльності передбачає здійснення державою заходів, спрямованих на коригування «провалів ринку», усунення недоліків і проблем на тому чи іншому ринку, посилення позитивної дії ринкових важелів. При цьому державна політика підтримки суб'єктів підприємництва повинна слугувати задоволенню інтересів не лише господарюючих суб'єктів, а й держави як суб'єкта, створеного для забезпечення ефективного розвитку економіки та задоволення інтересів суспільства.

У багатьох економічних працях одним із критеріїв, за яким визначається доцільність надання підтримки суб'єктам підприємництва, є важливість діяльності таких суб'єктів з точки зору досягнення пріоритетних

[1] Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: монографія / за заг. ред. Л. Л. Тарангул; Нац. Унів-т ДПС України. Ірпінь, К. : Фенікс, 2012. С. 33.

[2] Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. К. : Основи, 1998. С. 117.

[3] European Commission European Economy Directorate-General for Economic and Financial Affairs 1999 Number 3. C. 25.

цілей економічної політики. Тобто державна підтримка розглядається науковцями як спосіб досягнення органами державної влади поставлених цілей. Щодо критеріїв вибору суб'єктів (об'єктів) державної підтримки, то зазначимо про те, що тривалий час у фінансовій науці був домінуючим селективний підхід, насамперед такий, що передбачав диференціацію суб'єктів за галузевим критерієм. Необхідність проведення державної політики селективної підтримки доводилась недостатньою економічною мотивацією суб'єктів господарювання до здійснення певних видів економічної діяльності. Серед критеріїв пріоритетності того чи іншого виду економічної діяльності науковцями виокремлено такі:

– експортний потенціал – здатність продукції певного виду економічної діяльності посилювати його конкурентоспроможність на зовнішньому ринку та сприяти швидкому нарощуванню експорту;

– перспективи попиту на продукцію виду економічної діяльності на внутрішньому ринку;

– здатність забезпечувати зростання наукового та інтелектуального потенціалу країни загалом;

– роль у мінімізації дефіцитів у торговому балансі країни;

– сприятливий побічний ефект – підвищення ефективності в інших галузях та секторах[1].

Тобто підходи науковців до вибору суб'єктів, що потребують підтримки з боку держави, значною мірою характеризували цілі та завдання проведення такої політики, передусім з позицій вирішення завдань технологічної та структурної модернізації економіки та підвищення її конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Водночас слід зазначити про те, що в XXI ст. відбуваються зміни у підходах до вибору суб'єктів, що потребують підтримки, із селективного за галузевим та іншими критеріями до горизонтального підходу, який передбачає впровадження заходів, спрямованих на формування сприятливого соціально-економічного клімату, а також підтримку окремих напрямів господарської діяльності, насамперед інвестиційно-інноваційної, кожного суб'єкта підприємництва. В сучасних умовах основний акцент в політиці підтримки робиться на реалізації державою заходів, які здійснюють безпосередній вплив на умови діяльності суб'єктів

[1] Беляєв О. О., Бебело А. С., Комяков О. М. Держава і перехідна економіка: [монографія]. К. : КНЕУ, 2003. С. 144–145.

господарювання та дозволяють сформувати належне інституційне середовище для ефективного функціонування та розвитку підприємництва. Зокрема, йдеться про вкладення державних коштів у розвиток економічної інфраструктури, що призводить до зменшення власних витрат підприємств на створення і обслуговування таких об'єктів і системи комунікацій, та тим самим забезпечується зростання їхньої прибутковості. Також вагому роль відіграє державне фінансування розвитку освіти, що слугує забезпеченню підприємств висококваліфікованими працівниками, а також науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, результати яких у майбутньому слугуватимуть розширенню можливостей для підвищення технічного рівня виробництва та забезпечення його відповідності світовому рівню.

На переконання науковців, враховуючи економічні реалії сьогодення, пріоритетними напрямами державної підтримки підприємницької діяльності повинні бути: перехід на інноваційну модель розвитку економіки, модернізація виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Реалізувати зазначене можливо шляхом забезпечення розвитку державно-приватного партнерства як інструменту залучення інвестицій; утворення малих інноваційних підприємств; створення з урахуванням міжнародного досвіду фондів підтримки малих і середніх інноваційних підприємств, венчурних фондів; упровадження енергоефективних та енергозберігаючих технологій; створення системи фінансової підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності, запровадження механізму здешевлення кредитів і заохочення комерційних банків до кредитування інвестиційних та інноваційних проектів; забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури[1].

Крім окреслення напрямів надання підтримки суб'єктам господарювання, виходячи із поставленої мети, формування державної політики підтримки розвитку підприємництва також передбачає визначення форм, методів та інструментів її реалізації. Слід зазначити, що в економічній літературі відсутній консенсус щодо розмежування форм, видів і методів надання підтримки. Окремі науковці ототожнюють види державної підтримки із формами та методами її надання.

[1] Сіра І. В. Державна підтримка підприємницької діяльності в умовах фінансово-економічної кризи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : 08.00.03 / Київ. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». К., 2013. С. 14.

Зокрема, І. В. Сірою запропоновано класифікацію видів державної підтримки підприємницької діяльності за такими ознаками:

1) за рівнем – макрорівень, мікрорівень;

2) за стадіями життєвого циклу – за умов спаду, за умов піднесення, за умов пожвавлення, за умов кризи;

3) за термінами реалізації – короткострокова, середньострокова, довгострокова;

4) за вимогами – «жовта», «синя», «зелена скриньки»;

5) за характером – пряма і непряма;

6) за об'єктами − малі, середні, великі; державні, приватні, комунальні підприємства; види економічної діяльності; об'єкти інфраструктури;

7) за інструментами − дотації, субвенції, пільгове оподаткування, пільгове кредитування, гарантування частки кредитів у комерційних банках[1].

У роботі І. В. Федосеєнко розкрито класифікацію державної підтримки за такими ознаками:

1) за характером впливу держави на діяльність підприємств – пряма та непряма;

2) за функціональним напрямом державної підтримки виокремлено такі три види підтримки: організаційно-структурну; фінансово-податкову; майнову. При цьому передбачається, що кожен із видів підтримки реалізується за допомогою комплексу прямих і непрямих методів.

У межах окреслених форм державної підтримки автор виокремлює такі основні напрями її здійснення:

1) формування інфраструктури підтримки і розвитку підприємництва, організація державної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів підприємництва;

2) встановлення системи пільг для суб'єктів підприємництва;

3) запровадження спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності;

4) фінансово-кредитна підтримка підприємництва;

---

[1] Сіра І. В. Державна підтримка підприємницької діяльності в умовах фінансово-економічної кризи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : 08.00.03 / Київ. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». К., 2013. С. 7.

5) залучення суб'єктів підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення поставки продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб[1].

Тобто спостерігається певне переплетіння форм і методів надання державної підтримки суб'єктам підприємництва.

У цілому всю множинність методів, за допомогою яких реалізуються державна підтримка розвитку підприємництва, та які розкриваються в роботах різних дослідників, можна поділити на дві групи – прямі та непрямі. Основними методами та інструментами є фінансові методи, зокрема такі, як дотації, субсидії; пільгове оподаткування, спрощена система оподаткування; пільгове кредитування, гарантування частки кредитів у комерційних банках; зовнішня інвестиційна підтримка, державне інвестування у підприємства або в об'єкти інфраструктури, кредитування, гарантування та страхування окремих суб'єктів підприємництва або видів економічної діяльності, нетрадиційні джерела кредитування інноваційної діяльності підриємств; надання технічної та фінансової допомоги інноваторам; виділення з бюджету коштів на перенавчання звільнених працівників; здійснення державних закупівель; введення певних заборон уряду на виробництво товарів; здешевлення кредитів за рахунок бюджетних коштів; користування державним майном без сплати оренди[2] та ін.

Для досягнення обраних цілей державної політики підтримки розвитку підприємництва необхідно застосовувати комплекс як прямих, так і непрямих методів. Як свідчить досвід багатьох західних країн, зростання підприємницької активності є результатом створення урядами здорового підприємницького соціально-економічного клімату, який ефективно впливає на розвиток підприємництва, що, в свою чергу, включало в себе реалізацію таких заходів:

– застосування пільгового оподаткування як стимулу до відкриття нових малих підприємств і сприяння притоку інвестицій до цієї сфери діяльності;

---

[1] Федосєєнко І. Г. Економічний зміст державної підтримки розвитку підприємництва: дискусійні питання // ВІСНИК ЖДТУ. 2012. № 1 (59). С. 229–230.

[2] Єрохін С. А. Фінансово-економічний механізм промислової політики // Актуальні проблеми економіки. 2007. №3 (69). С. 52–56. с. 52.; Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки / за ред. А. І. Даниленка. К. : Ін-т ек-ки, 2003. с. 13.

– створення потужної інфраструктури підтримки підприємництва, а саме: інноваційних банків, упроваджувальних центрів, бізнес-інкубаторів, консультативних центрів з питань управління, маркетингу, реклами, курсів підготовки підприємців тощо;

– наявність системи захисту промислової та інтелектуальної власності, дія якої розповсюджується і на продукцію та методи ділової активності та ін.;

– спрощення процедур регулювання підприємницької діяльності з боку державних органів, насамперед скорочення форм звітності, полегшення правил реєстрації;

– формування в суспільстві авторитету підприємницької діяльності, розгляд господарського успіху як однієї із вищих соціальних цінностей і водночас терпимість до підприємницьких невдач[1].

Таким чином, формування дієвої політики державної підтримки розвитку підприємництва потребує використання системи методів та інструментів, дія яких спрямована як на формування сприятливого нормативно-правового та інституційного середовища діяльності суб'єктів підприємництва, розвиток інформаційної, інноваційної, виробничої інфраструктури, так і сприяння розширенню інвестиційних можливостей суб'єктів підприємництва, зростання їхньої ділової активності, створення стимулів до розвитку нових наукомістких виробництв та видів економічної діяльності з високою часткою доданої вартості. Щодо форм і методів реалізації таких заходів, то насамперед слід застосовувати такі засоби впливу, які не викривляють дію ринкового механізму і, водночас, забезпечують реалізацію інтересів суб'єктів підприємництва та держави.

[1] Яремчук І. Л. Проблеми теорії і практики підприємництва в Україні // Економічний аналіз. 2014. Том 15. № 3. С. 261.

РОЗДІЛ 2
ПІДПРИЄМНИЦТВО У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ

2.1. Особливості міжнародного бізнесу

Сучасне підприємництво не може розвиватися без активної співпраці із суб'єктами міжнародного бізнес-співтовариства. Зовнішнє політико-економічне середовище настільки насичене взаємодіями суб'єктів з різних країн, що національному бізнесу неможливо розраховувати на успіх, ігноруючи ці процеси. Звідси й критична потреба в знаннях і розумінні основних глобальних економічних тенденцій.

У працях ряду західних вчених зазначається, що міжнародне підприємництво – це бізнес, який виходить за межі національних кордонів і включає міжнародну торгівлю, закордонне виробництво, розширену сферу послуг у таких галузях, як транспорт, туризм, банківська справа, реклама, будівництво, роздрібна торгівля, оптова торгівля та масова комунікація[1].

Іншими словами, міжнародний бізнес – це здійснення ділових операцій партнерами із більш, ніж однієї країни (наприклад, закупівля сировини і матеріалів в одній країні та їхнє перевезення на територію іншої країни для подальшої переробки; транспортування готової продукції із однієї країни до іншої задля продажу в системі роздрібної торгівлі; спорудження заводів у зарубіжних країнах з метою підвищення доходів шляхом використання більш дешевої робочої сили; отримання кредиту в банку однієї країни для фінансування операцій в іншій тощо).

До ключових ознак, що відрізняють міжнародний бізнес від внутрішньонаціонального, можна віднести такі:

– використання різних валют, що призводить до необхідності конвертування валюти щонайменше однією зі сторін;

– наявність різної правової системи. Принаймні одна зі сторін повинна вносити корективи у свої дії, щоб привести їх у відповідність до місцевого законодавства;

[1] Doz Y. (2011). Qualitative Research for International Business. Journal of International Business Studies, 42(5), 582–590.

– різні культури. У різних країнах кожна зі сторін мусить вибудовувати свою стратегію із урахуванням традицій та очікувань іншої сторони;

– різний склад та обсяг доступних ресурсів у кожній країні. Одна країна може мати у своєму розпорядженні більші запаси природних ресурсів, але не мати кваліфікованої робочої сили, тоді як інша володіє продуктивною, висококваліфікованою робочою силою і водночас відчуває нестачу природних ресурсів[1].

Суб'єктами міжнародної підприємницької діяльності на світовому, регіональному, міждержавному та міжфірмовому рівнях є: міжнародні економічні організації, інтеграційні об'єднання, держави, фірми. Головним суб'єктом міжнародного бізнесу є міжнародна компанія – господарське, промислове підприємство, холдинг або інша юридична особа.

Міжнародна компанія – це будь-яка організація, яка здійснює свою діяльність на основі укладання комерційних угод з певними особами, приватними фірмами та/або державними організаціями зарубіжних країн.

Найбільш масштабними міжнародними компаніями та провідними суб'єктами міжнародного підприємництва є транснаціональні, глобальні корпорації, міжнародні альянси тощо.

Основним критерієм, що відрізняє транснаціональні компанії (далі – ТНК) від національних фірм, які здійснюють зовнішньоекономічну експортно-імпортну діяльність, є вивезення капіталу і створення підконтрольних підприємств у різних країнах світу. Якщо національні компанії здійснюють лише експортно-імпортні операції з продажу товарів та послуг, то ТНК організовують зарубіжне (міжнародне) виробництво товарів та послуг.

Транснаціоналізуючи свою діяльність, компанії можуть керуватися такими принципами:

1) забезпечення свого виробництва порівняно дешевшою іноземною сировиною;

2) закріплення на закордонних ринках шляхом створення власних філій та дочірніх компаній;

3) раціоналізація виробництва шляхом його переміщення до країн із меншими витратами виробництва;

[1] Rikky W. Griffin, Michael W.Pustay Griffin International Business // Pearson Education Limited. The United States of America. 2015. P. 614.

4) організація субпідрядних підприємств у країнах, що приймають, укладання довгострокових партнерських угод з іншими фірмами, розширення нових видів діяльності, насамперед у сфері науково-технічних досліджень, пошук вигідних «ніш» на міжнародних фінансових ринках.

Виділяють чотири категорії транснаціональних корпорацій, зокрема:

1. Децентралізована корпорація із потужною присутністю у своїй країні.

2. Глобальна, централізована корпорація, яка використовує економічні переваги в країнах з дешевими ресурсами.

3. Глобальна корпорація, яка базується на дослідженнях та розробках материнської компанії.

4. Транснаціональне підприємство, що інтегрує в своїй діяльності всі означені підходи[1].

Зазначимо, що в економічний науці не існує єдиного бачення щодо сутності транснаціональних компаній. У широкому сенсі, під ТНК розуміється фірма, компанія, корпорація, що здійснює основну частину своїх операцій за межами країни, в якій вона зареєстрована (країна базування), найчастіше в декількох країнах, де вона має мережу відділень і філій, і контролює виробництво і реалізацію того чи іншого товару або послуги. У вузькому розумінні ТНК – це «організаційні форми, що виникають під час виходу національного капіталу за кордон»[2].

Комісією з ТНК ООН транснаціональна компанія визначається як компанія, яка має свої підрозділи в двох і більше країнах та оперує в рамках єдиної системи узгодженого прийняття рішень, в якій структурні одиниці пов’язані між собою через власність або іншим чином.

Узагальнюючи існуючі підходи, пропонуємо визначати транснаціональну корпорацію як компанію, головне (материнське) підприємство якої розміщене в одній країні, а філії чи дочірні компанії – як у країні походження, так і, обов’язково, в інших країнах. Визначальною ознакою транснаціональних корпорацій є те, що вони отримують принаймні чверть своїх доходів за межами своєї країни.

---

[1] The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overview by Jörn Kleinert. 2010. 30 p.

[2] Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития : учебное пособие / Е. Д. Фролова [и др.] ; под общ. ред. Е. Д. Фроловой, С. А. Лукьянова. Екатеринбург : УрФУ, 2016.184 с.

Більшість головних компаній транснаціональних корпорацій розташовані в розвинених країнах. До основних позитивних наслідків діяльності транснаціональних корпорацій відносять створення високооплачуваних робочих місць і сприяння науково-технічному прогресу в країнах-реципієнтах. З іншого боку, транснаціональні корпорації здійснюють надмірний політичний тиск на уряди таких країн, та через виведення за кордон робочих місць негативно впливають на ринки праці у власних країнах.

Основними критеріями належності міжнародної компанії до ТНК є такі:

– здійснення виробництва товарів або послуг, не менше ніж у шести країнах;

– частка іноземних працівників становить не менше 25 %;

– структура активів передбачає не менше 25 % капіталовкладень за кордоном;

– річний обсяг доходу становить не менше 1 млрд дол. США;

– обсяг реалізації товарів за межами головної материнської компанії становить не менше 20 %;

– єдина стратегія управління розвитком національних підприємств, які входять до організаційної структури ТНК.

Основні цілі виходу ТНК на іноземні ринки:

– забезпечення потенційних ринків збуту поряд зі збереженням та розвитком уже існуючих ринків збуту;

– уникнення імпортних бар'єрів;

– використання більш дешевої робочої сили;

– зниження рівня оподаткування та спрощення адміністративних процедур;

– подовження життєвого циклу устаткування та продукції, можливість використання застарілих технологій та стандартів якості продукції в країнах-реципієнтах;

– винесення недружніх до навколишнього середовища виробництв до країн із лояльним екологічним законодавством;

– використання недосконалості ринкового механізму щодо реалізації власності на технології, виробничий досвід та інші, так звані, «невловимі активи»;

– додаткові можливості підвищення ефективності й посилення своєї конкурентоспроможності шляхом доступу до ресурсів іноземних держав;

– близькість до споживачів продукції і можливість одержання інформації щодо перспективи ринків і конкурентного потенціалу фірм країни, що приймає;

– можливість використовувати у своїх інтересах особливості державної, зокрема, податкової політики в різноманітних країнах, різницю в курсах валют тощо.

Нижче розглянемо різновиди сучасних форм транснаціональних корпорацій.

Під мультинаціональною компанією (МНК) розуміють компанію, яка є об'єднанням невеликої кількості (двох чи трьох) головних компаній із відповідної кількості країн з широкою мережею філій і дочірніх компаній, які функціонують у різних країнах світу. Часто багатонаціональні корпорації ототожнюють з транснаціональними, міжнародними або бездержавними корпораціями.

Термін «багатокраїнна компанія» використовують щодо міжнародних корпорацій, які максимально пристосовуються до умов кожної країни, що приймає, та враховують у своїй стратегії та тактиці національні культурні, економічні і політичні особливості цих країн, уподобання та звички покупців. Фактично йдеться про створення в країнах, які приймають, юридично незалежних компаній із мінімальною координацією з боку материнської компанії, які відповідають національним особливостям цих країн.

Мультинаціональні і багатокраїнні компанії є інтернаціональними за принципами формування капіталу та за сферами діяльності, на відміну від ТНК класичного типу, які є єдинонаціональними щодо капіталу й контролю та міжнародними за сферою своєї діяльності.

Поняття «глобальна компанія» доцільно використовувати у тому випадку, якщо компанія охоплює своєю мережею два і більше континентів. Тобто в такому випадку під глобальністю розуміють масштабність діяльності транснаціональної компанії. Як правило, бюджети таких компаній перевищують бюджети багатьох малих країн.

Згідно зі списком Fortune Global 500 найбільший консолідований дохід у 2018 р. мали 10 найпотужніших міжнародних корпорацій світу: Walmart (500,34 млрд дол. США), State Grid (348,90 млрд дол. США), Sinopec Group (326,95 млрд дол. США), China National Petroleum (326,01 млрд дол. США), Royal Dutch Shell (311.87 млрд дол. США), Toyota Motor (265.17 млрд дол. США), Volkswagen (260.03 млрд дол. США), BP (244.58 млрд дол. США), ExxonMobil

(244.36 млрд дол. США) і Berkshire Hathaway (242.14 млрд дол. США)[1]. (Для порівняння, бюджет Угорщини становить близько 64 млн дол. США, Люксембурга – 27600 млн дол. США, Кіпру – 7500 млн дол. США).

Зазначимо, що залежно від ступеня усуспільнення капіталу та різновиду господарської діяльності транснаціональні корпорації представлені синдикатами, пулами, концернами, консорціумами. Найпоширенішою формою ТНК є концерн. При цьому ТНК можуть бути одно- та багатогалузевими. Становлення багатогалузевих концернів є результатом стратегії зменшення ризиків через диверсифікацію виробництва.

Взагалі розвиток міжнародного підприємництва, взаємодія і конкуренція в ринковій економіці є передумовами об'єднання окремих підприємств. Ці об'єднання можуть мати назву мегакорпорацій, транснаціональних мереж, в межах яких формуються стійкі інтеграційні зв'язки, які дозволяють отримати низку конкурентних переваг: зниження трансакційних витрат, витрат на управління, ефект економії від масштабу, збільшення можливостей для масштабних інвестувань та здійснення науково-дослідних робіт.

Порівняно новою формою об'єднання зусиль ТНК є створення стратегічних альянсів. Процес створення стратегічних альянсів інтенсифікувався в 90-х роках XX ст. і був зумовлений прагненням ТНК до зниження витрат на здійснення глобальних бізнес-проектів, маркетингових досліджень, збільшення продажів тощо через взаємне використання бізнес-можливостей партнерів.

Транснаціональні стратегічні альянси (ТСА) – це організаційна форма міжкорпораційних зв'язків компаній, у межах якої компанії-учасники, не втрачаючи своєї незалежності, укладають угоди щодо співробітництва у межах визначених сфер з метою реалізації масштабних виробничих, інвестиційних, інноваційних проектів, поліпшення доступу на певні ринки, просування продукції та послуг тощо. До інших причин створення стратегічних альянсів можна віднести: виклики глобалізації; потребу у зростанні інвестиційної, інноваційної маневреності; нівелювання валютних, комерційних ризиків; доступ до матеріальних та нематеріальних активів партнерів, економію на масштабах та ін.

[1] Fortune Global 500 URL : https://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/index.html

Стратегічні альянси створюються, як правило, у високотехнологічних галузях з жорсткою конкуренцією й великими витратами та передбачають паритетні, довірчі зв'язки між двома чи більше корпораціями протягом певного проміжку часу. При цьому кожна з компаній-учасниць може водночас вступати до альянсів із іншими корпораціями.

Прикладами успішних стратегічних альянсів є American Telephone & Telegraph Company (США) і British Telecom (Великобританія); Mobil (США) і British Petroleum (Великобританія); American Telephone & Telegraph Company (США), IBM (США), AppleComputer (США) і Siemens (Німеччина).

У широкому сенсі до МСА відносять функціональні угоди (наприклад, щодо спільних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, розвитку виробництва, вдосконалення продукції та ін.), угоди щодо участі в активах як зі створенням нової організації (наприклад, спільні підприємства), так і без утворення нової організації (взаємний обмін акціями, придбання невеликої частки участі). Таким чином, МСА є функціональними структурами, заснованими на формальному або неформальному договорі. Організації-засновники здійснюють спільне управління і контроль за спільною діяльністю[1].

Стратегічна значущість альянсу для учасників досягається за рахунок міжорганізаційних угод, які:

– компенсують слабкі сторони або створюють конкурентні переваги учасників;

– відповідають довгостроковим стратегічним планам партнерів;

– мають цілеспрямовані «раціональні цілі для зв'язків однієї фірми з іншою»[2].

Серед існуючих підходів до класифікації стратегічних альянсів найбільш узагальнюючою, на нашу думку, є класифікація С. В. Богачьова[3], в якій автор відокремлює такі види стратегічних альянсів:

1. Торговельний альянс – проста форма співпраці покупців та продавців, що передбачає пасивну структуру продажу та дистрибуції або укладання угоди щодо експорту/імпорту.

---

[1] Международный менеджмент / под ред. Пивоварова С. Э., Тарасевича Л. С., Майзеля А. И. СПб. : Питер, 2001. 576 с.: ил. (Серия «Учебники для вузов»).

[2] Multinational Strategic Alliances / Ed. by R. Culpun. N. J., 1993. P. 82

[3] Богачев С. В. Капиталотворческая функция промышленных корпораций / НАН Украины; Институт экономики промышленности. Донецк, 2009. 236 с.

2. Функціональний альянс – об'єднує певні основні функції між двома сторонами шляхом об'єднання зусиль для досягнення конкретних цілей та встановлення поточних відносин. Функціональні альянси, як правило, використовуються для проведення або вдосконалення проектів досліджень та розробок, спільних витрат, забезпечення доступу до географічного ринку і, як правило, посилюють дистрибуцію або продаж.

3. Динамічний альянс передбачає залучення прихованих активів обох сторін з погляду навичок, знань та можливостей, необхідних для досягнення результатів. Приклади «прихованих активів» – це можливості дослідження та розробок, фірмова технологія, організаційна сила або сприйняття на ринках.

У. Є. Батлер[1], класифікуючи стратегічні альянси, виокремлює їх за рядом класифікаційних ознак, а саме: за функціями, терміном дії, галузями, кількістю учасників, характером конкурентної поведінки партнерів (табл. 2.1.1).

Таблиця 2.1.1

Класифікація міжнародних стратегічних альянсів

№	Класифікаційна ознака	Види альянсів
1.	За функціями	Інвестиційні Фінансові Виробничі Збутові Інші
2.	За терміном дії	Короткострокові Середньострокові Довгострокові
3.	За галузями	Автомобільні Авіаперевезення Банківські Страхові Інші
4.	За кількістю учасників	Двосторонні Багатосторонні
5.	За характером конкурентної поведінки партнерів	Між конкурентами Між неконкурентами

[1] Батлер У. Э. Основные черты открытого акционерного общества и американской корпорации // Государство и право. 2012. № 7. С. 79–86.

Зазначимо, що наразі участь у стратегічних альянсах стає об'єктивною необхідністю для успішного функціонування підприємств на багатьох ринках високотехнологічної продукції задля забезпечення лідерства в цих галузях. Діяльність стратегічних альянсів змінює умови конкурентної боротьби та склад чинників конкурентоспроможності. Глобальні лідери одночасно мають декілька альянсів, що в результаті ефекту синергії дозволяє їм опановувати абсолютно нові галузі, динамічно створювати інноваційні види продукції та послуг.

Отже, транснаціональні структури відіграють визначальну роль на сучасному етапі розвитку світового господарства, адже вони впливають на економіки майже всіх країн світу, прискорюють науково-технічний прогрес, процеси глобалізації, інтернаціоналізації господарського життя, визначають масштаби прямого іноземного інвестування, оперують практично необмеженими фінансовими ресурсами тощо.

2.2. Глобальні мережеві підприємницькі платформи в економіці спільного споживання

Нова індустріалізація, цифровізація економіки найбільш розвинених країн світу суттєво трансформують не тільки виробництво товарів і послуг, але й модифікують сфери обміну і споживання, їхні принципи, мотивації, стимули і механізми функціонування. Цей процес набуває глобального характеру, охоплює перебудову традиційної для суспільства загального добробуту і масового споживання моделі поведінки економічних суб'єктів, підприємств, домашніх господарств, індивідуумів. На зміну принципу «придбав-використав-викинув» приходить модель споживацького користування всіма видами власності через механізми прокату, оренди, лізингу, бартеру. В умовах глобалізації економіки, розвитку інформаційного суспільства виникають як місцеві, внутрішні, регіональні, так і світові ринки всіляких обмінів, аутсорсингу, формуються нові моделі товарних відносин, підприємницької діяльності, ведення бізнесу, інтегрованих у систему цифрової економіки, такі як шерингова економіка (sharing economy), або економіка спільного споживання (користування, доступу, обміну).

Економіка спільного споживання (ЕСС) виступає одним із яскравих проявів четвертої промислової революції, за К. Швабом, здатним принципово змінити сучасне суспільство, економіку, підприємницьку

діяльність поряд з такими феноменами неоіндустріалізації, як діджиталізація соціогосподарських процесів, бездротовий, швидкісний і широкосмуговий інтернет, інтернет речей, обробка великих даних, роботизація сфери виробництва і послуг, транспорт без водіїв, розумні міста, технології блокчейну, штучний інтелект, 3D прінтінг, імплантні та нейротехнології тощо[1].

Зазначимо, що світова економічна думка не виробила ще єдиного загальноприйнятого терміну для визначення цієї моделі. Поняття спільного споживання у загальному сенсі застосовується для опису економічної моделі, сутність якої полягає в колективному користуванні товарами і послугами, бартері й оренді замість володіння. В основі такої моделі – ідея, згідно з якою іноді зручніше платити за тимчасовий доступ до продукту, ніж володіти ним. Багатьма дослідниками шеренгова економіка визнається одним із найпотужніших трендів сучасного світового господарства і феномена, здатного сприяти зміні економічної парадигми[2]. Економіка спільного споживання йде на зміну домінуючим у ХХ ст. явищам перевиробництва і надспоживання. Сучасна концепція шерингової економіки була сформована Рейчел Ботсман та Ру Роджерс у 2010 р. у роботі «Наступ епохи спільного споживання»[3].

Ідея брати напрокат речі далеко не нова: система спільного споживання заснована на товарах, що були у користуванні і передаються (тимчасово або назавжди) від одного суб'єкта, якому вони більше не потрібні, до іншого, який має в них потребу. Однак шеренгова економіка позначена і низкою особливостей: 1) обмін товарами часто відбувається в масових, іноді у глобальних масштабах; 2) якщо у минулому обмін товарами відбувався через особисті зв'язки, то наразі для цього існують спеціальні сайти, що агрегують великий масив даних з усіх куточків світу. Основою для обміну стало створення онлайн-платформ, розрахованих на велику кількість користувачів[4].

---

[1] Schwab Klaus. The Fourth Industrial Revolution. London: Penguin Random House, 2017. p. 7–8.

[2] Sharing economy: 5 ½ доводов, чтобы принять, проникнуться и полюбить. URL : http://www.teamforce.ru/shaqring-economy (дата звернення: 03.06.2018).

[3] Botsman R. What's Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live/R. Botsman, R. Rogers. London: Harper Collins UK, 2010. 304 p.

[4] Авдокушин Е. Ф., Белова Л. Г. Экономика совместного потребления формирующийся сегмент новой экономики // Вопросы новой экономики. Новосибирск : Изд-во СГУПС. 2018. № 2(46). С.5.

Економіка спільного споживання охоплює широкий спектр структур, які включають діяльність для отримання прибутку, некомерційну діяльність, бартер, кооперативну співпрацю та ін. Шерингова економіка забезпечує розширений доступ до товарів, послуг і соціального капіталу (мається на увазі талант, здібності, наприклад, майстерність фотографа, художника), які перебувають поза межами індивідуальної власності, їх ще інколи називають «disownership»[1]. Зазвичай у науковій літературі виділяють чотири основні аспекти економіки спільного споживання: онлайн-співробітництво, соціальна комерція, колективна участь, а також антиспоживацька ідеологія.

Основними суб'єктами економіки спільного споживання виступають інтернет-платформи – онлайн-майданчики для обміну різноманітними споживчими цінностями, які й формують ринок шерингу. Наразі перелік шерингових інтернет-платформ налічує тисячі проектів по всьому світу, основна частка з яких припадає на Європу. Переважна частина європейських шерингових платформ започаткована й успішно функціонує на теренах Великобританії, Франції, Іспанії, Німеччини, Голландії, а також у Швеції, Польщі, Італії та Бельгії.

Першим великим проектом з шерингговою бізнес-моделлю став проект Airbnb, що надає послуги з оренди житла для мандрівників, ділових подорожей, яхтінгу та багато чого іншого. Оцінка Airbnb (30 млрд дол. США) вже вище за капіталізацію мережі готелів Hilton (близько 25,5 млрд дол. США). Причому готельній мережі Hilton потрібно було 93 роки, щоб побудувати 600 тис. готельних номерів. Натомість шерингова компанія Airbnb змогла досягти такого ж рівня всього за чотири роки. Інший класичний приклад шерингової економіки – американська міжнародна приватна компанія Uber з Сан-Франциско, яка надає транспортні послуги і заснована у 2009 р. Вартість компанії оцінюється на рівні 41 млрд дол. США і вона працює у 115 містах світу, зокрема в українських[2].

---

[1] Botsman R. The Sharing Economy Lacks A Shared Definition [Electronic resource] // Fast Company. 2013. Access mode: http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy.

[2] Авдокушин Е. Ф., Белова Л. Г. Экономика совместного потребления формирующийся сегмент новой экономики // Вопросы новой экономики. Новосибирск : Изд-во СГУПС. 2018. № 2(46). С. 6.

За оцінками аналітиків з PwC, зростання економіки спільного споживання тільки починається. Шерингова економіка в Європі у найближчі 10 років зростатиме в середньому на 35 % щороку, що майже у 10 разів швидше, ніж зростання всієї економіки ЄС. До 2025 р. багато видів діяльності економіки спільного споживання будуть успішно конкурувати з розмірами їхніх традиційних аналогів, а платформи у п'яти секторах будуть отримувати доходи у Європі на суму більше 80 млрд євро. У Китаї прогнозується зростання обсягів економіки спільного споживання до 10 % ВВП у 2020 р.[1] У США 44 % американців стали учасниками відносин у системі економіки спільного споживання, причому 22 % населення США (45 млн осіб) або продавали будь-який товар, або пропонували послуги через мобільні сервіси[2]. Очікується, шо у 2025 р. оборот шерингових сервісів складе 335 млрд дол. США (тобто матиме місце зростання більш ніж у 22 рази)[3].

Економіку спільного споживання визначають як таку, що об'єднує компанії, які застосовують бізнес-моделі, базовані на наданні доступу до товарів, робіт та послуг на ринках, які функціонують за принципом peer-to-peer. У цій моделі учасники-споживачі платять за право тимчасового використання (доступ) до ресурсу, який належить іншим учасникам (їх теж називають споживачами), тоді як онлайн-платформа просто зводить тих та інших разом. Транзакції в економіці спільного споживання подібні до оренди або прокату, в яких один учасник платформи може за плату надати в користування свою машину, квартиру або будь-який інший об'єкт (предмет одягу, інструмент тощо).

Критеріальними ознаками економіки спільного споживання, за твердженнями автора першої книги про «шерингову економіку» Рейчел Боцман, виступають:

1) «розблокування» невикористовуваних / недостатньо використовуваних активів («idling capacity») для отримання грошової вигоди чи без неї;

---

[1] Авдокушин Е. Ф., Белова Л. Г. Экономика совместного потребления формирующийся сегмент новой экономики // Вопросы новой экономики. Новосибирск : Изд-во СГУПС. 2018. № 2(46). С.6.

[2] Авдокушин Е. Ф. Мобильно-цифровые технологии как фактор формирования новой экономики // Вопросы новой экономики. Новосибирск: Изд-во СТУПС. 2016. № 2(38). С. 6.

[3] The Sharing Economy – Sizing the Revenue Opportunity // PwC: сайт, URL : http://www.pwc.co.uk/issues/megatrendsa/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html (дата звернення: 25.05.2019).

2) проекти, що базуються на ідеї *sharing economy*, повинні бути побудовані на принципах прозорості, доброчесності та людяності (*humanness*) у коротко- та довгострокових стратегічних планах;

3) проекти мають бути «уповноваженими» з надання послуг, повинні бути корисними для потенційних клієнтів, мати хорошу репутацію надійного посередника;

4) клієнти, що користуються послугами таких проектів (переважно онлайн-платформ), мають отримувати вигоду, яка повинна бути більш ефективною та раціональною, ніж вигода від придбання важкодоступних товарів у власність;

5) бізнес повинен будуватися на децентралізованих мережах і розподілених ринках, що створює між людьми відчуття причетності, колективної відповідальності і взаємовигоди через спільні дії[1].

Бурхливий розвиток економіки спільного споживання супроводжується введенням у науковий і діловий оборот нових понять, категорій, що більш диференційовано розкривають різні аспекти функціонування цього феномену нової економіки. Серед них:

– колективна економіка (*Collaborative Economy*): економічна система децентралізованих мереж і ринків, яка відкриває доступ до недостатньо використовуваних активів, що відповідають потребам і того, хто надає послугу, і того, хто є реципієнтом, в обхід традиційних інституціональних посередників (приклади: Etsy, Kickstarter, Vandebron, LendingClub, Quirky, Transferwise, TaskRabbit4);

– економіка спільної участі (*Sharing Economy*): соціо-економічна система, заснована на обміні недостатньо використовуваних активів або послуг, безкоштовно або за плату, безпосередньо від фізичних до фізичних осіб (приклади: Airbnb, Cohealo, BlaBlaCar, JustPark, Skillshare, RelayRides, Landshare);

– спільне споживання (*Collaborative Consumption*): удосконалена традиційна ринкова поведінка: оренда, кредитування, обмін, бартер, дарування здійснюються за допомогою технологій, які не були

[1] The Sharing Economy: Accessibility Based Business Models for Peerto-Peer Markets [Electronic resource] / European Commission, project Business Innovation Observatory. 2013. Access mode: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/-policy/business-innovationobservatory/files/case-studies/accessibility-based-business-models-for-peer-to-peermarkets_en.pdf.
Stein J. «Sharing economy» benefits may not live up to hype [Electronic resource] / Janice Stein. CBC News. 2014. Access mode: http://www.cbc.ca/news/business/sharing-economy-benefits-may-not-live-up-tohype-janice-stein-1.2867041.

можливими перш ніж в Інтернеті (приклади: Zopa, Zipcar, Yerdle, Getable, ThredUp, FreeCycle, eBay);

– on-Demand Services**:** платформи, які безпосередньо відповідають потребам клієнтів та інтересам постачальників і дозволяють негайно надавати/отримувати товари та послуги (приклади: Uber, Instacart, Washio, Shuttlecook, DeskBeers, WunWun)[1].

У широкому розумінні економіка спільного споживання передбачає колективне використання вільних ресурсів (матеріальних, фінансових, інтелектуальних) для підвищення ефективності їхнього функціонування, зниження виробничих і трансакційних витрат. Як наслідок, до обігу залучаються так звані «сплячі» активи, підвищується коефіцієнт їхнього використання. У зв'язку з цим ідеї економіки спільного споживання співзвучні сучасним вимогам інклюзивного розвитку. У низці тлумачень економіки спільного споживання доводиться її дієвість щодо дотримання принципів циркуляційної економіки, економіки замкненого циклу, багатооборотного використання продукції. Деякі підприємства, враховуючи життєвий цикл того чи іншого товару, включають до нього етап переробки й остаточної утилізації ще в процесі його проектування. Економіка спільного споживання добре узгоджується і з принципами економії ресурсів, зниження забруднення навколишнього середовища, екологомісткості тощо.

Потужними акселераторами розвитку шерингової економіки стали два основні чинники:

1) стрімке поширення мережевих технологій, інтернету, впродовж останніх років переважає мережа 3G покоління, відбувається перехід до 4G і 5G, що дає людям швидкий та миттєвий доступ до інтернету і представлених там сервісів;

2) глобальна фінансово-економічна криза 2008–2010 рр., що поряд із негативними наслідками стимулювала господарюючих суб'єктів та приватних осіб витрачати свої гроші раціональніше і відмовлятися від надмірного споживання[2].

---

[1] Поліщук С. В., Шишкіна В. О. Шерингова економіка в Україні як спосіб вирішення проблеми обмеженості ресурсів громадян // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу: наук. екон. журн. Бердянськ : Успіх принт, 2017. № 3(39). С. 23–26.

[2] Гура А. О., Гуцан Т. Г., Сотніков Д. В. Можливості та перспективи розвитку шерингової економіки в Україні // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Харків : ХПНУ, 2018. Вип. 18. С. 26. (Серія «Економіка»).

Для України поняття шерингової економіки є значно ширшим, ніж зручний та доступний спосіб задовольнити свої потреби в товарах і послугах, зберегти свої кошти та сприяти суспільній місії збереження обмежених ресурсів. Це можливість задовольнити свої базові потреби, незважаючи на низький рівень і величезну поляризацію доходів між переважною частиною суспільного загалу та 10 відсотками найбільш заможної частини населення. Крім того, доступність та різноманітність сервісів стали запорукою для поширення шерингової економіки ще й тому, що каталізують розвиток малого і середнього підприємництва за рахунок економії на посередництві, сприяють трансформації споживачів, фактично, в індивідуальних підприємців, спроможних власноруч провести прості калькуляції витрат і вигід, заощаджуючи кошти, розширюють поле свободи економічного вибору і соціальної відповідальності, зберігаючи обмежені ресурси планети (табл. 2.2.1).

Таблиця 2.2.1

Успішні українські шерингові інтернет-платформи на початковому етапі формування економіки спільного споживання[1]

Назва і веб-сайт	Рік створення	Характеристика проекту
1	2	3
Кабанчик kabanchik.ua	2012	Онлайн-платформа для послуг у побуті та бізнесі. Працює на території України, Росії, Білорусі та Казахстану. Зареєстровані на платформі майстри та фахівці у самих різних сферах, готові виконати замовлення, розміщені іншими користувачами. Дещо епатажна назва платформи передає ключову ідею всього проекту – максимально швидке виконання замовлень. На початок 2018 р. через «Кабанчика» щодня виконувалося близько 500 замовлень, а середній гонорар становив близько 15–20 дол. Найбільшим попитом користуються фахівці будівельних спеціальностей, ремонтники та IT-розробники

[1] Гура А. О., Гуцан Т. Г., Сотніков Д. В. Можливості та перспективи розвитку шерингової економіки в Україні // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Харків : ХПНУ, 2018. Вип.18. С. 21–22. (Серія «Економіка»).

Продовження табл. 2.2.1

1	2	3
Preply www.preply.com	2012	Вітчизняний стартап, який об'єднує репетиторів і викладачів зі студентами локально чи віртуально за допомогою Skype. У 2012 р. Preply був названий одним з найбільш перспективних українських стартапів, було запущено сайт preply.com. Станом на 2017 р., на платформі Preply наразі зареєстровано 47000 викладачів, що пропонують послуги репетиторства із 40 предметів, 27 з яких є мовами. У липні 2017 р., за статистикою самої компанії, приблизно 100 000 студентів знайшли свого викладача, використовуючи платформу. Також підраховано, що репетитори викладають приблизно 30000 годин уроків на місяць за ціною від 2 до 100 дол.
Prometheus prometheus. org.ua	2014	Безкоштовні онлайн-курси від викладачів КНУ, КПІ та Києво-Могилянської академії. Платформа пропонує не просто окремі курси, а взаємопов'язані цикли занять з найбільш актуальних для країни тем (бізнес, IT, іноземні мови, право, історія, підготовка до ЗНО). Одним зі своїх завдань творці платформи вважають переклад українською мовою курсів, що добре зарекомендували себе на Заході, але недоступні широкому загалу через мовний бар'єр. За перші 6 місяців з моменту старту проекту на веб-сайті вже було зареєстровано більше 70 тис. користувачів, для яких було доступно 20 курсів.
BlaBlaCar Україна www.blablacar. com.ua	2014	Українська платформа від глобального лідера у сфері райдшерингу – спільного використання легкових автомобілів. Прийшов в Україну в 2014 р. За 2017 р. до української платформи BlaBlaCar приєдналося понад 1 млн осіб.
OLX Україна www.olx.ua	2014	Зручний у користуванні майданчик, за допомогою якого можна вигідно продати чи купити товари й послуги. В Україні діє з 2014 р. На платформі представлено 11 млн оголошень, і нове оголошення з'являється щосекунди. Нараховує понад 8 млн унікальних користувачів в Україні, щодня на сервіс заходить понад 40 тис. продавців та 2 млн покупців. На майданчику також є чимало пропозицій оренди та послуг. Зовсім непоодинокі випадки, коли користувачі OLX пропонують щось безоплатно. В основному це вживаний одяг, взуття, книги. Проте можна знайти й більш дорогі предмети – музичні інструменти, антикварні й колекційні речі, електроніку
MUSHROOM mushroom.com.ua	2015	Український (львівський) аналог глобального сервісу Airbnb – онлайн-майданчика для розміщення, пошуку і короткострокової оренди приватного житла. Сьогодні MUSHROOM пропонує гостям Львова близько півтисячі квартир. І щодня в базі з'являються нові об'єкти

Основні ознаки і механізми економіки спільного споживання виявилися найбільш адекватними для сучасної ситуації в Україні. Підвищення громадянської відповідальності, підприємницької активності населення і поступовий відхід від патерналістських настроїв стали відповіддю на глибоку соціально-економічну і політичну кризу в суспільстві, пов'язану з війною з сепаратистами на Південному Сході країни і загальною макроекономічною нестабільністю. Суспільство, фактично, змушене застосовувати актуальні й ефективні форми бізнесу в контексті як українського традиційного підприємництва, так й у нових західних бізнесових практиках. Поєднання таких традиційних для українського загалу форм організації підприємницької діяльності, як саморегулювання, співпраця, зокрема у запровадженні креативних інноваційних підходів до вирішення економічних проблем на основі ІТ-технологій, призвело до поширення таких корпоративних форм економіки спільного споживання: краудфандінг, краудсорсінг, коворкінг, компанії з обміну та ін.[1]

Мультиплікативне поширення та життєздатність економіки спільного споживання можливі завдяки таким її компонентам, як подальше вдосконалення технологій; висока якість послуг; збереження моральних цінностей; зменшення транзакційних витрат; збільшення вигоди від користування послугами шерингових сервісів. Основними ж перешкодами, які заважають розвиткові економіки спільного споживання, виступають: нормативна невизначеність, недостатня врегульованість, брак відповідальності. На цьому етапі такі перешкоди є дуже суттєвими, зокрема і в українському соціумі. В Україні шерингова економіка має великі перспективи, зважаючи на погані економічні показники та низьку купівельну спроможність населення, а також відповідно до соціально-політичної ситуації (адже лише за останні роки в країні виникла соціальна верства «вимушених переселенців», кому необхідно вирішувати житлове питання, оренда на принципах економіки спільного сподівання є доцільною альтернативою), але ці сприятливі фактори стикаються з низькою довірою населення – як інституційною, так і міжособистісною.

[1] Супрун Н. А., Єлісєєва Л. В. Розвиток інноваційних форм підприємництва в Україні в умовах глобалізаційних викликів 21 століття // Науковий вісник Полісся. Чернігів : ЧНТУ, 2017. № 4 (12), ч. 1. С. 213.

Саме рішення проблеми довіри відіграватиме суттєву роль у розвитку економіки спільного споживання, розкритті її переваг й одночасно нейтралізації негативних явищ. Система довіри в економіці спільного споживання тільки формується, й основою механізму її існування виступає розвиток інтернет-платформ та візуалізація репутаційного капіталу учасників. У результаті відбувається формування системи розподіленої довіри, в якій учасники ринку оцінюють поведінку один одного. У західних країнах виникають спільноти з високим рівнем довіри, у яких учасники обмінних операцій оцінюють поведінку один одного під час укладення угод шляхом рейтингування за певними критеріями[1]. Цифровізація рейтингономіки через використання пошукових систем дозволить генерувати репутаційні рейтинги не тільки в економіці спільного споживання, але й у соціогосподарській системі загалом. Успішний розвиток економіки спільного споживання в Україні також залежатиме значною мірою від довіри в українському суспільстві, зміни пануючої системи цінностей та, звичайно ж, розвитку інформаційного та комунікаційного простору, нових технологій. Проте вже на поточному етапі формування економіки спільного споживання в Україні варто потурбуватися про створення належної законодавчо-правової, облікової, податкової, інфраструктурної, регуляторної та інших систем у сфері шерингової економіки, залучивши відповідні державні інституції.

Теоретики і практики економіки шерингу, як уже зазначалося, далеко не без підстав вбачають у ній чимало вигід для клієнтів, бізнесу і держави. Ця бізнес-модель здатна покращити процеси подолання гострих соціальних, економічних та екологічних проблем сучасного суспільства. За умови вирішення проблеми відновлення довіри серед українського загалу запропонована модель перетворює на нову реальність «підприємництво з людським обличчям», оскільки у підґрунтя такої моделі закладено обмін, заснований на довірі – нематеріальному активові, значення якого зростатиме в сучасних суспільно-економічних трансформаціях.

[1] Botsman R. What's Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live / R. Botsman, R. Rogers. London: Harper Collins UK, 2010. p. 12.

2.3. Ефективність логістики підприємницького потенціалу країн

Ефективна торговельна і транспортна логістика, необхідна для забезпечення ефективного управління матеріальними і супутніми їм потоками, є важливим фактором конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і національної економіки. Логістика має особливе значення для України як країни з відкритою економікою, де міжнародна торгівля становить значну частину ВВП.

Логістична ефективність країни стає все більш значущим чинником економічного зростання, розвитку і диверсифікації підприємницької активності. Для підприємницьких структур, що функціонують у сфері логістики, тобто пов'язані з організацією і регулюванням процесів переміщення товарів від виробників до споживачів, управлінням запасами, важливими є такі показники, як час навантаження, розвантаження, митного оформлення, вартість перевезення. Об'єктивна оцінка логістичного розвитку – це завдання, яке вирішують різні науково-дослідні установи, міжнародні організації та науковці. Тому оцінка, аналіз та вдосконалення логістичної ефективності на рівні країн залишається наразі актуальною проблемою.

Теоретико-методологічні засади оцінки ефективності логістики та логістичної діяльності знайшли своє відображення у дослідженнях таких вчених, як Бауерсокс Д. Дж., Хескет Ю. Л., Бочко О. Ю., Крюкова Ю. О., Петрик І. В., Ткачова А. В., Хвищун Н. В. та ін. У їхніх роботах досліджено різні теоретичні проблеми оцінки ефективності логістики, а також розглянуто можливість застосування індексу ефективності логістики (LPI) для оцінки логістичної діяльності країни[1].

У підрозділі цієї монографії буде оцінена можливість практичного застосування методу оцінки ефективності логістичної діяльності країни, запропонованого Світовим банком, та здійснено порівняння отриманих результатів за показниками різних країн світу.

У світовій практиці для виміру ефективності результатів діяльності логістики використовується *Logistics Performance Index* (LPI) – Індекс Ефективності Логістики, який розроблений і запропонований

[1] Петрик І. В., Бочко О. Ю. Вимірювання ефективного функціонування логістики в Україні із застосуванням Logistics Performance Index // Економіка і суспільство. 2017. Вип. 9. с. 574–581. URL : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/98.pdf

Світовим банком[1]. Перша оцінка рівня ефективності логістики була проведена у 2007 р. за результатами логістичної діяльності 153 країн світу. З того часу було опубліковано ще п'ять рейтингів країн за рівнем розвитку логістики, останній з яких відображає результати дослідження 160 країн світу за даними 2018 р.

Логістичний індекс LPI та його основні індикатори є унікальним набором даних для вимірювання здатності країни у рамках певних вимірів логістики. Ефективність логістики країни залежить від безлічі чинників, зокрема, інфраструктури, нормативної бази, заходів політики, географічного розташування та рівня розвитку економіки. З урахуванням цього розрахунок індексу ефективності логістики (LPI) для кожної країни здійснюється за формулою:

$$LPI = \sum_{i=1}^{6} \frac{\text{fi}}{6},$$

де fi – значення і-ої складової індексу ефективності логістики.

Наведена формула свідчить, що індекс ефективності логістики (LPI) є середньозваженою величиною за шістьма основними компонентами:

– ефективність процесу оформлення документації (тобто швидкість, простота і передбачуваність формальностей) прикордонними службами, зокрема митними («Митниця»);

– якість торгової і транспортної інфраструктури (порти, залізниці, дороги, інформаційні технології) («Інфраструктура»);

– простота організації поставок за конкурентоспроможними цінами («Міжнародне перевезення»);

– компетентність і якість логістичних послуг (наприклад, транспортних операторів, митних брокерів) («Якість логістичних послуг»);

– можливість відстеження і контролю вантажів («Відстеження і контроль»);

– своєчасність доставки вантажів до пункту призначення в межах запланованого або очікуваного терміну поставки («Своєчасність»)[2].

Усі шість індикаторів оцінюються за п'ятибальною шкалою від 1 (найнижчий бал) до 5 (найвищий бал), що дає можливість порівняти показники всіх країн, регіонів та груп. LPI складається з цих шести індикаторів, використовуючи аналіз основних компонентів (PCA), стандартну

[1] Офіційний сайт Світового банк. URL : https://lpi.worldbank.org/international/global

[2] Крюкова Ю. О. Оцінка ефективності логістики // Scientific Journal «Science Rise» № 1/1(6). 2015. URL : https://www.researchgate.net/publication/276336376_ Ocinka_ efektivnosti_logistiki.

статистичну техніку, що використовується для скорочення розмірності набору даних. Значення нормалізуються шляхом віднімання середнього зразка та ділення на середнє квадратичне відхилення до проведення PCA. Результат PCA – це єдиний індикатор – LPI – тобто виважена середня цих значень. Ваги обираються так, щоб максимізувати ступінь варіації початкових шести індикаторів LPI. Щоб сформувати міжнародний LPI, нормалізовані значення по кожному з шести початкових індикаторів множаться на навантаження їхнього компонента, а потім підсумовуються. Навантаження складових представляють вагу, надану кожному початковому індикатору під час формування міжнародного LPI. Оскільки навантаження подібні для всіх шести компонентів, міжнародний LPI близький до простої середньої цих індикаторів[1].

Наповнення інформацією для LPI відбувається на основі опитування понад 6 000 представників логістичного бізнесу, які оцінюють інфраструктуру восьми країн, з якими їхні компанії найчастіше здійснюють свою логістичну діяльність та надають послуги з перевезення (табл. 2.3.1).

Таблиця 2.3.1

Країни-лідери за складовими критеріями та індексом The Logistics Performance Index (LPI) у 2018 р.*[2]

Країна	LPI індекс		Митниця	Інфра-структура	Міжнародне перевезення	Якість логістичних послуг	Відстеження і контроль	Своєчасність
	Р	**О**	**О**	**О**	**О**	**О**	**О**	**О**
Німеччина	1	4,20	4,09	4,37	3,86	4,31	4,24	4,39
Швеція	2	4,05	4,05	4,24	3,92	3,98	3,88	4,28
Бельгія	3	4,04	3,66	3,98	3,99	4,13	4,05	4,41
Австрія	4	4,03	3,71	4,18	3,88	4,08	4,09	4,25
Японія	5	4,03	3,99	4,25	3,59	4,09	4,05	4,25
Нідерланди	6	4,02	3,92	4,21	3,68	4,09	4,02	4,25
Сінгапур	7	4,00	3,89	4,06	3,58	4,10	4,08	4,32
Данія	8	3,99	3,92	3,96	3,53	4,01	4,18	4,41
Великобританія	9	3,99	3,77	4,03	3,67	4,05	4,11	4,33
Фінляндія	10	3,97	3,82	4,00	3,56	3,89	4,32	4,28

Р – рейтинг LPI, **О** – оцінка LPI

**узагальнено за даними Світового банку*

[1] Савіна И. Б. Світовий досвід вимірювання ефективності результатів логістичної діяльності. URL : http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/16951/1/226-Savina-369-371.pdf

[2] Офіційний сайт Світового банку. URL : https://lpi.worldbank.org/international/global

Вчені зазначають, що індекс логістичної ефективності LPI дозволяє визначити країни, які випереджають або відстають у розвитку логістики. Цей індекс враховує рівень кооперації та налагодженості взаємозв'язків між приватними підприємствами та державою в цілому, а також дозволяє здійснити оцінку потенціалу їхнього подальшого розвитку.

До найкращих логістичних країн світу, згідно з LPI-індексом, традиційно належать провідні країни світу. Їхній LPI-індекс має найвищі показники та рейтингові оцінки за період складання такого рейтингу з 2007 по 2018 роки. Узагальнені дані наведено в таблиці 2.3.2.

Таблиця 2.3.2

Динаміка рейтингу країн-лідерів за показником індексу ефективності логістики (LPI) у 2007–2018 рр.*[1]

Показники індексу ефективності логістики (LPI) країн-лідерів рейтингу	Рік										Відхилення (+,-) 2018 р. від 2007 р.	
	2007		2012		2014		2016		2018			
	Р.	О.	Р.	О.	Р.	О.	Р.	О.	Р.	О.	Р.	О.
Німеччина	3	4,10	4	4,03	1	4,12	1	4,23	1	4,20	-2	0,1
Швеція	4	4,08	13	3,85	6	3,96	3	4,20	2	4,05	-2	-0,03
Бельгія	12	3,89	7	3,98	3	4,04	6	4,11	3	4,04	-9	0,15
Австрія	5	4,06	11	3,89	22	3,65	7	4,10	4	4,03	-1	-0,03
Японія	6	4,02	8	3,93	10	3,91	12	3,97	5	4,03	-1	+0,01
Нідерланди	2	4,18	5	4,02	2	4,05	4	4,19	6	4,02	+4	-0,16
Сінгапур	1	4,19	1	4,13	5	4,00	5	4,14	7	4,00	+6	-0,19
Данія	13	3,86	6	4,02	17	3,78	17	3,82	8	3,99	-5	+0,13
Велико-британія	9	3,99	10	3,90	4	4,01	8	4,07	9	3,99	-	-
Фінляндія	15	3,82	3	4,05	24	3,62	15	3,92	10	3,97	-5	+0,15

Р. – рейтинг LPI, **О.** – оцінка LPI

**згруповано за даними Світового банку 2007–2018 рр.*

[1] Офіційний сайт Світового банку. URL : https://lpi.worldbank.org/international/global

Наведені у таблиці 2.3.2 дані дозволяють систематизувати економічні показники провідних країн світу за рівнем Індексу ефективності логістики (LPI) у 2007–2018 рр. Варто зазначити, що провідні позиції світового логістичного рейтингу займають Німеччина, Швеція, Бельгія та Австрія. Крім них, до десятки лідерів за показниками LPI входять Японія, Нідерланди, Сінгапур, Данія, Великобританія, Фінляндія. Німеччина з 2014 р. посідає перше місце за рівнем ефективності логістики завдяки розвиненій інфраструктурі, високому рівню компетенції персоналу логістичних компаній, своєчасності поставок і відстеження товару та надійному прикордонному контролю (бали за цими субіндексами є одними із найвищих у рейтингу та відображені у табл. 2.3.1).

Оцінюючи десятку найкращих логістичних країн згідно з LPI, можна стверджувати, що у 2018 р. до лідерів за показником LPI традиційно потрапляють європейські країни з розвиненою економікою (табл. 2.3.1). Країною з найбільш розвиненою логістикою стала Німеччина, значення її індексу становить 4,20 балів, що максимально наближено до 5. Друге та третє місце посіли Швеція (4,05 бала) і Бельгія (4,04 бала).

Згідно з основними висновками експертів розрив між LPI країн з високим рівнем доходу та країн з низьким рівнем доходу становить у середньому близько 45 %. Якщо раніше фахівці свідчили, що розрив скорочується завдяки зростанню показників країн із низьким рівнем доходу, у 2016 р. ця тенденція змінилася, і розрив між країнами з різним рівнем доходу став більшим.

Розвиток інфраструктури залишається основною проблемою для країн незалежно від рівня доходу. Однак темпи розвитку інфраструктури в країнах-лідерах є значно вищими, ніж у країнах-аутсайдерах списку. Щодо систем прикордонного контролю, їхнє реформування – пріоритетне завдання для країн нижчих рядків рейтингу, а особливо для країн, що розвиваються, з низьким рівнем доходу та географічними обмеженнями[1].

[1] Хвищун Н. В., Якимів А. М. Ефективність логістики України за методологією Світового банку // Логістичні системи: глобальний, національний, регіональний та локальний виміри: тези доповідей III Міжнар. наук.-практ. конф. та II Польсько-української конф. з питань транскордонних транспортних перевезень (15–16 травня 2014 р.). Л., 2014. С. 100–104.

Водночас найбільше занепокоєння серед експертів галузі викликає проблема надійності ланцюга постачання. Цей показник може вважатися важливішим, ніж швидкість, простота і передбачуваність формальностей. Ключем до забезпечення надійності є ефективність митної роботи. Однак з огляду на тенденцію до світової дезінтеграції цей чинник не дає змоги поліпшувати показник надійності.

Таблиця 2.3.3

Динаміка рейтингу України за показником індексу ефективності логістики (LPI)*[1]

Показник	Рік										Відхилення (+,-) 2018 р. від 2007 р.	
	2007		2012		2014		2016		2018			
	Р.	**О.**	**Р.**	**О.**	**Р.**	**О.**	**Р.**	**О.**	**Р.**	**О.**	**Р.**	**О.**
Індекс ефективності логістики (LPI)	73	2,55	66	2,85	61	2,98	80	2,74	66	2,83	-7	0,28

Р. – рейтинг LPI

О. – оцінка LPI

**згруповано за даними Світового банку 2007–2018 рр.*

Наведені в табл. 2.3.3 дані свідчать, що Україна дещо покращила свої позиції в рейтингу Світового банку Logistics Performance Index (LPI). Так, у 2018 р. Україна набрала 2,83 бали та покращила свої позиції у загальному заліку на 7 пунктів порівняно з 2007 р., коли вона займала 73 позицію рейтингового списку. Водночас зазначимо, що найкращим логістичний показник України був у 2014 р., який становив 61 позицію з оціночним показником 2,98. На думку багатьох експертів, нинішній стан вітчизняного ринку логістики можна визначити подвійно: 37 % вважають, що ринок логістики перебуває в стані стагнації, а 34 % – що він пройшов етап становлення й розвивається. Динаміка індексу ефективності логістики яскраво демонструє досить прогресивні зміни.

[1] Офіційний сайт Світового банку. URL : https://lpi.worldbank.org/international/global

На рис. 2.2.1 представлено дані щодо загального положення України у рейтингу The Logistics Performance Index 2018. Наведені дані свідчать, що за рівнем розвитку логістичної галузі (Logistics Performance Index (LPI) Україна у 2018 р. посіла 66 позицію зі 160 країн. Перші місця логістичного рейтингу займають Німеччина (LPI Score – 4,2 бали), Швеція і Бельгія. Крім них, до десятки лідерів за показниками LPI належать: Австрія, Японія, Нідерланди, Сінгапур, Данія, Великобританія, Фінляндія.

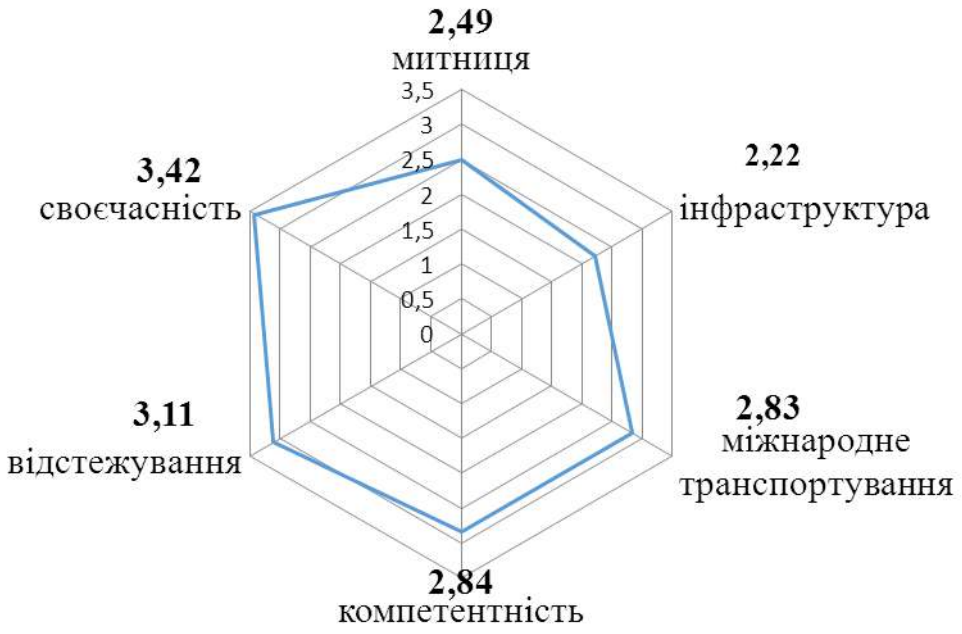


Рис. 2.3.1. Загальне положення України у рейтингу The Logistics Performance Index 2018*

**Узагальнено за даними Світового банку.*

Крім того, показники України за основними критеріями рейтингового дослідження відображено на рис. 2.3.1. Загальний алгоритм оцінки свідчить, що чим вищим є бал, тим сильніші позиції країни в цій категорії. Отже, сильними позиціями України є здатність доставити товар вчасно (критерій своєчасність) та відстеження вантажу (критерій «відстеження і контроль»). За цими критеріями Україна має найбільші бали – 3,42 та 3,11 відповідно, а найбільш проблемними є питання, пов'язані з якістю торговельної та транспортної інфраструктури (критерій «інфраструктура») та ефективністю процесу митного оформлення (критерій «митниця»). Саме за цими критеріями Україна має найнижчі бали у рейтинговому оцінюванні – 2,22 та 2,49 відповідно.

З метою порівняльної оцінки логістичних послуг в Україні нами було проаналізовано показники логістичної ефективності країн СНД, які наведено у табл. 2.3.4 та 2.3.5.

Таблиця 2.3.4

Динаміка складових формування індексу економічної ефективності логістики країн СНД у 2007–2018 рр.*

Показник індексу ефективності логістики (LPI) країн СНД	Рік										Відхилення (+,-) 2018 р. від 2007 р.	
	2007		2012		2014		2016		2018			
	Р.	О.	Р.	О.	Р.	О.	Р.	О.	Р.	О.	Р.	О.
Україна	73	2,55	66	2,85	61	2,98	80	2,74	66	2,83	-7	0,28
Казахстан	133	2,12	86	2,69	88	2,70	77	2,75	71	2,81	-62	0,69
Росія	99	2,37	95	2,58	90	2,69	99	2,57	75	2,76	-24	0,39
Вірменія	131	2,14	100	2,56	92	2,67	141	2,21	92	2,61	-39	0,47
Узбекистан	129	2,16	117	2,46	129	2,39	89	2,40	99	2,58	-30	0,42
Білорусь	74	2,53	91	2,61	99	2,64	98	2,40	103	2,57	+29	0,04
Молдова	106	2,31	132	2,33	94	2,65	93	2,61	116	2,46	+10	0,15
Грузія	-	-	77	2,77	116	2,51	130	2,35	119	2,44	+42	-0,33
Таджикистан	146	1,93	136	2,28	114	2,53	153	2,06	134	2,34	-12	0,41

Р. – рейтинг LPI

О. – оцінка LPI

**Згруповано за даними Світового банку 2007–2018 рр.*

Наведені у таблиці 2.3.4 дані дозволяють зробити висновок, що у досліджуваному періоді найвищі рейтингові позиції LPI індексу серед країн СНД займали Україна, Казахстан та Росія. Водночас наведена динаміка свідчить про значну роботу, яку проводять окремі країни в напрямі покращення своєї логістичної діяльності. Як наслідок, відбувається покращення рейтингових позицій цих країн. Так, наведені в табл. 4 дані свідчать, що найбільш успішним у цьому напрямі є такі країни СНД: Казахстан (його рейтингові позиції покращились на 62 позиції), Вірменія (поліпшення на 39 позицій), Узбекистан (покращення на 30 рейтингових позицій). Найменш успішними є Молдова, Білорусь, Грузія. Це ті країни, які погіршили свої логістичні показники у 2018 р. порівняно з 2007 р.

Таблиця 2.3.5

**Оцінка складових формування індексу
економічної ефективності логістики країн СНД, 2018 р.***

Країна	LPI індекс		Митниця	Інфраструктура	Міжнародне перевезення	Якість логістичних послуг	Відстеження і контроль	Своєчасність
	Р	**О**	**О**	**О**	**О**	**О**	**О**	**О**
Україна	66	2,83	2,49	2,22	2,83	2,84	3,11	3,42
Казахстан	71	2,81	2,66	2,55	2,73	2,58	2,78	3,53
Росія	75	2,76	2,42	2,78	2,64	2,75	2,65	3,31
Вірменія	92	2,61	2,57	2,48	2,65	2,50	2,51	2,90
Узбекистан	99	2,58	2,10	2,57	2,42	2,59	2,71	3,09
Білорусь	103	2,57	2,35	2,44	2,31	2,64	2,54	3,18
Молдова	116	2,46	2,25	2,02	2,69	2,30	2,21	3,17
Грузія	119	2,44	2,42	2,38	2,38	2,26	2,26	2,92
Таджикистан	134	2,34	1,92	2,17	2,31	2,33	2,33	2,95

Р – рейтинг LPI

О – оцінка LPI

**Узагальнено за даними Світового банку.*

Відповідно до даних табл. 2.2.5 можна узагальнити, що серед країн СНД Україна займає найвищу позицію рейтингу. Серед представлених до порівняння країн у 2018 р. Україна має найвищі показники за трьома оціночними критеріями, а саме: міжнародні перевезення (2,83 бала), якість логістичних послуг (2,84 бали) та відстеження і контроль (3,11 балів). Проте Україна поступається багатьом країнам цього списку за такими показниками, як розвиток інфраструктури (найвищу оцінку за даним критерієм має Росія – 2,78), оформлення митних платежів (найвища оцінка за роботу митниці у Казахстана – 2,66) та своєчасність (Україна поступається Казахстану, показник якого становить 3,53 бала).

Найближчим конкурентом України за ефективністю організації логістичного забезпечення серед країн СНД є Казахстан, який відстає на 5 позицій (0,02 бала). Для порівняння, за рейтингом 2016 р. Казахстан мав відставання у 27 позиціях рейтингового списку та 0,28 балів. Таким чином, Україні, щоб зберегти лідерську позицію серед інших країн СНД у 2020 р., необхідно зосередитись над вирішенням проблемних питань, про які ми згадували вище.

За результатами здійсненого дослідження можна зазначити, що оцінювання логістичної системи за індексом ефективності логістики (LPI) засвідчило загальну тенденцію до її позитивного розвитку протягом періоду 2007–2018 рр.

Незважаючи на певну суб'єктивність дослідження ефективності логістики за методологією Світового банку, можна виділити ряд основних проблем розвитку логістики в Україні, а саме: недостатність інвестицій у розвиток інфраструктури, невисокий рівень кваліфікації логістичного персоналу, недосконаліть митного та інших видів контролю на зовнішньому кордоні, відсутність нормативно-правового регулювання, відсутність статистичного обліку на національному рівні показників розвитку.

2.4. Цифровізація розвитку корпоративного підприємництва

Світ змінюється прискореними темпами і вже зараз людство користується такими технологіями, про існування яких ще півстоліття тому й годі було мріяти. Насамперед зміни торкнулися процесів генерування, передачі, зберігання, управління та аналізу інформації[1], що перетворює останню в найважливіший виробничий ресурс. Це, у свою чергу, змінює парадигму розвитку суспільства, зменшуючи залежність економічного зростання від наявних у країні природних ресурсів, чисельності працездатного населення, основного капіталу та інших екстенсивних факторів[2].

[1] Світлична В. Л. Теоретичні базиси нової парадигми суспільства – економіки знань // Економіка: реалії часу. 2015. № 3 (19). С. 184–193. URL : http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No3/184/193.pdf

[2] Ханін І. Г. Інформаційно-технологічні передумови формування постіндустріального суспільства як концепції нової глобальної цивілізації // Ефективна економіка. 2012. № 9. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1765

Зміна парадигми зумовлює перехід суспільства на абсолютно новий рівень свого розвитку – «цифровізацію», що значною мірою підтверджено дослідженнями М. Гілберта та П. Лопес, згідно з якими значна частина технологічної пам'яті (94 % у 2007 р.) уже перебуває в цифровому форматі[1]. У свою чергу, кількість та обсяг окремих елементів матеріального виробництва (будівлі, споруди, обладнання банків) скорочуються під час трансформації нецифрової економіки в цифрову.

Цифрову економіку можна визначити як продовження інформаційної економіки в новій якості після безпрецедентного і дизруптивного технологічного прориву в результаті четвертої промислової революції[2], яка відрізняється нелінійною (експоненційною) швидкістю поширення інновацій, глибиною і масштабом проникнення цифрових технологій, силою впливу цифрових комплексів і систем[3]. Їхнє застосування багато що змінює у способі мислення і мотивації рішень, у підприємницькій поведінці, у принципах організації й роботи компаній та всього економічного механізму.

На сьогодні серед науковців і практиків не існує однієї точки зору щодо ступеня впливу цифрової трансформації економіки на функціонування національних економічних систем. Так, дослідження «Digital Transformation Readiness», що було виконане фондом Western NIS Enterprise Fund та Digital Transformation Institute, визначило цифрову трансформацію основним чинником економічного зростання. За даними Світового банку, цифрові дивіденди (або результати від цифрових трансформацій) – це динамічне зростання економіки, бізнес-діяльності, а отже, і податкових надходжень, приплив нових інвестицій тощо[4]. Досить оптимістичними є результати досліджень компанії McKinsey[5], що відзначають безліч економічних і соціальних вигод,

---

[1] Hilbert, M. López, P. The World's Technological Capacity to Store, Communicate, and Compute Information, 2011. URL : http://science.sciencemag.org/content/332/ 6025

[2] Сафрончук М. В. Цифрова поступ революції (четверта промислова революція і цифрова трансформація) // Економіка і управління: проблеми, рішення. 2017. № 11. Т. 5. С. 52.

[3] Shwab K. The Fourth Industrial Revolution: What It Means and How to Respond URL : https://www.foreignaffairs.com/arti-cles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution

[4] Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки / Фінансовий простір № 3 (27) 2017. URL : https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1703/17kgttme.pdf

[5] McKinsey & Company – міжнародна консалтингова компанія, що спеціалізується на вирішенні завдань, пов'язаних з стратегічним управлінням.

що несе в собі цифровізація економіки, зокрема приріст продуктивності праці, робочих місць у суміжних галузях, інклюзивність тощо[1].

Однак така точка зору не збігається із поширеними твердженнями, що цифрова економіка стане причиною різкого збільшення рівня безробіття у світі. Досвід показує, що широка автоматизація призводить до відмови від використання живої праці, внаслідок чого стануть масовими процеси звільнення працівників. Зі збільшенням безробіття сукупні доходи суспільства зменшуються, зростання заробітної плати зупиняється, що призводить до скорочення сукупного попиту. У свою чергу, депресивний попит підриває стимули до інвестування і працевлаштування, що призводить до уповільнення зростання продуктивності праці та зниження загального добробуту суспільства[2].

Для розуміння наслідків можливих цивілізаційних змін важливими є дослідження сфер впливу цифрової трансформації на функціонування економіки та суспільства. Так, міжнародна організація OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) виділяє такі ключові сфери впливу, як: масштаб, обсяг та швидкість; власність, активи та економічна цінність; відносини, ринки та екосистеми. Ці сфери впливу визначають основні властивості цифрової трансформації, які проходять через майже всі сфери життєдіяльності суспільства.

Цифрова технологія є рушійною силою трьох взаємопов'язаних вимірів: масштабу, обсягу та швидкості. Ці фактори спільно створюють складні економічні та соціальні наслідки, які відображають принципову зміну характеру виробництва. На відміну від фізичних продуктів, які, як правило, мають високі фіксовані та суттєві граничні витрати, що залежать від обсягів виробництва, цифрові продукти мають переважно фіксовані та низькі (близькі до нуля) граничні витрати. Ця характеристика в поєднанні з глобальним розподілом, що здійснюється через мережу Інтернет, дозволяє успішним компаніям і платформам швидко масштабуватись на міжнародному рівні, іноді з дуже невеликою кількістю працівників або матеріальних активів[3].

---

[1] A Digital report from McKinsey & Co. URL : https://www.mckinsey.com/ru/~/media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx

[2] Стрелкова И. А. Цифровая экономика: новые возможности и угрозы для развития мирового хозяйства. URL : https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-novye-vozmozhnosti-i-ugrozy-dlya-razvitiya-mirovogo-hozyaystva+&cd=12&hl=uk&ct=clnk&gl=ua

[3] Vectors of digital transformation // OECD digital economy papers January 2019 № 273. https://www.sipotra.it/old/wp-content/uploads/2019/01/vectors-of-digital-transformation.pdf

«Економія на масштабах» як конкурентна перевага раніше могла бути успішно реалізованою лише великими компаніями, які могли підтримувати багатофункціональність чи впроваджувати стратегію вертикальної інтеграції, що дозволяє значно знизити сукупні витрати (наприклад, від укладання контрактів між фірмами). Здатність класифікувати, кодувати та зберігати цифрову інформацію в стандартизованій формі зменшує широкий діапазон трансакційних витрат, забезпечуючи основу для більш ефективної взаємодії. Це, у свою чергу, дає можливість компаніям адаптувати продукти до потреб окремих осіб та значно збільшити ефект від «економії на масштабах». Як наслідок, використання таких можливостей призводить до необхідності формування нових бізнес-моделей, розмивання галузевих кордонів (наприклад, одна компанія може працювати і в роздрібній торгівлі, і надавати послуги з інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІКТ), і логістики), а також зміни ландшафту для ринкової конкуренції. Цифровізація також полегшує створення складних продуктів, які поєднують багато функцій (наприклад, смартфон) і дозволяють здійснювати широкий спектр послуг.

Отже, завдяки цифровізації властивості масштабу, обсягу та швидкості об’єднуються багатьма способами, часто підсилюючи один одного. Вони забезпечують конкурентну перевагу та зміщують інвестиції у нематеріальні джерела створення вартості, багато з яких можуть бути також оцифровані. Ці нематеріальні активи, зокрема, програмне забезпечення та дані все більше поєднуються з традиційними матеріальними інвестиціями в інструменти, машини, автомобілі та будівлі, створюючи нові активи, які здатні постійно адаптуватися до умов, що змінюються, використовуючи нові можливості. Іншою зміною характеру інвестицій у матеріальний капітал є поява платформ, які з’єднують власників капіталу (наприклад, автомобілів, нерухомості або обчислювальної техніки) з користувачами. Це сприяє більш продуктивному використанню останнього, а також наданню нових послуг.

Інфраструктура загального призначення, Інтернет є революційним відходом від аналогових комунікацій, таких як телефонія та мовлення. До винайдення інтернет-мережі не існувало спільної інфраструктури для підключення користувачів, цифрових активів і фізичних об’єктів. Принцип «наскрізного» інтернету дозволяє будь-якому користувачу підключитися до будь-якого іншого користувача. Отже, в той час як цифровізація змінює характер продукції, Інтернет дозволив

змінити формування, зміст і характер відносин. Інтернет зробив цифрові продукти доступними у всьому світі і радикально знизив витрати на спілкування та транзакції. Ринки стають більш ефективними та повноцінними, і ними можна керувати як приватними підприємствами, які об'єднують різнорідні інтереси та об'єкти на технологічно складних платформах.

Масовий доступ до мережі Інтернет та легкість переміщення нематеріальних джерел цінностей, особливо у цифровій формі, ускладнює визначення фіксованого місця створення вартості (походження продукту) або місця проведення діяльності. Наприклад, дані можуть бути захоплені, зашифровані, трансформовані та збережені в декількох місцях у будь-якій точці Землі, розмиваючи значення певного географічного розташування. Оцифрована інформація може бути швидко перенесена на великі відстані без погіршення якості, що дає можливість транскордонної торгівлі послугами і зменшує потребу у фізичному розміщенні. Легкість, з якою можна перетинати національні кордони без негайного виявлення або наслідку, може зменшити роль фізичного розташування та близькості як організаційного принципу для певної економічної та соціальної діяльності.

Тридцять років тому мережі були спеціалізовані за типом послуг, які вони надавали (наприклад, перемикання телефонії для передачі голосу та мовлення для відео). Інтелект мережі був у центрі, а кінцевий користувач мав «глухий» пристрій, як простий телефон або телевізор. Принцип «end-to-end», що лежить в основі інтернет-протоколу, перемістив інтелект мережі від центру до периферії, де специфічні для програми функції розміщені в кінцевих вузлах мережі, а не в проміжних. Як наслідок, перенесення інтелекту від центру до країв сприяє децентралізації та виникненню нових форм посередництва. Вони надають кінцевим користувачам можливість здійснення електронної комерції, розповсюдження контенту, послуг, пов'язаних із пошуком та зберіганням даних, а також доступу до соціальних мереж. Ці форми посередництва є новою формою власності, що являють собою онлайн-платформи, які сприяють децентралізації шляхом зниження бар'єрів для участі кожного члена суспільства, часто сприяючи розширенню їхніх економічних і соціальних можливостей.

Цікавим є також питання, що глобальний бізнес очікує від цифрової трансформації (рис. 2.4.1). Отже, 75 % опитаних у світі чекають підвищення продуктивності, 34 % – поліпшення задоволеності клієнта, зростання якості продуктів або послуг – 30 %.

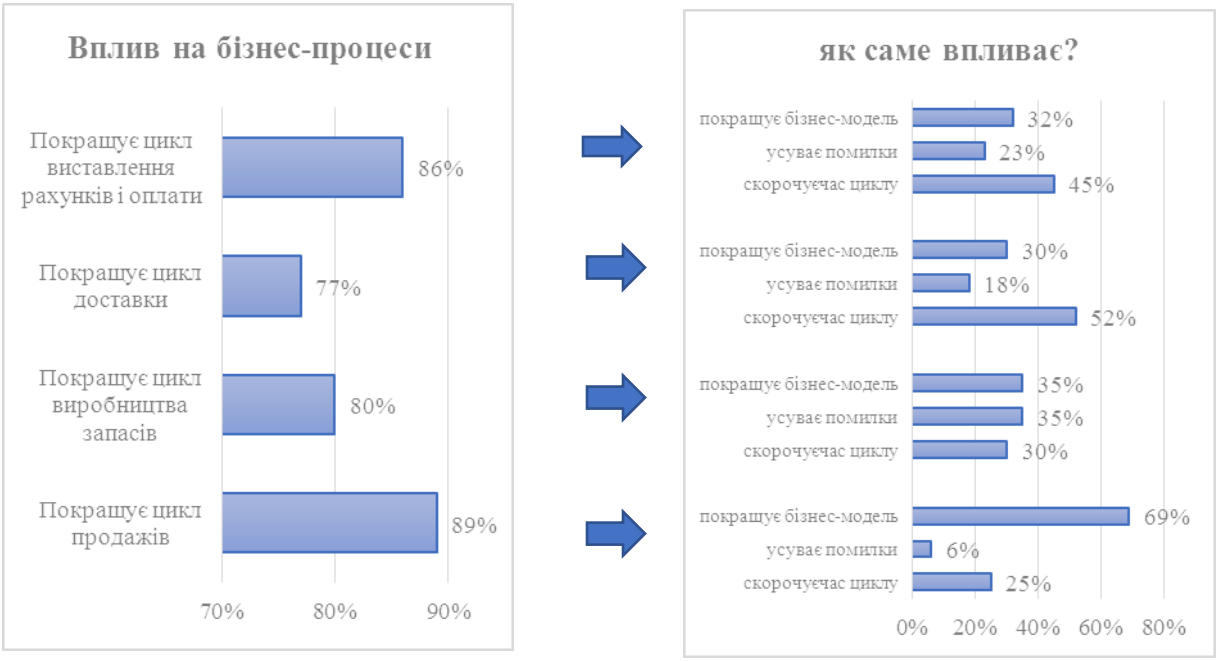


Рис. 2.4.1. Вплив цифрової трансформації на бізнес-процеси[1]

Зважаючи на очікування, компанії в першу чергу починають покращувати бізнес-процеси продажу, оскільки вони ближчі до клієнтів. Це викликано розповсюдженням на ринку послуг цифрового маркетингу. Зменшення кількості помилок у сфері доставки, виробництва та управління запасами більш ефективно досягаються за допомогою цифрової трансформації, а не зміни бізнес-моделі. Це пов'язано з низьким рівнем бажання змінювати щось докорінно, високим рівнем ризику та відсутністю відчуття терміновості.

Цифрова трансформація ламає звичні моделі галузевих ринків та підвищує конкурентоспроможність їхніх учасників. Прикладом цього твердження є ринок космічних запусків, який у 2011 р. був розділений між міжнародною компанією Sea Launch, де також брали участь українські КБ «Південне» і «Південмаш», Китаєм, Росією і Європою. У 2018 р. монополістом на цьому ринку стане американська компанія SpaceX Ілона Маска. Вона змогла запропонувати світові одну неймовірну інновацію: космічна ракета повертається на Землю і потім її можна повторно відправляти у космос. У 2013 р. на частку SpaceX припадало менше 10 % космічних запусків, а всього через 5 років вона збільшила цей показник до більш ніж 60 % (рис. 2.4.2).

[1] У Києві презентували дослідження «Digital Transformation Readiness». URL : https://www.imena.ua/digital-transformation-readiness/

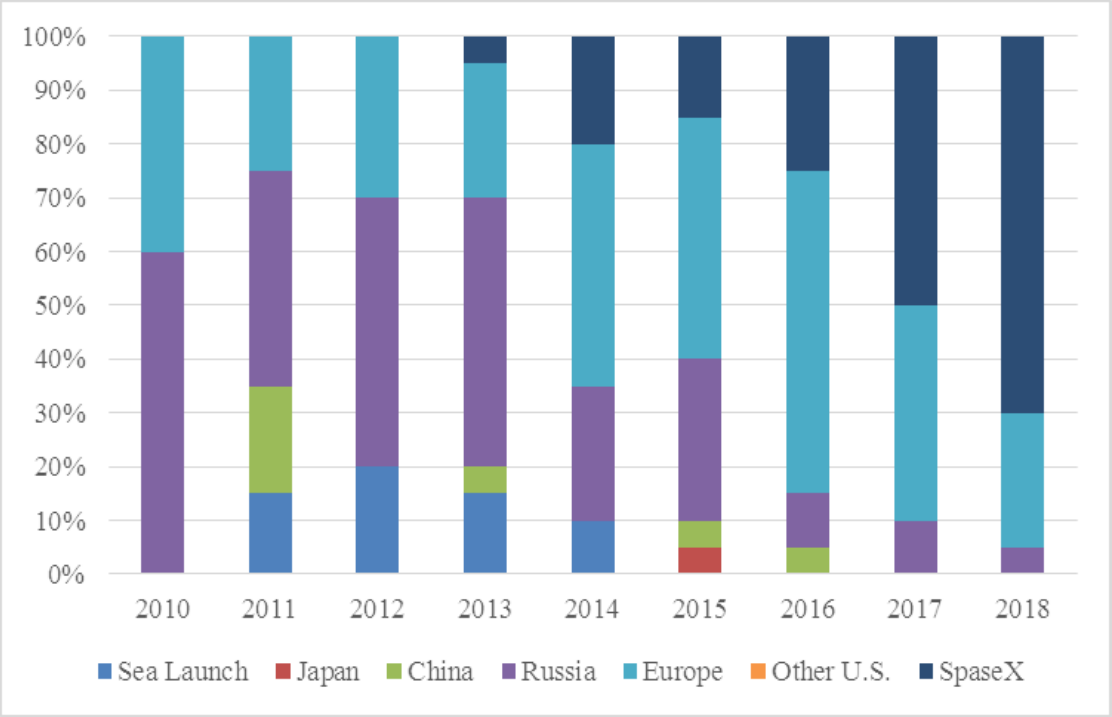


Рис. 2.4.2. Ринок космічних запусків, частка ринку за компаніями у %

Отже, застосування IT-технологій дозволило SpaceX підвищити ефективність космічних запусків (суттєво зменшити витрати), вийти в лідери ринку протягом кількох років та фактично витиснути з нього Росію.

Проявом цифрової трансформації економіки у світі є той факт, що вже сьогодні IT-компанії випереджають будь-які інші за показником ринкової капіталізації. Як видно з рис. 2.4.3, у минулому були успішними нафтова компанія Exxon Mobil, виробник техніки General Electric, фінансова група Citigroup і енергетична компанія British Petroleum. Звичайно, і у 2019 р. це успішні, величезні і прибуткові компанії, які ведуть бізнес по всьому світу. Але в лідери замість них вибилися інші: виробник гаджетів Apple, Alphabet (материнська компанія Google), виробник ПО Microsoft і майданчик для продажу всього на світі Amazon. Нова четвірка лідерів відрізняється від старої тим, що вона дала світові технології, яким користуються абсолютно всі на планеті, у тому числі і компанії старої четвірки лідерів. Навіть у найбідніших країнах Африки є мобільний інтернет, який дозволяє Google заробляти і там: показувати рекламу, надавати доступ до інших спеціалізованих послуг типу сервісу контекстної реклами Google AdSense.

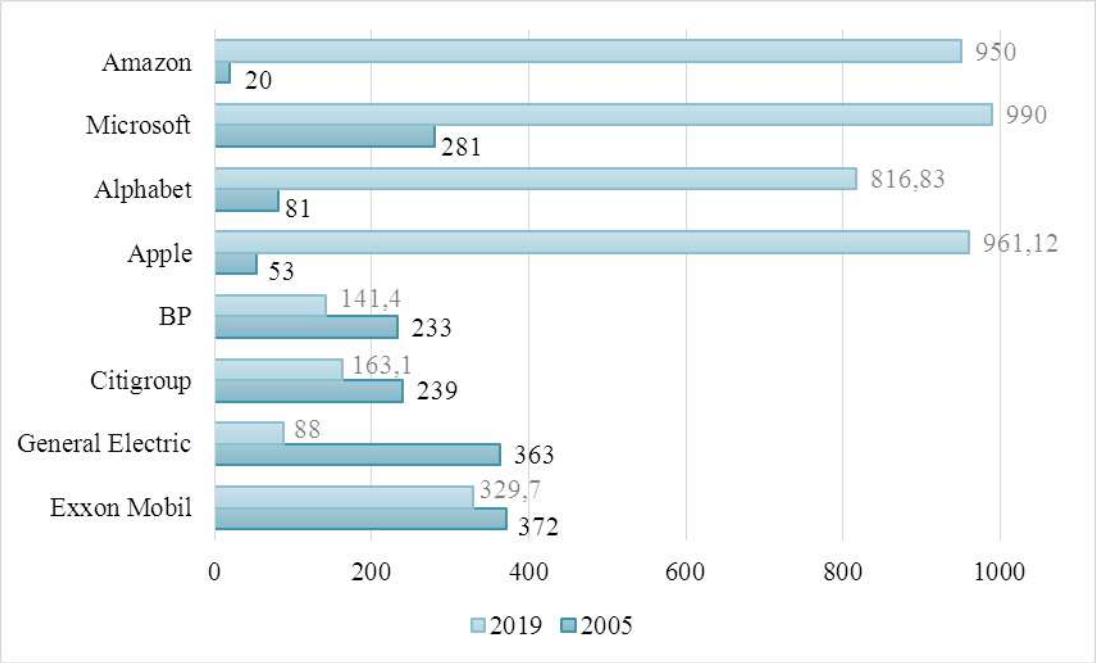


Рис. 2.4.3. Фінансовий результат цифрової трансформації компаній, млрд дол. США[1,2,3,4,5,6,7,8]

У дослідженні Global Center for Digital Business Transformation зазначається, що в найближчі п'ять років цифрова революція витіснить із ринку 40 % компаній, які зараз займають лідируюче положення в галузі, якщо вони не сприятимуть цифровій трансформації[9]. Розумні ідеї і розривні технології можуть у найкоротші терміни потіснити сталі бізнес-моделі, які були досить конкурентоспроможними. Такі тенденції чітко видно на прикладі Uber і галузі таксі або сайта бронювання житла Airbnb і готельного бізнесу.

[1] Exxon Mobil Company Profile. URL : https://ru.wikipedia.org/wiki/ExxonMobil
[2] General Electric Profile. URL : https://uk.wikipedia.org/wiki/General_Electric
[3] Citigroup Inc. URL : https://ru.wikipedia.org/wiki/Citigroup
[4] British Petroleum – транснациональная нефтегазовая компания. URL : https://ru.wikipedia.org/wiki/BP
[5] Amazon.com, Inc. URL : https://ru.wikipedia.org/wiki/Amazon
[6] Microsoft – самая дорогая компания в мире. Капитализация временно превысила $1 трлн. URL : https://ain.ua/2019/04/26/microsoft-samaya-dorogaya-kompaniya-v-mire-kapitalizaciya-vremenno-prevysila-1-trln/
[7] На чому заробляє Apple: 6 графіків, які пояснюють бізнес компанії, що стала найдорожчою у світі. URL : https://businessviews.com.ua/ru/business/id/na-chomu-zarobljaje-apple-1952/
[8] Alphabet Inc. URL : https://ru.wikipedia.org/wiki/Alphabet
[9] Олег Боднар Цифровізація та конкурентоспроможність бізнесу – ключові драйвери розвитку української економіки. URL : https://business.ua/litsa/item/2452-tsifrovizatsiya-ta-konkurentospromozhnist-biznesu-klyuchovi-drajveri-rozvitku-ukrajinskoji-ekonomiki

В Україні вже розпочато активне обговорення необхідності цифровізації промисловості та національної економіки в цілому на конференціях, семінарах, форумах тощо за участі підприємців, науковців і представників владних структур. Серед наявних на сьогодні ініціатив щодо цифровізації економіки України заслуговують на увагу два проекти: «Цифрова адженда – 2020»[1], розроблений ГО «Хай Тек Офіс», та «Стратегія розвитку промисловості України»[2], розробка якої координується Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. Проект «Цифрова адженда – 2020» є загальним та потребує конкретизації за всіма зазначеними у ньому напрямами цифровізації економіки, визначення сфер економічної діяльності та розробки детальних планів (дорожніх карт) їхньої цифрової трансформації. Проект «Стратегія розвитку промисловості України» є ініціативою, яка підтримує (не суперечить) «Цифровій адженді – 2020», але розглядає тільки сферу промисловості та визначає ключові акценти для її розвитку, зокрема, впровадження концепції Індустрія 4.0[3].

За результатами дослідження Digital Transformation Institute, учасниками якого стали топ-менеджери провідних українських компаній (43 компанії), коефіцієнт ефективності інновацій в Україні дорівнює 0,91, це приблизно на рівні Нідерландів. У рамках цифровізації в країні найчастіше застосовують хмарні технології з елементами штучного інтелекту, Big Data та розширені інструменти аналітики даних, розумні датчики категорії IoT (рис. 2.4.4).

Загалом в Україні завдяки освіті та людям є необхідний потенціал для розвитку цифрових технологій, також є здобутки окремих компаній технологічного сектору. Але існують і серйозні проблеми системності та комплексності, що призводить до повільної втрати існуючого потенціалу. Саме тому топ-менеджери провідних компаній оцінюють рівень цифрової трансформації українського бізнесу в цілому нижчим за середній. Основні проблеми – необхідність ведення бізнесу у паперовому вигляді, незручність у комунікаціях з державою та велика кількість забюрократизованих непрозорих процедур.

---

[1] Проект «Цифрова адженда – 2020». URL : www.ht-office.org

[2] Проект «Стратегія розвитку промисловості України». URL : www.me.gov.ua

[3] Яненкова І. Г. Цифрова трансформація промисловості України: ключові акценти // Проблеми економіки. 2017. № 4. URL : http://www.problecon.com/ export_pdf/ problems-of-economy-2017-4_0-pages-179_184.pdf

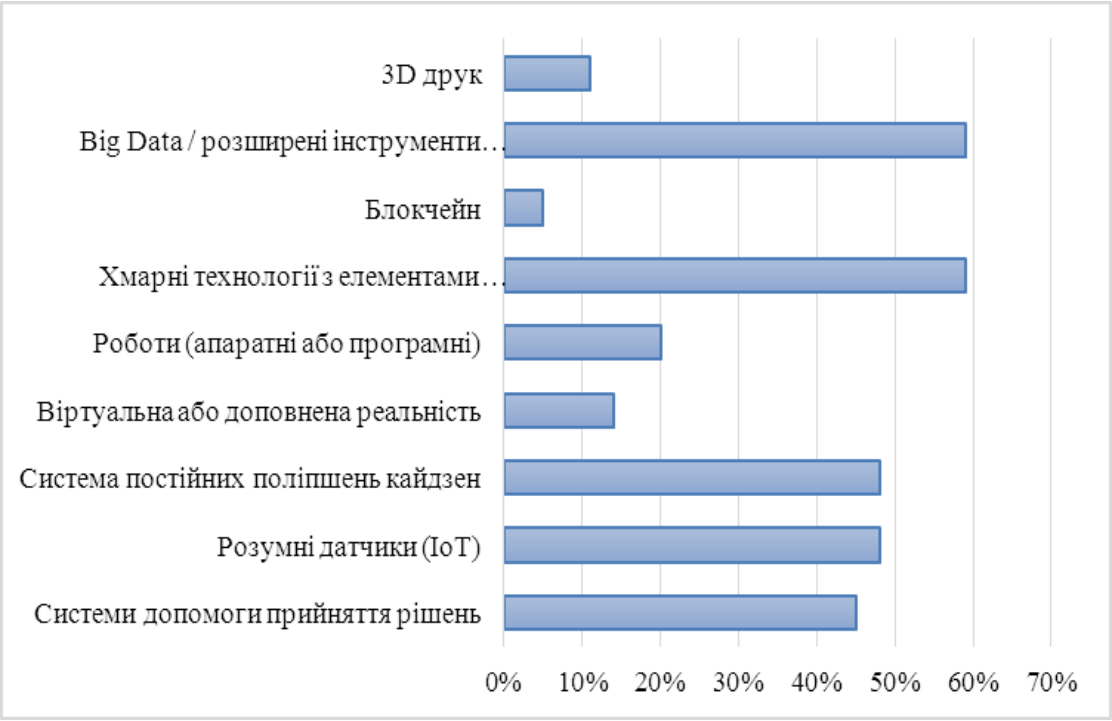


Рис. 2.4.4. Використання цифрових технологій в Україні

Більшість компаній поки не мають чіткого бачення процесу та якісних прикладів переходу в «цифру» на ринку. Отже, ми маємо ті ж самі бар'єри, що і світ у цілому. Серед головних перепон називають відсутність людей з правильними компетенціями в компанії, фінансові витрати, що будуть більшими, ніж ефект впровадження, не готовність до зміни бізнес-моделі, відсутність розуміння як виконати цифрову трансформацію поетапно, відсутність інвестицій та інші. Більшість провідних українських компаній працює в традиційній бізнес-парадигмі та не використовують цінності цифрової трансформації для зміни звичних бізнес-моделей.

Таким чином, цифрова трансформація одночасно вимагає культурної трансформації, потребує інвестицій і дуже сильно залежить від компетенцій та готовності до реформ підприємців та пересічних працівників компанії.

РОЗДІЛ 3
ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО У ВІДРОДЖЕННІ ТА МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

3.1. Передумови для державного підприємництва

Господарські трансформації і «радикальні ринкові реформи» в Україні за рецептами сумнозвісного «Вашингтонського консенсусу»[1], що розпочалися майже три десятиліття тому, зумовили, за іронічним визначенням вітчизняних науковців, «справжнє диво з від'ємним знаком»[2]. Україна стала найбіднішою країною Європи за середнім рівнем доходів населення, економіка країни перетворилась з високоіндустріальної на аграрну[3], виробництво зазнало нищівної деіндустріалізації та структурної примітивізації[4], деградувала інфраструктура, майже зруйнована система освіти, науки, охорони здоров'я, мільйони українських громадян стали безробітними і у пошуках заробітку мігрували з країни. Регулярні масові протести населення і його гостра соціальна невдоволеність політикою влади стали невід'ємною рисою життя українського суспільства.

Запеклі дискусії щодо причин невдач традиційно обертаються навколо несприятливої ринкової кон'юнктури, поганого бізнес-клімату, тяжкого макроекономічного середовища, низької конкурентоспроможності і технологічної відсталості виробництва, високих цін на енергоносії, неефективності державного управління та «зарегульованості» господарської діяльності, високої корупції та бюрократизму,

---

[1] Кораблін С. Країна застиглих реформ. До 30-річчя Вашингтонського консенсусу // Дзеркало тижня. 2018. № 34, 15–21 вересня. URL : https://dt.ua/macrolevel/krayina-zastiglih-reform-287791_.html

[2] Гриценко А. «Українське економічне диво», або Куди ведуть реформи? // Дзеркало тижня. 2016. № 22, 17–23 червня.

[3] Структурні трансформації у світовій економіці: виклики для України : Аналітична доповідь / В. Сіденко (керівник проекту) та ін. Київ : Заповіт, 2017. 182, [25–26] с.

[4] Кіндзерський Ю. Деіндустріалізація та її детермінанти у світі та в Україні // Економіка України. 2017. № 11. С. 48–72.

дефіциту коштів, відсутності інвестицій та інновацій, низького рівня кваліфікації кадрів, роздутих соціальних зобов'язань держави та ін. Дуже вдалою «новацією» у політиків і «експертів» різного штибу є «списування» наших невдач на світові кризи, торговельні війни, а в останні роки – на зовнішню воєнну агресію і збройний конфлікт на Сході країни і навіть на несприятливі зміни клімату. Водночас ці невдачі практично не пов'язуються із глибинними, кардинальними перетвореннями в системі відносин власності (змінами формальних і неформальних правил і норм, що урегульовують стосунки між суб'єктами з приводу їхніх запитів, з одного боку, на обмежені ресурси, а з іншого – на доходи від використання цих ресурсів), оскільки апріорно і беззаперечно приймається, що ці зміни були виключно позитивними і не могли призвести до негативних результатів.

«Ресурсна» складова змін у відносинах власності стосувалась відмови держави від монополії на ведення господарської діяльності та директивного управління діяльністю суб'єктів, були легалізовані приватна власність у виробництві та свобода підприємництва. «Дохідна» складова стосувалась нового податкового та бюджетного законодавства, яким встановлювались нормативи вилучення та перерозподілу державою доходів від господарської діяльності суб'єктів різних форм власності. Ці зміни мали на меті перехід від адміністративно-планової економіки до ринкової на основі розвитку приватної ініціативи, яка мала б забезпечити модернізацію виробництва та наблизити його до потреб населення. На офіційному рівні реформа інституту власності розглядалася занадто спрощено – лише як номінальна зміна власника з державного на приватного з наданням йому домінуючої ролі в економіці. Ще й досі більшість політиків і експертів пов'язують реформування цього інституту у такому ключі, а ступінь розвиненості та ефективності економіки ставлять у пряму залежність від частки приватної власності у ній.

Вважалося, що «шокова» масова приватизація швидко вирішить усі проблеми суспільства, сформує основні соціоліберальні риси приватної власності, притаманні розвиненим західним економікам, що еволюційно формувалися й удосконалювалися там століттями. Приймалося за аксіому, що ні способи та механізми приватизації, ні економічні обставини, ні система управління економікою, ні менталітет суспільства не мають значення, головне – позбутися державної та утвердити

приватну власність. Відповідно, декілька хвиль приватизації, що відбулися в Україні[1], згідно із законодавством, мали на меті:

– «підвищення ефективності виробництва та мотивації до праці, прискорення структурної перебудови і розвитку економіки України»[2] (1992 р.);

– «створення умов для сприяння підвищенню ефективності діяльності підприємств, установ, організацій та створення конкурентного середовища»[3] (2000 р.);

– «сприяння оптимізації частки державного сектору економіки в умовах ринку, підвищення ефективності економіки та посилення її конкурентоспроможності»[4] (2012 р.);

– «прискорення економічного зростання, залучення іноземних і внутрішніх інвестицій, зменшення частки державної або комунальної власності у структурі економіки України шляхом продажу об'єктів приватизації ефективному приватному власнику»[5] (2018 р.).

З огляду на ці цілі, а також на фактично отримані, переважно негативні і цілком протилежні, результати приватизації, логічно виникає ряд запитань, на які офіційні документи відповіді не давали. Зокрема, чому підвищення ефективності виробництва та мотивації до праці, а також прискорення структурної перебудови пов'язувалось зі зміною форми власності? За фактом цього не сталося, а після приватизації структурна перебудова відбулась у зворотному напрямі – у сировинний бік, замість бажаного високотехнологічного. Чому після приватизації замість створення конкурентного середовища ми отримали посилення монополізму на багатьох ринках, а в багатьох випадках підприємства на догоду конкурентів, причому переважно іноземних, ліквідовувались? Якою має бути оптимальна частка держсектора і чим це обґрунтовується, як співвідноситься ця «оптимальна» частка із

[1] Небрат В. Розвиток підприємництва в Україні: історичні детермінанти та перспективи // Економіка і прогнозування. 2017. № 3. С. 151.

[2] п. 1 ст. 2 Закону України «Про приватизацію державного майна» від 4 березня 1992 р. № 2163-XII. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2163-12/

[3] п. 2 Державної програми приватизації на 2000–2002 роки // Закон України «Про Державну програму приватизації» від 18 травня 2000 р. № 1723-III. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1723-14/

[4] п. 4 Державної програми приватизації на 2012–2014 роки // Закон України «Про Державну програму приватизації» від 13 січня 2012 р. № 4335-VI. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4335-17/

[5] п.1 ст. 2 Закону України «Про приватизацію державного і комунального майна» від 18 січня 2018 р. № 2269-VIII. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2269-19/

тими викликами і завданнями, які стоять перед економікою та суспільством? Чому конкурентоспроможність економіки має стабільний спадний тренд, який у часі збігається зі збільшенням в економіці частки приватного сектору, утворюваного внаслідок приватизації? Чому в результаті приватизації не відбулося прискорення економічного зростання, а навпаки економіка перебуває у постійній стагнації впродовж останніх десяти років, а припливу інвестицій, особливо у бажані для економіки високотехнологічні сектори, не спостерігається? Чому держава будь-що прагне позбутися своєї власності, причому не лише збиткових і технологічно відсталих підприємств, не цікавих приватним інвесторам для вкладання коштів, але й унікальних (як в Україні, так і у світі) за своєю спеціалізацією і технологіями, високорентабельних підприємств із мільярдними річними доходами (на кшталт миколаївської «Зорі»–«Машпроекту» та харківського «Турбоатому»), фактично свідомо позбавляючи себе осередків технологічного лідерства і доходів у майбутньому?

Очевидно, що відповісти на ці запитання досить важко не лише нашим урядовцям, але й експертам. У переважній більшості їхнє виправдання зводиться до банального твердження, що держава – неефективний власник, а усі наші невдачі через те, що у нас забагато державного сектору в економіці, тому його треба позбутися. Мабуть саме такою логікою керуються чиновники під час ухвалення кожної наступної програми приватизації за повного ігнорування отриманих від виконання попередніх програм переважно негативних для економіки і суспільства результатів приватизації.

Різновекторність та неузгодженість реформування різних складових інституту власності[1], серед яких приватизація є лише одним із напрямів реформ, пов’язаних зі зміною форми власності з державної на приватну, а також неврахування ряду очевидних несприятливих обставин, що його супроводжували, не створили у приватних суб’єктів належної мотивації для ефективного з точки зору розвитку суспільства ведення господарської діяльності. Через своє змістовне наповнення і способи реалізації приватизація не сформувала у основної маси населення ідеалів приватного способу виробництва. Зміна форми власності, за висновками

[1] Щоб не бути голослівним, як приклад можна навести неспроможність і марні спроби держави створити ефективну податкову систему (як один із елементів інституту власності у частині перерозподілу доходів в суспільстві) впродовж останніх двох десятиліть, яка б стимулювала розвиток бізнесу і не мотивувала його до роботи в «тіні».

О. Барановського та В. Сіденка, «супроводжувалася численними недоліками концептуального, нормативно-правового, організаційно-методологічного, економічного, судово-проваджувального, інформаційного характеру, ... здійснювалася часто тіньовими, а нерідко кримінальними методами, ... фактично не контролювалася державою»[1].

Створення масового власника в Україні не відбулося[2], реальна участь у приватизації і перерозподілі радянського майна була обмежена вузьким колом осіб – колишньою партійно-господарською елітою, кримінальними авторитетами, новоспеченими ділками, які нашвидкуруч заробили свій первісний капітал під час Перебудови в СРСР і на початку ринкових трансформацій в Україні у 1990-х рр. Це призвело до укріплення в Україні кримінальної олігархічної моделі організації держави. Політична і економічна влада в країні де-факто і де-юре стала належати нечисленній групі найбагатших осіб – олігархам, що отримали свої статки за підсумками приватизації, причому, слід наголосити, приватизації об'єктів великої власності – великих підприємств і народногосподарських комплексів, галузевих та міжгалузевих виробничих об'єднань, що в окремих випадках являли собою цілі галузі економіки та промисловості колишньої УРСР. Номенклатурний і кримінальний характер приватизації об'єктивно зумовив той факт, що державне майно майже задарма було передано олігархії[3] і перетворило приватизацію у гігантську «роздачу» колишніх радянських активів[4].

---

[1] Барановський О., Сіденко В. Проблеми власності та легалізації капіталів і доходів в Україні // Національна безпека і оборона. 2004. № 2. С. 4.

[2] Більшість із майже 20 млн акціонерів були власниками номінально, оскільки за результатами сертифікатних аукціонів не оформили право власності на акції. Значна частина тих, хто отримав акції, не допускались до управління підприємствами. Майже 8 млн осіб взагалі відмовились від участі у сертифікатній приватизації (Барановський О., Сіденко В., зазначена праця, С. 3).

[3] За перші 10 років приватизаційної кампанії (1994–2003 рр.), коли відбувся наймасовіший розпродаж держмайна, сформувалися нинішні олігархічні клани і приватна власність почала переважати в економіці, бюджет країни отримав лише 6 млрд грн (1 млрд дол) (Барановський О., Сіденко В., зазначена праця, С. 3). Доволі показовим прикладом приватизації за безцінь є продаж у 2011–2012 рр. державних пакетів акцій шести провідних енергетичних компаній України холдингу «СКМ» за ціною, що лише втричі перевищувала вартість лондонської квартири його власника (Приватизация от Рината: энергетика страны по цене трех лондонских квартир // Інформагенство «Уніан». Новини від 04.08.2014. URL : http://economics.unian.net/energetics/947378-privatizatsiya-ot-rinata-energetika-stranyi-po-tsene-treh-londonskih-kvartir.html).

[4] Бессонова О. Образ будущего России в контексте теории раздаточной экономики // Публичные лекции «Полит.ру». 2008. 5 декабря. URL : http://www.polit.ru/lectures/2008/12/05/bessonova.html.

В Україні на державному рівні практично не проводилася усебічна оцінка наслідків приватизації для підприємств, економіки та населення. Нечисленні дослідження, що здійснювалися окремими приватними науковими центрами за участі Фонду державного майна України, мали дещо упереджений і вибірковий характер, їхньою метою було, очевидно, будь-що показати лише позитивний результат приватизації. Зокрема, у 1999 р. ФДМУ вперше оприлюднив дані аналізу балансів за 1998 р. дев'яти тисяч приватизованих та державних підприємств, що показали позитивний зв'язок між приватизацією, її глибиною та фінансово-економічними показниками діяльності підприємств. Згідно з результатами аналізу за всіма статтями балансу середні показники приватизованих підприємств були кращими, ніж державних. Водночас фахівці одразу звернули увагу, що дослідження не охоплювало великі та надвеликі підприємства, приватизація яких фактично розпочалася тільки в 2000 р. Переважна частина недержавних підприємств, показники яких аналізувалися, були невеликими, працювали в торговельній сфері, сфері послуг, у дрібному промисловому виробництві, харчовій промисловості (особливо тютюновій та лікеро-горілчаній галузях) тощо. Їхня діяльність характеризувалася надзвичайно швидким оборотом капіталу, порівняно невеликими витратами на модернізацію, реструктуризацію, зміну форм управління, перебудову відносин з контрагентами та ін. Тому у цій групі підприємств приватизація дозволила швидко отримати позитивні результати[1].

Водночас приватизація великих та надвеликих виробничих об'єктів, що розпочалася на початку 2000-х років, принципово змінила ситуацію. Це підтвердило дослідження, проведене в ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України»[2]. Для оцінки ефективності були використані дані показників балансів понад 700 великих та надвеликих приватизованих підприємств реального сектора економіки. На відміну від досліджень кінця 90-х рр., коли здійснювалося порівняння результатів діяльності державних та недержавних підприємств, основною метою цього дослідження було проведення аналізу ефективності діяльності підприємств, приватизованих у 2002–2004 рр., у рік до приватизації, рік здійснення приватизації, рік після приватизації,

[1] Вплив кризи на фінанси реального сектора економіки України та шляхи їх оздоровлення : монографія / [А. І. Даниленко, В. В. Зимовець та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2014. С. 415–416.

[2] Там само. С. 417–419.

2007 р. (рік «пікового» докризового розвитку економіки), 2009 р. («пік» кризи) та 2010 р. (початок відновлення економіки). Результати проведеного дослідження дозволили зробити висновок, що приватизовані підприємства не тільки не продемонстрували значного покращення результатів діяльності, а здебільшого погіршили їх порівняно з приватизаційним періодом та показниками року приватизації. У цілому, за висновками науковців, «приватизація не забезпечила очікуваного зростання ефективності підприємств і, більше того, часто-густо супроводжувалася її зниженням. Головне завдання приватизації – привести на підприємства ефективних власників – вирішене не було»[1], а в Україні, за висновком проф. А. Гальчинського, сформувався невідомий донині тип економічних відносин власності – власність без відповідального ефективного власника[2].

Не дивлячись на такі невтішні результати приватизації, у політиці роздержавлення український уряд продовжує керуватись догматично-шкідливими, недоведеними теоретично і практично положеннями збанкрутілої ідеології ринкового фундаменталізму щодо безумовної і високої ефективності приватної власності та однозначної неефективності державної. На противагу такому підходу слід зазначити, що сьогодні, крім вищезгаданого дослідження вітчизняних науковців з Інституту економіки та прогнозування НАН України, є також чимало досліджень іноземними науковцями, які спростовують ці положення як з позицій теорії, так і з позицій емпіричних оцінок наслідків приватизації для значної кількості країн – як розвинених, так і тих, що розвиваються.

У теорії приватизації, яка активно розвивалася в останні чверть століття, сформувались дві основні течії. Перша вивчає питання ефективності управління власністю державою та приватними агентами, що отримують її (власність) у результаті приватизації. Друга досліджує питання: чи приводить приватизація до реструктуризації й відповідно до підвищення ефективності підприємств[3].

---

[1] Вплив кризи на фінанси реального сектора економіки України та шляхи їх оздоровлення : монографія / [А. І. Даниленко, В. В. Зимовець та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2014. С. 419.

[2] Гальчинський А. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу. К. : Українські пропілеї, 2001. 320, [128] с.

[3] Короткий огляд теорії приватизації представлений у роб.: Полтерович В. М. Приватизация и рациональная структура собственности. М. : Ин-т экономики РАН, 2012. С. 7–9.

Найбільш важливим з позицій теорії результатом, отриманим у рамках першого напряму, є сформульована ще у 1987 р. Д. Сепінгтоном та Дж. Стігліцом фундаментальна теорема приватизації («теорема байдужості») – положення про несуттєвість форми власності за ідеальних умов господарювання. Теорема стверджує, що ефективне функціонування будь-якої власності, – і приватної, і державної, – можливе лише за існування в країні ідеальних умов господарювання. До таких умов дослідники віднесли: наявність «прихильної» держави, що максимізує суспільний добробут; конкуренцію на ринку та дієві механізми її захисту; відсутність негативних екстерналій; повний доступ виробників до інформації (симетрична інформація); відсутність ризиків господарської діяльності; повноту контрактів; повну специфікацію і захист прав власності законом, правоохоронними та судовими органами; неможливість у рамках політичної системи отримання особистої вигоди політиками та бюрократією від ухвалених ними державних рішень[1].

Як бачимо, цих умов важко досягти навіть у високорозвинених країнах. Якщо ж вони відсутні, то приватизація не обов'язково і далеко не завжди призведе до підвищення ефективності підприємств. В Україні жодної з них не було створено ні перед початком приватизації, ні під час неї, ні після неї. Тому очевидним є висновок, що вітчизняна приватизація наперед була однозначно приречена на невдачу, зокрема через надмірну асиметрію інформації щодо стану об'єктів приватизації та ситуації на ринках, надвисокі виробничі ризики, пов'язані зі зміною системи управління підприємствами, лібералізацією торгівлі та цін, фінансовою нестабільністю, дефіцитом інвестиційних ресурсів, а вітчизняна політична система і тоді, і зараз сформована під задоволення особистих інтересів політиків та бюрократії. Відповідно отриманий фактичний результат роздержавлення виявився кардинально протилежним очікуваному. З «теореми байдужості», як зауважує проф. Ха-Джун Чанг[2], слідує надзвичайно важливий і нетривіальний висновок про те, що приватизація, в принципі, не може розглядатися як засіб підвищення ефективності функціонування підприємств.

[1] Sappington D.E.M., Stiglitz, J.E. Privatization, information and incentives // Journal of Policy Analysis and Management. 1987. Vol. 6. Issue 4. P. 567–582.
[2] Chang, H.-J. State-Owned Enterprise Reform // UN DESA ; National Development Strategies. Policy note. New York, 2007. 47 p. P. 17–21.

Поряд із теоретичними дослідженнями Д. Сепінгтона та Дж. Стігліца чимало емпіричних досліджень інших науковців спростовують тезу, що приватні підприємства беззаперечно кращі за державні[1], зазначаючи, що для подібних висновків немає підстав, а окремі з них навіть віддають перевагу державним підприємствам[2]. Крім того, гіпотеза щодо позитивного ефекту приватизації не знайшла переконливого емпіричного підтвердження, проте було встановлено, що на її результат впливають інституційні та організаційні фактори, а сама по собі зміна власності не створює позитивного ефекту без відповідного поліпшення конкурентного середовища та якості регуляторної політики[3]. У результаті приватизації не відбувається значущого збільшення інвестицій на одиницю продаж[4], часто інвестиційна активність приватизованих компаній падає[5]. Також дослідниками не зафіксовано зростання загальної факторної продуктивності (TFP) після приватизації, що вказує на відсутність підвищення технічного рівня приватизованих компаній, між тим саме ця обставина виступає одним із основних завдань і аргументів на користь доцільності приватизації[6].

---

[1] Наприклад, американські науковці, досліджуючи широку вибірку підприємств США, не знайшли суттєвої різниці між ефективністю державних та приватних підприємств. Див.: Kole Stacey R., Mulherin Harold J. The government as a shareholder: A case from the United States // Journal of Law and Economics. 1997. № 40 (1). P. 1–22.

[2] До такого висновку дійшов, наприклад, іспанський дослідник Б. Віллалонга, проаналізувавши понад 150 праць, присвячених порівнянню ефективності державних та приватних підприємств та оцінці результатів приватизації в різних країнах. Зокрема, в третині робіт аналіз засвідчив відсутність підстав стверджувати про вищу ефективність приватних підприємств над державними, а дані півтора десятка робіт взагалі віддали перевагу державній власності: Villalonga B. Privatization and efficiency: differentiating ownership effects from political, organizational, and dynamic effect // Journal of Economic Behavior & Organization. 2000. № 42 (1). P. 43–77.

[3] Цей висновок робить, наприклад, Д. Паркер, проаналізувавши 21 працю присвячену результатам приватизації у Великій Британії у 80-90-х роках минулого століття: Parker D. The UK's privatisation experiment: the passage of time permits a sober assessment // CESifo Working Paper. 2004. № 1126. 46 p.

[4] Boardman A. E., Laurin C., Vining A.R. Privatization in Canada: Operating and Stock Price Performance with International Comparisons // Canadian Journal of Administrative Sciences. 2002. № 19 (2). P. 137–154.

[5] Straska M., Waller G. Does investment improve when firms go private? // Managerial Finance. 2012. № 38 (2). P. 124–142.

[6] Полтерович В. М. Приватизация и рациональная структура собственности. М. : Ин-т экономики РАН, 2012. С. 15.

Дослідникам не вдалося встановити наявність лінійного зв'язку між приватизацією та прискоренням економічного зростання. Між тим виявлено, що його інтенсивність (прискорення чи уповільнення) після приватизації значною мірою залежить від інституціональних характеристик країни та ефективності уряду[1]. Виходячи з цього В. Полтерович припускає, що можна говорити про існування нелінійного зв'язку між приватизацією та зростанням, який визначається, з одного боку, ефективністю уряду, а з іншого – поширеністю застосування індивідуального підходу до кожного з об'єктів приватизації. Він зазначає, що ефективний уряд отримує позитивний результат шляхом раціонального вибору підприємств, що приватизуються, та відбором потенційних власників. За цих умов приватизація прискорює зростання, за інших – уповільнює його[2]. Таке припущення знаходить емпіричне підтвердження. Зокрема, в країнах, що розвиваються, які відзначаються нижчою якістю урядування, ефект від приватизації менший, ніж у розвинених, де вона вища[3]. Різні інституційні умови та ефективність урядів зумовили різні наслідки приватизації і для держав з перехідною економікою. У країнах Східної Європи ефект приватизації був позитивним, тоді як у країнах СНД нульовим і навіть від'ємним[4].

Залежність результатів приватизації від інституційних умов зумовлена насамперед т.з. трансформаційними витратами, що формуються останніми і які у сукупності можуть перевищити очікуваний виграш від проведення першої[5]. Водночас низька якість державного управління хоча й спричиняє низьку прибутковість підприємств держсектора, проте

---

[1] Такий висновок робиться, зокрема, в роботах: Filipovic A. Impact of Privatization on Economic Growth // Issues in Political Economy. 2005. August. Vol. 14; Adams S., Mengistu B. Privatization, Governance and Economic Development in Developing Countries // Journal of Developing Societies. 2008. № 24 (4). P. 415–438.

[2] Полтерович В. М. Приватизация и рациональная структура собственности. М. : Ин-т экономики РАН, 2012. С. 16.

[3] D'Souza J., Megginson W. The financial and operating performance of privatized firms during the 1990 s. // Journal of Finance. 1999. № 54 (4). P. 1397–1438.

[4] Estrin S., Hanousek J., Kocenda E., Svejnar J. The Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies // Journal of Economic Literature. 2009. № 47 (3). P. 1–30.

[5] Трансформаційні витрати створюються в наслідок, по-перше, відволікання ресурсів із традиційних сфер інвестування на створення нових інститутів; по-друге, виникнення дезорганізації в управлінні підприємствами і, по-третє, посилення перерозподільних процесів. Більш детальне висвітлення цих проблеми див. у роб.: Полтерович В. М. Элементы теории реформ : монография. Москва : Экономика, 2007. С. 62–65.

одночасно призводить до зростання трансформаційних витрат при їхній приватизації. За цих обставин неефективність держпідприємств не може і не повинна розглядатись як вирішальний аргумент на користь їхньої приватизації, оскільки її результат імовірніше за все буде негативним. Тому держава замість приватизації має зосередитись на підвищенні якості державного управління, в тому числі щодо підприємств держсектора, підпорядковуючи їхню діяльність завданням перебудови і підвищення продуктивності економіки.

Висновок, що сама по собі приватизація не гарантує покращення функціонування підприємств, а для її успіху необхідні певні умови, визнається дедалі більшою кількістю фахівців, навіть тими, які притримуються позиції невтручання держави в економіку. Останні, зокрема, зазначають, що «…«універсально прийнятної» форми власності не існує, а для ефективності підприємства важливіша не форма власності, а рівень розвитку конкуренції та структура ринку. Більше того, в деяких випадках приватизація підприємств суспільного сектора та природних монополістів може завдати шкоди споживачам. Іноді приватизація призводить до згортання інноваційних програм. А якщо державі вдається перетворити держкомпанії в інститути розвитку, вони можуть використовувати свій особливий статус, зокрема урядову фінансову підтримку, для прискорення ломки консервативних структур та забезпечення більш сприятливих умов для розвитку високотехнологічних галузей»[1].

В Україні, як і в більшості пострадянських країн, поспішна, непродумана і широкомасштабна приватизація не була узгоджена зі стратегічними пріоритетами структурної і технологічної трансформації виробництва, розвитком інфраструктури і соціальної сфери, закріпила довгострокову неефективність економіки, яка рік від року лише посилюється. Вона зумовила формування сильних негативних екстернальних ефектів, несприятливого інвестиційного клімату, гігантського майнового розшарування населення, соціальної і демографічної деградації суспільства, концентрацію всього багатства країни в руках декількох десятків сімей і, як наслідок, нелегітимність з позицій основної маси населення приватної власності, що виникла шляхом роздержавлення, та низький рівень забезпечення прав на неї.

[1] Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика : итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. / НИУ ВШЭ. М., 2012. С. 686. URL : http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf.

За подібних обставин оптимізація держсектора, яка ставилась за мету всіх приватизаційних програм в Україні, не повинна фактично зводитись до його мінімізації та ліквідації, а саму приватизацію не слід ототожнювати із засобом підвищення ефективності та конкурентоспроможності економіки. Оптимальний розмір держсектора має узгоджуватись із завданнями, які стоять перед країною, спроможністю та мотивацією приватного сектора їх вирішувати, загальноекономічною ситуацією, наявними внутрішніми (виробничими, ресурсними, соціально-трудовими, політичними, культурно-ментальними і т.п.) умовами, позиціями країни у світовій економіці та рядом інших факторів, які так чи інакше характеризують якість господарської та інституційної системи країни, їхню стійкість та здатність до відтворення[1]. Очевидна неспроможність приватного сектора подолати структурно-технологічну відсталість економіки, утворену значною мірою внаслідок приватизації, дедалі більше зумовлюватиме відставання України від розвинених країн і прогресуюче зубожіння населення. Тому у подоланні цієї відсталості і відродженні вітчизняного виробництва державне підприємництво за відсутності відповідної приватної ініціативи може відіграти основну роль.

3.2. Завдання державного підприємництва та зарубіжна практика його успішного використання

Державне підприємництво слід розглядати як форму господарської діяльності держави, яку вона здійснює через підприємства, що перебувають у повній або частковій (мажоритарній або міноритарній) власності держави, для досягнення певних соціально-економічних цілей і отримання економічного і соціального ефекту у випадках, коли ці цілі і ефекти не можуть бути досягнуті лише приватним бізнесом[2]. Як зазначає В. Полтерович, «державне підприємство – один із потенційно ефективних інструментів державної соціальної та промислової

[1] Див. наприклад, висновки В. Полтеровича щодо формування раціональної структури власності в економіці у роб.: Полтерович В. М. Приватизация и рациональная структура собственности.

[2] Musacchio A., Lazzarini S. G. Leviathan in Business: Varieties of State Capitalism and their Implications for Economic Performance // Harvard Business School. Working Paper 12-108. 2012. June 4. 63, [3–4] p.

політики»[1]. Вони використовуються в ситуаціях, коли необхідно подолати «провали» ринку, зокрема, наприклад, отримати потужні позитивні екстернальні ефекти, мінімізувати негативний вплив природних монополій, створити нові галузі та контролювати «занепадаючі», стимулювати імпортозаміщення або розширити експорт у бажаних секторах, підтримати інноваційну та інвестиційну активність у відсталих і депресивних регіонах та ін., тобто у випадках, коли ефективність діяльності таких підприємств для економіки в цілому значно перевищує ефективність з точки зору окремо взятого суб'єкта[2].

З цих міркувань, як засвідчує практика більшості країн світу, у держвласності перебуває інфраструктура, природні монополії, містоутворюючі підприємства. Проте для країн із перехідною економікою і тих, що розвиваються, цими секторами не слід обмежуватись. Ряд дослідників відстоюють позицію, яку ми розділяємо, що державні підприємства повинні відігравати специфічну і важливу роль – бути інститутами розвитку[3]. Особливостями державних підприємств, порівняно із приватними структурами, які дозволяють відносити їх до названих інститутів, є можливість здійснювати свою діяльність на неприбутковій основі (за умови, якщо вони не розглядаються як основні донори бюджету), повністю реінвестуючи отримані прибутки у розширення і модернізацію виробництва, створюючи потужні екстернальні ефекти для суміжних секторів. Крім того, вони мають значно більший горизонт планування, ніж приватний сектор, тобто у вибудовуванні своєї діяльності фактор поточної короткострокової і мінливої кон'юнктури для них не має вирішального значення, що дозволяє зосередитись на досягненні довгострокових стратегічних завдань.

---

[1] Полтерович В. М. Приватизация и рациональная структура собственности. М. : Ин-т экономики РАН, 2012. С. 35.

[2] Corporate Governance of State-Owned Enterprises. A Survey of OECD countries. Paris, OECD, 2005. P. 21.

[3] Такої позиції притримуються, наприклад, ряд провідних російських учених, зокрема, В. Полтерович, В. Дементьєв, В. Попов, К. Шпренгер, С. Авдашева. Див.: Полтерович В. Приватизация и рациональная структура собственности. М. : Ин-т экономики РАН, 2012. 66 с.; Дементьев В. Госкорпорации и стратегия экономического развития России: доклад / Московская школа экономики, МГУ им. М. В. Ломоносова. М., 2008. 44 с.; Попов В. Стратегии экономического развития / НИУ «ВШЭ». М., 2011. 336 с.; Шпренгер К. Государственная собственность в российской экономике // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 7. С. 90–110; Авдашева С. Б., Долгопятова Т. Г., Пляйнес Х. Корпоративное управление в АО с государственным участием: российские проблемы в контексте мирового опыта : препринт WP1/2007/01. М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. 52 с.

Держпідприємства мають значно більші можливості в отриманні довгострокових державних кредитів на пільгових умовах, залучаючи за рахунок цього фактора на партнерській основі приватні компанії для реалізації великих проектів, які не могли б бути здійснені останніми лише за власний кошт і з власної ініціативи. Ще однією перевагою держкомпаній, на яку слід звернути увагу, є можливість їхнього використання державою як агента реалізації зовнішньоекономічних та зовнішньополітичних інтересів країни, якщо ці компанії є потужними постачальниками на світові, переважно олігопольні, ринки стратегічно важливих товарів, зокрема продовольчих, сировинних чи енергетичних ресурсів. У таких випадках економіка може тісно переплітатись з політикою, а міждержавні економічні угоди супроводжуватись політичним тиском або політичними домовленостями, які за інших обставин не були б досягнуті. Яскравою ілюстрацією використання держкомпаній у реалізації державою зовнішньополітичних інтересів є, зокрема, приклад російського «Газпрому», що повністю належить державі і входить до числа найбільших корпорацій світу.

Дослідники звертають увагу, що наздоганяючі економіки потребують більш активної промислової політики, ніж розвинені[1], тому в перших доцільно підтримувати порівняно більший державний сектор, ніж у других. Це пов’язано з тим, що держпідприємства мають використовуватись як плацдарм для впровадження передових технологій, бути ініціатором і координатором широкомасштабних проектів модернізації галузей на основі тісного співробітництва державних та приватних компаній. Держава, залучаючи із вітчизняної наукової та освітньої сфери або з-за кордону кваліфікованих експертів, може використовувати державні компанії як основну модель реалізації державно-приватного партнерства і наближення діяльності вітчизняного бізнесу до вирішення завдань розвитку країни та її національних інтересів. Крім того, можна погодитись із думкою В. Дементьєва, що державний сектор як модератор промислової політики набуває винятково важливого значення в умовах перебування країни у СОТ, коли можливості звичайних інструментів державного впливу на економіку доволі обмежені[2].

[1] Полтерович В. М. Элементы теории реформ : монография. Москва : Экономика, 2007. С. 166–196.
[2] Дементьев В. Е. Структура корпоративной системы и длинные волны в экономике. М. : ЦЭМИ РАН, 2011. С. 182.

Важливу роль має відігравати держсектор у видобувній галузі в країнах зі значними запасами природних ресурсів, особливо зважаючи на стрімко зростаючий попит на природну сировину у світі. Це пов'язано насамперед із олігопольною структурою ринків таких ресурсів й відповідною необхідністю встановити обмеження для отримання рентних надприбутків, запобігання хижацькому видобутку ресурсів та неконтрольованим екологічним збиткам для навколишнього природного середовища. Для України така постановка питання доволі актуальна, зважаючи на тенденцію до концентрації видобування мінеральної сировини в руках потужних приватних компаній, у найближчі плани яких входить збільшення видобутку і постачання сировини на зовнішні ринки[1] та розробка нових родовищ без особливого зважання на негативні екологічні та соціальні наслідки для територій та населених пунктів, розташованих у зоні залягання покладів мінеральних ресурсів[2]. Для економіки країни це означає, з одного боку, посилення сировинного ухилу внаслідок розширення можливостей для отримання рентних доходів від експлуатації природних ресурсів й відповідно звуження мотивації для пошуку джерел доходів за рахунок упровадження інновацій, з іншого – зростання техногенного навантаження на довкілля з відповідним загостренням соціальних і демографічних проблем суспільства.

---

[1] Наприклад, компанія ДТЕК, що входить до холдингу «СКМ», оголосила про наміри постачати українське вугілля, зокрема антрацит, до Китаю, де на нього існує великий попит. Див.: Менеджеры Ахметова решили поставлять украинский уголь в Китай / інтернет-портал «УГМК» : новини від 28.09.2012. URL : http://www.ugmk.info/news/menedzhery-ahmetova-reshili-postavljat-ukrainskij-ugol-v-kitaj.html.

[2] У найближчі десятиліття у світі зростатиме попит на продукцію з титану, зокрема на металевий титан, який використовується в авіабудуванні, та на диоксид титану – пігмент для хімічної промисловості. В Україні є значні поклади сировини (ільменітова руда) та потужності з її видобутку та подальшого виробництва обох видів цієї продукції. Нині у вітчизняній титановій галузі компанією «Group DF», що належить Дмитру Фірташу, формується потужний вертикально-інтегрований холдинг. У його плани входить поряд із збільшенням обсягів виготовлення металевого титану для авіабудівних корпорацій світу, також і розробка нових родовищ. В зону інтересів холдингу потрапили ряд селищ в Житомирській області, на землях яких розташовані значні, ще не розроблені поклади ільменітової руди. Відповідні дозволи холдингу на початок розробки нових родовищ уже надані, проте жодної компенсації жителям селищ від втрати своїх земель та завдання чималих екологічних збитків ні держава, ні згадана приватна структура не надали. Див.: Подолянец В. Титановые расклады / Интернет-портал «Минпром» : новости от 13.11.2012. URL : http://minprom.ua/print/108687.html; Конев В. Продається область на вивіз. Недорого // Дзеркало тижня. 2012. № 45, 7 грудня.

У цілому державні підприємства мають створюватись винятково виходячи з тих цілей, яких хоче досягти держава в економічній, соціальній та політичній сферах й за умови, що ці цілі не можуть бути досягнуті приватним сектором самостійно. Як свідчить світова практика, цілями, якими керується держава під час створення держпідприємств, можуть виступити такі[1]:

– по-перше, надання товарів та послуг, виробництво яких за умов ринку не вигідне приватному сектору, оскільки вони належать до категорії суспільних благ та/або потребують значних інвестицій;

– по-друге, стимулювання розвитку окремих галузей економіки чи регіонів задля подолання структурно-технологічної відсталості, депресивності територій, зменшення імпортозалежності та від'ємного торговельного сальдо, забезпечення макроекономічної стабілізації та закладення бажаних довгострокових трендів розвитку;

– по-третє, надання товарів та послуг за цінами нижче ринкових з міркувань підвищення якості соціального забезпечення та зменшення соціальної напруженості;

– по-четверте, створення нових робочих місць та соціального забезпечення;

– по-п'яте, розбудова та контроль стратегічно важливих галузей економіки з міркувань підвищення рівня національної безпеки та мінімізації негативного зовнішнього політичного та економічного впливу;

– по-шосте, створення стійких джерел доходів для державного бюджету за рахунок прибуткових державних компаній;

– по-сьоме, створення системи привілеїв для політиків та високопоставлених чиновників, зокрема шляхом їхнього входження до складу керівних органів компаній з відповідним встановленням винагороди.

Зазначимо, що остання з перелічених цілей не може бути самостійною і ставитись державою за відсутності принаймні однієї з решти інших цілей. У протилежному випадку діяльність держпідприємств буде спрямована лише на збагачення і задоволення приватних інтересів політикуму та чиновництва. Між тим де-факто без урахування цієї цілі не обійтись, незважаючи на те, що вона явно дисонує з рештою, оскільки так чи інакше держава повинна здійснювати контроль

[1] Авдашева С. Б., Долгопятова Т. Г., Пляйнес Х. Корпоративное управление в АО с государственным участием: российские проблемы в контексте мирового опыта : препринт WP1/2007/01. М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 9.

за діяльністю державних підприємств через своїх представників в органах управління компаній. У цьому разі питання полягає в тому, як держава буде їх контролювати, за якими критеріями оцінювати результати роботи і винагороджувати[1].

Зауважимо, що покладання в основу діяльності держпідприємств досягнення більшості перелічених цілей дозволяє розглядати ці підприємства саме як інститути розвитку. У цьому контексті найбільш важливими серед наведених цілей, на наш погляд, є: надання суспільних благ, серед яких, зокрема, розбудова усіх видів інфраструктури; розвиток окремих галузей, зокрема стратегічно важливих, задля подолання відсталості та підтримки безпеки; виконання функції стабільного джерела доходів бюджету. Якщо перші дві цілі в принципі не викликають особливих нарікань, то остання може бути поставлена під сумнів, тому її обґрунтування потребує додаткової аргументації.

Протягом останнього десятиліття усі щорічні державні бюджети України були зі значним дефіцитом. Формування бездефіцитного бюджету досить проблематичне, потрібно або скоротити витрати, що загрожує чималими соціальними проблемами, або збільшити доходи, що зумовить зростання податкового тиску. Покриття ж дефіциту за рахунок емісії стимулює інфляцію, а за рахунок запозичень збільшує державний борг, що в обох випадках чинить деструктивний вплив на розвиток економіки. Водночас слід мати на увазі, що значну частину доходів суб'єктів, за оцінками понад 50 %, приховують від оподаткування, причому це в основному доходи приватного сектору. Збільшення податкового тиску лише розширить «тіньову» складову економіки.

Отже, серед можливих варіантів збільшення дохідної частини бюджету можуть розглядатись доходи від розширення державного сектора за рахунок створення державою високоприбуткових підприємств або ж повернення в повну або часткову державну власність раніше приватизованих великих підприємств, які залишились прибутковими, проте де-факто, після приватизації почали ухилятись від оподаткування і вивозити чималі «тіньові» доходи за кордон. Останніх в Україні чимало, найбільші з них зосереджені в експортно-орієнтованих сировинних і

[1] Детально ця проблема розкрита в роб.: Авдашева С. Б., Долгопятова Т. Г., Пляйнес Х. Корпоративное управление в АО с государственным участием: российские проблемы в контексте мирового опыта: препринт WP1/2007/01. М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. 52 с.

низькотехнологічних секторах. Саме підприємства цих секторів за рахунок переходу у держвласність мають виступити основними донорами економіки, а їхні доходи бути використані для розширення обсягів державного інвестування у створення нових та модернізацію діючих виробництв, спрямованих на імпортозаміщення, задоволення потреб внутрішнього ринку за рахунок випуску власних товарів, вирішення соціальних та безпекових проблем країни.

Серед механізмів повернення подібних підприємств у держвласність можуть розглядатись такі радикальні, як, наприклад, деприватизація, або інакше націоналізація, або більш м'які, такі, наприклад, як входження в капітал компаній у розмірі, що дозволяє державі, згідно з чинним корпоративним законодавством, впливати на прийняття стратегічних рішень і здійснювати контроль за результатами їхньої діяльності, в тому числі фінансовими.

Виходячи з міркувань підтримання стабільності наповнення бюджету, також не слід поспішно приватизувати наявні високоприбуткові великі державні підприємства. Особливо це стосується унікальних високотехнологічних об'єктів, які поряд із виконанням бюджетоформуючої функції повинні розглядатись як «локомотиви» зростання та структурних змін, що забезпечать країні технологічне лідерство. На основі цих підприємств слід сформувати державні вертикально-інтегровані компанії із замкненим циклом проектування та виготовлення продукції у секторах економіки, пріоритетних з точки зору вирішення стратегічних завдань розвитку країни. До формування таких компаній може бути залучений приватний сектор на умовах подальшого спільного із державою володіння ними, але з огляду на необхідність збереження за державою блокуючого чи контрольного пакета акцій.

Збільшення державної власності в економіці, крім забезпечення виконання перелічених завдань, матиме також ряд важливих соціальних та інституційних ефектів. Через держпідприємства держава зможе проводити політику регулювання доходів працюючого населення шляхом уведення мінімально допустимих норм оплати праці, встановлювати стандарти соціальної відповідальності підприємств, що слугуватиме орієнтиром для приватного сектора. Пам'ятаючи, що попередня невдала приватизація зумовила формування наднизького рівня довіри громадян до влади та нелегітимність приватної власності в очах населення, а також зважаючи на укорінені культурно-ментальні особливості останнього у ставленні до державної власності, які сформувались ще

за радянської доби і не зникли у пострадянський період, розширення держсектора матиме також наслідком зростання довіри до влади, що відіграватиме чималу роль у формуванні сприятливого підприємницького клімату, детінізації економіки, зменшенні у суспільстві радикалізму та розчарованості реформами.

Отже, у пошуках відповіді на питання, якою має бути частка державного сектора у вітчизняній економіці, слід зважити на ряд важливих обставин. Зокрема, проблеми подолання структурної деградації та порушення процесів відтворення виробництва, які не були до останнього часу і швидше за все не будуть у перспективі розв'язані приватним сектором та значною мірою виникли внаслідок діяльності останнього, фактор наявності в Україні значних запасів природних ресурсів, фактор забезпечення стабільності наповнення бюджету і виведення економіки з «тіні», гостра необхідність підвищення довіри громадян до влади є підставою для підтримання в економіці достатньо високого рівня державного сектора, а не остаточної його ліквідації.

Важливо також удосконалити управління держвласністю, оскільки без цього успіх державного підприємства як «агента» модернізації далеко не гарантований. Зокрема, його створення має бути обґрунтовано відповідним проектом, доступним для обговорення. Цілі, які ставляться перед підприємством, повинні бути конкретні та реалістичні, а не розпливчасті та незрозумілі. Якщо цього немає, то успіху не слід очікувати. В цілому як розширення, так і звуження державного сектора через приватизацію має підкріплюватись інвестиційними проектами для кожного суб'єкта, на підставі яких можна буде оцінити кількісні наслідки одержавлення чи навпаки роздержавлення. За відсутності таких проектів можна однозначно стверджувати, що ініціація як збільшення держсектора, так і приватизації зумовлена насамперед ідеологічною, адміністративною, політичною та кланово-корпоративною боротьбою, а не бажанням уряду прискорити економічний розвиток та модернізувати виробництво[1].

Світова практика засвідчує чимало успішних прикладів управління держсектором. Серед них дослідники звертають увагу на досвід Норвегії, яка завдяки держсектору і раціональному використанню власних природних ресурсів за останні сорок років перетворилась з найвідсталіших країн Європи в одну з найбагатших країн світу[2], не

[1] Полтерович В. Приватизация и рациональная структура собственности. С. 40.
[2] Там само. С. 42–45.

потрапивши, на відміну від України, у пастку «ресурсного прокляття». Тому для нашої ресурсно-багатої країни цей досвід може становити чималий інтерес і заслуговує на окреме висвітлення.

У Норвегії політика управління державною власністю визначена у спеціальному документі Міністерства торгівлі та промисловості[1]. Документ визначає чотири основні цілі використання державної власності[2]. По-перше, вона розглядається як інструмент реалізації політичної платформи уряду («Soria Moria declaration») у частині забезпечення в країні диверсифікованої власності. Остання розглядається як значна перевага у розбудові норвезького бізнесу з точки зору розширення джерел залучення капіталу та здійснення якісного консалтингу проектів розвитку. При цьому у згаданій платформі зазначається, що «держава – головний власник норвезького бізнесу та промисловості. Державна власність гарантує контроль наших (мається на увазі норвезьких) національних ресурсів і доходів, які можуть використовуватись на користь суспільства. Державна власність може бути вирішальною в забезпеченні норвезької власності та основою для ключових підприємств Норвегії у майбутньому. Державна власність є важливим засобом реалізації політики розвитку регіонів, транспорту, культури та охорони здоров'я».

По-друге, через держвласність норвезький уряд забезпечує базування стратегічно важливих компаній та їхніх головних офісів на території країни. Це розглядається як важливий фактор створення нової вартості в середині країни, розвитку сфер промислового, фінансового та управлінського консалтингу, зростання дослідницько-інноваційної активності підприємств, підвищення ефективності взаємодії органів державного управління з компаніями у питаннях підтримки економічного розвитку і створення нових робочих місць. Для досягнення цієї мети участь держави в капіталі компаній становить третину голосів акціонерів, що дозволяє блокувати неприйнятні для неї рішення. Частка держави у капіталі залежить також від важливості компанії для економіки країни та розміру створюваної нею вартості й у багатьох випадках може значно перевищувати третину.

---

[1] The Government's Ownership Policy 2008 / Norwegian Ministry of Trade and Industry. 82 p.

[2] Там само. С. 10–11.

По-третє, забезпечення контролю і доходів від використання природних ресурсів. Так, у секторі гідроенергетики домінує державна компанія «Statkraft», у лісовому господарстві – компанія «Statskog». Питання про їхню приватизацію, принаймні часткову, не ставиться. Навпаки, приналежність державі розглядається як особливий елемент політики Уряду щодо максимального гарантування використання видобутих ресурсів на благо всього суспільства. Прибутки державних компаній є окремим джерелом доходів для державної скарбниці поряд із надходженнями від оподаткування приватних суб'єктів.

По-четверте, досягнення інших політичних цілей, зокрема таких, як розвиток транспортної інфраструктури та електромереж, сектора культури і охорони здоров'я. Віднесення цих сфер до категорії політичних цілей свідчить про чималу їхню важливість з точки зору діяльності уряду в ефективній розбудові країни та задоволенні потреб суспільства.

У названому урядовому документі зазначається, що «постановка цілей щодо державної власності може слугувати підставою для більш активного її використання у створенні нової вартості. Вони полегшують компаніям визначення своїх завдань і обумовлюють випадки необхідності втручання власника (тобто держави) у їхню роботу. Якщо державі буде зрозуміло, яку ціль вона ставить щодо своєї власності, то це полегшить у майбутньому оцінку ефективності капіталу, інвестованого державою у створення компанії. Незрозумілі цілі можуть призвести до того, що в учасників ринку складеться враження, що держава переслідує інші цілі використання власності, а це, у свою чергу, матиме негативний ефект щодо цінності акцій компанії. Тому доцільна класифікація власності залежно від цілей власника»[1]. Виходячи з цього норвезький уряд ділить державну власність на чотири категорії залежно від цілей її використання, зокрема:

1) компанії з комерційними цілями;

2) компанії з комерційними цілями і з цілями забезпечення функціонування їхніх головних офісів у середині країни;

3) компанії з комерційними та іншими спеціально визначеними цілями;

4) компанії для цілей політики розвитку окремих секторів, галузей та регіонів.

[1] The Government's Ownership Policy 2008 / Norwegian Ministry of Trade and Industry. 82 p.

Для державних компаній з комерційними цілями встановлюються орієнтири щодо віддачі капіталу. Входження держави у компанії з цієї категорії переслідує не лише комерційні цілі. Наприклад, володіння частиною акцій компанії «Eksportfinans ASA» впродовж 50 років обґрунтовувалось необхідністю створення для норвезьких компаній-експортерів умов, аналогічних тим, що мали їхні конкуренти на зовнішніх ринках.

Мотивами для віднесення компаній до другої категорії виступають такі, як необхідність «забезпечення промислової експертизи, створення робочих місць та управління великими природними ресурсами Норвегії»[1]. Частка держави в таких компаніях перевищує дві третини, що дозволяє уряду практично повністю їх контролювати. Як приклад, можна навести нафтову компанію «StatoilHydro ASA», в якій державна частка становить 67 %. До речі, ця компанія була утворена в 2007 р. у результаті злиття державної нафтової компанії «Statoil AS» та нафтових активів іншої потужної компанії з державною часткою «Norsk Hydro ASA». Перша з названих компаній, як вважають експерти, відіграла вирішальну роль у становленні потужної нафтовидобувної промисловості Норвегії, й саме цій компанії країна завдячує своїм стрімким піднесенням. Її діяльність розглядається як класичний приклад ефективного державного підприємництва, завдяки якому країна перетворилась на найуспішнішу економіку світу.

Одним із мотивів використання компаній із третьої категорії є, зокрема, намагання уряду зберегти контроль над інфраструктурою країни. Цілі компаній з четвертої категорії безпосередньо не пов’язані із отриманням доходів чи підтримкою інфраструктури. Так, основне завдання компанії «Enova SF» – підтримувати реструктуризацію енергетичного сектора у частині забезпечення збереження навколишнього середовища, а саме – сприяти використанню відновлюваних джерел енергії.

Норвезький уряд щорічно оцінює результати роботи держкомпаній країни, а структура держвласності не є стаціонарною. Залежно від отриманих результатів і досягнутих цілей, а також від цілей, які планується досягти у майбутньому, вона постійно змінюється. Одночасно здійснюється як продаж акцій одних, так і придбання акцій інших компаній, важливих з точки зору досягнення намічених цілей.

[1] The Government’s Ownership Policy 2008 / Norwegian Ministry of Trade and Industry. 82 p.

Подібним чином організовано управління та використання держвласності в ряді інших успішних країн – як розвинених, так і тих, що розвиваються. Зокрема, ще одним вдалим прикладом може слугувати компанія «Петро Кенада», яка була створена державою у 1975 р. і завдяки якій уряд Канади сформував національний нафтовий сектор. Метою створення компанії «було забезпечення значущої присутності Канади в галузі, що перебувала переважно (більш ніж на 90 %) у руках іноземців. При цьому галузь функціонувала в умовах роботи на міжнародних, вельми політизованих, ринках того часу і не розглядала інтереси канадських споживачів в якості пріоритету»[1].

Як зазначають дослідники, «протягом періоду функціонування в якості державної корпорації «Петро Кенада» була інструментом національної політики. Ніяка інша компанія не мала мотивів за власний рахунок вести геологорозвідку на недосліджених територіях (Арктика і шельф), займатися технологічними розробками (бітумінозні піски) й одночасно вести звичайне буріння на нафту та розробляти родовища, при цьому намагаючись розширити свою присутність у кожній підгалузі: у видобутку нафти, її очистці, розподілі та роздрібній реалізації – все це в одній країні. Жодній приватній компанії не вдавалось нічого подібного, навіть за умов надзвичайно сприятливого податкового клімату того часу»[2]. Протягом 15 років з моменту створення поставлене перед компанією завдання було вирішене і уряд у 1991 р. розпочав її приватизацію, поступово, щоб не зруйнувати здобуте, зменшуючи протягом наступних 15 років частку держави в капіталі компанії. У 2004 р. компанія стала повністю приватною, проте зберегла свої позиції в економіці країни і продовжила виконувати ті завдання, які ставились перед нею раніше.

Приклади успішного управління державними компаніями для досягнення певних цілей країн не є поодинокими. Навпаки, як зауважує професор Кембриджського університету Ха-Джун Чанг, «не зважаючи на поширену думку, заохочувану медіа-бізнесом та сучасною загальноприйнятою риторикою, держпідприємства можуть бути ефективними і добре керованими»[3]. Як приклад, дослідник наводить Сінгапур – одну з

[1] Мальгинов Г. Н., Радыгин А. Д. Смешанная собственность в корпоративном секторе: эволюция, управление, регулирование. М., ИЭПП, 2007. С. 557.
[2] Там само. С. 558.
[3] Chang, H.-J. State-Owned Enterprise Reform // UN DESA ; National Development Strategies. Policy note. New York, 2007. P. 8.

найбагатших країн світу у душовому вимірі. У 1993 р. частка державного сектора (включаючи суспільний сектор і підприємства із 100 % власністю держави) становила близько 60 %, до 2001 р. вона помітно скоротилась, але все ще залишалась досить значною – близько 20 % ВВП країни[1]. Протягом останнього десятиліття країна перебуває на передових позиціях у рейтингу глобальної конкурентоспроможності та має один із найвищих у світі показників ВВП на душу населення – близько 50 тис. дол. США. Уряд Сінгапуру володіє підприємствами не лише у галузях, що традиційно перебувають у державній власності (телекомунікації, комунальна і транспортна інфраструктура), а й у виробництві напівпровідників та електроніки, суднобудуванні, машинобудуванні, ІТ-технологіях, банківській сфері[2]. Причому в багатьох випадках державна частка значно перевищує мінімальний контрольний пакет, що дає можливість збільшити свободу управлінського маневру власністю для реалізації політики розвитку.

3.3. Поширення державного підприємництва в світі і напрями його відродження в Україні

Експерти, проаналізувавши економічні реформи багатьох країн, і розвинених, і тих, що розвиваються, дійшли нетривіального і неочікуваного висновку, який суперечить постулатам ринкового фундаменталізму. А саме: швидкий і ефективний розвиток слід безпосередньо пов’язувати із наявністю великої частки державного сектора в країні, тоді як економічні «провали» навпаки – із його відсутністю або незначним розміром[3]. Для групи країн, які можна вважати успішними, не зважаючи на їхні тимчасові труднощі, зумовлені світовою кризою, внесок державного сектора у створення ВВП у 2000-х роках коливався від значного (понад 25 % у Франції та Італії) до домінуючого (80 % у Фінляндії). У країнах з ринками, що розвиваються і вважаються успішними,

[1] Chang, H.-J. State-Owned Enterprise Reform // UN DESA ; National Development Strategies. Policy note. New York, 2007. P. 8.

[2] Попов В. Приватизация в теории и на практике // Открытая экономика : экспертный портал: новости от 18 февраля 2011 г. URL: http://opec.ru/1345942.html.

[3] Полтерович В. Приватизация и рациональная структура собственности. М. : Ин-т экономики РАН, 2012. 66 с.; Попов В. Приватизация в теории и на практике. URL : http://opec.ru/1345942.html.

цей показник також був досить істотним (у 2010 р. у Бразилії – 30 %, Китаї – 29,7 %, Польщі – 28 %, Таїланді – 26 %, Туреччині – 14 %, В'єтнамі – 33,7%)[1]. На противагу їм, країни, що не досягли особливих успіхів, не мали великого держсектора. Наприклад, як показано в дослідженні Світового банку, в Аргентині ще до початку масової приватизації 1990-х років частка держсектора (у відсотках до ВВП) становила менше половини від середньої величини для досліджуваних 40 країн, що розвиваються, – 4,7 проти 10,7 %[2]. Держсектор на Філіппінах, які є також прикладом невдалого розвитку, був ще менше – 1,9 % ВВП. Між тим невдачі цих двох країн традиційно, проте, як зазначають дослідники, безпідставно пов'язують із занадто великим держсектором[3].

Глобальна фінансова криза 2008–2009 рр. зумовила в багатьох розвинених країнах і тих, що розвиваються, нову хвилю державного інтервенціонізму, збільшення державного сектора в економіці та частки держави в приватних компаніях. Як зазначається у звітах відомих міжнародних організацій, почали створюватись нові державні підприємства (state-owned enterprises – SOE), підприємства з державною підтримкою (state-supported enterprises – SSE) або «національні чемпіони», які стають серйозними глобальними конкурентами. Відбувається черговий відхід від моделі вільного ринку і повернення до моделі державного капіталізму. Останній використовує переваги відкритих глобальних ринків, водночас закриваючи від іноземних конкурентів ключові сектори національної промисловості. Держава мобілізує свої ресурси, стимулює створення спільних підприємств з іноземними і національними компаніями для трансферту знань і технологій, контролює ключові підприємства, субсидує їхній розвиток та експансію за кордон[4]. Навряд чи це явище є тимчасовим. До такого висновку схиляються аналітики впливового британського часопису

[1] Musacchio A., Lazzarini S.G. Leviathan in Business: Varieties of State Capitalism and their Implications for Economic Performance // Harvard Business School. Working Paper 12-108. 2012. June 4. 63, [5–7] p.

[2] Bureaucrats in Business. The Economics and Politics of Government Ownership / The World Bank. New York : Oxford University Press, 1995. P. 268.

[3] Попов В. Приватизация в теории и на практике. URL : http://opec.ru/ 1345942.html.

[4] Fabulous M. Are State-Owned Enterprises Emerging to Become Serious Competitors? // News Blaze. 2012. March 17. URL: http://newsblaze.com/story/ 20120317060952 mina.nb/topstory.html.

«The Economist», які, з огляду на приголомшуючі успіхи Китаю, вважають, що державний капіталізм стрімко «набирає обертів» і стане домінуючою економічною моделлю для країн, що розвиваються, в XXI столітті[1].

Позиції державних корпорацій у світі щороку лише посилюються, про що свідчать оцінки відомих рейтингових агентств. У списку 500 найбільших компаній світу газети «Financial Times» у 2004 р. таких корпорацій не було, в 2015 р. їх налічувалось уже 11. Причому за показником капіталізації вони посіли провідні місця, зокрема 2 (Petro China), 4 (Industrial & Commercial Bank of China), 5 (Petrobras, Бразилія) та 7 місце (China Construction Bank)[2]. У 2005 р. кількість державних компаній серед 500 найбільших корпорацій світу за версією журналу «Forbes» становила 67, а в 2015 р. – вже 106. За період з 2004 по 2015 рр. серед 2000 глобальних компаній у рейтингу цього журналу з'явилось 117 державних підприємств із країн БРІК[3]. Чимало державних компаній займають лідируючі позиції за розмірами щорічних прибутків та впливовістю. Зокрема російський «Газпром» у 2014 р. посів третю сходинку серед найбільших світових компаній за версією того ж «Forbes» за сумою отриманого прибутку, розмір якого становив 25,7 млрд дол.[4] Три чверті світових запасів нафти припадає на 13 найбільших нафтових компаній світу, які є державними[5].

Державні компанії з успіхом працюють практично в усіх галузях світової економіки. Наприклад, «China Mobile» – гігант у галузі мобільного зв'язку із числом абонентів близько 600 млн чол. Саудівська «Saudi Basic Industries Corporation» – одна з найприбутковіших хімічних

---

[1] The rise of state capitalism // The Economist. 2012. January 21st–27th. URL : http://www.economist.com/node/21543160/.

[2] FT Global 500. 2015 // Financial Times. URL: http://www.ft.com/companies/ft500.

[3] Forbes. URL : http://www.forbes.com/global2000/.

[4] Forbes: 2000 крупнейших публичных компаний мира // Forbes Россия. 2011. 21 апреля. URL : http://www.forbes.ru/print/node/66990.

[5] Серед компаній у порядку величини доведених запасів нафти і газу, якими вони володіють (у млрд бар. нафтового еквіваленту), у 2010 р. були такі: NIOC (Іран), 320 млрд барр.; Saudi Aramco, 310; PDVSA (Венесуела), 230; Kuwait Petroleum, 120; Газпром, 115; Qatar Petroleum, 110; NOC (Ірак), 90; ADNOC (ОАЕ), 85; Туркменгаз, 45; LIBIA NOC, 30; Exxon Mobil (США), 25; PetroChina, 20; NNPC (Нігерія), 18; Роснефть, 15; Лукойл (Росія), 12. Див.: Современные процессы модернизации экономики зарубежных стран / отв. ред. В.Б. Кондратьев. М. : ИМЭМО РАН, 2012. С. 129.

корпорацій світу. «Dubai Ports» – третій у світі портовий оператор. Авіакомпанія «Emirates Airlines» має наймолодший парк літаків у світі і щорічно зростає з темпом 20 %. За оцінками експертів, не зважаючи на інтенсивну приватизацію, держава в країнах ОЕСР у 2000-х роках зберігала контроль над 62 % приватизованих компаній[1].

У доповіді ЮНКТАД про світові інвестиції за 2011 р. відзначена тенденція активної транснаціоналізації державних підприємств[2]. Останні стають суттєвим елементом глобальних потоків прямих іноземних інвестицій. На сьогодні нараховується близько 650 державних ТНК, які мають більше 8,5 тис. іноземних філій. Хоча відносна кількість таких компаній незначна, менше 1 % усіх ТНК світу, обсяги їх ПІІ у 2010 р. сягали близько 11 % загального обсягу ПІІ у світі. У списку 100 найбільших ТНК світу опинились 19 державних. У першій тридцятці ТНК, що належать державі, можна упізнати добре відомі світові бренди, такі як Volkswagen, General Motors, Renault, EADS та інші (табл. 3.3.1). Державний контроль у таких компаніях коливається від повного до суттєвого впливу: у близько 44 % державних ТНК держава виступає мажоритарним акціонером, 14 % компаній повністю їй належать (рис. 3.3.1). З 653 державних ТНК 285 (43,6 %) походять з розвинених країн, решта 368 (56,4 %) – з країн, що розвиваються[3]. Найбільша кількість таких компаній веде свою діяльність у переробній промисловості (142 або 21,7 %) та у сфері фінансів (126 або 19,3 %) (табл. 3.3.2).

---

[1] Bortolotti B., Faccio M. Government control of privatized firms // The Review of Financial Studies. 2009. Vol. 22. № 8.

[2] ЮНКТАД визначає транснаціональні державні підприємства як компанії, що мають материнське підприємство, та його зарубіжні філії, в яких держава має контрольний пакет (повний мажоритарний або значний міноритарний), незалежно від того, має чи не має підприємство лістинг на фондовій біржі. Державним контролем вважається володіння державою 10 та більше відсотками голосуючих акцій підприємства або якщо держава є найбільшим акціонером. При цьому держава може виступати в національних, регіональних і муніципальних формах. Див.: World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development / UNCTAD. Geneva, 2011. P. 29.

[3] Там само. С. 31.

Таблиця 3.3.1

Найбільші державні ТНК світу за обсягами продажів у 2009 р.

№	Корпорація	Країна	Частка держави, %	Галузь	Обсяг продажів, усього, млрд дол.США	Активи, усього, млрд дол.США	Чисельність зайнятих, усього, тис. осіб	Рівень транснаціоналізації, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	China National Petroleum Corporation	Китай	100	Нафто-видобуток	178	325	1585	2,7
2.	Volkswagen Group	Німеччина	20	Автомобільна	146	255	369	61,9
3.	Eni SpA	Італія	30,3	Нафто-видобуток	117	169	78	59,2
4.	Petroleo Brasileiro SA	Бразилія	39,8	Нафто-видобуток	116	200	77	14,2
5.	GDF Suez	Франція	84,7	Енерго-, газо- та водо-постачання	111	247	197	56,5
6.	General Motors Co	США	32	Автомобільна	105	136	217	53,7
7.	EDF SA	Франція	84,7	Енерго-, газо- та водо-постачання	92	348	169	39
8.	Deutsche Telekom AG	Німеччина	31,7	Теле-комунікації	90	184	258	54,1
9.	Enel SpA	Італія	34,7	Енерго-, газо- та водо-постачання	86	231	81	57,2
10.	Petroleos de Venezuela SA	Венесуела	100	Нафтовидо-буток	75	150	92	19
11.	Statoil ASA	Норвегія	67	Нафто-видобуток	74	97	29	34,4
12.	Лукойл	Росія	13,4	Нафто-видобуток	68	79	143	34
13.	Deutsche Post AG	Німеччина	30,5	Послуги	67	50	425	68,3
14.	Japan Tobacco Inc	Японія	50	Харчова	66	42	50	55,4

Продовження табл. 3.3.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
15.	France Telecom	Франція	26,7	Теле-комунікації	64	133	167	47
16.	Petronas - Petroliam Nasional Bhd	Малайзія	100	Нафто-видобуток	63	126	41	30,7
17.	EADS	Франція	22,4	Авіабудування	60	116	120	71,9
18.	Veolia Environment SA	Франція	10,7	Енерго-, газо- та водо-постачання	48	72	313	66,9
19.	Renault SA	Франція	18,3	Автомобільна	47	92	121	50,2
20.	CITIC Group	Китай	100	Конгломерат	31	315	125	23,2
21.	China Ocean Shipping Company	Китай	100	Транспорт	28	36	72	49,7
22.	Vattenfall AB	Швеція	100	Енерго-, газо- та водо-постачання	27	83	40	84,9
23.	Finmeccanica SPA	Італія	30,2	Машино-будування	25	44	73	62,7
24.	Vale SA	Бразилія	5,5	Гірничо-добувна	24	102	60	48,2
25.	Tata Steel Ltd	Індія	12,9	Металургія та метало-обробка	22	24	81	65,2
26.	TeliaSonera AB	Швеція	37,3	Теле-комунікації	14	37	29	73,3
27.	Singapore Telecommunications Ltd	Сінгапур	54,4	Теле-комунікації	12	27	23	64,3
28.	Zain	Кувейт	49,2	Теле-комунікації	8	20	13	92,1
29.	Qatar Telecom	Катар	55	Теле-комунікації	7	23	2	78
30.	Abu Dhabi National Energy Co PJSC	ОАЕ	100	Енерго-, газо- та водо-постачання	5	25	4	67,2

Джерело: World Investment Report 2011. P. 30.

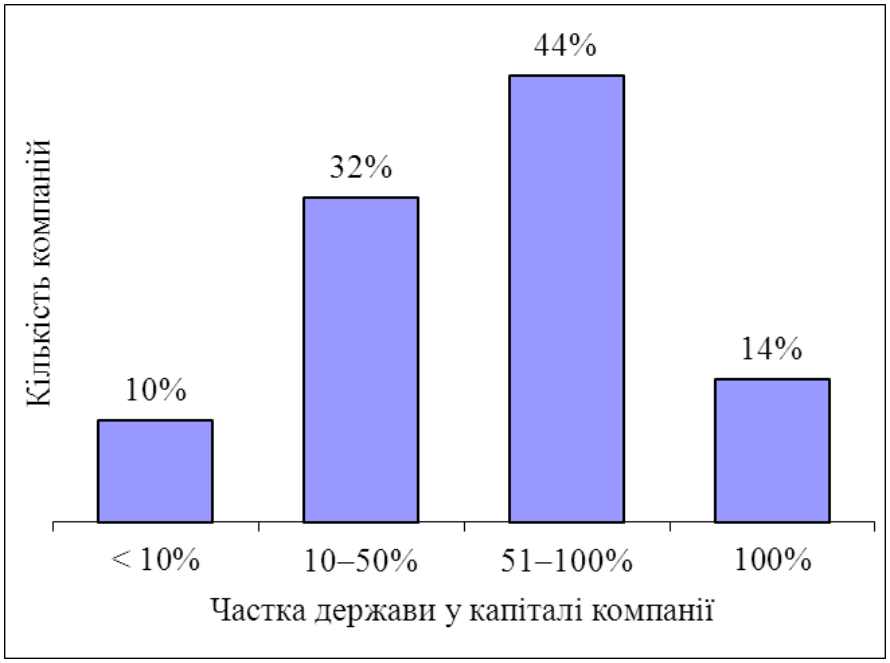


Рис. 3.3.1. Розподіл державних ТНК у світі за розміром частки держави у структурі власності у 2011 р., %

Джерело: World Investment Report 2011. P. 29.

Із галузевого розподілу державних ТНК стає очевидним той факт, що інтереси держави не обмежуються лише галузями переробки та інфраструктури, де вона намагається зайняти монопольні позиції чи отримати політичні дивіденди, досягти необхідних масштабів виробництва або взяти на себе надання суспільних послуг. Її інтереси, що явно не вписується в рамки неоліберальних концепцій вільного ринку, зосереджені також у таких, здавалося б суто «ринкових» сферах, як фінанси, торгівля, нерухомість, будівництво, бізнес-консалтинг. Загалом у сфері послуг, яку прийнято сприймати як символ постіндустріалізму і де держава нібито не потрібна, зосереджено 69,7 % державних ТНК, тоді як у галузях переробки лише 21,7 %, а в добувних (включаючи нафтовидобуток), як це не дивно, лише 8,6 %.

У світовій практиці в організаційному плані держава здійснює прямий контроль за своєю власністю, виступаючи мажоритарним власником, або непрямий – шляхом використання т.з. пірамідальної структури власності, оформленої у вигляді компаній-конгломератів, що контролюють велику кількість підприємств у різних галузях, або через державні холдингові компанії[1]. Наприклад, у Китаї Комісія з нагляду і адміністрування активів (SASAC) функціонує як холдингова компанія.

[1] Современные процессы модернизации экономики зарубежных стран / отв. ред. В. Б. Кондратьев. М. : ИМЭМО РАН, 2012. С. 127–130.

Вона здійснює нагляд за понад 100 самостійними та холдинговими державними компаніями. В ОАЕ підконтрольні державі компанії входять до двох великих холдингів – «Dubai World» та «Investment Corporation of Dubai». Також до складу цих холдингів входять суверенні фонди країни «Istithmar World» та «Dubai International Capital».

Таблиця 3.3.2

**Розподіл державних ТНК
у світі за секторами економіки у 2010 р.**

	Кількість ТНК, *од.*	**Частка, *%***
Усього	653	100
з них:		
Добувна промисловість	56	8,6
Переробна промисловість:	142	21,7
автомобілебудування	27	4,1
металургія та металообробка	20	3,1
хімічна промисловість	20	3,1
харчова промисловість	19	2,9
деревообробка	12	1,8
коксохімічна і паливна пром-сть	11	1,7
Послуги:	455	69,7
фінанси	126	19,3
транспорт та зв’язок	105	16,1
електро-, газо- та водопостачання	63	9,6
торгівля	42	6,4
операції з нерухомістю	41	6,2
будівництво	20	3,1
послуги бізнесу	18	2,8
страхування	17	2,6
інші	64	9,8

Джерело: World Investment Report 2011. P. 31.

Здійснювати непрямий вплив на підприємства держава також може, будучи міноритарним власником або кредитором приватних компаній, висуваючи їм певні вимоги. Міноритарна участь держави в компаніях набуває дедалі більшого поширення у світі. Склалось декілька форм міноритарного контролю: через володіння акціями частково приватизованих компаній і державних холдингових компаній, надання позик і володіння акціями через державні банки, банки розвитку, суверенні та інші державні фонди.

У частково приватизованих компаніях держава як міноритарний власник зберігає за собою важіль впливу в їхньому управлінні задля залучення кваліфікованого менеджменту й водночас для збереження компаній як «національних чемпіонів», що виступають об'єктами державної промислової політики. Держава також може володіти «золотими акціями», які гарантують право вето на певні управлінські рішення. Частково приватизовані компанії можуть бути використаними тоді, коли держава допомагає здійснювати угоди зі злиттів і поглинань за допомогою державного пакета акцій або конвертувати раніше надані позики у міноритарні пакети акцій для проведення реструктуризації і підтримки збиткових приватних компаній, стратегічно важливих для економіки.

Держава може здійснювати чималий вплив і на формально повністю приватні компанії, які розглядаються урядами як «національні чемпіони». Останні отримують від неї прямо чи опосередковано чималу підтримку. Як приклад, можна назвати китайську приватну компанію Lenovo. Її стартовий капітал був сформований Китайською академією наук, яка до останнього часу зберігає за собою великий пакет акцій компанії. Держава періодично надає їй допомогу. Так, у 2004 р. за рахунок державних коштів Lenovo придбала всі підприємства дивізіону з виробництва персональних комп'ютерів компанії IBM за 1,25 млрд дол. США.

Таким чином, як зазначають дослідники, після двох десятиліть інтенсивних реформ і приватизації державний сектор усе ще залишається суттєвим фактором економіки як у розвинених країнах, так і в тих, що розвиваються. Більше того, державні підприємства, банки розвитку, державні пенсійні фонди, суверенні фонди та інші форми державного капіталу зайняли центральне місце в глобальній економіці[1]. Можна підтримати висновок В. Полтеровича про те, що «беручи участь у власності великих компаній, держава отримує можливість впливати на розвиток економіки, підтримувати інші сектори та інновації, регулювати залучення зарубіжних фірм. У певному сенсі державна власність – інструмент, що дозволяє обійти жорсткі обмеження СОТ на використання промислової політики, необхідної передусім

[1] Musacchio A., Lazzarini S.G. Leviathan in Business: Varieties of State Capitalism and their Implications for Economic Performance.

наздоганяючим країнам»[1]. Для України розуміння цього факту набуває особливого значення, оскільки вона після набуття членства у цій організації в 2008 р. і взяття на себе найгірших зобов'язань порівняно з іншими країнами, жодних помітних для економіки позитивів не отримала. Навпаки, процеси деградації виробництва прискорились, макроекономічна нестабільність і пов'язані з цим економічні та інвестиційні ризики посилились.

Повна відмова від державної власності шляхом остаточної її приватизації не може і не повинна, як засвідчила світова практика, розглядатись як панацея у вирішенні проблеми підвищення ефективності економіки. Процес роздержавлення і формування економіки винятково на основі приватного сектора не слід розглядати як незворотній рух в одному напрямі. В довгостроковій перспективі явища приватизації та одержавлення мають розглядатись як суміжні циклічні процеси, що перебувають у тісному зв'язку із НТП-циклами і призводять до формування нової якості виробництва та більш високого рівня всієї господарської системи. Причому, на наш погляд, розширення держсектора має відбуватись на депресивній (розробка нових технологій), початку висхідної (формування нових секторів та галузей) чи завершенні низхідної (запобігання швидкій руйнації старих галузей) стадії науково-технологічної хвилі, у інші періоди превалювати має приватний сектор.

Приватизація повинна розглядатись лише як один із інструментів, а не мета державної політики, який може застосовуватись лише за наявності певних інституційних та економічних умов у країні. І приватизацію, і розширення держсектора слід розглядати у контексті вирішення більш складного завдання – формування в країні раціонального співвідношення державної і приватної власності залежно від тих проблем, які стоять перед нею, а також зважаючи на наявну спроможність тієї чи іншої власності їх вирішувати. Залежно від обставин може превалювати той чи інший процес. Рішення щодо зміни форми власності повинні ухвалюватись з огляду на інституційні характеристики країни, особливо у частині якості державного управління, розвиненості ринку, ринкової кон'юнктури, стадії розвитку економіки, завдань промислової політики, галузевої та інноваційно-технологічної специфіки виробництва.

[1] Полтерович В. Приватизация и рациональная структура собственности. М. : Ин-т экономики РАН, 2012. С. 44–45.

Слід мати на увазі, що низька якість державного управління та слабкі інститути є швидше перешкодою для успіху приватизації, ніж підставою для її проведення. Тому поліпшення менеджменту і забезпечення прозорості державних компаній повинні виступати основними завданнями передприватизаційної підготовки підприємств. Слід виключно диференційовано підходити до вибору об'єктів приватизації залежно від їхнього розміру та стратегічної важливості для економіки. Як засвідчила українська приватизаційна практика, такий підхід лише декларувався, а в державній власності переважно залишились підприємства, які не мають стратегічного значення для держави. Підтвердженням такого висновку може слугувати принаймні той факт, що більшість зазначених підприємств не здатні стабілізувати ситуацію в економіці й стати локомотивами структурних перетворень і зростання.

Великі підприємства, засновані на державній власності, насамперед державні холдинги та виробничі об'єднання, слід використати як «агентів» модернізації, ініціаторів та основних виконавців великих галузевих та міжгалузевих проектів. При цьому як пріоритети для державної підтримки мають виступати саме конкретні проекти із визначеною ефективністю в певних галузях чи сферах, а не самі галузі та сфери як такі, безвідносно до їхньої проектної прив'язки. Для цього слід чітко визначити цілі державного підприємства, сферу та масштаби його діяльності. З огляду на таку постановку питання варто відмовитись від принципу забезпечення держпідприємствам рівних, поряд із приватним сектором, умов господарювання, інакше нема сенсу їх створювати взагалі. Оцінка діяльності перших повинна здійснюватись не лише за стандартними показниками ефективності роботи підприємств, а й за показниками, які відображають їхній вплив на розвиток галузі, суміжних галузей і економіки в цілому.

Для прискореного формування високотехнологічного виробництва слід інтегрувати державні науково-дослідні установи, що здійснюють прикладні дослідження і розробки, до складу державних холдингів у вигляді окремих дослідницьких підрозділів, з подальшим утворенням багатогалузевих науково-виробничих комплексів та застосуванням державного замовлення на їхню продукцію. Це дозволить зменшити гостроту проблеми охорони та передачі інтелектуальної власності, сертифікації інноваційної продукції, підвищити ефективність використання результатів НДДКР та наблизити дослідницьку діяльність до конкретних запитів ринку.

Створення державних науково-виробничих комплексів (холдингів) та застосування державного замовлення на їхню продукцію доцільно в галузях авіаційної, суднобудівної, вагонобудівної, фармацевтичної промисловості, медичного приладобудування, енергетичного машинобудування, автомобілебудування (у таких сегментах, як міський комунальний транспорт, комунальна техніка), виробництва сільськогосподарської техніки, оборонно-промислового комплексу. Їхнє формування є доцільним принаймні на перших порах становлення потужного корпоративного сектору, оскільки вони вирізнятимуться високим ступенем концентрації і технологічної інтеграції своїх виробництв, а тому будуть здатні забезпечити бажані структурні зміни в промисловості. Присутність державного капіталу в таких об'єднаннях має визначатись особливістю ринків, на яких вони діють, а також з огляду на доцільність формування з них своєрідного структурно-виробничого каркасу економіки, який підвищуватиме її стійкість до зовнішніх деструктивних впливів.

Для підвищення доступності для споживачів створеної за державним замовленням капіталомісткої продукції доцільно активніше застосовувати лізингові схеми її реалізації. Зокрема, у складі згаданих державних корпоративних об'єднань можливим є створення спеціалізованих лізингових компаній.

Допомога держави у формуванні відповідних ринків для продукції своїх холдингових компаній може відбутись, зокрема, для авіабудування через розширення мережі внутрішніх регіональних і міжнародних пасажирських та вантажних авіаперевезень на літаках вітчизняного виробництва, введенням вимог до вітчизняних транспортних авіакомпаній щодо переважного застосування у авіаперевезеннях таких літаків та ін. Аналогічно це може бути застосовано до суднобудування. Ринок для вагонобудування може бути суттєво розширений проведенням кардинального технічного переоснащення локомотивного і вагонного парку залізниці, розширенням її мережі. Цей же підхід може бути застосований для медичного приладобудування та фармацевтичної промисловості, продукція яких буде використана для технічного переоснащення і забезпечення лікарськими засобами лікувально-медичних, діагностичних і оздоровчих закладів. Ринок для продукції енергетичного машинобудування може бути створений шляхом держзамовлення на машини та устаткування для модернізації діючих традиційних електрогенеруючих станцій, створення потужностей для отримання електроенергії з альтернативних джерел.

Система управління державною власністю повинна унеможливити витіснення адміністративними засобами приватного сектора із тих сфер, де він може ефективно працювати. Тільки визначивши цілі та оцінивши можливості державних підприємств у кожній галузі, можна розглядати питання щодо їхньої приватизації, зокрема у випадках, коли ці цілі виявляються недосяжними або вже досягнутими. Необхідною базою для цієї роботи мають стати галузеві концепції, що обґрунтовують цілі і завдання участі держави в розбудові галузей економіки, узгоджені із завданнями структурно-технологічної і промислової політики. Відповідно до завдань цієї політики варто, зокрема, переглянути розміри участі держави в капіталі господарюючих суб'єктів.

«Портфель» державних активів має регулярно переглядатись і у разі потреби змінюватись урядом залежно від переліку завдань, які уже вирішені або мають бути вирішені у перспективі, й зважаючи на мінливі умови економічного та інституційного середовища. Складаючи державний «портфель», слід виходити з міркувань, що держава повинна не лише розбудовувати інфраструктуру, надавати суспільні блага та контролювати природні ресурси, але й з того, що вона через свої підприємства може забезпечити позитивні структурно-технологічні зміни у виробництві. Під усі підприємства, які підлягатимуть приватизації у разі перегляду зазначеного «портфеля», слід розробляти проект обґрунтування доцільності приватизації, а також в обов'язковому порядку передбачити можливість повернення у державну власність об'єктів у разі невиконання суб'єктами умов приватизаційного договору, зокрема у частині інвестиційних і соціальних зобов'язань. За всіма приватизованими об'єктами слід налагодити моніторинг їхньої діяльності та виконання приватизаційних зобов'язань.

Доцільно розробити і ухвалити спеціальний нормативний документ щодо принципів управління державною власністю, подібний до тих, які існують в ряді розвинених країн, а також відповідно до рекомендацій ОЕСР щодо принципів корпоративного управління в державному секторі[1]. У ньому мають бути чітко окреслені цілі управління державною власністю, залежно від них здійснена класифікація підприємств, визначені критерії оцінки їхньої діяльності та умови приватизації, встановлені правила формування ради директорів та принципи їхньої взаємодії з урядом, принципи призначення, оплати та заохочення менеджменту.

[1] OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises. Paris : OECD Publishing, 2005. 52 p.

Загалом організоване на описаних засадах державне підприємництво стане рушієм переструктурування вітчизняного виробництва на основі відмови від його нинішньої сировинної і аграрної спеціалізації та розширення високотехнологічної складової. Це дозволить підвищити продуктивність праці й доходи населення, відродити власну сферу прикладних наукових досліджень і розробок, стимулює розвиток і диверсифікацію внутрішнього ринку, створить умови для прискореного формування в Україні сучасного промислового комплексу, здатного дати адекватну відповідь на існуючі ризики та виклики розвитку країни.

РОЗДІЛ 4
СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО У РОЗВ'ЯЗАННІ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ НЕДОСКОНАЛОГО РИНКУ

4.1. Концептуальні засади соціального підприємництва

Становлення України як держави, яка забезпечує високі стандарти людського розвитку на засадах європейських цивілізаційних цінностей, бере на себе відповідальність за соціальну справедливість, добробут громадян та соціальну злагоду, утруднює ситуація, за якої бізнес здебільшого лише формально є відповідальним за соціальні наслідки своєї діяльності для суспільства. Як свідчить досвід багатьох країн світу, розбудова громадянського суспільства, утвердження демократичних стандартів життя неможливі без активної соціально відповідальної ролі бізнесу у зменшенні соціальних проблем та збільшенні соціального капіталу суспільства. У світовій господарській практиці соціальна відповідальність давно стала нормою підприємницької культури, впродовж останніх десятиліть активно розвивається і особлива модель соціально-відповідального бізнесу – соціальне підприємництво (далі – СП).

Ефективність функціонування соціального підприємництва, що успішно вирішує соціальні та економічні проблеми суспільства у світовій практиці, та його активний розвиток в останні десятиліття в Україні актуалізують необхідність дослідження інституціональної природи цієї нової для вітчизняної економіки підприємницької форми, виявлення чинників та закономірностей розвитку та унормування правового статусу соціальних підприємств в Україні.

Соціальне підприємництво у світовій практиці набуває значного поширення із середини XX ст. Чинником зростання популярності та активного розвитку цієї підприємницької форми стали загострення соціально-економічних суперечностей суспільного розвитку як у національному, так і міжнародному масштабі, що актуалізувало завдання пошуку нових, більш релевантних механізмів вирішення цих проблем.

Як відповідь на суспільні виклики виникає інноваційна форма бізнесу, основною метою якої є вирішення соціальних проблем

бізнес-методами та забезпечення позитивних соціально-економічних змін у суспільстві. За визначенням Джилла Кікала та Томаса Лайонса, «соціальне підприємництво – це застосування способу мислення, процесів, інструментів і технологій звичайного підприємництва для діяльності на благо суспільства та екології. Соціальне підприємництво використовує властиві бізнесменам пристрасть, винахідливість, новаторство, завзятість, здатність планувати і обходитися малими ресурсами, а також орієнтованість на зростання для вирішення найбільш нагальних суспільних проблем»[1].

Один із класичних підходів до визначення соціального підприємництва належить Г. Дізу, згідно з яким соціальні підприємці є агентами позитивних суспільних змін, що ґрунтуються на створенні доданої соціальної цінності за рахунок невпинного пошуку нових можливостей для служіння соціальній місії, безперервному процесі інновацій, адаптації, навчання та демонстрації підвищеного почуття відповідальності перед суспільством[2].

Місією СП є цілеспрямоване створення «соціального ефекту», що виявляється у вирішенні або пом'якшенні соціальної (у широкому значенні) проблеми, підвищенні якості життя, що, у свою чергу, за твердженням Дж. Кікала та Л. Томаса, спричиняє зміну існуючого небажаного соціального стану на більш бажаний[3]. Згідно із підходом Ф. Сперклі місія соціального підприємця виявляється через такі параметри:

– цілеспрямоване створення «соціального ефекту» (вирішення/пом'якшення соціальної проблеми, підвищення якості життя);

– скерування отриманого прибутку на соціальні цілі;

– новаторство;

– сталість організації;

– корпоративна культура, що формується на етичних принципах, які поділяють і реалізують у своїй діяльності всі члени організації[4].

---

[1] Кикал Дж., Томас Л. Социальное предпринимательство : миссия – сделать мир лучше. М. : Альпина Паблишер, 2014. С. 8.

[2] Dees J. G., & Anderson, B. B. (2006). Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought. Research on social entrepreneurship. ARNOVA Occasional Paper Series, 1(3), 39-66

[3] Кикал Дж., Томас Л. Социальное предпринимательство : миссия – сделать мир лучше. М. : Альпина Паблишер, 2014. С. 12.

[4] Спреклі Ф. Посібник з планування соціального підприємства [пер. з англ.]. К. : Британська Рада, 2011. URL : http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriiemstva.pdfhttp://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriiemstva.pdf

Соціальне підприємництво відрізняється від звичайного відсутністю прямих одержувачів прибутків, акціонери або власники компаній не отримують персонального економічного доходу від діяльності підприємства, а спрямовують його на вирішення соціальних проблем. Кінцевим бенефіціаром діяльності СП є не лише окремі соціальні групи, на вирішення проблем яких спрямовується дохід СП, а й суспільство загалом, оскільки вирішення проблем сприяє не лише нівелюванню соціальних суперечностей, а й створенню сталої соціальної екосистеми.

Схильність до інновацій та нестандартних рішень як ключові іманентні риси підприємницького таланту у звичайному підприємництві використовуються як інструмент максимізації індивідуального доходу бізнесмена, тоді як соціальне підприємство використовує ці ресурси для максимізації соціальної вартості та суспільних вигод[1]. Звичайні підприємці сконцентровані на отриманні фінансового прибутку, соціальні підприємці скеровані на досягнення соціальної місії (вирішення соціальних проблем), яка є визначальною і якою не можна знехтувати заради продукування інших цінностей (фінансових або споживчих). Отримання прибутку, створення цінностей або задоволення бажань споживачів є необхідними компонентами соціального підприємництва, але це не самоціль, а лише засіб для досягнення соціальної мети. Критерієм створення цінності у соціальному підприємстві є не прибуток, а, насамперед, позитивні соціальні зміни. При цьому соціальні підприємці, на відміну від звичайних бізнесменів, орієнтовані на довгострокову соціальну віддачу від інвестицій та тривалий і стабільний результат. Важливо зазначити, що не кожне підприємство, що здійснює свою діяльність на засадах соціальної відповідальності, може вважатися соціальним. Порівняння основних параметрів соціального та звичайного комерційних підприємств представлено у таблиці 4.1.1, розміщеній нижче.

[1] Борнштейн Дэвид. Как изменить мир. Социальное предпринимательство и сила нових идей. М. : Альпина Паблишер, 2012. 504 с.

Таблиця 4.1.1

Порівняльна характеристика параметрів діяльності соціального та комерційних підприємств

Параметри оцінки	Соціальне підприємство	Комерційне підприємство
Мета створення	Соціальний ефект (вирішення соціальної проблеми)	Комерційний результат
Управління	Демократичний спосіб прийняття рішень (частки власників – рівнозначні)	Прийняття рішень залежить від кількості акцій власника
Оцінка ефективності	Соціально-економічний результат	Економічний результат
Відповідальність	Визначена етичними нормами, прийнятими у суспільстві та солідарними цінностями	Обмежена нормами законодавства
Форма звітності	Фінансова та нефінансова (соціальна) звітність	Фінансова звітність
Мотивація	Солідарна мотивація членів організації	Підпорядкована мотивації власника

Джерело[1].

Важливою рисою, що вирізняє соціальне підприємництво від інших форм бізнесу, за визначенням Дардена-Філліпса Крейга, є розмивання міжсекторальних меж[2]. Соціальне підприємництво виникає на перетині трьох основних секторів суспільної діяльності – державного, приватного та громадського. Крім неприбуткових венчурних організацій, соціальне підприємництво нерідко включає й прибуткові організації соціального призначення, такі як банки розвитку місцевих співтовариств, а також «гібридні» організації, що містять як комерційні, так і некомерційні підрозділи. Прикладом подібних форм можуть слугувати соціальні притулки для безхатченків, відкриті з метою ресоціалізації для своїх підопічних.

[1] Супрун Н. А. Соціальне підприємництво як чинник вирішення соціально-економічних проблем суспільства // Стратегія державної кадрової політики – основа модернізації країни. Київ, 31 травня 2012 р. К. : НАДУ, 2012. С. 454–456.

[2] Дарден-Филлипс Крейг. Ваш шанс изменить мир. Практическое пособие по социальному предпринимательству. М. : Альбина Паблишер, 2012. 280 с.

Особливістю соціального підприємництва є те, що воно, як правило, реалізується у непопулярних для традиційного бізнесу секторах та ринкових нішах (послуги соціально обмеженим громадянам, еко-та ресурсозбереження тощо). Проте діяльність СП у цих сферах створює додаткові можливості за рахунок використання раніше незадіяних у суспільному виробництві ресурсів (наприклад, праця соціально-ізольованих працівників, які раніше не мали можливості знайти роботу), і тим самим надає конкурентні переваги для них.

4.2. Соціальне підприємництво у світовій практиці

Аналізуючи сучасні тенденції розвитку соціального підприємництва, дослідники виокремлюють такі детермінанти його поширення: неспроможність ринку та держави вирішувати певні соціально-економічні проблеми суспільства; високий рівень соціальної ізольованості окремих груп населення; «розрив» у доходах та можливостях різних соціальних груп; «соціалізація» бізнесу та розвиток корпоративної соціальної відповідальності[1].

Під дією цих чинників соціальне підприємництво як практична діяльність скероване на вирішення соціально-економічних проблем суспільства, що поєднує процес отримання економічної і соціальної вигоди, активно розвивається з другої половини XX ст. Найбільш відомим соціальним підприємством є Сільський банк «Грамін» (Grameen Bank), заснований у 1976 р. професором М. Юнусом, який запропонував застосовувати програму мікрокредитування для самозайнятості бідних людей у Бангладеш. Успіх проекту «Грамін» сприяв популяризації та визнанню соціального підприємництва у світі, свідченням чого стало високе міжнародне визнання Мухаммеда Юнуса, який відзначений Нобелівською премією Миру у 2006 р. Це – перший випадок в історії, коли престижна премія Миру була присвоєна за діяльність у банківській сфері. Наразі кількість позичальників банку «Грамін» сягнула 7,5 млн осіб, загальний обсяг виданих кредитів становить понад 6 млрд дол., при цьому відсоток повернення кредитів виражається рекордним показником у банківській сфері – 99 %. 97 % позичальників – жінки[2].

[1] Супрун Н. А. Соціальне підприємництво як чинник вирішення соціально-економічних проблем суспільства // Стратегія державної кадрової політики – основа модернізації країни. Київ, 31 травня 2012 р. К. : НАДУ, 2012. С. 454–456.
[2] URL : http://www.grameen-info.org

Найбільшого поширення соціальне підприємництво отримало у Великобританії та Німеччині, у кожній із цих країн нараховується близько 100 тис. СП. У соціальних підприємствах Великобританії, яку вважають піонером соціального підприємництва, за оновленими даними 2018 р., працевлаштовано понад 2 млн осіб (або близько 5 % працездатного населення країни). Загальний річний оборот СП Великобританії становить 60 млрд фунтів[1]. Згідно із даними звіту «State of Social Enterprise Report UK 2017» дві третини СП (69 %) надають різноманітні послуги соціально уразливим групам, а 44 % СП працевлаштовують такі категорії населення, при цьому 28 % – функціонують у депресивних регіонах країни. Найбільш типовими сферами діяльності СП у Великобританії є сфера послуг (72 %), зокрема: освіта (18 %), консалтинг (17 %), працевлаштування та професійна переорієнтація (14 %), а також роздрібна торгівля (12 %). При цьому значна частка СП (28 %) функціонує у сфері матеріального виробництва і зокрема сільському господарстві (13 %). 25 % соціальних підприємств Великобританії існують на ринку понад три роки і 27 % основним джерелом своїх доходів декларують продаж своїх товарів та послуг на відкритому ринку. Як зазначається у звіті: «Соціальні підприємства – це надійний бізнес, який конкурує на відкритому ринку, вирішуючи при цьому одні із найбільших проблем суспільства – від безпритульності та наркоманії до забезпечення психічного здоров'я та соціальної допомоги – створюючи можливості та зменшуючи нерівність. Вони демонструють традиційним підприємствам як соціальний вплив і прибуток можуть взаємодіяти. Тому, щоб ефективно реагувати на суспільні виклики та невизначеність майбутнього, ми повинні взяти за взірець для натхнення та керівництва модель соціального підприємства, яка допоможе створити економіку, яка працює для всіх»[2].

Нещодавнє дослідження соціального підприємництва у Німеччині, проведене Центром соціальних інвестицій (CSI) «Heidelberg», засвідчило три ключові ознаки соціальних підприємств: поліпшення (екологічного чи соціального) добробуту як основної мети діяльності та інновації, що підтримують розвиток соціальної сфери і можуть мати на меті комбінацію соціальних та економічних цілей, нових продуктів,

[1] URL : https://www.socialenterprise.org.uk/the-future-of-business-state-of-social-enterprise-survey-2017

[2] Там само.

послуг або маркетингових стратегій[1]. У Німеччині, де нараховується близько 100 тис. СП, на яких працюють понад 2,5 млн працівників, специфікою соціального бізнесу є сталість соціальних підприємств, більше половини яких існують на ринку понад 10, а 25 % – понад 30 років. Найбільш популярною сферою діяльності СП є освіта та наука (у формі кіберсадків, альтернативних освітніх закладів, кваліфікаційних курсів), соціальні служби, використання альтернативних видів енергії та екозбереження, адвокація та фінансовий консалтинг[2].

Соціальне підприємництво у Бельгії, на відміну від інших країн ЄС, охоплює дуже різноманітні галузі, починаючи від охорони здоров'я, соціальної роботи, оптової та роздрібної торгівля до будівництва. Згідно із звітом «The State of Social Entrepreneurship – Key Facts and Figures» близько 51 % бельгійських СП є міжсекторальними і діють більш ніж в одній сфері. При цьому частка соціальних підприємств, що діють у сфері громадських та соціальних послуг, сфері освіти, досить низька, значно нижча ніж у інших європейських країнах. Близько 75 % існують понад 10 років[3].

Значного розвитку в останні десятиліття набуло соціальне підприємництво і в країнах Центральної та Східної Європи, зокрема у Чехії та Польщі, де діяльність соціального бізнесу націлена на вирішення таких завдань, як створення робочих місць для людей з особливими потребами, сприяння мобільності у сфері зайнятості, екозбереження та охорона об'єктів історичної та культурної спадщини ЮНЕСКО.

Наприкінці XX ст. активне поширення соціального підприємництва сприяло створенню міжнародних організацій, які сприяють розвитку цього суспільного руху через обмін досвідом, консультування та фінансову підтримку. Так, у США з 1981 р. діє міжнародна організація «Ашока» (Ashoka), що об'єднує лідерів соціального підприємництва із 60 країн світу, чия діяльність була спрямована на вирішення найгостріших соціальних проблем сучасності[4].

---

[1] Scheuerle Thomas, Gunnar Glдnzel, Rьdiger Knust, Volker Then. Social Entrepreneurship in Deutschland – Potentiale und Wachstumsprobleme. Centre for Social Investment, CSI: Heidelberg. 2013. 91 p.

[2] The State of Social Entrepreneurship - Key Facts and Figures. URL : https://static1.squarespace.com/static/56d2eebbb654f9329ddbd20e/t/5773e728e58c62bc646f0535/1467213610336/1._Key_Facts_and_Figures_of_Social_Entrepreneurship.pdf

[3] Там само.

[4] URL : http://www. ashoka.org

4.3. Урядова політика розвитку соціального підприємництва

Упродовж останніх десятиліть окремі із найбільш успішних соціальних ініціатив соціальних підприємців сприяли поширенню інновацій, корисність яких була оцінена так високо, що вони були впроваджені в національних масштабах за підтримки держави або бізнесу.

Зростання популярності соціального підприємництва зумовило необхідність інституціоналізації його норм у європейській діловій практиці. У більшості країн ЄС (Бельгія, Хорватія, Данія, Франція, Італія, Люксембург, Польща, Португалія, Словенія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Велика Британія) діють спеціальні політики, що містять широкий спектр програм і механізмів підтримки та популяризації розвитку СП. Проте зміст та масштаби урядової підтримки соціального бізнесу істотно відрізняються.

Одним із піонерів інституційного та законодавчого забезпечення діяльності СП стала Великобританія, де у 2004 р. була прийнята правова норма для визначення форми СП – «соціально орієнтована компанія» (СОК). Водночас у департаменті торгівлі було створено об'єднання соціальних підприємств, яке із 2006 р. переформатовано у Cabinet Office, що опікується діяльністю громадського сектору. Функцією цього органу є державна підтримка, суспільне заохочення та популяризація розвитку СП.

У Німеччині існує національна стратегія розвитку СП, що передбачає фінансування їхньої діяльності федеральними банками, структурними фондами ЄС, надається відповідна підтримка на регіональному та місцевому рівнях. Уже понад 20 років у Німеччині діє організація Social impact, що позиціонує себе як «агентство соціальних інновацій», завдяки підтримці якого вже розпочали свою роботу кілька тисяч стартапів із соціальною місією. З 2011 р. у Німеччині діє інкубаційна програма для соціальних підприємців та фрілансерів – Social Impact labs, яка надає консультації, проводить навчальні тренінги та допомагає налагодженню комунікацій соціальних підприємців.

Активному поширенню СП сприяють заохочувальні норми кооперативного законодавства. При цьому німецька державна політика скерована не лише на стимулювання, а й на унеможливлення проявів нечесної конкуренції в цьому новому сегменті суспільних послуг. Така

позиція, зокрема, знайшла вияв в унормуванні у німецькому законодавстві норми «суспільне благо», продуцент якого звільняється від сплати корпоративного податку на прибуток. При цьому законодавство накладає жорсткі обмеження на розподіл прибутку соціальних підприємств.

У Норвегії та Данії існують спеціальні урядові програми підтримки соціального підприємництва в межах партнерства між різними секторами економіки, що забезпечують інформаційні, навчально-консультаційні послуги та інституційне супроводження діяльності соціальних підприємців.

Враховуючи певні відмінності у розвитку соціальних підприємств у різних національних традиціях, у світовій практиці сформувалися різні підходи до визначення сутності соціального підприємництва. Так, в американській традиції соціальне підприємництво визначається як діяльність неприбуткових організацій, що використовують бізнес-стратегії або засновують підприємства для отримання доходу та направляють його на підтримку соціальної місії. У британському варіанті соціальне підприємництво охоплює діяльність комунальних підприємств, кредитних спілок, товариств, власниками яких є безпосередньо працівники, кооперативи, фонди розвитку, соціальні компанії, житлові кооперативи та благодійні організації. Отриманий такими підприємствами прибуток йде на потреби соціальних груп-власників або на потреби громади. В європейській практиці соціальне підприємництво розглядається у двох площинах економічних та соціальних характеристик.

Попри різноманітність форм і сфер діяльності СП, спільним для різних національних традицій є визначення соціального підприємництва як інноваційної форми соціально-економічної діяльності, що поєднує соціальну місію з підприємницькою функцією та ґрунтується на принципах сталої самоокупності підприємства та усвідомлення того, що соціальне підприємництво створює не лише комерційну, а й значну соціальну цінність.

Пріоритетною місією більшості СП у світовій практиці є забезпечення умов для працевлаштування, а, отже, і подолання рівня соціального відчуження для уразливих груп населення (інвалідів, біженців, колишніх в’язнів, людей похилого віку).

4.4. Виклики для соціального підприємництва в Україні

З початку 1990-х рр. соціальне підприємництво набуло розвитку і в Україні. Чинниками його поширення стала об'єктивна неспроможність ринку та інституційна неспроможність держави вирішувати частину соціально-економічних проблем суспільства, що призвело до погіршення соціального захисту населення, спричинило високий рівень соціальної ізольованості суспільства та «розрив» у доходах різних соціальних груп. Водночас чинником активізації розвитку соціального підприємництва стало активне формування громадянського суспільства, поширення різних соціальних ініціатив, зокрема, корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

Однією із істотних передумов розвитку СП у цей період стала фінансова та організаційна підтримка міжнародних фінансових донорських інституцій, що значною мірою визначає динаміку їхнього поширення. Так, піки зростання кількості новостворених СП у 2005–2014 рр. припадають на 2003 та 2007 роки, коли реалізовувалися міжнародні грантові програми підтримки соціальних проектів. Водночас зниження активності та різке зменшення чисельності СП у цей період збігаються з роками завершення цих проектів і свідчать про нежиттєздатність таких СП, які створюються на засадах грантового фінансування. Вони мало орієнтовані на функціонування без донорської підтримки, отже, не розробляють сталої бізнес-моделі та довготривалої стратегії розвитку.

Починаючи з 2014 р., ситуація із розвитком соціального підприємництва змінилась кардинально, за три останні роки (2014–2018 рр.) кількість СП в Україні зросла в рази (дані про динаміку розвитку СП в Україні показано на рис. 4.4.1). Економічна та політична нестабільність, початок воєнних дій на Сході країни спричинили активізацію волонтерського руху, на базі якого почали формуватися більш сталі підприємницькі структури, скеровані на вирішення таких соціально-економічних проблем, як ресоціалізація, адвокація та подолання стигматизму уразливих категорій населення: вимушених переселенців, інвалідів та ветеранів АТО тощо.

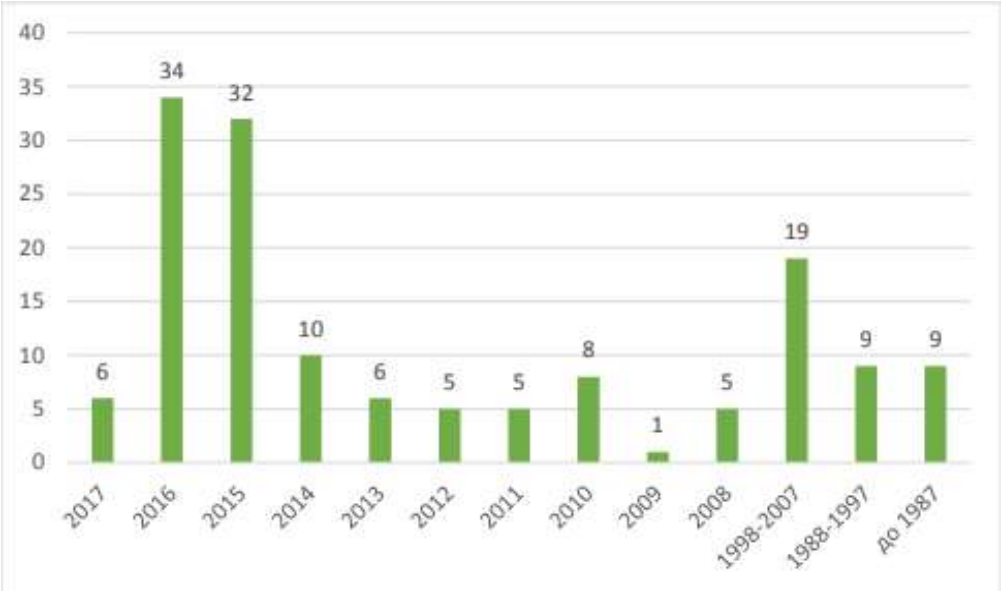


Рис. 4.4.1. Динаміка розвитку соціального підприємництва в Україні

Згідно із даними підсумкового звіту Всеукраїнського ресурсного центру розвитку соціального підприємництва «Соціальні підприємства в Україні» (2017) та «Каталогу соціальних підприємств, 2016–2017 роки» на сьогодні в Україні діє близько 150 соціальних підприємств[1]. Хоча така статистика не відображає реального стану речей, оскільки фактично в Україні функціонує значно більше таких підприємств, близько 500. Проблеми зі статистичними підрахунками виникають через неунормованість правового статусу цієї специфічної організаційної форми бізнесу.

Метою створення значної частини СП (38 %) є працевлаштування соціально вразливих груп населення (людей з інвалідністю, ветеранів АТО, внутрішньо переміщених осіб, молоді з проблемами соціалізації, людей, які звільнились із місць позбавлення волі тощо). По суті, СП створюють інституційне підґрунтя та організаційні можливості для забезпечення інклюзивної зайнятості. Близько 22 % СП започатковується задля матеріального забезпечення та вирішення соціальних проблем соціально уразливих груп населення (реабілітація та соціалізація вразливих груп населення та генерування прибутку для їхньої фінансової підтримки). Задля надання медичних послуг цим категоріям

[1] Каталог соціальних підприємств в Україні. Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва. Київ, 2017. 320 с.; Scheuerle Thomas, Gunnar Glдnzel, Rьdiger Knust, Volker Then. Social Entrepreneurship in Deutschland – Potentiale und Wachstumsprobleme. Centre for Social Investment, CSI: Heidelberg. 2013. 91 p.

населення функціонує ще 5 % підприємств. Загалом ці три групи СП у сукупності становлять 65 % соціальних підприємств, які надають соціальні послуги для найбільш уразливих категорій громадян, заміщуючи роль державних служб соціального захисту.

Порівнюючи дані про діяльність українських СП зі світовою практикою, можна констатувати, що специфікою вітчизняного соціального бізнесу є порівняно незначна частина СП, що надає послуги у сфері освіти і науки (близько 6 %) та захисту довкілля (3 %). Водночас незначна частина СП діє у виробничій сфері, здебільшого це сезонні сільськогосподарські виробництва, що не вирізняються фінансовою та організаційною стійкістю (23, представлених у звіті, СП займаються вирощуванням та збутом сільськогосподарської продукції – ягоди, гриби, молочна продукція тощо); 21 СП займається трудовою, медичною та соціальною реабілітацією людей з інвалідністю (у т.ч. і підприємства із давньою традицією – Українське товариство сліпих, Українське товариство глухих, Всеукраїнська організація інвалідів «Союз організацій інвалідів України» та ін.). Частина підприємств надає послуги з пошиття та ремонту одягу, виготовлення спецодягу та текстилю. 11 СП працює у харчовій промисловості (виготовлення кондитерських виробів, соків, сиру тощо); 8 – займаються виготовленням столярних виробів, а також ремонтом та реставрацією меблів. Серед інших напрямів роботи, до яких відносять себе соціальні підприємці, переважають такі: туризм та відпочинок (5), консалтингові послуги (5), інвестування/ кредитування (4), спорт (4), вироби хендмейду (4), типографічні послуги (3), коворкінг (3), юридичні послуги (3), виробництво та продаж засобів гігієни[1].

Згідно із даними всеукраїнського ресурсного центру розвитку соціального підприємництва більшість СП мають нетривалий період роботи (3–4 роки) та є прибутковими, але їхній річний оборот доходів не перевищує 500 тис. грн. Серед СП, що здійснюють підприємницьку діяльність понад 2 роки (111 зі 150-ти), у 48 % СП у середньому сума річного фінансового обороту за рік становить до 500 тис. грн. Сума річного фінансового обороту у межах від 500 тис. грн до 1 млн грн має 13 % СП, від 1 млн грн до 5 млн грн – 11 % СП, від 5 млн грн – 6 % СП[2].

---

[1] Каталог соціальних підприємств в Україні. Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва. Київ, 2017. 320 с.

[2] Scheuerle Thomas, Gunnar Gldnzel, Rьdiger Knust, Volker Then. Social Entrepreneurship in Deutschland – Potentiale und Wachstumsprobleme. Centre for Social Investment, CSI: Heidelberg. 2013. 91 p.

Майже третина (37 %) СП основним джерелом фінансування діяльності має гранти різноманітних міжнародних організацій (у середньому 42 %), 11 % СП близько третини своїх витрат покривають за рахунок кредитування. Але у більшості СП основним джерелом фінансування є реінвестування за рахунок доходів від власної підприємницької діяльності. У середньому 74 % прибутку СП реінвестують, аби покращити та удосконалити операційну діяльність, а 36 % витрачають на здійснення соціальних програм та досягнення соціальної місії.

За організаційно-правовою формою серед українських СП переважають: ФОП (25 %), приватне підприємство (15 %) та громадська організація (13 %). Також поширеними формами є: підприємство об'єднання громадян (12 %), товариства з обмеженою відповідальністю (12 %), сільськогосподарські кооперативи (10 %), благодійні організації (5 %), організації громадського об'єднання (3 %) та фермерські господарства (1 %) (рис. 4.4.2).

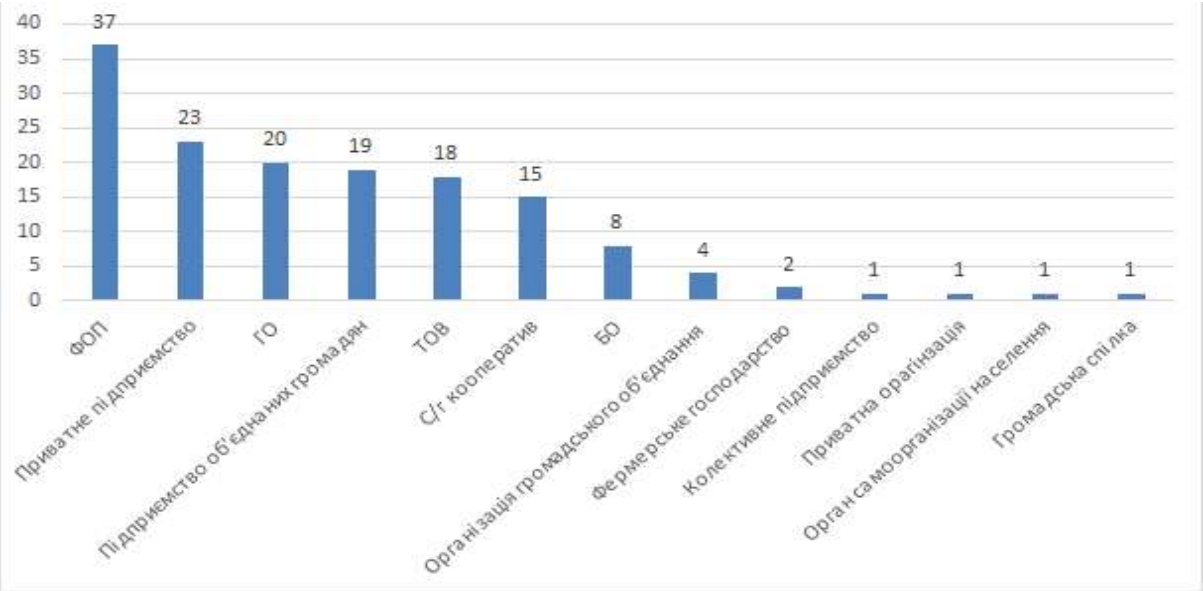


Рис. 4.4.2. Організаційно-правові форми соціальних підприємств в Україні, 2016 р.

Опитування соціальних підприємців свідчить, що організаційна структура найбільш поширених у традиційному бізнесі організаційно-правових форм (ТОВ, ФОП, ПП та ін.) є занадто складною для функціонування такого виду підприємств, як соціальні, а відсутність законодавчо визначеного правового статусу СП в українському законодавстві значно утруднює їхнє функціонування та суспільне визнання.

Істотними бар'єрами розвитку СП в Україні є «дорожнеча» та складність доступу дрібних підприємців до фінансових ресурсів, а також відсутність системної підготовки фахівців із СП – курс з СП викладається лише у кількох ВНЗ, отже, бракує фахівців практичного профілю та експертів, що могли б надати консалтингову підтримку розвитку СП.

Бар'єром розвитку цього виду бізнесу часто називають відсутність національних традицій СП. Проте потрібно зазначити, що окремі елементи СП були важливою складовою бізнес-культури у вітчизняному господарському середовищі минулих століть. Зокрема, в цьому контексті необхідно пригадати багатий та успішний досвід функціонування соціальних підприємств за ініціативи та під патронатом Митрополита Андрея Шептицького, соціально-орієнтований родинний бізнес українських підприємців Терещенків, Симиренків та багатьох інших, надзвичайно розгалужений український кооперативний рух. Так, у 1919 р. координаційна установа сільськогосподарської кооперації «Централ» налічувала 43 союзи та 728 сільськогосподарських кооперативів та гармонійно поєднала ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств та розвиток соціального фермерства з метою підвищення якості життя населення. Не менш активно реалізовували соціальні проекти споживчі, кредитні, кустарно-ремісничі, житлові, страхові та інші види кооперативів. Створення кооперативами власних виробничих підприємств сприяло зростанню зайнятості місцевого населення та забезпеченню їхнього соціального захисту. Окремо варто згадати про розвиток кооперації інвалідів (у 1924 р. функціонувало 1268 кооперативів, що об'єднали 13 тис. членів), що сприяла інклюзії тієї частини суспільства, що частково втратила працездатність, та її матеріального забезпечення. Вітчизняний досвід засвідчує, що СП відроджується на основі історичних традицій та сучасних запитів суспільства.

Однією із найвагоміших причин повільного розвитку СП в Україні є недостатня поінформованість про потенційні можливості такого виду бізнесу. Більшість підприємців в Україні вважає, що СП належить до сфери діяльності неприбуткових, благодійних та інших недержавних організацій, або є прерогативою великих підприємств, що інтенсивно впроваджують у свою діяльність принципи корпоративної соціальної відповідальності. Разом з тим успіх окремих СП, що вже набули певного досвіду та знань, свідчить, що цей вид підприємництва має високий потенціал розвитку в Україні.

Дослідження практики розвитку соціального підприємництва свідчить, що ця організаційна форма господарювання може розглядатись як ефективний механізм вирішення багатьох соціально-економічних проблем, таких як: працевлаштування, ресоціалізація, адвокація та подолання стигматизму уразливих категорій населення (вимушених переселенців, інвалідів та ветеранів АТО тощо), а також забезпечення соціальної згуртованості та зменшення рівня соціального відчуження і конфліктності. При цьому соціальне підприємництво демонструє значний інституційний потенціал як механізм підвищення сукупної економічної ефективності та збільшення національного багатства, створюючи при цьому потенційні конкурентні переваги як для соціально-обмежених груп та власників бізнесу, так і для суспільства загалом.

Інституційною передумовою ефективного розвитку соціального підприємництва в Україні повинна стати державна програма його підтримки, що, насамперед, передбачає унормування правового статусу цієї специфічної організаційної форми бізнесу та закріплення основних юридичних норм їхнього функціонування, відсутність яких ускладнює розвиток соціального підприємництва в Україні.

Важливість законодавчого оформлення правового статусу СП зумовлена необхідністю відмежування його від інших видів бізнесу. Існує загроза, що якщо суспільний запит на соціальне підприємництво не задовольнити через те, що під його «вивіскою» з'явиться занадто багато малоефективних непідприємницьких за своєю сутністю організацій, явище буде дискредитоване, а перспективи його розвитку – сумнівними.

Державна підтримка має бути скерована на створення сприятливих умов для розвитку соціального підприємництва, що включає в себе:

– розвиток системи мікрокредитування та лояльного кредитування СП;

– зменшення податкового тягаря та створення системи пільг для СП;

– підтримка міжсекторального партнерства та ініціатив громадського сектору, а також інституційних одиниць сприяння розвитку СП на рівні ОТГ;

– формування сприятливої екосистеми для розвитку підприємницьких структур, у т.ч. – підтримка формування організаційної структури соціальних інновацій (інкубаторів та акселераторів для розвитку соціальних стартапів);

– інформаційно-консалтингова підтримка, що передбачає створення державного реєстру соціальних підприємств та активну популяризацію самої ідеї соціального підприємництва.

Ефективний розвиток соціальних підприємств можливий лише за умови створення суспільної ідеологічної доктрини на основі принципів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), рекомендованих міжнародним стандартом ISO 26000. Застосування КСВ як базової стратегії розвитку соціального підприємства уможливлює більш чітке визначення його місії, що реалізується на рівні принципів, процесів та результатів діяльності компанії та її активної співпраці із різними групами заінтересованих осіб, що можуть бути інвестиційними, інформаційними та інституційними партнерами СП.

РОЗДІЛ 5
СТАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ПРОБЛЕМИ ЗБАЛАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

5.1. Основи формування сталого підприємництва

Формулювання Цілей сталого розвитку (ЦСР), прийнятих Генеральною Асамблеєю 25 вересня 2015 року «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року», передбачає забезпечення сталого та збалансованого розвитку країн на основі всеохопного економічного зростання та соціального розвитку, охорони навколишнього середовища, застосування сучасних технологій з урахуванням впливу кліматичних чинників[1]. При цьому з метою реалізації восьмої Цілі сталого розвитку «Сприяння безперервному, всеохопному і сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх» поставлено завдання проведення політики, зорієнтованої на забезпечення продуктивної діяльності, створення гідних робочих місць, сприяння підприємництву, творчості й інноваційній діяльності, заохочення розвитку мікро-, малих і середніх підприємств шляхом надання їм доступу до фінансових послуг. При цьому важливими заходами, що сприятимуть досягненню дев'ятої Цілі сталого розвитку «Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям», визначено модернізації інфраструктури промислових підприємств та технічного потенціалу промислових секторів задля підвищення ефективності використання ресурсів, застосування екологічно безпечних технологій, стимулювання інноваційної діяльності[2].

Формування теоретичних засад сталого підприємництва безпосередньо пов'язано з концепцією сталого розвитку та теорією інновацій. У доповіді Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку Організації Об'єднаних Націй під керівництвом Г.-Х. Брундтланд *(Brundtland G.-H.)* сталий розвиток *(Sustainable development)*

[1] Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року: Резолюція Генеральної Асамблеї 25 вересня 2015 року (A/70/L.1)] 70/1. URL : http://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/Agenda2030_UA.pdf
[2] Там само.

визначений як інтегральний розвиток суспільства, що дозволяє задовольняти потреби нинішніх поколінь без шкоди для можливостей майбутніх поколінь щодо задоволення своїх власних потреб[1].

Парадигма сталого розвитку поєднує ідеї захисту навколишнього середовища (екологія), соціальної справедливості (соціум) та запобігання дискримінації (економіка), а його метою є забезпечення цілісності природних систем, збереження їхньої здатності до самовідновлення і динамічної адаптації до змін завдяки оптимальному використанню обмежених ресурсів та екологічних технологій, збереження стабільності соціальних і культурних систем та справедливий розподіл благ. Збалансована триєдина концепція сталого розвитку визначає невід'ємними складовими соціального прогресу дотримання прав людини, бізнес-етику та інвестиції в розвиток некомерційного сектора, а результатом взаємодії економічного розвитку та соціального прогресу – забезпечення соціальної справедливості, передусім щодо можливостей зайнятості. Взаємодія економіки та екології ґрунтується на ідеї вартісної оцінки зовнішніх впливів на навколишнє середовище, а взаємозв'язок соціуму та екології передбачає забезпечення внутрішньо- і міжпоколінної рівності[2].

Підприємництво покликано втілити в життя концепцію сталого розвитку шляхом створення інноваційного ринку товарів, робіт і послуг, реалізації інших економічних та організаційних заходів, що дозволять забезпечити узгодження соціальних, екологічних та економічних інтересів і потреб суспільства[3]. Поняття інновації, вперше введене до економічної науки Й. Шумпетером (*Schumpeter J.)*[4], на сучасному етапі цивілізаційного розвитку суспільства пов'язано не лише з новими технологіями, створенням продуктів з новими корисними властивостями, удосконаленням менеджменту й маркетингу, але також і з підвищенням ефективності функціонування складних соціально-економічних систем за рахунок впровадження організаційних інновацій.

---

[1] Our Common Future. Report of the World Commission on Environment and Development. United Nations, 1987. URL : http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm

[2] Новак І. М., Калашнікова Т. М. Дослідження взаємозв'язку сталості людського розвитку і стабільності держави // Демографія та соціальна економіка. 2016. № 3 (28). С. 97.

[3] Митрофанова М. М. Правовые основы экологического предпринимательства в России // Вопросы российского и международного права. 2013. № 2. С. 118.

[4] Schumpeter J. The Theory of Economic Development. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1934. 255 p.

Виникнення нових форм підприємництва необхідно розглядати в контексті соціальних інновацій, що з 1960-х рр. досліджуються в роботах П. Друкера (*Drucker P.*)[1] і М. Янга (*Young M.*)[2], П. Розанвалона (*Rosanvallón P.*)[3], Ж. Атталі (*Attali J.*)[4] та ін. Термін «соціальна інновація» в його сучасному значенні пов'язаний з ім'ям М. Юнуса (*Yunus M.*)[5], автора концепції мікрокредитування, запровадженої Grameen Bank як приклад соціального підприємництва щодо створення нових соціально орієнтованих організацій.

Дослідження сталого підприємництва були підготовлені теоретичним обґрунтуванням передумов і чинників розвитку екологічного підприємництва (екопідприємництва) (*environmental entrepreneur, green entrepreneur, ecological entrepreneur, eco-entrepreneur, ecopreneur*) – поняття вперше введене в обіг на початку 1990-х рр.[6,7,8]. За визначенням Європейської комісії, екологічне підприємництво – це виробництво товарів і надання послуг щодо вимірювання, попередження, обмеження або усунення екологічної шкоди, ліквідації відходів і зниження рівня шуму, а також екологічно чисті технології, застосування яких мінімізує використання сировини та забруднення довкілля[9].

Базові засади розвитку екологічного підприємництва поєднують у собі теорію «провалів» ринку та держави у синтезі з теорією підприємницьких можливостей[10], а також концепцію екологічної

[1] Drucker P. The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society Harper-Collins Publishers. 1969. 402 p.

[2] Young M. Innovation and research in education London Routledge & Kegan Paul 1967. 184 p.

[3] Rosanvallón P. L'Âge de l'autogestion, Le Seuil, coll. Points politique. 1976. 185 p.

[4] Attali J. Analyse économique de la vie politique. Paris: Presses Universitaires de France, 1972. 220 p.

[5] Yunus M. Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Pressing Needs; Public Affairs; 2010. 256 p.

[6] Bennett S. J. Ecopreneuring: The Complete Guide to Small Business Opportunities from the Environmental Revolution. N. Y.: John Wiley, 1991.

[7] Berle G. The Green Entrepreneur: Business Opportunities that Can Save the Earth and Make You Money. Blue Ridge Summit, PA: Liberty Hall Press, 1991.

[8] Blue J. Ecopreneuring: Managing for Results. London: Scott Foresman, 1990.

[9] Европейская комиссия ЕС. Управление окружающей среды. URL : http://ec.europa.eu/dgs/environment/index_en.htm

[10] Cohen B., Winn M. I. Market imperfections, opportunity and sustainable entrepreneurship // Journal of Business Venturing. 2007. Issue 22. P. 29–49.

модернізації[1] з концепцією сталого розвитку[2] та теорією інновацій[3]. Дослідники вважають, що екологічно значущі «провали» ринку створюють для підприємців нові ринкові можливості за одночасного зменшення негативного для довкілля ефекту економічної поведінки. В свою чергу, ключові передумови екологічної модернізації зумовлені наявністю в сучасній економічній системі потенціалу для інновацій, що можуть використовуватися для поліпшення стану довкілля і мотивують підприємців до поєднання економічних та екологічних інтересів[4]. З огляду на це в сучасних дослідженнях екологічне підприємництво розглядають як інноваційне, стале підприємництво[5,6].

Поняття «стале підприємництво» має безпосередній зв'язок з концепцією креативного руйнування (*creative destruction*), що застосовується в дослідженнях підприємництва. Р. Вілліс *(Willis R.)* та ін. називають таких підприємців «підривними інноваторами», які анулюють або значно трансформують усталені бізнес-моделі та очікування споживачів[7].

Підприємництво вважається сталим, якщо воно поєднує в собі можливості й наміри одночасно створювати цінності в економічному, соціальному та екологічному аспектах[8]. Глобальний договір ООН[9] зазначає, що екологічна відповідальність, разом з економічною й соціальною, є необхідними умовами забезпечення сталого розвитку суспільства та важливою складовою корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

---

[1] Gibbs D. Sustainability Entrepreneurs, Ecopreneurs and the Development of a Sustainable Economy // Greener Management International. 2009. Issue 55. P. 63–78.

[2] Parrish A. N. D. Designing the Sustainable Enterprise // Futures. 2007. Vol. 39. № 7. P. 846–60.

[3] Beveridge R., Guy S. The Rise of the Eco-Preneur and the Messy World of Environmental Innovation // Local Environment. 2005. Vol. 10. № 6. P. 665–676.

[4] Ершова Т. В., Гаффорова Е. Б., Хамдамов Ж. Х. Теоретические предпосылки возникновения и развития концепции экологического предпринимательства // Современная конкуренция 2016, Том 10 № 4 (58). С. 15, 17).

[5] Dean T. J., McMullen J. S. Toward a Theory of Sustainable Entrepreneurship: Reducing Environmental Degradation Through Entrepreneurial Action // Journal of Business Venturing. 2007. Vol. 22. № 1. P. 50-76.

[6] Tilley F., Young W. Sustainability Entrepreneurs. Could They be the True Wealth Generators of the Future? // Greener Management International. 2009. Issue 55. P. 79–92.

[7] Willis R., Webb M., Wilsdon J. The Disrupters: Lessons for Low-Carbon Innovation from the New Wave of Environmental Pioneers. Research report. London: NESTA, 2007. 48 p.

[8] Schlange L. E. Stakeholder Identification in Sustainability Entrepreneurship // Greener Management International. 2009. Issue 55. P. 13-32.

[9] The United Nations Global Compact. Retrived from: https://www.unglobalcompact.org/

У рамках моделі сталого підприємництва бізнес працює задля генерування прибутку з урахуванням таких додаткових пріоритетів:

– економічного – оптимальне використання обмежених ресурсів, мінімізація відходів виробництва та їхня переробка;

– соціального – справедливий розподіл благ між людьми;

– екологічного – збереження цілісності біологічних і фізичних систем та життєздатності екосистем для забезпечення глобальної стабільності біосфери.

Модель сталого підприємництва полегшує бізнесу переживання рецесії в економіці, а в довгостроковій перспективі матиме сприятливий вплив на життя наступних поколінь, оскільки завдяки соціальним акцентам уможливлює вирішення багатьох суспільних проблем[1].

Представницька мережа з політиків, бізнесу та громадських діячів поширює ідею сталого підприємництва в світі та позиціонує його як бізнес-модель майбутнього. Нагородою за стале підприємництво Sustainable Entrepreneurship Award (SEA) відзначаються підприємства, які втілили принципи сталого підприємництва у своєму ключовому бізнесі, що призвело до його прибутковості[2].

Результати дослідження «Підприємницький барометр країн Балтії 2017» (Baltic Business Outlook) доводять, що підприємці розуміють переваги, пов'язані з відповідальним підприємництвом. Зокрема, малі та середні підприємства Естонії, Латвії та Литви вважають сталість важливим для підприємництва чинником. На думку члена правління банку, керівника сфери роздрібних банківських послуг Айнара Леппянена, стале підприємництво підвищує репутацію в очах клієнтів і партнерів та є конкурентною перевагою з точки зору господарської діяльності. Бізнес країн Балтії вважає сталість найбільш важливим чинником, що передбачає відповідальні продажі й консультування, прозору фінансову звітність, сильний торговельний знак і гарну репутацію, а також більш низькі ризики у ланцюгах постачання. Так само важливими є інвестиції в працівників і суспільство, що відображається в лояльності, більшому залученні працівників, зменшенні плинності

[1] Что такое «устойчивое предпринимательство»? // Компаньон. 2014. № 3 (80). URL : https://www.newsko.ru/media/1587460/20-km-80.pdf

[2] За сталим підприємництвом – бізнес-модель майбутнього. URL : https://www.advantageaustria.org/ua/oesterreich-in-ukraine/news/lokal/20140121_SEA_2014.uk.html

кадрів і більш високій продуктивності. Також підприємці цінують відповідальне ставлення до природних ресурсів, що виявляється в ефективному їх використанні та виробництві, що зберігає довкілля[1].

Розвиток підприємництва є одним із напрямів діяльності Міжнародної організації праці (МОП), спрямованих на створення умов для забезпечення продуктивної зайнятості та гідної праці. Цей підхід відображений у Звіті про сталі підприємства, що обговорювався в 2007 р. на 96-й сесії Міжнародної конференції праці[2]. Тристоронні партнери дійшли висновку, що стале підприємництво є одним із важливих результатів революції управління останніх 30 років, що свідчить на користь інновацій та розвитку нових бізнесів, наукових парків, інкубаторів та ін. Воно сприяє економічному зростанню, прискорює модернізацію та здатне відігравати важливу роль у стимулюванні сталого розвитку і створенні гідних робочих місць[3].

Розвиток сталого підприємництва передбачає стимулювання інклюзивного зростання, узгодження економічного зростання з соціальною інтеграцією та охороною навколишнього середовища. Це обумовлює необхідність забезпечення належних умов для сталого розвитку підприємств, створення якісних та продуктивних робочих місць, стимулювання заохочення інвестицій та підприємництва. Також важливим завданням є стимулювання підприємництва шляхом навчання, надання послуг з розвитку бізнесу, забезпечення доступу до інформації, технологій і фінансів, а також приєднання підприємств до локальних і глобальних ланцюгів цінностей. Не менш важливим завданням, що сприятиме розвитку сталого підприємництва, стимулювання підвищення продуктивності та покращення умов праці, розбудови партнерських виробничих відносин та запровадження прогресивних екологічних практик. Це може бути забезпечено на основі розвитку соціального діалогу та колективно-договірного регулювання, запровадження належного корпоративного управління та відповідальної поведінки бізнесу[4].

---

[1] Дельвер С. Важно ли устойчивое предпринимательство? // Деловые ведомости. 23 марта 2017 URL : https://www.dv.ee/novosti/2017/03/23/vazhno-li-ustojchivoe-predprinimatelstvo

[2] The promotion of sustainable enterprises. Report VI. International Labour Conference, 96th Session. Geneva : International Labour Office, 2007. 189 p.

[3] Развитие предпринимательства. Международная организация труда. URL : https://www.ilo.org/moscow/areas-of-work/employment/WCMS_249135/lang--ru/index.htm

[4] Sustainable enterprises creating more and better jobs. URL : http://www.g20ys.org/upload/auto/f80c01936c946aeacaeb29c289e9b6717a321bf1.pdf

Сформульована Міжнародною організацією праці (МОП) концепція гідної праці (*Decent work*) передбачає зайнятість в умовах свободи, рівності, безпеки та людської гідності. Зв'язок між гідною працею та сталим розвитком має характер синергетичної взаємодії – за допомогою гідності суспільство визнає цінність людської особистості, тоді як сталість передбачає підтримання здатності та необхідних умов для розвитку у взаємодії з навколишнім середовищем сьогодні і у майбутньому. Отже, в рамках концепцій сталого розвитку та гідної праці відбувається формування критичних умов для людського розвитку щодо екологічної сталості, безпеки і прав людини, сприяння рівності й соціальної справедливості[1].

Сталі підприємства є важливим джерелом зростання, підвищення добробуту й зайнятості та забезпечення гідної праці[2], адже в сучасному світі отримання прибутку стає лише однією з економічних цілей і виступає засобом реалізації комплексу соціальних, економічних, технічних та екологічних цілей на основі послідовного принципу відповідальності перед суспільством[3]. З другого боку, всі підприємства діють у політичному, соціальному та економічному контексті й підлягають регуляторним та інституційним обмеженням. Крім того, що важливо підтримувати специфічні заходи для розвитку бізнесу, необхідно також звертати увагу на зовнішнє середовище, в якому працюють сталі підприємства, адже без вирішення питань, пов'язаних із загальним бізнес-середовищем, інтервенції на рівні підприємства не дають оптимальних результатів для досягнення сталого розвитку[4]. Отже, ключ до успішного зростання бізнесу і створення робочих місць передбачає наявність сильної та відповідальної підприємницької культури за одночасного формування бізнес-середовища з чіткими

[1] Новак І. М., Калашнікова Т. М. Дослідження взаємозв'язку сталості людського розвитку і стабільності держави // Демографія та соціальна економіка. 2016. № 3 (28). С. 97–98.

[2] Вестник МОТ. Субрегиональное бюро для стран Восточной Европы и Центральной Азии. № 2 (29) июнь 2007. URL : https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-moscow/documents/publication/wcms_309298.pdf

[3] Чотчаев М. М. Критерии устойчивости предпринимательской деятельности в условиях мировой экономической рецессии // Российское предпринимательство. 2011. № 1. URL : https://creativeconomy.ru/lib/6690

[4] An enabling environment for sustainable enterprises. International Labour Orgainzation. Retrived from: https://www.ilo.org/empent/units/boosting-employment-through-small-enterprise-development/WCMS_169675/lang--en/index.htm

і легко-застосовуваними правилами і доступом до фінансування та послуг для розвитку бізнесу[1].

МОП докладає зусиль для створення сприятливих умов, що допоможуть підприємцям розширити свою діяльність та отримати стимули для формалізації бізнесу, заохочення до інновацій, створення робочих місць та інвестування в людський розвиток у довгостроковій перспективі задля забезпечення економічного зростання і підвищення рівня життя. Для реалізації цих завдань розроблений унікальний методологічний інструмент оцінювання «Сприятливе середовище для сталих підприємств» (The Enabling Environment for Sustainable Enterprise Toolkit, EESE)[2], що враховує політичні, економічні, соціальні та екологічні аспекти ведення бізнесу, та є основою для надання рекомендацій щодо покращення бізнес-середовища для сталого підприємництва[3].

Методологічні підходи EESE дають можливість оцінити середовище для розвитку сталого підприємництва на основі 17 пріоритетів:

1) мир та стабільність у країні;

2) належне державне управління;

3) соціальний діалог;

4) дотримання прав людини і міжнародних трудових стандартів;

5) підприємницька культура;

6) чітка та стабільна макроекономічна політика й належне управління економікою;

7) торгівля і стійка економічна інтеграція;

8) сприятливе законодавче та регуляторне середовище;

9) верховенство закону і захист прав власності;

10) чесна конкуренція;

11) доступ до фінансових послуг;

12) матеріальна інфраструктура;

13) інформаційно-комунікаційні технології;

---

[1] Развитие предпринимательства. Международная организация труда. URL : https://www.ilo.org/moscow/areas-of-work/employment/WCMS_249135/lang--ru/index.htm

[2] Assessment Tool 4: In-depth firm level survey database http://eese-toolkit.itcilo.org/images/stories/pdf/Part2_Tool4.pdf

[3] An enabling environment for sustainable enterprises. International Labour Orgainzation. Retrived from: https://www.ilo.org/empent/units/boosting-employment-through-small-enterprise-development/WCMS_169675/lang--en/index.htm

14) освіта, професійна підготовка та навчання впродовж життя;

15) соціальна справедливість і соціальне включення;

16) адекватний соціальний захист;

17) відповідальне управління навколишнім середовищем[1].

У 2016–2017 рр. під егідою МОП та Федерації роботодавців України (ФРУ) на національному рівні було проведено комплексне дослідження «Створення сприятливого середовища для сталого підприємництва», що базувалося на використанні методологічних підходів EESE щодо застосування інструментарію покращення середовища для сталого підприємництва. В ході фокус-групових дискусій з представниками сторін соціального діалогу (підприємців і профспілок) були визначені сім найбільш актуальних пріоритетів щодо створення сприятливого середовища для сталих підприємств в Україні:

– забезпечення миру та стабільності в країні;

– підвищення ефективності державного управління;

– стабільність макроекономічної політики;

– адекватне законодавство та ефективне регуляторне середовище;

– верховенство права і захист прав власності;

– чесна конкуренція; розвиток підприємницької культури.

Участь в опитуванні взяли підприємці (керівники, представники топ-менеджменту) з 2001 компанії, вибірка була стратифікована за областями (24 області та м. Київ), секторами (видами діяльності) (17 секторів) та розмірами компаній (5 груп)[2].

Розвиток підприємницького середовища в Україні після Революції Гідності відбувається в умовах трансформації соціально-політичної та економічної моделі суспільних відносин, метою якої є зміцнення демократії та ствердження європейських цінностей. Водночас з 2014 р. мир і стабільність у країні перебувають під деструктивним впливом воєнної агресії Росії – за результатами EESE обстеження, анексія АР Крим та воєнний конфлікт на Донбасі вплинули на діяльність 30,7 % підприємств. За таких умов недостатня послідовність рішень щодо зміни формальних правил гри для бізнесу, перманентна загроза дестабілізації країни та активізації військових дій, поширені

[1] The promotion of sustainable enterprises. Report VI. International Labour Conference, 96th Session. Geneva: International Labour Office, 2007. 189 p.

[2] Сприятливе середовище для сталих підприємств в Україні : звіт. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 13–15.

неформальні практики взаємодії у відносинах з державою породжують недовіру щодо гарантій та нерозуміння перспектив розвитку бізнесу. Так, навіть попри мораторій на перевірки підприємств, запроваджений у 2014 р., близько 55,0 % опитаних підприємців негативно оцінили обтяжливе законодавство та існування надмірних контрольних функцій державних структур, а 35,8 % – вказали на наявність незаконних форм тиску на бізнес. Відносини бізнесу і влади досить часто набувають незаконних та примусових форм – 63,8 % респондентів давали хабарі, 58,8 % – оплачували нав'язані рахунки, а 59,4 % – були вимушені примусово надавати різні послуги. Оцінки можливостей лобіювання бізнесом прийняття рішень органами влади відрізняються залежно від розміру підприємства. Зокрема, вважають, що можливостей для впливу замало або немає зовсім, 64,4 % підприємців – представників малого бізнесу, 39,0 % – середнього і 7,8 % – великого бізнесу. При цьому, на думку 60,7 % підприємців, фінансування політичної діяльності в країні не відповідає принципам прозорості та відкритості[1].

Якість державного управління та рівень ефективності державних інституцій в Україні залишаються недостатніми, що знижує рівень довіри бізнесу та суспільства до держави. Одним із найбільш важливих чинників цього є високий рівень корупції, основними причинами якої, на думку підприємців, є надмірна монополізація влади чиновниками, зловживання особистими правами і стосунками задля отримання неправомірної вигоди, недостатній контроль з боку громадянського суспільства та неефективність антикорупційних заходів, а також неефективна структура державних витрат і відсутність прозорості в державних закупівлях. Так, майже 60 % респондентів заявили, що для вирішення поточних питань діяльності в деяких випадках вони змушені давати хабарі, 29,5 % відповіли, що їм доводиться це робити у більшості випадків, а 47,6 % оцінили процедуру проведення тендерів у системі державних закупівель як нечесну та непрозору[23]. При цьому близько половини (46,7 %) опитаних зазначили, що влада

[1] Сприятливе середовище для сталих підприємств в Україні : звіт. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 7.
[2] Там само. С. 8.
[3] Пріоритетні напрями діяльності для забезпечення сталого зростання. Стратегічна політика покращення ділового середовища для забезпечення сталого підприємництва в Україні. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 9.

взагалі не докладає зусиль для заохочення та стимулювання підприємців розширювати свою діяльність, а 41,8 % оцінили такі зусилля швидше негативно, ніж позитивно[1].

На думку респондентів, розвитку бізнесу найбільше перешкоджають високі податки (47,5 %), часта зміна законів і правил ведення бізнесу (30,3 %), високі процентні ставки за банківськими кредитами (25,1 %), корупція (24,5 %) і відсутність державних програм підтримки бізнесу (22,1 %)[2].

На трирічну перспективу підприємці прогнозують найбільше зростання середніх витрат на продукцію і відпускних цін (табл. 5.1.1). Водночас лише близько чверті опитаних передбачають збільшення попиту на продукцію та обсягів виробництва, а 18,8 % вважають, що зростатиме чисельність працівників[3].

Таблиця 5.1.1

Оцінка ймовірних змін основних показників виробничої діяльності підприємств (бізнесу) в наступні три роки, %

Показники	Збільшаться	Не зміняться	Зменшаться
Середні витрати на одиницю товару	79,5	18,3	2,2
Середні відпускні ціни	78,4	20,3	1,4
Попит на продукцію	23,3	47,4	29,3
Обсяги виробництва	24,0	45,8	30,2
Чисельність працівників	18,8	55,6	25,6

Джерело[4].

Послідовні економічні реформи неможливі без дотримання чітких правил гри для розвитку сталого бізнес-середовища, удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, мінімізації адміністративних процедур для започаткування та ведення бізнесу. Попри певний прогрес щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляції),

[1] Сприятливе середовище для сталих підприємств в Україні : звіт. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 8.
[2] Там само. С. 9.
[3] Пріоритетні напрямки діяльності для забезпечення сталого зростання. Стратегічна політика покращення ділового середовища для забезпечення сталого підприємництва в Україні. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 12.
[4] Там само. С. 12.

спрямований на покращення бізнес-клімату, в Україні має місце недостатня узгодженість та послідовність законодавчих і регуляторних реформ[1]. Зокрема, підприємці вважають найбільш серйозними перешкодами для ведення бізнесу в Україні неоднозначність і часту зміну норм податкового законодавства та правил адміністрування податків (понад 70%), а також наявність практики авансової оплати податків (65 %)[2]. Близько половини опитаних назвали неефективними національне законодавство з питань банкрутства (47,0 %) і практику його застосування (46,5 %). Водночас вони найбільш позитивно оцінили такі зміни законодавства у сфері праці, як зменшення розміру ЄСВ (55,3 %) і запровадження мораторію на перевірки компаній з питань трудових відносин (53,1 %), а негативно – підвищення розміру мінімальної заробітної плати (40,8 %)[3].

Верховенство права і захист прав власності виступають ключовими умовами для розвитку життєздатності підприємств, залучення інвестицій, забезпечення демократії, політичних свобод і справедливості в суспільстві. З огляду на це слабкість контролю дотримання законодавства та забезпечення прав власності є найбільшими проблемами, що гальмують створення сприятливого середовища для розвитку сталого підприємництва в Україні. Так, 63,1% підприємців вважають, що судова система України недостатньо ефективно здійснює функцію захисту прав власності та забезпечення дотримання закону. При цьому 75,6 % опитаних зробили такий висновок на основі власного досвіду звернення за допомогою до судової системи і отриманих при цьому негативних результатів. У свою чергу, в умовах частих змін законодавства, використання представниками органів державної влади регуляторних, наглядових та контрольних повноважень як інструменту тиску на представників бізнесу значно звужує підприємницькі свободи, порушує конкурентність господарського середовища. Найбільший рівень загроз підприємці пов'язують з рейдерством (43,6 %) та бюрократією державних структур (39,9 %)[4]. Також представники

[1] Сприятливе середовище для сталих підприємств в Україні : звіт. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 9.

[2] Пріоритетні напрямки діяльності для забезпечення сталого зростання. Стратегічна політика покращення ділового середовища для забезпечення сталого підприємництва в Україні. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 17.

[3] Сприятливе середовище для сталих підприємств в Україні : звіт. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 10.

[4] Там само. С. 10.

бізнесу відзначили необхідність надання консультаційних послуг та юридичної підтримки у сфері захисту прав власності (30,3 %), а також удосконалення нормативно-правової бази у сфері захисту прав власності (23,5 %)[1].

Високі корупційні ризики та неефективна конкуренція негативним чином впливають на створення сприятливого бізнес-середовища. Саме тому дотримання правил чесної конкуренції є однією з важливих передумов для забезпечення сталого розвитку підприємництва. Економіка України має досить високий рівень монополізації – 44,2 % опитаних підприємців вказали на існування монополій у їхній галузі діяльності. Практично половина підприємців в Україні підтвердила, що конкурентна боротьба в країні стимулює до запровадження інновацій. Однак цей процес ускладнюють недостатня ефективна державна інноваційна політика, невисока інноваційна активність підприємств, порівняно тривалий процес отримання результатів від впровадження інновацій. Значною перешкодою для розвитку сталого підприємництва в Україні на засадах добросовісної економічної конкуренції на ринку є значний вплив тіньової економіки. Причинами її існування підприємці вважають недотримання встановлених державою «правил гри» (40 %), бажання зекономити на податках і зборах для мінімізації витрат і отримання більш високої рентабельності (28,9 %), а також ведення бізнесу згідно з неформальними правилами, встановленими у бізнес-середовищі (26,4 %). На дотримання бізнесом правил чесної конкуренції негативно впливає використання несумлінними конкурентами практики виробництва й продажу контрафактних товарів, що пов’язано з недосконалим захистом прав інтелектуальної власності в Україні[2].

Важливим чинником розвитку суспільства є підприємницька культура, оскільки підтримка підприємництва, інновацій і креативності означає створення сприятливих умов для життєздатних підприємств. Розвиток культури підприємництва та заохочення людей до участі у підприємницькій діяльності мають велике значення для України. Однак якість менеджменту в сфері підприємництва, система професійного навчання на виробництві та підвищення кваліфікації в країні

[1] Пріоритетні напрямки діяльності для забезпечення сталого зростання. Стратегічна політика покращення ділового середовища для забезпечення сталого підприємництва в Україні. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 21.
[2] Сприятливе середовище для сталих підприємств в Україні : звіт. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 11.

залишається недостатньо високою. Не тільки роботодавці, але й працівники не зацікавлені у систематичному підвищенні кваліфікації внаслідок слабкого зв'язку між витратами на навчання та його результатами. Відсутня ефективна міжсекторальна координація, що ускладнює забезпечення навчання впродовж життя. Потрібні реформи, спрямовані на підвищення потенціалу та ефективності інститутів і вдосконалення нормативно-правової бази для підтримки бізнесу. Держава має розробляти політику і стратегії, що підтримують розвиток підприємницької культури в країні[1].

Таким чином, ключовими напрямами забезпечення миру та стабільності для розвитку підприємництва в Україні є: підвищення політичної культури суспільства й забезпечення прозорості фінансування політичних партій; активізація участі бізнесу і громадянського суспільства у формуванні та реалізації державної політики, розвиток взаємодії соціальних партнерів з неурядовими організаціями та місцевими громадами; забезпечення прозорості та публічності участі бізнесу в законодавчій та регуляторній діяльності, посилення взаємодії між підприємцями з питань розробки законодавчих ініціатив; спрощення бізнес-процедур, забезпечення прозорості діяльності регуляторних і фіскальних органів[2].

Підвищення ефективності державного управління вимагає: формування суспільної норми щодо несприйняття корупції та хабарництва; розроблення ефективного законодавства та інституційних рамок у сфері антикорупційної політики за участі бізнесу та інституцій громадянського суспільства; сприяння розбудові партнерських стосунків і посилення взаємодії влади, бізнесу та громадянського суспільства, поширення кращих практик взаємодії з цих питань; активізації ролі громадянського суспільства щодо здійснення контролю діяльності органів влади з метою забезпечення прозорості діяльності уряду та протидії корупції; забезпечення участі бізнесу в розробленні законодавчих ініціатив щодо приведення системи публічних закупівель відповідно до стандартів ЄС, посилення публічного контролю процесу державних закупівель (на основі ProZorro)[3].

---

[1] Сприятливе середовище для сталих підприємств в Україні : звіт. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 12.

[2] Пріоритетні напрямки діяльності для забезпечення сталого зростання. Стратегічна політика покращення ділового середовища для забезпечення сталого підприємництва в Україні. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 7.

[3] Там само. С. 10.

Для забезпечення сталого економічного зростання необхідними є: сприяння розширенню внутрішнього споживчого ринку; лібералізація законодавства України у сфері руху капіталу; покращення інвестиційного клімату; запровадження податкових стимулів; підвищення енергоефективності виробництва; удосконалення механізмів кредитування, гарантування та страхування реального сектору економіки; посилення технологічних позицій українського експорту[1]; заохочення ефективного процесу приватизації; сприяння розвитку публічно-приватного партнерства; підвищення ефективності взаємодії влади і бізнесу задля зростання конкурентоспроможності національного виробництва[2].

Створення сприятливого законодавчого та нормативно-правового середовища для сталого підприємництва потребує: забезпечення дерегуляції дозвільних процедур, зменшення кількості документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності (ліцензій, дозволів), переведення дозволів на декларативний принцип, спрощення адміністративних процедур отримання дозволів на будівництво, підключення до електричних мереж; удосконалення національного законодавства з питань банкрутства та практики його застосування; встановлення рівних і справедливих правил оподаткування, уникнення неоднозначності трактування податкового законодавства та правил адміністрування податків[3]; спрощення митних процедур, покращення митного адміністрування, розвиток електронної взаємодії за принципом єдиного вікна, створення веб-порталу для представлення узгодженої інформації про товари, що проходять через митний кордон; зниження податкового навантаження на бізнес та налагодження системи електронного адміністрування ПДВ[4].

---

[1] Сприятливе середовище для сталих підприємств в Україні : звіт. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 9.

[2] Пріоритетні напрямки діяльності для забезпечення сталого зростання. Стратегічна політика покращення ділового середовища для забезпечення сталого підприємництва в Україні. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 14.

[3] Сприятливе середовище для сталих підприємств в Україні : звіт. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 10.

[4] Пріоритетні напрямки діяльності для забезпечення сталого зростання. Стратегічна політика покращення ділового середовища для забезпечення сталого підприємництва в Україні. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 18.

Створення сприятливих умов для розвитку сталого підприємництва в Україні передбачає реформування судоустрою і судочинства задля практичної реалізації принципів верховенства права і забезпечення кожному права на справедливий судовий розгляд справ незалежним та неупередженим судом, зміцнення довіри громадян та підприємницького середовища до правоохоронної та судової системи і державних установ[1].

Забезпечення чесної конкуренції вимагає розробки та реалізації ефективного законодавства і нормативно-правової бази, а також державної політики та заходів щодо створення сприятливого бізнес-середовища та належних умов для ведення бізнесу в умовах чесної конкуренції; зменшення масштабів неформальної економічної діяльності, спрощення та зменшення вартості адміністративних процедур для ведення бізнесу; забезпечення прозорості та обґрунтування тарифів на товари та послуги монополій, регулювання діяльності природних монополій; підвищення ефективності діяльності Антимонопольного комітету України (АМКУ) з посилення контролю концентрації суб'єктів господарювання та запобігання змовам підприємств і нечесної конкуренції[2].

5.2. Соціальна відповідальність у підприємницькій діяльності в контексті сталого розвитку

Концепція сталого розвитку, в межах якої зародився напрям сталого підприємництва, слугувала методологічною основою для формулювання на глобальному рівні Цілей сталого розвитку (ЦСР) як орієнтиру для боротьби із найбільш актуальними проблемами людства і для координації практичних дій світової спільноти, урядів, міжнародного та національного бізнесу.

У 2000 р. Декларацією тисячоліття ООН було визначено ключові фактори і глобальні цінності розвитку людства на період до 2015 року. Країни-члени ООН, серед них – Україна, зобов'язалися встановити і реалізувати цільові показники національного розвитку, які б засвідчили прогрес у питанні досягнення сталості і збалансованості економічних, соціальних та екологічних аспектів функціонування соціуму.

---

[1] Сприятливе середовище для сталих підприємств в Україні : звіт. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 11.

[2] Пріоритетні напрямки діяльності для забезпечення сталого зростання. Стратегічна політика покращення ділового середовища для забезпечення сталого підприємництва в Україні. К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. С. 26.

Успішне виконання більшості окреслених завдань уможливило розроблення в 2015 р. нового глобального порядку денного у сфері сталого розвитку, яким затверджено нові стратегічні цілі щодо сімнадцяти позицій, зокрема, подолання бідності, розвитку сільського господарства, підвищення якості громадського здоров'я та освіти дітей і дорослих, досягнення гендерної рівності, гарантування належних санітарних умов, скорочення нерівності, формування культури і практики відповідального споживання та виробництва, пом'якшення наслідків зміни клімату тощо. Кожну із цих позицій зусиллями провідних фахівців нині адаптовано до національних особливостей різних країн. В Україні також здійснюється робота із популяризації адаптованих завдань ЦСР, залучення до роботи у цьому напрямі різних управлінських структур та суспільних інституцій, у т. ч. підприємницьких.

Роль підприємств та підприємців у досягненні ЦСР є однією із ключових. Поруч із іншими суб'єктами (державою, громадами, громадянським суспільством) комерційні інституції можуть себе конструктивно проявити в контексті проблематики охорони здоров'я, забезпечення прав людини, розвитку освіти, боротьби зі злиднями, покращення екології тощо. Практична участь у роботі щодо просування та реалізації ЦСР несе певну вигоду і власне для підприємців у питанні іміджевих переваг, посилення ринкової присутності та конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, досягнення соціально-економічної стабільності бізнес-процесів, налагодження діалогу зі стейкхолдерами (зацікавленими сторонами) тощо.

Про ступінь залученості бізнесу до реалізації ЦСР свідчить корпоративна соціальна відповідальність (далі – КСВ). Саме через її практику досягається фактичне поєднання підприємствами цінностей в економічному, соціальному та екологічному аспектах. Узагальнюючи різні підходи до розуміння КСВ, можна стверджувати, що вона тлумачиться, по-перше, як реалізація комерційних цілей з урахуванням інтересів широкого кола стейкхолдерів (не тільки власників та управлінців). КСВ такого змісту проявляється в готовності компанії здійснювати комерційну діяльність згідно з визначеними ціннісними орієнтирами та соціальними нормами (як моральними, так і законодавчими). Це – етика бізнесу. По-друге, КСВ сприймається як соціальна діяльність підприємства, яка є абсолютно відмінною від комерційної (основної) діяльності та доповнює її, створюючи репутаційний і соціальний капітал підприємства. Це – соціальна політика бізнесу, або спосіб позиціювання

комерційних організацій у соціальній сфері[1]. Обидва тлумачення КСВ вказують на потенціал участі бізнесу в досягненні Цілей сталого розвитку. З одного боку, ЦСР – це ціннісний вибір, який засвідчує відданість і готовність корпорацій узгоджувати свої комерційні цілі (створення прибутку) із основними вимогами сучасного порядку денного, сформульованого міжнародним співтовариством з метою забезпечення соціальної справедливості, прав людини, екологічного добробуту, стабільності економічних систем тощо. З іншого боку, ЦСР пропонують і конкретизують напрями соціальної політики бізнесу, який ставить ціллю створення власного ґрунтовного внеску у соціальний і людський розвиток, не обмежуючись комерційними горизонтами.

Цілі сталого розвитку актуалізуються як для внутрішнього, так і для зовнішнього напряму КСВ. Внутрішня соціальна відповідальність бізнесу проявляється щодо тих стейкхолдерів, які безпосередньо залучені в діяльність підприємства і мають прямий стосунок до реалізації її комерційних завдань. Серед таких стейкхолдерів традиційними є співробітники компанії, потенційні інвестори, клієнти, ділові партнери, конкуренти[2].

Співробітники (трудовий колектив, персонал) становлять найбільш чисельнішу і найважливішу групу, на яку орієнтована внутрішня КСВ. Цілями сталого розвитку, які при цьому мають найбільше значення для бізнесу, очевидно є гідна праця, боротьба з бідністю через зайнятість, гендерна рівність у сфері праці, якісна освіта та гарне здоров'я працівників. Соціальні ініціативи внутрішньої КСВ можуть бути частиною умов колективного договору на підприємстві, окремих трудових угод тощо. Проте фіксація способу впорядкування внутрішньо-фірмових відносин не завжди здійснюється у формі окремого документа. Внутрішні соціальні проекти враховують усі соціальні аспекти трудового життя на підприємстві, а також можуть передбачати заходи з покращення якості життя співробітників поза підприємством.

Зовнішня КСВ спрямована на суспільство в цілому. Тут вплив компанії є багатоаспектним та може стосуватися всіх без винятку позицій ЦСР. Доречно виокремити такі особливості зовнішньої соціальної

[1] Людський розвиток в Україні: інституційне підґрунтя соціальної відповідальності : кол. моногр. / ред. Е. М. Лібанова ; Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. Київ, 2017. С. 100–107.

[2] Социальная ответственность компании: практическая польза для бизнеса : методическое руководство. Москва : Ассоциация менеджеров, 2002. 17 с.

відповідальності бізнесу, як галузева спеціалізація (природоохоронні ініціативи; ініціативи у галузі охорони здоров'я, соціального захисту, охорони культурно-історичної спадщини; інноваційна активність та інфраструктурні проекти тощо) та масштаб (міжнародне співтовариство, країна або макрорегіон, місцева громада).

Відповідно до специфіки внутрішніх чи зовнішніх соціальних бізнес-ініціатив диференційованими є й форми КСВ, які можуть використовуватися компаніями для досягнення ЦСР. Внутрішня соціальна відповідальність утілюється, насамперед, через такі форми, як відповідальна політика в оплаті праці; соціальний захист працівників; освітні програми розвитку персоналу; підтримка профспілкової організації та інших форм представництва інтересів; залучення персоналу до процесу корпоративного управління тощо.

Заробітна плата і соціальний захист – надважливі складові КСВ. У цьому зв'язку доречно згадати, що Україна отримала у спадок від адміністративно-планової системи модель економіки з дешевою робочою силою, де низький рівень заробітної плати компенсувався високими обсягами видатків із фондів суспільного споживання та жорстко регульованими цінами на товари та послуги. В умовах перехідної економіки прагнення зберегти конкурентоспроможність на світовому ринку відобразилося у збереженні низької вартості робочої сили[1]. Це стало не лише домінантою державної ідеології оплати праці, але й основною орієнтацією бізнесу[2]. В останні роки зростаючі темпи та обсяги трудової міграції за умови безвізового режиму з країнами ЄС та низкою інших країн поступово і дуже повільно змушують вітчизняних роботодавців переглядати своє ставлення до проблеми оплати праці. У свій спосіб цьому посприяло й урядове рішення щодо збільшення мінімальної заробітної плати в країні. Прикро, що зарплатна політика досі не сприймається з позиції стратегічного менеджменту компаній та упередження соціально-економічних криз, а залишається за суттю здатною тільки примітивним чином реагувати на зовнішні обставини.

---

[1] Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз : колективна монографія / за ред. Е. М. Лібанової. К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. С. 222–223.

[2] Людський розвиток в Україні: інституційне підґрунтя соціальної відповідальності : кол. моногр. / ред. Е. М. Лібанова ; Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. Київ, 2017. С. 287.

Соціально-захисна політика КСВ передбачає різні види соціальної допомоги працівникам, корпоративне пенсійне забезпечення, колективне добровільне медичне страхування тощо. Компенсаційні, паліативні та реабілітаційні заходи соцзахисту у межах КСВ у вигляді разової чи регулярної соціальної допомоги можуть здійснюватися стосовно співробітників у випадку хвороби, стихійного лиха та іншої трагічної події. Важливо, що вони можуть ініціюватися і реалізуватися спільно роботодавцем і колективом (профспілкою), для якого вони є необхідним засобом згуртування та підтримання товариських стосунків, реалізуючи принцип інтерактивності[1].

Використання бізнесом соціальної допомоги в Україні є значущим з огляду на те, що державна система соцзахисту сьогодні не забезпечує дотримання принципів соціальної справедливості, призводить до неефективного витрачання коштів. Ініціативи бізнесу у цьому напрямі, звичайно, не можуть бути альтернативою державним зусиллям. Однак проблеми забезпечення адресності соціальної допомоги та мотивації до активної трудової діяльності можуть значно ефективніше вирішуватися саме на рівні підприємства за рахунок персоніфікованих, безпосередніх стосунків надавача та реципієнта.

Окремим видом допомоги є вихідна допомога при звільненні працівника. КСВ соціально-захисного спрямування у цьому разі може передбачати соціальні виплати в особливих розмірах. Одним із прикладів такої допомоги є система грошових компенсацій «золотого парашута» – компенсаційних виплат звільненим управлінцям великих корпорацій у розмірі до 1 % поточної ринкової вартості корпорації (або декількох окладів управлінця – за період від 0,5 до 1 року). Практика «парашуту» може бути ефективною і щодо звичайних співробітників (не управлінців) та їхньої лояльності до роботодавця. Засноване на принципі інтерактивності, можливе використання системи, куди, крім «золотого», входили б також, наприклад, «срібний» та «бронзовий» парашути (чи інші диференційовані суми допомоги), які б виплачувалися співробітникам не тільки залежно від посади, але й від стажу роботи в компанії, динаміки професійного зростання і досягнень.

[1] Звонар В. П. Соціальний захист працівників в Україні у пріоритетах корпоративної соціальної відповідальності // Демографія та соціальна економіка. 2010. № 2 (14). С. 113–122.

Політика КСВ щодо компенсаційного захисту працівників у старості пов'язана із необхідністю залучення роботодавців до системи недержавного пенсійного забезпечення. Воно може здійснюватися шляхом: укладення роботодавцями пенсійних контрактів із недержавними пенсійними фондами (НПФ); заснування роботодавцями корпоративних і професійних НПФ і здійснення відрахувань до них на користь працівників; укладення зі страховими організаціями договорів страхування довічної пенсії найманих працівників; укладення договорів із банківськими установами про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень.

Додатковою формою забезпечення соцзахисту працівників є колективне добровільне медичне страхування, коли підприємство укладає договір зі страховиком про страхування своїх працівників або інших фізичних осіб (членів сімей працівників, пенсіонерів тощо) за рахунок підприємства або шляхом перерахування частини заробітної плати кожного з працюючих. Такий договір може, зокрема, передбачати: поліклінічну, невідкладну, стоматологічну медичну допомогу; поліпшені умови перебування застрахованого в стаціонарі, санаторіях, профілакторіях; надання спортивно-оздоровчих та інших профілактичних послуг; догляд за пацієнтом у домашніх умовах; діагностику, лікування та реабілітацію; страхування виплат з тимчасової непрацездатності, вагітності та пологів; участь у цільовому фінансуванні технічного переозброєння й будівництва лікувальних установ, підприємств із виробництва медичного устаткування, фармацевтичних підприємств з правом першочергового чи пільгового отримання послуг або продукції тощо.

КСВ щодо захисту здоров'я працівників може реалізовуватися і поза системою добровільного медичного страхування, передбачаючи, зокрема: оплату перших п'яти днів непрацездатності працівникам у вищих обсягах, ніж ті, що встановлені законодавством залежно від стажу працівника; компенсацію працівникам (повністю або частково) вартості абонемента у спортивно-оздоровчі заклади; заохочення профілактики захворювань серед співробітників шляхом встановлення системи одноразових доплат у разі вчасного та регулярного проходження медичного огляду, компенсацію вартості такого огляду. Важливим аспектом є облаштування на виробництві та в офісах кімнат відпочинку для релаксації та протидії стресу.

Корпоративна освіта була і залишається однією з найбільш поширених форм КСВ щодо персоналу. Це пояснюється тим, що діюча система професійної освіти в країні недостатньо реагує на потреби економіки. За окремими професіями та спеціальностями спостерігається висока нестача кваліфікованих кадрів. Крім того, зростаючі темпи оновлення ділової та професійної інформації вимагають постійного удосконалення рівня підготовки працівників підприємств. Як наслідок, бізнес-організації виявляють готовність самостійно дбати про навчання потенційного та підвищення кваліфікації наявного персоналу.

Виокремлюють декілька типів освітніх заходів, що їх застосовують роботодавці: цільове скерування працівників у навчальні заклади; короткі тренінгові курси із залученням спеціалізованих агенцій, лекторів; скерування на стажування в компаніях-партнерах за кордоном; створення власних освітніх центрів, корпоративних університетів, де розробляють професійні програми, орієнтовані на потреби конкретних виробництв[1]. Деякі корпорації використовують грантові та стипендіальні виплати з метою підтримки молодих фахівців.

Треба визнати, що сьогодні в Україні бізнес не є переважним покупцем послуг освіти. Зокрема, первинна професійна підготовка у професійно-технічних навчальних закладах (далі – ПТНЗ) фактично цілком фінансується за рахунок бюджетних коштів. За даними Держслужби статистики України у 2016 р. 97 % випускників шкіл (основний контингент учнів ПТНЗ) навчалися за державним замовленням[2]. Працівники підприємств становлять близько 4 % загальної кількості учнів ПТНЗ. З них 10544 особи пройшли професійне навчання, ще 665 підвищили кваліфікацію.

Різноманіття форм зовнішньої КСВ зводиться до таких позицій, як:

– корпоративні соціальні інвестиції і стратегічна благодійність (спонсорство, меценатство, надання грантів): підприємство робить безпосередні адресні або нецільові пожертви благонабувачам коштами, товарами чи послугами;

– корпоративне громадянство, яке вже сформувалося в окрему концепцію соціалізації бізнес-процесів;

---

[1] Грицина Л. А. Розвиток кадрового потенціалу підприємства в системі корпоративної соціальної відповідальності // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2007. Т. 1, № 5. С. 69–72.

[2] Продовження навчання та здобуття професії 2016 : стат. бюл. / Держслужба статистики України. К., 2017. 26 с.

– волонтерська робота у громаді: компанія делегує своїх працівників, заохочує роздрібних торговців і франчайзі безоплатно допомагати місцевим соціальним ініціативам своїми знаннями, контактами, участю у заходах соціального значення;

– доброчинний маркетинг: компанія спрямовує певний відсоток від обсягів продажу на благодійні цілі;

– соціальна реклама – підприємство проводить чи підтримує доброчинні кампанії, що зміцнюють соціальну безпеку громади і націлені на боротьбу зі шкідливими суспільними стереотипами та звичками, привертають увагу суспільства до конкретної соціальної проблеми тощо.

Соціальні інвестиції як вкладення бізнесом вільних ресурсів у соціально важливі ініціативи – це не беззвітна / безконтрольна благодійність із соціальним контекстом, а доцільні, належним чином розраховані та контрольовані витрати з метою отримання конкретного соціального ефекту. Вони можуть набувати форми грантів, цільової фінансової допомоги, пільгової позики тощо.

Треба добре усвідомлювати, що загалом соціальні інвестиції вітчизняного комерційного сектору досі не стали вагомим фактором подолання соціальних проблем. По-справжньому переймаються цією темою хіба що великі корпорації, які можуть собі дозволити витрачати значні суми коштів на соціальні цілі, а також підприємства з іноземним капіталом, що змушені дотримуватися соціальних пріоритетів материнських компаній і постійно слідкувати за міжнародними тенденціями у ділових відносинах.

Водночас зовсім не поодинокими є практичні приклади соціального інвестування вітчизняним бізнесом заходів із забезпечення функціонування загальноосвітніх шкіл, із поширення інформаційно-комунікаційних технологій у соціальній сфері тощо. Окремі українські консалтингові, енергетичні, торговельні й інші компанії стипендіюють обдаровану шкільну молодь, займаються економічною освітою учнів. На порядку денному КСВ телекомунікаційних компаній – інтеграція цифрових технологій у повсякденну роботу освітніх і медичних закладів. Усе це дає підстави говорити про реальні перспективи приватних соціальних інвестицій в Україні, виносячи за дужки дійсні й стійкі недоліки регуляторної та фіскальної державної політики. Хоча належне сприяння розвиткові соціального інвестування бізнесу з боку публічної влади, враховуючи зарубіжний досвід, є досить бажаним.

Одним із можливих способів налагодження соціального інвестування бізнесу є соціальні облігації (облігації соціального впливу) – новітній інструмент мобілізації приватних фінансів для досягнення визначених соціальних (екологічних) цілей[1]. Емісію соціальних облігацій, як правило, ініціює організація, основною діяльністю якої є вирішення соціальних (екологічних) проблем (наприклад, державна чи громадська організація). Таку емісію, зазвичай, обслуговують незалежні компетентні інститути – інвестиційні компанії та банки. Інші зацікавлені бізнес-інститути вільно купують емітовані соціальні облігації, виявляючи свою КСВ. Держава у разі успіху соціальної акції, для якої залучалися кошти, зі свого боку компенсує приватному інвесторові понесені витрати з невеликим фіксованим процентним доходом або без такого доходу. Якщо акція виявилася безрезультатною і не мала належного соціального ефекту, кошти за соціальними облігаціями інвесторам не виплачуються. Аналіз результативності соціальної акції здійснює ще одна залучена сторона – незалежні оцінювачі[2].

Мотивація з боку держави щодо гарантування соціальних облігацій за рахунок бюджетних коштів полягає у тому, що виплати приватному інвестору є відтермінованим зобов'язанням. А залучені від нього кошти дають змогу невідкладно ініціювати необхідні заходи соціальної політики. Якщо виконавцем цих заходів зголошується бути чи від початку є визначена громадська (недержавна) структура, то очікується, що виплати інвестору за соціальними облігаціями будуть меншими за витрати безпосередньої роботи бюджетних (публічних) виконавців.

Соціальні облігації запроваджуються для фінансування соціального розвитку в багатьох країнах, часто – в порядку експерименту. Хрестоматійним є приклад Великої Британії, де у 2010 р. у такий спосіб було ініційовано фінансування програми соціальної і трудової реабілітації осіб, звільнених із місць позбавлення волі. В Україні на разі йдеться лише про перспективу такого типу облігацій. Тим часом їхнім умовним

[1] Coble W. Health Impact Bonds: Removing the Legal Barriers // UNIVERSITY OF PITTSBURGH LAW REVIEW. 2014. T. 76. C. 113–130.

[2] Introduction and guidance to developing Social Impact Bonds, information about sources of funding and available support. Published 16 November 2012 / UK Government services and information. URL : https://www.gov.uk/guidance/social-impact-bonds#history

прототипом іноді вважають облігації внутрішньої державної позики «Військові облігації», випущені Урядом у 2014 р. з метою залучення додаткових коштів для забезпечення потреб національного війська[1].

Гарантування за соціальними облігаціями може стати новою перспективною формою КСВ в Україні у контексті Цілей сталого розвитку. Ймовірно, комерційні структури, які бажають продемонструвати суспільству соціальну чи екологічну складову своєї діяльності, могли б не тільки купувати, а й гарантувати соціальні облігації громадських соціально орієнтованих організацій у разі успішного досягнення соціальних або екоцілей. Приватні гарантії можуть практикуватися окремо або доповнювати гарантії з боку органів публічної влади. У такий спосіб спектр гарантів диверсифікуватиметься і дотягатиметься економія коштів платників податків.

Як спосіб соціального інвестування передусім фізичних осіб-підприємців, треба згадати відсоткову філантропію (трансфер податку), суть якої полягає в тому, що платник податку на доходи фізичних осіб спрямовує відсоток суми цього податку до організації, яка реалізує суспільний інтерес. В Україні експерти різного рівня обговорюють цей спосіб з 2009 р., коли активісти підготували законопроект для регулювання механізму відсоткової філантропії (у законодавчих термінах – трансферу податку). 2010 року документ було зареєстровано у Парламенті, але згодом знято з розгляду. У 2012–2015 рр. було напрацьовано новий законопроект, яким, зокрема, передбачено право платника податку доручити відповідним органам перерахувати на користь однієї з неприбуткових організацій 2 % від суми податку, сплаченого за звітний рік. Отримати кошти може організація, яка функціонує на території України в статусі неприбуткової організації не менше одного року. При цьому неприбутковими організаціями вважаються установи та організації, включені до відповідного державного реєстру згідно з ознакою неприбутковості (громадські об’єднання, благодійні та релігійні організації, бюджетні установи тощо). Автори законопроекту уточнюють, що бенефіціарами не можуть бути органи державної влади, органи місцевого самоврядування, житлово-будівельні кооперативи, об’єднання співвласників багатоквартирних будинків, політичні партії, пенсійні фонди та фонди соціального страхування,

[1] Свинчук А. А. Соціальні облігації як фінансовий інструмент розвитку соціальних підприємств в Україні // Наука й економіка. 2015. №. 2. С. 7–12.

кредитні та професійні спілки, об'єднання юридичних осіб. Процедурно трансфер податку виглядає як перерахування казначейством коштів з бюджетного рахунку на поточний банківський рахунок відповідної неприбуткової організації – на основі розрахунків податкового органу, здійснених на підставі даних, вказаних у податкових деклараціях громадян[1].

Корпоративне громадянство означає типи практик, які не зводяться до практик КСВ, і переносить акцент з площини соціальної у площину суспільно-політичну. У рамках застосування практик КСВ корпорація найчастіше виступає як структура, що функціонує у власному відособленому просторі, живе в рамках реалізації власних завдань і забезпечення своїх внутрішніх інтересів, забезпечуючи при цьому мирне співіснування із зовнішнім середовищем. Тим часом концепція корпоративного громадянства закликає до того, щоб поряд із власне КСВ компанія ставила перед собою широкі «громадянські» цілі, у рамках формулювання й досягнення яких бізнес виступає як активний учасник розвитку суспільства. Корпоративне громадянство означає нове позиціонування бізнесу в суспільному просторі. Корпорація, яка виступає з позиції корпоративного громадянина, не займається приведенням своєї діяльності у відповідність до насаджуваних їй цінностей через тиск на неї зовнішніх інституцій (держави і суспільства). Вона займає активну позицію поряд з представниками держави та громадянського суспільства, спільно з ними формулюючи цінності, здатні забезпечити сталий розвиток[2]. Бізнес позиціонує себе як один із учасників єдиного простору суспільних відносин і не розглядає суспільство як зовнішнє для себе середовище[3].

Одним із визначальних свідчень громадянської позиції бізнесу є його антикорупційні ініціативи. У цьому зв'язку експерти зазначають, що антикорупційні заходи є пріоритетними для тих українських компаній, які мають іноземних бізнес-партнерів або іноземних інвесторів.

---

[1] Звонар В. П. Стратегія полісуб'єктної соціальної відповідальності в Україні: практичні аспекти імплементації // Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 26, Ч. 2. С. 74–80.

[2] Перегудов С. П., Семененко И. С. Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика и российские реалии / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М. : Прогресс-Традиция, 2008. 447 с.

[3] Kor Grit, «Corporate Citizenship: How to Strengthen the Social Responsibility of Managers», Journal of Business Ethics, Vol. 53, № 1/2, Building Ethical Institutions forBusiness: Sixteenth Annual Conference of the European Business Ethics Network (EBEN)(Aug., 2004), pp. 97–106.

Дотримання антикорупційного законодавства, на думку вітчизняних компаній, практично не впливає на покращення іміджу серед клієнтів та співробітників[1]. Відповідно до даних Індексу глобальної конкурентоспроможності, який щороку розраховується Всесвітнім економічним форумом спільно з мережею партнерських організацій у понад 140 досліджуваних країнах, Україна 2017 року за тематичною складовою «нерегулярні платежі та хабарі» посіла 119 місце з результатом 2,9 бала із 7-ми можливих[2].

Корпоративне волонтерство традиційно непоширене в Україні[3]. Бракує системних і масштабних досліджень цього феномену. Наявні аналітичні розвідки свідчать про популярність волонтерства здебільшого у великих корпораціях. З метою з'ясування реальних тенденцій і перспектив розвитку корпоративного волонтерства Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» за підтримки міжнародних грантодавців у свій час опитував великі компанії України. Більшість респондентів відповіли, що мають відповідні програми і стратегії та підтримують окремі ініціативи співробітників[4]. 2012 року Центр організував перший День корпоративного волонтерства в Україні, в ході якого ініціативою було охоплено шість регіонів, більше 200 волонтерів, близько 1500 одержувачів допомоги[5].

Інтерес до реалізації програм корпоративного волонтерства в окремих компаніях залишається високим і навіть зростає. Так, наприклад, у компанії Ernst & Young волонтерські проекти завжди ініціюються співробітниками. Ключовий фокус корпоративного волонтерства компанії – розробка і проведення програм для студентів та школярів. Крім того, волонтери допомагають дитячим будинкам. У компанії Київстар корпоративне волонтерство має кілька напрямів: допомога дітям-сиротам, людям з обмеженими можливостями, одиноким

[1] Боротьба з корупцією. Роль бізнесу в Україні : аналітична довідка / Саприкіна М., Зінченко А., Ляпін Д., Данилюк А. та ін. К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011. 51 с.
[2] The Global Competitiveness Index (http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/GCI_Dataset_2007-2017.xlsx
[3] Куліш А; Соціальна відповідальність бізнесу в банківській сфері у запитаннях та відповідях. К. : ТОВ «НВП Поліграфсервіс», 2007. С. 45.
[4] Сапрыкина М. Корпоративное волонтерство: с чего начинать? Рекомендации для компаний. К. : Фарбований лист, 2011. 53 с.
[5] Корпоративне волонтерство – як бізнес і НУО можуть порозумітися? / Координаційна рада з питань розвитку громадянського суспільства. URL : http://civil-rada.in.ua/?p=987

та літнім особам, екологічні проекти. Найбільш відомою є ініціатива «Безпека дітей в Інтернеті». В її рамках волонтери виступають з лекціями у школах та вузах, а також на батьківських заходах про правила поведінки в Інтернет-просторі.

Закордонні компанії більш ініціативно розвивають напрям корпоративного волонтерства[1]. Серед його прикладів найчастіше виокремлюють: програми наставництва (підприємство заохочує працівників до спілкування зі школярами, студентством, безробітними, особами з особливими потребами – для передачі особистого професійного та життєвого досвіду й знань працівником, наприклад з метою розвитку навичок міжособистісного спілкування й соціальної адаптації); «банк часу» – компанія виділяє конкретну частину фонду робочого часу, що повинен витрачатися на соціальні волонтерські програми, а працівники – брати участь у цих програмах у робочий час, що оплачується компанією; програми відрядження і ротації працівників (секондмент) у громадську (благодійну) організацію – індивідуальна або групова участь співробітників у соціальних чи екологічних проектах місцевої громади на умовах часткової або повної зайнятості (зазвичай такі відрядження організовуються як доповнення до традиційних корпоративних тренінгів) тощо[2]. Залучені на волонтерських засадах юристи, фінансисти, бухгалтери, інший персонал і менеджмент комерційних компаній можуть виявитися ефективними порадниками для громадських організацій, зокрема тих, що функціонують як ресурсні центри для популяризації та підтримки екологічних чи соціальних ініціатив громадян. Цей спосіб використання корпоративного волонтерства, напевне, є більш конструктивним, ніж участь працівників компаній у тривіальних громадських акціях, на кшталт роздачі благодійної допомоги тощо.

Використовуючи доброчинний маркетинг як форму КСВ для реалізації ЦСР, підприємство перераховує фіксований процент прибутку від продажу своєї продукції (послуг) на користь певної соціально активної організації чи на потреби якогось суспільно корисного проекту.

---

[1] Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність: як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / пер. з англ. С. Яринич. К. : Стандарт, 2005. С. 164–177.

[2] Власенко Е. Корпоративное волонтерство // Менеджер по персоналу. 2009. № 12. С. 86–91.

В Україні така практика вже набула поширення: на полицях великих торговельних мереж нерідко можна зустріти товар, купівля якого заохочується повідомленням на етикетці про спрямування частини виручки від реалізації цього конкретного артикула у той чи інших благодійний фонд чи асоціацію.

Менш поширеною і значно більш складною щодо організації є участь підприємств чи окремих підприємців у системі соціального дисконту, націленій на боротьбу із бідністю населення. Проект, що мав на меті створення цієї системи в Україні, було ініційовано однією із благодійних організацій Рівненщини у партнерстві із бізнес-спільнотою. Суть проекту полягала в тому, що власники визначеного переліку торговельних точок надавали покупцям привабливі знижки за спеціальною карткою (так званою «многокарткою»), залучаючи нових та утримуючи старих клієнтів. Водночас покупці із числа малозабезпечених громадян користувалися особливими умовами, такими як, наприклад, безкоштовне і безстрокове користування дисконтною карткою. Зі свого боку, благодійна організація-ініціатор проекту забезпечувала інформаційний супровід функціонування дисконтної мережі, рекламу (каталоги) підприємств-учасників[1].

Таким чином, корпоративну соціальну відповідальність можна розглядати як спосіб ефективного управління соціальними та бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу підприємств на суспільство в усіх аспектах сталого розвитку. Компанії, які беруть активну участь у вирішенні соціально й екологічно значущих проблем, можуть зробити вагомий внесок у формування суспільного договору, реагуючи на загрози, що несуть із собою нові суспільно-політичні та економічні процеси в державі та у світі. КСВ постає складною системою управління взаємовідносин усередині компанії, та її відносин із зовнішнім середовищем, заснованою на певних ціннісних орієнтаціях, нормах та добровільних зобов'язаннях, і такою, що втілюється в різноманітних формах з визначеними завданнями щодо сталого розвитку суспільства.

[1] Економлячи – допомагаємо бідним. URL : https://gurt.org.ua/news/recent/6005/

5.3. Інституційне забезпечення становлення сталого підприємництва

Розвиток сталого та соціально відповідального підприємництва потребує належного інституційного підґрунтя. Його формування визначається тим фактом, що на розмаїття форм сталого підприємництва, як і на його прояви, прямий чи опосередкований вплив чинять особливості функціонування низки суспільних інститутів. Цей вплив не обмежений діяльністю держави та її регуляторними органами, а передбачає взаємодію бізнес-суб'єктів із усією сукупністю стейкхолдерів (органами місцевого самоврядування і місцевими громадами, благодійними організаціями, професійними асоціаціями, споживачами, профспілками, закладами освіти, науковими установами, конкурентами, діловими партнерами, підприємствами суміжних галузей тощо).

Інституційне підґрунтя забезпечення сталого підприємництва формується як довгострокова співпраця цих стейкхолдерів між собою і їхня комунікація з державними структурами з метою створення цивілізованих умов розвитку підприємництва в країні. На цій основі слід організувати функціонування перспективних механізмів підвищення суспільної ролі і забезпечення сталості підприємництва в Україні, які, з одного боку, сприятимуть свободі бізнесу і економічному різноманіттю, а з іншого – попереджуватимуть суспільно шкідливі деформації ділової активності (несплата податків, нечесна конкуренція, заборонена торгівля тощо). Необхідним є освоєння нових (наприклад, саморегулювання) та осучаснення наявних (наприклад, соціальний діалог, ППП) способів організації цієї співпраці. Окремий аспект зазначеного питання – громадський контроль як бізнес-діяльності, так і функціонування державного регулятора.

До механізмів, що потребують осучаснення в контексті забезпечення сталого підприємництва, віднесемо, насамперед, публічно-приватне партнерство та соціальний діалог. Як відомо, ППП і соціальний діалог залучають до співпраці різні категорії учасників і приурочені різним предметним цілям. ППП – це довготривала, детально спланована та належним чином формалізована взаємодія між інститутами публічної влади, з одного боку, а з іншого – юридичними і фізичними особами поза державним і муніципальним сектором (як правило, приватним бізнесом). Деталізація змісту і завдань взаємодії досягається

за допомогою проектного підходу та втілюється у проектах ППП. А її формалізація відбувається через контракти. Глобальною ціллю такої взаємодії позиціонується вирішення суспільно значущих питань.

У світовій та українській практиці ППП вважається якісно новим форматом взаємин між публічним і комерційним сектором, заснованим на ідеології комплементарного співробітництва, за якого ресурси обох секторів об'єднуються, а ризики та обов'язки поділяються. Тобто ППП постає організаційною інновацією, яка безпрецедентним чином забезпечує реальне зближення суспільного та приватного економічних інтересів. У цьому зв'язку ППП відрізняється від інших видів економічної взаємодії публічного і комерційного секторів (передусім – від звичайної оренди державного чи комунального майна приватними компаніями або підприємцями, від приватизації цього майна). Характерна відмінність ППП полягає у пріоритетності задоволення саме суспільних потреб, але за рахунок залучення і використання ресурсів приватного сектора. Використання ППП дає змогу розраховувати на оновлення матеріально-технічного стану об'єктів державної та комунальної власності, оптимізацію суспільних фінансів, демократизацію публічного менеджменту, осучаснення адміністративних процесів тощо.

Загальновизнаними є два основні напрями практичного освоєння ППП: 1) створення, управління, технічна модернізація інфраструктурних об'єктів; 2) організація надання адміністративних і соціальних послуг[1]. Інколи окремо вказують ще і на екологічний напрям – проекти ППП, які спрямовані на захист навколишнього середовища, але відмежовані від безпосередньо інфраструктурної проблематики чи проблематики публічних послуг (наприклад, екологічно орієнтовані наукові дослідження, інформаційні кампанії тощо). За нашим узагальненням, виокремлення соціальних цілей і врахування соціальних наслідків за кожним із зазначених напрямів формує ще один вектор ППП – власне соціально-економічний або економіко-гуманітарний (модернізація об'єктів соціальної інфраструктури, ефективне управління закладами *соціальної* сфери, поліпшення якості освітніх/медичних послуг, пропаганда здорового способу життя й екологічне виховання

[1] Запатрина И. В. Потенциал публично-частного партнерства в развивающихся экономиках. К. : Центродрук, 2011. 152 с.

тощо). Необхідність і можливість такого виокремлення підтверджують авторитетні джерела[1,2].

Упровадження ППП в Україні офіційно започатковане в 2010 р. із набуттям чинності Закону України «Про державно-приватне партнерство» за № 2404-VI. Тим часом застосування окремих форм ППП, зокрема концесії, було врегульовано набагато раніше – ще у 1999 р. Нині в українському законодавстві закладено широкий перелік можливих предметних сфер використання ППП. Але практика засвідчує, що проекти ППП в Україні в цілому зосереджуються здебільшого на проблемах поліпшення технічного стану інфраструктури. Відповідно до звітів Міністерства економічного розвитку і торгівлі України в країні на початок 2017 р. реалізовувалось близько 200 проектів ППП, з яких понад 80 % становили договори концесії. Вони стосувалися передусім технологічних процесів оброблення відходів, збору, очищення та розподілення води, транспортного сполучення[3]. Саме підвищена увага до технологічних та інфраструктурних аспектів ППП притаманна і для аналітичних оглядів міжнародної практики ППП[4]. Це дає підстави вважати, що проекти ППП з практичної точки зору є більшою мірою техніко-економічними і техніко-інструментальними, ніж власне соціальними. Тобто соціальними їх можна вважати тією мірою, якою вони впливають на розвиток і функціонування інфраструктурних об’єктів соціального призначення. Треба визнати, що навіть у такому сенсі конструктивний соціально-економічний ефект від ППП є неоціненним[5]. Його прояв

---

[1] Баталов О. А., Валюшко І. В. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики : аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень. 2013, липень. URL : http://www.niss.gov.ua/articles/1239/

[2] Зубченко С. О. Перспективи використання державно-приватного партнерства у реалізації українських гуманітарних проектів : аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень. 2013, лютий. URL : http://www.niss.gov.ua/articles/1068/

[3] Інформація щодо стану здійснення державно-приватного партнерства / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL : http://www.me.gov.ua/Documents/ Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=Zagalnii Ogliad

[4] Public-Private Partnerships and the 2030 Agenda for Sustainable Development: Fit for purpose? / A. Chowdhury, J. Jomo, K. Sharma, D. Platz; UN Department of Economic and Social Affairs // DESA Working Paper. 2016. № 148. URL : http://www.un.org/esa/desa/papers/2016/wp148_2016.pdf

[5] Трансформація сільського розселення в Україні: кол. монографія / ред. Т. А. Заяць ; Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. Київ, 2017. С. 239–254.

відчутний і в Україні в контексті реалізації Цілей сталого розвитку, зокрема, для таких елементів соціальної сфери [1,2,3]:

1) охорона здоров'я; вітчизняна система охорони здоров'я не забезпечує необхідної якості обслуговування та є, по суті, фінансовим тягарем для держави; фінансування, досвід та технології приватного сектора, мобілізовані через ППП, можуть допомогти вирішити цю проблему з відчутною користю для населення. До прикладу – національний проект «Нове життя. Нова якість охорони материнства та дитинства» в Україні, що реалізовувався у 2010–2014 рр. і мав на меті реформування системи охорони материнства та дитинства через створення мережі перинатальних центрів, забезпечених інноваційними технологіями та сучасним обладнанням. Загальна вартість проекту – 1,6 млрд грн. Частка держбюджету – 1,1 млрд грн. У рамках проекту в Україні відкрито 11 центрів;

2) житлово-комунальне господарство; із залученням приватного сектора теплову та електричну енергію для потреб соціальних установ можна виробляти більш ефективно. Як приклад можна назвати проект ППП щодо комунальної системи опалення за допомогою відновлюваної енергії в м. Малин (Житомирська область), який дозволяє опалювати школи за допомогою бойлера, що використовує пелети (гранули) з соломи замість природного газу;

3) громадський транспорт; розвиток транспортної інфраструктури в Україні суттєво відстає від темпів зростання інтенсивності дорожнього руху та кількості автомобілів; з огляду на це паркування в українських містах перетворилося на суттєву проблему, що погіршує комфорт учасників дорожнього руху та мешканців міст у цілому, а також ставить під сумнів безпеку пересування. ППП різнопланово може долучитися до вирішення цієї проблеми. Так, муніципалітет м. Львів ініціював один із перших в Україні проектів ППП у сфері управління паркінгами, яким заплановано будівництво багаторівневого підземного

[1] Програма розвитку державно-приватного партнерства / Агентство США з міжнародного розвитку. URL : http://ppp-ukraine.org/

[2] Національні проекти / Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України. URL : http://www.ukrproject.gov.ua/page/natsionalni-proekti

[3] Підсумки Дня державно-приватного партнерства VIII Українського муніципального форуму / Асоціація міст України. URL : http://www.auc.org.ua/news/pidsumki-dnya-derzhavno-privatnogo-partnerstva

паркінгу. Подібна ініціатива озвучена й адміністрацією м. Київ. У Києві бізнес залучено також до встановлення й облаштування безпечних зупинкових комплексів для громадського транспорту;

4) рекреація та спорт; через відсутність належного догляду численні громадські зони відпочинку в Україні стають непридатними для користування; ППП може забезпечити відновлення та сприяння в подальшій експлуатації для потреб громадськості національних парків, спортивних майданчиків та інших об'єктів. Наприклад, у 2010 р. Львівська облдержадміністрація передала в концесію замок XVII ст. – пам'ятку архітектури і містобудування національного значення у с. Старе село, яка перебувала в аварійному стані. Приватний партнер зобов'язаний відновити функціонально і ввести об'єкт в експлуатацію як туристично-відпочинковий центр[1];

5) освіта; нині загострюється проблема конкурентоспроможності української освіти, її реальної інтеграції в єдиний європейський освітній простір; ППП сприяє осучасненню матеріально-технічної бази освітнього процесу шляхом активізації використання новітніх мультимедійних та інтернет-технологій. Наприклад, національний проект «Відкритий світ» реалізувався протягом 2011–2016 рр. і передбачав створення інформаційно-комунікаційної освітньої мережі національного рівня на базі технологій радіозв'язку четвертого покоління 4G. У ході проекту передано сучасне мультимедійне обладнання до 54 шкіл в усіх регіонах України. У цьому зв'язку варті уваги рекомендації фахівців ініціативи «Програма розвитку державно-приватного партнерства», що діє в Україні за фінансової підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID). Так, у межах цієї ініціативи було обґрунтовано перспективу застосування ППП не тільки для модернізації матеріально-технічного забезпечення закладів освіти, а й для управління цими закладами і для менеджменту власне освітньо-виховного процесу та надання освітніх послуг населенню[2];

---

[1] Кредісов А. І., Білоус А. О. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та його використання в Україні // Економіка України. 2016. 2 (651). С. 4–16.

[2] Доценко-Білоус Н. Секторальний огляд з ДПП у сфері надання освітніх. URL : http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/12/Education-Sector-Brief-UKR.pdf послуг; Програма розвитку державно-приватного партнерства USAID; Компанія «FHI 360». К., 2015. URL : http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/12/Education-Sector-Brief-UKR.pdf

6) інновації; фахівці звертають увагу як на техніко-інфраструктурні складові процесу освоєння ППП у сфері е-врядування (розбудова е-комунікаційних мереж, закупівля та обслуговування засобів зв'язку та ін.), так і на «сервісні» аспекти ППП у ній (організація надання адміністративних електронних послуг через ППП, консультації та обмін досвідом, загальне управління системою е-врядування тощо)[1].

Разом з тим потенціал ППП в Україні все ще використовується недостатньо. Спостерігаються доволі низькі темпи поширення та недостатні обсяги угод на умовах ППП щодо реконструкції об'єктів інфраструктури через несприятливий інвестиційний клімат, складність співпраці суб'єктів у разі довгострокових проектів і проведення погоджувальних процедур, відсутність ефективного механізму надання державної підтримки у сфері ППП та низький рівень громадської обізнаності у питаннях переваг і ризиків ППП. Значна частина об'єктів інфраструктури є малопривабливою з інвестиційної точки зору. Кількість проектів ППП у соціогуманітарній сфері загалом є вкрай малою. У більшості випадків соціальна спрямованість проектів ППП є надзвичайно слабкою. Частими є випадки неврахування соціальних наслідків під час планування та реалізації ППП[2].

Щодо соціального діалогу, то в Україні функціонує його повноцінна система. Сторони соціального діалогу в особі урядових структур, профспілкових організацій, об'єднань працедавців залучені до законотворчості, до здійснення заходів регуляторної і соціальної політики у сфері праці, а також до моніторингу трудових аспектів соціально-економічного розвитку[3].

Реалізація соціального діалогу в Україні передбачає застосування таких його традиційних форм, як обмін інформацією, консультації, узгоджувальні процедури та колективні переговори. З досвіду зарубіжних країн відомо, що на сучасному етапі усталені форми вже є

---

[1] Іносенті Е. Державно-приватне партнерство в системі електронного урядування / Програма розвитку державно-приватного партнерства USAID; Компанія «FHI 360». К., 2015. URL : http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PPPs-in-e-Gov-Guide_ukr.pdf

[2] Людський розвиток в Україні: інституційне підґрунтя соціальної відповідальності : кол. моногр. / ред. Е. М. Лібанова; Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. Київ, 2017. С. 283.

[3] Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення : монографія / А. М. Колот, В. М. Данюк, О. О. Герасименко та ін. ; за наук. ред. д.е.н., проф. А. М. Колота. К. : КНЕУ, 2017. С. 262–388.

недостатніми для врегулювання багатьох фундаментальних проблем постіндустріального суспільства. Поширення набувають нові форми взаємодії, які базуються на використанні цифрових технологій. Серед них – електронне врядування (е-врядування). Воно помітно диверсифікує можливості міжвідомчих контактів, обумовлює прозорість процесу прийняття рішень, уможливлює активну участь соціальних партнерів у соціальних і політичних процесах, відкриває доступ до державних інформаційних ресурсів, забезпечує нову якість обслуговування громадян та бізнесу з боку держави та ефективнішу роботу урядових установ[1].

Трансформація форм соціального діалогу супроводжується і зміною (розширенням) сфери застосування соціального діалогу. Його предмет виходить далеко за межі соціально-трудової сфери, охоплюючи питання соціальної політики в широкому сенсі (освіти, медицини, геронтології і навіть питання екологічного добробуту і громадянських свобод). Об'єктивно урізноманітнюється і склад учасників соціального діалогу, оскільки профспілки та об'єднання роботодавців не в змозі вичерпно представляти множину інтересів усіх можливих категорій населення. Ці тенденції обумовлюють той факт, що до практики соціального діалогу залучається широкий спектр інститутів громадянського суспільства (громадських організації, асоціацій територіальної, професійної, економічної самоорганізації тощо). Так, свого часу безпосередньо Міжнародна організація праці закликала профспілки, уряди та асоціації працедавців до відкритості й усесторонньої співпраці з громадськими структурами, зокрема, в таких питаннях, як дитяча праця, трудова міграція й працевлаштування осіб з обмеженими можливостями[2]. Вочевидь, ці питання можуть ефективно вирішуватися, зокрема, за допомогою соціальних підприємств, створення яких – фокус уваги багатьох громадських інститутів. Участь громадянського суспільства посилить можливості сторін соціального діалогу (у т.ч. соціально відповідального бізнесу) щодо реалізації ЦСР.

Зазначимо, що громадський сектор в Україні сам виступає ініціатором свого активного долучення до соціального діалогу. У країні

[1] Людський розвиток в Україні: інституційне підґрунтя соціальної відповідальності : кол. моногр. / ред. Е. М. Лібанова; Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. Київ, 2017. С. 265–275.

[2] Resolutions adopted by the International Labour Conference at its 90th Session / International Labour Office. – Geneva, 2002. URL : http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/res.pdf

налагоджено роботу кількох громадських майданчиків, які декларують цілі, що мають прямий стосунок до сфери соціального діалогу. Серед них – Національна платформа громадянського суспільства Східного партнерства, де працює робоча група «Соціально-трудова політика та соціальний діалог». Необхідно також згадати Платформу громадянського суспільства Україна – ЄС та її робочу групу «Зайнятість, соціальна політика, рівні можливості та здоров'я» (створена як частина плану імплементації Угоди про Асоціацію Україна – ЄС). Певний стосунок до проблематики соціального діалогу мають і Громадська рада при Міністерстві соціальної політики та Громадська рада при Комітеті Верховної Ради України з питань соціальної політики.

Самозалучення громадянського суспільства до соціального діалогу націлене на покращення інституційного середовища функціонування його системи. Так, громадською консалтинговою агенцією «Бюро соціальних і політичних розробок» у 2015 р. було започатковано проект «Разом сильніші – новий соціальний діалог у країнах Східного партнерства» (за участі секретаріату Національної тристоронньої соціально-економічної ради). Загальна мета цього проекту – сприяти осучасненню вітчизняної моделі соціально-трудових відносин між державою, роботодавцями і профспілками з метою узгодження інтересів і для забезпечення сталого людського розвитку[1]. Проект передбачає розроблення «Стратегії модернізації соціального діалогу в Україні», напрацювання пакета нормативно-правових актів щодо реалізації Стратегії, а також широке громадське обговорення реформи соціального діалогу. У ході проектних заходів обговорювалися можливості посилення спроможності організацій громадянського суспільства як учасника соціального діалогу.

Із закордонної практики відомо, що проблема залучення та участі інститутів громадянського суспільства актуалізується і для ППП. Навіть консервативні апологети ППП визнають важливість такого залучення. Але вони наполягають на недоцільності зміни для цього усталеної нині конфігурації учасників ППП (бізнес + публічна влада), стверджуючи, що питання про окреме місце громадськості у цій структурі недоречне. Інші зарубіжні фахівці протиставляють класичну конфігурацію, умовно позначену як «3П» («public-private partnership»), і модерну конфігурацію вигляду «4П» («public-private-people partnership»

[1] Бюро соціальних та політичних розробок. Проекти. URL : https://bureau.in.ua/index.php/projects

або «публічно-приватно-громадське партнерство»), що ґрунтується на повномасштабній участі громадських активістів у ППП[1]. Поступове осучаснення ППП до публічно-приватно-громадського партнерства (ППГП) викликане, по-перше, спробою подолати поширене нехтування у процедурах планування та реалізації проектів ППП «голосу» громадськості – безпосереднього бенефіціара цих проектів. По-друге, воно зумовлене намаганням зміцнити інституційне середовище, у якому відбувається взаємодія між публічним і приватним секторами. Адже розвинене і конструктивно налаштоване щодо бізнесу та влади громадянське суспільство є запорукою прозорості й адресності відповідних партнерських зусиль.

В Україні дискусію про практичне освоєння ППГП було започатковано вітчизняними громадськими активістами і науковцями на початку 2000-х рр. Нині ця дискусія перейшла зі сфери переважно академічного інтересу чи неформальної практики у сферу стратегічного національного інтересу. Наприклад, у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» (схвалена Указом Президента України від 12.01.2015 за № 5/2015) суспільний договір між владою, бізнесом та громадянським суспільством визнається основною передумовою сталого розвитку країни. А у Національній стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016–2020 рр. (затверджена Указом Президента України від 26.02.2016 за № 68/2016) питанню співпраці між секторами присвячено окремий розділ. Цим документом, серед іншого, передбачено розширення сфер застосування публічно-приватного партнерства за участі організацій громадянського суспільства. Визнання необхідності розвивати ППГП на найвищому управлінському рівні додає практичної ваги і перспективи ППГП як нового партнерського механізму КСВ для забезпечення ЦСР.

---

[1] Zhang J. Public-Private-People Partnerships (4P) for Disaster Preparedness, Mitigation and Post-disaster Reconstruction / Junqi Zhang, Mohan Kumaraswamy // Proceedings of the 8th Annual Conference of the International Institute for Infrastructure, Renewal and Reconstruction, Kumamoto, Japan, 24-26 August 2012. – PP. 407–416; Public-Private People Partnership: Winning in collaboration / Pricewaterhousecoopers (PwC). – Retrieved from http://www.pwc.in/assets/pdfs/publications/2014/public-private-people-partnership-winning-in-collaboration.pdf; Fredricsson Ch. Public-Private-People Partnerships in urban Planning / Christian Fredricsson, Liisa Perjo // Working Paper of the Baltic Urban Lab project. – http://www.nordregio.se/Global/Research/UrbanLab/4p_wp_final_layout%20(1).pdf; Kuronen M. Public-private-people partnership as a way to reduce carbon dioxide emissions from residential development / Matti Kuronen , Seppo Junnila , Wisa Majamaa, Ilkka Niiranen // International Journal of Strategic Property Management. 2010. № 14. P. 200–216.

На нашу думку, ППГП – це організаційна платформа для взаємодії зацікавлених сторін, яка шляхом залучення громадянського суспільства до реалізації соціально-економічних змін втілює перспективу модернізації і ППП, соціального діалогу. Уточнимо, що в практичному аспекті ППГП відрізняється від ППП і соціального діалогу таким:

1) воно зосереджене на вирішенні широкого кола соціоекономічних проблем, не обмежуючись інфраструктурними проектами (як ППП) та безпосередньо сферою праці (як соціальний діалог);

2) воно спирається на широке залучення до взаємодії, крім владних інститутів і бізнес-структур, усього спектра громадських організацій, не обмежуючись профспілками; тим самим воно спрямовує більш повний потік різноманітних ресурсів у соціальну сферу;

3) воно не задовольняється лише переговорними, консультативними процедурами, які звичні для соціального діалогу;

4) воно не пом'якшує (як соціальний діалог), а долає антагоністичну природу суб'єктів; не згладжує розбіжність інтересів партнерів, а пропонує солідарну платформу для спільних дій[1].

Осучаснення ППП і соціального діалогу в Україні може відбуватися шляхом взаємної інтеграції цих моделей співробітництва, з одного боку, і ППГП – з другого. Проникнення організаційних принципів ППГП у практику ППП і соціального діалогу, а саме: використання потенціалу інституцій громадянського суспільства:

1) надасть додаткові можливості громадського контролю і громадської експертизи законодавчо-нормативної бази реалізації ППП і соціального діалогу в Україні;

2) допоможе бізнесу і публічній владі ефективніше визначати соціальні потреби конкретних територій і громад під час реалізації проектів ППП;

3) сприятиме налагодженню роботи з вивчення закордонного досвіду ППП у соціогуманітарній сфері – через залучення інтелектуальних ресурсів і каналів комунікації громадського сектору.

У свою чергу, проникнення організаційних принципів ППП і соціального діалогу у практику ППГП:

1) поширить класичні інвестиційно-прогнозні підходи до проектування, які застосовуються в ППП, на розробку і впровадження

[1] Звонар В. П. Публічно-приватне партнерство в Україні в контексті соціальної інноваційності розвитку // Вісник Одеського нац. ун-ту. 2014. Т. 19, Вип. 3 / 3. С. 149–155. (Серія «Економіка»).

соціальних проектів, що реалізуються партнерами у ППГП; це призведе до підвищення економічної і соціальної ефективності останніх;

2) створить передумови для покращення кадрового забезпечення й пришвидшення організаційного розвитку громадського сектору через його постійну і тіснішу співпрацю з корпоративним сектором;

3) глибше актуалізує трудову проблематику соціально-економічної активності інститутів громадянського суспільства.

На цій основі формулюємо організаційні пріоритети ППГП, які необхідні для реалізації ЦСР в Україні. Першим із них є створення соціальних інновацій. Будучи такою ж повноцінною організаційною інновацією, як ППП, ППГП потенційно виступає ще й креативним майданчиком для появи та впровадження соціальних інновацій. Звичне ППП безпосередньо «не заточене» під продукування інновацій соціального змісту, а лише організовує і полегшує використання комплексу ресурсів, які можуть забезпечувати соціальні потреби. Цю ознаку ППГП уможливлює участь громадських організацій. Саме вони привносять у структуру ППГП найбільше динаміки і креативності. Адже їхня діяльність є інноваційною в широкому соціальному контексті. У ППГП вони залучають або стимулюють публічний і комерційний сектори до реалізації нових інституційно-організаційних ідей в управлінні, реформуванні, функціонуванні соціальної сфери. Крім того, організації громадянського суспільства виявляють додаткові можливості захисту прав працівників у стосунках як із працедавцями, так і з державою. Вони також залучають до реалізації завдань партнерства інноваційні ресурси у вигляді волонтерської праці, специфічних знань і соціальних навичок.

Другим пріоритетом ППГП, на який треба орієнтуватися, є цілеспрямований розвиток регіональних і місцевих форм ППГП. Науковцями-сучасниками зазначено, що політика розвитку, головним суб'єктом якої є центральний уряд, нині загалом вичерпує себе, поступаючись місцем локальним учасникам, об'єднаним у партнерські коаліції, і місцевій соціальній проблематиці[1]. Відображенням цієї тенденції в Україні є, зокрема, започаткована у 2014 реформа децентралізації публічного управління, яка має на меті надання місцевим громадам

[1] Ільченко Н. В. Формування комплексної системи забезпечення та підтримки розвитку територіальних громад в Україні //Наукові розвідки з державного та муніципального управління. 2013. № 1. С. 136–148.

значної частини повноважень і ресурсів, що були традиційно зосереджені на центральному управлінському рівні. В основі зазначеної реформи – положення Європейської хартії місцевого самоврядування, а також апробовані у світі практичні кроки і політики у цій царині[1].

Нині доводиться рахуватися з винятковим кризовим фінансово-економічним становищем країни. Тому нетривіальним завданням у національних масштабах стає оптимізація звичних і пошук нових способів залучення та використання наявних ресурсів – на противагу нагнітанню фіскального тиску чи нарощуванню міжнародних запозичень. Це засвідчує третій пріоритет ППГП, а саме: переважну орієнтацію на вітчизняні (внутрішні) ресурси, сформовані і мобілізовані у суспільно консенсусний спосіб.

Четвертим організаційним пріоритетом ППГП визначено програмно-проектні завдання: партнерські зусилля мають орієнтуватися здебільшого на цілі, процес і результат соціально-економічних перетворень (на їхнє планування, реалізацію, ресурсне забезпечення, оцінку соціального впливу тощо). Для цього бізнес у структурі ППГП має брати участь у розробленні та реалізації соціальних програм і проектів. Як відомо, соціальна програма – це загальний план конструктивних трансформацій соціальної сфери (чи її окремої ланки), що ґрунтується на обов'язковій пов'язаності соціальних цілей і фінансово-матеріальних засобів їхнього досягнення. Зміст програми конкретизується у низці соціальних проектів, які характеризуються чіткими строками виконання і деталізованим інструментарієм. Проекти зазвичай більшою мірою, ніж програми, зосереджені на інноваціях[2].

Виходячи з інноваційної суті ППГП, соціальні програми та проекти у цьому партнерстві мають бути однаково сфокусовані на інноваціях та використовувати взаємодію партнерів для створення та освоєння не тільки соціальних, а й інфраструктурних та управлінських новацій.

Зазначимо, що традиційно соціальні програми і проекти диференціюють передусім за спрямованістю – на превентивні (спрямовані на попередження соціальних проблем), реактивні (сфокусовані на

[1] Децентралізація дає можливості / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL : http://decentralization.gov.ua

[2] Макарова О. В. Соціальна політика в Україні: монографія; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. К., 2015. С. 68–81

подоланні чи пригніченні деструктивних тенденцій) і розвиткові (націлені на зміну якості елементів соціальної сфери, зокрема, на трансформацію соціально-економічних відносин). Розвиткові програми не є орієнтованими на визначений проблемний аспект функціонування соціальної і гуманітарної сфери. Це – не засіб поточного впливу на процеси. Водночас вони не позбавлені цілком проблемного фокусу, а позиціонують наявні чи потенційні соціальні проблеми (їхній стан, наслідки, ймовірність появи, причини загострення тощо) крізь призму стратегії та перспективи соціального розвитку. На наше переконання, контекст ППГП у ході реалізації КСВ для забезпечення сталого розвитку зобов'язує використовувати в першу чергу розвиткові програми. Адже формат цього партнерства стратегічно вимагає якісних і глибоких трансформацій. Превентивний чи пригнічуваний вплив щодо соціальних проблем при цьому має тактичне значення.

Треба диференціювати програмно-проектний й інституційний пріоритет партнерських зусиль. Останній фокусує увагу партнерів не на процесах запланованих змін, а передусім на організаційних структурах, яким потрібно реалізувати ці зміни. Інституційний пріоритет чи не найбільше характерний для соціального діалогу (з-поміж усіх видів співробітництва між публічним сектором, бізнесом і громадськістю). Адже тут, наприклад, цілком природньо пріоритезуються профспілкові організації: успішність вирішення завдань соціального діалогу безпосередньо зумовлена становищем, злагодженістю роботи і масовістю членів профспілок. Натомість для ППГП, за прикладом ППП, більш важливим є аспект результативності партнерських зусиль. При цьому організаційні проблеми партнерів-виконавців є вторинними. На нашу думку, програмно-проектні ініціативи в межах ППГП повинні володіти такими рисами, як довгочасність і виражена тематична соціально-економічна орієнтація.

Узагальнення вітчизняної та закордонної практики дає можливість висловити припущення про доцільність використання мережі спеціальних агенцій – соціальних «хабів» («хабів» соціальної активності) – для забезпечення сталого підприємництва і розширення участі бізнесу у реалізації цілей сталого розвитку. Такі «хаби» – це або інноваційні лабораторії, чи бізнес-інкубатори, а то й громадські центри, які локалізують різноманітні ресурси для співпраці зацікавлених сторін і продукування / втілення в життя інноваційних ідей соціального

та екологічного змісту. Із закордонної практики відомо, що подібні утворення є різновидом організацій-«хабів» як таких – доконало оснащених з технічної точки зору центрів для продуктивної організаційно гнучкої й емоційно невимушеної взаємодії та діяльності підприємливих і творчих осіб (винахідників, дизайнерів, митців, науковців тощо). Із тих чи інших причин ці люди відмовляються від рутинної офісної зайнятості, відчуваючи дефіцит спілкування і надмірну шаблонність робочих завдань. Відхід від офісних та інших ієрархізованих і конвеєрно-лінійних стандартів організації праці й актуалізація діяльності «хабів» у сучасному світі набуває поширення з огляду на зростання масштабів інноваційної зайнятості та чим раз чіткішого увиразнення її творчої компоненти, а також компоненти співпраці – замість субординації. Серед відвідувачів / користувачів (резидентів) «хабів» окремо вирізняють соціальних підприємців і загалом громадських активістів різного спрямування. «Хаб», який декларує здебільшого цілі підтримки та розвитку ініціатив останніх, власне й іменується соціальним «хабом» («хабом» соціальної активності). Характерно, що соціальні «хаби» з організаційної точки зору найчастіше влаштовані саме як соціальні підприємства, оскільки декларують свою здатність надавати комерційно конкурентні послуги широкому загалу зацікавлених осіб, але отриманий прибуток спрямовують на соціально чи екологічно значущі цілі.

Ні «хаби» як такі, ні соціальні «хаби» в Україні поки не стали масовим явищем. Тим часом у великих містах у різних куточках країни вже налагоджено функціонування окремих агенцій подібного профілю, які активно переймають закордонний досвід та створюють прецедент, вартий уваги науковців і практиків. Для демонстрації цього пропонується короткий огляд комерційних і соціально орієнтованих «хабів» у м. Київ (столиця та місто, що представляє північний регіон), м. Львів (західний регіон), м. Харків (схід України) і м. Одеса (південь).

Datahub – це київська комерційна мережа готових офісних об’єктів, що зручно розташовані неподалік від станцій метрополітену і пропонують креативним підприємцям швидкісний Wi-Fi, переговорні кімнати, можливість скористатися принтером / сканером, кухонне приміщення / бар із безкоштовною кавою (чаєм, печивом). Господарі Datahub беруть на себе всі загальноорганізаційні турботи (адміністрування, прибирання, безпека, оплата рахунків за комунальні послуги).

Тут також регулярно відбуваються тематичні лекції та семінари, зустрічі з діловими людьми, відомими у тих чи інших професійних колах. Зокрема, багато уваги приділяють вивченню та презентації досвіду підприємців, які займаються виготовленням і рекламою вітчизняної продукції.

З-поміж соціальних «хабів» м. Київ доречно згадати «Будинок вільних людей», який діє із 2015 р. як центр комплексної допомоги для вимушених переселенців («єдине волонтерське вікно»). Цей «хаб» зосереджує в одному приміщенні представників громадських організацій і волонтерів, причетних до теми донбаської трагедії. Вони надають переселенцям юридичні консультації, соціальну і гуманітарну допомогу, послуги психолога, долучають біженців до культурних, освітньо-пізнавальних і розважальних заходів.

У м. Львів одним із комерційних «хабів» є ITEA Hub – місце для роботи, навчання, професійних знайомств і пошуку необхідних ділових контактів. «Хаб» пропонує спектр можливостей для продуктивного коворкінгу, приймає організаторів і сам організовує курси підвищення кваліфікації, майстер-класи, семінари, лекторії на тему розвитку та використання інформаційних технологій[1].

А на базі старого львівського трамвайного депо нині створюють «Станцію Лема» – соціальний «хаб», який слугуватиме кількаповерховим майданчиком для комунікацій та співпраці соціально активних львів'ян. За задумом господарів «хабу», приміщення, у якому він розташовується, буде реконструйовано зі збереженням старовинних фасадів та інших елементів історичного значення. Адже будівля львівського трамвайного депо вважається досягненням інженерної думки кінця XIX ст. У ньому планується спорудити івент-зону, центр коворкінгу, відкриті тераси, майстерні, амфітеатр, центр дитячої творчості тощо[2]. Як і інші хаби соціального призначення, «Станція Лема» поєднуватиме комерційні (комерційна оренда площ і потужностей) та соціальні (безоплатна чи малокоштовна підтримка соціальних проектів і громадських активістів) види діяльності.

У м. Харків з метою комерціалізації наукових винаходів функціонує «Гараж-Хаб», створений студентами-фізиками місцевих вузів. Це – велика майстерня із сучасним обладнанням та фахівцями з різних

[1] ITEA Hub – креативний простір для IT та бізнесу https://iteahub.com
[2] Станція Лема. http://lemstation.com/

технологічних сфер. «Хаб» проводить майстер-класи та освітні курси для всіх охочих розробити і втілити в життя власний інженерний проект: від побутового світильника авторського дизайну та меблевих елементів до високотехнологічного станка з цифровим управлінням[1].

Соціальною спрямованістю відзначається «Студія 42» – харківський «хаб», що забезпечує робочим простором активістів різних громадських рухів, ініціатив та організацій, які працюють над соціальними та культурними проектами. Тут налагоджено роботу коворкінгового центру та конференц-сервіс. Ініціативні групи та члени громадських організацій можуть безкоштовно користуватися у «хабі» окремим обладнаним робочим місцем (до чотирьох годин щодня). Є можливість проводити ділові зустрічі, конференції, тренінги, презентації (навіть кінопокази). Також господарі «хабу» інколи організовують для представників громадськості безкоштовні курси іноземних мов[2].

У м. Одеса провадить діяльність комерційний освітній «хаб» і коворкінг-центр «Дивергент». На території хабу щодня проводять освітні заходи, приурочені темам різного змісту (нейролінгвістичне програмування, іміджеологія, особливості організації бізнесу. Постійно діє школа англійської мови, яка пропонує групові заняття, клубні зустрічі, граматичні семінари[3].

Impact Hub Odessa – центр соціальних ініціатив і креативний простір у середмісті м. Одеса, який розпочав діяльність у 2013 р. зі спільної ініціативи окремих підприємців, громадських діячів і місцевої влади[4]. Його особливістю є характерний акцент у роботі на проблематиці соціального підприємництва та волонтерства, а також приналежність до глобальної спільноти Impact Hub. Ця спільнота складається з понад сотні відділень по всьому світу (географія дійсно дуже широка – від Малайзії до Канади) та об'єднує більш ніж 16 тис. резидентів[5]. Комерційні й соціальні резиденти цього одеського «хабу» отримують доступ до найкращих міжнародних практик і консультації експертів з визначених питань. «Хаб» надає простір та устаткування, необхідне для креативної роботи і ділових контактів, супроводжує соціальні проекти від ідеї до реалізації й організовує відкриті освітні заходи. Команда його

[1] Гараж-Хаб http://garagehub.org/
[2] Хаб соціальної активності «Студія 42» http://www.stdo42.com/
[3] Divergent Education Hub&Coworking http://divergenthub.org/
[4] Impact Hub Odessa https://impacthub.odessa.ua/
[5] Impact Hub Global Community http://www.impacthub.net/

менторів допомагає зацікавленим активістам отримати бачення того, як застосувати бізнес-підхід для подолання соціальних проблем у сфері освіти, охорони здоров'я, екології, зайнятості людей із інвалідністю. Вона реалізує тематичну програму «Connect for Impact» для співпраці між активістами України й Європи в сферах міського розвитку, інновацій, соціального підприємництва і молодіжних організацій. У «хабі» за сприяння благодійників створено бізнес-інкубатор «Новий відлік» – для підтримки підприємницьких ідей переселенців та учасників АТО. Після двомісячного навчання та предметної роботи з менторами ці люди мають змогу захистити свій проект і в результаті отримати необхідне фінансування. Завдяки «Новому відліку» з'явився перший у м. Одеса таксі-сервіс для інвалідів-візочників. А волонтерська служба «хабу» сприяє популяризації волонтерства та об'єднує волонтерів для соціально змістовних заходів навіть поза межами «хабу» – для потреб інших громадських і муніципальних закладів. Кожний залучений волонтер має вибір: допомагати вже існуючим проектам у «хабі» або ініціювати свій власний. За кожну добру справу волонтер отримує певну кількість балів, які відкривають доступ до участі в освітніх програмах і лекціях «хабу».

Власне соціальні «хаби» могли б слугувати наріжним елементом підтримки ініціатив бізнесу щодо сталого розвитку. За спільної ініціативи громадськості, бізнесу та публічної влади реальною є перспектива налагодження ефективної роботи соціальних «мультихабів», діяльність яких спрямовуватиметься на декілька пріоритетів сталого розвитку, зокрема в освітній, трудовій, екологічній сферах, у проблематиці гендерної рівності і соціального залучення.

Функціонування «мультихабу» передбачає існування окремих просторів (робочих зон), приурочених кожній обраній сфері діяльності. У відповідному просторі повинні функціонувати такі наріжні компоненти «хабу», як коворкінг-центр, менторська служба й служба з організації публічних заходів. Як і будь-який інший коворкінг-центр, у «мультихабі» він постає співтовариством людей з різними знаннями, життєвим і професійним досвідом, які спільно або кожний окремо працюють над своїм проектом в єдиному просторі роботи і спілкування (обміну думками, оригінальними ідеями, корисними діловими контактами тощо).

Для механізмів забезпечення сталого підприємництва і соціальної відповідальності бізнесу може бути корисним концепт саморегулювання. На практиці він реалізується як управлінський підхід і як особлива

сфера діяльності. Із фазових джерел можна узагальнити, що у першому випадку саморегулювання означає регулювання виробничих, фінансових та інших економічно значущих відносин між суб'єктами ринку на засадах самоорганізації, тобто без безпосереднього втручання державних регуляторних органів. Цей підхід може використовуватися різними зацікавленими структурами для різних економічно-організаційних цілей (наприклад, для лобіювання економічно значущих рішень, для організованого підвищення кваліфікації учасників ринку, для нормотворчої діяльності в межах тієї чи іншої галузі чи сегменту ринку, для внутрігалузевого контролю за дотриманням встановлених правил господарювання, для вирішення спорів між учасниками ринку (третейського судочинства) тощо). У цьому розумінні воно семантично близьке поняттю самоврядування (галузевого, професійного).

У другому випадку саморегулювання – це чітко окреслена і відособлена від інших напрямів ділової активності діяльність інститутів зі спеціальним статусом – саморегулівних організацій. Вони уповноважені державою на реалізацію вичерпного переліку регуляторних цілей, засновані на членстві суб'єктів підприємництва одного виду економічної діяльності (однієї професійної когорти). Саморегулівні організації створюються, по-перше, для формалізації (визнання державою) регуляторних повноважень і спроможності бізнесу конкретної спеціалізації, для виконання ними дорадчих функцій щодо державних регуляторів, для організації колективного захисту спільних інтересів їхніх членів у відносинах із державою, для кодифікації вузькопрофесійних правил і стандартів, а також для контролю за дотриманням їхніх вимог у середовищі членів організацій. Державні регуляторні органи встановлюють із ними правові стосунки з метою оптимізації державних функцій і відтворення прийнятного для себе сценарію лібералізації ринку. Природньо, що саморегулювання як управлінський підхід визначає існування формально інституціоналізованих і спеціально уповноважених саморегулівних організацій. Але практика свідчить, що воно не обмежується організаціями зі спеціальним статусом.

За спостереженням фахівців, в Україні можливості саморегулювання використовуються недостатньо[1]. Чинне законодавство допускає діяльність саморегулівних організацій лише у 15-ти видах діяльності,

[1] Зелена книга саморегулювання в Україні / І. Лавриненко, Х. Файчак та ін.; Офіс ефективного регулювання. К., 2017. 98 с.

серед яких: оцінка земель і землеустрій, архітектурна діяльність, діяльність на оптових ринках сільськогосподарської продукції, професійна діяльність на ринку цінних паперів, страхова діяльність, діяльність організацій/об'єднань роботодавців тощо. Серед засновників та учасників саморегулівних організацій можуть бути і юридичні, і фізичні особи (у т.ч. індивідуальні підприємці). Загалом практиками констатуються численні прогалини, безсистемність і суперечливість законодавства щодо саморегулювання. Законодавцями досі не запропоновано єдиного розуміння цілей його здійснення. Відсутні універсальні критерії та чіткі процедури набуття статусу саморегулівної організації. Давно обговорюється питання про необхідність і доцільність існування спеціальної організаційно-правової форми для потреб саморегулювання. Але чинні норми нині по-різному для різних сфер визначають організаційно-правову форму саморегулівної організації. Найбільш поширеною такою формою нині є громадська організація[1].

В експертному середовищі висловлюються навіть сумніви щодо законності багатьох нормативно-правових актів, якими унормовується саморегулювання. Очікується, що воно отримає суттєві стимули для розвитку з прийняттям рамкового Закону України, робота над яким триває з 2010 р., але теж позбавлена категоріальної однозначності і єдності підходів.

Незважаючи на такий стан речей, саморегулювання в країні провадиться та розвивається. Оперуючи офіційною інформацією, його дослідники зазначають, що сьогодні саморегулівні організації діють в п'яти із 15-ти передбачених законом видів діяльності. За нашим спостереженням, однією із найбільш прогресивних щодо саморегулювання сфер ділової активності є діяльність професійних учасників фондового ринку. Для них, зокрема, прямо передбачений кодекс професійної етики як елемент саморегулювання[2]. Характерно, що за окремими видами діяльності (медицина, освіта, наука) типовою є ситуація існування низки організацій, що функціонально і за характерними ознаками здійснюють саморегулювання, але не володіють спеціальним статусом

[1] Гончаренко О. Види саморегулювання господарської діяльності // Підприємництво, господарство і право. 2016. № 11. С. 68–72.

[2] Положення про об'єднання професійних учасників фондового ринку / Затверджено Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку 27.12.2012 № 1925 / Сторінка «Законодавство України» сайту Верховної Ради. URL : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0182-13

саморегулівної організації (непоіменовані саморегулівні організації)[1]. До таких інститутів інколи відносять, наприклад, Національну академію наук України. Це доводить практичну нетотожність саморегулювання як управлінського підходу і як сфери діяльності формальних саморегулівних інститутів.

Зазначена нетотожність, на додаток до звичайної організаційної логіки, формує підстави для вільного застосування саморегулювання в контексті стратегії реалізації СВ в Україні. Для такого застосування немає необхідності створювати спеціальні організаційні одиниці чи добиватися від державних органів спеціального статусу для зацікавлених інститутів та осіб. Натомість їм доречно використовувати саморегулювання як управлінський підхід, послідовне і настирливе використання якого рано чи пізно поставить питання про необхідність його формалізації з боку держави у прив'язці до проблематики сталого розвитку.

Із аналізу спеціалізованої літератури випливає, що потенціал саморегулювання є чи не найбільшим у питанні розроблення та консенсусного прийняття правил і стандартів комерційної та професійної діяльності, а також у питанні контролю за їхнім дотриманням. Тому воно може слугувати засобом популяризації кодексів корпоративної етики та стандартів корпоративної соціальної відповідальності, зокрема тих, які спонукають традиційний комерційно орієнтований бізнес підтримувати ЦСР. Наприклад, найбільш повний і прогресивний підхід до розуміння та управління організаційної СВ нині сформульовано у міжнародному стандарті ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності». Напрацьований з урахуванням позицій і точок зору безпрецедентної кількості фахівців з різних куточків світу, він фіксує глобальну згоду щодо термінології і розуміння СВ організації як інструмента сталого розвитку. Характерно, що ISO 26000 сферою реалізації СВ організації проголошує не власне організаційну діяльність (як, зазвичай, декларувалося раніше в інших документах подібного змісту), а взаємними між організацією та її стейкхолдерами (зацікавленими сторонами). Цей документ встановлює, що організація має співробітничати зі стейкхолдерами за такими напрямами: права

[1] Кочин В. В. Цивільно-правові відносини участі суб'єктів підприємництва у саморегулівних організаціях : монографія. К. : НДІ приватного права і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України, 2015. 128 с.

людини, наймана праця, захист довкілля, добросовісна ділова практика, культура споживання, розвиток місцевих громад[1]. Останній напрям передбачає активність корпорації щодо розширення можливостей зайнятості на території її ділової присутності, підтримання локальних громадських ініціатив, інвестиції у місцеву інфраструктуру тощо.

Отже, особливості діяльності та досвід бізнес-організацій є важливими для досягнення і забезпечення сталого розвитку. Реалізувати роль бізнесу у цьому контексті покликані партнерські механізми забезпечення сталого підприємництва (публічно-приватне партнерство, соціальний діалог, публічно-приватно-громадські альянси). Різноманітні партнерства є чи не найперспективнішими механізмами, оскільки залучають у сферу реалізації ЦСР низку інших суб'єктів, співпраця з якими найбільш конструктивно позначається на процесах соціалізації бізнесу. Серед таких суб'єктів – інститути громадянського суспільства, що активно розвиваються в Україні та поступово завойовують статус повноцінного партнера для бізнесу у справі забезпечення сталого розвитку.

5.4. Екологічне підприємництво

5.4.1. Сутність екогологічного підприємництва: історико-теоретичний дискурс

Пріоритетною метою сучасного суспільства та прямим наслідком успішної підприємницької діяльності є досягнення високих темпів економічного зростання. Воно йде пліч-о-пліч з розвитком науки та техніки і піднімає межу виробничих можливостей, формуючи умови для подальшої реалізації стратегічних економічних цілей і переходу на наступний рівень розвитку.

Разом з тим переваги глобального зростання економіки не є абсолютно однозначними. Низка дослідників усе частіше зазначають про дилему економічного зростання. Сутність її полягає у тому, що, з одного боку, якщо не забезпечується зростання економіки або знижуються темпи економічного зростання, то відбувається скорочення робочих місць, зростає бідність, соціальна нерівність і дестабілізація

[1] Schematic overview of ISO 26000 / International Organization for Standardization. URL : http://www.iso.org/iso/ru/sr_schematic-overview.pdf

суспільства. Проте з іншого боку, постійне прагнення до збільшення темпів зростання економіки може мати наслідком критичне зменшення запасів викопних ресурсів та забруднення навколишнього середовища і з часом спровокувати системний колапс природної екосистеми на нашій планеті. Саме тому темпи економічного зростання бажано зменшувати.

Вирішення цієї дилеми можливе за умови зміни традиційних поглядів на економічне зростання, прийняття нової парадигми сталого зростання і розвитку та формування екологічного підприємництва як основи цієї нової парадигми. Залишаючись, за Шумпетером, великим руйнівником, екопідприємництво буде сприймати екологічні провали ринку як виклики і як поле для пошуку нових можливостей досягнення рентабельності за одночасного зменшення екологічної деградації довкілля. Концепція такої побудови бізнесу, згідно з якою підприємці повинні брати до уваги не тільки фінансові показники, а й соціальні та екологічні результати, отримала назву концепції потрійного критерію (англ. Triple bottom line, TBL або 3BL) або «стратегії потрійної вигоди» (triple-win strategy). Основними елементами сталого корпоративного розвитку в цій моделі є так звані «3Пі» (3P – People, Planet, Profit). Результатом є те, що вигоду отримують усі – бізнес, споживачі, держава та всі члени громадянського суспільства.

Рух за сталий розвиток і екологізацію підприємницької діяльності розпочався в кінці 80-х років минулого століття. Після великого розливу нафти, що стався в США внаслідок аварії в 1989 р., група інвесторів та екологів заснувала некомерційну організацію Ceres («Коаліція за економіку, відповідальну за природу»). Основним акцентом у діяльності організації стало питання визнання відповідальності бізнесу за збереження навколишнього середовища. Ceres вперше розробила основні принципи дбайливого відношення підприємництва до довкілля: 1) захист біосфери; 2) націленість на збереження природних ресурсів; 3) зменшення і повторне використання відходів; 4) заощадження енергії; 5) зменшення екологічних ризиків; (6) безпечна продукція і послуги; 7) відновлення довкілля; 8) інформування громадськості; 9) зобов’язання керівництва; 10) проведення екологічних аудитів та екологічна звітність.

Вже до 1996 р. ці принципи зобов’язалась виконувати 81 компанія. Станом на 2019 р. загальна кількість членів коаліції Ceres становить 3788 організацій. У мережу Ceres Investor Network входять 160 інституціональних інвесторів з активами на суму понад 26 трлн дол США,

які пропагують передову інвестиційну практику, стратегії корпоративної взаємодії, а також основні рішення у сфері політики та регулювання екологічної економіки та екологічного підприємництва[1].

У 1990 р. Міжнародна торгова палата в «Хартії підприємницької діяльності» для цілей сталого розвитку визначила, що захист довкілля має бути одним із основних пріорітетів будь-якої діяльності в сфері бізнесу. В Хартії сформульовані 16 принципів, метою яких є сприяння тому, щоб якомога більше підприємств взяли на себе зобов'язання щодо вдосконалення своєї природоохоронної діяльності. Найбільш важливі з них: 1) пріоритетна для підприємств екологічна безпека; 2) інтегрований менеджмент; 3) процес постійного вдосконалення; 4) навчання персоналу і партисипативність (масовість участі в заходах з охорони природи); 5) попередні оцінки впливу на довкілля; 6) екологічно чисті продукти та послуги; 7) консультування споживачів з екологічних питань та ін.

Ці ініціативи бізнесу та громадських організацій супроводжувались дослідженнями науковців. Перші спроби наукового визначення сутності екологічного підприємництва і описання його характеристик та значення для забезпечення сталого розвитку здійснені в 1990-х роках. Зокрема, як зазначає Р. Халл[2], термін «екологічне підприємництво» вперше застосував Густав Берле в книзі «Зелений підприємець: бізнес-можливості, які можуть врятувати землю і зробити гроші» в 1991 р. Визначення Г. Берле є коротким, досить поетичним, морально орієнтованим і, разом з тим, досить точним: «Зелене підприємництво бере на себе відповідальність за створення світу, про який ми мріємо».

Це визначення поклало початок величезній дослідницькій роботі за різними напрямами, яка не завершена донині. Історично теоретичний дискурс щодо сутності екологічного підприємництва вівся переважно в трьох напрямах: по-перше, у площині реакції бізнес-структур на занепокоєння щодо існуючих моделей споживання і виробництва та провалів ринку (наприклад, стаття С. Андерберга «Промисловий метаболізм та зв'язки між економікою, етикою та навколишнім середовищем», опублікована в 1998 р.[3] або останні публікації – праця

[1] Офіційний сайт Ceres. URL : https://www.wearestillin.com

[2] Hall R. (2013) The Enterprising Ecovillager – Achieving Community Development through Innovative Green Entrepreneurship

[3] Anderberg, S. (1998). Industrial Metabolism and Linkages between Economics, Ethics, and the Environment. Ecological Economics, 24, pp 311–320.

Дж. Прерни та Дж. Прагаті «Забезпечення сталого розвитку шляхом стримування споживацтва: еколого-духовна перспектива сталого розвитку» (2019))[1]. По-друге, дослідження стосувалися вимушеної екологізації підприємницької діяльності під тиском уряду внаслідок збільшення жорсткості державної або галузевої екологічної політики (Ю. Хайшен та ін. «Невизначеність, незворотність і проблеми врегулювання екологічної політики» (2006)[2]; Р. Хант Брет «Справедливість між поколіннями та зовнішні ефекти обґрунтованої екологічної політики» (2016))[3]. Третім напрямом стало дослідження різних аспектів сталого розвитку та ролі бізнесу в його забезпеченні (Дж. К. Біндер та Ф. Бельц, 2015[4]; Б. Кохен і М. Вінн, 2007; С. Краус, 2018[5] та ін). У рамках третього напряму окремі вчені (наприклад, Дж. К. Біндер та М. Бельц) чітко розмежовують соціальне та екологічне підприємництво як дві окремі складові сталого підприємництва (рис. 5.4.1).

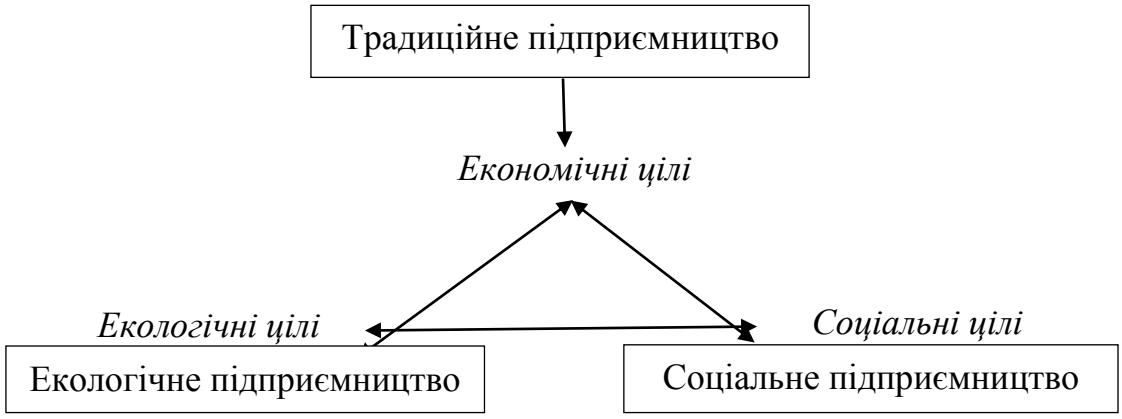


Рис. 5.4.1. Концепція сталого підприємництва за Дж. К. Біндером та М. Бельцем[6]

[1] Prerna Jain Pragati Jain Ensuring sustainable development by curbing consumerism: An eco-spiritual perspective «Sustainable Development» Volume27, Issue3 May/June 2019 Pages 474–480).

[2] Haisheng Y., Jia J., Yongzhang Z., 2006. Uncertainty, Irreversibility and the Timing Problems of Environmental Policy. Chinese Journal of Population Resources and Environment, Vol. 4, Iss. 4.

[3] Richard A. Hunt Bret Intergenerational Fairness and the Crowding Out Effects of Well-Intended Environmental Policies Journal of Management StudiesVolume 53, Issue 5 First published: 25 February 2016).

[4] Binder, J. K., Belz, F. (2015). Sustainable Entrepreneurship: What It Is. Handbook of Entrepreneurship and Sustainable Development. Ed. Kyro, P., Cheltenham: Edward Elgar.

[5] Kraus, S.; Burtscher, J.; Vallaster, C.; Angerer, M. (2018) Sustainable Entrepreneurship Orientation: A Reflection on Status-Quo Research on Factors Facilitating Responsible Managerial Practices. Sustainability 2018, 10, 444.

[6] Binder, J. K., Belz, F. (2015). Sustainable Entrepreneurship: What It Is. Handbook of Entrepreneurship and Sustainable Development. Ed. Kyro, P., Cheltenham: Edward Elgar.

Низка інших вчених терміни «зелене підприємництво», «соціальне підприємництво» та «стале підприємництво» використовують як взаємозамінні, аргументуючи це тим, що зелений бізнес не може бути тільки екологічним, не будучи соціальним (створення робочих місць, соціальний контекст) і економічно вигідним (здатність відновити свої витрати і вижити у довгостроковій перспективі). Їхнє бачення спирається на цілісне розуміння взаємопов'язності всіх вимірів сталого розвитку (Д. Ф. Пачеко та ін, 2010 р.)[1]. Д. Гіббс [2] зауважує, що сталий розвиток підприємництва може стати рушійною силою для виникнення нової цілісної стабільної системи в трьох вимірах: економічному, екологічному та соціальному. Екопідприємці є агентами змін, які, за Шумпетером, руйнують традиційні методи виробництва, продукти, ринкові структури та моделі споживання та замінюють їх новими, дружніми як до довкілля, так і до соціуму. Тому розмежування екологічного та сталого підприємництва є надуманим і емпірично неможливим.

Дослідження, проведені в 2018 р. П. Саранго-Лалангві, Дж. Л. Сантос та Е. Хорміга[3], підтверджують, що така точка зору дуже поширена та викликає все більший інтерес дослідників. Пошук у базі даних Web of Science – Social Sciences Citation Index (WoS-SSCI) надає 282 статті про сталу підприємницьку діяльність. Ці статті були опубліковані в 140 журналах і написані 663 авторами з 413 установ у 50 різних країнах протягом 1992–2018 рр. Часовий розподіл показує стійке зростання інтересу до цієї теми в останні роки (рис. 5.4.2).

Зазначимо, що науковці використовують широкий спектр термінології для позначення підприємництва, пов'язаного з природним середовищем. Ранні дефініції переважно обирали термін екопренерство (наприклад, Р. Ісаак, 1997[4]) та екологічний капітал (А. Андерсон і Д. Леал, 1997)[5], тоді як термін екологічне підприємництво набув

[1] Pacheco, D. F., Dean, T. J., & Payne, D. S. (2010). Escaping the green prison: Entrepreneurship and the creation of opportunities for sustainable development. Journal of Business Venturing, 25(5), 464–480. URL : https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.07.006

[2] Gibbs, David (2009), 'Sustainability Entrepreneurs, Ecopreneurs and the Development of a Sustainable Economy', Greener Management International, (55), 63–78

[3] Sarango-Lalangui, P.; Santos, J.L.S.; Hormiga, E. (2018) The Development of Sustainable Entrepreneurship Research Field. Sustainability 2018, 10

[4] Isaak, R. (1998). Green logic: Ecopreneurship, theory and ethics. Sheffield, UK: Greenleaf Publishing

[5] Anderson, A. R., & Leal, D. R. (1997). Enviro-capitalist: Doing good while doing well. Boston, MA: Rowman & Littlefield.

більшої популярності в останні роки (наприклад, І. О'Нейл і Д. Узбасаран, 2016[1]; М. Кравченко, 2017[2]; Р. Антолін-Лопез та ін, 2019[3]). Крім того, науковці використовують такі терміни, як зелене підприємництво, екологічно орієнтовані стартапи, екологічний бізнес, зелений бізнес, відповідальне підприємництво та ін. Не заглиблюючись у тонкощі кожного з термінів, у нашому дослідженні вважатимемо їх синонімами.

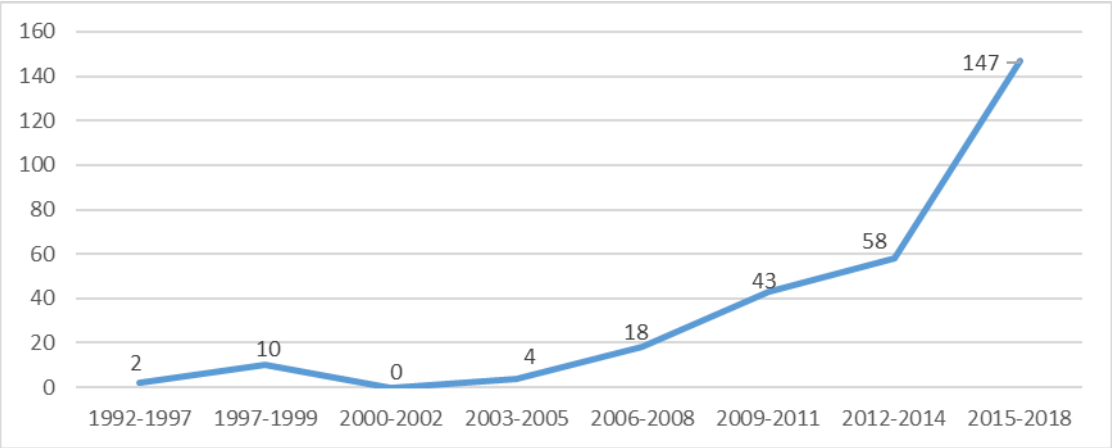


Рис. 5.4.2. Хронологічний розподіл публікацій про стале підприємництво, оцінене на основі даних Web of Science 29.01.2018[4]

На сьогодні не досягнуто наукового консенсусу не тільки щодо назви, але і щодо концептуалізації екологічного підприємництва. Як стверджують С. Шалтеггер та М. Чаптер, екологічне підприємництво легко розпізнати, але важко описати, оскільки воно охоплює різні явища, що призводить до розрізнених описів[5]. Наприклад, деякі вчені

[1] O'Neil, I., & Ucbasaran, D. (2016). Balancing «what matters to me» with «what matters to them»: Exploring the legitimation process of environmental entrepreneurs. Journal of Business Venturing, 31(2), 133–152. URL : https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.12.001

[2] Кравченко М. С., Погорелов В. М. Екологічне підприємництво в Україні: сутність поняття, сучасний розвиток і перспективи цього виду діяльності в країні // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2017. С. 362.

[3] Antolin-Lopez, R., Martinez-del-Rio, J., & Cespedes-Lorente, J. J. (2019). Environmental entrepreneurship as a multi-component and dynamic construct: Duality of goals, environmental agency, and environmental value creation. Business Ethics: A European Review. doi:10.1111/beer.12229

[4] Sarango-Lalangui, P.; Santos, J.L.S.; Hormiga, E.(2018) The Development of Sustainable Entrepreneurship Research Field. Sustainability 2018, 10.

[5] Schaltegger, S. (2002). A framework for ecopreneurship. Greener Management International, 38, 45–58. URL : https://doi.org/10.9774/GLEAF.3062.2002.su.00006
Schaper, M. (2002). The essence of ecopreneurship. Greener Management International, 38, 26–31.

зосереджують свої визначення на мотивації до екологізації підприємницької діяльності (наприклад, К. Кеарінс та Е. Коллінс, 2012)[1], інші акцентують увагу на можливостях (наприклад, Т. Ден і Дж. МакМуллен, 2007)[2], екологічних інноваціях (наприклад, А. Пастакія, 1998)[3], суб'єктах підприємницької діяльності (наприклад, Р. Ісаак, 2002)[4].

Т. Ден і Дж. МакМуллен визначають екологічне підприємництво як «процес виявлення, оцінки та використання економічних можливостей, які є в екологічно значущих ринкових невдачах»[5]. Ядро концепції формується одночасно екологічною відповідальністю перед суспільством та прибутковими можливостями підприємства. Подібно до соціального підприємництва, екологічне підприємництво вважається місією, а не просто прибутковою діяльністю.

О. Боровик розглядає екологічне підприємництво як форму підприємницької діяльності, що спрямована на задоволення еколого-економічних потреб за рахунок товарів, у загальній корисності яких визначальне значення має екологічна корисність, а компоненти екологічної системи розглядаються як фактори, що визначають еколого-економічні потреби[6]. При цьому, як задзначає автор, сума традиційної та екологічної корисності продукту становить загальну корисність товару, а частка екологічної корисності в загальній корисності товару є критерієм віднесення підприємницької діяльності до однієї з його форм (традиційне підприємництво, екологічно орієнтоване підприємництво, екологічне

---

[1] Kearins, K., & Collins, E. (2012). Making sense of ecopreneurs' decisions to sell up. Business Strategy and the Environment, 21(2). 71–85. URL : https://doi.org/10.1002/bse.710

[2] Dean, T. J., & McMullen, J. S. (2007). Toward a theory of sustainable entrepreneurship: Reducing environmental degradation through entrepreneurial action. Journal of Business Venturing, 22(1), 50–76. URL :https://doi.org/10.1016/j.jbusvent. 2005.09.003

[3] Pastakia, A. (1998). Grassroots ecopreneurs: Change agents for a sustainable society. Journal of Organizational Change Management, 11(2), 157–173. URL : https://doi.org/10.1108/09534819810212142

[4] Isaak, R. (2002). The making of the ecopreneur. Greener Management International, 38, 81–92. URL : https://doi.org/10.9774/GLEAF.3062.2002.su.00009.

[5] Dean, T. J., & McMullen, J. S. (2007). Toward a theory of sustainable entrepreneurship: Reducing environmental degradation through entrepreneurial action. Journal of Business Venturing, 22(1), 50–76. URL : https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.09.003

[6] Боровик О. Н. Екологічне підприємництво та його переваги // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми комерціалізації науково-технічних розробок : тези доповідей IV Міжнар. наук.-практ. відеоконф., (Львів, 23–24 трав. 2012 р.). Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. С. 94–95.

підприємництво). Атрибутами екологічного підприємництва є: 1) домінування частки екологічної корисності в загальній корисності товару; 2) задоволення екологічних потреб (з позиції споживачів); 3) отримання доходу від «реалізації» екологічної корисності (з позиції підприємців); 4) ресурси екологічної системи розглядаються як фактори, що впливають на потреби споживачів[1].

На думку Є. Какутич, екологізація підприємницької діяльності – це процес забезпечення прийнятної для суспільства та відповідної до нормативно-правових вимог якості навколишнього середовища та ощадливого використання природних ресурсів, що здійснюється створенням та реалізацією економічного механізму збалансування інтересів господарських суб'єктів й суспільства у царині еколого-економічних відносин та вирішення еколого-економічних протиріч[2]. На думку вченого, екологізація реалізується через визначення екологічного ризику та зменшення його в процесі господарювання.

Професор Л. Мельник у своїх дослідженнях наголошує на тому, що екологічне підприємництво потрібно розглядати як вид підприємницької діяльності, пов'язаний з випуском і реалізацією екологічної продукції (виробів, послуг, робіт). При цьому підприємництво – це ініціативна, самостійна діяльність економічних суб'єктів, спрямована на отримання прибутку; вона передбачає економічну, в т. ч. майнову відповідальність за результати діяльності[3].

Для практичного застосування у статистичних та облікових базах даних широко використовується визначення Європейської комісії ЄС, яка описує екологічне підприємництво дещо вужче і конкретніше – як виробництво товарів та надання послуг з вимірювання, попередження, обмеження або усунення екологічної шкоди, ліквідації відходів та зниження рівня шуму, а також екологічно чисті технології, застосування яких мінімізує використання сировини та забруднення довкілля. При цьому слід мати на увазі, що до продукції, робіт, послуг

[1] Боровик О. Н. Екологічне підприємництво та його переваги // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми комерціалізації науково-технічних розробок : тези доповідей IV Міжнар. наук.-практ. відеоконф., (Львів, 23–24 трав. 2012 р.). Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. С. 94–95.

[2] Кукутич Є. Ю. Екологічне підприємництво у забезпеченні сталого економічного зростання : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня к.е.н.: 08.00.06 / Рада по вивченню продуктивних сил України НАНУ. Київ, 2007. 20 с

[3] Мельник Л. Г. Екологічна економіка: підручник. 3-е вид. випр. і допов. Суми : Університетська книга, 2006. 367 с.

природоохоронного призначення належать ті, що прямо чи опосередковано сприяють покращанню або збереженню довкілля та відтворенню природних ресурсів[1].

На нашу думку, це визначення варто розширити, оскільки екологічне підприємництво, на противагу традиційному, враховує екологічно-конструктивні методи господарювання і поширюється як на виробництво екологічних товарів та послуг, так і на всі напрями діяльності, які прямо чи опосередковано сприяють покращенню екологічної ситуації. Тому визначення екологічного підприємництва має відображати як екологічну, так і економічну ефективність його діяльності та чітко вказувати на те, чим воно відрізняється від традиційних бізнес-моделей. До того ж, екологічне підпиємництво не лише орієнтується на регулювання норм екологічної безпеки та на зниження деструктивного впливу на довкілля, а й передбачає наявність екологічної свідомості підприємців щодо важливості захисту навколишнього середовища.

Виходячи з цього та узагальнюючи наведене, можемо дати власне визначення екологічного підприємництва.

Екологічне підприємництво – це ініціативна господарська діяльність щодо свідомого вирішення екологічної проблеми (потреби) через реалізацію новаторських підприємницьких ідей із застосуванням методів та технологій, що здійснюють позитивний вплив на довкілля та соціум, є економічно стійкою і здійснюється з метою отримання прибутку від реалізації екологічних товарів та послуг. Екологічне підприємництво тісно пов’язане із формуванням екологічної свідомості суспільства та може бути реалізоване у будь-якій сфері економіки.

У цілому зауважимо, що наявність широкого кола наукових та практичних підходів до визначення сутності екологічного підприємництва призводить до суттєвого ускладнення його видової систематизації та визначення того, які саме підприємства можна віднести до екологічних.

Пропонуємо класифікувати екологічне піприємництво за такими критеріями:

1. Вид екологічно орієнтованої діяльності, товарів чи послуг.
2. Рівень екологічності (вага екологічної складової в продуктовому портфелі та загальній діяльності бізнесу).
3. Стимули до екологізації.

[1] European commission. Eco-industries in the EC, ill Panorama of EU Industry. Brussels, 1994.

Перший критерій стосується тих екологічих вигід або екологічних цінностей, які надає споживачам підприємство в процесі своєї діяльності. Деякі компанії розробляють продукти або послуги, що зменшують залежність від невідновлюваних джерел енергії шляхом впровадження різних видів альтернативної енергетики. Інші виробляють продукцію зі сміття та вживаних матеріалів або надають послуги щодо ремонту, відновлення або переробки речей (наприклад, матеріал для дитячих майданчиків з гумових шин або перероблених дерев'яних піддонів, відновлення меблів тощо). Фермери та переробники можуть пропонувати екопродукти, виготовлені тільки з природних матеріалів за допомогою ощадливих до довкілля технологій (органічні фрукти та овочі або безфосфатні миючі засоби) та ін.

Загалом серед типів екологічних підприємств за критерієм виду їхньої екологічно орієнтованої діяльності, товарів чи послуг можна виділити ті, що: 1) виготовляють товари чи надають послуги, пов'язані з економією матеріалів та ресурсів чи переходом до нових, екологічно дружніх видів товарів, сировини та енергії; 2) здійснюють діяльність, пов'язану з екологізацією процесу виробництва; 3) займаються зменшенням, очищенням та утилізацією відходів (або наданням послуг іншим підприємствам чи населенню щодо поводження з відходами) (рис. 5.4.3)



Рис. 5.4.3. Типи екологічних підприємств за видами екологічно орієнтованої діяльності

Другий критерій – рівень екологічності підприємства – стосується його залученості до процесу екологізації і того значення, яке надається цій сфері діяльності під час розробки стратегії та при прийнятті управлінських рішень. За цим критерієм можна виділити: 1) підприємців-початківців, які мало переймаються екологічними питаннями, надають їм другорядного значення та часто намагаються обійти чинне екологічне законодавство; 2) пасивних екопідприємців, які усвідомлюють, що екологічні проблеми можуть стати загрозою, дотримуються екологічного законодавства, але не здійснюють активної екологічної діяльності; 3) свідомих громадян, які розуміють важливість проблем довкілля і можуть ініціювати окремі екологічні заходи (наприклад, встановлення очисних споруд) навіть за загрози зменшення прибутковості; 4) прагматиків, які розглядають екологізацію як складову успішного господарювання і можливість одночасно покращити екологічну ситуацію та збільшити прибуток підприємства; 5) активістів, які сприймають екологічну діяльність як один із центральних компонентів і переваг у конкурентній боротьбі та займають активну громадянську позицію.

За третім критерієм (стимулом до екологізації) виділяють: 1) екопідприємців, яких до екологічної діяльності змушує держава, застосовуючи адміністративно-контрольні (законодавство, нормативи, стандарти), економічні (податкові кредити, пільги) та соціальні (інформаційна та рекламна підтримка) інструменти; 2) екопідприємців, стимулом для яких є ринок. Ринкові стимули включають як нематеріальні вигоди (наприклад, клієнт відчуває моральне задоволення від того, що захищає навколишнє середовище), так і відчутні вигоди (задоволення базової потреби або скорочення витрат – незалежно від будь-яких державних стимулів). У ринковому середовищі підприємці постійно відчувають тиск постачальників, споживачів та конкурентів, соціальний тиск місцевих громад, інтерес певних зацікавлених сторін, таких як інвестори та банки. Це стимулює їх до пошуку нових форм створення позитивного іміджу і посилює прагнення відповідати очікуванням стейкхолдерів щодо соціальної та екологічної відповідальності; 3) підприємців, у яких домінуючими є внутрішні стимули, до яких належать потреба самовдосконалення і досягнень; прагнення до незалежності; бажання відчувати задоволеність роботою; очікування особистої економічної вигоди та/або психологічних вигод; сприйняття та впровадження нових цифрових, інформаційних та комунікаційних технологій.

Діяльність з виробництва і постачання екологічних товарів та послуг згідно з класифікацією екологічних технологій і продуктів, прийнятою Євростатом, розподіляється на дві великі категорії:

1. Діяльність з охорони навколишнього середовища, основною метою якої є запобігання, зменшення та ліквідація забруднення та будь-яке інше погіршення стану навколишнього середовища.

2. Діяльність з управління ресурсами, спрямована на збереження запасів природних ресурсів, а отже, їхній захист від виснаження (рис. 5.4.4).

Охорона навколишнього середовища (захист довкілля на виході – методи «кінця труби»)	**Управління ресурсами** (захист довкілля на вході – методи «початку труби»)
1. Захист повітря та клімату 2. Управління стічними водами 3. Управління твердими відходами 4. Захист та відновлення земель, підземних та поверхневих 5. Зменшення шуму та вібрацій 6. Захист біо- та ландшафтного 7. Різноманіття 8. Захист від радіації 9. Наука та дослідження 10. Інша діяльність з охорони 11. Довкілля	1. Управління водними ресурсами 2. Управління лісовими ресурсами 3. Поводження з видами дикої флори та фауни 4. Управління енергетичними ресурсами: – відновлювальна енергетика; – тепло та енергозбереження; – зменшення споживання викопних ресурсів енергоносіїв 5. Управління мінеральними ресурсами 6. Наука та дослідження 7. Інша діяльність з управління ресурсами

Рис. 5.4.4. Класифікація екологічної бізнес-діяльності, прийнята Євростатом[1]

Саме в цих сферах в Європі офіційно обліковуються обсяги виробництва, зайнятості, прибутковості екологічного підприємництва.

ЮНІДО у своєму визначенні зеленої індустрії робить акцент на здійсненні зелених державних інвестицій та впровадженні державних ініціатив політики, які сприяють сталому зростанню та екологічно відповідальним приватним інвестиціям[2].

Економічна і соціальна комісія ООН для Азії та Тихого океану (ЕСКАТО ООН) визначає екологічне підприємництво як підприємства,

[1] Офіційний сайт Євростату. URL : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/ Environmental_goods_and_services_sector.

[2] Green industry in focus UNIDO URL : www.unido.org.

що розглядають захист довкілля серед важливих довгострокових цілей свого бізнесу – як екоефективності виробничої діяльності, так і маркетингу сталої продукції та послуг[1]. Вони базують свою конкурентоспроможність на трьох складових: продуктивності ресурсів (енергії, води, матеріалів, безвідходному виробництві, рециклінгу тощо), продуктивності людської праці та культури, корпоративної відповідальності (дотримання прозорості, етики, екологічних стандартів, управління впродовж життєвого циклу продукції).

Серед методик та моделей екологічного підприємництва, які є у розпорядженні нових «зелених» компаній та тих, що трансформуються у більш ресурсноефективні та екологічно-орієнтовані, можна виділити: 1) впровадження системи екологічного менеджменту; 2) методики та інструментарій сприяння ресурсно-ефективному та чистому виробництву (РЕЧВ); 3) методики та інструментарій циркулярної економіки. Ці методики не виключають одна одну, а можуть успішно співпрацювати.

1. Історично і логічно екологізація діяльності підприємства починається з формування нового типу управління – *екологічного менеджменту*, принципово орієнтованого на формування та розвиток екологічного виробництва й мінімізацію негативних впливів бізнес-діяльності на довкілля. При цьому реалізація цих завдань має узгоджуватись із досягненням підприємством інших пріоритетних цілей, включаючи максимізацію прибутку і забезпечення конкурентоспроможності.

З метою надання нормативно-методичної допомоги організаціям, особливо малим і середнім підприємствам, під час розроблення та впровадження системи екологічного менеджменту Міжнародна організація стандартизації ISO розробила серію стандартів на системи екологічного менеджменту – ISO 14000, які містять настанови щодо поетапного запровадження системи екологічного управління, використовуючи оцінювання екологічних характеристик. Застосування системного підходу до управління екологічними аспектами забезпечує скорочення споживання на одиницю продукції сировини, води, енергії. До інших переваг можна зарахувати також економію на витратах, поліпшення якості продукції й виробничих процесів, забезпечення безперебійності виробництва, поліпшення умов праці, що веде до посилення мотивації персоналу, і, звичайно, поліпшення іміджу організації.

[1] Green Growth Paths. URL : http://www.greengrowth.org/greeningbusiness.asp

Як свідчать статистичні дані (рис. 5.4.5), кількість підприємств, сертифікованих за стандартом ISO14001, щороку зростає, що свідчить про перспективи розвитку екологічного підприємництва.

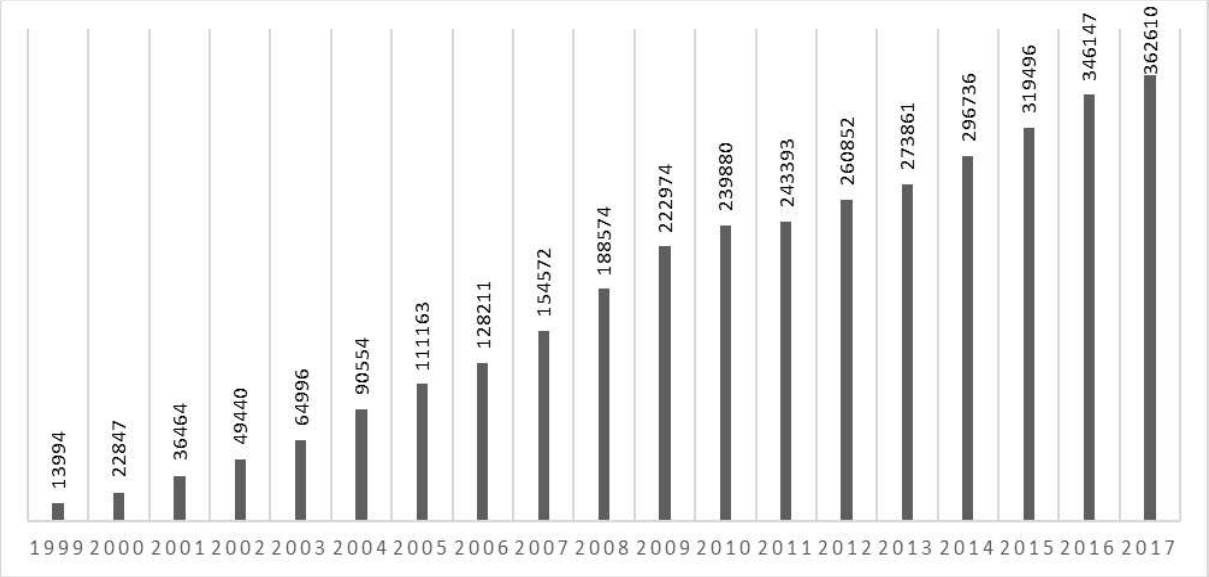


Рис. 5.4.5. Кількість підприємств, сертифікованих за стандартом ISO14001[1]

2. Більш чисте виробництво (далі – БЧВ) – концепція, розроблена ЮНЕП в 1989 р. Її ключова ідея полягає у тому, що будь-яка компанія або підприємство може поліпшити виробничі процеси за рахунок зменшення кількості відходів та турботи про довкілля, отримуючи при цьому додатковий економічний дохід. У процесі впровадження БЧВ виявилося, що, крім екологічно чистішого виробництва, для підприємств актуальним є й ефективне використання ресурсів та енергії. Ресурсоефективність вимагає раціонального використання у технологічному процесі сировини, вторинних ресурсів, відходів тощо. У зв'язку з цим ЮНІДО та ЮНЕП з 1995 р. розпочали популяризацію ідеї ресурсоефективного та більш чистого виробництва (далі – РЕЧВ).

Ресурсоефективне та більш чисте виробництво – це комплексна превентивна екологічна стратегія постійного зниження виробничих ризиків для персоналу та зменшення навантаження на довкілля задля підвищення економічної ефективності виробництва. Вона передбачає зниження споживання сировини, матеріалів, води та енергетичних ресурсів, відмову від використання токсичних речовин, а також скорочення обсягів усіх викидів та відходів підприємства. РЕЧВ пропонує

[1] Офіційний сайт ISO. URL : https://www.iso.org/the-iso-survey.htmlJaswsqyb

оптимізацію та удосконалення технологічних процесів виробництва, які забезпечать ретельнішу переробку сировини або навіть безвідходне виробництво.

Ключовим інструментом методики РЕЧВ є використання ефективного екологічного менеджменту.

3. *Циркулярна економіка,* базуючись на впровадженні системи екологічного менеджменту на підприємстві та застосуванні чистих технологій, розширює екологічну відповідальність підприємництва за межі власне організації та розглядає зменшення впливу на довкілля в межах життєвого циклу товару «від колиски до могили» (Cradle-to-cradle): розробка та дизайн товару на засадах промислової екології – поставка екологічно чистих ресурсів, сировини і енергії з відновлюваних джерел – впровадження у виробництво чистих технологій – «зелена» логістика – «зелені» продажі та маркетинг – відповідальне використання товару – утилізація/зворотна логістика, яка повертає продукти і матеріали на нове коло.

Циркулярна економіка націлена забезпечувати поетапне відтворення принципів ресурсної ефективності та безвідходності, закладених у самій природі. Для досягнення цього відбувається поділ виробництва на 2 види замкнених циклів: біологічний і технічний, які не повинні змішуватись у процесі циркуляції:

– *У рамках біологічного циклу* відходи виробництва, що мають біологічне походження (обов'язково будучи нетоксичними), після використання потрапляють назад у природне середовище і стають живильним середовищем для бактерій, і в зв'язку з подальшими біологічними процесами знову переходять у форму продуктів фермерської і сільськогосподарської діяльності чи сировини для промислового виробництва.

– *Промисловий цикл*, що стосується синтетичних продуктів та технічної сфери і формується за рахунок замкнених ланцюгів поставок, грунтується на таких видах діяльності: 1) технічне обслуговування (maintain / prolong), що полягає в продовженні життєвого циклу товару за рахунок підтримання його продуктивності; 2) повторне використання продукції (reuse / redistribute) в первісному або зміненому вигляді; 3) відновлювальний ремонт продукції і/або відновлення компонентів (refurbish / remanufacture); 4) рециклінг (Recycle), що виражається в переробці відходів та використаної продукції. Тут виділяють 3 можливих сценарії: upcycling (переробка у нові матеріали більш

високої якості), functional recycling (відновлення матеріалів для початкової мети або інший, але не з метою отримання енергії) і downcycling (перетворення в матеріали нижчої якості).

Застосування циркулярних бізнес-моделей екологічного підприємництва в різних галузях призводить до суттєвих екологічних, економічних і соціальних вигод. Так, їхнє впровадження, наприклад, в автомобілебудуванні, за оцінками експертів, створить можливість скоротити споживання сировинних ресурсів на 98 %; забезпечити економію енергії – на рівні 83 %, зниження вартості готової продукції – до 40 % і викидів вуглекислого газу – до 87 %. Щодо створення додаткових робочих місць, то, наприклад, для США прогнозована цифра становить у цьому випадку 180 тис[1].

Як застосовуються ці та інші методики екологічного підприємництва на практиці, який стан та перспекиви розвитку «зеленого» бізнесу на світовому ринку розглянемо далі.

5.4.2. Стан та перспективні напрями розвитку екологічного підприємництва в сучасному світі

Глобальний ринок для зелених технологій та видів підприємницької діяльності наразі перебуває на стадії свого становлення, тому немає одностайності щодо його оцінки та аналізу. Протиріччя у методах підрахунку не дають можливості оперувати точними статистичними даними. Поточні оцінки сучасного світового екологічного ринку коливаються у межах від 900 млрд дол. США до 3,5 та більше трлн дол. США (1990 р. – 200 млрд дол.) За оцінками Plunkett Research, ринок екологічно чистих видів діяльності, товарів та послуг у 2016 році становив близько 5 % світового ВВП, або приблизно 3,78 трлн дол. США[2].

Глобальна торгівля екологічними товарами щорічно становить близько 1трлн дол. США і швидко зростає[3]. За оцінками ЮНЕП, у

[1] Офіційний сайт Фонду Еллен Макартур. URL : https://www.ellenmacarthurfoundation.org/

[2] Green Technology (GreenTech), Clean Technology (CleanTech), & Sustainability Market Research. URL : https://www.plunkettresearch.com/industries/green-technology-greentech-cleantech-market-research/

[3] Bacchus J. Triggering the Trade Transition:The G20’s Role in Reconciling Rules for Trade and Climate Change White Paper. ICTSD/ February, 2018.

2010 р. прибуток в екологічному секторі економіки становив 530 млрд дол. США, а зайнятість знаходилась у межах 10 млн осіб. У глобальному масштабі це не так багато, проте темпи розвитку екологічного сектора вищі ніж в традиційних галузях економіки. Це підтверджують статистичні дані. За оцінками Євростату, з 2000 по 2014 рр. зайнятість та додана вартість в екологічній економіці зростали значно швидше, ніж зайнятість та ВВП у традиційній економіці (рис. 5.4.6).

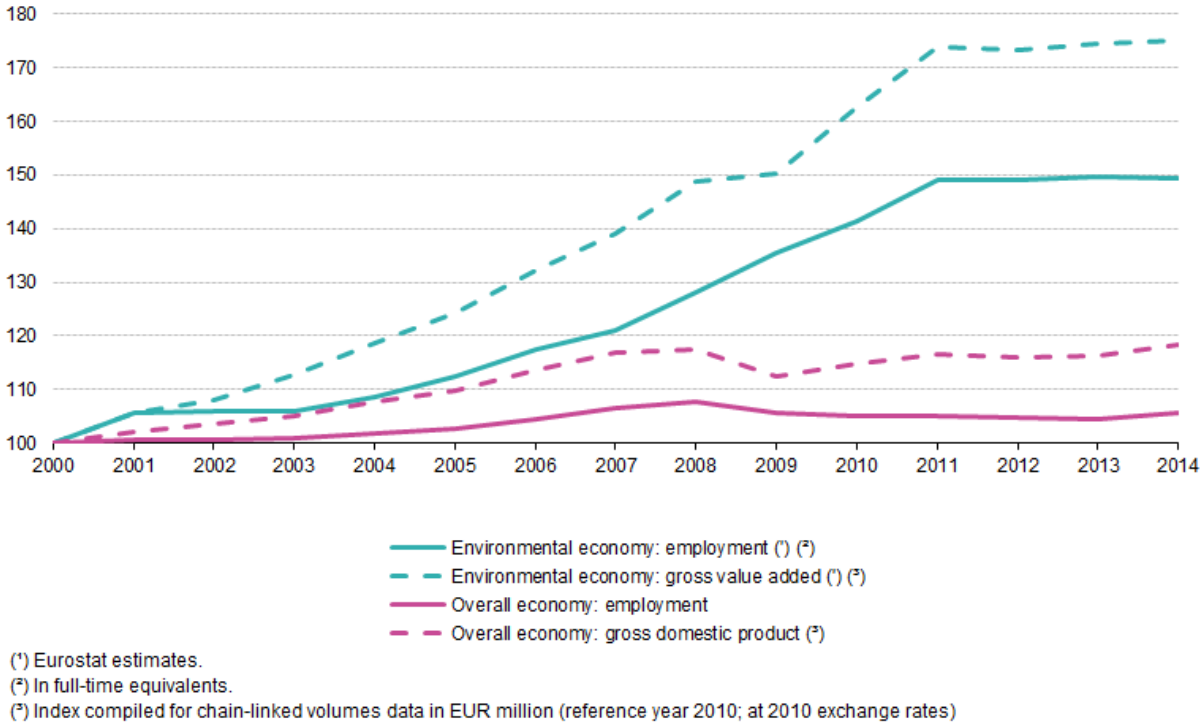


Рис. 5.4.6. Динаміка основних показників розвитку екологічної та традиційної економіки в країнах ЄС-28 за період 2000–2014 рр.[1]

У країнах ЄС переважна частка екологічних товарів та послуг – понад 80 % загальної кількості – продукується в підприємницькому секторі та реалізується на ринку. Інша частка пропонується безкоштовно або за економічно незначними цінами (як «неринкова продукція»). Невиробнича продукція переважно складається з екологічних послуг, що надаються державними установами, включаючи нагляд та контроль.

Динаміку європейського ринку екологічних товарів та послуг за видами продукції зображено на рис. 5.4.7.

[1] Eurostat Statistics Explaied/Environmental goods and services sector. URL : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental_goods_and_services_sector

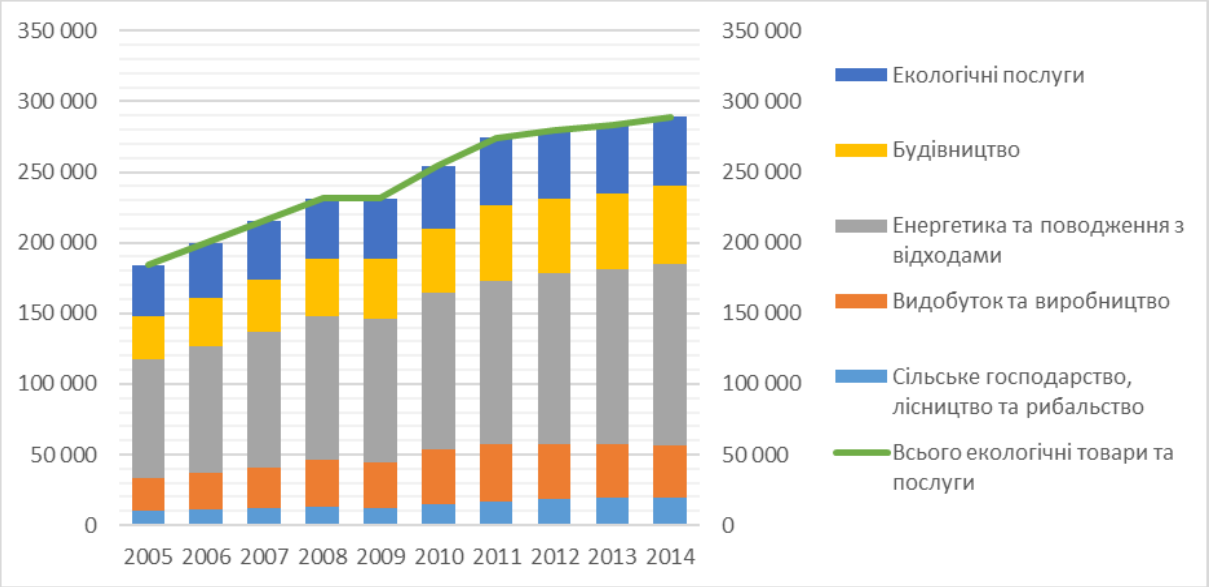


Рис. 5.4.7. Динаміка виробництва сектору екологічних товарів та послуг за видами продукції, ЄС-28, 2000–2014 рр. (% від ВВП)[1]

Міжнародне дослідження, проведене компанією Unilever у 2016 р[2], показало, що третина споживачів (33 %) віддає перевагу соціально та екологічно відповідальним брендам. Кожен п'ятий з 20 000 опитаних у п'яти країнах споживачів заявив, що купив би той чи інший товар, якби мав відомості про його екологічність та безпеку на упаковці. За підрахунками спеціалістів Unilever, це потенційна невикористана можливість для виробників на суму 966 млрд євро із загального ринку 2,5 трлн євро для стійких товарів. Масштаб цієї можливості також підтверджується власними фінансовими показниками Unilever: майже половину глобального зростання компанії в 2015 р. становило зростання брендів, які інтегрували екологічність у цілі та продуктивність своєї продукції. Ці бренди зростають на 30 % швидше, ніж решта бізнесу.

Така тенденція спостерігається в різних галузях і сферах екологічної діяльності, проте пріоритетними для впровадження і розвитку екологічного підприємництва ЮНЕП вважає:

1) *інвестиції в природний капітал*: сільське господарство; рибальство; лісництво; управління водними ресурсами. Ці галузі здійснюють

[1] Eurostat Statistics Explaied/Environmental goods and services sector. URL : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental_goods_and_services_sector

[2] Report shows a third of consumers prefer sustainable brands. URL : https://www.unilever.com/news/press-releases/2017/report-shows-a-third-of-consumers-prefer-sustainable-brands.html

матеріальний вплив на економіку, оскільки вони формують основу первинного виробництва, і засоби існування бідних верств населення в сільських районах залежать безпосередньо від них;

2) *інвестиції в ресурсо- та енергоефективність*: енергетика; промисловість; будівництво та ЖКГ; транспорт; туризм; утилізація та перероблення відходів. Ці галузі можуть бути охарактеризовані як «створений капітал» і традиційно вважаються «коричневими» галузями економіки. У цих галузях існують великі можливості для заощаджень ресурсів та енергії. Ці заощадження можуть бути розширені і стати провідним елементом економічного зростання і підвищення зайнятості, а також, у деяких випадках, мати важливі наслідки для зростання соціальної справедливості. Ефективність використання ресурсів охоплює енергоефективність виробництв і місць проживання, ефективність матеріалів у виробництві та поліпшення управління відходами.

Доповідь ЮНЕП «Назустріч «зеленій» економіці: шляхи до сталого розвитку та викорінення бідності»[1] містить переконливі економічні та соціальні аргументи на користь інвестування 2 % глобального ВВП в «озеленення» вказаних 10 галузей економіки, щоб змінити вектор розвитку і спрямувати потоки державного і приватного капіталу на низьковуглецевий, ресурсоефективний шлях.

Найбільший внесок у валову додану вартість екологічної економіки країн ЄС (44 % від загального обсягу) надає *енергетика* та поводження з відходами, в першу чергу – це виробництво енергії з відновлюваних джерел та газу з відходів. Друге місце займає будівництво (19 % від загальної суми), третє – екологічні послуги, які забезпечили додану вартість 49 мільярдів євро, що становить 17 % від загального обсягу екологічного ринку.

Екологізація підприємницької діяльності в енергетичній сфері передбачає підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів та збільшення поставок енергії від поновлюваних джерел (вітрова, сонячна, геотермальна енергія, біопаливо тощо). Існуюча на сьогодні високоінтенсивна вуглецева енергетична система залежить від поставок непоновлюваного викопного палива, видобуток якого стає все більш утрудненим і дорогим, що обумовлює зростаючу стурбованість урядів

[1] Навстречу «зеленой» экономике: путь к устойчивому развитию и искоренению бедности. Обобщающий доклад для властных структур. ЮНЕП, 2011. С. 2. URL : www.unep.org/greeneconomy (дата обращения: 01.02.2018).

багатьох країнах з приводу національної енергетичної безпеки. Проблеми поглиблюються потребою надання чистих і ефективних енергетичних послуг для 2,7 млрд людей, які не мають до них доступу. Таке становище не може вважатися стійким в економічному, соціальному та екологічному плані. Більше того, в багатьох країнах поточний стан енергетичної галузі обумовлює великі коливання цін на імпортовані енергоносії і також обходиться їм у мільярди державних субсидій.

«Озеленення» енергетичної галузі може сприяти зростанню доходів, робочих місць і доступу бідних до дешевої енергії, що також є цілями сталого розвитку, і в сукупності призведе до скорочення викидів парникових газів та інших типів забруднень. Разом з тим у більшості випадків підвищення ефективності використання енергії приносить чисту економічну вигоду, тому на сьогодні підприємництво у сфері відновлювальної та альтернативної енергетики розвивається надзвичайно динамічно. Тільки за 2016 р. введено 161 ГВт нових потужностей і збільшена загальна глобальна встановлена потужність майже на 9 % порівняно з 2015 роком. Лідером стала сонячна енергетика. На неї припадає близько 47 % введення нових потужностей. За нею слідують вітроенергетика – 34 % і гідроенергетика – 15,5 %. Пять років підряд інвестиції в поновлювану енергетику були приблизно вдвічі більші ніж у традиційну, і досягли 249,8 млрд дол. США.

У доповіді Генерального секретаря ООН від 26.08.2019, що стосувалась тенденцій у сфері відновлювальної енергетики[1], йдеться, що в 2018 році світове зростання поновлюваних джерел енергії становило більше 4 %, і на їхню частку припадало близько чверті зростання загального попиту на первинну енергію. А у галузі електроенергії частка «чистих» джерел зросла на 45 %.

Експерти пояснюють стрімке зростання поновлюваних джерел енергії в основному зниженням вартості фотоелектричної сонячної енергії та енергії вітру. Важливу роль відіграє і політика приватних компаній у сфері закупівель та інвестицій. Швидкими темпами зростає кількість країн, регіонів та великих корпорацій, які ставлять перед собою мету досягти 100 % переходу на відновлювані джерела енергії.

[1] Новости ООН: Цели в области устойчивого развития. URL : https://news.un.org/ru/story/2019/08/ 1361871?utm_source =eSputnik-promo&utm_medium =email&utm _ campaign=Ekodajdzhest_2030_za_26-30.08.19&utm_content=602197861 (дата звернення: 26.08.2019).

На конференції з клімату в Марракеші (Марокко) у листопаді 2016 р. керівники 48 розвинених країн взяли на себе зобов'язання щодо досягнення 100 % енергозбереження на основі відновлюваних джерел енергії у своїх країнах [1]. У 2018 р. обсяг корпоративного використання поновлюваних джерел енергії зріс більш ніж у 2 рази. Причому, за розрахунками, темпи їхнього зростання будуть найвищими серед інших видів палива, таких як природний газ і вугілля. Згідно з прогнозами Міжнародного енергетичного агентства, за наступні п'ять років частка поновлюваних джерел енергії збільшиться на одну п'яту, склавши в 2023 р. 12,4 %, а у виробництві електроенергії вона досягне 70 %. Лідируючі позиції займатиме фотоелектрична сонячна енергія, за якою будуть слідувати енергія вітру, гідро - та біоенергія[2].

Підприємництво в сільськогосподарській сфері має ключове значення для світової економіки, оскільки забезпечує населення харчуванням. У 1960 р. гектар орної землі в глобальному масштабі міг прогодувати в середньому 2,4 особи. До 2005 р. ця цифра збільшилася до 4,5 осіб на гектар, а до 2050, згідно з прогнозами, один гектар землі повинен буде годувати від 6,1 до 6,4 осіб.

Зараз галузь поставляє на ринок в 2 рази більше продуктів харчування, ніж потрібно людству, але при цьому понад 1 млрд людей у світі страждають від недоїдання. Сучасні методи сільськогосподарського виробництва виснажують природний капітал і виробляють у глобальному масштабі істотні обсяги парникових газів та інших забруднювачів. Економічна вартість зовнішніх впливів сільського господарства щорічно становить мільярди доларів США і продовжує збільшуватися.

Екологічне підприємництво у сільськогосподарській сфері може суттєво покращити ситуацію шляхом впровадження методик і технологій, що сприяють «озелененню» сільського господарства: 1) відновлення і підвищення родючості ґрунту за допомогою збільшеного використання природних ресурсів; 2) диверсифікації сівозміни; 3) скорочення ерозії ґрунту і поліпшення ефективності використання води, застосування методів мінімальної оранки і культивації захисних насаджень;

[1] Состояние возобновляемой энергетики 2017. Глобальный отчет. URL : http://www.ren21.net/gsr-2017/

[2] Новости ООН: Цели в области устойчивого развития. URL : https://news.un.org/ru/story/2019/08/1361871?utm_source=eSputnik-promo&utm_medium=email&utm _campaign=Ekodajdzhest_2030_za_26-30.08.19&utm_content=602197861 (дата звернення: 26.08.2019).

4) скорочення використання хімічних пестицидів і гербіцидів, впровадження біологічних технологій управління шкідниками та бур'янами; 5) скорочення псування і втрати продовольства через розширення використання засобів зберігання і обробки зібраного врожаю; 6) розвиток органічного сільського господарства.

Органічне сільськогосподарське підприємництво останніми роками демонструє стабільні й високі темпи зростання. Так, за результатами досліджень, проведеними провідними організаціями органічного руху IFOAM (Міжнародна федерація органічних сільськогосподарських рухів) та FiBL (Дослідний інститут органічного сільського господарства в Швейцарії), до якого включено 162 з 224 країн світу, екологічним виробництвом сільськогосподарської продукції займаються понад 3 млн господарств, які використовують понад 45 млн га сільськогосподарських угідь[1], включаючи землі у конверсії, або 1 % загальної площі сільськогосподарських земель світу. При цьому тільки з 2000 року площа органічних сільськогосподарських земель із 14,9 млн га зросла до 37,2 млн га у 2011 році, а у 2014-му становила вже 43,7 млн га[2]. Рекордне зростання органічних сільгоспугідь (на 20 %) відбулось у 2017 р.[3] Це найбільше зростання за всю історію органічного сільського господарства. Найбільшу площу органічного сільського господарства (35,6 млн га) має Австралія. Європа займає друге місце за площею (21 %; 14,6 млн га), за нею йде Латинська Америка (11,5 %; 8 млн га). Органічна зона збільшилася на всіх континентах. На сьогодні в світі 1,4 % сільськогосподарських угідь є органічними. Тим не менш, у чотирнадцяти країнах органічні угіддя займають більше 10 % загальної площі, а у багатьох країнах частка набагато вище: у Ліхтенштейні 37,9 %, у Самоа – 37,6 %, в Австрії – 24 %[4]. Україна на сьогодні посідає 20-те місце серед провідних країн світу за обсягом сертифікованих органічних сільськогосподарських угідь. Станом на 01.01.2016 р. кількість таких земель становила понад 450 тис. га.

---

[1] Офіційний сайт IFOAM. URL : https://www.ifoam.bio/en/news/2019/02/13/world-organic-agriculture-2019

Харченко Т. Б. Перспективи розвитку ринку органічної продукції в Україні // Економіка АПК. 2013. № 9. С. 37.

[2] Артиш В. І. Виробництво та реалізація органічної продукції в світі // Економіка АПК. 2017. № 3. С. 82.

[3] Офіційний сайт IFOAM. URL : https://www.ifoam.bio/en/news/2019/02/13/world-organic-agriculture-2019

[4] Там само.

Світовий ринок органічної продукції перебуває у фазі активного розвитку та є альтернативою споживанню екологічно небезпечної продукції. Якщо у 2005 році світовий ринок органічної продукції становив понад 15 млрд дол. США, то вже в 2011-му він збільшився до 33 млрд дол. США, а в 2017 досяг 97 млрд дол. Найбільшим ринком з обсягом понад 40 млрд дол є США, потім йдуть Німеччина (12 млрд), Франція (8,5 млрд) і Китай (понад 8 млрд). У 2017 р. найбільше коштів на органічні продукти харчування (288 євро на душу населення) витратили у Швейцарії, а в Данії частка органічного ринку була найвищою і становила 13,3 % усього ринку продуктів харчування[1].

У 2017 р. органічним екологічним підприємництвом займались у 181 країні, в 93 з них впроваджене державне регулювання такої діяльності. В 2017 р. було зареєстровано 2,9 млн підприємців – виробників органічної продукції, що на 5 % більше ніж у 2016 р. Індія – країна з найбільшою кількістю виробників (835 200), за нею йдуть Уганда (210 352) і Мексика (210 000).

Рибальство в світі є соціально та економічно важливим напрямом підприємницької діяльності, оскільки забезпечує тваринним білком і підтримує продовольчу безпеку для більше 1 млрд осіб. Нині рибальство в світі дає щорічний прибуток у розмірі приблизно 8 млрд дол США і підтримує 170 млн робочих місць, забезпечуючи близько 35 млрд дол США доходу домогосподарств на рік.

Глобальне морське рибальство нині перебуває у критичному стані як з точки зору економічних, так і соціальних показників. Щорічно суспільство в цілому має збиток у 26 млрд дол США[2].

Інвестування в рибальство задля досягнення стійких рівнів лову риби в кінцевому підсумку забезпечить життєво важливий приплив доходів. «Озеленення» галузі вимагає переорієнтації державних витрат на посилення управління рибальством і фінансування скорочення надлишкових потужностей за допомогою списання судів і справедливого переміщення зайнятості, розукрупнення риболовецьких підприємств та підтримка малого і середнього бізнесу, який надаватиме послуги щодо поповнення виснажених і вичерпаних рибних ресурсів.

---

[1] Офіційний сайт IFOAM. URL : https://www.ifoam.bio/en/news/2019/02/13/world-organic-agriculture-2019

[2] Навстречу «зеленой» экономике: путь к устойчивому развитию и искоренению бедности. Обобщающий доклад для властных структур. ЮНЕП, 2011. С. 2. URL : www.unep.org/greeneconomy (дата обращения: 01.02.2018).

Екологічне підприємництво у сфері лісництва повинне забезпечити збереження і розвиток лісів, які є легенями планети і фундаментом «зеленої» економіки, оскільки підтримує широкий діапазон галузей і економічних засобів існування більш ніж 1 млрд осіб, більшість з яких проживає в бідних країнах. Хоча деревина, папір і волокно обумовлюють тільки невелику частину глобального ВВП, суспільні блага, отримані з лісових екосистем, мають значну економічну цінність, що становить трильйони доларів. Ліси підтримують понад 50 % наземних біологічних видів і регулюють світовий клімат. Продукція лісництва має значну цінність через те, що вона поновлювана, придатна для повторного використання і може біологічно розкладатися. Таким чином, ліси є фундаментом екологічної інфраструктури Землі, а лісові товари та послуги є важливими компонентами «зеленої» економіки.

Ліквідація лісових активів протягом короткого часу для отримання прибутку загрожує цьому фундаменту і повинна бути зупинена шляхом запровадження сталого управління лісами, яке може бути визначено як управління і використання лісів і лісових угідь у такий спосіб і з такою інтенсивністю, які підтримують їхнє біорізноманіття, продуктивність, здатність до регенерації, використання їхнього потенціалу та виконання відповідних екологічних, економічних і соціальних функцій на місцевому, національному та глобальному рівнях як зараз, так і в майбутньому»[1].

Інвестиції в природні ліси і плантації можуть забезпечити економічну вигоду. ЮНЕП передбачає, що щорічні інвестиції тільки 40 млрд дол США за 2010–2050 рр. на відновлення лісових масивів і платежі власникам за збереження лісів могли б збільшити додаткову вартість у лісовій промисловості на 20 % порівняно з бізнесом у звичайному розумінні.

Розвиток екологічного підприємництва у сфері управління водними ресурсами на засадах сталого розвитку має за мету подолати сучасну водну кризу, за якої сьогодні понад 1 млрд осіб відчувають нестачу в доступі до чистої питної води, 2,6 млрд осіб відчувають нестачу в санітарно-гігієнічних послугах і 1,4 млн дітей у віці до п’яти років помирають щороку в результаті відсутності чистої води і належних санітарно-гігієнічних послуг.

[1] Состояние мировых лесов. Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО). Рим, 2005. URL : www.fao.org (дата обращения: 01.02.2018).

Без корінної реформи управління водними ресурсами через 20 років прогнозується перевищення потреби у воді над її постачанням на 40 %. Історичні рівні збільшення використання води разом зі збільшенням її подачі (наприклад, шляхом будівництва дамб і опріснювальних установок, а також збільшення рециркуляції), як очікується, скоротять 40 % цього розриву, але решта 60 % повинні бути покриті за рахунок інвестицій в інфраструктуру, реформу водної політики і в розробку нових технологій. Тому управління водними ресурсами й інвестиції в них важливі для екологічної безпеки як людей, так і екосистем з точки зору дефіциту води і її якості. Прискорені інвестиції у залежні від води екосистеми, а також в об'єкти інфраструктури, пов'язані з водою, та в раціональне водокористування, як очікується, пришвидчать перехід до «зеленої» економіки. За прогнозами ЮНЕП[1], при щорічних інвестиціях у розмірі 198 млрд дол США в середньому протягом наступних сорока років використання води може стати більш ефективним і дозволить збільшити сільськогосподарське і промислове виробництво та виробництво біопалива, а також досягти визначених цілей розвитку тисячоліття до 2050 року.

Промислове виробництво здійснює суттєвий матеріальний вплив на економіку, навколишнє середовище та здоров'я людини. На промисловість припадає близько 35 % споживання електроенергії в світі, більше 20 % викидів CO_2 і більше чверті використання видобутих сировинних ресурсів. Поряд з видобувною промисловістю і будівництвом, виробництво на сьогодні охоплює 23 % глобальної зайнятості. Воно також обумовлює 17 % захворювань, пов'язаних із забрудненням повітря. Оцінки загального збитку від забруднення повітря перебувають у діапазоні від 1 до 5 % світового ВВП. Дефіцит ключових корисних копалин, включаючи запаси нафти, металевих руд і води, стане основною проблемою в майбутньому.

Розвиток екологічного підприємництва у виробничій сфері дасть можливість знизити деструктивний вплив на довкілля і забезпечити економічне зростання. «Зелене» виробництво відрізняється від звичайного тим, що воно прагне зменшувати кількість природних ресурсів, необхідних для виробництва готової продукції шляхом більш

Навстречу «зеленой» экономике: путь к устойчивому развитию и искоренению бедности. Обобщающий доклад для властных структур. ЮНЕП, 2011. С. 2. URL : www.unep.org/greeneconomy (дата обращения: 01.02.2018).

енерго- і матеріалоефективних виробничих процесів, які також зменшують негативні зовнішні впливи, пов'язані з відходами та забрудненням. Воно також включає більш ефективний транспорт і логістику, які можуть також обумовлювати істотний відсоток від повного впливу на навколишнє середовище виробленої продукції.

Екологічне підприємництво в будівництві має суттєві перспективи, тому що темпи зростання будівельної галузі, викликані зростанням населення і розширенням урбанізації, є сприятливим фактором економічного зростання як на міжнародному, так і на національному рівні. Щорічне зростання будівництва оцінюється в 7,5 трлн дол, що становить близько 10 % світового ВВП. У будівельній галузі зайнято понад 111 млн осіб. На національному рівні галузь формує 5–10 % зайнятості населення.

Разом з тим будівельна галузь є одним із найбільших джерел глобальних викидів парникових газів. Близько третини кінцевого глобального використання енергії відбувається в будівлях. Більше того, будівельна галузь споживає більше третини глобальних ресурсів, зокрема 12 % усього споживання прісної води, і сприяє значною мірою утворенню твердих відходів, які оцінюються в 40 % від сумарного їхнього обсягу. Тому будівельна галузь є однією з основних для підвищення ефективності використання ресурсів: будуючи нові «зелені» будівлі і модернізуючи існуючий фонд забудови, покращуючи їхню енерго- і ресурсомісткість, можна досягти суттєвої економії.

Різні прогнози показують, що до 2050 р. щорічні інвестиції в межах від 300 млрд дол США можуть привести до економії близько третини світового споживання енергії в будівлях. Крім того, ці інвестиції можуть сприяти значному скороченню емісії CO^2. «Озеленення» будівництва також позитивно позначиться на здоров'ї працівників і на продуктивності їхньої праці. Екологічне підприємництво може бути успішним у сфері екореконструкції житла, гнучкого проектування, проектування енергоактивних будівель, будівель із нульовими викидами шкідливих речовин та нульовим енергоспоживанням. Екологізація будівельної галузі може привести до збільшення робочих місць. Вважається, що кожен мільйон доларів США, що інвестується в модернізацію ефективності будівель, забезпечує створення від 10 до 14 прямих робочих місць і 3–4 непрямих. «Озеленення» будівельної індустрії також забезпечує можливість залучення неофіційного сектору і поліпшення умов праці у всій галузі шляхом здійснення програм

навчання, націлених на нові вимоги до кваліфікації робочої сили, а також вдосконалення інспекційних методів. У країнах, що розвиваються, очікується значне зростання будівництва житла належної якості для більше 500 млн осіб, забезпечуючи при цьому доступ до електроенергії для приблизно 1,5 млрд осіб.

«Озеленення» будівель може також сприяти значному поліпшенню здоров'я, зручності життя і підвищення продуктивності праці населення. У житлових будівлях у багатьох країнах, що розвиваються, внутрішнє забруднення від неповного спалювання твердого палива (наприклад, вугілля або біомаси) в сукупності з поганою вентиляцією є основною причиною великої кількості важких хвороб і передчасних смертей. Згідно з оцінками, інфекції дихальних шляхів, такі як пневмонія і туберкульоз, пов'язані з внутрішнім забрудненням будівель, щорічно викликають близько 11 % смертельних випадків у світі.

Транспорт. Переміщення товарів, послуг і робочої сили є життєво важливим «паливом» для двигуна економіки. Обсяги вантажного транспорту традиційно пов'язують з економічним зростанням, якщо йдеться про пропозицію, а використання легкових автомобілів співвідноситься з економічним зростанням, що розглядаються з боку попиту.

«Зелений» транспорт – це транспорт, який підтримує екологічну стійкість через, наприклад, захист світового клімату, екосистем, охорони здоров'я та природних ресурсів. Він також підтримує інші принципи сталого розвитку, а саме: він економічний (дешевий, справедливий і ефективний транспорт, який підтримує стійку конкурентну економіку і створення гідних робочих місць), і соціальний (надає послуги безпечним способом, що зберігає здоров'я людей та екосистем, просуваючи скорочення бідності й справедливості для майбутніх поколінь).

Існує потреба в фундаментальному зсуві інвестиційних моделей у транспорті на підставі таких принципів: 1) *відмова або скорочення* поїздок через інтеграцію територіального планування і транспорту, а також локалізацію виробництва і споживання; 2) *перехід* до переважного використання громадського, немоторизованого, а також до залізничного та водного транспорту (для вантажоперевезень); 3) *поліпшення* через введення більш чистого і більш ефективного палива і транспортних засобів. Екологічне підприємництво може бути ефективним шляхом переходу на низьковуглецеві види палива; інвестування в енерго-ефективний транспорт, електрифікацію, розширення залізниць; планування зеленої міської інфраструктури для транспорту.

Розвиток екологічного підприємництва в транспортній галузі як частина загальної стратегії «зеленої» економіки також призведе до «зеленого» зростання, розвитку міст із меншими заторами, забрудненням повітря й іншими витратами; створення робочих місць, зокрема, за рахунок розвитку інфраструктури та ефективності громадського транспорту; зниження рівня бідності за рахунок здешевлення транспорту і поліпшення доступу до ринків та інших важливих об'єктів.

Туризм має істотний потенціал для розвитку екологічного підприємництва. Доходи від туризму становлять 5 % світового ВВП, водночас як він забезпечує приблизно 8 % повної зайнятості. Міжнародний туризм займає четверте місце (після палива, хімічних речовин і автомобілів) у глобальному експорті з промислової вартістю 1 трлн дол на рік, становлячи 30 % світового експорту комерційних послуг або 6 % усього обсягу експорту.

Щорічно здійснюється приблизно 4 млрд поїздок внутрішнього туризму. Туризм – одне з п'яти основних джерел експортних доходів для понад 150 країн, воночас як у 60 країнах він займає перше місце. Він також є основним джерелом іноземної валюти для третини країн, що розвиваються, і половини найменш розвинених країн.

Розвиток туризму супроводжується суттєвими екологічними проблемами. Швидке зростання кількості міжнародних і внутрішніх подорожей, тенденції збільшення дальності поїздок і скорочення часу на дорогу збільшують залежність туризму від невідновлювальної енергетики, обумовлюючи 5 % внесок галузі в світову емісію парникових газів, який, як очікується, суттєво зростатиме в майбутньому. Інші проблеми включають надмірне споживання води порівняно з використанням води в житловому секторі, скиди неочищених стічних вод, утворення відходів, пошкодження місцевого земного і морського біорізноманіття та загрозу виживанню місцевих культур, збереженню архітектурної спадщини і традицій.

Розвиток екологічного підприємництва у сфері туризму дасть можливість експериментуваати різні технології підвищення ефективності використання енергії, систем водопостачання і утилізації відходів, і, як очікується, зміцнить потенціал зайнятості в галузі зі збільшенням залучення місцевих громад, особливо бідноти, в ланцюжок створення цінності туризму. «Зелений» туризм у сільських районах може привести до суттєвого покращення економічної ситуації та

зниження соціальної напруженості. Інвестиції в розвиток екологічного підприємництва у сфері туризму дають можливість зменшити вартість енергії, води і відходів і збільшити цінність біорізноманіття, екосистем і культурної спадщини.

Екологічне підприємництво у сфері утилізації та перероблення відходів займається використанням накопичених відходів як додаткового ресурсу виробництва товарів та енергії, має велике ринкове майбутнє. Збільшення дефіциту ресурсів і доступність нових технологій пропонують широкі можливості для цього:

1. Світовий ринок відходів сьогодні оцінюється в 410 млрд дол.
2. На сьогодні тільки 25 % відходів відновлюються або повторно використовуються.
3. Цілі: подвоєння ступеня переробки промислових відходів (збільшення з 7 до 15 %), майже повна переробка електронних відходів (15 % нині) і збільшення приблизно в 3,5 раза (з 10 до 34 %) ступеня переробки твердих побутових відходів.

Перспективні напрями екологічного підприємництва у цій сфері – включення у вартість продукції вартості шкоди для довкілля; забезпечення безпечного й чистого відвантаження, вивозу, збереження та утилізації відходів за дотримання трьох правил: зменшення кількості відходів, їхня вторинна переробка та вторинне використання. Інвестиції в «озеленення» переробки відходів можуть принести суттєві економічні вигоди, зокрема – суттєву економію ресурсів: виробництво 1 т паперу з макулатури економить 17 дерев і 50 % води. Під час повторного використання 1т алюмінію економиться: 1,3 т бокситів, 16 $м^3$ води, 37 барелів нафти.

Екологічне підприємництво у сфері екологічних послуг показує зростання у всьому світі. У країнах ЄС середній приріст доходів у 2016 р. становив 5,3 % для великих фірм та 1,2 % – для малих та середніх фірм, зростання кількості робочих місць – 3,4 % для великих фірм та 1,8 % – для малих та середніх практик. Найбільше зростання показали Південно-Східна Азія, Китай (7,2 %) та Північна Америка (6,8 %), а в галузевому розрізі – служби з якості повітря (у середньому 7,8 %), управління якістю води та водними ресурсами (7,1 %), а також управління та дотримання екологічних вимог (6,9 %). Кількість клієнтів, які бажають отримати екологічні послуги, найбільше зросла у транспортному секторі (у середньому 9,9 %), у галузях

відновлюваної енергії та хімічної і фармацевтичної промисловості (8,2 %). Очікується подальше зростання ринку до 4,5 % у 2017 році та до 6,3 % – у 2019 році[1].

Разом з тим варто зазначити, що глобальний ринок для зелених технологій та видів підприємницької діяльності у різних регіонах світу розвинений нерівномірно. Найбільшими ринками є розвинені держави, в першу чергу США, Японія та ЄС. У США «зелена» економіка дає продукції та послуг більше ніж на 600 млрд дол. (4,2 % ВВП), зайнятість в ній оцінюється в 3 млн осіб; у Японії – відповідно 3,4 % ВВП і приблизно 1,5 млн осіб; в країнах ЄС у цілому – 2,5 % сукупного ВВП і понад 3,4 млн осіб, зокрема: у Німеччині – 4,8 %, плюс світове лідерство з експорту екологічно чистих товарів і послуг (більше 12 % світової торгівлі обладнанням для збереження клімату); у Великобританії, яка є світовим лідером за часткою «зеленого» сектору у ВВП, – 240 млрд дол. (або 8,8 % ВВП), частка в експорті становить 5 %, у загальній зайнятості – 3 %[2].

Водночас екологічний ринок набуває швидкого розвитку у країнах, що розвиваються. Значними гравцями ринку стають Китай, Індія та Бразилія, які демонструють найвищі темпи індустріального розвитку. Найдинамічніше ринок екопродукції розвивається у Китаї, де темпи приросту останніми роками сягали 30 % щорічно. Нині Китай став основним виробником деяких видів поновлюваної енергії: на нього припадає близько 40 % світових продажів сонячної енергії , вироблюваної на основі фотоелементів, 30 % – вітроустановок (10 % в 2007 р.) та 77 % сонячних водонагрівальних колекторів. Індія займає 5 місце у світі за потужностями вітрової енергетики і нарощує виробництво біогазу і сонячної енергії. Інші країни, що розвиваються, хоча й є переважно імпортерами екологічних товарів та послуг, мають значні перспективи нарощування експорту, в першу чергу, у виробництві органічної сільськогосподарської продукції, біопалива тощо[3].

---

[1] Environmental Site Assessments: In Search of Better Conclusions. URL : http://hazmatmag.com/2018/06/market-growth-in-environmental-consulting-seen-worldwide/

[2] Порфирьев Б. «Зеленая» экономика: реалии, перспективы и пределы роста. URL : http://www.carnegie.ru

[3] Мельничук Н. Ю., Черторижський В. М. Екологічний ринок та його особливості у міжнародному співробітництві // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. 2012. Вип 8. С. 115–119. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzlubp_2012_8_30

За прогнозами ЮНЕП, у найближчі 20–25 років у переважній більшості країн правомірно очікувати швидкого зростання і помітного збільшення питомої ваги «зеленої» економіки, насамперед сектору екологічно чистої енергетики. До 2025 р. світовий ринок екологічно чистого устаткування досягне близько 6 трлн дол., що означає більш ніж 30 % середньорічне зростання екологічного ринку та збільшення внеску «зеленої» економіки у світовий ВВП до 6–7 %. Можна очікувати майже подвоєння світового ринку екологічно чистих технологій (у тому числі потроєння ринку низьковуглецевих технологій) та зростання числа зайнятих у відповідних секторах майже в чотири рази.

5.4.3. Екологічне підприємництво в Україні

Україна має величезний потенціал для розвитку екологічного підприємництва. Нинішній стан економіки із застарілими технологіями, нагальною необхідністю скорочення ресурсної й енергетичної залежності основних галузей промисловості країни дає змогу оцінити потенціал зелених послуг і технологій у нашій державі у розмірі понад 120 млрд євро, зокрема у сфері енергетики – 119 млрд євро, поводження з відходами – 831 млн євро, водозабезпечення – 600 млн євро[1]. Крім того, вигідне географічне положення України в центрі Європи, поряд з іншими перевагами, створює серйозну зацікавленість європейських держав у дотриманні українськими товаровиробниками екологічних вимог, застосуванні чистих технологій і збереженні чистоти спільного природного середовища. Тому розвиток екологічного підприємництва має беззаперечні переваги, орієнтований на економічну стабільність, є стратегічним завданням для України і може розраховувати на суттєву підтримку європейського співтовариства та міжнародних організацій.

Впровадження «зеленого» бізнесу в Україні сприятиме вирішенню багатьох еколого-економічних проблем, що сьогодні стримують економічне зростання в країні. Становлення цього напряму діяльності може дати низку економічних вигод, наприклад: створення нових робочих місць; збільшення надходжень до бюджету за рахунок

[1] Kisliakova N., Pavliska O., Mtibelashvili T. Umwelttechnikmärkte in ausgewählten GUS-Ländern: Russland, Ukraine, Georgien // Austrian Society for Environment and Technology (OGUT). Pressegespräch, 19.04.2007. URL : https://www.oegut.at/downloads/pdf/praes_ee_up5-pressegespraech.pdf

зростання кількості підприємств та обсягів виробництва; вихід на нові світові ринки збуту, де ще не сформувалися конкурентні відносини, надходження іноземного капіталу у вітчизняну економіку.

Проте на сьогодні офіційна консолідована інформація щодо обсягів екологічного підприємництва в Україні практично недоступна. Вона є дуже складною для обчислень, оскільки, по-перше, наявна в Україні класифікація економічних видів діяльності не виокремлює цієї сфери підприємницької діяльності. По-друге, в Україні відсутня статистична звітність з питань екологічного підприємництва, не існує систем збору статистичної інформації для відстеження стану цього сектору. 2017 року Міністерство аграрної політики та продовольства України розпочало збір власних даних для документування розвитку галузі на основі даних оперативного моніторингу органічного сільського господарства серед органів сертифікації, які сертифікували органічне виробництво та торгівлю органічними продуктами відповідно до органічного законодавства ЄС в Україні, але ці дані поки що не повні та стосуються тільки сільського господарства. Тому інформацію про стан та перспективи розвитку екологічного підприємництва в Україні зараз можна отримати переважно не з офіційної державної статистики, а з різноманітних досліджень, які проводяться міжнародними установами і організаціями, вітчизняними та зарубіжними науковцями, маркетинговими компаніями. Зокрема, європейські дослідження розміру сектору екологічних товарів і послуг в Україні (за класифікацією ОЕСР) показують, що його мінімальний розмір у 2006 р. становив 112,6 млрд грн (22,6 млрд доларів США)[1]. Це значно більше, ніж у попередні роки: у 2005 р. – 18 млрд грн (3,6 млрд доларів США), у 2004 р. – 17,6 млрд грн (3,5 млрд доларів США), у 2003 р. – 12 млрд грн (2,6 млрд доларів США). Зазначимо, що дві третини сектору входять до групи управління ресурсами і одна третина – до групи захисту довкілля. Очікується, що в Україні розмір сектору буде зростати.

За даними EAP GREEN[2], у 2015 р. консалтингова компанія Research and Branding (R&B) Group провела опитування малих і середніх підпримств (МСП) Полтавської області[3]. Опитування було спрямоване

[1] Марушевський Г., Хікман Д. «Зелений» бізнес для малих і середніх підприємств / за заг. ред.Кучеренко О. ; Федерація канадських муніципалітетів // Партнерство для розвитку міст : проект міжнародної технічної допомогою. К., 2017. 54 с.
[2] Там само. 54 с.
[3] Сприяння поліпшенню екологічних показників малих і середніх підприємств : основні результати опитування. Research & Branding Group. 2015. С. 49.

на виявлення основних можливостей екологізації МСП України та перешкод на цьому шляху, зокрема, тих, що пов'язані з упровадженням ресурсо- й енергоефективних технологій і методів ведення бізнесу. В опитуванні брали участь 410 малих і середніх підприємств, у тому числі 300 мікропідприємств (73,2 %), 72 малих підприємства (17,6 %) та 38 середніх підприємств (9,3 %). Підприємства представляли різні галузі: сільське господарство та рибальство, видобувна, харчова, обробна промисловість – 64 підприємства, будівельні компанії – 77 підприємств, готелі та ресторани – 17 підприємств. Було отримано результати щодо: 1) режиму регламентування та відповідності екологічним вимогам; 2) зусиль щодо ефективного використання ресурсів; 3) державної підтримки поліпшення довкілля та екологічних дій МСП; 4) екологічних (зелених) продуктів, послуг та інших аспектів, що виходять за межі відповідності обов'язковим вимогам.

За результатами опитування було встановлено, що більш ніж половина підприємств (59,3 %) не виробляє екологічних продуктів і не має наміру цього робити. Лише кожне п'яте підприємство зауважило, що випускає таку продукцію. Ті підприємства, які повідомили, що випускають екопродукти, пропонують переважно екологічні продукти та послуги (наприклад: органічні й екомарковані продукти; продукти з екодизайном, які піддаються вторинній переробці)[1] (рис. 5.4.8).

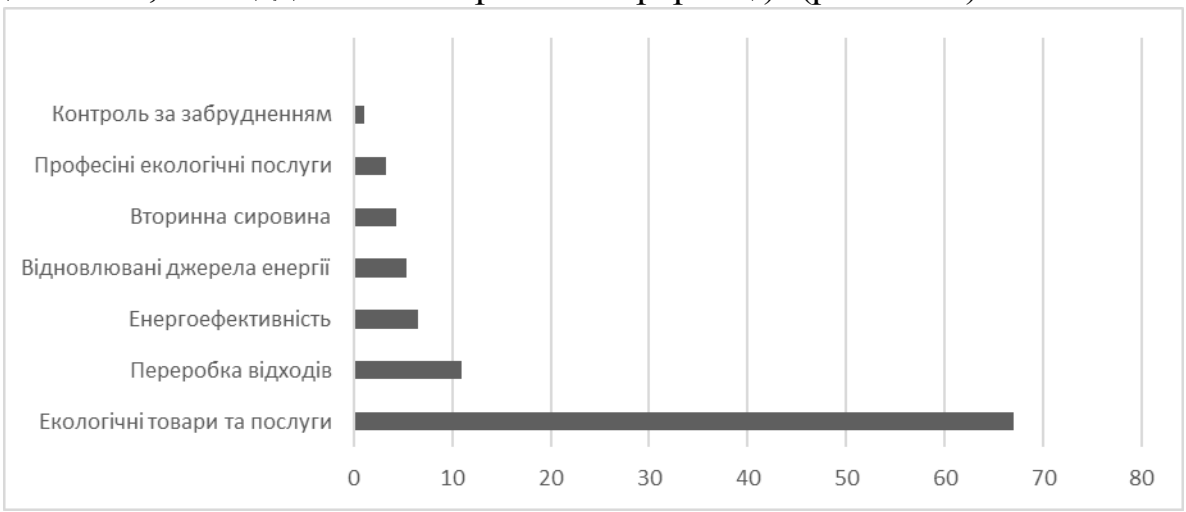


Рис. 5.4.8. Пріоритетні напрями екологічного підприємництва за результатами опитування підприємств у Полтавській обл., %[2,3]

[1] Марушевський Г., Хікман Д. «Зелений» бізнес для малих і середніх підприємств / за заг. ред. Кучеренко О. ; Федерація канадських муніципалітетів // Партнерство для розвитку міст : проект міжнародної технічної допомоги. К., 2017. 54 с.
[2] Там само. 54 с.
[3] Сприяння поліпшенню екологічних показників малих і середніх підприємств : основні результати опитування. Research & Branding Group. 2015. С. 49.

Як бачимо, найбільш затребуваною сферою екологічного підприємництва в Україні є виробництво екологічних товарів та послуг, яке представлене, органічною сільськогосподарською продукцією.

Виробництво органічної продукції в Україні надзвичайно перспективне. Наша держава має значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку і вже досягла певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Україна сьогодні посідає 20-те місце серед провідних країн світу за обсягом сільськогосподарських угідь, які вже сертифіковані для виробництва органічної продукції. Станом на 01.01.2017 кількість таких земель становила 420 тис. га (рис. 5.4.9). Насправді це не так багато – серед загального обсягу сільськогосподарських угідь України органічні займають близько 1 %. При цьому Україна займає перше місце в східноєвропейському регіоні за площею органічної ріллі. Крім того, в Україні сертифіковано 570 тис. га площ дикоросів, збори з яких переважно експортуються в країни ЄС.

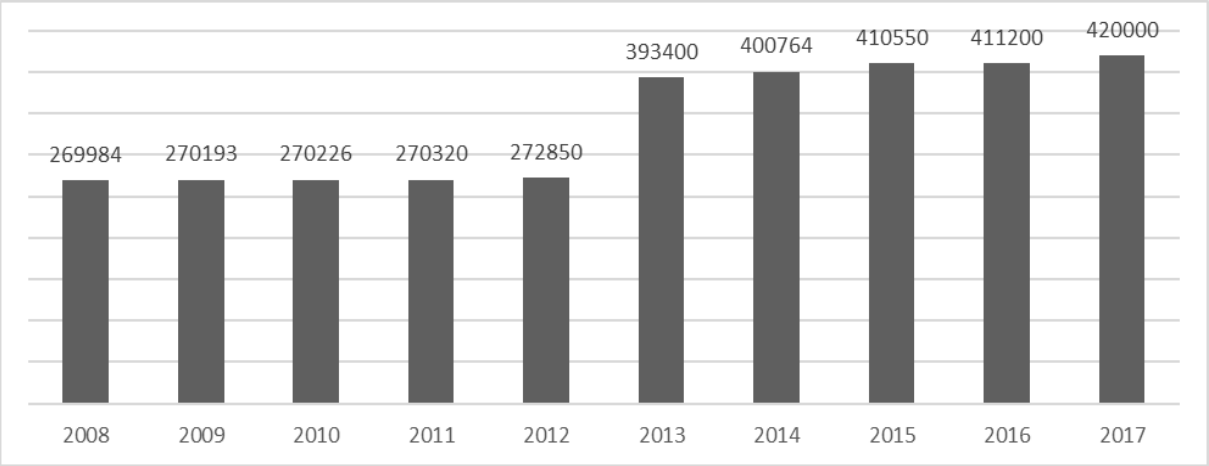


Рис. 5.4.9. Динаміка сільськогосподарських угідь, зайнятих під органічним виробництвом, в Україні, га[1,2]

Перші господарства сертифікувалися за органічними стандартами в кінці 1990-х років. Одним з основних стимулів для їхнього розвитку був попит на органічну продукцію з боку європейських

[1] Органік в Україні. 2019. URL : http://organic.com.ua/uk/ homepage/2010-01-26-13-42-29 (дата обращения: 05.03.2019).

[2] Willer H., Lernoud J. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging trends 2018. FiBL&IFOAM – Organic International. Germany: Medienhaus Plump, 2018. 348 p.

споживачів. І нині цей тренд значною мірою зберігається (рис. 5.4.10). Більшість органічних операторів в Україні сертифіковані за органічними стандартами, еквівалентними Постанові Ради (ЄС) № 834/2007 від 28.06.2007 та Регламенту Комісії (ЄС) № 889/2008 від 05.09.2008 та застосовуються як для експорту органічної продукції, так і для внутрішнього ринку країни[1].

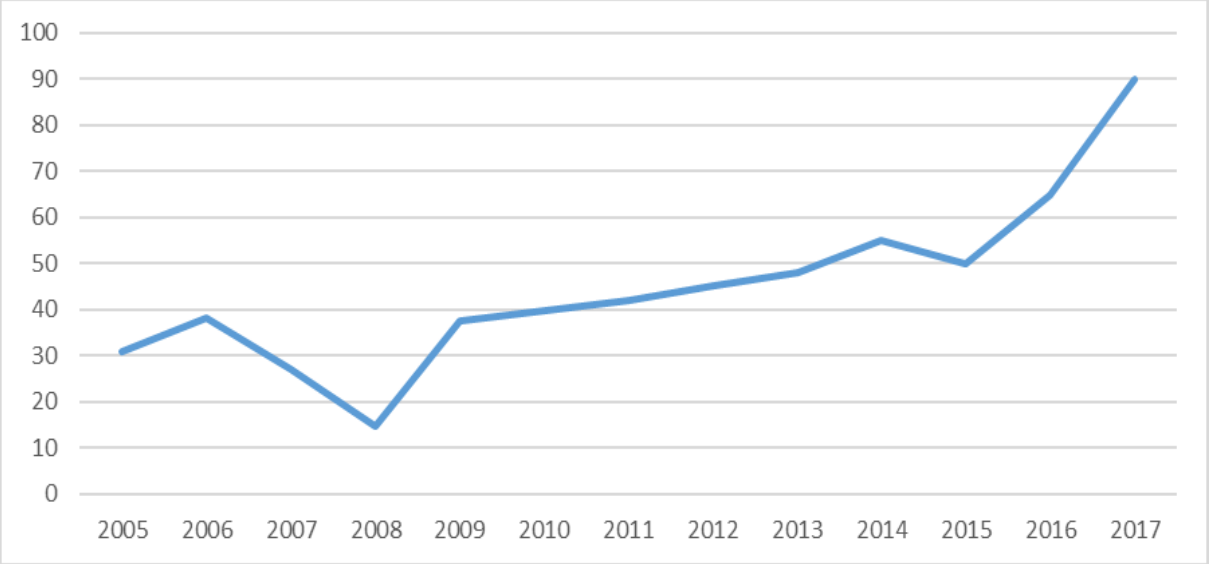


Рис. 5.4.10. Динаміка експорту оранічної продукції України, млн євро[2,3]

Офіційні статистичні дані IFOAM підтверджують, що зацікавленість підприємців виробництвом екологічно чистої продукції зростає – якщо в 2002 р. в Україні було зареєстровано 31 господарство зі статусом органічного, то в 2017 р. їх налічувалося вже 375 (рис. 5.4.11).

[1] Милованов Е. В., Коняшин О. В. Органический рынок Украины: современное состояние и перспективы // Проблемы агрорынка. 2019. январь-март. URL : https://organic.com.ua/images/stories/Scientific-articles/Ukrainian_organic_market.pdf

[2] Органік в Україні. 2019. URL : http://organic.com.ua/uk/ homepage/2010-01-26-13-42-29 (дата обращения: 05.03.2019).

[3] Willer H., Lernoud J. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging trends 2018. FiBL&IFOAM – Organic International. Germany: Medienhaus Plump, 2018. 348 p.

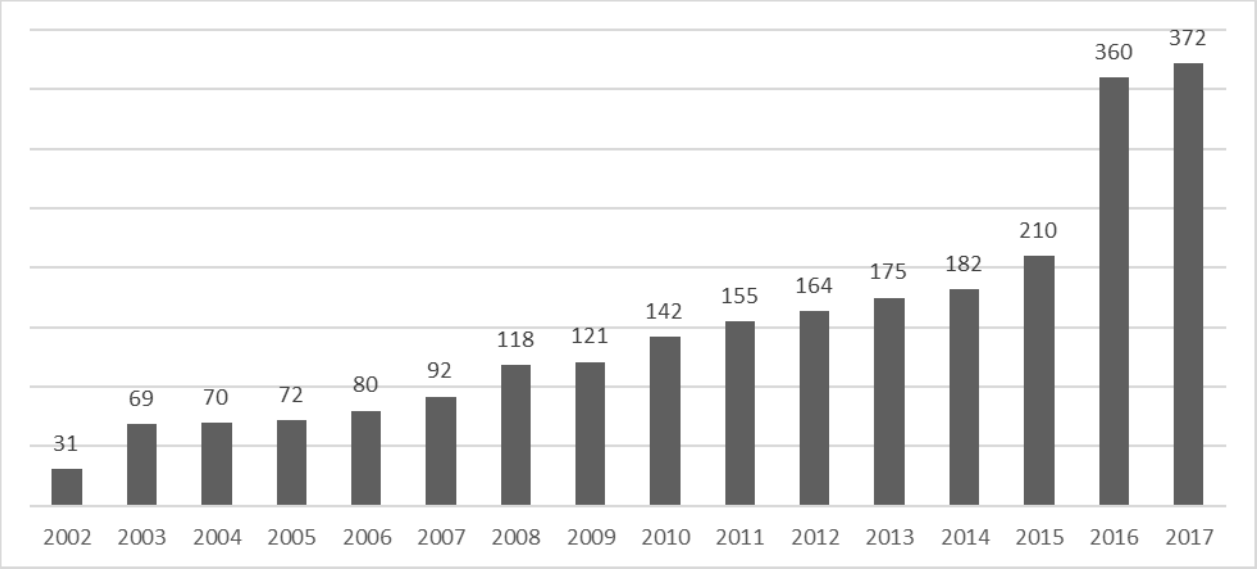


Рис. 5.4.11. Кількість сертифікованих органічних господарств в Україні в 2002–2017 рр.[1,2]

У вітчизняному органічному підприємництві надзвичайно великою є роль малого та середнього бізнесу. Кількість виробників, переробників, торговельників і роздрібних продавців в органічному сільському господарстві України зростає, а отже, малі та середні підприємства відіграють важливу роль у розширенні місцевих і експортних ринків. На сьогодні переважна більшість сільськогосподарських підприємств у країні – це малі та середні підприємства, які дуже важливі для створення робочих місць, особливо в сільській місцевості. Для підтримки місцевого підприємництва стартапам надаються громадські консультативні послуги та фінансова допомога, а також послуги для комплексних інноваційних стратегій для малих і середніх підприємств[3]. Основними дійовими особами в цій галузі є Спілка виробників органічних сертифікованих продуктів «Органічна Україна», Асоціація учасників біовиробництва «БІОЛан Україна», Федерація органічного руху України, Інформаційний центр «Зелене досьє», а також інші консультативні організації, такі як VIP Group, Sib-Agro, що надають

[1] Органік в Україні. 2019. URL : http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29 (дата обращения: 05.03.2019).

[2] Willer H., Lernoud J. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging trends 2018. FiBL&IFOAM – Organic International. Germany: Medienhaus Plump, 2018. 348 p.

[3] Перспективи розвитку «зеленої» економіки в Україні : аналітичний огляд // Озеленення економіки в країнах Східного партнертсва : програма (EaP GREEN) під керівництвом ПРООН. Женева-Київ, 2018. 16 с.

консультації малим та середнім підприємствам і постачальникам послуг в органічному секторі. Такі організації, як НУО «Екотерра» (м. Львів) та академічні/дослідницькі центри, як Інститут органічної продукції, «Полісся-Органік» та «Полтава-Органік» працюють над популяризацією концепції органічного виробництва в регіонах України. Спеціалізованими центрами для продажу та консультування споживачів щодо органічних продуктів є Natur boutique, Organic Business School, Український органічний кластер та інші[1,2].

Однак навіть за наявності фінансових та додаткових послуг отримати доступ до коштів нелегко. Малим і середнім підприємствам агробізнесу отримати кредит у банках складно, а небанківські кредитно-фінансові організації слабко розвинені і не можуть конкурувати з фінансовими установами[3]. Крім того, малі та середні підприємства стикаються з іншими проблемами: корупція, відсутність розвиненої системи управління ризиками, неефективне податкове регулювання, високі ставки податків, нерозвинена ринкова інфраструктура та обмежувальна фіскальна політика – це лише деякі з них. Хоча інституційні умови для малих та середніх підприємств змінилися останнім часом, вони, як і раніше, не відповідають потребам створення сприятливого середовища для інвестування у малий та середній бізнес[4].

Для стимулювання розвитку сільськогосподарського екологічного підприємництва потрібно: 1) розробити і впровадити національний план дій щодо органічного сільського господарства, у співпраці та із залученням усіх ключових зацікавлених сторін; 2) забезпечити інформаційну, юридичну та фінансову підтримку органічних фермерських кооперативів; 3) впровадити фіскальні механізми стимулювання збереження довкілля (наприклад, платежі за послуги екосистем), а також штрафні санкції за дії, які шкодять навколишньому середовищу (тобто принцип «забруднювач платить»); 4) розвивати внутрішній

[1] Органічне виробництво в Україні (2019) // Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL : https://minagro.gov.ua/ua/napryamki/organichne-virobnictvo/organichne-virobnictvo-v-ukrayini

[2] Перспективи розвитку «зеленої» економіки в Україні : аналітичний огляд // Озеленення економіки в країнах Східного партнертсва : програма (EaP GREEN) під керівництвом ПРООН. Женева-Київ, 2018. 16 с.

[3] Ведення агробізнесу в Україні (2018) // Офіційний сайт Українського клубу аграрного бізнесу. URL : http://ucab.ua/files/Survey/Doing/DoingAgribusinessInUkraine_2018.pdf

[4] Там само.

ринок органічних продуктів шляхом інвестування в сертифікацію, просвітництво споживачів щодо переваг органічних продуктів, партнерство з приватними компаніями щодо інвестування у створення ринку, підтримка кооперативів у забезпеченні більш стабільних поставок на ринок і, де це можливо, забезпечення поставок під керівництвом уряду; 5) забезпечити навчання виробників та розвиток людського потенціалу; 6) створити привабливе інвестиційне середовище для сектору за рахунок кредитів під низький відсоток, державно-приватне партнерство, сприяти інвестиційним можливостям, а також нормативно-правовим реформам.

Переробка відходів і повторне використання матеріалів в Україні є нагальною проблемою і викликом для розвитку екологічного підприємництва. В аналітичній доповіді до Щорічного послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 р.»[1] зазначається, що ситуація з відходами в Україні характеризується недотриманням екологічних вимог при їхньому видаленні та браком сучасних систем їхнього збору, переробки й утилізації. За даними Міністерства екології та природних ресурсів, щороку в Україні утворюється близько 10 т відходів на людину і 5 т у країнах ЄС. Загалом в Україні вже накопичено близько 36 млрд т відходів, що становить понад 50 тис. т на 1км^2 нашої держави. Рівень утилізації – близько 30 % промислових та близько 4 % побутових відходів, що значно менше, ніж в європейських державах.

Відсутність ефективної системи перероблення відходів призводить до втрати Україною щороку мільйонів тонн цінних матеріалів, що містяться у них та потенційно можуть бути залучені до господарської діяльності. Розвиток перероблення відходів є невід'ємною частиною підвищення ефективності використання природних ресурсів і переходу до сталої економіки[2].

Можливості екологічного підприємництва у поводженні з відходами передбачають: (1) збір відходів; (2) переробку та вторинну переробку відходів; (3) утилізацію відходів.

Збір відходів, рівень поширення роздільного збору відходів та

[1] Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році : аналітична доповідь до Щорічного послання Президента України до Верховної Ради України. К. : НІСД, 2018. 688 с

[2] Там само. 688 с.

частка ресурсоцінних компонентів, що отримуються в такій спосіб, є важливим аспектом впровадження інновацій у сфері поводження з побутовими відходами. В Україні у 1181 населеному пункті розпочата робота щодо впровадження роздільного збирання побутових відходів[1]. Рівень охоплення населення роздільним збиранням відходів менше 50 % в одинадцяти регіонах України. Найменший показник – 17,5 % у Харківській області, найвищий – 88,6 % у Вінницькій області. Середній по Україні показник – 53,1 %. У результаті роздільного збору побутових відходів частка отриманих ресурсоцінних компонентів у середньому по Україні становить 5,6 %, найменший показник – 0,2 % у Донецькій області, найвищий – 31,7 % у Закарпатській області[2]. Такі показники свідчать, з одного боку, про низький рівень розвитку галузі, з іншого – про наявність великого неосвоєного ринку та виняткових можливостей для розвитку бізнесу.

Не менші можливості для екологічного підриємництва можуть бути і в переробці та вторинній переробці відходів, тому що, по-перше, існують внутрішній та міжнародний ринки вторинної сировини; по-друге, технології переробки та вторинної переробки є здебільшого простими і добре зрозумілими; по-третє, в Україні є великий обсяг сировини, яка доступна для вторинної переробки[3].

На особливу увагу заслуговують відходи промислових, комерційних і адміністративних установ: здебільшого їх набагато легше переробити, ніж відходи домогосподарств. Основна причина полягає в тому, що відходи промислових, комерційних і адміністративних установ пов’язані з їхньою економічною діяльністю: кількість різних відходів є зазвичай невеликою, а обсяг відходів на одну одиницю є великим порівняно з домогосподарствами. Це означає, що можливо зібрати

---

[1] Інформація щодо впровадження сучасних методів та технологій у сфері поводження з побутовими відходами // Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL : http://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhkh/terretory/informatsiya-shhodo-vprovadzhennya-suchasnih-metodiv-ta-tehnologiy-u-sferi-povodzhenya-z-pobutovimi-vidhodami3/

[2] Інноваційне підприємництво в сфері поводження з побутовими відходами: міжнародний контекст і регіональні особливості України / І. А.Островський, С. Ю. Юр’єва, О. П. Коюда, О. І. Славута // Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 12. С. 16–21.

[3] Марушевський Г., Хікман Д. «Зелений» бізнес для малих і середніх підприємств / за заг. ред. Кучеренко О. ; Федерація канадських муніципалітетів / Проект міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст». К., 2017. 54 с.

чималу кількість сировини для вторинної переробки від порівняно невеликої кількості промислових, комерційних і адміністративних установ. Після того як відходи буде зібрано, їхнє сортування потребуватиме менших зусиль, ніж сортування відходів домогосподарств.

До відходів промислових, комерційних і адміністративних установ, що забезпечують найкращі фінансові можливості для відновлення та вторинної переробки, належать: 1) офісний папір і картон. Постійний збір офісного паперу може бути організовано за допомогою вантажного автомобіля, обладнаного подрібнювачем (для офісного паперу), пресом або обладнанням для тюкування (для тари); 2) пластмаса; 3) інші пакувальні матеріали, зокрема скло, метали та інші види паперу і пластмас; 4) специфічні відходи, наприклад, електронні відходи та шини; 5) органічні відходи.

Переробка відходів домогосподарств також є перспективною, проте вона може бути недоцільною за відсутності договору з органами самоврядування. Така можливість стане більш очевидною в майбутньому, коли буде запроваджено нормативно-правову та організаційну бази, що сприятимуть участі МСП в управлінні відходами домогосподарств і зменшуватимуть ризики МСП, які існують у цій сфері нині[1].

Основними напрямами підтримки та стимулювання екологічного підприємництва інноваційного типу у сфері поводження з відходами є: 1) удосконалення системи тарифів та платежів з метою забезпечення покриття поточних і капітальних витрат управління відходами, стимулювання виробників і споживачів до більш раціонального поводження з відходами, заохочення впровадження маловідходних технологій; 2) впровадження програмно-цільового підходу до управління відходами; 3) реалізація принципу розширеної відповідальності виробника («забруднювач платить»); 4) використання різних типів державно-приватного партнерства з метою реалізації різних проектів (сервісні контракти; контракти на управління; лізингові угоди; угоди БЕП (будівництво – експлуатація – передача); спільні підприємства); 5) інформування широких верств населення за допомогою реалізації пілотних програм і демонстраційних проектів; соціальної реклами в засобах масової інформації та зовнішньої реклами; проведення курсів та семінарів.

[1] Марушевський Г., Хікман Д. «Зелений» бізнес для малих і середніх підприємств / за заг. ред. Кучеренко О. ; Федерація канадських муніципалітетів / Проект міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст». К., 2017. 54 с.

Енергоефективність та відновлювальна енегетика є надважливими сферами для реалізації «зеленого» бізнесу в Україні, тому що нині ця сфера потребує нагальної модернізації. Енергоємність країни сьогодні в 2,6 разів вища від середніх світових показників та найвища серед європейських держав (рис. 5.4.12).

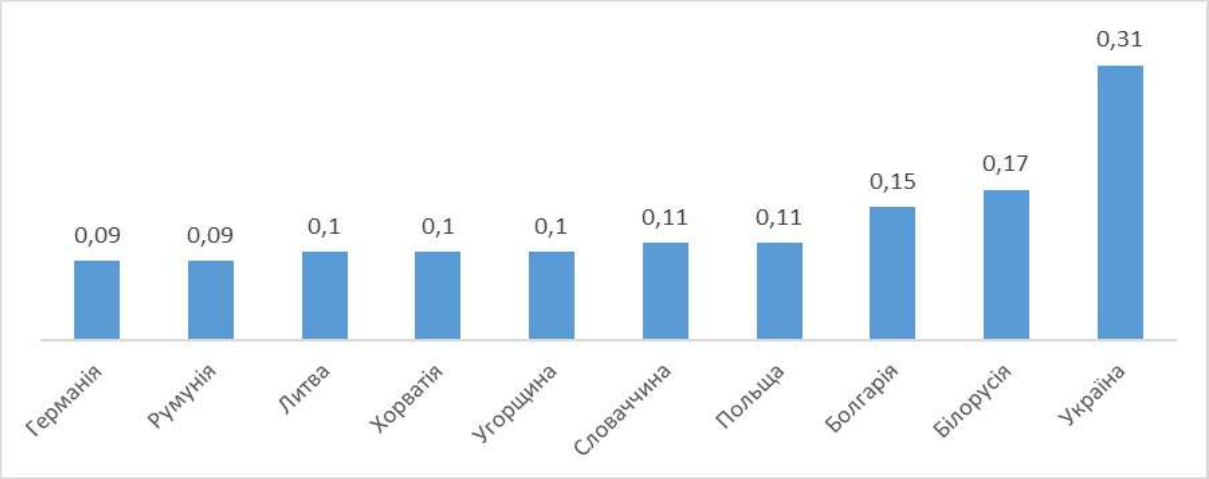


Рис. 5.4.12. Енергоємність у європейських країнах (IEA, 2014)[1]

Такий високий рівень споживання енергоносіїв в Україні актуалізує проблему енергозабезпечення та створює великий потенціал для розвитку підприємництва у сфері, по-перше, відновлюваної енергетики, по-друге, надання послуг з енергоефективності, по-третє, ресурсоефективного виробництва. Дослідження показують, що інвестиції в енергоефективність надають декілька важливих переваг: підвищення енергетичної безпеки, зменшення витрат на енергоносії та покращення стану довкілля, а також значний розвиток підприємництва[2]. В цих умовах підвищується попит на сталі енергозберігаючі рішення в усіх галузях економіки. Для визначення та впровадження найбільш ефективних та доцільних заходів з енергоефективності виникає потреба у залученні спеціалістів-постачальників послуг з енергоефективності, а самі послуги з енергоефективності поступово перетворюються на новий бізнес-сегмент, який має великі перспективу розвитку.

Враховуючи постійне зростання цін на енергетичні ресурси, вимоги СОТ та геополітичні виклики, для українських підприємств збереження конкурентоспроможності на світовому ринку можливе шляхом,

[1] Savchuk S. Ukraine: Energy Efficiency and Renewable Energy. URL : https://saee.gov.ua/ uk/documents/2386

[2] Принципи Глобального договору ООН / Портал Української мережі Глобального договору ООН. Url : http://www.globalcompact.org.ua

по-перше, зменшення споживання енергії, тобто завдяки інвестиціям в ефективне її використання, а по-друге, переходу на альтернативні джерела енергії. Підприємства, запроваджуючи політику енергозбереження, мають можливість отримати прибуток від підвищення енергоефективності фірми як за рахунок власних та державних коштів, так і коштів вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Основний аргумент – зниження витрат на електроенергію та природний газ, що одразу позитивно відобразиться на доходах підприємства. При цьому (1) зростає конкурентоспроможність компанії, зокрема при зростанні цін на енергоносії; (2) підвищується продуктивність виробництва завдяки використанню нових екологічно чистих технологій; (3) зростають доходи підприємства завдяки торгівлі квотами на викиди в довкілля; (4) знижуються ризики через зменшення залежності від цін на енергоносії; (5) скорочуються викиди, від чого покращується екологічний стан та імідж підприємства.

Нині енергоефективність є пріоритетною сферою державного розвитку в Україні і переживає позитивні зрушення. Спостерігається зростання популярності «зеленої» енергетики, «зелений» тариф працює, прийнято «Енергетичну стратегію України до 2035 року», низку законів (про енергетичні характеристики будівель, про Фонд енергоефективності, про комерційний облік комунальних послуг, про ринок електроенергії та ін.), що свідчить про те, що ринок енергоефективності в Україні перебуває на стадії активного становлення та розвитку[1].

Для підтримки і стимулювання підприємництва у сфері енергоефективності та альтернативної енергетики уряд спільно з Державним агентством з енергоефективності та енергозбереження України та у співпраці з міжнародними організаціями запровадив низку ініціатив, які дали змогу за період 2014–2018 рр. інвестувати майже 2 млрд євро в українські проекти з енергоефективності та «чистої» енергетики. З них майже половину, 800 млн євро, залучено у 2018 р. Найбільше інвестицій у вітчизняну економіку та розвиток місцевого бізнесу додала відновлювана енергетика: близько 500 млн євро – у встановлення більше 2100 МВт нових потужностей, що генерують тепло «не з газу»; понад 1,2 млрд євро – у 1300 МВт потужностей відновлюваної

[1] Урядовий портал. URL : https://www.kmu.gov.ua/ua/news/blizko-2-mlrd-yevro-investovano-v-energoefektivnist-ta-chistu-energetiku-ukrayini-za-ostanni-4-roki

електроенергетики[1]. Це дає свої результати – виробництво електроенергії альтернативними джерелами в 2018 р., порівняно з 2016, збільшилося на 222,6 млн кВт/год або на 21,5 % і становило 1,258 млрд кВт/год. Вітрові та сонячні станції становлять 96 % введених потужностей. Загальна встановлена потужність сектору відновлюваної енергетики в 2018 р. в Україні зросла на 51 % і становить 2 117,4 МВт, що у 1,5 раза більше, ніж на кінець 2017 р. – близько 1 400 МВт. (рис. 5.4.13). Лідером із введення в експлуатацію об'єктів ВДЕ в 2018 р. є Херсонська область, в якій щорічний приріст відновлюваних потужностей склав 227,2 МВт.

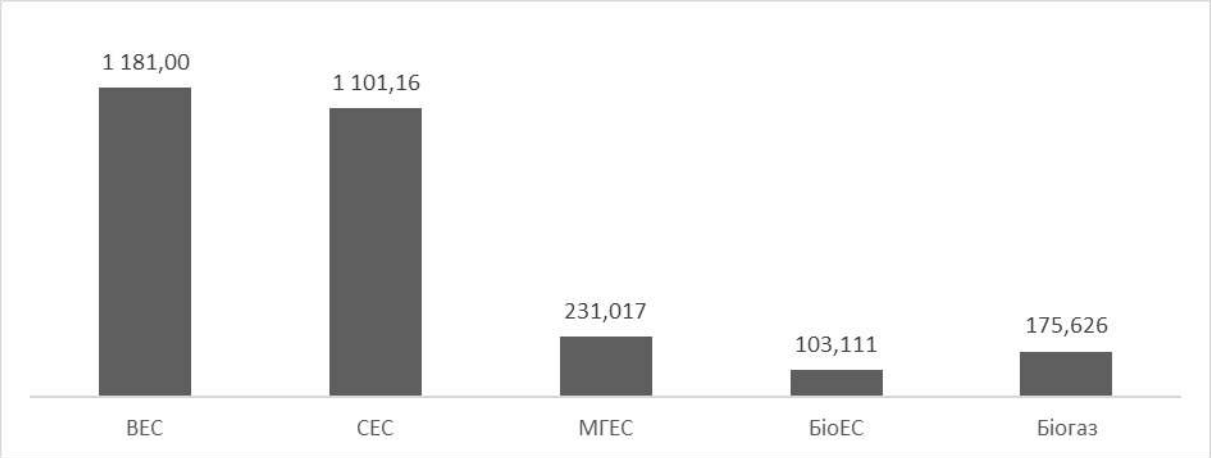


Рис. 5.4.13. Виробництво електроенергії за рахунок відновлюваних джерел енергії в Україні у 2018 році (млн кВт/год)[2]

Водночас необхідно зазначити, що частка відновлюваної енергетики в загальному енергетичному балансі країни поки займає мізерно мало 1,9 %[3].

Показовим є те, що зростає зацікавленість до відновлювальної енергетики малого та середнього бізнесу, а також приватного сектору. Кількість домогосподарств, що встановили сонячні енергоустановки, за 2016–2017 рр. зросла більше ніж удвічі (рис. 5.4.14) Зростання попиту на енергоефективні технології, які потребують певної технічної, фінансової, правової та управлінської підтримки, стимулює розвиток ринку послуг з енергоефективності.

[1] Урядовий портал. URL : https://www.kmu.gov.ua/ua/news/blizko-2-mlrd-yevro-investovano-v-energoefektivnist-ta-chistu-energetiku-ukrayini-za-ostanni-4-roki

[2] Вітроенергетичний сектор України (2018) /за заг. ред. І. В. Плачкова, А. Є. Конеченкова // ГС «Українська вітроенергетична асоціація» ; ТОВ «Українське вітроенергетичне агентство». 2019. URL : http://uwea.com.ua/uploads/docs/uwea_2018_ua_web.pdf

[3] Там само.

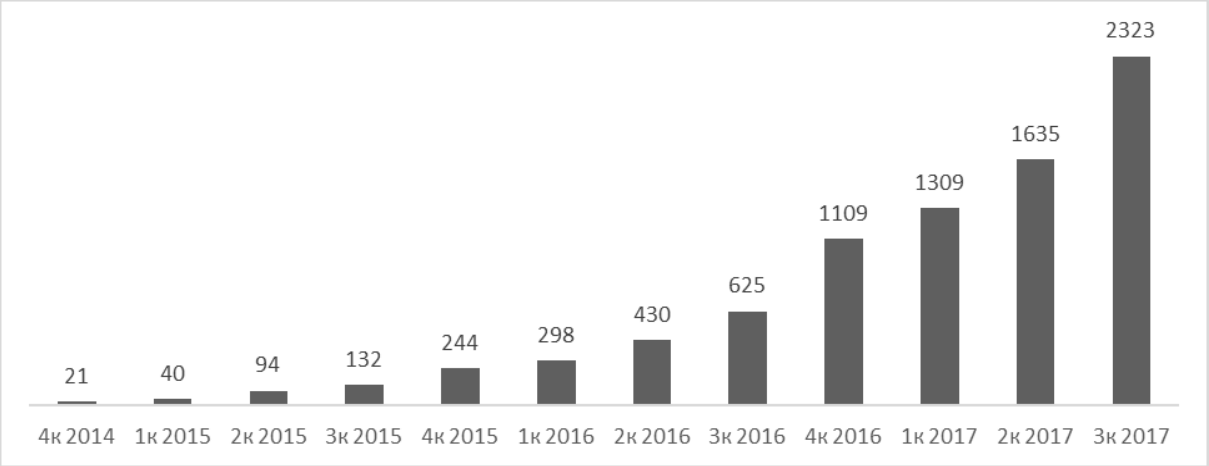


Рис. 5.4.14. Динаміка збільшення кількості сонячних електроустановок приватних домогосподарств в Україні[1]

Аналіз поточного стану ринку постачальників послуг з енергоефективності в Україні, проведений у рамках проекту «Консультування підприємств щодо енергоефективності», що впроваджується GIZ за дорученням Федерального міністерства економічного співробітництва та розвитку Німеччини, та у співпраці з Державним агентством з енергоефективності та енергозбереження України, підтвердив значущі перспективи розвитку цієї галузі та показав, що більшість компаній, що працюють на ринку послуг з енергетичної ефективності, є мікро- та малими підприємствами, річний оборот яких не перевищує 10 млн грн. Мікрокомпанії з річним оборотом менше ніж 1 млн грн становлять 20 % , від 1 до 5 млн – 43 %, від 5 до 10 млн – 25 %, від 10 до 20 млн – 3,6 %[2].

До послуг у сфері енергоефективності, перспективних для розвитку екопідприємництва, відносять[3]:

1. Загальні консалтингові послуги:

– консалтинг з питань політики у сфері енергоефективності (законодавство, енергетичні програми та плани тощо);

– програми технічної допомоги/управління програмами;

– аналіз ринку послуг з енергоефективності та/або ринку відновлюваної енергетики;

– нарощування потенціалу (capacity building, проведення тренінгів тощо)/навчання.

[1] Огляд економіки України // Американська торговельна палата в Україні. – 2018. URL : http://www.chamber.ua/Content/Documents/-1635684409Country_Profile_2018_UA.pdf.
[2] Там само.
[3] Там само.

На сьогодні найбільшим попитом користуються консалтинг з питань політики у сфері енергоефективності та програми технічної допомоги / управління програмами.

2. Послуги, що надаються на стадії планування, розробки чи ідентифікації проекту:

– розробка бізнес-плану для енергоефективних заходів;

– енергоаудит;

– консалтинг щодо фінансування проектів з енергоефективності/використання відновлюваних джерел енергії.

У цій категорії перевагу мають енергоаудит та розробка бізнес-планів.

3. Послуги, що надаються на стадії підготовки проекту:

– розробка технічного завдання на проектування та нагляд за роботами;

– міжнародне техніко-економічне обґрунтування;

– екологічна оцінка;

– технічна оцінка об'єктів (due diligence) та попередня оцінка сертифікації будівель за міжнародними стандартами (LEED, BREEM, тощо);

– розробка продуктів програмного забезпечення та IT для енергоефективності;

– консалтингові послуги щодо розробки енергосервісних контрактів.

У цій категорії найвищим попитом користуються послуги з підготовки ТЗ на проектування та нагляд за виконанням робіт. Міжнародне техніко-економічне обґрунтування, а також розробка технічної оцінки об'єктів стали дуже актуальними послугами для компаній, зацікавлених у більш ефективній операційній діяльності.

4. Послуги, які надаються на стадії впровадження проекту:

– управління проектом;

– закупівлі (підготовка тендерних процедур, документів, проведення закупівель тощо);

– оцінка охорони праці та техніки безпеки;

– підтримка у проходженні сертифікації будівель відповідно до українських стандартів (допомога у підготовці документів для проходження експертизи, отримання енергетичних паспортів будівель);

– підтримка сертифікації будівель відповідно до міжнародних стандартів (LEED, BREEM);

– впровадження систем енергоменеджменту та ін.

Це найменш затребувана і найменш розвинена частка ринку енергоефективних послуг. Незалежні послуги з управління проектами є також порівняно новим досвідом для власників українських підприємств, тоді як за європейською практикою це часто є обов'язковою вимогою для впровадження проекту. Отже, це перспективний напрямок подальшого розвитку екологічного підприємництва у сфері послуг.

Наступний напрям, що має важливе значення, – це перехід до ресурсоефективного виробництва, який передбачає зниження споживання сировини, матеріалів, води та енергетичних ресурсів, відмову від використання токсичних речовин, а також скорочення обсягів усіх викидів та відходів підприємства. Ця діяльність набула беззаперечної актуальності після підписання повної та всеохоплюючої угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС, адже держава взяла на себе зобов'язання дотримуватися стандартів ЄС із ресурсо- та енергоефективності. Для забезпечення експертного, технічного та інституційного підґрунтя для впровадження ресурсоефективного та більш чистого виробництва на малих та середніх підприємствах в Україні в 2013 році створено Центр ресурсоефективного та чистого виробництва під патронатом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Засновниками Центру за підтримки урядів Швейцарії та Австрії стали Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», Науковий парк «Київська політехніка» та Український союз промисловців і підприємців.

Центр РЕЧВ пропонує послуги підприємствам, які прагнуть забезпечити відповідність виробничих процесів вимогам національних і міжнародних стандартів якості та екологічної безпеки. Консультативна та інжинірингова підтримка з боку Центру дозволяє підвищити ефективність використання ресурсів, зменшити вплив на довкілля, посилити привабливість українських підприємств та їхню конкурентоспроможність. За період 2013–2017 рр. Центр РЕЧВ оцінив ресурсоефективність 133 підприємств України. Сумарна економія від впровадження запропонованих за результатами оцінки заходів становила 75 млн євро. Економія ресурсів склала: 133500 МВт год електроенергії; 31 000 тCO_2-екв.; 9000 т викопних пиродних ресурсів; 2 млн т води. Наприклад, заміна старих зрошувальних пристроїв на шарові

форсунки, а також пропозиція використовувати конденсовану пароповітряну суміш для потреб гарячого водопостачання на хлібозаводі дозволило зекономити 6 700 м^3 води або 57 тис. грн на рік. Термін окупності заходів склав менше року. Ізоляція трубопроводів зворотнього конденсату випарних установок на цукровому заводі дозволила скоротити споживання газу на 9 600 м^3, пов'язані викиди – на 19,4 т CO^2-екв. Річна економія становила близько 110 тис. грн, а термін окупності – один рік[1].

Таким чином, формування й освоєння світового ринку екологічних товарів і послуг, який швидко розвивається, створює унікальні можливості для розвитку екологічного підприємництва в нашій державі. Зацікавленість та допомога міжнародних організацій, громадських рухів та державних установ щодо екологізації бізнесу постійно зростає і робить цей сектор економіки надзвичайно привабливим. Між тим розвиток екологічно орієнтованого підприємництва в Україні здійснюється без координації взаємодії всіх суб'єктів природоохоронної діяльності; досі не створений цілісний ефективний механізм формування, підтримки та стимулювання такої діяльності.

Для розвитку малого та середнього екологічного бізнесу та поліпшення умов його діяльності уряду необхідно: 1) завершити формування нормативно-правової бази у сфері екологічної підприємницької діяльності; 2) активізувати фінансово-кредитну та інвестиційну підтримку екологічного підприємництва (у сферах виробництва різноманітного обладнання для контролю за забрудненням довкілля; очищення повітря, води; економії та збереження ресурсів; збирання, переробки й утилізації відходів тощо); 3) удосконалити систему страхування комерційного ризику в разі невиконання зобов'язань за договором внаслідок форс-мажору або ризику невиконання фінансових зобов'язань; 4) розробити і впровадити систему фінансових та кредитних важелів стимулювання виробництва екологічних товарів та розвитку сфери екологічних послуг; 5) стимулювати ефективний попит на екологічну продукцію й послуги насамперед політикою «зелених» державних закупівель; 6) забезпечувати полегшений доступ підприємствам, що виробляють екологічну продукцію, до послуг, що надаються

[1] Ворфоломеєв А. В. Основи ресурсоефективності підприємств. Електронні текстові дані (1 файл: 7,27 Мбайт). Київ, 2018. 52 с. URL : http://ela.kpi.ua/handle/123456789/22903

урядовими структурами; безпосередньо брати участь у маркетингу й демонстрації зразків екологічних технологій; 7) сприяти «озелененню» банків (наприклад, упроваджувати програми оцінки банками впливу проектів на навколишнє середовище або врахування необхідності інвестицій в охорону навколишнього середовища)[1].

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що розвиток екологічного підприємництва в Україні є інноваційним, прибутковим та перспективним напрямом економічної діяльності. Але його розвиток стримує недосконала правова база, відсутність фінансування та механізмів підтримки та стимулювання. Саме тому основним завданням є консолідація зусиль законодавців, урядових, наукових, бізнесових кіл суспільства на оптимальному комплексному вирішенні методологічних, стратегічних і тактичних проблем формування національної системи розвитку екологічного підприємництва, виробленні стратегії інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів, що дає змогу відкрити перспективи для впровадження інноваційно вигідного виду бізнесу і тим самим забезпечити її конкурентоспроможність.

[1] Калетнік Г. М., Козак К. В. Зелений бізнес – перспектива підприємництва // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 12. С. 36.

РОЗДІЛ 6
ІННОВАЦІЙНЕ ТА АКАДЕМІЧНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В ЕПОХУ ЗАГОСТРЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА

6.1. Інноваційна економіка та місце підприємництва у ній

Процес, що об'єднує науку, економіку, бізнес і управління – це розробка і впровадження інновацій. Це перетворення наукового знання у фізичну реальність, що змінює суспільство. Вивчення інноваційної діяльності підприємства, теоретичні і практичні пошуки можливостей її активізації як на рівні підприємств, так і на рівні держави активно проводяться у всіх країнах світу. Водночас у світовій економічній літературі немає однозначного визначення інновацій, хоча саме поняття «інновація» з'явилося у XIX столітті.

Для розуміння ролі інновацій важливим є пізнання їх місця в теорії «довгих хвиль» Миколи Кондратьєва (1892–1938). Учений встановив, що економічні піднесення та спади, що регулярно відбуваються у країнах із ринковою економікою, перебувають у тісному зв'язку з нововведеннями. Вони змінюють тенденцію господарської кон'юнктури з понижувальної на підвищуючу, викликаючи при цьому утворення хвиль. Подібно до різних типів хвиль нововведення також нерівномірні у часі. Упродовж близько двох десятиліть перед початком «підвищуючої хвилі великого циклу» спостерігається пожвавлення у сфері технічних винаходів як перед, так і на початку «підвищуючої хвилі» – їх широке застосування у сфері промислової практики. Саме внаслідок довгохвильових коливань відбувається зміна лідируючих секторів економіки[1].

М. Кондратьєв вважав, що інновації розвиваються за своїми власними закономірностями, які він поділив на закономірності статики, динаміки і генетики. Закономірності статики відображаються в чітко визначеному розподілі інноваційного потенціалу за видами діяльності, сферами і галузями відтворення, щоб кожна ланка суспільної

[1] Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения // Избранные сочинения. М. : Экономика, 2002. С. 147–154.

системи підтримувалася нововведеннями і тим самим забезпечувалася збалансованість в еволюції суспільства. Закономірності динаміки відображуються в циклічності інноваційної діяльності. З одного боку, це власне інноваційні цикли з їх хвилями та кризами, з іншого – інноваційні цикли вписуються до загального ритму циклічної динаміки суспільства. І нарешті, закономірності соціогенетики, спадковості в динаміці інновацій дозволяють виявити внутрішню структуру, характер і наслідки інноваційної діяльності, обґрунтувати селективну державну інноваційну політику. Спадкове ядро (генотип) суспільства і кожної його структури не змінюється від циклу до циклу, бо в такому випадку перероджується чи взагалі руйнується система. Саме із цими закономірностями пов'язаний відбір, втручання держави, щоб відкрити шлях тим інноваціям, які спрямовані на збагачення генотипу і заміну застарілих елементів системи, що вичерпали свій ресурс, та одночасно захистити систему від небезпечних інновацій, що здатні зруйнувати спадкове ядро, авантюрних інновацій, що не мають реальних умов для реалізації, від марного витрачання ресурсів, а також псевдоінновацій – спроб удосконалити застарілі елементи системи, що повинні відмерти.

Прогнозування інноваційного розвитку економіки на засадах технологічного прориву ґрунтується на теорії «довгих хвиль» М. Кондратьєва[1], що доводить, що великі цикли пов'язані з вагомими науково-технічними винаходами або відкриттями, з періодами науково-технічних революцій, зміною технологічної парадигми або іншими видатними подіями в економічному житті суспільства – утворенням нових країн, ринків тощо. Розвиваючи теорію бізнесових циклів і економічного зростання свого вчителя М. Туган-Барановського (1865–1919)[2], який ще у 1894 р. у своїй магістерській роботі, розглядаючи промислові кризи в Англії, довів, що циклічність економічного розвитку визначається обмеженістю позичкового капіталу та особливостями його інвестування в капітальні товари. М. Кондратьєв уперше звернув увагу на залежність між початком «підвищувальних хвиль» великих циклів та появою нових технічних

[1] Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения // Избранные сочинения. М. : Экономика, 2002. С. 147–154.

[2] Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. М. : Наука, 1997. С. 96–102.

винаходів й впровадженням нових технологій: «Перед початком підвищувальної хвилі кожного великого циклу, а інколи на її самому початку спостерігаються значні зміни в умовах господарського життя суспільства. Ці зміни зазвичай відображені в значущих винаходах та відкриттях, глибоких змінах техніки виробництва й обміну, підсилені ролі нових країн у світовому господарському житті тощо»[1].

На понижуючій хвилі, коли підсилюються кризові явища в економіці, припиняють діяльність підприємства і зростає рівень безробіття, активізується інноваційна й підприємницька активність малих і середніх підприємств, що призводить до появи значної кількості інновацій, що при досягненні критичної маси і завдяки впровадженню у виробництво припиняють розвиток кризи і прискорюють початок наступної великої хвилі. Тобто на початку життєвого циклу великих систем важливу роль відіграють науково-технологічні нововведення, що впливають на зміни економічної кон'юнктури, попиту і пропозиції. Виникають кластери інновацій, внаслідок чого реструктуризується економіка: «Протягом приблизно двох – двох з половиною десятиліть перед початком підвищувальної хвилі великого циклу спостерігається пожвавлення у сфері технічних винаходів. Широке застосування винаходів у сфері промислової практики збігається з початком підвищувальної хвилі великих циклів»[2].

Термін «кластеризація нововведень» був започаткований Й. Шумпетером (1883–1950), представником класичної теорії інновацій, після ознайомлення з творчим доробком М. Кондратьєва. Саме новизну Й. Шумпетер вважав вирішальним критерієм при визначенні інновації (нововведення). Він першим серед економістів зробив спробу дослідити можливості здійснення нововведень, а термін «інновація» трактував як: «втілення наукового відкриття технічного винаходу в новій технології або в новому виді виробу»[3]. Найбільш важливими, за теорією Й. Шумпетера, є впровадження нових продуктів і нових методів виробництва. Науковець першим серед економістів визначив відмінність між товарними і технологічними новаціями. Масова поява

[1] Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения // Избранные сочинения. М. : Экономика, 2002. С. 147–154.

[2] Інноваційний розвиток економіки : модель, система управління, державна політика / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. К. : Основа, 2005. 522 с.

[3] Schumpeter J. A. The Economics and Sociology of Capitalism. N. J. : Princenton, 1991. P. 413.

«нових комбінацій», за Й. Шумпетером, свідчить про початок піднесення економіки. Проаналізувавши теорію «довгих хвиль» М. Кондратьєва, Й. Шумпетер удосконалює свою теорію, пов'язуючи періоди піднесень із збільшенням «нових комбінацій» – нововведень. Динамічна теорія розвитку Й. Шумпетера ґрунтується на постійних «коливаннях» кон'юнктури, що він пов'язує із «здійсненням нових комбінацій» факторів виробництва. Кожна інновація, що реалізує великий винахід, створює передумови для формування нових поколінь техніки і технологій. Це базова інновація. Слідом за нею виникає ряд дрібніших інновацій (вторинних). Так сформувалася теорія «інноваційних пакетів», були запроваджені поняття базових і вторинних нововведень.

«Динамічна теорія розвитку» Й. Шумпетера ґрунтується на постійних «коливаннях» кон'юнктури, що пов'язується із «здійсненням нових комбінацій» факторів виробництва. Не використовуючи у той період термін «інновація» (який він уведе до наукового обігу 1939 р. у роботі «Кон'юнктурні цикли»[1], Й. Шумпетер вживає п'ять «нових комбінацій» факторів виробництва»[2]. Визначені комбінації були принципово різними за своєю суттю, проте їм був притаманний спільний елемент – новизна, яку вчений вважав вирішальним критерієм нововведення, або пізніше – інновації. Такими новими комбінаціями факторів виробництва, за Й. Шумпетером, стали[3]:

– створення нового продукту або існуючого вже (відомого) продукту в новій якості;

– упровадження нового методу виробництва, ще невідомого в цій галузі економіки;

– освоєння нового ринку збуту;

– отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів;

– проведення реорганізації виробництва чи економіки у цілому, включаючи створення монополії або її підрив у конкурентів через аналогічну діяльність.

---

[1] Кузнєцова А. Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності. НАН України. Ін-т екон. прогнозування, Нац. банк України. Львів. банк. ін-т. Львів, 2005. 319 с.

[2] Лапко О. О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання : монографія. К. : Інститут економічного прогнозування НАН України, 1999. 253 с.

[3] Schumpeter J. A. Business Cycles: A theoretical, Historical and statical analysis of the capitalist process. New York : McGrow–Hill, 1939. P. 100–101.

Продемонструвавши вплив технологічних революції на економічний розвиток, Й. Шумпетер, як зазначає Ю. Бажал: «встановив тісний зв'язок між упровадженням у виробництво базових науково-технологічних інновацій і довгостроковими коливаннями циклічного розвитку економічних процесів. Згідно з цією теорією однією із центральних категорій є «деструктивне творення», коли базові технологічні інновації водночас руйнують старі галузі виробництва і створюють нові»[1].

Теорія інновацій Й. Шумпетера дає змогу стверджувати, що нововведення потрібно розглядати не тільки з позицій теорії життєвих циклів, а загалом у сукупності вони є складною динамічною системою. Економічна теорія технологічної динаміки належить до новітніх досягнень економічної науки, що пов'язані з розвитком еволюційної економіки, головним матеріальним об'єктом якої є технологічні зміни, що досліджували представники «неошумпетерівських» теорій.

Представники неокласичних теорій інноваційного розвитку, а саме М. Калецкі, С. Кузнець, Г. Менш та інші, відводили особливу роль інноваціям в економічних процесах. Відштовхуючись від шумпетерівського пояснення інновації як «головного імпульсу» розвитку, що «виходить від нових споживчих товарів, нових методів виробництва і транспортування, нових ринків, нових організаційних форм у промисловості»[2], учені враховували і економічні цикли, в яких інноваційні вибухи є основними детермінантами чергування кризових періодів і періодів розквіту, що визначають моменти виникнення і тривалість цих періодів.

На відміну від Й. Шумпетера, який поділяв інновації на первинні (базові) – ті, що є основою великих винаходів і формують фундамент для виникнення дрібніших за значущістю інноваційних розробок, які вчений трактував як вторинні (похідні) інновації, Г. Менш, який є яскравим представником неокласичної теорії інновацій, поділяв їх на базові, поліпшувальні та уявні. Він зазначав, що базові інновації породжують багаточисленні інновації, що обумовлює циклічний

[1] Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / за заг. ред. д.е.н. Ю. М. Бажала. К. : Ін-т економ. прогнозування, 2002. 320 с.

[2] Кузнєцова А. Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності. НАН України. Ін-т екон. прогнозування, Нац. банк України. Львів. банк. ін-т. Львів, 2005. 319 с.

розвиток. Відмінності між окремими видами інновацій, на його думку, визначають і різний підхід стимулюючих заходів держави. Саме базові інновації, що найсуттєвіше впливають на розвиток суспільства, повинні найбільше підтримуватися державою, у той час як уявні інновації, що лише затягують час, слід вилучати із переліку об'єктів впливу системи державного регулювання[1].

Великий внесок у теорію інноваційної діяльності, а відтак – у теорію економічного зростання, зробив М. Калецкі. На його думку, забезпечити постійне економічне зростання можна у межах одного циклу товарного обігу, однак внутрішні імпульси системи, до яких вчений відносив й інновації, можуть перетворити розвиток економіки з циклічного на стрибкоподібний, причому такий стрибкоподібний розвиток може закріпитися на довгострокову перспективу. Концепція М. Калецкі будується на двох ефектах інновації. Перший полягає у тому, що підприємець, здійснюючи капіталовкладення, розраховує на надприбутки. Сутність другого проявляється в оберненопропорційній залежності: поширення новітніх рішень негативно впливає на подальші підприємницькі ініціативи загалом, і на інвестиції зокрема.

Оскільки між цими двома ефектами існує розрив у часі, то поява дрібних супутніх нововведень, які слідують за великою інновацією, породжує безперервний пакет інновацій, які, на думку М. Калецкі, є основним драйвером економічного розвитку, важливим джерелом скорочення тривалості економічних занепадів і продовження періодів довготривалого розвитку. Не применшуючи внеску представників неокласичної теорії інноваційного розвитку, прихильники сучасної еволюційної теорії економічних змін вважають, що їхні попередники, досліджуючи групи факторів (попиту і пропозиції) економічного зростання на макрорівні, не пояснювали «взаємозв'язку зростання економіки чи її окремого сегмента з процесами технологічних змін на мікроекономічному рівні. Тобто явища мікрорівня для неокласичної теорії є лише засобом для пояснення явищ макрорівня, який вона вважає фундаментальним[2].

[1] Онишко С. В., Паєнтко Т. В., Швабій К. І. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності: навч. посібник. К. : КНТ, 2008. 256 с.

[2] Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія. Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. 434 с.

Американський економіст П. Друкер[1], на основі робіт Й. Шумпетера, М. Кондратьєва, М. Калецкі та в результаті аналізу економічної ситуації у США протягом 1980-х років, зробив висновок про «атипічний цикл Кондратьєва», коли падіння темпів розвитку традиційних галузей промисловості супроводжувалося не стагнацією, а економічним зростанням, спричиненим зростанням підприємницької активності. Висновки П. Друкера ґрунтувалися на спостереженнях за розвитком підприємництва «за західною моделлю» (США), яке було більш ризиковим і розвивалося більш високими темпами. Висновки, зроблені цим вченим, пов'язали підприємницьку та інноваційну діяльність і стали основою теорії інноваційного підприємництва, або так званої «теорії прискорення».

Сьогодні багато науковців працюють над поглибленням і вдосконаленням теорії інноваційного розвитку, оскільки проблема інвестицій та інновацій є ключовою детермінантою в теорії технологічних укладів та економічного зростання. Наслідком багаторічної праці вчених багатьох країн стала теорія «нової економіки», яка є заключною у запропонованому нами переліку етапів теорії інноваційного розвитку. В її основі лежить інноваційна теорія вартості інформаційного продукту з позицій як неокласичної теорії факторів виробництва, так і теорії трудової вартості. Фактично ця теорія розглядає інформацію основним інноваційним продуктом, або, іншими словами, інновацією постіндустріальної економіки. З одного боку, «нова економіка» сьогодні практично заперечує традиційну укладність індустріальної економіки, але водночас є основою для її докорінної модернізації.

Представники сучасної наукової школи також не виробили однозначного підходу щодо визначення суті інновацій. Упродовж 90-х років XX століття сформувалася думка про те, що інвестиції та інновації мають однакову природу. Відтак ототожнювалися поняття інвестиційної та інноваційної діяльності, методики розрахунку ефективності інвестиційних та інноваційних проектів. Сьогодні спостерігаються розбіжності при визначенні таких термінів, як «новація», «нововведення», «інновація». Тому, досліджуючи інноваційну діяльність, доцільно спершу уточнити тлумачення основних термінів і понять.

---

[1] Друкер П. Ф. Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении. пер. Л. Нахапетян. М. : СП «Бук Чембер Интернэшнл» : Остожье, 1994. 377 с.

Визначення інновації залежить від методу конкретної науки чи мети дослідження. Слово «інновація» *innovation* (англ.) утворене з латинського «новація» *novatio* (новизна, нововведення) (новизна, нововведення) та англійського префікса *in*, що означає «в», «введення». Отже, у перекладі з англійської «інновація» означає «введення нового, відновлення». Впровадження нового у господарську практику визначається як нововведення, тобто з моменту прийняття до поширення новація здобуває нову якість і стає інновацією.

У 60-ті роки XX ст. окремі науковці вважали за потрібне розмежовувати терміни «новація» та «нововведення». Наприклад, П. Лелон ще до 1968 р., аналізуючи проблему планування наукових досліджень, зазначав, що під новацією треба розуміти новий вид продукції, нові методи, технології, а нововведення – це впровадження новацій в економічний цикл. Однак інновація не є синонімом нововведення або новизни, оскільки поняття «новизна» і «нововведення» різняться за своєю етимологічною природою.

Сьогодні у деяких випадках автори вітчизняних публікацій із проблем інноваційної економіки зазначають, що поява нових термінів часто зумовлена суб'єктивізмом перекладачів. Наприклад, О. Пампура вважає, що термін «нововведення» – це не що інше, як один з українських варіантів англійського innovation, і тому немає жодної потреби «...шукати відмінності між нововведеннями та інноваціями»[1].

Однак інновація, як правильно доводить Ю. Бажал, – «...це не просто нововведення, а нова виробнича функція. Це зміна технології виробництва, яка має історичне значення і є необхідною. Інновація становить стрибок від старої виробничої функції до нової, але не кожне нововведення, нове виробництво є інновацією»[2].

Науковці, які досліджують інноваційні проблеми, вкладають у поняття «інновація» різний зміст. Д. Соколов, А. Титов, М. Шабанова під інновацією (нововведенням) розуміють кінцевий результат створення і впровадження принципово нового чи модифікованого засобу (новинки), що задовольняють конкретні суспільні потреби і дають ряд ефектів (економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний)[3].

---

[1] Пампура О. И. Управление инновационным процессом в промышленности. Донецк : ЧЭПНАНУ, 1999. С. 35.

[2] Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін. К. : Заповіт, 1996. 238 с.

[3] Ніронович Н. І. Теоретичні аспекти інновацій // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository, 2001. С. 385. URL : http://ena.lp.edu.ua.

Під впливом численних чинників, що виникають об'єктивно і діють специфічно у кожній країні залежно від її розмірів, географічного положення і клімату, особливостей природних ресурсів, розвитку інститутів держави та підприємницької діяльності, створюються національні інноваційні системи (НІС). Створення у 60-х роках минулого століття в індустріально розвинених країнах НІС стало, на нашу думку, закономірним результатом технологічного розвитку та нарощення наукового потенціалу. Орієнтація підприємництва на виробництво високих технологій та інтелектуальний потенціал і розвиток інформації забезпечили цим країнам високі темпи економічного зростання. В останні два десятиліття XX століття до інноваційної системи економічного розвитку перейшли фактично всі промислово розвинені країни, що докорінно змінило їх національні економіки.

Розвиток інноваційного підприємництва змінив характер конкуренції. Зокрема, виробництво та реалізація інноваційної продукції дозволили провідним фірмам закріпити ринкові позиції через розширення ринків збуту своїх товарів шляхом здійснення стратегії мінімізації витрат чи диференціації продукту. Відбулася переорієнтація фінансових потоків – з капіталу в його класичній формі – фізичного, на людський капітал, науково-технічну та ринкову інформацію, знання, інтелектуальний капітал. Відмінною рисою якісно нового фактора виробництва, яким є інформація і знання, на думку академіка НАН України А.А. Чухна, є те, що він сам по собі, будучи високоефективним, проникає в традиційні фактори виробництва, перетворює їх, істотно підвищуючи ефективність їх функціонування.[1]

Інновації у широкому розумінні обмежені лише рівнем розвитку науково-технічного прогресу. Ефективний розвиток, у свою чергу, ґрунтується на інноваційних та економічно виправданих рішеннях (логістичних) у техніці, технологіях та організаційних в управлінні та структурі. Протягом поточного десятиріччя відбулося створення критичної маси передумов для Четвертої промислової революції, яка, за оцінками, розпочнеться у другій чверті XXI століття[2]. Сучасний тренд

[1] Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія. Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. С. 28–29.

[2] Інноваційне промислове підприємство в формуванні сталого розвитку: монографія / ред. кол. О. І. Амоша, Х. Джвігол, Р. Мішкєвіч. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2018. С. 207.

інноваційного впливу своїми темпами прискорює промислову революцію, завдяки якій увесь процес виробництва на промислових підприємствах майже повністю стає інтелектуальним. Не є новиною, що інноваційні технологічні лінії вже почали виготовляти вироби, що їх властивості залежать від замовлень споживачів.

Складні процеси у виробництві ведуть змагання за швидкість у пристосуванні до індивідуальних потреб споживачів. Крім того, поступово припиняється практика прив'язки продуктів виробничої галузі до певних виробничих потужностей.

Промисловість 4.0[1] пропонує нескінченні можливості для бізнесу, оскільки дозволяє виробничим потужностям обмінюватися логістичною інформацією. Виробниче обладнання підключено до мережі бізнес-процесів, завдяки чому відбувається процес самонавчання, а використання передових технологій та систем зв'язку зумовлює появу «розумної» фабрики (Smart factory)[2].

Інноваційна економіка спрямована на вивчення закономірностей науково-технічного прогресу, концепцій ендогенних та екзогенних факторів впливу на господарську систему, що докорінно змінили традиційне уявлення про сутність та зміст економічних процесів. У соціально-економічній системі інновація є способом якіснішого й ефективнішого використання ресурсів. Завдяки комплексному розгортанню інновація формує нову технологічну і соціально-економічну підсистему суспільства, що складається з галузей, які створюють інновації; галузей, які поширюють нові технології та поглиблюють їх економічні переваги; галузей, що виникають у результаті розвитку нового технологічного укладу.

[1] Термін «Промисловість 4.0» пов'язаний з четвертою промисловою революцією. Прийнято вважати, що перша промислова революція була пов'язана з паровими двигунами, друга – з механічним виробництвом і електрикою, третя – з розвитком електроніки та інформаційних технологій. «Промисловість 4.0» передбачає створення «розумної» індустрії, яка пов'язана з аналітикою великих даних, роботизацією, 3D-принтерами і штучним інтелектом.

[2] Hannover Messe.: Get ready for the connected Industry, 2018. Retrieved from http://www.hannovermesse.de/en/news/key-topics/industrie-4.0/

6.2. Суперечності становлення вітчизняної інноваційної сфери

Інноваційна активність є визначальною характеристикою сучасних науково-технічних, виробничих, соціально-економічних та усіх суспільних процесів. Інноваційні процеси в економіці не набули вагомих масштабів в Україні, кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить 14–16 %, що менше в 3–4 рази, ніж в інноваційно розвинених економіках. Такі показники свідчать про недостатність фінансової підтримки розвитку інновацій з боку держави та вказують на негативну тенденцію гальмування інноваційних процесів в Україні, що, у свою чергу, зменшує її економічний потенціал та збільшує конкурентні переваги інших країн. Наукоємність промислового виробництва перебуває на рівні 0,3 %, що на порядок менше від світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, в той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР витрачається на порядок менше коштів. Майже половина підприємств взагалі не фінансують проведення в інтересах свого виробництва наукових досліджень.

У 2017 р. інноваційну діяльність у промисловості провадили лише 759 підприємств або 16,2 % (рис. 6.2.1).

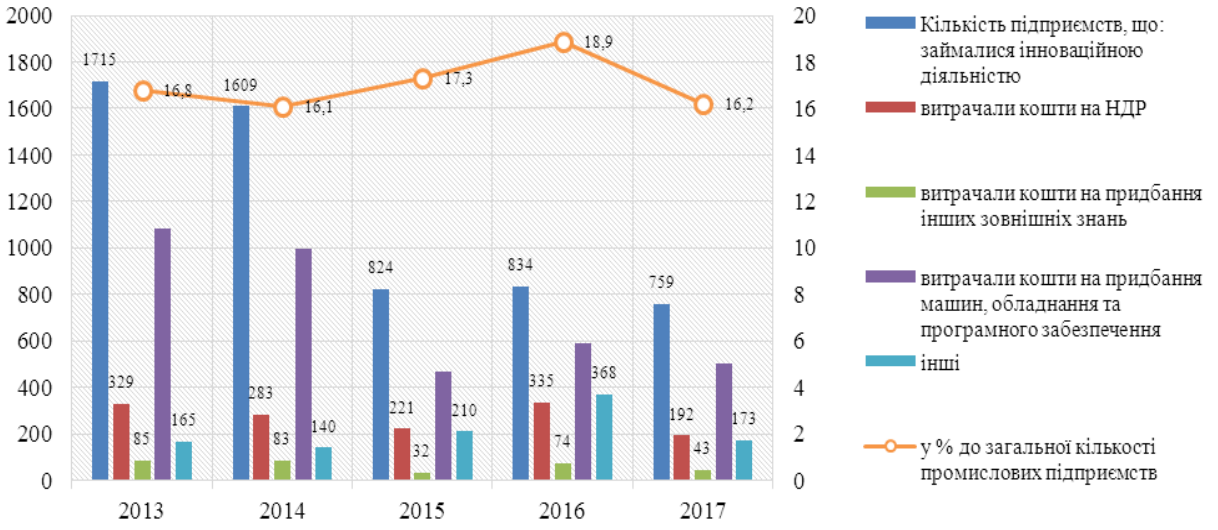


Рис. 6.2.1. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств України за напрямами діяльності у 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України.

Із загальної кількості інноваційно активних підприємств здійснювали внутрішні та зовнішні НДР – 25,3 %, придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 65,9 %, придбання зовнішніх знань – 5,7 %, інші роботи – 22,8 % підприємств.

За видами економічної діяльності найбільша частка інноваційно активних підприємств припадає на виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів – 22,0 % (рис. 6.2.2).

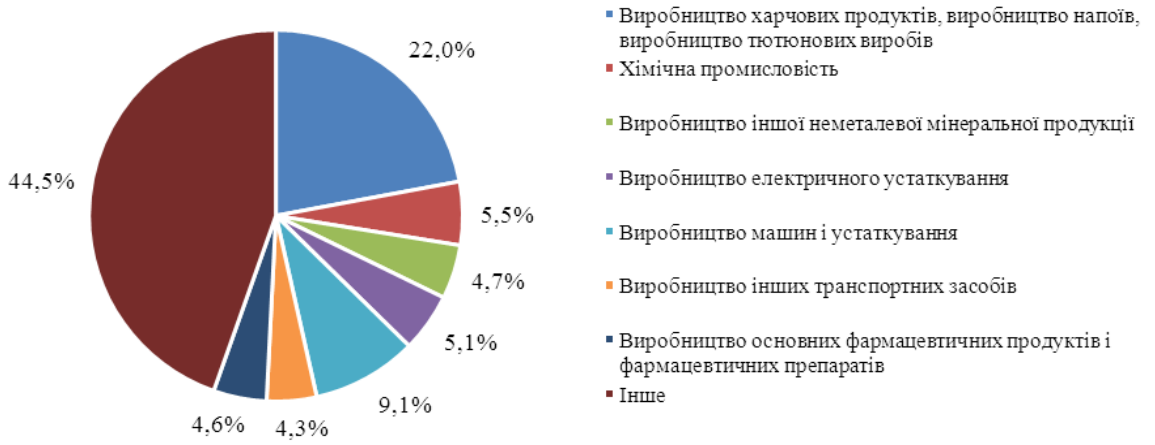


Рис. 6.2.2. Частка інноваційних підприємств за видами діяльності у 2017 р.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України.

У 2017 р. інновації впроваджували 88,5 % підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, або 14,3 % промислових підприємств (рис. 6.2.3).

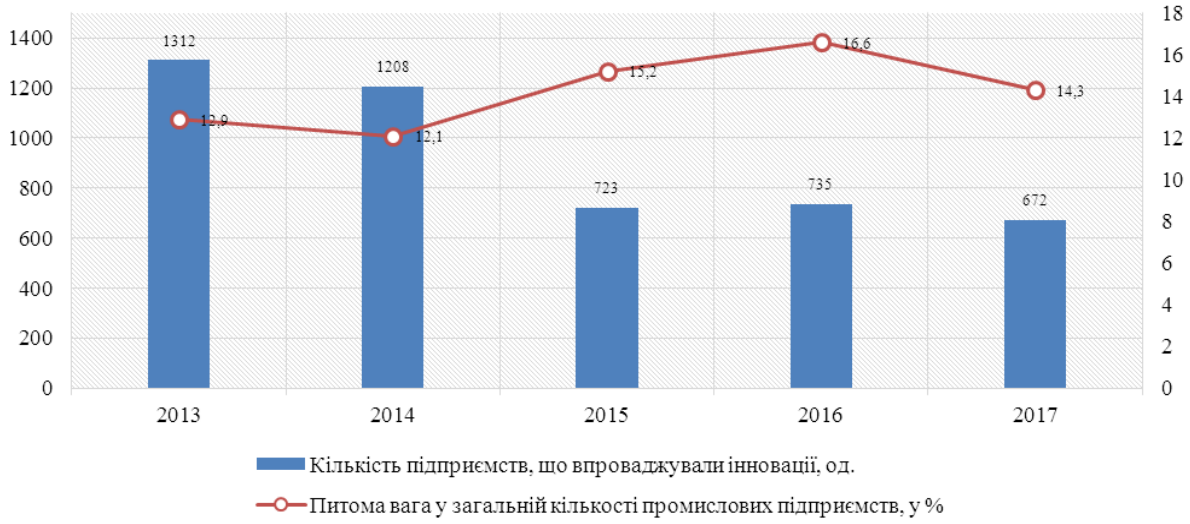


Рис. 6.2.3. Динаміка кількості підприємств, що впроваджували інновації, та їх питомої ваги у загальній кількості промислових підприємств України у 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України.

У 2017 р. на інновації підприємства витратили 9 117,54 млн грн, зокрема на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5 898,84 млн грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 228,48 млн грн, на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 21,83 млн грн та на інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати), – 1 027,11 млн грн.

Частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, порівняно з 2016 р., зменшилася з 85,3 % до 64,7 %. Разом з тим витрати на науково-дослідні розробки (далі – НДР) зросли з 10,6 % у 2016 р. до 23,8 % у 2017 р., витрати на придбання інших зовнішніх знань зменшилися з 0,3 до 0,2 %, інші затрати, зокрема на маркетинг і рекламу, зросли з 3,8 до 11,3 % (рис. 6.2.4).

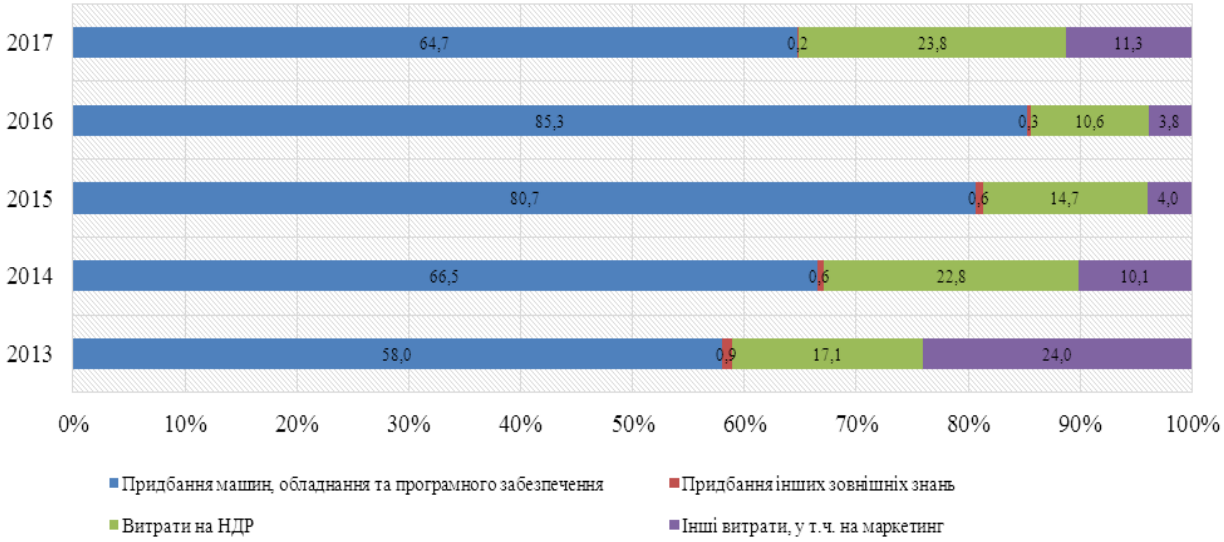


Рис. 6.2.4. Динаміка загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності у 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України.

За видами економічної діяльності найбільше коштів на інноваційну діяльність витрачали підприємства з виробництва машин і устаткування (1 230,22 млн грн), з виробництва інших транспортних засобів (1 210,75 млн грн) та підприємства з виробництва харчових продуктів (1 151,73 млн грн) (рис. 6.2.5).

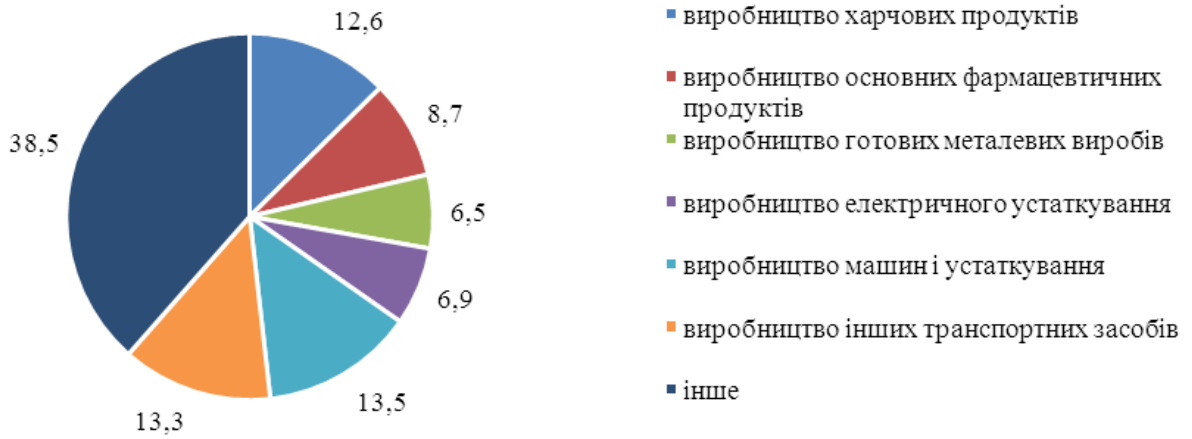


Рис. 6.2.5. Структура витрат на інновації у розрізі видів економічної діяльності

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України.

Порівняно з 2016 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності зменшився до 9 117,54 млн грн, при цьому частка фінансування інноваційної діяльності у співвідношенні до ВВП зменшилася з 1,0 до 0,3 % (рис. 6.2.6).

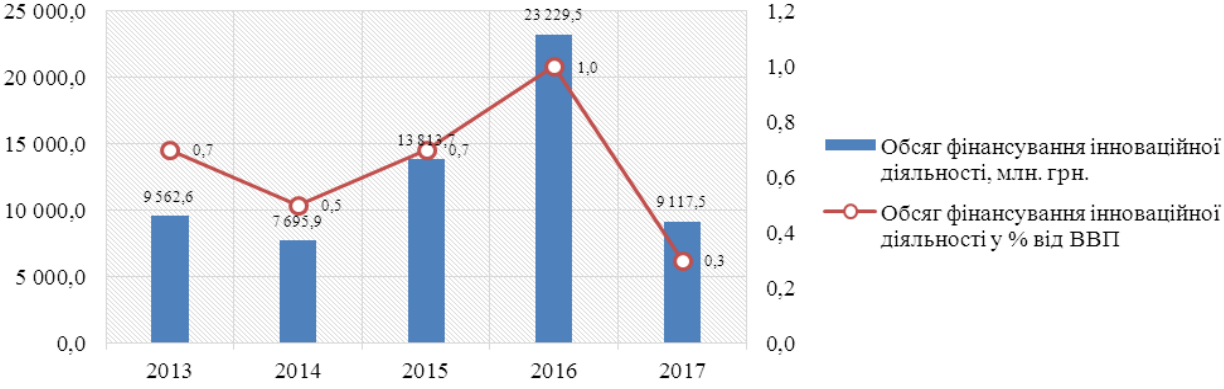
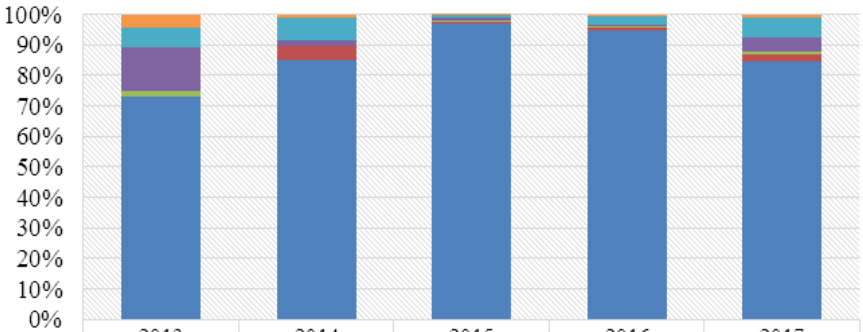


Рис. 6.2.6. Динаміка обсягу фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України.

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 7 704,1 млн грн (або 84,5 % загального обсягу витрат на інновації).

Кошти державного бюджету отримали 8 підприємств, місцевих бюджетів – 17, загальний обсяг яких становив 322,9 млн грн (3,5 %); кошти вітчизняних інвесторів отримали 5 підприємств, іноземних – 3, загалом їх обсяг становив 380,9 млн грн (4,2 %); кредитами скористалося 21 підприємство, обсяг яких становив 594,5 млн грн (6,5 %) (рис. 6.2.7).



	2013	2014	2015	2016	2017
інші джерела	4,2	1,2	0,3	0,5	1,3
кредити	6,6	7,3	0,8	2,7	6,5
кошти вітчизняних та іноземних інвесторів	14,4	1,9	1,0	0,7	4,2
кошти місцевого бюджету	1,6	0,1	0,3	0,4	1,0
кошти державного бюджету	0,3	4,5	0,4	0,8	2,5
власні кошти	72,9	85,0	97,2	94,9	84,5

Рис. 6.2.7. Динаміка структури джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України.

У 2017 р. із 672 підприємств, що впроваджували інновації, 456 – впроваджували нові технологічні процеси й 358 – інноваційну продукцію. У 2017 р. впроваджено 1831 новий технологічний процес, що у 1,9 раза менше, ніж у 2016 р. (рис. 6.2.8).

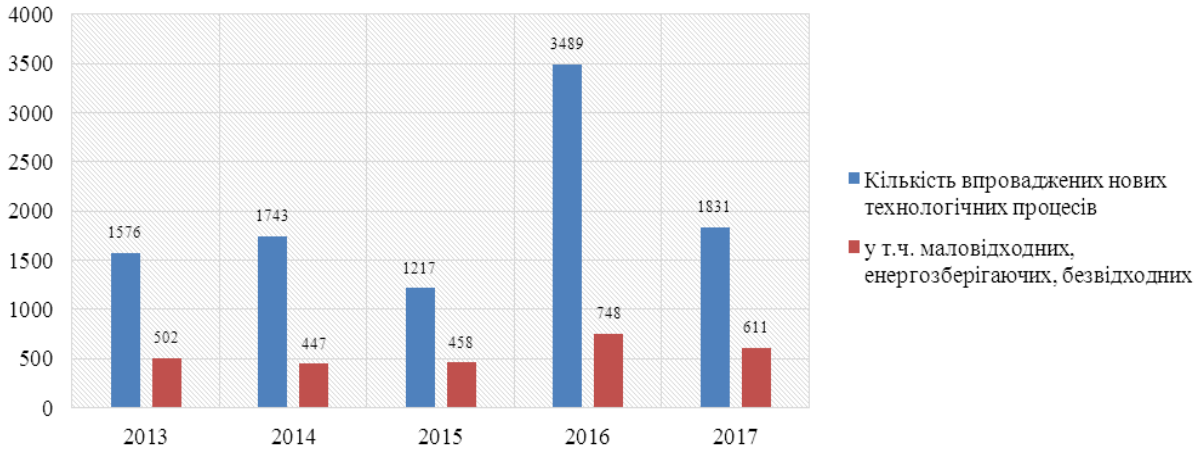


Рис. 6.2.8. Динаміка впроваджених нових технологічних процесів в Україні у 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України.

Найбільші частки нових технологічних процесів впроваджувалися підприємствами з виробництва машин і устаткування (18,8 %), з добування сирої нафти та природного газу (17,7 %), з виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування (13,4 %).

Кількість маловідходних, ресурсозберігаючих, безвідходних технологічних процесів зменшилася на 18,3 %. Кількість впроваджених у 2017 р. інноваційних видів продукції зменшилася на 42,3 % порівняно з 2016 р. Разом з тим зменшилася кількість впроваджених нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів на 42,5 %. Кількість інноваційних видів продукції, які є новими для ринку, зменшилася на 51,2 % (рис. 6.2.9).

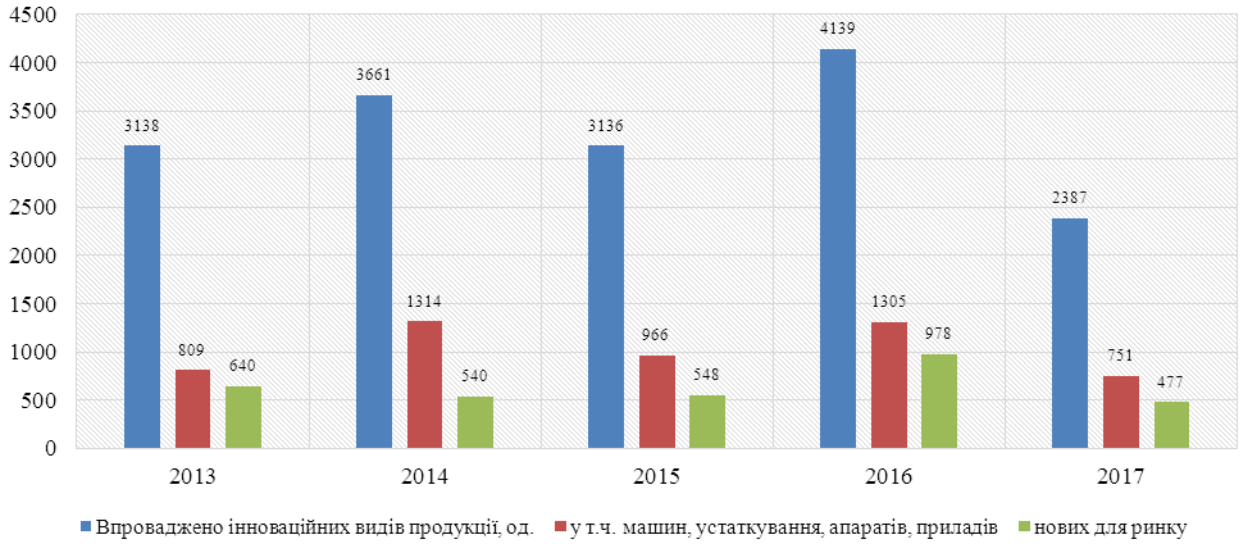


Рис. 6.2.9. Динаміка впровадження інноваційних видів продукції в Україні у 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України.

За видами економічної діяльності найбільші частки впроваджених інноваційних видів продукції припадають на підприємства з виробництва машин і устаткування (23,9 %), з виробництва харчових продуктів (21,4 %), з виробництва хімічних речовин і хімічної продукції (17,4 %) як результат високої частки витрат на інноваційну діяльність підприємств з виробництва машин і устаткування та з виробництва харчових продуктів і зростання обсягів бюджетного фінансування підприємств хімічної промисловості.

Розвиток науково-технологічного потенціалу й активна інноваційна діяльність є найважливішими факторами, що обумовлюють у сучасному світі трансформацію економіки як на національному, так і на глобальному рівні. Саме ці сфери соціально-економічного буття зумовлюють докорінні зміни в структурі національного виробництва, міжнародному поділі праці, формуванні шляхів і моделей національного розвитку. Економічне зростання значною мірою

залежить від здатності країни вчасно адаптуватися до технологічних зрушень, уміння засвоювати нові економічні ніші, забезпечувати виробництво нових видів продукції і послуг з високою часткою доданої вартості[1].

Визначальним показником ефективності здійснення інноваційної політики держави є її місце у глобальних рейтингах. У наш час розроблено багато міжнародних рейтингів та оцінок рівня розвитку країн світу. Вони вивчають найбільш цікаві сфери життєдіяльності суспільства в різних країнах світу, а отримані результати використовують для порівняння соціально-економічних, політичних, культурних позицій країн світу серед досліджуваних. Якщо поглянути на нашу державу в координатах міжнародних рейтингів, то можна побачити певною мірою таку картину, що Україна на сьогодні займає скромну позицію в міжнародних економічних рейтингах, що може бути наслідком низького рівня розвитку інноваційного середовища[2].

Першим серед досліджених нами індексів проаналізуємо Глобальний інноваційний індекс (GII), покликаний охопити багатовимірні аспекти інновацій та надати інструменти, які можуть допомогти в адаптації політики для сприяння довгостроковому зростанню виробництва, підвищенню продуктивності і зростання робочих місць. GII допомагає створити середовище, в якому постійно оцінюються інноваційні чинники. Він забезпечує ключовий інструмент і багату базу даних показників для економік, яка в 2018 році охоплює 126 економік, що представляють 90,8 % населення світу і 96,3 % світового ВВП[3].

Лідируючі позиції у рейтингу посідають Швейцарія, Нідерланди та Швеція. Також у десятку найбільш інноваційних країн увійшли: Велика Британія, Сінгапур, США, Фінляндія, Данія, Німеччина та Ірландія (рис. 6.2.10).

---

[1] Єгоров І. Ю., Жукович І. А., Рижкова Ю. О. Науковий та інноваційний потенціал України у міжнародних статистичних порівняннях : монографія. К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2010. 156 с.

[2] Гальчук А. А. Місце інноваційного потенціалу України в міжнародних економічних рейтингах. К. : Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 8. С.71.

[3] Global Innovation Index: офіційний сайт. URL : https://www.globalinnovationindex.org

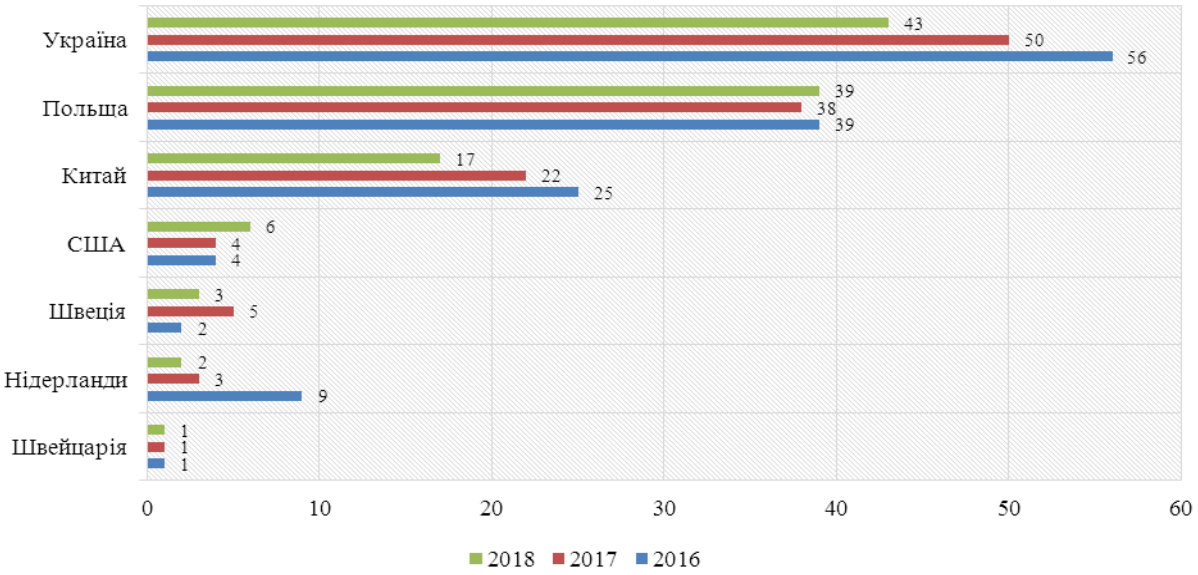


Рис. 6.2.10. Динаміка рейтингової позиції окремих країн за глобальним інноваційним індексом у 2016–2018 рр.

Джерело: побудовано за даними Global Innovation Index.

У 2018 р. Україна посіла найвищу позицію за останні 6 років – 43 місце. Динаміку місця України у цьому рейтингу відображено на рис. 6.2.11.

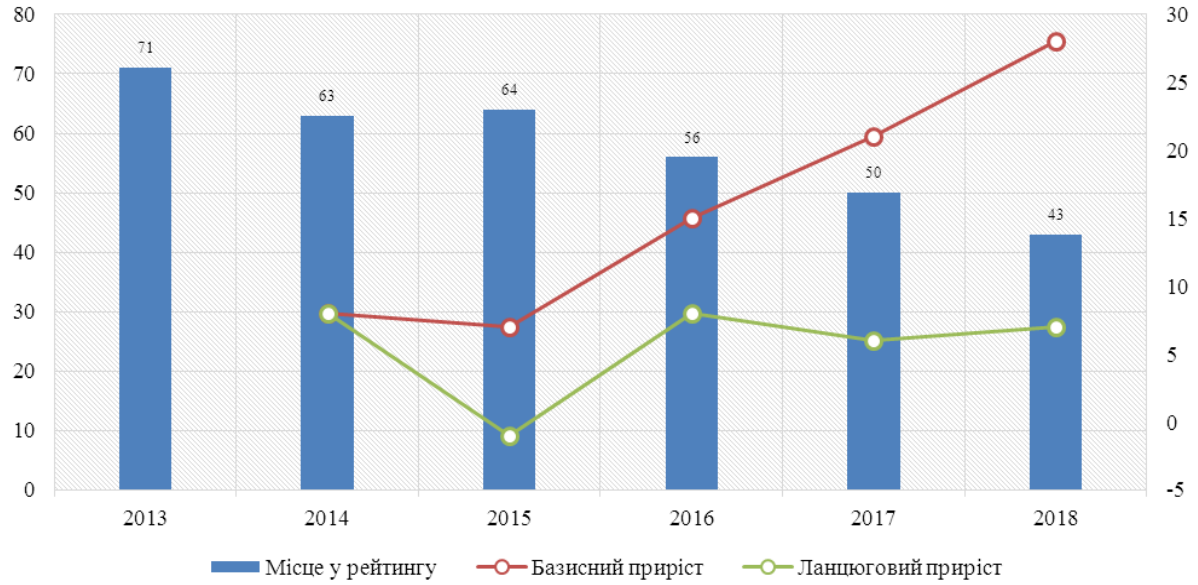


Рис. 6.2.11. Динаміка рейтингової позиції України за глобальним інноваційним індексом у 2013–2018 рр. та її прирости

Джерело: побудовано за даними Global Innovation Index.

Відповідно до даних Global Innovation Index за останні шість років Україна покращила свою рейтингову позицію на 28 пунктів порівняно з 2013 р., в якому вона посідала 71 місце.

Звертаючись до аналізу складових показників глобального інноваційного індексу, можемо спостерігати, що «Людський капітал та наукові дослідження» щороку втрачає свою рейтингову позицію (43 місце у 2018 р. проти 40 місця у 2016). У 2018 р. за підіндексом «Інституції» Україна втратила 6 позицій (107 місце у 2018 р. проти 101 місця у 2016 та 2017 рр.).

За рівнем розвитку інфраструктури Україна на 89 місці рейтингу проти 99 за 2016 рік. За підіндексом «Підприємництво» Україна піднялася на 27 позицій і посіла 46 місце. За результативністю наукових досліджень Україна у 2018 р. на 37 позиції рейтингу проти 33 у 2016 р. За підіндексом «Креативність» Україна покращила свою позицію, перемістившись з 58 місця на 45 (рис. 6.2.12).

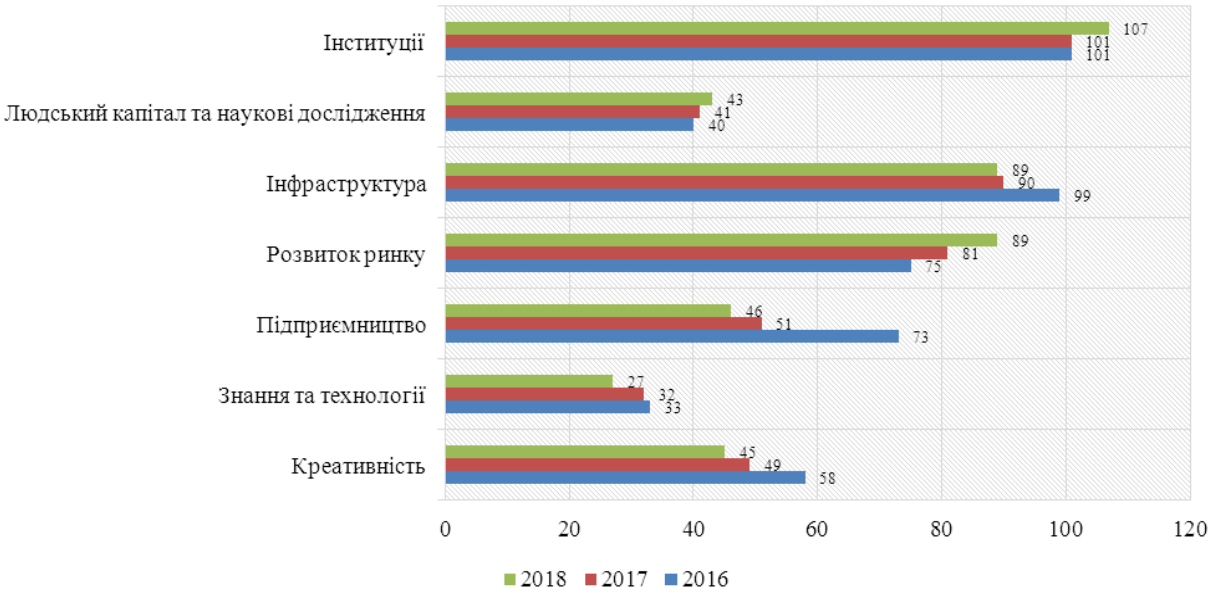


Рис. 6.2.12. Динаміка рейтингової позиції України (за складовими глобального інноваційного індексу) у 2016–2018 рр.

Джерело: побудовано за даними Global Innovation Index.

Крім Глобального інноваційного індексу, інноваційну активність визначає також рейтинг країн за Індексом інноваційної ефективності, який розраховується на основі тих же показників та підіндексів, що й Global Innovation Index, шляхом рейтингування відношення Інноваційного вихідного індексу до Інноваційного вхідного індексу. Індекс інноваційної ефективності характеризує створення сприятливих умов для інноваційної результативності. За цим показником у 2018 р. Україна перебуває на 5 місці, що на 45 позицій вище, ніж у 2017 р. Це свідчить про стрімке зростання ефективності інноваційної діяльності в країні.

Ще для характеристик розвитку інноваційної сфери використовується індекс інноваційного розвитку (Innovation Index) агентства Bloomberg. Методологія, яку використовує Bloomberg, передбачає аналіз семи факторів:

– витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи у співвідношенні до ВВП (R&D);
– технологічні можливості;
– продуктивність праці;
– кількість високотехнологічних підприємств;
– ефективність вищої освіти та відсоток дипломованих спеціалістів;
– концентрація дослідників;
– патентна активність.

Відповідно до світового рейтингу за індексом інноваційного розвитку у 2018 р. Україна посідає 46 місце серед 50 досліджуваних країн (рис. 6.2.13).

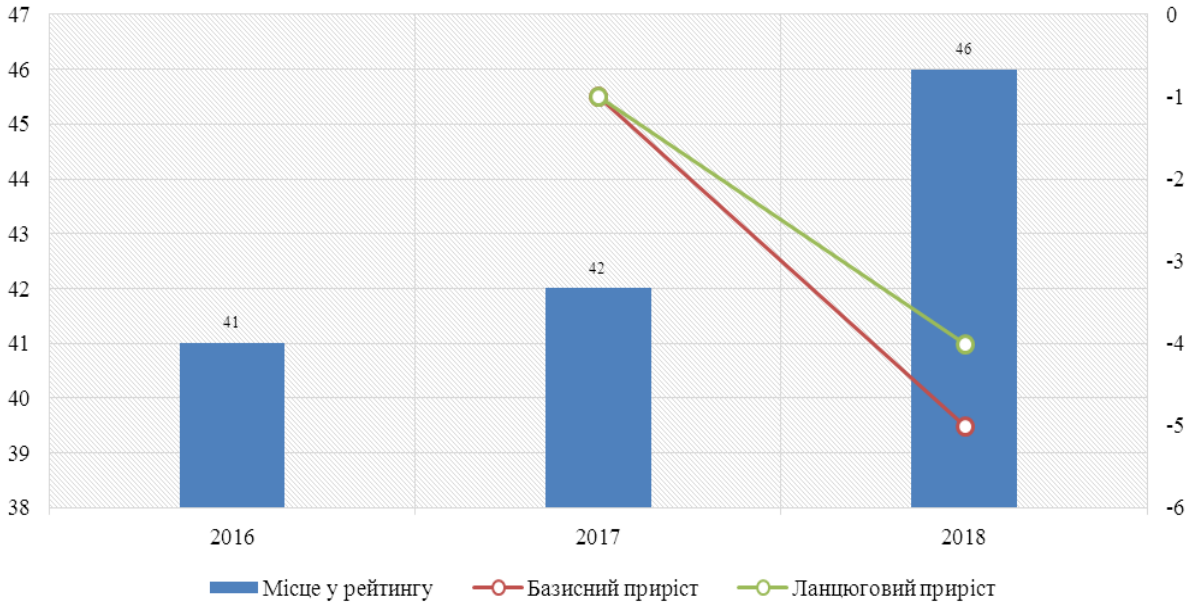


Рис. 6.2.13. Динаміка рейтингової позиції України за індексом інноваційного розвитку Bloomberg у 2016–2018 рр. та її прирости

Джерело: побудовано за даними Bloomberg Innovation Index[1].

Рейтингові позиції України за складовими індексу інноваційного розвитку Bloomberg подані на рис. 6.2.14. Україна є найгіршою за продуктивністю праці (50 місце) і входить у трійку аутсайдерів за «технологічними можливостями» (48 місце).

[1] Bloomberg Innovation Index: офіційний сайт. URL : https://www.bloomberg.com

Водночас Україна має відносно високе 21 місце за ефективністю вищої освіти, яку розраховують за часткою працівників з дипломами закладів вищої освіти і кількістю випускників з інженерною й технічною вищою освітою. Але варто зазначити, що в динаміці, порівняно з рейтингом 2017 р., Україна за рівнем вищої освіти втратила 17 позицій.

За патентною активністю Україна теж посідає досить високу позицію у рейтингу інноваційного розвитку Bloomberg – 27 місце.

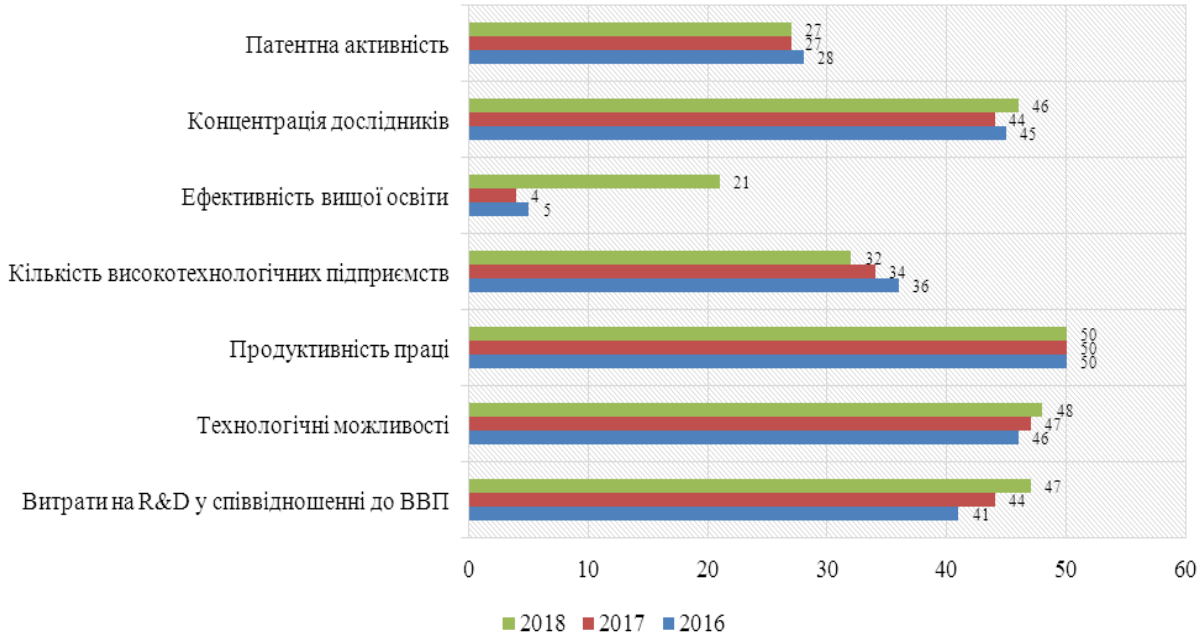


Рис. 6.2.14. Динаміка рейтингової позиції України (за складовими індексу інноваційного розвитку Bloomberg) у 2016–2018 рр.

Джерело: побудовано за даними Bloomberg Innovation Index[1].

Наступним, вартим уваги індексом, що характеризує рівень і динаміку розвитку інноваційної сфери країни, є Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (Innovation Union Scoreboard – IUS). IUS відображає основні індикатори оцінки ефективності функціонування національної інноваційної системи країн ЄС. Усі країни, що входять у табло, залежно від значень узагальнюючого індексу, згруповані у чотири групи: «інноваційні лідери», «сильні інноватори», «помірні інноватори» та «повільні інноватори». У доповіді «Європейське інноваційне табло 2017» було проаналізовано дані за 2016 р. Значення показника для України у 2016 р. становило 28,9 % (для

[1] Bloomberg Innovation Index: офіційний сайт. URL : https://www.bloomberg.com

порівняння, у 2010 р. відповідний індекс мав значення 33,1%), таким чином, Україна належить до групи країн «повільні інноватори»[1].

Україна відстає за всіма показниками, крім показників охоплення вищою освітою. Відносно сильні сторони інноваційної системи України – людські ресурси, інвестиції компаній та вплив зайнятості. Слабкі сторони – зв'язки та підприємництво, привабливість дослідницьких систем, інноватори (рис. 6.2.15).

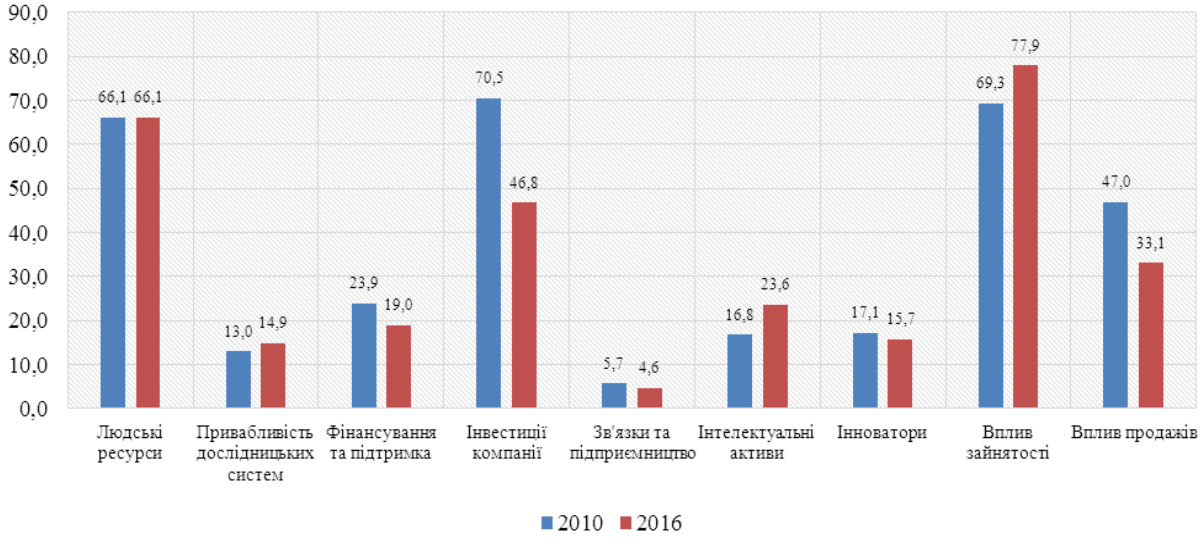


Рис. 6.2.15. Значення складових інноваційного індексу України у 2010 та 2016 рр. за Європейським інноваційним табло

Джерело: побудовано за даними European Innovation Scoreboard.

За даними European Innovation Scoreboard за 2017 р., помітними відмінностями України є зниження ВВП на душу населення, нижчий і негативний темп приросту ВВП, нижчий і негативний темп приросту населення і менша щільність населення. Серед показників з позитивною динамікою можна виділити кількість промислових зразків, обсяги експорту послуг та зростання кількості міжнародних спільних публікацій.

Таким чином, щоб створити системний стимулюючий механізм інноваційної активності, потрібно досліджувати світові індекси, що характеризують міру розвитку інноваційної діяльності та окремих її компонентів, виявляти слабкі місця та розробляти заходи щодо їх усунення.

[1] European Innovation Scoreboard: офіційний сайт. URL : http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24829

6.3. Інноваційні інструменти інвестування підприємств

Для сучасної України питання інноваційного розвитку на макро- і мікроекономічному рівнях стають все більш актуальними. Це обумовлено головним чином розумінням позитивної ролі інновацій для виходу України зі складної економічної ситуації. Успішне проведення ринкових реформ в Україні неможливе без ефективної інноваційно-інвестиційної політики, перебудови економіки з метою створення сприятливого інвестиційного середовища. Це робить проблему формування та розвитку інвестиційних ресурсів, механізму фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств надзвичайно актуальною.

Інноваційними інструментами інвестування у сучасному бізнес-середовищі є краудфандинг, краудсорсинг та краудінвестинг.

Краудфандинг (від англ. слов crowd – «натовп, група людей» і fund – «фонд») − це практика фінансування проекту створення загальної послуги, проекту, продукту або загальних інвестицій або підприємства за рахунок залучення коштів шляхом внесків від великої кількості людей, як правило, через Інтернет. Ця модель передбачає співпрацю трьох учасників:

– ініціатора проекту, що пропонує ідею і (або) проект для фінансування;

– окремих осіб або груп, які підтримують ідею (інвестори або спонсори);

– адміністратор групи («платформи»), яка з'єднує всі сторони разом, щоб запустити цю ідею.

Сучасні інструменти реалізації та підтримки проектів за допомогою інтернет-технологій дозволяють будь-якому інтернет-користувачеві стати учасником фінансування зазначених проектів. Асиметрія інформації і нестача публічно доступної інформації в традиційному сенсі, ризики інвестицій у проекти досить високі. Однак при краудфандингу через спілкування зі спонсорами, отримання оглядів ринку від них і рад відкриваються невідомі раніше шляхи зниження цих ризиків.

Краудфандинг виріс з фандрайзинга, набувши деяких змін. Він не має на меті максимізувати суспільний добробут, а спрямований на збір коштів для будь-кого. Краудфандинг може бути визначений як колективний внесок людей, які використовують свої ресурси для

підтримки проектів, ініційованих іншими людьми й організаціями. Індивідуальні проекти фінансуються малими порціями від великої кількості учасників, дозволяючи тим самим реалізувати інновації та розвивати бізнес.

Перші краудфандингові платформи (тобто платформи добровільного колективного інвестування) були створені в США в 2006–2007 рр. Однією з найпопулярніших є американська платформа Kickstarter, яка за 2017 р. зібрала 800 млн дол. США. В Україні ж краудфандинг є зовсім новим і поки незвичним способом знайти інвестиції для реалізації проекту.

Серед платформ краудфандингу країн СНД можна виділити: Planeta.ru (червень, 2012 р.) − аналог сайта Kickstarter; Boomstarter (серпень, 2012 р.) − наразі робота платформи зводиться до досить дешевих проектів (до 30 тис. руб.); SmartMarket.net (березень, 2013 р.) − краудінвестингова платформа − укладання коштів у малий і середній бізнес, що передбачає отримання частки в прибутку або частки в компанії; IT RockOut (2012 р.) − сервіс краудфандингової розробки програмного забезпечення; YouMax (2008 р.) − колективне пайове інвестування; Русини (2012 р.) − платформа краудфандингу, що дозволяє соціальним, творчим проектам і стартапам залучати інвестиції для реалізації проекту; два майданчики Ощадбанку Росії «Біржа ідей»: доступний співробітникам банку інтернет-ресурс, що забезпечує внутрішньокорпоративну роботу з інноваціями.

В Україні працює Українська краудінвестингова платформа UINVEST з листопада 2007 р. (м. Київ), яка надає до 4 % від депонованих сум. Загальна кількість зареєстрованих інвесторів з моменту появи платформи перевищує 100 тис. осіб, а список успішно профінансованих проектів містить більше ніж 70 бізнесів. Обсяг залученого фінансування від інвесторів досяг 100 млн дол. США[1].

У 2013 р. світова краудфандингова індустрія виросла до більше ніж 5,1 млрд дол. США. Дослідження, проведене Massolution[2], показує, що в 2015 р. краудфандингові інвестори США вклали 1 млрд дол. США

[1] Kovarova E. (2016): Value and Commodity Structure of the West Africa`s Exports to the European Union. In Proceeding of the 3rd International Conference on European Intergration 2016. Ostrava: VSB-Technical University of Ostrava, 2016, pp. 480–488. ISBN 978-80-248-3911-0.

[2] Hilorme T. (2018): Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency projects. In: Academy of Strategic Management Journal, 2018, 17, 2.

у ринок нерухомості. До кінця 2019 р. їх кількість має піднятися до 2,5 млрд дол. США. Такі пропозиції, як 100-доларова інвестиція, позикова участь і можливість участі іноземців в інвестиційних програмах сприяють прогнозованому зростанню. У табл. 6.3.1 подано провідні європейські ринки краудфандинга у 2018 р.

Таблиця 6.3.1

Провідні європейські ринки краудфандинга в 2018 р.

Країна	Обсяг зібраних коштів, млрд дол. США
Велика Британія	6,70
Франція	3,06
Німеччина	1,97
Голландія	1,01
Іспанія	0,74

За прогнозом Світового банку, до 2025 р. щорічні вкладення в краудфандинг зростуть до 93 млрд дол. США. Третина краудфандингових проектів − соціальні та розважальні, інші − комерційної спрямованості. Тобто краудфандинг стає одним із найбільш зручних і популярних засобів збору інвестицій для стартап-проектів.

Водночас український краудфандинг більше орієнтований на соціальні проекти. Українські краудфандинг-майданчики ледве збирають суми, необхідні для реалізації серйозного технологічного інноваційного проекту, через низький рівень добробуту і недостатньої довіри до подібних проектів. У загальній кількості всіх успішно профінансованих проектів ця категорія займає всього 8,4 %.

Краудфандинг – це новий інструмент інвестування інноваційних проектів, заснованих на ряді принципів, зокрема на принципі діджиталізації, здатний надати унікальну підтримку для існування підприємців на декількох рівнях. Жоден інший спосіб фінансування не може надати переваги передпродажу, дослідження ринку, реклами через зв’язок зі спонсорами (інвесторами) без додаткових витрат. Через участь спонсорів у розвитку проекту краудфандинг є одночасно джерелом фінансування становлення нового бізнесу і процесу його розвитку. Тому принципово він може бути застосований до інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств. Основна перевага краудфандинга − це те, що спонсори також є бізнес-представниками проекту і поширюють ідею про нього у своїх соціальних мережах.

Але український краудфандинг у його сьогоденному розвитку більш підходить для підтримки підприємств малого бізнесу, орієнтованих на місцевих споживачів. Для технічних стартапів, зокрема орієнтованих на західні або азіатські ринки, потрібна інша аудиторія. Проте темпи їх фінансування поступово збільшуються. Тому можна з упевненістю говорити про перспективність розвитку цього фінансового інструменту на українському ринку у сфері інвестування інноваційних проектів.

Краудсорсинг, його різні аспекти, сфери застосування та економічну ефективність економісти вивчають понад десяти років. У його межах розв'язання завдання передається численній групі людей, за рахунок чого вартість і час досягнення результату радикально знижуються[1].

У 2003 р. Луїс фон Ах (Luis von Ahn) разом зі своїми колегами вперше запропонував поняття «людських обчислень» (human computation), яке оперує можливостями людини для виконання обчислювальних задач, непідвладних комп'ютеру. З того часу краудсорсинг є мобілізацією ресурсів людей за допомогою інформаційних технологій з метою вирішення завдань, що стоять перед бізнесом, державою і суспільством у цілому. Це призводить до необхідності виділити дві можливі категорії краудсорсинга за:

– сферою життя (бізнес, соціальний, політичний);

– типом вирішуваних завдань (створення продукту або контенту, голосування, пошук рішення, пошук людей, збір інформації, опитування, тестування, служба підтримки, збір коштів – краудфандинг).

Краудінвестинг виступає окремим випадком краудфандинга. При цьому між процесами краудфінансування і краудінвестування існує зв'язок, як і між звичайними процесами фінансування та інвестування. Але, на відміну від краудфандинга, краудінвестинг передбачає інвестування в проект коштів, залучених у формі колективного фінансування, причому обов'язково з умовою отримання інвестором фінансової вигоди. Цей напрям краудфандинга розробляється окремо і для нього створюються спеціальні краудінвестингові платформи, запроваджуються свої правила і норми. У світовій практиці виділяють три форми (моделі) краудінвестинга залежно від очікуваної фінансової вигоди з боку інвестора (табл. 6.3.2).

[1] Hilorme, T. et al. (2018). Innovative model of enterprises personnel incentives evaluation. In: Academy of Strategic Management Journal, 2018, 17, 3, pp. 1–6.

Таблиця 6.3.2

Систематизація моделей краудінвестинга

Тип моделі краудінвестинга	Характеристика моделі
1. Роялті	Інвестор отримує винагороду у вигляді частини доходів або прибутку фінансованого ним проекту[1]
2. Фіксований відсоток і повернення суми боргу	Інвестор-кредитор отримує фіксований відсоток і повернення вкладеної суми протягом чітко визначеного періоду згідно з графіком[2]
3. Участь в акціонерному капіталі	Найбільш складна передова форма краудінвестинга. Інвестор отримує винагороду у вигляді частини володіння компанії, акцій, дивідендів або права голосування на загальних зборах акціонерів. Така модель надаватиме нові можливості підприємствам, які ще не мають розміщення на біржі, отримати необхідне фінансування для запуску або розширення певного інвестиційного проекту[3]

Відмінними рисами краудінвестинга є:

– інвестиції, які залучаються невеликими сумами за спрощеною процедурою і з розрахунком на фінансову вигоду;

– спонсоринг, а саме − спонсор, який бере участь у краудфандингу. Обсяг грошового пожертвування залежить від рівня його впевненості в успіху і потенціалі розвитку проекту і вигоди від того, що він буде частиною групи, що реалізує цей проект.

Краудінвестингові платформи створюються на базі краудфандингових платформ, але з різними цільовими функціями: на противагу головній функції краудфандинга щодо залучення дешевших джерел для фінансування різноманітних проектів цільовою функцією краудінвестинга є залучення в процеси інвестування якомога більше учасників та акумуляція фінансових ресурсів.

---

[1] Pearce J. A. : 2013. Strategic management: formulation, implementation and control. 8th ed. Publications Office of the McGraw-Hill Companies. ISBN 0-07-248846-8.

[2] Lipkova L. : 2012. Innovation Policy of the European Union. In: Proceeding of the 1st International Conference on European Integration 2012. Ostrava: VSB-Technical University of Ostrava, 2012, pp. 171-178. ISBN 978-80-248-2685-1.

[3] Mamut M. V. : 2018. Impact-investment as a new pattern: [Online.]. [Cited 28.02.2018]. Available at: <http://www.nb-forum.ru/social/social_investing/impact-investirovanie-patern.html>.

Україна перебуває у процесі запуску крауінвестингової кампанії. Такі майданчики, як Kickstarter або Indiegogo вже стали місцем реалізації готового комерційного продукту. Тому можна узагальнити, що краудінвестинг має значний потенціал у зростанні ринку і стає альтернативою традиційному інвестуванню.

Здійснювалося дослідження застосовності краудфандинга, краудсорсинга та краудінвестинга як інноваційних організаційно-економічних інструментів інвестування для активізації їх інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств. Дослідженням, що проводилося протягом 2009–2018 рр., охоплено 11 промислових підприємств (табл. 6.3.3).

Таблиця 6.3.3

Характеристика інноваційно-інвестиційних проектів вибірки промислових підприємств

Підприємство	**Характеристика проекту**	
	сутність	**стан реалізації**
1	**2**	**3**
ПАТ «Лукойл – Одеський нафтопереробний завод»	1.1. Реконструкція установки атмосферно-вакуумної трубчатки зі збільшенням потужності до 2,8 млн т на рік та доведенням глибини переробки нафти до 78 %. Передбачається випуск бензину Euro-3 та дизельного палива Euro-4	пробний пуск в експлуатацію
ТОВ «Мікрон»	2.1. Технологічний процес поперечної накатки, під час використання якого не потрібне шліфування, що покращує продуктивність у десятки разів	впровадження
	2.2. Впровадження комплексу токарно-гвинторізних центрів і комплексу прецизійної лезової обробки гартованих гвинтів підвищує продуктивність праці та сприяє освоєнню нових видів продукції	
	2.3. Вакуумне відцентрове лиття, високошвидкісне шліфування	освоєні
ПАТ «Прес-маш»	3.1. Порошкове покриття деталей; алмазне полірування; термічний процес об’ємного загартування і хіміко-термічної обробки високолегірованої корозійностійкої і жароміцної сталі; згинання листа на гідравлічному пресі	освоєння технології
	3.2. Модернізація газорізальної машини «Комета» для плазмової різки та газорізки	передбачається

Продовження табл. 6.3.3

1	2	3
ПАТ «Одескабель»	4.1. Система менеджменту якості, менеджменту навколишнього середовища, промислової безпеки та соціальної відповідальності	впроваджено
	4.2. Виробництво кабельно-провідникової продукції	
	4.3. Випуск продукції торгової марки ОК-net підприємства для східного регіону України	постачання
ТОВ «Телекарт-прилад»	5.1. Виробництво нових засобів зв'язку	впроваджено
	5.2. Випуск моделей електронних приладів обліку електроенергії для всіх категорій споживачів та постачальників електроенергії (багатотарифні побутові лічильники)	
ПАТ «Завод поршневих кілець»	6.1. Спільно з «ОЗПК-Дніпро»: розробка сталевої плющеної стрічки для виготовлення розширювача маслозйомних кілець, випуск комплектів кілець для компресорів автомобілів ЗІЛ, МАЗ, КАМАЗ та Борисівського заводу «Агрегат» (Білорусь), освоєння та випуск верхнього компресійного кільця із спеціального стального прокату замість чавуна для двигунів Газ 3309/4301	впроваджено протягом 2012 р.
ПАТ ХК «Краян»	7.1. Вдосконалення гідрокомунікацій кранів з використанням гідроапаратів та арматури, впроваджується виробництво телескопічних стріл коробчатого перетину крана КС-557Кр з високоміцної сталі, що буде сприяти організації власного виробництва замість кооперованих поставок, зниженню собівартості продукції	відпрацьовується
ПАТ «Стальканат»	8.1. Програма модернізації існуючого виробництва	реалізується
	8.2. Випуск нових видів продукції – холоднотянутої арматури класу В500С, пружинного та канатного дроту за європейськими стандартами (EN), дроту з цинковим покриттям, дроту зі спеціальними властивостями, пластично обтиснутих канатів	планується
	8.3. Організація нового виробництва з переробки високовуглецевої катанки	планується

Продовження табл. 6.3.3

ДП «НАЕК «Енергоатом»	9.1. «Виготовлення комплектуючих виробів з нержавіючої сталі для ТВЗ реакторів ВВЕР – 1000 енергоблоків АЕС України»	реалізовано
	9.2. Впровадження малих модульних реакторів як замінюючих потужностей АЕС	відпрацьовується
ТОВ СМК «ДІРЕКТ СІСТЕМ»	10.1. Проектування і виготовлення інженерного устаткування та зварних металоконструкцій для цивільного будівництва	впроваджено у 2013 р.
	10.2. Виконання робіт щодо розкрою, вигину листового і профільного прокату	впроваджено у 2014 р.
ТОВ «АЙСБЛІК»	11.1. Придбання устаткування для отримання Kr-Xe суміші	впроваджено у 2013 р.

Усі перелічені у табл. 6.3.3 інвестиційні проекти за формою інвестування належать до народного розширеного інвестування з урахуванням організаційно-правової форми господарювання підприємства, що, у свою чергу, формувало вибір моделі інвестування (роялті, фіксований відсоток і повернення суми боргу, участь в акціонерному капіталі) та період часу, але, на жаль, у межах вітчизняного ринку до 2013 р. (табл. 6.3.4).

Таблиця 6.3.4

Застосовність інноваційних організаційно-економічних інструментів інвестування для інноваційно-інвестиційних проектів промислових підприємств Одеського регіону

Номер проекту підприємства	**Застосовність інструменту та мета застосування**		
	краудфандинга	**краудсорсинга**	**краудінвестинга**
1	**2**	**3**	**4**
1. ПАТ «Лукойл – Одеський нафтопереробний завод»			
– проект 1.1	1,3 млн грн Українська краудінвестингова платформа UINVEST з листопада 2007 р. (м. Київ) до 4 % депонованих сум;	створення контенту	роялті
2. ТОВ «Мікрон»			
– проект 2.1	1,5 млн грн Українська краудінвестингова платформа UINVEST з листопада 2007 р. (м. Київ) до 4% від депонованих сум	створення продукту або контенту	фіксований відсоток і повернення суми боргу
– проект 2.2			
– проект 2.3	2,0 млн грн Boomstarter (серпень 2012 р)	створення продукту або контенту	фіксований відсоток і повернення суми боргу

Продовження табл. 6.3.4.

1	2	3	4
3. ПАТ «Пресмаш»			
– проект 3.1	Planeta.ru (червень, 2012 р.)	здійснення	участь в
– проект 3.2	− це аналог Kickstarter; загальна вартість проектів 5,0 млн грн; впровадження паралельне. 5,0 млн грн	прогресивних структурних зрушень у випуску продукції за наявністю попиту й обґрунтованої логістичної політики підприємства	акціонерному капіталі
4. ПАТ «Одескабель»			
– проект 4.1	SmartMarket.net (березень, 2013 р.) − краудінвестингова платформа − укладання коштів у малий і середній бізнес передбачає отримання частки в прибутку або частки в компанії; вартість проекту 2 млн грн	створення контенту	роялті
– проект 4.2	Boomstarter (серпень, 2012 р.) − робота платформи на досить дешевих проектах (до 1 млн грн)	тестування та пошук рішення	участь в акціонерному капіталі
– проект 4.3			
5. ТОВ «Телекарт-прилад»			
– проект 5.1	Planeta.ru (червень, 2012 р.) − аналог сайту Kickstarter; вартість проекту 2,3 млн грн	збір інформації, голосування	фіксований відсоток і повернення суми боргу
– проект 5.2			
6. ПАТ «Завод поршневих кілець»			
– проект 6.1	Українська краудінвестингова платформа UINVEST з листопада 2007 р. (м. Київ), яка надає до 4 % від депонованих сум; вартість проекту 2,5 млн грн	створення контенту; дослідження та обгрунтування групою експертів	роялті
7. ПАТ ХК «Краян»			
– проект 7.1	Українська краудінвестингова платформа UINVEST з листопада 2007 р. (м. Київ), яка надає до 4 % депонованих сум; вартість проекту 3,45 млн грн	тестування та пошук рішення	роялті

Продовження табл. 6.3.4.

8. ПАТ «Стальканат»			
– проект 8.1	Українська краудінвестингова платформа UINVEST з листопада 2007 р. (м. Київ), яка надає до 4 % депонованих сум; вартість проекту 7,5 млн грн	тестування та пошук рішення	роялті
– проект 8.2	Українська краудінвестингова платформа UINVEST з листопада 2007 р. (м. Київ), яка надає до 4 % депонованих сум; вартість проекту 5,0 млн грн	тестування та пошук рішення	роялті
9. ДП «НАЕК «Енергоатом»			
– проект 9.1	Українська краудінвестингова платформа UINVEST з листопада 2007 р. (м. Київ), яка надає до 4 % від депонованих сум; вартість проекту 50,0 млн грн	створення контенту; дослідження та обґрунтування групою експертів	фіксований відсоток і повернення суми боргу
– проект 9.2			
10. ТОВ СМК «ДІРЕКТ СІСТЕМ»			
– проект 10.1	Planeta.ru (червень, 2012 р.) – аналог сайту Kickstarter; вартість проекту 8,7 млн грн	тестування та пошук рішення	фіксований відсоток і повернення суми боргу
– проект 10.2	Українська краудінвестингова платформа UINVEST з листопада 2007 р. (м. Київ), яка надає до 4 % від депонованих сум; вартість проекту 15,0 млн грн	створення контенту; дослідження та обґрунтування групою експертів	роялті
11. ТОВ «АЙСБЛІК»			
– проект 11.1	Boomstarter (серпень, 2012 р.) – нині робота платформи має апробацію пробного проекту вартістю до 5 млн грн	тестування та пошук рішення	фіксований відсоток і повернення суми боргу

Протягом 2009–2018 рр. на досліджених підприємствах не застосовувалися для інвестування ані вітчизняні, ані зарубіжні краудфандингові платформи за жодною з трьох моделей краудінвестинга.

Водночас краудінвестингові платформи розкидані по всьому світу та з кожним часом їх стає все більше. Користується попитом вітчизняна українська краудінвестингова платформа UINVEST, яка існує на ринку України з листопада 2007 р. (м. Київ) та надає до 4 % від депонованих сум. Також зазначимо, що піонерами краудінвестинга могли стати: ПАТ «Одескабель», ПАТ «Завод поршневих кілець», але, на жаль, цього не відбулося. Тому в умовах турбулентної економіки інноваційного типу процес стратегування потребує просування сучасних форм активізації розвитку промислових підприємств.

Як видно з табл. 6.3.4, усі три зазначених організаційно-економічних інструменти інвестування – краудфандинг, краудсорсинг, краудінвестинг – були потенційно застосовні до всіх проаналізованих 20 інноваційно-інвестиційних проектів підприємств, але, на жаль, відсутність досвіду (100 % опитаних) та необхідної інформації (75 % опитаних) роботи з цими інструментами були причинами їх ігнорування.

Однак аналізування параметрів інструментів, потенційного ефекту від їх залучення дозволяють стверджувати про застосовність краудфандинга, краудсорсинга та краудінвестинга як інноваційних організаційно-економічних інструментів інвестування для активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств.

6.4. Підприємництво у вищій освіті та його можливості

Освітні послуги сьогодні є перспективною формою економічної діяльності, оскільки обсяги попиту та пропозиції на цьому ринку зростають високими темпами. За статистикою, тільки в розвинених країнах цей показник щороку збільшується на 10–15 %. У зв’язку з цим особлива роль відводиться розвиткові підприємницьких відносин, який є рушійною силою формування активної ринкової позиції, самостійності та ефективності діяльності закладів вищої освіти.

Питання ефективності освіти на сьогодні постає особливо гостро також і у зв’язку з тим, що серед студентів спостерігається зниження інтересу до навчання, у багатьох з них відсутня мотивація до набуття професійних знань і умінь. У таких умовах вищій школі доводиться долати прогалини виховання і шкільної освіти та запроваджувати до арсеналу педагогічних прийомів постійний «підігрів» інтересу здобувачів вищої освіти до предмета вивчення.

Український освітній процес будувався відповідно до дидактичної тріади «знання – вміння – навички». Проте основна увага приділялася засвоєнню знань. Вважалося, що власне процес засвоєння знань має розвивати потенціал, а в процесі навчання повинні формуватися необхідні вміння та навички. Але багаторічна практика виявила суттєві недоліки такого підходу. У рамках навчальної парадигми завжди актуальною була проблема розриву знань від умінь їх застосовувати.

На сьогодні держава і бізнес-спільнота ставить перед закладами вищої освіти завдання – підготувати справжніх фахівців, а не просто випускників з дипломами. Ринок праці потребує високопрофесійних кадрів, які вміють якісно і відповідально виконувати свої обов'язки, адаптуватися до умов, що змінюються. Існує кілька шляхів удосконалення підготовки фахівців. До них варто віднести такі:

- упровадження дуальної системи освіти;
- запровадження підприємницьких університетів;
- становлення юніор-підприємництва.

Розглянемо перший шлях удосконалення підготовки фахівців на теренах України, а саме впровадження дуальної системи освіти. Під дуальною системою освіти розуміють систему, за якої освіта молоді за обраною спеціальністю здобувається у двох установах. З одного боку, це освітня школа, а з іншого – заклад (підприємство), що є партнером закладу освіти. Обидві установи є незалежними. Як відомо, дуальна система професійної освіти отримала визнання в Німеччині, там це поширена і визнана форма підготовки кадрів, яка комбінує теоретичне навчання в закладі вищої освіти і виробничу практику на підприємстві[1].

У контексті підготовки кваліфікованих фахівців для здійснення підприємницької діяльності доцільно сфокусуватися на дуальній бізнес-освіті. Цінність дуальної бізнес-освіти слід розглядати з двох боків: для закладу вищої освіти та підприємства-партнера. Безумовно, переваги цієї системи, порівняно з традиційною освітою, для закладу зрозумілі:

– дуальна система підготовки фахівців усуває основний недолік традиційних форм і методів навчання – розрив між теорією і практикою;

[1] Markus J. Prutsch. Dual education: a bridge over troubled waters? / Markus J. Prutsch, Ana Maria Nogueira // Policy Department B: Structural and Cohesion Policies European Parliament. 2014. 208 p.

– у механізмі дуальної системи підготовки чільне місце посідає вплив на особистість фахівця, формування нової психології майбутнього підприємця;

– дуальна система освіти підприємців підвищує мотивацію отримання знань і набуття навичок у роботі для студентів, тому що виконання практичних обов'язків безпосередньо пов'язане з якістю їх знань;

– зацікавленість керівників відповідних установ у практичному навчанні свого майбутнього співробітника;

– заклад освіти, що працює в тісному контакті з партнером, враховує вимоги, що пред'являються до майбутніх спеціалістів, під час практичного навчання.

Для підприємства-партнера дуальна освіта – це можливість підготувати для себе кадри точно «під замовлення», забезпечивши їх максимальну відповідність усім своїм вимогам, не витрачаючи час на пошук і підбір працівників, їхнє навчання та адаптацію. З'являється можливість відібрати найкращих студентів, тому що за період практики їхні сильні і слабкі сторони стають очевидними[1]. У студентів з'являється мотивація вчитися не для галочки. До основних пріоритетів дуальної бізнес-освіти можна також віднести: по-перше, забезпечення високого відсотка працевлаштування випускників, адже вони повністю відповідають вимогам роботодавця, а навчання максимально наближене до запитів виробництва. По-друге, досягнення високої мотивації отримання знань, формування належної психології майбутнього працівника.

Особливість економічних відносин у системі вищої освіти полягає, перш за все, в дуалістичній економічній сутності освітніх послуг. Позиціонування освітніх послуг як суспільних благ відходить на другий план, зміщуючи акценти у трактуванні освітніх послуг як приватних благ, оскільки їх отримання є сферою професійного розвитку особистості. У контексті зазначеного виникає необхідність поєднання ринкового та державного регулювання галузі вищої освіти як найбільш ефективного сценарію розвитку університетів. Відповідно до практики освітньої діяльності університетів прийнято виокремлювати три базові форми університетів (рис. 6.4.1).

[1] Eric A. Hanushek. Dual education: Europe's secret recipe? // CESifo Forum. 2012. P. 29–34.

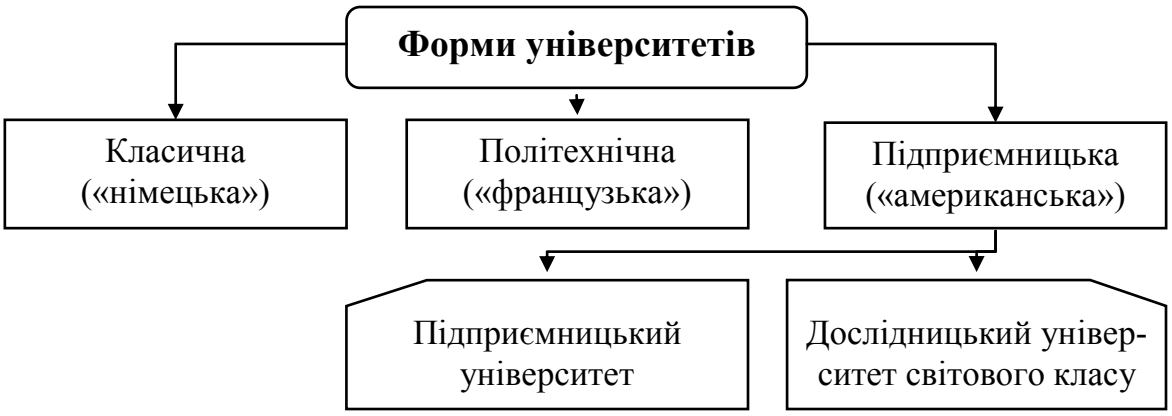


Рис. 6.4.1. Форми університетів відповідно до світової практики[1]

Неабиякого поширення на сьогодні набуває розвиток підприємницьких університетів, впровадження яких є другим шляхом вдосконалення підготовки українських підприємців. Тож варто розглянути історію походження підприємницьких університетів, які є популярними у світі. Одним з перших, хто здійснив спробу наукового обґрунтування поняття «підприємницький університет», був Бертон Р. Кларк, який увів у наукових обіг термін Entrepreneurial University та визначив найбільш значущі його особливості:

– підвищення ролі управлінського ядра університету;

– налагодження з'язків з організаціями за межами університету;

– розширення джерел фінансування;

– стимулювання підприємницької активності підрозділів університету;

– розвиток комплексної підприємницької структури[2].

Уцілому університет підприємницького типу необхідно розглядати як університет, що прийняв підприємницький спосіб управління. П. Шульце виокремив два напрями розвитку підприємницького університету:

1) підготовка майбутніх спеціалістів-професіоналів, які в майбутньому будуть здатні до організації та розвитку власної справи;

[1] Складено на основі: Історія університетської освіти: виникнення, становлення, розвиток: зб. наук. пр. молодих дослідників / за ред. О. Є. Антонової, В. В. Павленко. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2013. Вип. 2. 308 с.

[2] Schulte P. The Entrepreneurial University: a strategy for institutional development // Higher Education in Europe, V. 29. P. 187–193.

2) підприємницька діяльність безпосередньо університету, яка передбачає залучення студентів та викладачів до підприємницької діяльності шляхом надання можливої інформаційно-консультаційної та ресурсної підтримки[1].

Третім шляхом вдосконалення підготовки фахівців на теренах України може стати юніор-підприємництво, що є складним феноменом, який вимагає серйозної уваги з боку державних органів. Адже молодь стикається з величезними труднощами на шляху створення нових підприємств. Проблеми пов'язані як з фінансовими труднощами при створенні підприємств (високі ставки податків і відсотків за кредити, відсутність початкового капіталу), так і з недостатньою освіченістю молодих людей (обмеженість або відсутність економічних і виробничих зв'язків з огляду на нетривалість своєї діяльності і недостатність досвіду). Ці та інші проблеми можуть бути пом'якшені чи усунені шляхом державної підтримки юніор-підприємництва. З огляду на непоінформованість молоді про існуючі методи підтримки молодіжного підприємництва існує потреба у проведенні різних акцій, конкурсів, створенні інформаційних баз у закладах вищої освіти.

Далі пропонуємо розглянути зарубіжний досвід щодо впровадження підприємницьких університетів та юніор-підприємництва в Україні.

Підприємницьку освіту за кордоном стимулюють такі механізми:

– студентські бізнес-клуби на базі університетів. Види діяльності: організація дискусійних клубів; проведення навчальних курсів, тренінгів, консультації в різних сферах менеджменту і бізнесу. Бізнес-клуби такого формату часто виступають як інформаційний майданчик для інвесторів. Це відрізняє їх від консультаційних студентських організацій. Періодично організовуються конкурси бізнес-планів, розроблених студентами – учасниками клубу. Найбільш успішні автори можуть розраховувати на фінансування своїх проектів венчурними інвесторами. Також у межах цих клубів проводиться збір і оприлюднення інформації про оголошені проекти для підприємців та інвесторів (комерційних структур, благодійних фондів тощо). Прикладами таких

[1] Clark Burton R. Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation // London and New York: International Association of Universities Press and Pergamon-ElsevierScience, 1998. 210 p.

організацій можуть слугувати: Aalto Entrepreneurship Society and Aalto Venture Park (Фінляндія); Columbia Entrepreneurs Organization, GSB Entrepreneur Club, HBS Entrepreneurship Club, University of Wisconsin Entrepreneurship Association (США); Idelab (Швеція);

– національні та інтернаціональні бізнес-клуби. Види діяльності цих клубів збігаються з попередніми, а головна відмінність полягає в тому, що доступ до інформації отримують будь-які молоді підприємці без прив'язки до навчального закладу (навіть якщо клуб створений на базі певного університету). Прикладами таких організацій є: Asia-Pacific Student Entrepreneurship Society (Індія); National Association for Community College Entrepreneurship, The Center for Entrepreneurship (США); Asian Student Entrepreneur Support Fund (Японія);

– бізнес-кампуси. Це академічні курси з розширеною практичною частиною, присвяченою розробці та реалізації бізнес-проектів. Приклади бізнес-кампусів: Hinman Campus Entrepreneurial Opportunities Program, The Austin Entrepreneurship Program at Weatherford Residential College (США);

– бізнес-інкубатори для студентів та/або молодих підприємців (Student Business Incubators, SBI). Створюються для полегшення реалізації бізнес-проектів підприємцями без досвіду. Їм надаються офісні (а також комерційні і виробничі) площі за зниженими цінами, а також інші пільги. Для таких організацій типово надання консультацій у різних сферах, пов'язаних з підприємницькою справою. Рідше можлива фінансова підтримка стартапів;

– консультаційні студентські організації. Це студентські спільноти, створені саме для підтримки студентів, початківців реалізувати свої бізнес-проекти. Вони допомагають молодим підприємцям у складанні бізнес-планів, консультують у фінансових, бухгалтерських, маркетингових питаннях. Варто зазначити, що такі організації та спільноти надають інформаційну підтримку без фінансування стартапів. Як приклад, можна назвати Student Business Services, створений на базі Університету Окленда (США).

Поки що українські заклади вищої освіти неспроможні надавати подібні послуги, але представники бізнесу все ж не втрачають надію і намагаються встановити професійний зв'язок зі студентами та випускниками. Програми стажування серед соціально відповідальних роботодавців України – найбільш поширений спосіб

підготувати студентів до реального робочого ритму. Утім задля залучення амбітної й талановитої молоді компанії не обмежуються лише пропозиціями стажування: на базі освітніх закладів започатковують освітні проекти, створюють лабораторії, проводять конкурси та бізнес-ігри, надають стипендії. Так, наприклад, компанія Samsung Electronics Україна реалізувала кілька ініціатив для підтримки навчання української молоді: «Samsung на зустріч знанням» для учнів і викладачів середніх загальноосвітніх закладів країни; Samsung Developers' Academy – освітній проект, у рамках якого впродовж 2013–2014 рр. було проведено онлайн-конкурс з програмування та комп'ютерного моделювання для студентів старших курсів українських університетів; Samsung Fresh Graduate Recruitment – програма працевлаштування випускників закладів вищої освіти. Загальні інвестиції компанії в освіту та професійний розвиток випускників за 2012 рік становили 1 200 тис. грн[1].

Спільні проекти Samsung Electronics Україна з українськими закладами вищої освіти охоплюють категорії комп'ютерних наук, телекомунікацій, математики та фізики. Вони орієнтовані на всебічну підтримку вмінь і компетенцій:

— працевлаштування молодих українських ІТ-спеціалістів;

— реалізація проектів, спрямованих на популяризацію технічних спеціальностей серед молоді та підвищення рівня якості освіти;

— підвищення рівня технічного забезпечення навчальних закладів України.

Наразі компанія Samsung Electronics Україна активно співпрацює з Харківським національним університетом радіоелектроніки, створюючи спільні наукові та комерційні проекти, розробляючи нові навчальні дисципліни.

На рис. 6.4.2 наведені приклади програм співпраці українського бізнесу із закладами вищої освіти.

[1] Складено на основі: Актуальні проблеми молодіжної зайнятості в сучасних умовах, Сталий розвиток економіки. Дослідження СКМ / за ред. К.В. Бондаревської, А. О. Фоменко, 2015. 26 с.



Рис. 6.4.2. Напрями співпраці підприємств з українськими закладами вищої освіти

Дослідження Центру «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності»: «Бренд роботодавця очима студентів: як привабити покоління Y» вказує на пряму залежність рівня привабливості роботодавця від активності співпраці зі студентською аудиторією[1].

Загалом рівень співпраці ключових українських підприємств із закладами вищої освіти у сфері підготовки кадрів залишається стабільно низьким (рис. 6.4.3), що, у свою чергу, негативно впливає на показники діяльності компаній (рис. 6.4.4).

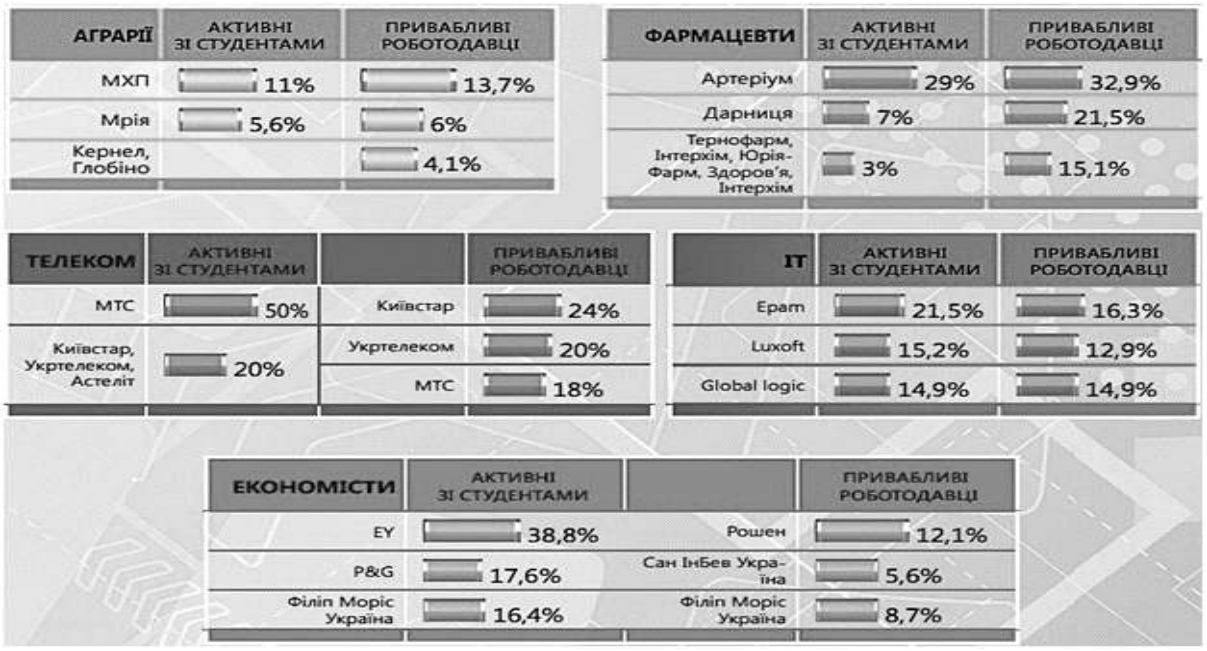


Рис. 6.4.3. Показники активності співпраці компаній з університетами у сфері взаємодії зі студентами[2]

[1] Дослідження Центру «Розвиток КСВ»: «Бренд роботодавця очима студентів: як привабити покоління Y»: офіційне дослідження. URL : http://csr-ua.info/csr-ukraine/wpcontent/uploads/2014/11/pdf

[2] Там само.

Загалом, попри те, що кремі підприємства намагаються побудувати діалог з університетами і створити канал постачання кадрів, рівень активності такої поодинокої співпраці досить низький, бо задіяними є лише близько 30 % загального потоку студентів здебільшого з провідних університетів. Решта ж закладів вищої освіти системного діалогу з бізнесом не ведуть. До того ж практику співпраці зведено переважно до більш звичного формату надання студентам можливості стажуватися або короткостроково працювати на базі підприємств. Інші ж ініціативи співпраці, такі як спільні наукові розробки, їх комерціалізація, корегування навчального плану, сприяння підприємницьким ініціативам не поширені[1].



Рис. 6.4.4. Частка підприємств окремих видів економічної діяльності, які співпрацюють з освітніми закладами у сфері підготовки персоналу, %[2]

Розглянемо зарубіжний досвід молодіжного підприємництва. Наприклад, в Європі воно проявляється у формі Junior Enterprise – місцевих неприбуткових студентських організацій, більшість з яких діють при бізнес-школах чи університетах. Принцип роботи такий: студенти пропонують ринку послуги відповідно до своєї навчальної дисципліни. Це дозволяє зблизити академічний світ і бізнес. Також члени різних Junior Enterprise підтримують зв'язок, збираються на тренінги, де обмінюються знаннями та займаються спільними справами (створюють додатки чи сайти).

[1] Ukraine STEP Household Survey. The Economist Intelligence Unit Report: «Closing the Skills Gap: Companies and Colleges Collaborating for Change»: офіційне дослідження. URL : https://www.seejobsgateway.net/sites/job_gateway/files/ Ukraine.pdf
[2] Junior enterprises network: офіційний інтернет-портал. URL : https://www.jadenet.org

З метою підтримки та регулювання діяльності Junior Enterprise у 1992 році було створено Європейську конфедерацію підприємців-юніорів (JADE), яка сьогодні налічує 28000 студентів у 15-ти країнах світу. Це об'єдання становить близько 280 суб'єктів юніор-підприємництва. JADE координує молодіжні ініціативи по всій Європі та сприяє їх розвитку[1]. JADE має на меті:

– представлення Європейського руху молодіжного підприємництва (JE);

– інтеграція Європейської мережі молодих підприємств, що сприяє обміну знаннями та співпраці;

– підтримка розвитку членів (конфедерацій та консультативних членів);

– сприяння концепції юніор-підприємництва для країн, що не є членами Європейського Союзу;

– заохочення підприємництва серед студентів закладів вищої освіти через концепцію освітнього юніор-підприємництва.

Заснована у Брюсселі JADE тісно співпрацює з європейськими інституціями та міжнародними організаціями (ЮНЕСКО, ОЕСР, Світовий банк) з метою сприяння встановлення пріоритетності підприємницької освіти та юніор-підприємництва в молодіжному середовищі, надаючи повноцінний досвід навчання та навичок, необхідних студентам для успіху на ринку праці[2]. Дослідження «Ефекти та вплив програм підприємництва у вищій освіті»[3], проведене Європейською комісією на випускниках JADE, показує, що:

– 25 % випускників JADE вказують на те, що вони можуть (дуже) імовірно почати свій власний бізнес протягом наступних десяти років порівняно з 16 % інших студентів, які отримали іншу освіту в галузі підприємництва, та 10 % студентів, які не отримали жодної підприємницької освіти;

– 78 % випускників JADE знаходять роботу після закінчення навчання порівняно з 66 % інших студентів, які пройшли курси підприємницької освіти, та 59 % студентів, які не отримали жодної підприємницької освіти.

---

[1] Junior enterprises network: офіційний інтернет-портал. URL : https://www.jadenet.org.

[2] Atkinson R.C. Science and the Entrepreneurial University // Issues in Science & Technology, 2010, pp. 39–48.

[3] The Agendafor Entrepreneurship Educationin Europe: офіційне дослідження. URL : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/training_education/doc/oslo_agenda_final_en.pdf

Як свідчить європейський досвід, юніор-підприємництво є одним із пріоритетних напрямів розвитку малого бізнесу в Україні. Першим кроком до поширення цієї концепції в українському середовищі було включення до переліку спеціальностей підготовки здобувачів вищої освіти спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Подальших дій та заходів, спрямованих на становлення юніор-підприємництва, на сьогодні поки що не сформовано. На нашу думку, після впровадження відповідної спеціальності слід продовжувати формування в закладах вищої освіти студентських бізнес-організацій відповідно до європейського досвіду. У межах повноважень цих угруповань можна здійснювати організацію ряду заходів, відображених у табл. 6.4.1.

Таблиця 6.4.1

Функціональні повноваження студентських бізнес-організацій[1]

№ з/п	Заходи та зустрічі	Формат та сутність
1.	Тематичні бізнес-зустрічі	Зустрічі з підприємцями та бізнес-експертами, інноваторами та інвесторами. Форма проведення: семінари, круглі столи, ділові ігри, мозкові штурми, тренінги, майстер-класи, презентації та експертні сесії кращих проектів
2.	Тематичні бізнес-форуми	Зустрічі учасників проектних команд і експертів. Форма проведення: круглий стіл, презентація в групі, дискусія. Учасники проектних команд отримують консультаційну підтримку з боку запрошених експертів
3.	Кейс-клуби	Зустрічі з вирішення бізнес-кейсів та аналізу бізнес-ситуацій, пропонованих чинними представниками бізнес-середовища

Таким чином, існує три шляхи вдосконалення підготовки фахівців з підприємництва в Україні: впровадження дуальної системи освіти, запровадження підприємницьких університетів, становлення юніор-підприємництва. Їх реалізація буде сприяти переходу на якісно новий рівень підготовки кадрів для підприємницького бізнес-середовища, забезпечуючи їх конкурентоспроможність і затребуваність на ринку праці.

[1] Складено на основі Junior enterprises network: офіційний інтернет-портал. URL : https://www.jadenet.org

РОЗДІЛ 7
ДЕСТРУКТИВНІ АСПЕКТИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЇХ ЗАГРОЗИ СУСПІЛЬНОМУ ПРОГРЕСУ

7.1. Фіктивна підприємницька діяльність

7.1.1. Витоки фіктивної діяльності суб'єктів господарювання

Інституційні реформи України, здійснені в рамках трансформаційного періоду, створили позитивні передумови для розвитку підприємницької діяльності. Поряд з цим відбулася масштабна розповсюдженість фіктивної діяльності суб'єктів господарювання, що призводить до порушення економічних відносин та стає потенційною загрозою економічній безпеці нашої держави. Недосконаліть методології дослідження фіктивного підприємництва призводить до невідповідної оцінки реального стану економічної активності в суспільстві. Тому потрібно провести ретроспективний аналіз фіктивної підприємницької діяльності, що надасть нам можливість виявити особливості генезису підприємницької діяльності, а також дозволить охарактеризувати фіктивне підприємництво як економічно небезпечне явище, що паралельно існує у межах легітимної господарської діяльності[1].

Підприємницька діяльність є одним із видів сфери діяльності людини, що дає значний поштовх до розвитку економіки в цілому. Стабільна і міцна економіка визначає економічну і політичну незалежність держави, створює можливості для матеріального забезпечення громадян і належний рівень соціальної захищеності. У зв'язку з цим приватна власність і здійснення на її основі підприємницької діяльності сьогодні є основним видом суспільно корисної господарської діяльності людини. Саме тривала неврегульованість прав приватної власності,

[1] Оніщик А. В. Ретроспективний аналіз становлення та розвитку фіктивної діяльності суб'єктів господарювання // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2018. Випуск 30. Частина 3. С. 49. Серія: «Економічні науки».

ринкових і суспільних відносин у минулому та недосконаліть державного механізму регулювання підприємницької діяльності в сучасних умовах зумовили поширення фіктивної діяльності суб'єктів господарювання на теренах України.

Уперше поняття «підприємець» (*entrepreneur* у перекладі з французької означає «посередник») у науковий обіг увів англійський банкір – економіст Р. Кантільйон. Він здійснив систематичний аналіз підприємництва, наголошував на його особливій економічній функції і виокремив елемент ризику, який завжди властивий підприємництву. Вчений визначив підприємця як людину, яка купує засоби виробництва, щоб виробити продукцію та продати її з метою одержання доходів, і яка, беручи на себе зобов'язання з витрат, не знає, за якими цінами може відбутися реалізація, тобто діє в умовах ризику. До підприємців дослідник відносив людей з нефіксованими прибутками (ремісників, покупців, селян та ін.), тобто тих, хто був зайнятий економічною діяльністю в умовах нестабільності та непередбачуваності цін. Тому Р. Кантільйон головною рисою підприємця вважав готовність до ризику[1].

Розвиток підприємницької діяльності на території нашої держави розпочинається за часів Київської Русі. Підприємці того часу займалися переважно зовнішньою торгівлею з країнами Західної Європи. Упродовж різних історичних періодів колонізаторська політика литовсько-польського, польського, австро-угорського і російського урядів, які діяли в інтересах своїх метрополій, усіляко перешкоджали розвитку зовнішніх торговельних відносин України з іншими державами. Вони встановлювали високі мита, що ускладнювали транзит товарів через її територію, водночас надавали привілеї і преференції своїм та іноземним купцям. Внутрішня торгівля була не в кращому стані, оскільки обмежувалася різними регламентаціями та заборонами, що гальмували її розвиток. Лише у другій половині XIX ст., після скасування кріпацтва, у результаті здійснення економічних реформ у Росії відроджується економічне зростання. У цей період пожвавлюється підприємницька діяльність, розвивається промисловість, торгівля, залізничне та пароплавне будівництво, проводяться реформи в сільському господарстві. У процесі цих перетворень формується новий клас підприємців, який отримав назву «буржуазія»[2].

---

[1] Кантильйон Р. Очерк о природе торговли вообще. М. : Дело, 1955. С. 125.

[2] Прутська О. О. Історичний досвід розвитку підприємництва в Україні // Економіка, фінанси, право. 2002. № 9. С. 10–11.

Лютнева буржуазно-демократична революція 1917 р. знаменувалася поваленням царського режиму, що надавало значні перспективи для розвитку підприємницької діяльності. Але перехід влади до партії більшовиків, яка проголосила приватну власність «всенародною», прийнявши Декрет «Про землю»[1], означав повне виключення інституту приватної власності та ринково-конкурентних відносин.

Процес націоналізації промисловості розпочався восени 1917 р., а з весни 1918 р. націоналізація охопила практично всі галузі економіки. 14 листопада 1917 р. набрав чинності Декрет «Про робітничий контроль» та Положення про робітничий контроль. Центральним органом господарського управління була Всеросійська рада робітничого контролю, у кожному місті або промисловому центрі утворювалися місцеві ради робітничого контролю. Завданням цих органів було здійснення нагляду за виробництвом, встановлення мінімуму виробітку підприємства, застосування заходів із визначення собівартості продукції, встановлення контролю над діловодством, і, головне, власники повинні були надавати органам робітничого контролю всю документацію[2].

У період громадянської війни посилився державний контроль за економічними процесами. У цей період була запроваджена політика «воєнного комунізму», яка підривала підвалини приватнопідприємницької діяльності. Державному контролю підпорядковувалася важка, середня і навіть дрібна промисловість, встановлювалася державна монополія хлібної торгівлі, торгівлі промисловими товарами та харчовими продуктами, заборона на приватну торгівлю. У результаті такої економічної політики держави виникли проблеми недопостачань хлібних запасів, що призвело до спалахів голоду. З метою забезпечення розподілу продовольства для міського населення була запроваджена карткова система. У сільській місцевості встановлювалася так звана продрозкладка («продрозверстка»), якою передбачалося вилучення у селян продовольства й окремих товарів без грошової компенсації, що спричиняло незадоволення селян. Встановлення державою особливого режиму господарювання диктувалося «революційною необхідністю»,

[1] Декрет «Про землю» від 26 жовтня (8 листопада за новим стилем) 1917 року. URL: http://doc20vek.ru/node/3852. (дата звернення 29.04.2019).
[2] История отечественного государства и права: [в 2 ч.] / под ред. О. И. Чистякова. [3-е изд., перераб. и доп.]. М. : Юристъ, 2005. Ч. 1. 2005. С. 278–279.

бо у той період гостро стояло питання про подальше існування пролетарської держави[1].

Після закінчення громадянської війни керівництво Радянської Росії з метою покращання економічної ситуації в державі запровадило експеримент, який отримав назву неп (нова економічна політика, 1921–1925 рр.). Декретами Ради Народних Комісарів відмінялася продрозкладка, встановлювався натуральний продовольчий податок («продналог»), дозволялася вільна торгівля й обмін хлібними і зернофуражними продуктами. У фінансовій сфері проводилася фінансова і грошова реформи, у промисловості здійснювався перехід підприємств на господарський розрахунок. Громадянам надавалося право займатися обмеженою приватною підприємницькою діяльністю (укладати угоди, утворювати невеликі підприємства і кооперативи)[2].

Усе вищезазначене стало однією з причин виникнення такого негативного явища, як фіктивне підприємництво. Уряд того часу зреагував на це прийняттям Постанови Ради Народних Комісарів СРСР від 28 грудня 1928 року «Про заходи боротьби з псевдокооперативами», під якими розумілися такі кооперативи: а) якщо серед їх засновників або членів виборних органів беруть участь особи, яким це заборонено законом; б) якщо в їх діяльності переважають капіталістичні («куркульські») елементи, які використовують кооперативну форму у своїх класових цілях; в) якщо їх діяльність суперечить інтересам соціалістичного будівництва[3].

Перші радянські кримінальні кодекси (1922 р., 1926 р.) мали спеціальний розділ, в якому було встановлено ряд статей, спрямованих проти дозволеної приватної підприємницької діяльності. Норми кримінального законодавства охороняли, насамперед, державні засоби виробництва від марнотратства їх орендарями, навмисного невиконання договорів, використання державних коштів не за призначенням, державні підприємства від конкуренції з боку приватних підприємств,

[1] Дудник Л. М., Василинчук В. І., Опалінський Ю. В., Мулявка Д. Г. Фіктивне підприємництво, шляхи боротьби з ним: навч. посібник. Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2005. С. 15.

[2] Энциклопедический справочник СССР 1917–1967 р. / под ред. Введенского Б. А. М. : Из-во «Советская энциклопедия», 1967. С. 142.

[3] Сборник документов по истории уголовного законодательства СССР и РСФСР : 1917–1952 гг. / под ред. И. Т. Голякова. М. : Госюриздат, 1953. С. 428.

порушення положень про державну монополію. Особи, які займалися фіктивною діяльністю, притягувалися до кримінальної відповідальності за шахрайство[1].

Слід зазначити, що в цей період засновники фіктивних кооперативів ставили собі за мету отримати кредити на пільгових умовах, приховувати порушення законодавства про охорону праці, ухилятися від сплати податків та інших обов'язкових платежів шляхом використання наданих кооперативам пільг[2].

Унаслідок такої нормотворчої діяльності підприємництво перейшло до сектору «тіньової економіки». Відповідно до Кримінального кодексу УРСР 1960 року підприємницька діяльність вже сама по собі була протиправною, у зв'язку з чим не було необхідності передбачати кримінальну відповідальність за різні види порушення її реєстрації та псевдокооперацію. У ст. 127 Кримінального кодексу УРСР 1960 року було визначено лише санкції за приватну підприємницьку діяльність та комерційне посередництво[3]. Хоча у Кримінальному кодексі УРСР 1960 року була ст. 148-4 «Фіктивне підприємництво», яка передбачала кримінальну відповідальність за створення або придбання суб'єктів підприємницької діяльності (юридичних осіб) без наміру здійснювати статутну діяльність, якщо це завдало матеріальної шкоди державі, банку, кредитній установі, іншим юридичним особам або громадянам[4].

Відродження підприємницької діяльності починається з 80-х рр. XX ст. у період «перебудови» з прийняттям Закону СРСР від 26 травня 1988 р. «Про кооперацію в СРСР», який визначив завдання, гарантії, порядок підприємницької діяльності[5]. За даними експертів, до 1990 р. фіктивне підприємництво в СРСР існувало у вигляді «тіньової економіки». У тіньовій сфері в 80-х на початку 90-х рр. працювало 20 % працездатного населення. Послугами тіньовиків користувалися до 70 %

---

[1] Опалінський Ю. В. Кримінальна відповідальність за фіктивне підприємництво: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.08. Національна академія внутрішніх справ України. Київ, 1998. с. 7.

[2] Кондурушкин Й. Частный капитал перед советским судом: М., 1976. с. 119.

[3] Кримінальний кодекс України: Закон України : від 28 грудня 1960 року // Відомості Верховної Ради УРСР. 1961. № 2. Ст. 14.

[4] Там само. Ст. 14.

[5] О кооперации в СССР: Закон СССР : от 26 мая 1988 года № 8998-XI // Ведомости Верховного Совета СССР. 1988. № 30. Ст. 418.

тих, хто купував одяг, 57 % – продукти харчування, 35 % – ліки тощо. Загальна сума тіньових послуг населенню в СРСР наприкінці 80-х рр. минулого століття становила 22 млрд крб при річному обігу тіньового капіталу 70–80 млрд крб.[1]

З проголошенням незалежності України стратегічним курсом соціально-економічної політики держави стало формування соціально спрямованої економічної системи з розвиненим приватним сектором як основи становлення і зміцнення громадянського суспільства та підприємництва. Зокрема, було прийнято ряд нормативно-правових актів, спрямованих на розбудову приватної підприємницької діяльності: Конституція України; закони України «Про власність», «Про підприємництво», «Про підприємства в Україні», «Про господарські товариства», «Про селянське (фермерське) господарство», «Про колективне сільськогосподарське підприємство», «Про державну підтримку малого підприємництва»; укази Президента України «Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності», «Про запровадження ліцензування діяльності господарюючих об'єктів у сфері природних монополій» тощо.

Деструктивні економічні процеси розпочалися у 1991 р. з прийняттям Закону України «Про підприємництво», оскільки він містив суперечливий, непрозорий порядок реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності. Завдяки цьому більшість зареєстрованих у 1991–1996 рр. суб'єктів підприємницької діяльності легалізували доходи злочинного походження. Безпосередньо виробництвом займалася порівняно незначна кількість підприємницьких структур, а більшість з них існувала за рахунок державного сектору економіки і використовувала його як прикриття організованих злочинних угруповань[2].

У 2001 р. було прийнято Кримінальний кодекс України, у ст. 205 якого термін «фіктивне підприємництво» трактується як створення або придбання суб'єктів підприємницької діяльності (юридичних осіб) з метою прикриття незаконної діяльності або здійснення видів діяльності, щодо яких є заборона[3].

---

[1] Гуров А. И. Организованная преступность не миф, а реальность. М, 1992. С. 190.

[2] Невмержицький Є. В. Правові проблеми боротьби з економічною злочинністю. К. : АПСВ, 2005. С. 6.

[3] Кримінальний кодекс України: Закон України : від 5 квітня 2001 року № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. 2001. № 25–26. Ст. 131.

У подальшому у 2010 р. було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України»[1], яким було доповнено ст. 55 Господарського кодексу України ст. 55-1 «Фіктивна діяльність суб'єкта господарювання», у якій встановлено ознаки фіктивності, що дають підстави для звернення до суду про припинення юридичної особи або припинення діяльності фізичною особою – підприємцем, в тому числі визнання реєстраційних документів недійсними: зареєстровано (перереєстровано) на недійсні (втрачені, загублені) та підроблені документи; незареєстровано у державних органах, якщо законодавством передбачена обов'язкова реєстрація; зареєстровано (перереєстровано) в органах державної реєстрації фізичними особами з подальшою передачею (оформленням) у володіння чи управління підставним (неіснуючим), померлим, безвісти зниклим особам або таким особам, що не мали наміру провадити фінансово-господарську діяльність або реалізовувати повноваження; зареєстровано (перереєстровано) та проваджено фінансово-господарську діяльність без відома та згоди його засновників та призначених у законному порядку керівників[2].

Незважаючи на ряд законодавчих заходів, спрямованих на протидію фіктивному підприємництву, слід констатувати, що наразі в Україні відсутня єдина державна політика щодо нейтралізації такого економічного явища, як «фіктивна діяльність суб'єктів господарювання». Фіктивну діяльність суб'єктів господарювання слід розглядати не лише з правової, а й з економічної позиції, адже законодавчі ініціативи у напрямі протидії фіктивному підприємництву будуть ефективними лише за умови, що вони спиратимуться на ґрунтовне розуміння причин та умов, які сприяють виникненню фіктивної діяльності, визначають її масштаби, міру деструктивності для розвитку легальної господарської діяльності, впливу на рівень життя населення.

Проведений ретроспективний аналіз фіктивної діяльності суб'єктів господарювання дозволяє виокремити чотири етапи її становлення та розвитку: 1) 1928–1960 рр. – закріплення терміна «фіктивна діяльність суб'єктів господарювання» у законодавстві СРСР; 2) 1961–1991 рр. –

[1] Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України: Закон України від 2 грудня 2010 року № 2756-VI // Відомості Верховної Ради України. 2011. № 23. Ст.160.

[2] Господарський кодекс України: Закон України : від 16 січня 2003 року № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18, № 19–20, № 21–22. Ст.144.

заборона існування будь-якої приватної підприємницької діяльності та комерційного посередництва; 3) 1991 – до сьогодні – встановлення кримінальної відповідальності за фіктивне підприємництво у Кримінальному кодексі України та ознак фіктивної діяльності суб'єктів господарювання у Господарському кодексі України. Надалі будуть з'ясовані сутність, форми прояву та класифікація фіктивної діяльності суб'єктів господарювання, а також соціально-економічних факторів, що визначають її масштаби[1].

7.1.2. Стан та проблеми нейтралізації фіктивної діяльності

Термін «фіктивний» походить від латинського fictio – вигадка, нереальне, неправильне, хибне, вигадане з певною метою, а також від французького fiktif – вигаданий, недійсний, який насправді не існує[2]. У довідковій літературі фіктивний розуміється як такий, що є фікцією. Фікція, у свою чергу, представлена як навмисно створене, вигадане положення, побудова, яка не відповідає дійсності і зазвичай використовується з певною, заздалегідь визначеною метою[3]. Великий тлумачний словник сучасної української мови визначає поняття «фіктивний» таким, який є фікцією; несправжнім, вигаданим, підробленим, фальшивим[4].

Проаналізуємо правові підходи до визначення цього поняття. Так, Л. Дудник визначає фіктивне підприємництво як недійсну, нелегітимну (протиправну), відповідно до встановленого законодавства, господарську комерційну діяльність, яка здійснюється від імені суб'єктів господарювання з ознаками фіктивності або з використанням тільки їх реквізитів як засобу для заволодіння товарно-матеріальними цінностями або отримання інших неконтрольованих прибутків[5].

---

[1] Оніщик А. В. Ретроспективний аналіз становлення та розвитку фіктивної діяльності суб'єктів господарювання // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2018. Випуск 30. Частина 3. С. 51. Серія: «Економічні науки».

[2] Смирнов А. А. Вплив «тіньової економіки» на економічне становище в Україні // Боротьба з економічною злочинністю : наук.-практ. конф. / Донецьк. ін-т внутр. справ. Донецьк, 1998. С. 46.

[3] Ожегов С. И. Словарь русского языка. М.: Русский язык, 1988. С. 696.

[4] Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел]. К.; Ірпінь : Перун, 2007. С. 1535.

[5] Дудник Л. М. Адміністративно-правове забезпечення діяльності податкової міліції щодо протидії фіктивному підприємництву: дис. канд. юрид. наук: 12.00.07. Національний університет державної податкової служби України. Ірпінь, 2008. С. 12.

На думку Ю. Опалінського, фіктивне підприємництво – діяльність громадянина-підприємця (фізичної особи) або суб'єкта підприємницької діяльності (юридичної особи), що спрямована на фіктивне виконання ними своїх статутних або договірних зобов'язань (імітацію виробничої діяльності) або сприяння в цьому іншими суб'єктами підприємницької діяльності, якщо такими діями були заподіяні значні матеріальні збитки громадянам, юридичним особам або державі[1].

А. Мікіш зазначає, що фіктивне підприємництво – це незаконна або удавана діяльність, яка проваджується від імені фіктивних суб'єктів господарювання різних видів і форм, фізичних осіб-підприємців або службових осіб суб'єктів господарської діяльності щодо суб'єктів комерційного і некомерційного господарювання з метою заволодіння товарно-матеріальними цінностями або отримання інших неконтрольованих прибутків[2].

У ч. 1 ст. 205 Кримінального кодексу України під фіктивним підприємництвом розуміється створення або придбання суб'єктів підприємницької діяльності (юридичних осіб) з метою прикриття незаконної діяльності, або здійснення видів діяльності, щодо яких є заборона[3]. У ст. 55^1 Господарського кодексу України визначено ознаки фіктивної діяльності суб'єкта господарювання, до яких віднесено такі: зареєстровано (перереєстровано) на недійсні (втрачені, загублені) та підроблені документи; не зареєстровано у державних органах, якщо обов'язок реєстрації передбачено законодавством; зареєстровано (перереєстровано) в органах державної реєстрації фізичними особами з подальшою передачею (оформленням) у володіння чи управління підставним (неіснуючим), померлим, безвісти зниклим особам або таким особам, що не мали наміру провадити фінансово-господарську діяльність або реалізовувати повноваження; зареєстровано (перереєстровано) та проваджено фінансово-господарську діяльність без відома та згоди його засновників та призначених у законному порядку керівників[4].

---

[1] Опалінський Ю. В. Кримінальна відповідальність за фіктивне підприємництво : автореф. дис…канд. юрид. наук: 12.00.08. К., 1998. 20 с.

[2] Мікіш А. С. Запобігання фіктивному підприємництву в Україні: автореф. дис. … канд. юрид. наук: 12.00.08. К., 2016. С. 14.

[3] Кримінальний кодекс України: Закон України : від 5 квітня 2001 року № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. 2001. № 25–26. Ст. 131.

[4] Господарський кодекс України: Закон України : від 16 січня 2003 року № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18, № 19–20, № 21–22. Ст.144.

Поряд з цим слід зазначити, що у літературі також виділяють такі ознаки здійснення фіктивного підприємництва:

– реєстрація суб'єкта господарської діяльності з дотриманням встановленого порядку державної реєстрації, але з наданням неправдивих даних про засновників, службових осіб підприємства (керівника, головного бухгалтера);

– здійснення господарської діяльності без дозволів і ліцензій;

– здійснення господарської діяльності підприємствами, які зареєстровані в державних органах, але розрахункові рахунки в банках відкриті за підробленими документами;

– здійснення господарської діяльності підприємствами, які укладають неправомірні угоди з вигідною для себе або для інших підприємств метою;

– здійснення господарської діяльності підприємствами, які не перебувають за зареєстрованою юридичною адресою, зареєстровані за неіснуючою адресою або за адресою масової реєстрації;

– здійснення господарської діяльності підприємствами без сплати податків чи зборів, без належного бухгалтерського обліку і податкової звітності;

– відсутність у реєстраційній справі номеру контактного телефону або телефон не дійсний, відсутня інша контактна інформація;

– відсутність руху коштів на банківських рахунках підприємства або занадто великий обсяг фінансових операцій по банківських рахунках підприємства, яке нещодавно зареєструвалося;

– суб'єкт господарювання зареєстрований під назвою, яка не вказує на діяльність підприємства;

– суб'єкт господарювання зареєстрований під назвою, яка вказує на те, що підприємство виконує діяльність чи послуги, які воно не надає;

– суб'єкт господарювання зареєстрований під назвою, яка імітує назву інших підприємств, зокрема, відомих корпорацій;

– короткий термін існування підприємства;

– підприємство проводить велику кількість фінансових операцій з незначною кількістю одержувачів;

– підприємство підтримує баланс на рахунку близько нуля, незважаючи на часті вхідні і вихідні фінансові операції;

– підприємство використовує велику кількість банківських рахунків;

– підприємство використовує банківські рахунки в різних міжнародних юрисдикціях без вагомих причин;

– підприємство вимагає короткострокових або надмірно швидких операцій, навіть якщо це створює непотрібний бізнес-ризик;

– інші комбіновані варіанти здійснення господарської діяльності суб'єктами господарювання, які зареєстровані або незареєстровані в державних органах і використовуються для ухилення від оподаткування або заволодіння товарно-матеріальними, грошовими цінностями або отримання неконтрольованого прибутку[1].

Наведений перелік характеризує широкий спектр діяльності і різноманітність форм прояву фіктивного підприємництва, що зумовлює труднощі у визначенні поняття «фіктивна діяльність суб'єктів господарювання».

Варто звернути увагу на те, що фіктивну діяльність суб'єктів господарювання потрібно розглядати не лише як юридичне поняття, а й як економічне явище.

Насамперед, слід зазначити місце фіктивної діяльності суб'єктів господарювання в тіньовій економіці. У широкому сенсі під «тіньовою економікою» розуміють систему відносин між економічними суб'єктами, яка самоорганізується, охоплює всі стадії процесу суспільного виробництва з метою отримати економічну вигоду, результати якої або способи досягнення за різних причин або підміняються, або зменшуються, або повністю приховуються як від безпосередніх учасників, так і від закону[2]. Виходячи із запропонованого визначення поняття «тіньова економіка», причиною її існування є економічна вигода, яка отримується через приховування або зменшення офіційних показників доходів (прибутків) від держави[3].

---

[1] Дудник Л. М. Фіктивне підприємництво – створення або придбання, реєстрація чи перереєстрація? // Науковий вісник ДПС України. Ірпінь: АДПСУ, 2002. № 2 (16).
Типологічні дослідження Державної служби фінансового моніторингу України за 2017 рік. К., 2018. С. 52–54.
Довнич О. М. Кримінальна відповідальність за фіктивне підприємництво в Україні: стан і шляхи протидії // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). 2014. №1 (32). С. 75–77.
Давиденко В. Л., Дудін М. М. Питання відповідальності осіб, що вчинили злочин, передбачений статтею 205 Кримінального кодексу України «фіктивне підприємництво» // Порівняльно-аналітичне право. 2013. № 3–2. С. 251–253.

[2] Мазур І. І. Корупція як інститут тіньової економіки // Економіка України, 2005. № 8. С. 68–75.

[3] Мазур І. І. Тінізація економіки України в сучасних умовах // Економіка, 2012. № 20. С. 33–44.

Науковці[1] виділяють такі складові тіньової економіки: неофіційна економіка, фіктивна економіка, підпільна економіка. Під неофіційною економікою розуміють легальні види економічної діяльності, у межах яких має місце нефіксоване офіційною статистикою виробництво товарів і послуг, приховування цієї діяльності від податків. Фіктивна економіка – фактично не здійснювана підприємницька діяльності легальними підприємствами. Підпільна економіка – усі заборонені законом види економічної діяльності.

Якщо неофіційна та підпільні види тіньової економіки перебувають поза законом, то фіктивна форма тіньової економіки, а саме фіктивна діяльність суб'єктів господарювання, регламентується, з одного боку, чинним законодавством країни, а з іншого – вимогами суб'єктів економіки, які мають за мету отримання нелегальної економічної вигоди.

Варто зазначити також характерні ознаки тіньової економіки у сучасних умовах: структурність – наявність стійких зв'язків і відносин усередині тіньової економіки, що забезпечують її цілісність; притаманність усім економічним системам; невизначеність її обсягів і масштабів унаслідок неможливості відмежування від офіційної економіки; мережевість тіньових структур, що сприяє поширенню її у просторі й часі; спільна мотивація тіньової і легальної економіки – отримати прибутки (здебільшого аморальним і злочинним шляхом); подвійний характер тіньової економіки, що полягає в конструктивних і деструктивних її засадах[2].

Для виокремлення економічних ознак фіктивної діяльності суб'єктів господарювання доцільно провести порівняльний аналіз легальної та фіктивної діяльності суб'єктів господарювання (табл.7.1.1)[3].

---

[1] Турчинов О. В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки; НАН України, Ін-т Росії. К. : [б.в.], 1996. С. 32.
Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / за редакцією З. Варналія. К., НІСД, 2006. С. 90.
Мандибура В. О. Тіньова економіка України та напрями законодавчої стратегії її обмеження. К. : Парламентське видавництво, 1998. С. 11.
Корягина Т. Теневая экономика в СССР // Вопросы экономики. 1990. № 3. С. 114.
Передборський В. А. Економічна безпека держави : монографія. К. : Кондор, 2005. С. 54.

[2] Тіньова економіка в Україні: стан, тенденції, шляхи подолання: аналіт. огляд / [упоряд.: С. С. Чернявський, В. А. Некрасов, А. В. Титко та ін.]. Київ : Нац. акад. внутр. справ, 2017. С. 9–10.

[3] Оніщик А. В. Економічна природа фіктивної діяльності суб'єктів господарювання // Держава та регіони. 2018. Випуск № 3 (102). С. 43. Серія: «Економіка та підприємництво».

Таблиця 7.1.1

Порівняльний аналіз ключових характеристик легальної та фіктивної діяльності суб'єктів господарювання

№ з/п	Ознаки порівняння	Легальна діяльність суб'єктів господарювання	Фіктивна діяльність суб'єктів господарювання
1.	Реєстрація	Відповідно до вимог	Відповідно до вимог/на підставних осіб
2.	Анонімність	Відсутня	Часткова / повна
3.	Статистична ознака	Повністю реєструється та обліковується	Частково (повністю) реєструється та обліковується
4.	Правова формалізація діяльності	Легітимні механізми реалізації товарів та послуг	Позаправові та протиправні механізми реалізації легітимних товарів та послуг
5.	Оподаткування	Повне здійснення	Частково здійснюється із застосуванням можливостей ухиляння
6.	Контрольованість уповноваженими державними органами	Повне контролювання	Часткове контролювання
7.	Регульованість	Є об'єктом регулювання з боку держави	Є об'єктом регулювання з боку держави
8.	Терміновість та періодичність	Постійне, переважно довготривале функціонування	Непостійне, короткотермінове функціонування
9.	Статус найманих працівників	Формальна зайнятість	Можлива як формальна, так і неформальна зайнятість
10.	Економічна безпека	Відсутність загрози для національної економіки	Загроза для національної економіки
11.	Ступінь охоплення суспільних сфер	Масове охоплення	Масове/фрагментарне охоплення

Примітка: вибір ознак порівняння, здійснених автором, не є вичерпним.

Сукупність вищенаведених ознак характеризує фіктивну діяльність суб'єктів господарювання як економічно небезпечне явище, що паралельно функціонує у межах легальної підприємницької діяльності, спотворюючи статистичну звітність про фінансово-господарську діяльність підприємств.

Усе це дає підстави стверджувати, що фіктивній діяльності суб'єктів господарювання притаманні такі економічні ознаки:

– латентний характер діяльності, що полягає виключно у документальному оформленні господарських операцій без реального їх здійснення та видимість здійснення підприємницької діяльності;

– отримання нелегальної економічної вигоди суб'єктами господарювання;

– здійснення у межах легального підприємництва;

– короткостроковий термін функціонування;

– порушення економічних зав'язків у господарській системі країни;

– завдання економічної шкоди як державі, так і іншим суб'єктам економічних відносин;

– неврахування результатів у макроекономічних показниках.

Отже, фіктивна діяльність суб'єктів господарювання є формою прояву тіньової економіки, яка направлена на отримання нелегальної економічної вигоди шляхом документарного супроводження реально нездійснюваної підприємницької діяльності та становить загрозу економічній безпеці держави. Фіктивна діяльність суб'єктів господарювання полягає в заподіянні шкоди економічним інтересам держави, інтересам різних суб'єктів господарської діяльності, створенні видимості господарських операцій без реального їх здійснення, порушенні порядку створення і реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, отриманні незаконних податкових вигод, в можливості здійснення різної забороненої економічної діяльності під прикриттям суб'єктів підприємницької діяльності, що в подальшому призводить до порушення загальних принципів здійснення підприємницької та іншої економічної діяльності. У свою чергу, ухилення від сплати податків за допомогою фіктивних суб'єктів господарювання, а також залучення таких юридичних осіб до системи готівкових та безготівкових розрахунків перешкоджає плановому надходженню податків до Державного бюджету і формуванню його дохідної частини, внаслідок чого фіктивна діяльність суб'єктів господарювання представляє серйозну загрозу економічній безпеці України у зв'язку зі своєю розповсюдженістю і масштабами завданої шкоди[1].

[1] Оніщик А. В. Економічна природа фіктивної діяльності суб'єктів господарювання // Держава та регіони. 2018. Випуск № 3 (102). С. 43–44. Серія: «Економіка та підприємництво».

За даними Генеральної прокуратури, за період з 2013 по 2018 рр. в Україні вчинено 4 814 злочинів, передбачених ст. 205 Кримінального кодексу України «Фіктивне підприємництво», з яких 2013 року вчинено 891 злочин; 2014 р. – 858 злочинів; 2015 р. – 885 злочинів; 2016 р. – 681 злочин; 2017 р. – 784 злочинів; 2018 р. – 715 злочинів, а за січень-лютий 2019 р. вчинено 114 злочинів (рис. 7.1.1)[1].

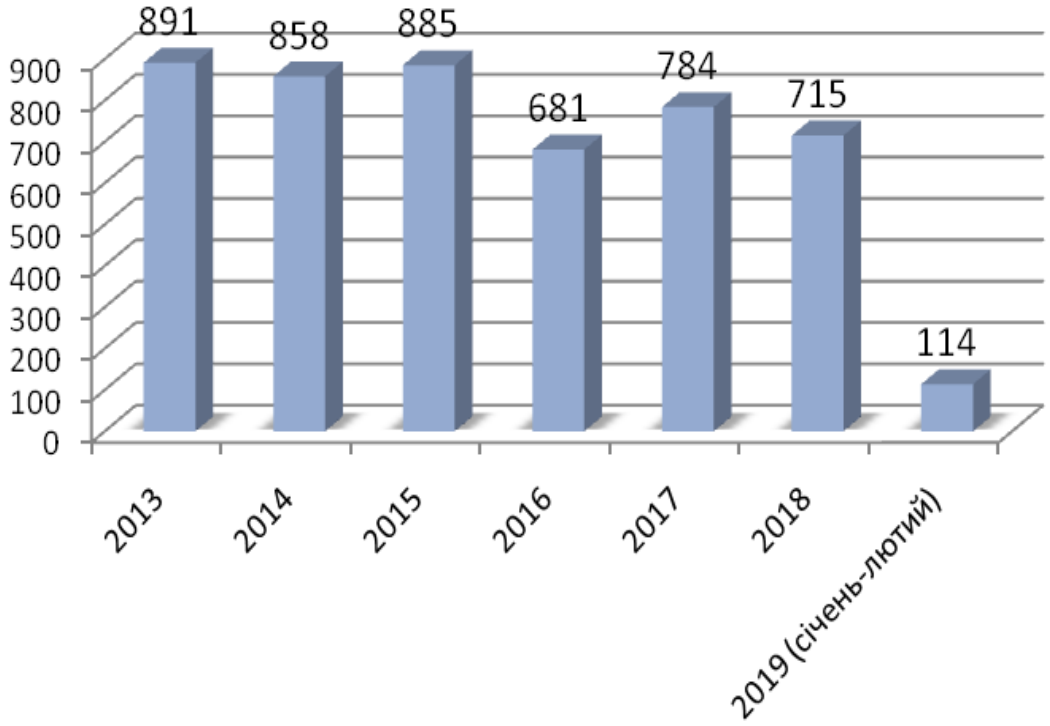


Рис 7.1.1. Кількість вчинених злочинів, передбачених ст. 205 КК України за період з 2013 по 2019 рр.

Як бачимо, статистичні дані демонструють хвилеподібні періоди зростання та зниження кількості зареєстрованих злочинів. На практиці лише деякі кримінальні провадження, пов'язані з фіктивною діяльністю суб'єктів господарювання, закінчуються винесенням обвинувачувального вироку, а у більшості випадків суб'єктам вчинення таких кримінальних правопорушень призначаються покарання у вигляді штрафу. Ця ситуація пояснюється недосконалістю законодавства, а саме відсутністю уніфікованого визначення, неповним наведенням суб'єктів та ознак фіктивної діяльності суб'єктів господарювання, що значно ускладнює розслідування та класифікацію такого виду діяльності.

[1] Статистична інформація Генеральної прокуратури про стан злочинності та результати прокурорсько-слідчої діяльності. URL : https://www.gp.gov.ua/ua/statinfo.html (дата звернення 29.04.2019).

Як правило, знаряддями вчинення фіктивної діяльності суб'єктами господарювання при їх створенні є: 47,7 % – розробка і прийняття установчих документів; 53,7 % – подання установчих документів до органів, які здійснюють державну реєстрацію суб'єктів підприємництва; 56 % – державна реєстрація юридичної особи; 37,5 % – відкриття банківських рахунків; 52,3 % – постановка на облік у податкових органах; 39,8 % – отримання дозволу на виготовлення штампів і печаток. Здебільшого мають місце поєднання цих характеристик. Також до юридичних осіб – суб'єктів фіктивного підприємництва належать: підприємства, засновані на різних формах власності – 25 %, різноманітні об'єднання підприємств (асоціації, корпорації, консорціуми, концерни тощо) – 81 % ; фермерські господарства – 0,5 %[1].

Функціонування фіктивних суб'єктів підприємницької діяльності, їх високоорганізованих неформальних об'єднань – конвертаційних центрів – щорічно завдає багатомільйонних збитків державі. Це призводить до того, що вітчизняна фінансова система потерпає від негативного впливу кримінального капіталу, а суб'єкти підприємницької діяльності, які не мають злочинного фінансування, витісняються з ринку[2].

Більшість ключових схем відмивання брудних коштів та ухилення від оподаткування всередині країни (проведення господарських операцій поза обліком та/або спотворення/маніпуляція первинними документами, даними бухгалтерського обліку і фінансової/податкової звітності, фіктивне підприємництво – зокрема, «карусельні» схеми відшкодування ПДВ) існують завдяки розвиненій індустрії «конвертаційних центрів». Конвертаційний центр для своєї діяльності отримує прибуток у розмірі певного відсотка (6–12 %) «відмитих» коштів, який може варіювати залежно від складності «конвертацій», ступеня необхідного нівелювання ризику від виявлення незаконного обігу коштів контролюючими організаціями та кінцевої суми прибутку[3].

---

[1] Мікіш А. С. Запобігання фіктивному підприємництву в Україні: дис. … канд. юрид. наук: 12.00.08. Національна академія внутрішніх справ. К., 2016. С. 92.

[2] Денисова С. Є. Фіктивне підприємництво як основна з перешкод стабільності і розвитку податкового права України // Сучасний стан та перспективи розвитку фінансового права: тези доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. (Ірпінь, 23–24 листоп. 2007 р.) Ірпінь, 2007. С. 182.

[3] Дубровський В., Черкашин В. Вісім схем ухилення від податків: найбільше недоплачує в бюджет офшорний бізнес і тіньові імпортери // Інститут соціально-економічної трансформації. 2017. 7 вересня. URL : http://iset-ua.org/en/novini/podatki/item/116-visim-skhem-ukhylennia-vid-podatkiv (дата звернення 25.01.2019).

Так, за даними Державної фіскальної служби України, за 2015–2018 рр. було припинено діяльність 257 конвертаційних центрів: 2015 року – 60 конвертаційних центрів; 2016 року – 77; 2017 року – 65 та 2018 року – 55 конвертаційних центрів[1] (рис. 7.1.2).

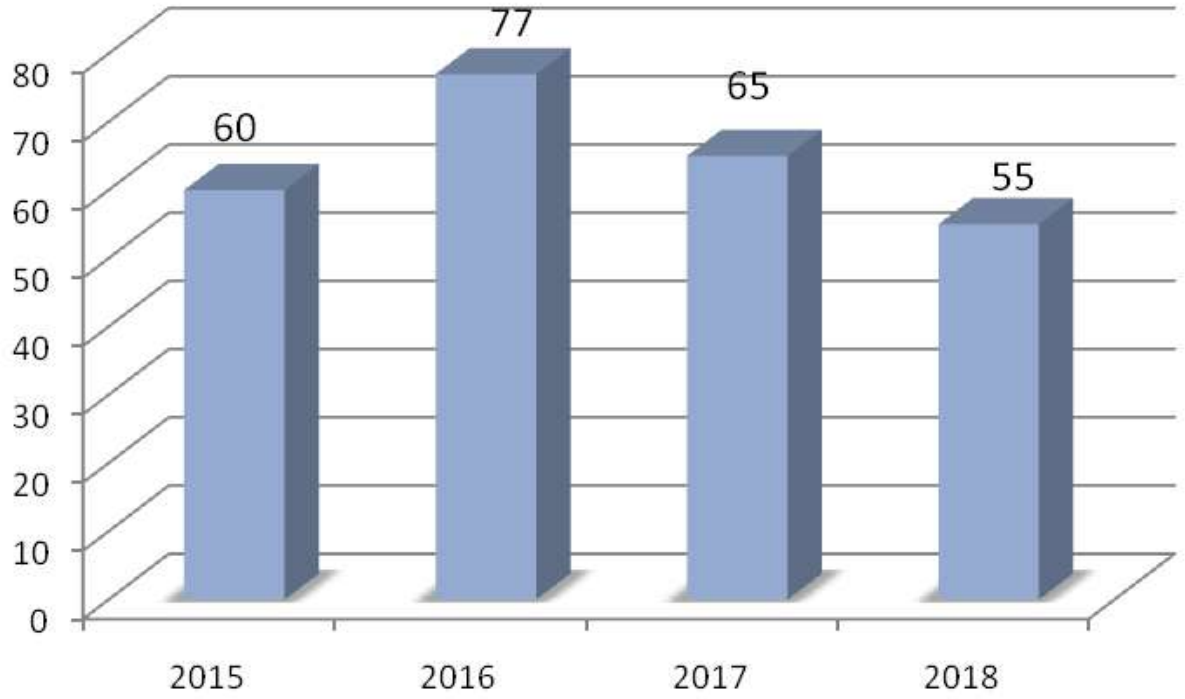


Рис.7.1.2. Кількість конвертаційних центрів, що були припинені за період з 2015 по 2018 рр.

Ними було проконвертовано за 2015–2018 рр. 71,6 млрд грн. У 2015 р. – 18,9 млрд грн; у 2016 р. – 27 млрд грн; у 2017 р. – 13,6 млрд грн; у 2018 р. – 12,1 млрд грн[2] (рис. 7.1.3).

[1] Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік. URL : http://sfs.gov.ua/data/files/131201.pdf. (дата звернення 21.04.2019).
Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2016 рік. URL : http://sfs.gov.ua/data/files/199244.pdf. (дата звернення 21.04.2019).
Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2017 рік. URL : http://sfs.gov.ua/data/files/223549.PDF (дата звернення 21.04.2019).
Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2018 рік. URL : http://sfs.gov.ua/data/files/240396.pdf (дата звернення 21.04.2019).
[2] Там само.

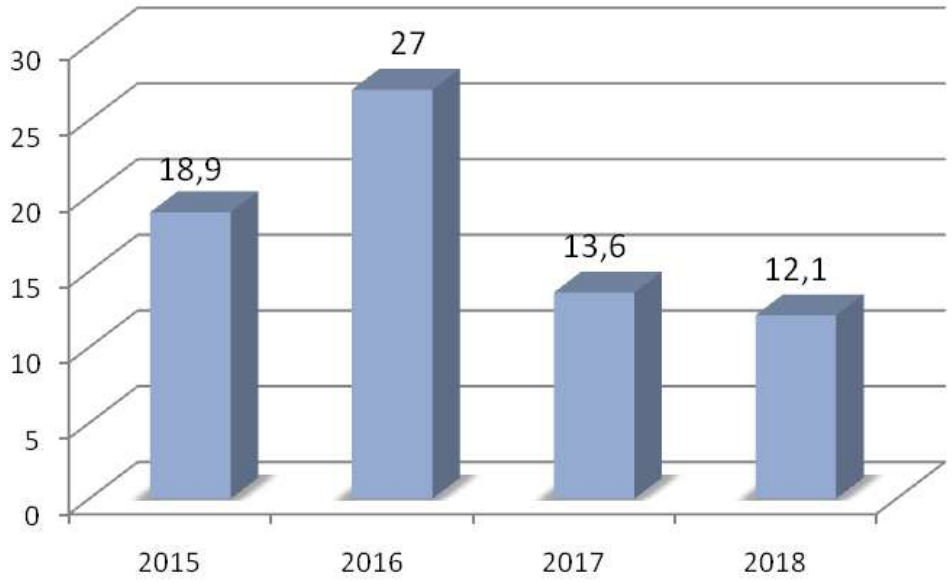


Рис. 7.1.3. Сума грошових коштів, що була проконвертована конвертаційними центрами за 2015–2018 рр. (млрд грн)

Збитки від їх діяльності за період від 2015–2018 рр. склали понад 11,7 млрд грн: у 2015 р. – 3,2 млрд грн; у 2016 р. – 4 млрд грн; у 2017 р. – 2,5 млрд грн та у 2018 р. понад 2 млрд грн[1] (рис. 7.1.4).

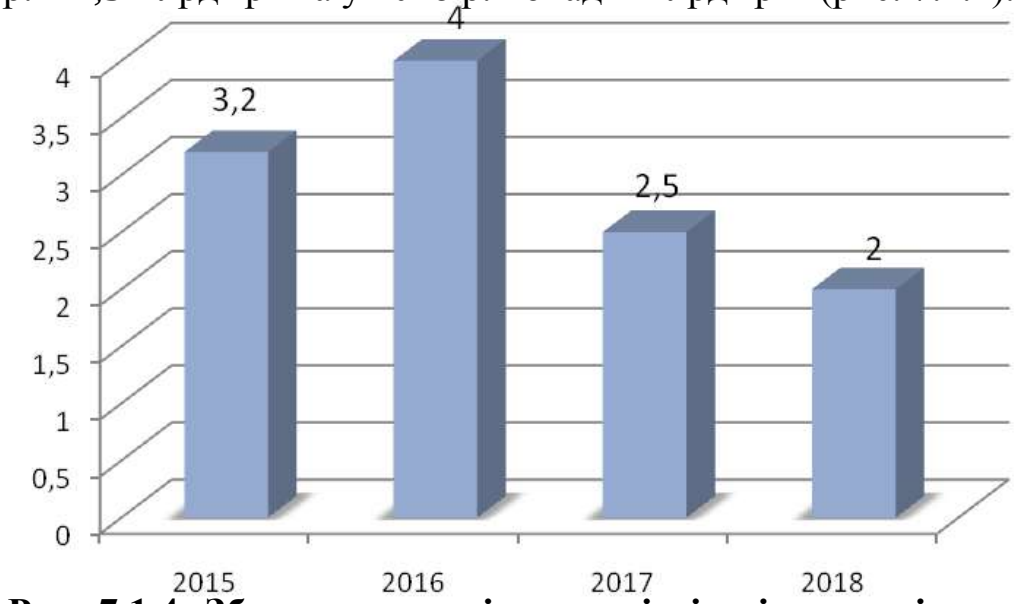


Рис. 7.1.4. Збитки, завдані державі від діяльності конвертаційних центрів за 2015–2018 рр. (млрд грн)

[1] Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік. URL : http://sfs.gov.ua/data/files/131201.pdf. (дата звернення 21.04.2019).
Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2016 рік. URL : http://sfs.gov.ua/data/files/199244.pdf. (дата звернення 21.04.2019).
Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2017 рік. URL : http://sfs.gov.ua/data/files/223549.PDF (дата звернення 21.04.2019).
Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2018 рік. URL : http://sfs.gov.ua/data/files/240396.pdf (дата звернення 21.04.2019).

Надходження сум грошових коштів до державного бюджету внаслідок ліквідації конвертаційних центрів та фіктивних суб'єктів господарювання становили за 2015–2018 рр. понад 3,5 млрд гривень: 2015 р. – 779,2 млн грн; у 2016 р. – 1,2 млрд грн; у 2017 р. – 764,6 млн грн та у 2018 р. – 761,8 млн гривень[1] (рис. 7.1.5).

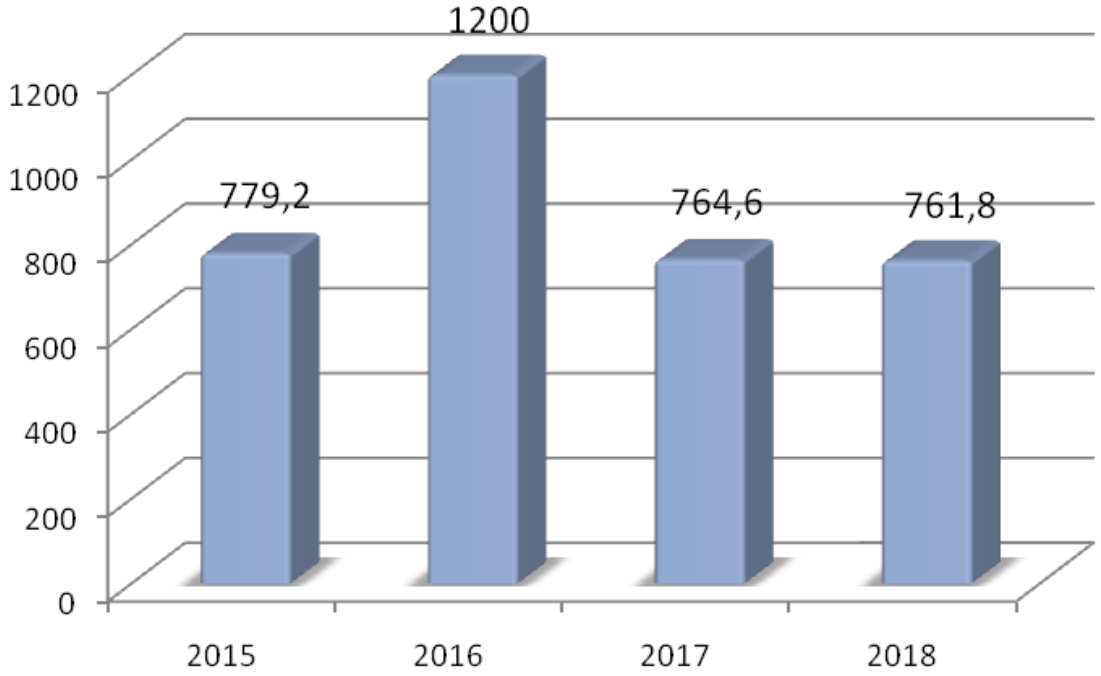


Рис. 7.1.5. Сума надходжень грошових коштів до державного бюджету внаслідок ліквідації конвертаційних центрів та фіктивних суб'єктів господарювання за 2015–2018 рр. (млн грн)

Узагальнюючи викладене, можна стверджувати, що фіктивна діяльність суб'єктів господарювання є розповсюдженим економічним явищем. Руйнівний характер діяльності з використанням фіктивних схем зумовлює негативний вплив на структуру економічної системи країни, що призводить до погіршення економічної ситуації та зниження рівня економічної безпеки. Варіаційність фіктивних схем та нестандартність економічних правопорушень суттєво викривлюють

[1] Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік. URL : http://sfs.gov.ua/data/files/131201.pdf. (дата звернення 21.04.2019).
Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2016 рік. URL : http://sfs.gov.ua/data/files/199244.pdf. (дата звернення 21.04.2019).
Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2017 рік. URL : http://sfs.gov.ua/data/files/223549.PDF (дата звернення 21.04.2019).
Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2018 рік. URL : http://sfs.gov.ua/data/files/240396.pdf (дата звернення 21.04.2019)..

статистичну оцінку масштабів розповсюдження фіктивної діяльності суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим постає нагальне питання вжиття ефективних заходів з боку уповноважених державних органів щодо протидії фіктивній діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням сучасних економіко-правових реалій, а саме розробки відповідної методики, яка б охоплювала заходи, в результаті яких суб'єктам господарювання буде економічно невигідно здійснювати фіктивну діяльність, а реально діючим підприємствам було б невигідно співпрацювати з такими суб'єктами. Реалізація цієї методики буде сприяти нейтралізації фіктивної діяльності в Україні та захисту економічних інтересів нашої держави.

7.1.3. Види та форми фіктивної діяльності суб'єктів господарювання

Сьогодні Україна має найвищий рівень тіньової економіки у Східній Європі[1]. Багато підприємців у країні працюють у неформальному секторі національної економіки. За деякими оцінками, лише 10 % всіх зареєстрованих підприємців працюють в офіційній економіці, а інші частково або повністю задіяні в тіньовому секторі[2]. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України оцінює її розмір у 34 % валового внутрішнього продукту (ВВП), що є забагато порівняно з розвиненими країнами. Це негативно позначається на розвитку економіки країни в цілому. Збитки, що завдаються бюджету держави внаслідок такої діяльності, оцінюються значними сумами втрачених коштів і майна. Так, за даними Інституту соціально-економічної трансформації, держава щороку недоотримує більше ніж 180 млрд грн податків. Найбільші втрати дохідної частини державного бюджету відбуваються через офшорні схеми та сірий імпорт/контрабанду. Зокрема, через офшорні схеми держава недоотримує 50–65 млрд грн податків, а

[1] Schneider F. The size and development of the shadow economies of Ukraine and six other eastern countries over the period of 1999–2015 // Journal of Development Economics. 2016. Vol. 2(78). P. 12–20.

[2] Markina I., Hniedkov A., Somuch M. The Development of the Shadow Entrepreneurship in Ukraine // Revista Espacios. 2017. Vol. 38 (№ 54). P. 25. URL : http://revistaespacios.com/ a17v38n54/a17v38n54p25.pdf (дата звернення 20.02.2019).

через імпорт поза митницею – 25–70 млрд грн, що разом становить 17,5 % бюджету (771 млрд грн за 2017 рік)[1].

Як стверджують Є. Іонін та С. Лаврик, існування фіктивного підприємництва зумовлюється складністю ведення бізнесу в Україні, збільшенням податкового навантаження за окремими позиціями, серед яких акцизний збір, який в умовах низької купівельної спроможності населення веде не до збільшення надходжень до бюджету, а до зростання контрабанди, тінізації економіки та підробок на відповідних ринках, а також недосконалим адмініструванням податків, інфляцією та коливанням курсу валют тощо[2].

Аналіз наукових праць та законодавства дозволяє стверджувати про відсутність єдиності у розумінні сутності терміна «фіктивна діяльність суб'єктів господарювання». При цьому слід зазначити, що в літературі вживаються синонімічні поняття «фіктивне підприємництво», «фіктивна діяльність», «фіктивний суб'єкт підприємництва», «фіктивний суб'єкт підприємницької діяльності», «фіктивна фірма», «фіктивне підприємство», «лжепідприємства», «фіктивна структура», «віртуальні підприємства», «псевдопідприємства», «псевдофірми», «суб'єкт підприємницької діяльності з ознаками фіктивності», «юридична особа, яка визнана фіктивною», «конвертаційні центри», «транзитні підприємства», «офшорні підприємства», «коралові підприємства» тощо.

У свою чергу, в засобах масової інформації фіктивну діяльності ще називають: «фіктив», «квартальні», «фантом», «фірми-одноденки», «ліхтарі», «кримінали», «блукаючі», «метелики-одноденки», «проліски», «підставні фірми», «ями», «глухарі», «ліві», «липові», «роги та копита», «чорні дірки», «химери», «поганки», «альтернативні інструменти податкового планування», «анонімні структури», «одноразові», «підприємства-примари», «номінальні контори» тощо[3]. Відсутність узагальненої правової практики, а також науково обґрунтованих рекомендацій щодо класифікації видів даного явища призводить до суттєвих труднощів при виявленні такого виду діяльності.

---

[1] Дубровський В., Черкашин В. Вісім схем ухилення від податків: найбільше недоплачує в бюджет офшорний бізнес і тіньові імпортери // Інститут соціально-економічної трансформації**.** 2017. 7 вересня. URL : http://iset-ua.org/en/novini/podatki/item/116-visim-skhem-ukhylennia-vid-podatkiv (дата звернення 25.01.2019).

[2] Іонін Є. Є., Лаврик С. С. Сучасні тіньові схеми конвертаційних центрів: виявлення та попередження // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». 2018. № 10(38). С. 62. Серія «Економіка.

[3] Лисенко В. В. Проблеми та перспективи удосконалення протидії діяльності суб'єктів господарювання з ознаками фіктивності : [монографія]. К. : Алерта, 2012. С. 53.

На наш погляд, фіктивна діяльність суб'єктів господарювання в широкому розумінні пов'язана з такою формою поведінки, яка має антиекономічні цілі (отримання нелегальної економічної вигоди) і суперечить призначенню такого господарюючого суб'єкта. Розглянемо подані в літературі види і форми фіктивного підприємництва.

За критерієм специфіки отримання нелегальної економічної вигоди суб'єктів господарювання, що здійснюють фіктивну діяльність, поділяють на два види: головні та допоміжні[1]. Головні фіктивні суб'єкти господарювання – це такі, які в ланцюгу побудованих схем відіграють основну роль у привласненні товарно-матеріальних цінностей або грошових коштів. На такі фіктивні підприємства покладається основне завдання з отримання незаконного прибутку. Вони, у свою чергу, за структурною побудовою та строком існування поділяються на групи одноразового й багаторазового використання[2].

Головні фіктивні суб'єкти господарювання одноразового використання – це прості за організаційною побудовою суб'єкти підприємницької діяльності, які спеціально створюються для здійснення конкретних цільових товарно-грошових операцій та отримання разового результату або використовуються з неповним циклом, наприклад, у ролі конвертаційних центрів[3]. До таких фіктивних суб'єктів господарювання ще застосовуються назви «одноразові», «цільові», «конкретні», «чорні». Оскільки такі підприємства мають недовгий термін функціонування – від 3–6 місяців до 1,5 років, то їх ще називають «фірми-одноденки», «одноразові», «квартальні», «проліски», «фірми-метелики», «привиди», «фантоми», «ями», «смітники» тощо[4].

Головні фіктивні суб'єкти господарювання багаторазового використання є складнішими за організаційною структурою і широтою

---

[1] Дудник Л. М. Фіктивні підприємства в кримінальних схемах тіньової економіки // Актуальні проблеми політики: науково-практичний семінар «Тіньова економіка в інфраструктурі організованої злочинності» (вересень 2004 р.): збірник наукових праць Одеського інституту правових наук. Одеса, 2005. Випуск 26. С. 198.

[2] Некрасов В. А. Фіктивне підприємництво в системі створення злочинних технологій, що забезпечують можливість учинення злочинів у сфері господарської діяльності // Південноукраїнський правничий часопис. 2014. № 3. С. 26–31.

[3] Дудник Л. М., Василинчук В. І., Опалінський Ю. В., Мулявка Д. Г. Фіктивне підприємництво, шляхи боротьби з ним : навч. посібник. Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2005. С. 66.

[4] Коломенцев А. Регистраторы поднимают цены // Деловой Петербург. 2002. 09.07 (№ 122). С. 7.

спектру фінансових послуг, що отримали назви «масштабні», «розгорнуті» та «багаторазові».

За цільовим призначенням головні фіктивні суб'єкти господарювання поділяються на дві групи: конвертаційні центри та «транзитні» суб'єкти господарювання.

Конвертаційний центр створюється з метою отримання прямо чи опосередковано фінансової або іншої матеріальної вигоди під прикриттям і з використанням можливостей офіційно зареєстрованих суб'єктів господарювання. Термін «конвертаційний центр» має багато похідних від нього понять, якими доволі часто оперують представники вітчизняних ділових кіл, органів державної влади, засобів масової інформації і пересічні громадяни. Серед них: «вища форма фіктивного підприємництва», «нелегальна фінансова структура», «тіньова структура», «пральня», «гаманець», «підпільний центр», «центр з мінімізації сплати податків», «центр фіктивного банкрутства», «центр з нелегальної конвертації коштів у готівку і формування незаконного податкового кредиту», «конвертаційно-транзитна група» або «транзитно-конвертаційна група», «конвертатор», «конвертант», «конверташка», «конверт», «фірма-конвертатор», «конвертаційне турагентство», «синдикат з відмивання грошей», «шахрайський синдикат» тощо[1].

Зазначимо, що чинне законодавство України не закріплює визначення поняття «конвертаційний центр», його ознаки і класифікацію за чітко визначеними критеріями. За своєю структурою виділяються розгорнуті та цільові конвертаційні центри. Розгорнуті конвертаційні центри надають послуги щодо повного циклу «конвертації» у валюту або отримання готівкових коштів у гривні. Вони мають у розпорядженні значну кількість фіктивних підприємств, які постійно змінюються. Другу групу конвертаційних центрів характеризують цільові центри, які створюються спеціально для здійснення однієї операції на значну суму. Наприклад, операції з придбання товарів на суму більше ніж 1 млрд грн.[2]

«Транзитні» суб'єкти господарювання багаторазового використання – це такі підприємства, які в ланцюгу фінансово-господарських

[1] Білоус О. П. Проблеми визначення поняття «конвертаційний центр» // Питання боротьби зі злочинністю. 2013. Вип. 25. С. 199–200.

[2] Лисенко В. В. Проблеми та перспективи удосконалення протидії діяльності суб'єктів господарювання з ознаками фіктивності : [монографія]. К. : Алерта, 2012. С. 74–75.

схем часто є проміжною ланкою між фіктивними фірмами і легальними підприємствами, оскільки виконують функції «прикриття» і протидії правоохоронним органам у виявленні фактів ухилення від оподаткування легальними підприємствами. Звідси назви таких підприємств: «транзит», «буфер», «фірми-прокладки». Термін дії таких підприємств близько 3–6 місяців[1].

За рівнем сервісу, що надається клієнтам, транзитні суб'єкти господарювання поділяються на: «сірі» та «білі» підприємства.

Для «сірих» фіктивних суб'єктів господарювання притаманні такі характеристики: 1) вони мають відповідні ліцензії (дозволи) на заняття окремими видами підприємницької діяльності; 2) ведуть бухгалтерський облік; 3) регулярно надають звітність до контролюючих органів; 4) надають звичайні гарантії безпеки контрагентам; 5) найчастіше застосовуються суб'єктами підприємництва для переведення безготівкових грошових коштів у готівкові.

На відміну від «сірих», «білі» фіктивні суб'єкти господарювання: 1) надають підвищені гарантії безпеки; 2) їх керівники мають тісні зв'язки з можновладцями, що створює надійне прикриття від правоохоронних органів; 3) часто використовуються державними підприємствами, іноземними представництвами[2].

Друга група фіктивних суб'єктів господарювання називається допоміжними. Допоміжні фіктивні суб'єкти господарювання є проміжною ланкою між фіктивними і легальними підприємствами для перекладання на них податкових зобов'язань. Основним місцем реєстрації таких підприємств є юрисдикції інших країн. Ця група поділяється на два види: «офшорні» та «коралові» суб'єкти господарювання.

Офшорні підприємства (від англ. *off shore* – поза берегом) – це комерційні структури, зареєстровані в країні з пільговим режимом оподаткування, що не здійснюють ніякої комерційної діяльності в країні, де вони створені, розрахункові рахунки яких використовуються для осідання коштів, що переказуються з інших країн.

---

[1] Дудник Л. М., Василинчук В. І., Опалінський Ю. В., Мулявка Д. Г. Фіктивне підприємництво, шляхи боротьби з ним: навч. посібник. Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2005. С. 73–74.

[2] Лисенко В. В. Проблеми та перспективи удосконалення протидії діяльності суб'єктів господарювання з ознаками фіктивності : [монографія] / К. : Алерта, 2012. С. 74.

Коралові підприємства (від англ. *shell companies* – коралові або пусті) – це комерційні структури, зареєстровані у країнах з пільговим режимом оподаткування під виглядом банків, страхових компаній, комерційних організацій, що для прикриття займаються як торгівлею готовими товарами через спеціально створені магазини, так і наданням послуг[1].

Узагальнюючи викладене, можна виокремити види фіктивної діяльності суб'єктів господарювання (рис. 7.1.6) та похідні терміни видів фіктивної діяльності суб'єктів господарювання (табл.7.1.2).

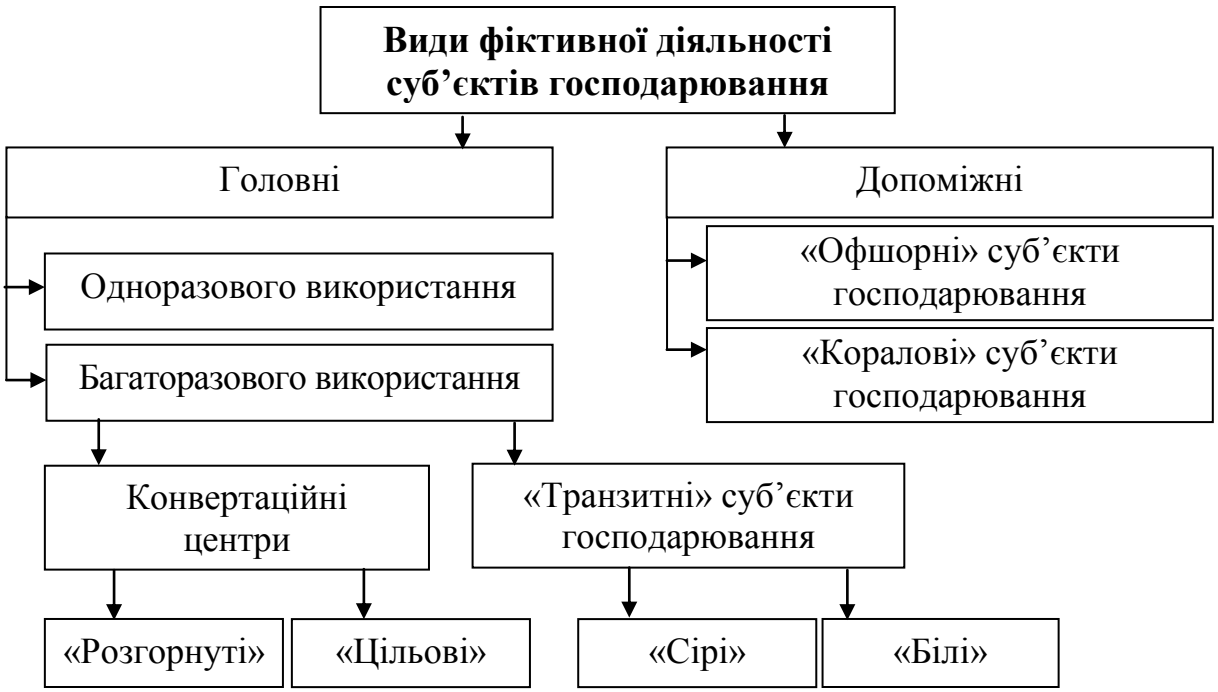


Рис. 7.1.6. Класифікація фіктивних суб'єктів господарювання[2]

[1] Дудник Л. М., Василинчук В. І., Опалінський Ю. В., Мулявка Д. Г. Фіктивне підприємництво, шляхи боротьби з ним: навч. посібник. Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2005. С.76.

[2] Складено на основі: Дудник Л. М., Василинчук В. І., Опалінський Ю.В., Мулявка Д. Г. Фіктивне підприємництво, шляхи боротьби з ним: навч. посібник. Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2005. 194 с.

Лисенко В. В. Проблеми та перспективи удосконалення протидії діяльності суб'єктів господарювання з ознаками фіктивності : [монографія]. К. : Алерта, 2012. 298 с.

Некрасов В. А. Фіктивне підприємництво в системі створення злочинних технологій, що забезпечують можливість учинення злочинів у сфері господарської діяльності // Південноукраїнський правничий часопис. 2014. № 3. С. 26–31.

Білоус О. П. Проблеми визначення поняття «конвертаційний центр»// Питання боротьби зі злочинністю. 2013. Вип. 25. С. 197–208.

Лисенко В. В. Фіктивні фірми. Криміналістичний аналіз : монографія // Київ: Парламентське видання, 2002. С. 11.

Таблиця 7.1.2

Похідні терміни видів фіктивної діяльності суб'єктів господарювання

Види фіктивних суб'єктів господарювання	**Похідні терміни**
1	**2**
І. Головні суб'єкти фіктивної діяльності	
Головні фіктивні суб'єкти господарювання одноразового використання	«одноразові», «цільові», «конкретні», «чорні», «фірми-одноденки», «одноразові», «квартальні», «проліски», «фірми-метелики», «привиди», «фантоми», «ями», «смітники»
Головні фіктивні суб'єкти господарювання багаторазового використання	«масштабні», «розгорнуті», «багаторазові»
Конвертаційні центри	«вища форма фіктивного підприємництва», «нелегальна фінансова структура», «тіньова структура», «пральня», «гаманець», «центр з мінімізації сплати податків», «центр фіктивного банкрутства», «центр з нелегальної конвертації коштів у готівку і формування незаконного податкового кредиту», «конвертаційно-транзитна група», «транзитно-конвертаційна група», «конвертатор», «конвертант», «конверташка», «конверт», «фірма-конвертатор», «конвертаційне турагентство», «синдикат з відмивання грошей», «шахрайський синдикат»
«Транзитні» суб'єкти господарювання	«транзит», «буфер», «фірми-прокладки»
«Сірі» «транзитні» суб'єкти господарювання	–
«Білі» «транзитні» суб'єкти господарювання	«світлі»

Продовження табл. 7.1.2

1	2
ІІ. Допоміжні суб'єкти фіктивної діяльності	
«Офшорні» суб'єкти господарювання	«офшорний центр» («off shore center»), офшорні компанії («off shore companies»).
«Коралові» суб'єкти господарювання	офшорні банки («off shore banks»), офшорні страхові компанії («off shore insurance companies»), коралові компанії («shell companies»), «пусті»

Узагальнено на основі[1].

На підставі Кримінального кодексу України[2], Господарського кодексу України[3], досліджень Державної служби фінансового моніторингу України[4] фіктивну діяльність суб'єктів господарювання можна класифікувати за такими критеріями.

---

[1] Дудник Л. М. Фіктивне підприємництво – створення або придбання, реєстрація чи перереєстрація? // Науковий вісник ДПС України. Ірпінь: АДПСУ, 2002. № 2 (16).
Дудник Л. М. Фіктивні підприємства в кримінальних схемах тіньової економіки // Актуальні проблеми політики: науково-практичний семінар «Тіньова економіка в інфраструктурі організованої злочинності» (вересень 2004 р.): збірник наукових праць Одеського інституту правових наук. Випуск 26. Одеса, 2005. С. 198–204.
Дубровський В., Черкашин В. Вісім схем ухилення від податків: найбільше недоплачує в бюджет офшорний бізнес і тіньові імпортери. URL : http://iset-ua.org/en/novini/podatki/item/116-visim-skhem-ukhylennia-vid-podatkiv (дата звернення 29.04.2019).
Некрасов В. А. Фіктивне підприємництво в системі створення злочинних технологій, що забезпечують можливість учинення злочинів у сфері господарської діяльності // Південноукраїнський правничий часопис. 2014. № 3. С. 26–31.
Білоус О. П. Проблеми визначення поняття «конвертаційний центр»// Питання боротьби зі злочинністю. 2013. Вип. 25. С. 197–208.
Лисенко В. В. Фіктивні фірми. Криміналістичний аналіз : монографія. Київ: Парламенське видання, 2002. С. 11.

[2] Кримінальний кодекс України: Закон України : від 5 квітня 2001 року № 2341-ІІІ // Відомості Верховної Ради України. 2001. № 25–26. Ст. 131.

[3] Господарський кодекс України: Закон України : від 16 січня 2003 року № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18, № 19-20, № 21–22. Ст.144.

[4] Типології легалізації злочинних коштів в Україні в 2004–2005 роках: наказ Державного комітету фінансового моніторингу України від 27 грудня 2005 року № 249. URL: https://www.nexus.ua/data/files/Legal_DB/Ukraine/Money_Laundering_Typology.pdf (дата звернення 29.04.2019).
Типологічні дослідження Державної служби фінансового моніторингу України за 2016, 2015, 2014 роки. К., 2017. 126 с. URL : http://finmonitoring.in.ua/wp-content/uploads/2018/04/tipologichni-doslidzhennya-ua_2014_15_16.pdf (дата звернення 29.04.2019).

По-перше, за особливістю протиправної діяльності: 1) порушення порядку провадження господарської діяльності; 2) провадження господарської діяльності на підставі недійсних (втрачених, загублених) та підроблених документів, підставних (неіснуючих), померлих, безвісти зниклих осіб і громадян, що не мають наміру провадити фінансово-господарську діяльність або реалізовувати повноваження, а також провадження фінансово-господарської діяльності без відома та згоди засновників, легітимно призначених керівників.

По-друге, за структурою організації отримання нелегальної економічної вигоди: 1) замовник – виконавець. Замовник – це фізична чи юридична особа, яка зацікавлена в отриманні економічної вигоди шляхом використання фіктивних схем. Виконавець – це фіктивний суб'єкт господарювання, який здійснює свою діяльність шляхом документарного супроводження реально не здійснюваної підприємницької діяльності; 2) замовник – організатор – виконавець. Ця організаційна структура доповнюється ще одним суб'єктом фіктивної діяльності – організатором, тобто фізичною чи юридичною особою, яка за винагороду зобов'язується створити сприятливі умови для реалізації фіктивних схем.

По-третє, за цілями здійснення фіктивної діяльності: 1) для особистого збагачення; 2) для отримання законного прибутку, тобто здійснення видимості фінансово-господарської операції шляхом складення фіктивних документів та відображення її в бухгалтерському обліку не маючи на це законних підстав.

По-четверте, за характером одержуваної вигоди: 1) фіктивна діяльність суб'єктів господарювання, спрямована на отримання грошової вигоди; 2) фіктивна діяльність суб'єктів господарювання, спрямована на отримання товарної вигоди.

По-п'яте, за способом обрахування збитку від фіктивного підприємництва для економічної системи країни: 1) фіктивна діяльність

Типології легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, з використанням готівки. URL: http://sdfm.gov.ua/content/file/site_docs/2011/04.01.2012/tipolog2011.pdf (дата звернення 29.04.2019).

Про затвердження Типологій легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення у 2017 році: наказ Державного комітету фінансового моніторингу України від 22 грудня 2017 року № 186. URL : https://zakon.help/article/tipologii-legalizacii-vidmivannya-dohodiv-oderzhanih (дата звернення 29.04.2019).

суб'єктів господарювання, яка призводить до прямого майнового збитку; 2) фіктивна діяльність суб'єктів господарювання, яка призводить до майнового збитку у вигляді упущеної економічної вигоди.

По-шосте, за наявністю господарської діяльності: 1) без введення господарської діяльності; 2) одночасне здійснення законної та фіктивної господарської діяльності.

По-сьоме, за географією діяльності: 1) фіктивна діяльність суб'єктів господарювання із залученням нерезидентів; 2) фіктивна діяльність суб'єктів господарювання з національними контрагентами з різних регіонів країни; 3) фіктивна діяльність суб'єктів господарювання на місцевому рівні.

По-восьме, за тривалістю здійснення: 1) довгострокова (багаторазова) фіктивна діяльність; 2) короткострокова (одноразова) фіктивна діяльність.

По-дев'яте, за джерелом отримання вигоди: 1) фіктивна діяльність, спрямована на отримання бюджетних коштів; 2) фіктивна діяльність, спрямована на отримання коштів юридичних осіб; 3) фіктивна діяльність, спрямована на отримання коштів фізичних осіб.

По-десяте, за застосуванням моделі господарської діяльності: 1) фіктивний постачальник; 2) фіктивний покупець; 3) фіктивний посередник; 4) фіктивні (статутні) зобов'язання; 5) фінансова піраміда.

По-одинадцяте, за вчиненими кримінальними правопорушеннями: контрабанда; незаконне одержання кредиту; здійснення фіктивного банкрутства; ухилення від сплати податків; здійснення незаконної банківської діяльності; невиконання обов'язків податкового агента; легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом; шахрайство з фінансовими ресурсами; привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем; заподіяння майнової шкоди шляхом обману або зловживання довірою.

Дискусійним є питання щодо віднесення фізичних осіб-підприємців до суб'єктів господарювання, які здійснюють фіктивну діяльність. Так, ст. 55^1 Господарського кодексу України визначає, що суб'єктами господарювання є: 1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку; 2) громадяни України,

іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці[1]. Однак ст. 205 Кримінального кодексу України визначає фіктивне підприємництво як створення або придбання суб'єктів підприємницької діяльності (юридичних осіб) з метою прикриття незаконної діяльності або здійснення видів діяльності, щодо яких є заборона[2]. Тобто, згідно з цією статтею, суб'єктом злочину є виключно юридичні особи, а фізичні особи-підприємці не несуть кримінальної відповідальності у разі здійснення фіктивної господарської діяльності.

На нашу думку, фізичних осіб-підприємців можна відносити до суб'єктів фіктивної діяльності, оскільки існує ряд схем порушення економічних зв'язків господарської системи шляхом використання моделі ухилення від сплати податків, спрямованих на отримання нелегальної економічної вигоди:

1) юридичні особи отримують готівку за допомогою фізичних осіб-підприємців. Приблизні масштаби цих схем за 2017 р. оцінюються в 3–7 млрд грн, а втрати бюджету – від 0,7 до 3 млрд грн;

2) юридичні особи не оформлюють найманих працівників за трудовими угодами, а співпрацюють з фізичними особами-підприємцями за цивільно-правовими договорами. Приблизні обсяги цих схем у 2017 р. становили 10 млрд грн, вони завдали бюджету від 2,5 до 5 млрд грн втрат;

3) фізичні особи-підприємці 1 та 2 груп спрощеної системи оподаткування реалізують товари та послуги, при цьому суттєво занижуючи свою виручку. Приблизна вартісна оцінка обсягів цих схем за 2017 р. становить 18–20 млрд грн, а втрати бюджету від 1 до 1,5 млрд грн[3].

Яскравим і поширеним прикладом здійснення фіктивної діяльності фізичними особами-підприємцями також є реалізація товарів у торгових точках мережі магазинів електроніки, що продають

---

[1] Господарський кодекс України: Закон України : від 16 січня 2003 року № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18, № 19–20, № 21–22. Ст. 144.

[2] Кримінальний кодекс України: Закон України : від 5 квітня 2001 року № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. 2001. № 25–26. Ст. 131.

[3] Дубровський В., Черкашин В. Вісім схем ухилення від податків: найбільше недоплачує в бюджет офшорний бізнес і тіньові імпортери. URL : http://iset-ua.org/en/ novini/podatki/item/116-visim-skhem-ukhylennia-vid-podatkiv (дата звернення 29.04.2019).

дорогу техніку від фізичної особи-підприємця без реквізитів продавця та печатки, а покупцю надають товарний чек замість фіскального чека лише зі штампом магазина та прізвищем фізичної особи-підприємця[1].

Варто зазначити, що, незважаючи на легальний факт реєстрації фізичних осіб-підприємців, їх діяльність може бути фіктивною та такою, що спотворює зв'язки господарської системи країни. Створення цих суб'єктів підприємницької діяльності є лише одним із методів податкового планування окремого підприємства, тому доцільність викриття таких легальних методів ухилення від оподаткування не завжди визнається як контролюючими органами, так і самими суб'єктами господарювання[2]. Наведені вище варіанти схем і розмір завданих державі збитків доводять, що фізичні особи-підприємці всупереч законодавству можуть виступати суб'єктами фіктивної діяльності.

Класифікація фіктивної діяльності суб'єктів господарювання може бути використана уповноваженими державними органами з метою: подальшої уніфікації законодавства та усунення неузгодженості в застосуванні окремих нормативно-правових актів, що спрямовані на протидію фіктивній діяльності; розробки відповідної методики щодо нейтралізації фіктивної діяльності суб'єктів господарювання; з'ясування причин створення фіктивних суб'єктів господарювання.

Чітке розуміння видів і форм фіктивної діяльності суб'єктів господарювання сприятиме більш ефективному виявленню такої діяльності, унеможливить необґрунтовані втрати бюджетних коштів та забезпечить захист інтересів законних і чесних суб'єктів економічної системи країни, стабільність та передбачуваність розвитку економіки України в цілому.

[1] Тіньова парадержава. URL : https://dt.ua/business/tinova-paraderzhava-282453_html (дата звернення 29.04.2019).

[2] Грін О. Роль «фіктивних підприємців» у функціонуванні організаційно-економічного механізму оподаткування підприємницької діяльності громадян в Україні // Формування ринкової економіки в Україні. 2009. № 19. С. 195–199.

7.1.4. Ефективні механізми протидії фіктивній діяльності

Масштабна розповсюдженість фіктивної діяльності суб'єктів господарювання призводить до порушення економічних відносин та стає потенційною загрозою економічній безпеці нашої держави. Неефективність державного управління підприємницькою діяльністю розширює межі тіньової економіки, що не тільки завдає багатомільйонні збитки нашій державі, а й витісняє з ринку підприємців, які не мають злочинного фінансування. Для вирішення цієї проблеми потрібно проаналізувати зарубіжний досвід протидії фіктивному підприємництву з його подальшим впровадженням у вітчизняну практику.

Кримінальна відповідальність за фіктивне підприємництво передбачена у більшості держав – колишніх республіках Радянського Союзу. Однак замість поняття «фіктивне підприємництво» використовується інша термінологія. Наприклад, у Грузії[1], Молдові[2], Вірменії[3], Киргизстані[4], Таджикистані[5], Азербайджані[6], Туркменістані[7] фіктивна діяльність суб'єктів господарювання має назву «псевдопідприємництво». У деяких країнах відсутня спеціальна норма, яка передбачає кримінальну відповідальність за фіктивну діяльність суб'єктів підприємницької діяльності (Франція[8], Німеччина[9], Іспанія[10],

[1] Уголовный кодекс Грузии. URL : https://matsne.gov.ge/ka/document/download/16426/143/ru/pdf (дата звернення 22.04.2019).

[2] Уголовный кодекс Республики Молдова от 18.04.2002 Nr. 985. URL : http://lex.justice.md/ru/331268/ (дата звернення 22.04.2019).

[3] Уголовный кодекс Республики Армения от 18.04.2003. URL : https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/ru/am/am012ru.pdf (дата звернення 22.04.2019).

[4] Уголовный кодекс Кыргызской Республики от 1 октября 1997 года № 68. http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/568 (дата звернення 22.04.2019).

[5] Уголовный кодекс Республики Таджикистан от 21 мая 1998 года № 574 URL : https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30397325 (дата звернення 22.04.2019).

[6] Уголовный кодекс Азербайджанской Республики от 30 декабря 1999 года № 787-IQ. URL : https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30420353 (дата звернення 22.04.2019).

[7] Уголовный кодекс Туркменистана. URL : http://minjust.gov.tm/ru/mmerkezi/doc_view.php?doc_id=8091 (дата звернення 22.04.2019).

[8] Code pénal. URL : https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid= C3B7B3D07B0F5BEE37327345A48028AA.tplgfr39s_1?idSectionTA=LEGISCTA000006165331&cidTexte=LEGITEXT000006070719&dateTexte=20180413 (дата звернення 22.04.2019).

[9] Strafgesetzbuch, § 263 Betrug. URL:https://www.gesetze-im-internet.de/ stgb/__263.html (дата звернення 22.04.2019).

[10] Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal.URL : https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1995-25444 (дата звернення 22.04.2019).

Італія[1], Литва[2]). Проте слід зазначити, що в цих державах кримінально карані діяння охоплюють і фіктивну діяльність суб'єктів господарювання. Зокрема, у Литві фіктивне підприємництво розглядається в межах такого правопорушення, як хибна заява про діяльність підприємства, а у Франції, Німеччині, Іспанії, Італії як шахрайство, яке містить ознаки, що характеризують фіктивне підприємництво.

Аналіз законодавства зарубіжних країн показав, що найбільш поширеним є таке визначення фіктивної діяльності суб'єктів господарювання: це створення комерційної організації без наміру здійснювати підприємницьку або банківську діяльність, що має на меті одержання кредитів, ухилення від сплати податків, отримання іншої майнової вигоди чи прикриття забороненої діяльності, що завдає економічної шкоди громадянам, організаціям або державі. Подібне визначення поширене у Туркменістані, Вірменії, Таджикистані, Молдові. У таких країнах, як Грузія, Азербайджан та Киргизія банківська діяльність не виділяється як мета фіктивного підприємництва, а останнє трактується як створення юридичної особи без наміру здійснювати підприємницьку діяльність з метою одержання кредитів, звільнення від податків, отримання іншої майнової вигоди або для прикриття забороненої діяльності, що завдало великої шкоди громадянам, іншим комерційним організаціям або державі.

Щодо Російської Федерації, то на сьогодні в цій країні зроблено ряд політичних кроків, спрямованих на виключення можливості отримання нелегальної економічної вигоди від фіктивної діяльності господарюючих суб'єктів. Так, раніше законодавством Російської Федерації була передбачена відповідальність щодо такого виду діяльності. У статті 173 розділу «Злочини у сфері економічної діяльності» Кримінального кодексу РФ псевдопідприємництво визначалося як «створення комерційної організації без наміру здійснювати підприємницьку або банківську діяльність, що має за мету отримання кредитів, звільнення від податків, отримання іншої майнової вигоди чи прикриття забороненої діяльності, яка спричинила великий збиток громадянам, організаціям або державі»[3]. Практичний досвід показав,

[1] Codice penale italiano. URL : http://www.ipsoa.it/codici/cp/l2/t13 (дата звернення 22.04.2019).

[2] Lietuvos Respublikos baudžiamasis kodeksas. URL: https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/TAR.2B866DFF7D43 (дата звернення 22.04.2019).

[3] Уголовный кодекс Российской Федерации : принят 13 июня 1996 г. № 63-фз // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 25. Ст. 2954.

що ця стаття практично не застосовувалася, оскільки тільки частково розкривала фіктивні економічні дії та створювала невизначеність у розумі сутності такого явища, як фіктивна діяльність суб'єктів господарювання.

Суттєвим недоліком статті виступала обмеженість тільки створенням комерційних організацій та непередбаченням відповідальності для випадків фіктивної діяльності з використанням формату некомерційної організації, оскільки і в разі створення некомерційної організації (і навіть у разі придбання, оренди підприємства чи укладання іншої угоди з ним) виникало реальне підґрунтя для зловживань[1]. У зв'язку з цим ця стаття була виключена Федеральним законом Російської Федерації від 13 липня 2010 р. № 15-П. Таким чином, 1997–2010 рр. – період дії статті 173 Кримінального кодексу РФ, яка передбачала кримінальну відповідальність за фіктивне підприємництво, 2010–2011 рр. – ця стаття втратила чинність, але дії щодо введення в оману або зловживання довірою продовжували вважатися кримінальним злочином, а це загальний випадок фіктивного підприємництва. З 19 грудня 2011 р. набрала чинність ст. 173.1 і ст. 173.2 Кримінального кодексу РФ, передбачаючи кримінальну відповідальність за створення юридичної особи через підставних осіб і за незаконне використання документів для створення юридичної особи. У цих статтях фактично розкрита сутність дій основних суб'єктів фіктивного підприємництва – підставної особи (виконавця) та організатора. Таким чином, урядом Російської Федерації було визначено основний вектор щодо політики протидії фіктивній діяльності суб'єктів господарювання – це унеможливлення отримання нелегальної економічної вигоди від економічних дій його суб'єктів.

Подібна практика має місце і в Республіці Білорусь, де свого часу до законодавства були внесені зміни щодо оптимізації економічної діяльності суб'єктів господарювання. Так, з 19 червня 2019 р. припинилася дія ст. 234 Кримінального кодексу, де «псевдопідприємництво» визначалося як державна реєстрація індивідуального підприємця чи створення або придбання юридичної особи (частки в статутному фонді юридичної особи) на ім'я підставної особи (осіб) або без наміру

[1] Илюхин В. В. Юридический анализ объективной стороны преступления, предусмотренного ст. 173 УК РФ «Лжепредпринимательство» // Научный вестник Тюменского юрид. ин-та МВД России : сб. науч. тр. Тюмень, 2002. С. 58–59.
Кучеров И. И. Налоговое право России : [курс лекций]. М. : ЮрИнфоР, 2001. 224 с.

здійснювати підприємницьку або статутну діяльність, якщо діяльність такого індивідуального підприємця або юридичної особи спричинила заподіяння шкоди у великому розмірі або пов'язана з отриманням доходу від незаконної підприємницької діяльності або іншої незаконної майнової вигоди у великому розмірі[1]. Підставними особами у цій статті вважалися: 1) особа, на ім'я якої державна реєстрація індивідуального підприємця, створення або придбання юридичної особи (частки в статутному фонді юридичної особи) були здійснені без її відома і згоди; 2) особа, яка зареєструвалася як індивідуальний підприємець, створила або придбала юридичну особу (частку в статутному фонді юридичної особи), будучи введеним в оману щодо дійсних цілей державної реєстрації індивідуального підприємця або створення чи придбання юридичної особи (частки в статутному фонді юридичної особи)[2]. Як випливає з вищенаведеного, в Республіці Білорусь на законодавчому рівні поняття фіктивного підприємництва включало ширший перелік суб'єктів фіктивної господарської діяльності як фізичних осіб – підприємців, юридичних осіб, так і юридичних осіб, метою яких не є отримання прибутку.

Варто зазначити, що таке явище, як фіктивна діяльність суб'єктів господарювання істотно скоротило свою присутність в економіці Білорусі. Якщо в 2015–2016 рр. органи фінансових розслідувань щорічно виявляли більше 450 злочинів, пов'язаних з ухиленням від сплати податків, в 2017 р. – 386, то в 2018 році – 223 злочини[3].

Указ Президента Білорусії № 488 «Про деякі заходи щодо попередження незаконної мінімізації сум податкових зобов'язань», що був прийнятий у 2012 р., відмінили 1 січня 2019 р. Відповідно до нього формувався реєстр юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців з підвищеним ризиком вчинення правопорушень в економічній сфері. При цьому практика застосування указу була така, що контрагенти таких юридичних осіб могли піддаватися санкціям навіть лише за факт наявності економічних відносин. Сумлінні суб'єкти підприємницької діяльності змушені були нести витрати на перевірку контрагентів, але

[1] Уголовный кодекс Республики Беларусь от 9 июля 1999 г. № 275-З. URL : http://уголовный-кодекс.бел/ (дата звернення 22.04.2019).
[2] Уголовный кодекс Республики Беларусь от 9 июля 1999 г. № 275-З. URL : http://уголовный-кодекс.бел/statya-234 (дата звернення 22.04.2019).
[3] Лжепредпринимательство как явление исчезает в Беларуси – КГК. URL : http://www.mlyn.by/2019/03/lzhepredprinimatelstvo-kak-yavlenie-ischezaet-v-belarusi-kgk/ (дата звернення 22.04.2019).

при цьому все одно ризикували наразитися на донарахування податків та інші санкції, якщо в результаті їх партнер виявився фіктивним суб'єктом господарювання[1]. Так, протягом 2018 р. органами фінансових розслідувань Білорусі було проведено понад 200 перевірок, і їх кількість, порівняно з 2017 р., скоротилася майже в 2,5 раза. Незважаючи на це, за результатами контрольної діяльності суб'єктам додатково було пред'явлено до сплати понад 179 млн рублів, або в 1,3 раза більше, ніж в 2017 р.[2]

Такі зміни у законодавстві Республіки Білорусь націлені на: поліпшення інвестиційного клімату, а також іміджу Білорусі в очах внутрішніх і зовнішніх інвесторів; підвищення довіри приватних підприємців до органів державного управління; підвищення підприємницької активності, декриміналізації підприємницької діяльності; зниження обсягу «сірої» економіки; поліпшення ділового клімату країни, в тому числі створення позитивного сигналу для міжнародної спільноти про те, що білоруська влада рішуче налаштована на створення нових інститутів розвитку і зростання; поліпшення роботи контрольних і силових структур, збільшення їх ресурсів для протидії економічним правопорушенням[3].

У Казахстані також була проведена лібералізація законодавства щодо фіктивної діяльності суб'єктів господарювання. Так, 13 червня 2017 р. набрав чинність Закон «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів республіки з питань вдосконалення правоохоронної системи», за яким виключалася із Кримінального кодексу 215 стаття «псевдопідприємництво»[4]. Відмінена стаття визначала поняття «псевдопідприємництво» як створення комерційної організації без наміру здійснювати підприємницьку діяльність, що має на меті

---

[1] Указ о лжепредпринимательстве отменят с 1 января. URL : https://reform.by/ukaz-o-lzhepredprinimatelstve-otmenjat-s-1-janvarja/ (дата звернення 22.04.2019).

[2] Лжепредпринимательство как явление исчезает в Беларуси – КГК. URL : http://www.mlyn.by/2019/03/lzhepredprinimatelstvo-kak-yavlenie-ischezaet-v-belarusi-kgk/ (дата звернення 22.04.2019).

[3] Обоснование предложения об отмене статьи 234 Уголовного кодекса РБ «Лжепредпринимательство». URL : http://allminsk.biz/zakonodatelstvo/zakonoproekty/61733-obosnovanie-predlozhenija-ob-otmene-stati-234-ugolovnogo-kodeksa-rb-lzhepredprinimatelstvo (дата звернення 22.04.2019).

[4] Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования правоохранительной системы». URL : https://bit.ly/2veBjZp (дата звернення 22.04.2019).

одержання незаконних кредитів, звільнення від податків, вилучення іншої майнової вигоди чи прикриття забороненої діяльності, що завдало великої шкоди громадянам, організаціям або державі. За цією статтею переслідувалися особи, які уклали удавані угоди з підприємцями, виписували фіктивні рахунки-фактури, акти виконаних робіт та інші бухгалтерські документи. При цьому фактично не виконувалися роботи і послуги, не поставлялися товари, зазначені в договорах. Тим самим сприяли контрагентам ухилитися від сплати податків[1].

Практика застосування статті 215 Кримінального кодексу Казахстану створювала серйозний тиск на підприємницьку діяльність. Суб'єкти фіктивної діяльності обкладалися лише штрафами, а їх численні контрагенти змушені були доплачувати податки, штрафи і пені. Наразі сумлінні підприємці отримають можливість доводити дійсність своїх угод, використовуючи всі передбачені законодавством правові інструменти захисту своїх прав.

У Законі Казахстану «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів республіки з питань вдосконалення правоохоронної системи» присутня низка поправок, спрямованих на гуманізацію покарання за економічні правопорушення. Зокрема, особа, яка вперше вчинила правопорушення у підприємницькому середовищі, звільняється від кримінальної відповідальності, якщо вона добровільно відшкодувала заподіяну шкоду. Крім того, законом звільняється від кримінальної відповідальності особа, яка вперше вчинила діяння, передбачене окремими статтями Кримінального кодексу, якщо обвинувачений добровільно відшкодує завдані ним збитки[2].

Порівняльний аналіз законодавства США, Великобританії, Франції, Німеччини, Швеції, Японії показує, що в зазначених країнах відсутня спеціальна норма, яка передбачає відповідальність за фіктивне підприємництво. Кримінальна відповідальність за зазначену категорію правопорушень передбачена в ряді деліктів, які встановлюють відповідальність за шахрайство та зловживання довірою. Це зумовлено тим, що кримінальне законодавство деяких зарубіжних країн не

[1] Почему отменили 215 статью Уголовного кодекса РК? URL : https://www.zakon.kz/4869074-pochemu-otmenili-215-statju-ugolovnogo.html (дата звернення 22.04.2019).

[2] Уголовную ответственность за лжепредпринимательство отемнили. URL : http://atameken.kz/ru/news/26854-ugolovnuyu-otvetstvennost-za-lzhepredprinimatelstvo-otmenili (дата звернення 22.04.2019).

кодифіковано. У цих випадках рівнозначні кримінально-правові норми можна знайти в законодавчих актах, що регламентують, наприклад, економічне законодавство[1].

Досвід США у сфері боротьби з фіктивною діяльністю суб'єктів господарювання свідчить про таке: у США протидія фіктивному підприємництву неможлива без взаємодії з банківськими та іншими фінансовими установами. Законодавство США вимагає від фінансових установ виявлення підозрілих операцій і повідомлення про них правоохоронним органам. У разі порушення цих вимог фінансові установи можуть бути покарані як у цивільному, так і в кримінальному порядку. Одним із видів покарання є штраф у розмірі, який удвічі може перевищувати суму підозрілої операції. До підозрілих операцій у США належать будь-які фінансові операції на суму понад 10 тис. дол. США (за прогнозами фахівців, у майбутньому ця сума може зменшитися); будь-яка операція з коштами, яка не має економічної мети; будь-які операції, які можуть з великою ймовірністю бути корисними в протизаконній діяльності та ін.[2]

Законодавство США фіктивну діяльність суб'єктів господарювання розглядає у межах шахрайства, що трактується як умисний обман, завдяки якому особа або особи були позбавлені грошей, майна або переваг. Воно є таким викривленням фактів, яке завдає жертві збитків, пов'язаних з цим обманом. При цьому в США виділяється понад півтора десятка способів учинення шахрайств[3].

Кримінальний кодекс Франції також не містить спеціальної статті стосовно фіктивного підприємництва, проте кримінально-правова норма щодо шахрайства (ст. 313-1) включає такий елемент фіктивного підприємництва, як заподіяння майнової шкоди шляхом обману. У ній зазначається, що: «шахрайством є вчинене шляхом використання фіктивного імені або статусу, чи шляхом зловживання дійсним статусом, або шляхом використання обманних прийомів уведення в оману фізичної або юридичної особи та схиляння її таким чином до того,

[1] Беремкулов Б. О., Каженова А. С. Международный опыт борьбы с организованной преступностью в сфере экономики и лжепредпринимательства // Исследования в сфере борьбы с экономическими преступлениями. 2013. № 1 (2). С. 114.

[2] Осика І. М. Протидія економічній злочинності : огляд міжнар. наук.-практ. семінару // Право і безпека. Х., 2003. Т. 2. № 2. С. 213–214.

[3] Коваленко П. М. Запобігання шахрайству на фінансових ринках у біржовій торгівлі : автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.08. К., 2005. С 4.

щоб вона на шкоду собі або третім особам передала грошові кошти, цінні папери, матеріальні цінності або інше майно, надала послуги або вчинила угоду, що зумовила виникнення обов'язків або звільнення від них». Зі змісту статті випливає, що формулювання шахрайства цілком може передбачати і діяння, виділені в Кримінальному кодексі України в статті про фіктивне підприємництво[1].

У Кримінальному кодексі Греції шахрайство розглядається як делікт, який означає переміщення власності, при цьому одним із способів обману є видача завідомо неправдивих фактів за повну довіру[2].

Більш повне визначення шахрайства зазначається у ст. 248 Кримінального кодексу Іспанії: 1) вчиняють шахрайство ті особи, які з метою наживи, використовуючи обман, достатній для виникнення помилки в іншої особи, спонукають її вчинити дії з розпорядження майном на шкоду їй самій або інших осіб; 2) також визначаються винними у шахрайстві ті особи, які з метою наживи маніпулюють інформацією або використовують інші подібні хитрощі, досягають неправомірної передачі наявного майна на шкоду третіх осіб[3].

Щодо розгляду фіктивної діяльності у межах шахрайства, то у Кримінальному кодексі Польщі 1997 року в розділі «Злочини проти майна» одним складом злочину охоплюється заволодіння чужим майном як шляхом обману, так і шляхом використання помилки або нездатності особи належним чином розуміти вчинені нею дії. У статті зазначається, що карається «особа, яка з метою одержання майнової вигоди спонукає іншу особу вчинити невигідне розпорядження власним або чужим майном шляхом введення в оману, використання помилки або нездатності особи належним чином розуміти вчинені нею дії»[4].

---

[1] Code pénal. URL : https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid= C3B7B3D07B0F5BEE37327345A48028AA.tplgfr39s_1?idSectionTA=LEGISCTA000006165331&cidTexte=LEGITEXT000006070719&dateTexte=20180413 (дата звернення 22.04.2019)

Пустовіт В. А., Марчук М. П. Міжнародний досвід протидії фіктивному підприємництву. Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). 2014. № 1 (32). С. 100. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boz_2014_1_25 (дата звернення: 22.04.2019).

[2] Ποινικός Κώδικας. URL: http://penelfa.gr/images/ekpaideutiki-nomo8esia/ pinikos%20kodikas.pdf (дата звернення: 22.04.2019).

[3] Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal. URL: https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1995-25444 (дата звернення: 22.04.2019).

[4] Kodeks karny Dz. U. 1997 Nr 88 poz. 553. URL : http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19970880553/U/D19970553Lj.pdf (дата звернення: 22.04.2019).

Віднесення фіктивної діяльності суб'єктів господарювання до шахрайства передбачено і в Німеччині та Швейцарії. Кримінальним кодексом Федеративної Республіки Німеччини основний склад шахрайства визначається як дія особи, яка з наміром отримати собі або третій особі протиправну майнову вигоду завдасть шкоди шляхом введення в оману, видаючи неправдиві факти за справжні або спотворюючи, або приховуючи дійсні факти[1].

Відповідно до швейцарського Кримінального кодексу шахрайство розглядається як умисне, вчинене з метою збагачення завдання майнової шкоди шляхом підступного введення в оману. Кодекс визнає кримінально караним шахрайство у випадках, коли наявна обманна дія.

Також вартим уваги є досвід Китайської Народної Республіки, де законодавець з метою запобігання і припинення шахрайської діяльності у сфері фінансів встановив кримінальну відповідальність за кримінальне збагачення за допомогою шахрайських схем з метою незаконного привласнення значної суми, придбання шахрайським шляхом кредитів від різних фінансових структур для незаконного привласнення значної суми при фальсифікації причин для залучення капіталу, проектів; використання фальшивих економічних угод; застосування підробленої документації; вживання як гарантії підроблених свідоцтв щодо права власності або застосування повторної гарантії, яка перевищує вартість застави; інші протиправні способи отримання кредитів, шахрайську діяльність з фінансовими векселями, шахрайську діяльність з акредитивами, шахрайську діяльність з кредитними картами; шахрайську діяльність у сфері страхування.

Цей аналіз приводить до висновку, що кримінальним законодавством Китаю встановлено кримінальну відповідальність за фіктивне підприємництво тільки як складову «фінансового шахрайства»[2].

Щодо країн, у яких безпосередньо передбачено кримінальну відповідальність за фіктивне підприємництво чи інші подібні злочини, то, зокрема, у Кримінальному кодексі Республіки Болгарія (Особлива частина, глава VII) у розділі «Злочини проти податкової системи» є

---

[1] Strafgesetzbuch, § 263 Betrug. URL: https://www.gesetze-im-internet.de/stgb/__263.html (дата звернення 22.04.2019).

[2] Беремкулов Б. О. Международный опыт борьбы с организованной преступностью в сфере экономики и лжепредпринимательства // Исследования в сфере борьбы с экономическими преступлениями. 2013. № 1 (2). С. 119.

злочин, подібний до фіктивного підприємництва. Так, у ст. 259 Кримінального кодексу Республіки Болгарія передбачено покарання для осіб, які створюють юридичну особу з вигаданою метою або засновують грошовий фонд, який не здійснює або фіктивно здійснює оголошену при його реєстрації діяльність, для отримання під його прикриттям кредитів, звільнення від сплати податків, отримання податкових привілеїв чи інших майнових благ, а також здійснення забороненої діяльності[1].

Таблиця 7.1.3

Аналіз зарубіжного досвіду протидії фіктивній діяльності суб'єктів господарювання

Країна	Особливості регулювання	Визначення фіктивної діяльності суб'єктів господарювання
1	**2**	**3**
Литовська Республіка	КК не містить спеціальної статті щодо фіктивного підприємництва, проте ст. 205 «Хибна заява про діяльність підприємства» включає такий елемент фіктивного підприємництва, як неправдиві дані про діяльність підприємства	У ст. 205 КК зазначено, що той, хто від імені підприємства надає неправдиві дані про діяльність або майно підприємства та вводить в оману державну інстанцію, міжнародну організацію, кредитора, акціонера, інше підприємство або особу, які внаслідок цього отримали майновий збиток, несе кримінальну відповідальність
Республіка Молдова	Передбачена кримінальна відповідальність за фіктивну діяльність суб'єктів господарювання. Використовується термін «псевдопідприємництво»	Відповідно до ст. 242 КК псевдопідприємництво – це створення підприємств без наміру здійснювати підприємницьку або банківську діяльність з метою прикриття забороненої підприємницької діяльності, якщо це спричинило заподіяння шкоди у великих розмірах
Республіка Грузія	Передбачена кримінальна відповідальність. Використовується термін «псевдопідприємництво»	Ст. 193 КК визначає псевдопідприємництво як створення підприємства без наміру здійснювати підприємницьку діяльність з метою отримання кредитів чи іншої майнової вигоди або прикриття забороненої діяльності, що спричинило значну шкоду

[1] Уголовный кодекс Республики Болгария / [науч. ред. А. И. Лукашова ; пер. с болг. Д. В. Милушева, А. И. Лукашова, вступ ст. И. И. Айдарова]. СПб. : Юридический центр Пресс, 2001. С. 128.

Продовження табл. 7.1.3

1	2	3
Республіка Вірменія	Передбачена кримінальна відповідальність. Використовується термін «псевдо-підприємництво»	Згідно зі ст. 189 КК «псевдопідприємництво» – це створення комерційної організації без наміру здійснювати підприємницьку або банківську діяльність, що має на меті одержання кредитів, ухилення від сплати податків, отримання іншої майнової вигоди чи прикриття забороненої діяльності, що завдало великої шкоди громадянам, організаціям або державі
Республіка Киргизія	Передбачена кримінальна відповідальність. Не виділяється банківська діяльність. Використовується термін «псевдо-підприємництво»	У ст. 182 КК Киргизької Республіки «псевдопідприємництво» визначається як створення юридичної особи без наміру здійснювати підприємницьку діяльність, що має на меті одержання кредитів, звільнення від податків, отримання іншої майнової вигоди або для прикриття забороненої діяльності, що завдало великої шкоди громадянам, іншим комерційним організаціям або державі
Республіка Таджикистан	Передбачена кримінальна відповідальність. Використовується термін «псевдо-підприємництво»	У ст. 260 КК зазначено, що фіктивне підприємництво – це створення комерційної організації без наміру здійснювати підприємницьку або банківську діяльність, метою якої є отримання кредитів, звільнення від податків, отримання іншої майнової вигоди чи прикриття забороненої діяльності, що завдало великий збиток громадянам, іншим комерційним або некомерційним організаціям або державі
Азербайджанська Республіка	Передбачена кримінальна відповідальність. Використовується термін «псевдо-підприємництво»	Законодавство Азербайджанської Республіки в ст. 193 визначає «псевдо-підприємництво» як створення підприємства або іншої юридичної особи без наміру здійснювати підприємницьку діяльність, що має на меті одержання кредитів, звільнення від мит або отримання іншої майнової вигоди чи прикриття забороненої діяльності, що завдало значної шкоди

Продовження табл. 7.1.3

1	2	3
Республіка Туркменістан	Передбачена кримінальна відповідальність. Використовується термін «псевдопідприємництво»	Згідно зі ст. 241 КК «псевдопідприємництво» – це створення комерційної організації без наміру здійснювати підприємницьку або банківську діяльність, що має на меті одержання кредитів, ухилення від сплати податків, отримання іншої майнової вигоди чи прикриття забороненої діяльності, що завдало великої шкоди громадянам, організаціям або державі
Російська Федерація	13 липня 2010 р. скасована кримінальна відповідальність за «псевдопідприємництво» (ст.173 КК РФ)	19 грудня 2011 р. набрали чинності нові статті КК РФ – 173.1 «Незаконне створення юридичної особи через підставних осіб» та 173.2 «Незаконне використаня документів для створення юридичної особи»
Республіка Білорусь	19 червня 2019 р. припиняється дія статті 234 КК Республіки Білосусь «псевдопідприємництво»	Стаття 234 КК Республіки Білосусь визначає «псевдопідприємництво» як державну реєстрацію індивідуального підприємця чи створення або придбання юридичної особи (частки в статутному фонді юридичної особи) на ім’я підставної особи (осіб) або без наміру здійснювати підприємницьку або статутну діяльність, якщо діяльність такого індивідуального підприємця або юридичної особи спричинила заподіяння шкоди у великому розмірі або пов’язана з отриманням доходу від незаконної підприємницької діяльності або іншої незаконної майнової вигоди у великому розмірі
Республіка Казахстан	13 червня 2017 р. набрав чинності Закон «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів республіки з питань вдосконалення правоохоронної системи», за яким виключалась із КК 215 стаття «псевдопідприємництво»	Згідно з внесеними змінами кримінальна відповідальність замінюється матеріальною відповідальністю посадових осіб псевдопідприємства. Зокрема, особа, яка вперше вчинила правопорушення у підприємницькому середовищі, звільняється від кримінальної відповідальності, якщо вона добровільно відшкодувала заподіяну нею шкоду. Крім того, законом звільняється від кримінальної відповідальності особа, яка вперше вчинила діяння, передбачене окремими статтями Кримінального кодексу, якщо обвинувачений добровільно відшкодує завдані ним збитки

Продовження табл. 7.1.3

1	2	3
Республіка Болгарія	КК не містить спеціальної статті щодо фіктивного підприємництва, проте ст. 259 у розділі «Злочини проти фінансової, податкової та страхової систем» включає такий елемент фіктивного підприємництва як фіктивне здійнення діяльності	Відповідно до ст. 259 КК той, «хто створює юридичну особу з вигаданою метою або засновує грошовий фонд, який не здійснює або фіктивно здійснює оголошену при його реєстрації діяльність, для уникнення сплати податків, отримання інших майнових благ, а також здійснення забороненої діяльності несе кримінальну відповідальність»
Французька Республіка	Фіктивна діяльність суб'єктів господарювання розглядається як різновид шахрайства	Відповідно до ст. 313-1 КК шахрайством є введення в оману фізичної або юридичної особи шляхом використання фіктивного імені/статусу або зловживання дійсним статусом з метою схилити відповідну фізичну або юридичну особу до того, щоб вона на шкоду собі або третім особам передала грошові кошти, цінні папери, матеріальні цінності майно тощо
Федеративна Республіка Німеччина	Фіктивна діяльність суб'єктів господарювання розглядається як різновид шахрайства	Відповідно до ст. 263 КК шахрайством є заподіяння особою (яка має намір отримати для себе або третьої особи протиправну майнову вигоду) шкоди майну іншої особи шляхом введення в оману, стверджуючи завідомо неправдиві факти, спотворюючи та приховуючи справжні факти
Королівство Іспанія	Фіктивна діяльність суб'єктів господарювання розглядається як різновид шахрайства	Відповідно до ст. 248 Кримінального кодексу вчиняють шахрайство ті особи, які з метою наживи використовують обман та спонукають іншу особу (осіб) вчиняти протиправні дії щодо незаконного розпорядження майном
Італійська Республіка	Фіктивна діяльність суб'єктів господарювання розглядається як різновид шахрайства	Відповідно до ст. 640 КК шахрайство визначається як введення в оману та заподіяння майнової шкоди іншій особі з метою отримання для себе або третьої особи протиправної майнової вигоди

Продовження табл. 7.1.3

1	2	3
Греція	Фіктивна діяльність суб'єктів господарювання розглядається як різновид шахрайства	У Кримінальному кодексі Греції шахрайство розглядається як делікт, який означає переміщення власності, при цьому одним із способів обману є видача завідомо неправдивих фактів за повну довіру
Швейцарія	Фіктивна діяльність суб'єктів господарювання розглядається як різновид шахрайства	Згідно зі КК Швейцарії шахрайство розглядається як умисне, вчинене з метою збагачення завдання майнової шкоди шляхом підступного введення в оману
Польща	Фіктивна діяльність суб'єктів господарювання розглядається як різновид шахрайства	КК Польщі 1997 року в розділі «Злочини проти майна» одним складом злочину охоплюється заволодіння чужим майном як шляхом обману, так і шляхом використання помилки або нездатності особи належним чином розуміти вчинені нею дії. У статті говориться, що карається «особа, яка з метою одержання майнової вигоди спонукає іншу особу вчинити невигідне розпорядження власним або чужим майном шляхом введення в оману, використання помилки або нездатності особи належним чином розуміти вчинені нею дії»
Китайська Народна Республіка	Встановлено кримінальну відповідальність за фіктивну діяльність суб'єктів господарювання тільки як складової «фінансового шахрайства»	Кримінальний кодекс КНР визначає шахрайство як злочин проти ринкового економічного порядку
США	Фіктивна діяльність суб'єктів господарювання розглядається як різновид шахрайства	Закон 1933 року про цінні папери та Закон 1934 року про відміну цінних паперів (стст. 77 і 78 розд. 15 Зводу законів США) встановлюють відповідальність за шахрайські дії, пов'язані з реєстрацією юридичних осіб, купівлею і продажем цінних паперів, фальсифікацією річних та інших звітів, що мають фінансове значення тощо. У розділі 63 «Шахрайство з використанням пошти» розділу 18 Зводу законів США міститься ст. 1 341 «Шахрайство і шахрайські дії», в якій йдеться про покарання особи, яка вчинила або має намір вчинити шахрайські операції з метою заволодіння грошима чи чужою власністю, використовуючи при цьому обман або неправдиві факти та обіцянки

Узагальнено на основі законодавства зарубіжних країн.

Таким чином, проаналізувавши досвід зарубіжних країн стосовно протидії фіктивній діяльності суб'єктів господарювання (табл. 7.1.3), можна зробити висновок, що існуючі на сьогодні положення вітчизняного законодавства щодо фіктивного підприємництва потребують перегляду з метою формування ефективних заходів, спрямованих на усунення причин виникнення фіктивних суб'єктів господарювання, а не наслідків їх діяльності.

7.2. Рейдерство як підприємницький феномен

7.2.1. Становлення рейдерства та його види

Незважаючи на те, що поняття «рейдерство» з'явилося в термінологічному апараті економічної науки порівняно нещодавно, за короткий час воно перетворилося на повноцінний об'єкт дослідження, тому цією проблематикою через її зростаючу актуальність займається багато вітчизняних і зарубіжних науковців.

Рейдерство перекладається з англійської (*ride*) як несподіваний захват.

Проблематика рейдерства сьогодні є однією з найважливіших, тому що в правовому полі відсутнє визначення цього виду деструктивної діяльності і, як наслідок – немає захисту економічної безпеки для окремих підприємств. Побудова бізнесу довгі роки, можна сказати «бізнесу з нуля», починаючи з ідеї і доведення до гучної назви світового бренду, – може бути зруйнованою протягом тижня[1].

Історія рейдерства починається з часів існування людства. Можемо згадати кочовників, які мігрували в пошуках найкращого життя. Осілий образ життя вели не всі племена, тому що існувала боротьба за виживання і в пошуку найкращих та найзручніших земель, підходів до річкових та морських шляхів деякі племена мігрували від одного місця до іншого, змушуючи інших людей залишати обживані місця після того, як вони були виявлені, зруйновані або пограбовані рейдерами.

[1] Шляхи подолання рейдерства: удосконалення законодавства та посилення реагування правоохоронних органів на протиправні дії його організаторів і виконавців: аналітична довідка. К.: Міжвідом. наук.-дослід. центр з проблем боротьби з організованою злочинністю при РНБО, 2008. 127 с.

Відтак, виникала потреба у пошуку засобів захисту від загарбників. Тобто люди внаслідок погіршення умов їхнього життя були вимушені щось змінювати та будувати нові та більш міцні засоби захисту, надійніші домівки, кремезні будівлі. Від печерного життя та хатин прогрес (розвиток) привів людство до створення неприступних фортець, оточених ровами, наповненими водою.

Фізичний розвиток людини можна спостерігати з часів рабовласницького ладу: «Спартанські ігри»[1] дійшли до наших днів та нагадують нам про готовність людини відбивати удар, що наноситься фізично. Проте не завжди вистачало сили, іноді точний розрахунок і хитрість ворогу схиляли до капітуляції і руйнування навіть неприступні фортеці, яскравий приклад – Падіння Трої[2].

У будь-якому рейдерському захопленні завжди є частка вини безпосереднього власника, тому що ідея заволодіти підприємством виникає тоді, коли воно надмірно відкрилося якомусь ризику, і це стало помітним для зовнішніх сторін, або комусь воно дуже потрібне. Йдеться про різні мотивації. Бувають захоплення, які організовуються роками. Наприклад, комусь потрібна територія в центрі міста. У такому разі захоплення готується довго, планомірно, документально, за допомогою юристів. Вивчаються усі статути, договори, до цього підприємства запускаються шпигуни, знаходяться «слабкі місця» і саме вони атакуються[3].

Другий варіант – коли підприємство відкривається якомусь ризику, наприклад бере кредит. У цьому випадку рідко обходиться без співробітників банківських структур, які прекрасно знають стан підприємства. Вони можуть «підказати» слабкі місця потрібним людям[4]. Рейдерам цікаве будь-яке підприємство, що має привабливі активи або якусь іншу цінність.

---

[1] Спартанські ігри – Andrey Zaykov «The Society of Ancient Sparta: Main Categories of Social Structure /Ural University Press, 2013. http://rs.gntb.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&Z21ID

[2] Троя- Annus, 1885, с. II. Реальный словарь классических древностей / авт.-сост. Ф. Любкер; Под редакцией членов Общества классической филологии и педагогики Ф. Гельбке, Л. Георгиевского, Ф. Зелинского, В. Каннского, М. Куторги и П. Никитина. СПб., 1885. С. 91–93.

[3] Ионцев М. Г. Корпоративные захваты. Слияние, поглощения, гринмэйл. М. : Ось-89, 2006, С. 10.

[4] Варналій З. С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / Стратегічні пріоритети. 2010. № 2 (3). С. 129–136.

Щоб зрозуміти, як чинити спротив рейдеру, треба з'ясувати його справжню мету.

Повернемося до історії виникнення рейдерства. Хоча, як вже було зазначено, рейдерством займалися ще кочовники, науковці вважають, що є всі підстави віднести до «першопрохідців рейдерства» і вікінгів. Так, Anders Magnus Strinnholm[1] визначає, що офіційною датою початку епохи вікінгів вважається розграбування монастиря св. Кутберта, яке відбулося 8 червня 793 р. Флот вікінгів складався переважно з дракарів[2] та кноррів[3]. Бойові кораблі і торгові судна дозволяли чоловікам відвідувати заморські країни, а переселенці і дослідники перетинали море в пошуках нових земель і багатств. Так, у період з 833 до 837 вікінгами були відвідані береги Голландії, Фландрії, Франції, протягом 3-х років тричі були спустошені міста Антверпен і Вітта (Голландія). Вікінги спалювали монастирі, рівняли з землею всі будівлі, знищували велику кількість жителів, деяких брали в полон[4].

У X столітті вікінги робили рейдерські напади також і на землі Франції. Так, наприклад, у 886 році вони навіть узяли в облогу Париж, але французький король Карл II Лисий зумів від них відкупитися. Заселена вікінгами територія отримала назву Нормандія[5].

І тільки перехід вікінгів від спорадичних захоплень[6] до багаторічних грабіжницьких операцій із створенням баз на островах і узбережжі ознаменував перехід до нового етапу походів вікінгів і нової форми їх активності. Цілком імовірно, що і тактика нападів та інтерес захоплення еволюціонував від дикого нападу до витонченого підходу і розробки нової стратегії загарбницької діяльності.

Попри стародавню історію поширилося рейдерство за часів корсарів[7]. Як уже зазначалося вище, у перекладі з англійської «рейдер»

---

[1] Anders Magnus Strinnholm – Швецький академік https://reader.digitale-sammlungen.de/de/fs1/object/display/bsb10406105_00005.html

[2] Дракар – бойовий корабель вікінгів (рейдерів).

[3] Кнорр – торгове судно вікінгів.

[4] Лебедев Г. С. Эпоха викингов в Северной Европе (Л., 1985).

[5] Гуревич Л. Я. Походы викингов (М., 1966).

[6] спорадичний – непостійний, випадковий, такий, що являється іноді, від випадку до випадку.

[7] Корсар – походить з французького *corsaire*, у свою чергу запозичене від італійського *corsaro*. корса́ри (фр. *corsaire*); ка́пери (нім. *kaper*), приватні особи, які з дозволу офіційної влади воюючої держави використовували озброєні судна для захоплення торгових кораблів ворога (а іноді і суден нейтральних держав).

означає «наліт, набіг», цим терміном в епоху Середньовіччя називали піратські судна грабіжників під час протистояння Іспанії та Великобританії. З тих часів поняття «рейдер» отримало ширке розповсюдження серед військових, означаючи реалізацію операцій на воді (переважно морських).

Наразі у вітчизняному законодавстві відсутнє чітке юридичне тлумачення терміна «рейдерство», тому його визначення можна надавати на підставі трактувань окремих науковців або ж за аналогією до визначення, що пропонується західною науковою школою. Як вже було зазначено вище, термін «рейдерство» було запроваджено в період, коли Велика Британія вважалася «володаркою морів». Водночас рейдерами називали військові кораблі, які поодиноко здійснювали рейди (нальоти) з потоплення торгових суден супротивників, а отже, «рейдер» перекладається з англійської як «загарбник»[1].

Рейдерство – напади морських суден, які самостійно виконували бойові завдання, у тому числі і захоплення торговельних кораблів інших країн. Про винджаммер[2], замаскований під норвезький парусник – рейдер «Ірма», який з вантажем лісу держав курс на Велику Британію…», можна прочитати в історичних документах тих часів[3].

Фахівці з морського права протягом першої половини XIX ст. довго сперечалися щодо того, чи входить власність, яку перевозять морським шляхом, у поняття власності, недоторканної під час військових дій, або вона є винятком і може бути знищена (оскільки підприємець під час війни має можливість не виходити в море, а залишатися в захищеній гавані до вирішення конфлікту).

Суперечки досягли свого апогея на проведеному після закінчення Кримської війни Паризькому конгресі 1856 р., де підсумком була прийнята Декларація «Про заборону рейдерства (каперства) на морі». Для інформації, Сполучені Штати, які спочатку різко виступали за введення заборони, проголосували проти прийняття цієї декларації[4].

---

[1] Сабецька Т. І «Механізми протидії рейдерству як складова формування стратегії економічної безпеки підприємства»/ Економіка і суспільство/ випуск 8, 2017. С.342.

[2] Віндjаммер (англ. Windjammer – «вижиматель вітру») – останнє покоління великих комерційних вітрильників, що з'явилося в кінці XIX століття на основі досягнень промислової революції.

[3] Балакин С. Винджаммеры на войне / Вокруг света. 2009. № 10. URL : http://www.vokrugsveta.ru/vs/article/6788/

[4] Биджаков Э. В. Рейдерство: историия возникновенияя и характеристики современного етапа / Вестник ТГУ. 2009. № 4 (72). С.314.

У розумінні Декларації «Про заборону рейдерства (каперства) на морі» поняття «рейдерство» використовувалося за часів Другої світової війни багатьма країнами.

У сучасному розумінні рейдери – це спеціалісти із захоплення чужої власності за допомогою спеціально розіграного бізнес-конфлікту. Враховуючи відмінності у визначенні рейдерства західною та східноєвропейською науковими школами, відокремимо західноєвропейський і так званий слов'янський підходи до інтерпретації рейдерства. Так, на Заході під рейдерством розуміють ситуацію, в якій одна компанія намагається заволодіти іншою без схвалення цього дирекцією компанії-жертви, тобто відбувається поглинання компанії всупереч волі її керівництва і ради директорів.

Історичний розвиток недружніх поглинань підприємств у США починає свій відлік від славнозвісного американського підприємця Джона Дейвісона Рокфеллера. Початок його діяльності припав на Громадянську війну 1861–1865 рр. Початковий капітал Рокфеллер створив завдяки військовим замовленням, продаючи нафту для потреб федеральної армії. У 1867 р. спільно з Генрі Флеглером він відкрив фірму, пізніше названу Standart Oil Company, статутний капітал якої становив 1 млн дол. і якій було призначено стати першою у світі рейдерською компанією.

Рокфеллер спрямував свої зусилля не на пошук нафтових родовищ і видобуток нафти, а на переробку і транспортування нафтопродуктів, отримавши до 1877 р. монополію на цей вид діяльності. З метою незаконного здобуття контролю над перевезенням нафти по всіх штатах США він через підставних осіб скупив контрольні пакети акцій залізничних компаній, таким чином поглинувши їх рейдерським способом, і створив Union Tanker Car Company. Протягом тривалого часу ніхто в США навіть не здогадувався, що контролює цю компанію Джон Дейвісон Рокфеллер, а тим самим Standart Oil Company мінімізує свої транспортні витрати. Саме так у рейдерський спосіб була створена найбільша нафтова імперія.

Наведена історія про розвиток бізнесу Джона Дейвісона Рокфеллера наочно ілюструє, що бізнес шукає не можливості співпраці, а можливості «з'їсти» конкурента. І головним знаряддям для цього виступає інформація. Тому для унеможливлення рейдерства вкрай важливо, як працюють внутрішні служби на підприємстві, чи не підкуплені окремі

співробітники, передусім бухгалтер і юрист. Є багато випадків, коли адвокат, який представляє інтереси клієнта в якомусь спорі, одночасно працює і на іншу сторону.

У нові часи рейдерство процвітало під час трансформацій і економічних криз. Наприклад, його практикувала американська мафія, яка зросла в роки Великої депресії. Бандити і наймані юристи домагалися успіху, коли йшлося про невеликі компанії. Але коли мафіозі спробували отримати контроль над рядом великих корпорацій, конгрес США в 1970 р. прийняв Закон щодо протидії впливу рекету і корумпованим організаціям. Після цього вплив «коза ностри» різко зменшився, і наразі у США про рейдерські захоплення бізнесу не йдеться. Натомість про рейдерство часто можна почути в країнах ближнього зарубіжжя.

Існує безліч типів рейдерів і рейдерських атак, що розрізняються за цілями і способами їх досягнення.

Так, товарне рейдерство передбачає захоплення не найбільшого підприємства, а лише продукції, яка зберігається на складах. Після арешту майна відбувається його конфіскація або ж поступове розкрадання.

Тендерне рейдерство спрямоване на усунення конкурента, який претендує на велике замовлення.

Кредитне рейдерство передбачає, що компанія позбавляється свого майна на підставі невиконаних боргових зобов'язань.

Наразі в багатьох розвинених країнах світу поширене інтелектуальне рейдерство, а в деяких країнах його називають патентним. Метою рейдерських акцій цього типу здебільшого є примус юридичних або фізичних осіб до компенсаційної виплати або до покупки патентів або ліцензій. Родоначальником рейдерства у цій сфері є США. Там патентне рейдерство одержало назву «тролінг», а юридичні та фізичні особи, що займаються цією діяльністю, стали іменуватися патентними тролями. Патентний троль – це фізична або юридична особа, що спеціалізується на пред'явленні патентних позовів[1]. У Європі використовують співзвучне поняття і називають цих людей «патентними кілерами» або «патентними диверсантами».

[1] Денисов Д. Интеллектуальное мародерство без взлома. URL: http://www.dv-reclama.kz

Привабливими для рейдерів є перспективні, сильні, успішні і прибуткові підприємства, які захоплюються з метою подальшого ведення бізнесу та включаються до структури холдингу чи фінансово-промислової групи. Також цікавими для рейдерів є слабкі, фінансово нестійкі підприємства, з неефективним менеджментом, які привабливі з точки зору «легкості» рейдерського захоплення і поглинаються з метою подальшої реалізації ліквідних активів «підприємства-жертви» (обладнання, нерухомості, землі тощо).

Масштабні рейдерські захоплення, як правило, здійснюють такі суб'єкти:

1) олігархічні фінансово-промислові групи, які за допомогою рейдерства диверсифікують свій бізнес та створюють нові галузеві холдинги;

2) інвестиційні компанії, для яких поглинання інших підприємств є основним видом бізнесу; поведінка цих підприємств, як правило, не агресивна, вони використовують виключно законні методи поглинання і отримують прибуток від перепродажу активів «підприємства-жертви»;

3) інвестиційні компанії-посередники, що діють в інтересах підприємства-замовника; в основі діяльності таких компаній лежить рейдерське поглинання «підприємства-жертви» на замовлення та в інтересах замовника;

4) професійні грінмейлери[1], які не прагнуть реального захоплення власності, а здійснюють рейдерські атаки на компанії, що цінують власну репутацію, виключно з метою отримати так звані «відступні за спокій».

Залежно від інтенсивності атаки і дотримання законів рейдерство ділять на чотири групи: біле, сіре, чорне та грінмейл (табл. 7.2.1).

[1] Грінмейлери (грінмейл) – від англ. *greenmail* – буквально перекладається як «зелена пошта», їх діяльність спрямована на отримання надприбутку за допомогою спекуляцій своїми правами акціонера щодо підприємства.

Таблиця 7.2.1

Види рейдерства залежно від інтенсивності атак та дотримання законів

Групи	Ступінь законності	Методи
Біле	Законне поглинання компанії, Синонім злиття і поглинання (M&A)	Рейдери працюють за принципом консолідації контрольного пакета акцій чи за допомогою методів корпоративного шантажу в рамках чинного законодавства. Характерне для країн із розвиненою ринковою економікою й високою бізнес-культурою
Сіре	Ситуації, коли важко розібратися, хто агресор, а хто жертва. Зазвичай із формальної точки зору все відбувається відповідно до законодавства, що виявляється можливим, зважаючи на недосконалість законодавства	Випадки «сірого» рейдерства нерідко пов'язані з підкупом посадовців і підробкою документів
Чорне	Відверто силове, явно незаконне захоплення	Таке рейдерство користується переважно кримінальними методами: силове захоплення, реєстрація підприємства на підставних осіб, фальсифікація документів, підкуп представників силових органів, чиновників, суддів, фізичне усунення невигідних осіб, шантаж, погрози і навіть убивства
Грінмейл	Корпоративний шантаж (юридичний терор). Примушення компанії викупити власні акції за вищою ціною (класична модель)	Грінмейлер цілком легітимними діями чи шантажем заважає підприємству вести поточну господарську діяльність, змушуючи його «викупити свій спокій»

Після ознайомлення із змістом таких понять, як «рейдер» і «рейдерство» та історією виникнення цього явища, а також виділення основних видів рейдерств доцільно хоча б в першому наближенні виділити ризики рейдерського захоплення.

Рейдери ретельно вивчають свою жертву: оцінюють інвестиційну привабливість бізнесу, розмір прибутку, фінансову звітність та кредитну історію. Також зважають на репутацію компанії, оцінюють законність ведення бізнесу, збирають інформацію про співробітників і дізнаються про наявність конфліктів у середині організації. Чим більше таких «сліпих зон», тим вищим є ризик бути «узятими на абордаж» рейдерами.

Рейдери сьогодні – це не лисі хлопці спортивної зовнішності з далеких 90-х р. XX ст. Тепер це солідні люди з ґрунтовними знаннями англійської, юриспруденції і фінансів, а ще – з «потрібними зв'язками» і креативним мисленням. У деяких країнах силове захоплення підприємств відійшло на другий план, поступившись дорогою «цивілізованішому» чорному піару або публічному наклепу. Так, корпорація Samsung була спіймана на нечесній конкуренції і покарана на 340 тис. дол. США. З'ясувалося, що корейський гігант найняв студентів для проведення в мережах Інтернету інформаційної кампанії з паплюження конкурентів. Одночасно «найманці» вихваляли продукти Samsung. Ще приклад: історія з датським професором, який виступив з публічною заявою про те, що у вафлях Selga містяться небезпечні для здоров'я трансжирні кислоти. Пачку вафель за масштабом їх шкідливості професор порівняв з десятьма пачками сигарет. Пізніше ця інформація була відкликана, оскільки лабораторія припустила помилку: скоргований результат виявився – 9 %[1].

У разі відсутності адекватної реакції на звернення власників бізнесу з причин рейдерських атак у деяких країнах позитивний результат дає звернення до омбудсменів[2]. Уперше посада омбудсмена була передбачена Конституцією Швеції в 1809 р. Омбудсмен – незалежний від будь-яких гілок влади і політичних партій. У більшості країн (таких, що мають омбудсменів, нараховується близько 100) будь-який громадянин має право звернутися до омбудсмена безпосередньо, та той, у свою чергу, може звернути увагу суду на проблему звернення (навіть проблему рейдерського захоплення бізнесу).

[1] http://kriminal.lv/news/rejderstvo-v-latvii-osnovnye-khody-i-skhemy/158501-rejderstvo-v-latvii-osnovnye-khody-i-skhemy

[2] Омбудсмен – представник інтересів громадян, посадовець, який контролює діяльність урядових установ, міністерств і відомств.

У різних країнах офіційне найменування такого державного контролера різне: у Франції – посередник, Румунії – адвокат народу, Великобританії; Індії; Новій Зеландії – парламентський уповноважений, в Іспанії і Колумбії – народний захисник. У деяких країнах (наприклад, у Швеції) є декілька омбудсменів, за кожним з яких закріплена певна сфера управління.

Загроза рейдерських атак буде існувати до того часу, поки не будуть сформовані нормальні принципи корпоративного управління, які б базувалися на відкритості та публічності діяльності акціонерних товариств.

7.2.2. Сучасні практики попередження та протистояння рейдерству

Розвитку національної економіки України за період отримання незалежності притаманні рейдерські напади, які не припиняються. Під впливом економічної, організаційної, правової нестабільності відбувається загострення боротьби за право володіння та користування бізнесом. Так, за офіційними даними Генеральної прокуратури України, з 2013 р. відбулося 1690 рейдерських захоплень, які зростають, починаючи з 2014 р.[1]

Піком кількості рейдерських захоплень вітчизняних суб'єктів господарювання був 2017 р. – 414 захоплень. Порівняно з 2014 р. відбулося збільшення на 180 захоплень. Однак за першу половину 2018 р. рейдерські атаки на підприємства почали спадати – зафіксовано лише 125 випадків[2]. Та на кінець 2018 р. зафіксовано 654 випадки[3]. За регіонами лідерами рейдерських захоплень є м. Київ та Київська область, де за останні п'ять років здійснено 397 захватів. У Дніпропетровській та Львівській області зафіксовано 133 та 104 захвати відповідно.

[1] В Україні зростає кількість рейдерських атак, найбільше – у Києві. URL : https://espreso.tv/news/2018/07/02/v_ukrayini_zrostaye_kilkist_reyderskykh_atak_naybilshe_u_kyyevi

[2] Там само.

[3] У 2018 році зафіксовано 654 випадки рейдерства в агросекторі – офіційно. URL : https://agropolit.com/news/10628-u-2018-rotsi-zafiksovano-654-vipadki-reyderstva-v-agrosektori--ofitsiyno

Найнижчі показники мають області – Івано-Франківська, Тернопільська, Чернігівська, Волинська та Сумська[1].

За сучасних умов господарювання поняття «рейдерство» насамперед асоціюється із незаконним, насильницьким захопленням та заволодінням майном підприємства і використання його у власних інтересах. Авторами наводяться різні тлумачення поняття «рейдерство»: одне з позицій незаконного захоплення підприємства для заволодіння його активами, використовуючи незаконні методи і засоби, інше як недружнє поглинання з використанням цілком законних методів також з метою заволодіння активами підприємства завдаючи йому значних економічних збитків.

Так З. Варналій і І. Мазур тлумачать рейдерство як «... недружнє, за межами дії цивільного законодавства, спрямоване проти волі власника захоплення чужого майна... »[2].

О. Кірєєв розглядає рейдерство як систематичну діяльність на ринку корпоративного контролю, спрямовану на несилове правове та неправове отримання контролю над активами інших суб'єктів економічної діяльності із завданням їм економічних та інших збитків[3].

С. Москаленко наголошує, що рейдерство є недружнім поглинанням із застосуванням інструментів захоплення, що включають у себе комплекс юридичних, психологічних, економічних, військово-спортивних методик та технологій[4].

Трактування рейдерства силовими органами державної влади відрізняється від поглядів науковців. Так Міністерство внутрішніх справ зосереджує свою увагу на силовому захопленні спірних підприємств за допомогою судових рішень на користь зацікавлених осіб[5].

---

[1] В Україні зростає кількість рейдерських атак, найбільше – у Києві. URL : https://espreso.tv/news/2018/07/02/v_ukrayini_zrostaye_kilkist_reyderskykh_atak_naybilshe_u_kyyevi

[2] Варналій З. С., Мазур І. І. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання // Стратегічні пріоритети. 2007. № 2. С. 129–136.

[3] Киреев А. Ю. Рейдерство в российской экономике: сущность, тенденции и возможности противодействия: автореф. дис. на стиск. науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». М., 2008. 24 с.

[4] Москаленко С. М. Рейдерство: загальна характеристика, окреслення проблеми та шляхи боротьби // Юридичний журнал України. 2007. № 3. С. 117–119.

[5] Панасенко Р. А. Щодо криміналізації поняття «рейдерство» в Україні. URL : http://jurlugansk.ucoz.org/publ/5-1-0-56.

Службою безпеки України рейдерство визначається як протиправне захоплення одних акціонерних товариств іншими, які перш за все діють за власними інтересами, тим самим зосереджуючи увагу на силовому аспекті рейдерства з метою розподілу власності підприємства та його управління[1].

Однією із особливостей рейдерського захоплення підприємств є те, що об'єктом захоплення може стати будь-який суб'єкт підприємницької діяльності незалежно від його результатів фінансово-господарської діяльності, наявності в нього активів, видової чи регіональної приналежності. Кожне рейдерське захоплення є ретельно спланованим заходом і складається з низки послідовних етапів, таких як обирання суб'єкта рейдерського захоплення, де «жертвою» може стати як підприємство малого бізнесу, так і підприємства національних масштабів (рис. 7.2.1)[2].

Далі настає етап збору та вивчення економічної, юридичної і соціальної інформації про підприємство, де досліджується засновницька, приватизаційна документація, дані про наявні активи підприємства та його боргові зобов'язання, інформація про позицію на ринку, його судові позови, особливо спірні питання, дані про звільнених працівників, конфлікти між працівниками та адміністрацією, дані про інноваційні процеси, інвестиційну привабливість, збирання інформації про приватне життя посадових осіб, від яких залежить економічна, фінансова, безпекова стабільність діяльності підприємства. Інформація про суб'єкт господарювання може бути отримана як легальним шляхом, так і нелегальним.

Зібрану інформацію про підприємство рейдери поділяють на сильні та слабкі сторони суб'єкта господарювання (рис. 7.2.2 і рис. 7.2.3) для подальшого її опрацювання.

---

[1] Панасенко Р. А. Щодо криміналізації поняття «рейдерство» в Україні. URL : http://jurlugansk.ucoz.org/publ/5-1-0-56.

[2] Бабич Т. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці // Віче. 2010. № 14. С. 2–5; Яструбецька Л. С. Особливості організації рейдерських захоплень підприємств в Україні // Економіка і суспільство. 2017. Вип. 9. С. 1107–1112. URL : http://economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/189.pdf

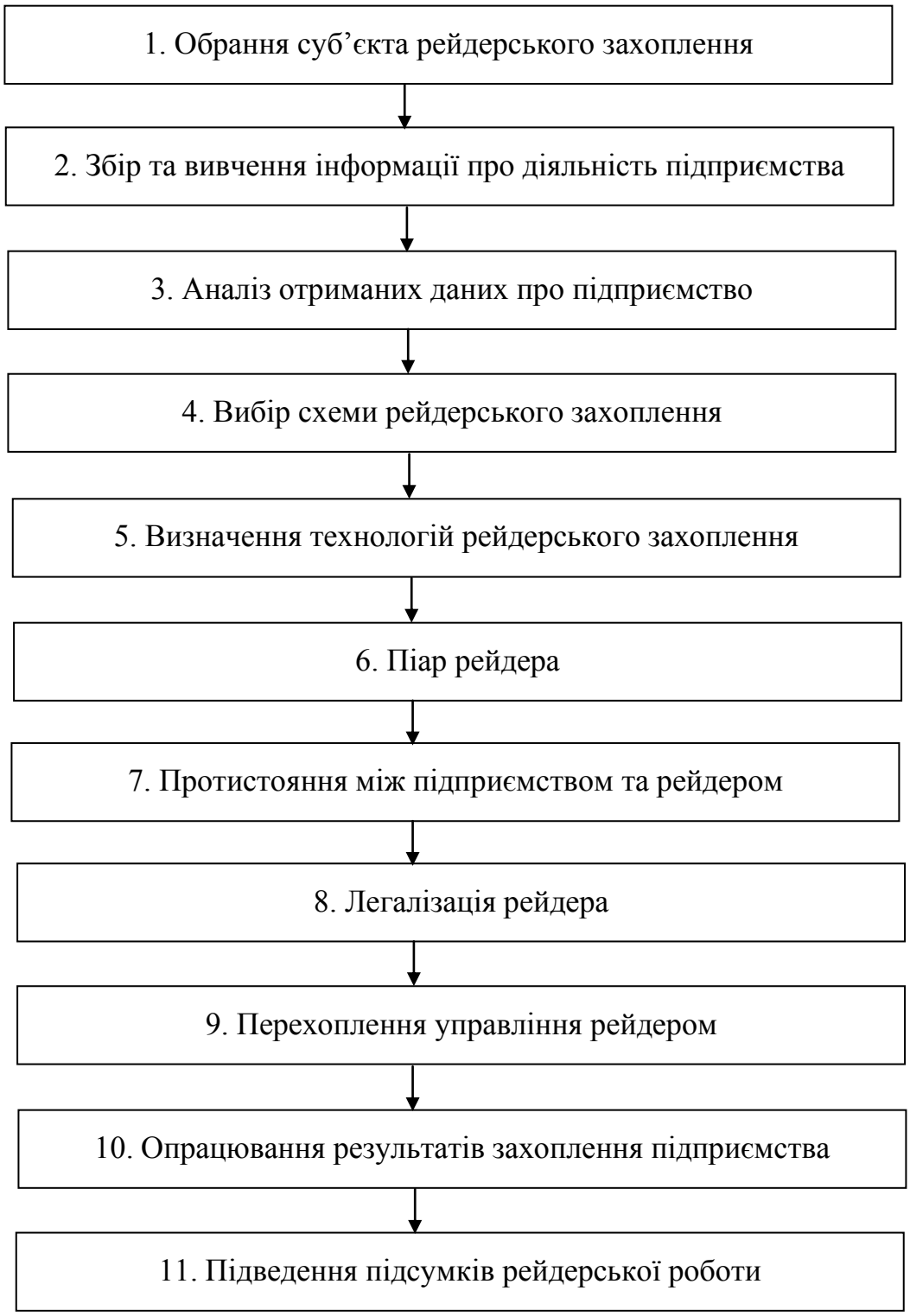


Рис. 7.2.1. Етапи рейдерського захоплення підприємства

Цей перелік не є остаточним і може бути доповненим залежно від виду економічної діяльності та загальної ситуації на підприємстві.

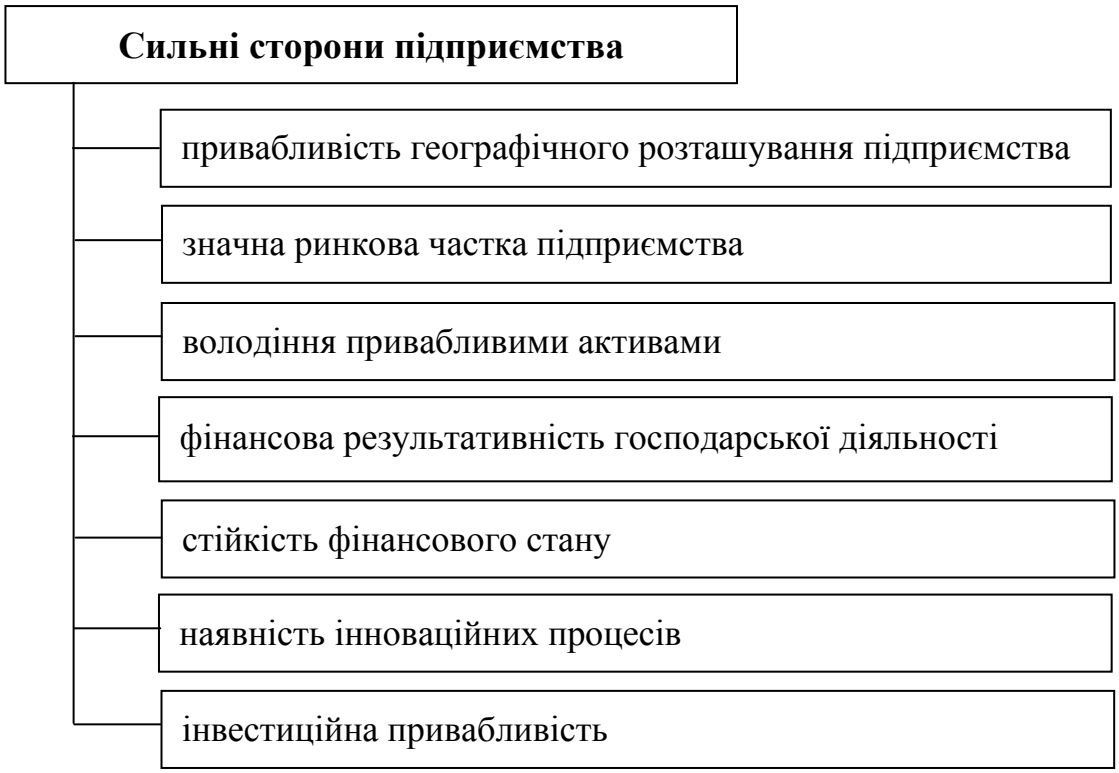


Рис. 7.2.2. Сильні сторони підприємства, які привертають увагу рейдерів



Рис. 7.2.3. Слабкі сторони підприємства, які враховують рейдери

Досить часто рейдери намагаються дестабілізувати роботу підприємства шляхом моделювання та впровадження чинників, які перешкоджають стабільній роботі підприємства, втручаючись у фінансову, економічну, безпекову, кадрову політику суб'єкта господарювання.

Наступний етап – аналіз отриманих даних, де аналізується отримана інформація про діяльність підприємства. Особливо звертається увага на ринкову позицію підприємства, оцінюється його ринкова вартість, фінансовий стан та інвестиційна привабливість. Досить ретельно вивчається фінансовий менеджмент підприємств, виявляючи його недоліки та втрачені можливості.

Після опрацювання результатів аналізу наступним етапом є приймання рішення про схему рейдерського захоплення, тобто визначення із технологіями рейдерського захоплення та планування конкретної рейдерської атаки. Л. Яструбецька до технологій рейдерського захоплення відносить технології взаємодії із власниками, технології взаємодії з державними органами влади різного рівня, технології взаємодії із засобами масової інформації, технології взаємодії із силовими структурами[1].

Наступним етапом фахівці виділяють піар рейдера, де рейдери вдаються до заходів маніпуляції громадською думкою. Через засоби масової інформації подається завідомо неправдива інформація про діяльність суб'єкта господарювання із «очорнюванням» його діяльності та створення навколо підприємства конфліктної ситуації із органами виконавчої влади, збираючи навколо себе невдоволених діяльністю підприємства осіб[2].

Далі настає етап боротьби між підприємством та рейдером. Підприємство намагається захистити свою власність у судовому порядку від рейдера. Але, як правило, програє перед ретельно спланованими діями рейдера, бо в останнього було значно більше часу на підготовку та створення «штучних» перешкод роботі підприємства.

Потім настає етап легалізації рейдера, коли рейдер створює орган управління підприємством і на законних підставах організовує

---

[1] Яструбецька Л. С. Особливості організації рейдерських захоплень підприємств в Україні // Економіка і суспільство. 2017. Вип. 9. С. 1107–1112. URL : http://economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/189.pdf

[2] Бабич Т. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці // Віче. 2010. № 14. С. 2–5.

позачергові збори акціонерів для переобрання ради директорів та генерального директора. Далі за допомогою прогалин в чинному законодавстві абсолютно легально отримує судову ухвалу про визнання судом зборів законними і правомочними. У такій ситуації власники намагаються також в судовому порядку оскаржити рішення легітимності позачергових зборів акціонерів, що є наступним етапом рейдерського захоплення.

Далі наступає етап завершення перехоплення управління від власників рейдерами створеним паралельним органом управління підприємством.

На наступному етапі здійснюються опрацювання результатів захоплення суб'єкта господарювання. Залежно від поставленої мети рейдерського захоплення підприємство або продається, або вживаються заходи щодо подальшого успішного ведення бізнесу.

З огляду на викладене вище слід зазначити, що до зони ризику втрати прав на підприємство внаслідок рейдерства потрапляють практично всі підприємства. Обираючи підприємство, рейдери, перш за все, оцінюють рівень правового захисту суб'єкта господарювання, здатність власників надати кваліфіковану відсіч, наявність у підприємства привабливих активів і тільки тоді оцінюють свої можливості для здійснення рейдерського захоплення, бо з якого боку не подивитись, то рейдерство є своєрідною формою ведення бізнесу, а метою захоплення суб'єкта підприємницької діяльності є отримання прибутку.

Як вже зазначалося у попередньому підрозділі, усіх рейдерів умовно поділяють на «білих», «сірих» та «чорних».

«Білі» рейдери працюють у межах чинного законодавства. Основним методом їх роботи є корпоративний шантаж. Дії «білих» рейдерів спрямовані на створення перешкод для нормальної роботи підприємства, яке вже відчуває фінансові труднощі і потерпає від малоефективного корпоративного управління. Разом із корпоративним шантажем «білі» рейдери паралельно часто застосовують змову з контролюючими органами для здійснення перевірок, щоб знайти негативні показники в роботі підприємства. Захищатися від «білих» рейдерів також потрібно в межах чинного законодавства.

«Сірі» рейдери, прикриваючись чинним законодавством, здійснюють порушення і такі протиправні дії, як підкуп посадових осіб, підробка документів, силове захоплення тощо. З такими рейдерами

складно боротися, але все ж можливо, бо незаконні їх дії підтверджуються чинним законодавством, що, у свою чергу, ускладнює повернення активів власникам[1].

Найскладнішим видом рейдерства є «чорне» рейдерство, де рейдерське захоплення здійснюється всупереч Кримінальному кодексу України, використовуючи насильницькі методи захоплення активів підприємства: підкуп як посадових осіб підприємства, так і органів влади, підробку документів у злочинній змові з державними реєстраторами та нотаріусами.

Рейдери постійно удосконалюють схеми захоплення підприємств і підлаштовують їх під конкретний об'єкт захоплення. А тому вберегтися від рейдерського захоплення можливо лише шляхом підвищення безпеки ведення бізнесу та зниженням потенційної привабливості для рейдерів[2].

Серед найпопулярніших методів рейдерства слід відмітити викуп акцій. Шляхом використання «підставних» осіб рейдери скуповують значну частину акцій підприємства, а можливо і контрольний пакет з метою дестабілізації діяльності підприємства та втручання в управління підприємством[3].

Разом з тим рейдери полюють на підприємства з кредиторською заборгованістю як перед бюджетом, так і перед іншими кредиторами, що є підставою для викупу цієї заборгованості рейдерами. А тому підприємству слід ретельно контролювати свою кредиторську заборгованість. Тобто підприємству, у володінні якого перебуває значна частка цінних активів, потрібно знизити до мінімуму контакти із зовнішніми контрагентами, а це, в свою чергу, унеможливить створення великого боргового навантаження і виключить схему захоплення підприємства з використанням кредиторської заборгованості.

Також велике зацікавлення рейдерів викликає неефективне корпоративне управління. Досить часто співробітники і навіть звільнені

---

[1] Побережнюк Л. Рейдерство в Україні. Легше уникнути, аніж протистояти. URL : https://news.finance.ua/ua/news/-/421086/larysa-poberezhnyuk-rejderstvo-v-ukrayini-legshe-unyknuty-anizh-protystoyaty

[2] Мамонов К. А., Величко В.А. Визначення рейдерства: теоретичні підходи // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Вип. 6(2). С. 79–82. (Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»).

[3] Василенко М. Рейдерство в контексті нових змін до чинного законодавства України // Юридичний вісник. 2017. № 1. С. 58–64.

працівники підприємства залучаються до рейдерських схем захоплення суб'єкта господарювання. Ретельний підбір кадрів, розробка посадових інструкцій, доступ до фінансових і корпоративних документів, належне збереження печаток, штампів та конфіденційної інформації співробітниками, контроль режиму дотримання конфіденційної інформації значно ускладнить розробку схеми рейдерського захоплення підприємства.

Одним із методів рейдерського захоплення підприємства є доведення підприємства до банкрутства. Якщо на підприємстві є кредиторська заборгованість, яка викуповується шляхом підробки документів або за допомогою інших фінансових махінацій, рейдерами на підставі чинного законодавства ініціюється процедура банкрутства. Знецінюючи бізнес-активи, підприємства викуповуються за значно заниженими цінами.

Досить часто рейдери здійснюють свою діяльність у змові з правоохоронними органами, які діють шляхом здійснення судових процесів проти власників активів підприємства на визнання незаконно набутого майна. Тоді підставні особи звертаються до власників з пропозицією розв'язати конфліктну ситуацію і після погодження власників підприємства на таку «співпрацю» автоматично стають боржниками своїх «рятівників».

Досить розповсюдженим є метод насильницького силового захоплення, який застосовують у разі підтримки адміністративного апарату.

Значно потерпає від рейдерського захоплення агробізнес під час збору врожаю. Це реалізується шляхом фізичного насилля за попередньою домовленістю з органами місцевого самоврядування, а також за нестабільної роботи агропідприємств[1].

Якщо власник бізнесу усвідомив, що рейдерська атака на підприємство вже здійснюється, необхідно:

1) оцінити ситуацію та визначити, хто є замовником рейдерського захоплення, хто є рейдером, яким є його «успішний» минулий досвід і які методи ним традиційно використовуються; якою є мета захоплення (володіння майном, управління бізнесом, включення підприємства до складу холдингу тощо); яким є орієнтовний бюджет операції поглинання;

[1] Побережнюк Л. Рейдерство в Україні. Легше уникнути, аніж протистояти. URL : https://news.finance.ua/ua/news/-/421086/larysa-poberezhnyuk-rejderstvo-v-ukrayini-legshe-unyknuty-anizh-protystoyaty

2) звернутися до правоохоронних та органів із заявою про підготовку захоплення підприємства, якщо керівництву підприємства відомо про заплановану рейдерську атаку або ж про факти підкупу посадових осіб, які можуть посприяти захопленню бізнесу;

3) розглянути можливість переговорів з рейдером, адже рейдери, як правило, не зацікавлені у тривалій війні, а тому можуть піти на значні поступки підприємству, обмеживши дещо меншим заробітком, ніж було заплановано;

4) якомога швидше отримати виписки від реєстратора своїх акцій, а також заблокувати свої акції в реєстрі акціонерів;

5) відстежувати поведінку акціонерів підприємства, зокрема по можливості недопустити «альтернативних» зборів акціонерів;

6) терміново викупити акції у міноритарних акціонерів з метою недопущення формування рейдером контрольного пакета акцій;

7) терміново сформувати так званий тривожний пакет, тобто спеціальний набір документів (завірені копії установчих документів, свідоцтв про право власності, завірена копія реєстру власників, зразки почерку і підписів всіх акціонерів і засновників, керівника та головного бухгалтера тощо), який дасть змогу зберегти дієздатність підприємства, допоможе реалізувати необхідні правові заходи протидії рейдерам та мінімізувати понесені втрати;

8) терміново ліквідувати всю або хоча б найбільшу заборгованість підприємства й надалі не порушувати платіжну дисципліну, щоб унеможливити отримання рейдером контролю над компанією через володіння її боргами.

Запровадження вищеописаних заходів дасть змогу підвищити стійкість підприємства щодо зовнішніх загроз його безпеці та значно знизити шанси потенційного рейдера на успішну атаку.

Кожному власнику бізнесу слід пам’ятати, що рейдери ведуть свою роботу навіть тоді, коли її наслідки ще не відчутні і результати невидимі. Постійний моніторинг ведення свого бізнесу дасть можливість не тільки підготуватися до протистояння рейдерів, а й зупинити на ранніх етапах їх підступної діяльності. Тому що краще уникнути рейдерського захоплення підприємства, аніж шукати шляхи для його протистояння.

Кожне підприємство шляхом ретельного підбору висококваліфікованих кадрів має забезпечити себе юридичним супроводом.

Здійснювати постійний моніторинг інформації про власне підприємство та ведення ним бізнесу. Недопускати продаж навіть незначної кількості акцій підприємства стороннім особам. Уникнення кредиторської заборгованості значно підвищить шанси підприємства протистояти рейдерському захопленню. Вести постійний контроль документообігу, уникати витік конфіденційної інформації, недопускати порушень трудового законодавства, конфліктів між співробітниками, недопускати неправомірне звільнення працівників підприємства. Треба приділяти увагу безпеці ведення бізнесу шляхом уведення у штат надійної охорони, миттєво реагувати на прояви рейдерського захоплення повідомленням у правоохоронні органи, залучати громадськість та надавати розголосу в засобах масової інформації, намагатися підтримувати прозорі конкурентні відносини, а ділову репутацію тримати на найвищому рівні.

РОЗДІЛ 8
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

8.1. Передумови та методологія формування моделей фінансування підприємницької діяльності

В епоху глобальних трансформацій відбувається мутація як глобального фінансового середовища, так і національних фінансових систем. Висока мобільність капіталу створює постійні загрози для їх стабільності в цілому та ризик погіршення умов доступу підприємств до капіталу зокрема. Саме тому науковий інтерес до проблематики у сфері фінансів підприємств корпоративного сектору упродовж останніх років зростає. Досі не подолані наслідки фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., переобтяженість держав боргами, фінансова глобалізація справляють неоднозначний вплив на фінанси підприємств. На тлі невирішеності хронічних проблем з фінансуванням підприємницької діяльності виникають нові, зумовлені посиленням міжнародної конкуренції за фінансові ресурси.

З одного боку, позитивним явищем є розширення доступу підприємств до міжнародних ринків капіталу. Фінансова глобалізація, акселератором якої є стрімкий розвиток інформаційних технологій, прискорює час та усуває перешкоди для оперативного транскордонного переміщення капіталу, що відкриває нові можливості залучення капіталу підприємствами у країнах зі слаборозвиненим внутрішнім фінансовим ринком. Статистика показує, що усе більше підприємств країн з ринками, що формуються, виходять на міжнародні ринки позичкового капіталу: упродовж 2007–2015 рр. загальний внутрішній та міжнародний борг нефінансових корпорацій в зазначених країнах зріс з 2,4 до 3,7 трлн дол. США, а обсяги розміщених на світових фінансових ринках облігацій – з 360 млрд до 1,1 трлн дол. США[1]. У зв'язку з повільним просуванням ринкових реформ український бізнес залишається слабоінтегрованим у світові фінансові ринки і не використовує

[1] Bank of International Settlement Debt Securities Data Base. (2016). URL : http://www.bis.org/statistics/secstats.htm

вказані широкі можливості доступу капіталу, які з'явилися в епоху глобалізації. З іншого – це плюс: саме неінтегрованість у світові ринки капіталу фінансів українського бізнесу дещо пом'якшила негативний вплив удару світової кризи 2008–2009 рр. на економіку та фінансову систему України.

Глобальна мобільність капіталу руйнує фінансові відносини, що складалися роками, та позбавляє ресурсів ключові канали фінансування бізнесу. В умовах глобалізації виникли майже безмежні можливості для швидкого розміщення вільного капіталу у малоризикові фінансові інструменти – борги держав ядра та першокласних емітентів. Зважаючи на те, що у найближчі роки не вдасться суттєво послабити попит держав на рефінансування боргів і, відповідно, зменшити борговий навіс у глобальному вимірі, нефінансовий бізнес залишатиметься малоцікавою для інвесторів сферою вкладення капіталу. Підтвердженням цього є тенденція до скорочення банківського кредитування підприємств корпоративного сектору[1]. Труднощі із відновленням банківського кредитування, з якими зіштовхнувся бізнес як у розвинених країнах, так на периферії[2], не є тимчасовими. Це – прояв переформатування глобального каркасу фінансових відносин, у якому місце комерційних банків займають інноваційні фінансові компанії (фінтех) та інституціональні інвестори, а також схеми прямого фінансування B2B.

Тому невипадково в останні роки зростає зацікавленість науковців до питань закономірностей розвитку фінансів корпоративного сектору, моделей фінансування бізнесу і структури капіталу нефінансових корпорацій, трансформації корпоративних фінансів у післякризовий період. Тенденції та закономірності розвитку корпоративних фінансів в Україні досліджено у роботах А. Даниленка[3,4], О. Терещенка[5],

---

[1] Abildgren K., Moselund Jensen C. et al Corporate Capital Structure and Access to Finance// Danmarks Natuionalbank Monetary Review, 4-th quarter 2014. URL : https://www.nationalbanken.dk/en/publications/Documents/2015/01/Corporate%20Capital_Mon4-2014.pdf.

[2] Aldasoro I., Unger R. External financing and economic activity in the euro area – why are bank loans special? // BIS Working Papers № 622-24 March 2017. URL: https://www.bis.org/publ/work622.pdf.

[3] Даниленко А., Зимовець В., Кошик О. Державна політика стабілізації фінансів підприємств. К. : Ін-т екон. та прогнозув. 2011. 452 с.

[4] Вплив кризи на фінанси реального сектора економіки України та шляхи їх оздоровлення. ДУ «Інс-т екон. та прог.-ня НАН України», К. : 2014. 520 с.

[5] Зимовець В., Терещенко О. Корпоративні фінанси як домінанта фінансової науки // Фінанси України. 2015. № 9. С. 78–95.

Н. Давиденко[1], Л. Селіверстової[2], С. Єгоричевої[3], В. Федосова[4], М. Стецька[5] та ін. У вказаних працях досліджено вплив монетарної та фіскальної політики на умови фінансування бізнесу в Україні, чинники та прояви штучної збитковості підприємств, питання ефективності бюджетної підтримки підприємств, фінансові аспекти приватизації.

Тенденції та особливості фінансування бізнесу у країнах з ринками, що формуються, зокрема проблеми переобтяженості підприємств боргами та вразливості до криз в умовах глобалізації фінансових ринків, досліджувалися у роботах В. Ахарії[6], Л. Альфаро[7] та багатьох інших роботах. Серед ключових проблем фінансування бізнесу у країнах з ринками, шо формуються, виокремлено нераціональну структуру капіталу та зростаючу обтяженість боргами, особливо в іноземній валюті.

Складна макроекономічна ситуація в Україні, декапіталізація у фінансовому секторі та непослідовні заходи щодо очищення банківської системи упродовж 2014–2016 рр. створили критично несприятливі умови для фінансування підприємницької діяльності в Україні. Додатковий шок спричинили втрати бізнесом капіталу на окупованих та анексованих територіях. Нагромаджені у фінансах підприємств проблеми та диспропорції потребують теоретичного переосмислення.

---

[1] Давиденко Н. Вплив фінансової системи на фінансове забезпечення підприємств // Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 9. С.76–80.

[2] Селіверстова Л. Місце фінансів корпорацій у фінансовій системі України // Актуальні проблеми економіки. 2013. № 2. С. 84–90. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_2_11.

[3] Єгоричева С., Гудзь Т. Вплив механізму монетарної трансмісії на фінансовий стан підприємств // Фінанси України. 2013. № 8. С. 62–72.

[4] Крисоватий А., Федосов В., Рязанова Н. Корпоративні фінанси в контексті викликів сучасної інноваційної економіки // Фінанси України. 2013. № 9. С. 7–27.

[5] Стецько М. Функціональні зв'язки між корпоративними фінансами та ринком капіталів // Світ фінансів. 2016. № 4. С. 95–107; Стецько М. Активізація ринку капіталів у фінансуванні реального сектору економіки // Облік і фінанси. 2017. № 2. С. 107–115.

[6] Viral Acharya, Stephen G. Cecchetti, José De Gregorio, Şebnem Kalemli-Özcan, Philip R. Lane, and Ugo Panizza Corporate Debt in Emerging Economies: A Threat to Financial Stability, Committee on International Policy Reform, Brookings Institutions and CIGI.. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/ 2016/07/CIEPR2015 toWeb.pdf

[7] Alfaro Laura, Gonzalo Asis, Anusha Chari, Ugo Panizza Lessons Unlearned? Corporate Debt in Emerging Markets. NBER Working Paper No. 23407. URL : https://www.nber.org/papers/w23407.pdf

Завданням цієї роботи – показати, як фінансується бізнес в Україні у мінливому та нестабільному середовищі та визначення ключових чинників, що впливають на умови фінансування підприємництва в Україні.

У широкому розумінні термін підприємництво охоплює широке коло суб'єктів господарювання – підприємства великого, середнього та малого бізнесу, а також індивідуальних підприємців. За показниками реалізації ринкових товарів і послуг, власного капіталу та активів основою економіки є підприємства. Підприємствами корпоративного сектору створюється більше половини ВВП: середньорічна частка нефінансових корпорацій у ВВП становила 57,9 % у країнах ЄС (у 2012–2017 рр.)[1] та 60 % в Україні (2016 р.)[2]. Частка підприємств у загальних по Україні обсягах реалізації ринкових товарів і нефінансових послуг у 2016 р. становила 92,7 %, решта ринкових товарів і нефінансових послуг вироблялася фізичними особами–підприємцями.

Підприємства є фундаментом фінансової системи, адже саме на них генеруються ключові грошові потоки, на яких вказана система тримається – податки і заробітна плата. Тому стабільність фінансів підприємств є необхідною передумовою макрофінансової стабільності у країні. Існує також і зворотний взаємозв'язок: фінанси підприємств є вразливими до економічних криз та інституційних прогалин, що є особливо актуальним для України, з її макрофінансовою нестабільністю, високим рівнем корупції та незахищеністю бізнесу від адміністративного свавілля бюрократизованої державної машини.

У цьому підрозділі не розглядаються питання підприємницької діяльності у фінансовому секторі. З метою виключення фінансових корпорацій і відповідного чіткого обмеження сфери дослідження тут термін «підприємство корпоративного сектору економіки» застосовується як синонім терміна «нефінансова корпорація». Відповідно до Господарського кодексу України корпорації можуть функціонувати у різних організаційно-правових формах: господарські товариства; державні унітарні підприємства, державні комерційні підприємства, казенні підприємства, комунальні унітарні підприємства; підприємства колективної власності (виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації), підприємства громадських та релігійних організацій, інші підприємства та фермерські господарства.

---

[1] European sector accounts. URL : http://ec.europa.eu/eurostat/documents/ 499359/ 6246888/EN-Charts-and-Tables.xlsx/ed769615-8aa4-4f00-954e-550e765919a8.

[2] Рахунки інституційних секторів економіки за 2013 рік. URL: http://ukrstat.gov.ua/

Ключовими категоріальними поняттями фінансів підприємств є «капітал» і «борг». У цій роботі поняття «капітал» ототожнюється із поняттям «продуктивний капітал», що відповідає підходу С. Кузнєца – «у сучасному суспільстві капітал – це запаси засобів, відокремлених від людей і юридично закріплених у розпорядженні для проведення економічних трансакцій, спрямованих на виробництво товарів або доходів»[1]. Джерелами фінансування продуктивного капіталу є власні кошти підприємств (власний капітал) та позичковий капітал (довгостроковий і поточний борг).

Для цілей цього дослідження поняття «борг» за змістом відповідає поняттю «сукупний борг», що включає фінансовий борг (банківські кредити, облігації тощо), який передбачає сплату процентів кредитору, та інший (нефінансовий) борг – кредиторську заборгованість та інші зобов'язання підприємств. У такому розумінні поняття «борг» відповідає визначенню «бізнесовий борг», який включає три основні складові – запозичення у фінансових корпорацій, торгові кредити та розміщені облігації[2]. Аналогічний підхід до широкого розуміння змісту поняття борг застосовується також ОЕСР (борг – це сума зобов'язань підприємства – цінні папери, відмінні від акцій, отримані позики та кредиторська заборгованість[3]).

У наукових роботах з корпоративних фінансів поширенішим є інший підхід, відповідно до якого під боргом розуміють лише фінансовий борг – банківські кредити та інші форми позичкового капіталу (облігації). Зі складу боргу виключаються кредиторська заборгованість та інші зобов'язання підприємств. Існує дві основні причини ігнорування нефінансового боргу. По-перше, це традиція, започаткована ще з часів першої теореми Ф. Модільяні і М. Міллера, у якій боргом вважався лише такий фінансовий борг, за користування яким сплачується процент. Друга причина – це відносно невелика частка

---

[1] Kuznets S. & Jenks E. Capital Formation, Saving, and Financing: Definitions and Relations // Capital in the American Economy: Its Formation and Financing. – National Bureau of Economic Research, Inc., 1961. URL: <http://www.nber.org/ chapters/c1444.pdf>

[2] Monetary and financial statistics manual and compilation guide. Washington, DC : International Monetary Fund, 2016. P.207

[3] Financial corporations debt to equity ratio. URL : https://www.oecd-ilibrary.org/economics/financial-corporations-debt-to-equity-ratio/indicator/english_a3108a99-en?isPartOf=/content/indicatorgroup/a68c33e9-en

нефінансового боргу у структурі фінансування підприємств у розвинених країнах, що дозволяє ігнорувати цю складову. Такий підхід не є коректним, так як він не дає змоги збалансувати активи (продуктивний капітал) підприємств із джерелами їх фінансування. Це призводить до некоректних результатів, особливо тоді, коли значна частина активів підприємств фінансується за рахунок нефінансового боргу. Вказане застереження має критично важливе значення для України, що буде показано далі.

Ключові показники для оцінювання тенденцій фінансування підприємницької діяльності в Україні визначалися на основі узагальнення кращих практик емпіричних досліджень у цій сфері. Серед відомих робіт, якими було закладено концептуальну основу досліджень структури фінансування бізнесу – роботи К. Боріо, у яких запропоновано застосування показників боргової залежності як ключового ідентифікатора моделі фінансування бізнесу. Ним було проведено міжнародні порівняння тенденцій валової боргової залежності підприємств сектору нефінансових корпорацій країн ОЕСР[1] за агрегованими балансовими показниками і виділено групи країн із низьким (США, Велика Британія і Канада – від 0,5 до 0,6) і високим рівнем валової боргової залежності (Японія, Німеччина, Франція, Італія – від 0,6 до 0,85). Отримані результати мало що означали, адже не розкривали ані часову, ані інструментальну структуру боргу. Відповіді на питання, як саме, через які канали фінансується бізнес-коефіцієнти, К. Боріо не давали. Водночас обчислення агрегованих балансових показників дало змогу виявити загальні тенденції у фінансуванні підприємницької діяльності, оскільки показувало розподіл ризиків між власниками бізнесу і кредиторами на агрегованому рівні у країні. При цьому варто зауважити, що застосування агрегованих показників боргової залежності має ряд недоліків методологічного характеру. Серед них основним є той, що частина підприємств може мати від'ємне значення власного капіталу, що за значних масштабів останнього може суттєво спотворювати отримані результати щодо структури фінансування бізнесу у країні в цілому.

[1] Borio Claudio Leverage and financing of non-financial companies: an international perspective.BIS Economic Papers. BIS Economic Papers . № 27. 01 May1990. URL: https://www.bis.org/publ/econ27.pdf

До початку 1990-х рр. підходи, які застосовувалися до дослідження тенденцій фінансування підприємницької діяльності, були методологічно вразливими, адже базувалися переважно на статистичних даних США. Бракувало міжнародних емпіричних досліджень у сфері фінансування бізнесу, що не давало змоги нагромадити критичну масу спостережень та виробити (окреслити) універсальні, а не орієнтовані на США підходи. Цьому були свої причини. Розкриття бізнесом фінансової інформації в інших країнах у ті часи, на початку 1990-х рр., ще не набуло поширення. Суспільство, держава і бізнес лише починали усвідомлювати, що без прозорості бізнесу і подолання фінансової асиметрії годі й сподіватися на поглиблення фінансових відносин підприємств і фінансових корпорацій. Розширення доступу до фінансової інформації на мікрорівні в інших країнах та стрімкий розвиток можливостей її комп'ютерної обробки дали змогу значно розширити поле досліджень у сфері фінансування підприємницької діяльності.

Методологічні основи досліджень у цьому напрямі було закладено Р. Раджаном та Л. Джингалезом[1]. У своїй роботі вони поставили за мету встановити, чи є властиві для США фактори, які визначають співвідношення боргових інструментів та інструментів власного капіталу у фінансуванні бізнесу, універсальними (тобто ідентичними до тих, які є властивими для США) чи вони визначаються характерними для окремих країн специфічними чинниками, зокрема інституційними.

Новаторська дослідницька програма передбачала виконання таких завдань: 1) представлення типових балансів для кожної з країн G-7 і розрахунок рівня боргової залежності для кожної країни після певних облікових коригувань; 2) аналіз інституціональних відмінностей між країнами (податкове законодавство, процедури банкрутства, корпоративне право, тип фінансової системи); 3) обчислення по кожній країні часткових кореляцій між рівнем боргової залежності підприємств і факторами, які ідентифіковано як важливі для США.

Дослідження було проведено на основі бази даних Global Vantage[2], яка включала на той час близько 8 тис. компаній і охоплювала більше

[1] Rajan R., Zingales L. What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data. The Journal of Finance. V. 50, Issue 5. December 1995. PP. 1421–1460. URL:https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1540-6261.1995.tb05184.x

[2] Натепер вказана база даних має назву Compustat Global (з доступом через WRDS https://wrds-web.wharton.upenn.edu/wrds/index.cfm?) і містить фінансову звітність більше ніж 42,000 неамериканських компаній.

половини ринкової капіталізації лістингових компаній у кожній країні. До недоліків вибірки автори відносили те, що вона охоплювала найбільші за розміром компанії, що могло спричинити відхилення отриманих результатів від властивих для середньостатистичного підприємства, а також обмеженість вибірки лістинговими компаніями, які становлять невелику частку від загальної кількості підприємств у країні. Вказані застереження є цілком слушними – фінанси великих підприємств, акції яких допущені до лістингу на фондовій біржі, розвиваються з урахуванням встановлених вимог і обмежень. Дисциплінуюча функція фінансового ринку вимагає від таких підприємств демонстрації розсудливої та консервативнішої фінансової політики.

Для тестування результатів на гомогенність і виявлення особливостей фінансових відносин, властивих для підприємств різного розміру, Р. Раджан та Л. Джингалез застосували поділ і групування підприємств вибірки по кожній країні за показником ринкової вартості їх активів. Для підвищення надійності даних порівнювалися показники по 20 % найбільших і найменших за обсягами ринкової вартості активів підприємств у кожній країні. Нині декомпозиція агрегованих показників структури фінансування бізнесу шляхом виокремлення сегментів найбільших і найменших підприємств широкого застосовується в емпіричних дослідженнях.

Для вивчення тенденцій структури фінансування бізнесу застосовувалися такі показники: відношення боргу (сукупних зобов'язань) до активів за балансовою вартістю і за ринковою вартістю[1]; відношення фінансового боргу (коротко- і довгострокового) до активів за балансовою і ринковою вартістю; відношення фінансового боргу до чистих активів[2]; відношення фінансового боргу до капіталу як суми фінансового боргу та власного капіталу; а також відношення EBIT/EBITDA до витрат на сплату процентів.

[1] Ринкова вартість активів – сукупні активи, зменшені на балансову вартість власного капіталу і збільшені на ринкову вартість акцій в обігу.

[2] Чисті активи – сукупні активи мінус кредиторська заборгованість та інші зобов'язання.

Таблиця 8.1.1

Відношення сукупних зобов'язань до активів підприємств

Країна	Значення		
	Медіана	Мода	Агреговане
США	0,58	0,66	0,69
Японія	0,69	0,67	0,75
Німеччина	0,73	0,72	0,76
Франція	0,71	0,69	0,78
Італія	0,70	0,67	0,73
Велика Британія	0,54	0,57	0,56
Канада	0,56	0,61	0,64

Джерело: Rajan R.G., Zingales L. What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data-The Journal of Finance. Volume50, Issue5.-December 1995. PP. 1421–1460. URL : https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1540-6261.1995.tb05184.x.

З-поміж вказаних показників лише перший містить сукупний борг у такому формулюванні, яке відповідає нашому визначенню. Усі інші містять фінансовий борг у чисельнику, що може бути доречним для країн з розвиненим фінансовим сектором. Для України такі показники не лише не відображають структуру фінансування бізнесу, але й подають її у викривленій формі. Приклад результатів обчислень коефіцієнта боргового навантаження за балансовими показниками наведено у табл. 8.1.1. Агреговане значення обчислювалося шляхом додавання балансових показників активів і власного капіталу по усіх підприємствах вибірки. Застосування такого підходу із використанням показників фінансової звітності підприємств вибірки створює широкі можливості для дослідження тенденцій у фінансуванні бізнесу. Йдеться про можливість декомпозиції масиву фінансової інформації за ознаками розміру підприємства (кількість працюючих, балансова вартість активів, обсяги продажу та ін.), організаційно-правової форми, структури власності та ін.

Розвиток інформаційних технологій в останні роки значно розширив можливості дослідження емпіричних тенденцій у фінансуванні підприємств на мікрорівні. Ключовим показником, який характеризує спосіб фінансування бізнесу, залишається показник боргової залежності. Водночас у роботах з цієї тематики застосовується багато інших показників та коефіцієнтів, з-поміж яких необхідно виділити

показники, які дають змогу детальніше розкрити та пояснити структуру фінансування (робота М. Гонсалез-Міранда[1]): відношення необоротних активів до загальних активів, яке показує наявність застави та доступність кредиту); частка короткострокового боргу у його загальному обсязі.

Описані підходи базуються на методі порівняльної статики і дають змогу на основі узагальнень ідентифікувати типову модель фінансування бізнесу залежно від виду економічної діяльності, розміру підприємства та інших факторів. Типова модель фінансування бізнесу показує, за рахунок яких джерел фінансується продуктивний капітал на конкретний момент у часі, але не вказує, як ці джерела формуються і не розкриває напрями та обсяги руху власного та позичкового капіталу підприємства у динаміці.

Тому аналіз формування джерел фінансування бізнесу зазвичай доповнюється вивченням тенденцій динамічних фінансових показників (показники потоку) – чистий прибуток, грошові потоки, амортизація, отримані позики та ін.

Таблиця 8.1.2

Валова структура фінансування-брутто, %

	Велика Британія	**Канада**	**Японія**	**Німеччина**	**Франція**
Нерозподілений прибуток	66	64	53	65	42
Випуск акцій	10	13	3	3	17
Прямі інвестиції	1	4	0	0	2
Сукупний борг	22	18	44	22	39
Кредитні інститути	18	6	40	14	13
Цінні папери	4	9	5	2	3
Комерційний кредит	0	4	4	0	15
Інші	0	-1	-	6	9
Інші джерела	-	-	-	3	-
Амортизація (довідково)	66	44	38	60	x

Джерело: Borio C. Leverage and financing of non-financial companies: an international perspective.BIS Economic Papers. BIS Economic Papers . № 27. 01 May 1990. https://www.bis.org/publ/econ27.pdf.

[1] Gonzalez-Miranda M. Nonfinancial Firms in Latin America: A Source of Volatility?.IMF Working Paper 12/279. URL : https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12279.pdf

Типовий аналітичний інструментарій, в основі якого – аналіз структури вхідних і вихідних грошових потоків бізнесу, включає:

– метод валової структури фінансування бізнесу[1]. Приклад декомпозиції джерел фінансування бізнесу на макрорівні (за даними фінансового рахунку СНР) наведено у табл. 8.1.2. Такий підхід дозволяє розгорнути структуру фінансування приросту продуктивного капіталу (активів) за період. Підхід дає змогу повністю розкрити динаміку джерел фінансування бізнесу, охоплює усі можливі канали фінансування. Існує можливість побудови валової структури фінансування бізнесу на основі показників фінансових звітів про рух грошових коштів та її порівняння із агрегованими показниками (на основі СНР);

– метод нетто-структури фінансування бізнесу, який полягає у використанні показників, обчислених шляхом віднімання від змін у фінансових зобов'язаннях відповідних змін у фінансових активах. Такий підхід дає змогу відобразити нетто-рух грошових коштів та розгорнуто представити структуру фінансування приросту матеріальних нефінансових активів;

– метод частки зовнішнього фінансування-нетто у загальному обсязі фінансування підприємства, яка обчислюється як відношення зовнішнього фінансування (інструменти боргу і власного капіталу) до суми чистого грошового потоку від операційної діяльності і чистого зовнішнього фінансування. Застосування підходу не розкриває структуру зовнішніх джерел фінансування бізнесу, адже не враховує такий канал зовнішнього фінансування, як комерційний кредит.

Методики дослідження фінансування бізнесу у країнах, які віднесено до ринків, що формуються, постійно удосконалюються. Серед останніх робіт зарубіжних економістів у цій сфері можна виділити працю Л. Альфаро та колег. Для аналізу тенденцій фінансування було застосовано показники підприємств країн з ринками, що формуються, за період 1992–2014 рр. (за базами даних Worldscope та Osiris)[2]. Авторами визнається те, що вказані бази даних не є всеохоплюючими і включають лише найбільші підприємства. Але така обмеженість вибірки належить

[1] Borio C. Leverage and financing of non-financial companies: an international perspective.BIS Economic Papers. BIS Economic Papers . № 27. 01 May1990. URL : https://www.bis.org/publ/econ27.pdf.

[2] Alfaro Laura, Gonzalo Asis, Anusha Chari, Ugo Panizza Lessons Unlearned? Corporate Debt in Emerging Markets. NBER Working Paper No. 23407. URL : https://www.nber.org/papers/w23407.pdf

не до недоліків як потенційний чинник, що створює суттєву невизначеність щодо іншої частини економіки, а до переваг, адже саме великі підприємства створюють системні ризики і тому саме вони мають бути предметом найбільшої уваги політиків. З таким підходом погодитися не можливо, він потребує доповнення агрегованими показниками сектору нефінансових корпорацій, а вибірки на основі баз даних – це лише інструмент для деталізації загальної тенденції (метод зверху-вниз).

Для оцінювання вразливості моделей фінансування бізнесу до фінансових криз були використані традиційні показники левериджу (відношення сукупного фінансового боргу до власного капіталу підприємств), ліквідності (коефіцієнт покриття) та показник відношення EBITDA до сукупних зобов'язань. Як узагальнюючий індикатор фінансової вразливості моделей фінансування бізнесу у роботі Л. Альфаро було використано скоринговий Z-індикатор Альтмана, модифікований для ринків, що формуються[1], який враховує чотири показники: відношення робочого капіталу до активів (X1 = working capital/ total assets), прибутковість активів (X2 = retained earnings /total assets), операційна прибутковість активів (X3 = operating income /total assets), коефіцієнт автономії (X4 = book value of equity /total liabilities). Ключовим показником, який визначає міцність фінансових позицій бізнесу, є X1 – достатність робочого капіталу, а саме фінансування оборотних активів за рахунок стійких джерел.

Застосування скорингових індикаторів дає змогу визначити ризикованість моделі фінансування бізнесу, яка застосовується. Водночас метод передбачає екстраполяцію чинників банкрутства підприємств, які склалися у минулому, на актуальні фінансові показники, що не є коректним з методологічної точки зору. Зважаючи на динамічні зміни фінансових відносин в умовах глобалізації та активне переформатування моделей фінансування бізнесу у світі, підхід виглядає ретроградним. Крім того, його застосування в умовах нестабільного фінансового середовища та недосконалості базових інститутів (банкрутства, права власності, захисту інтересів кредиторів та інвесторів) у країнах з ринками, що формуються, зокрема в Україні, дає викривлене уявлення про ризикованість моделі фінансування. Зокрема, застосування

[1] Altman E. An Emerging Market Credit Scoring System for Corporate Bonds. Emerging Market Review. 2005. № 6. 3011–323.

НБУ модифікованих підходів до оцінки кредитних ризиків на основі елементів дискримінантної моделі спричинило завищення оцінки ризиків і прискорило розкручування каральної операції під назвою «очищення» банківської системи.

На основі узагальнення розглянутих вище існуючих підходів у сфері емпіричних досліджень було визначено вісім ключових параметрів та коефіцієнтів, які дають змогу всебічно оцінювати структуру та тенденції фінансування підприємницької діяльності в умовах України (табл. 8.1.3). Показники включають оцінку боргової залежності бізнесу на макро- та мікрорівнях, вразливості моделей фінансування до валютних ризиків, структури зовнішнього фінансування (нетто і брутто), інтенсивності взаємодії нефінансового бізнесу з банківським сектором та достатності заставного майна для розширення такої взаємодії.

Таблиця 8.1.3

Ключові фінансові коефіцієнти підприємств сектору НФК

	Назва	**Алгоритм обчислення**	**Призначення**
1	**2**	**3**	**4**
1.	Боргова залежність (макро-, мезо- і макрорівень)	Відношення сукупного боргу до активів (або власного капіталу) на рівні сектору НФК, груп підприємств за визначеними ознаками, окремих підприємств	Вимір ризикованості моделі фінансування бізнесу без деталізації структури боргу
2.	Обтяженість боргами сектору НФК (макрорівень)	Відношення сукупного боргу сектору НФК до ВВП	Вимір обтяженості сектору НФК боргами (порівняльна статика)
3.	Строкова структура боргу (макро-, мезо- і макрорівень)	Відношення короткострокового боргу до його загального обсягу	Вимір вразливості бізнесу до кризи ліквідності (порівняльна статика)
4.	Валютна структура боргу (макрорівень)	Відношення боргу, номінованого в іноземній валюті, до його загального обсягу	Вимір вразливості бізнесу до валютних криз (порівняльна статика)
5.	Загальна структура фінансування інвестицій (макро-, мезо- і макрорівень)	Частка прибутку, додаткового випуску акцій, прямих інвестицій, приросту боргу в загальному обсязі джерел фінансування	Виокремлення основних джерел фінансування бізнесу (динаміка)

Продовження табл. 8.1.3

1	2	3	4
6.	Структура зовнішнього фінансування інвестицій (макро-, мезо- і макрорівень)	Частка зовнішнього фінансування бізнесу (чиста зміна фінансового боргу та зареєстрованого акціонерного капіталу) в загальному обсязі фінансування	Виокремлення основних зовнішніх каналів фінансування бізнесу
7.	Кредитний важіль (макро-, мезо- і макрорівень)	Відношення банківського кредиту до сукупних та оборотних активів підприємств	Вимір ролі банківського кредиту у фінансуванні бізнесу
8.	Структура активів (макро-, мезо- і макрорівень)	Відношення основних засобів (залишкова вартість) до активів	Показує наявність застави як фактора доступності кредиту

Джерело: узагальнення підходів: Rajan R., Zingales L. What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data. The Journal of Finance. December 1995. Vol. 50. № 5. P. 1421–1460. URL: https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1540-6261.1995.tb05184.x; Gonzalez-Miranda M. Nonfinancial Firms in Latin America: A Source of Volatility? IMF Working Paper 12/279. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12279.pdf; Borio C. Leverage and financing of non-financial companies: an international perspective. BIS Economic Papers. 01 May1990. № 27. URL: https://www.bis.org/publ/econ27.pdf

Алгоритм дослідження тенденцій фінансування підприємницької діяльності включає етапи:

1) обчислення та моніторинг агрегованих фінансових коефіцієнтів сектору нефінансових корпорацій за даними статистки, їх порівняння із динамікою ключових макрофінансових індикаторів і виявлення впливу останніх на зміни моделей фінансування бізнесу в Україні;

2) обчислення агрегованих фінансових коефіцієнтів у розрізі видів економічної діяльності та розмірів підприємств (мезорівень); порівняння фінансових коефіцієнтів на макро- і мезорівні, виокремлення відхилень, ідентифікацій осередків (секцій та груп підприємств) із аномальними значеннями коефіцієнтів;

3) виокремлення типів і класифікація моделей фінансування підприємницької діяльності за параметрами ризикованості (боргова залежність), структури боргу (маркери – ринкова та «тіньова» орієнтація);

4) обчислення агрегованих фінансових коефіцієнтів та їх медіанних значень (у розрізі видів економічної діяльності, за розмірами активів та за ознаками підконтрольності ФПГ та офшорним компаніям) за даними фінансової звітності репрезентативної вибірки підприємств (мікрорівень);

5) порівняння ключових фінансових показників на мезо- та мікрорівні й виокремлення моделей фінансування бізнесу за визначеними ознаками (форми контролю, вид діяльності, розмір підприємства), їх опис і пояснення з урахуванням впливу інституціональних чинників.

Рух дослідження у такій послідовності дасть змогу визначити загальні тенденції у фінансування підприємницької діяльності в Україні на агрегованому рівні та виокремити ключові макрофінансові чинники, які генерують імпульси впливу на вказані тенденції. Особливості реакції бізнесу та форми адаптації моделей фінансування до об'єктивних умов, які склалися, визначаються на основі декомпозиції агрегованих показників.

8.2. Деформації у фінансуванні підприємництва в Україні та чинники їх виникнення

Ключовими індикаторами моделі фінансування підприємницької діяльності є частка власного капіталу, банківського кредиту та інших боргових джерел у пасивах. На агрегованому рівні вказані індикатори обчислювалися на основі статистичних показників зведених балансів підприємств, які оприлюднюються, по усіх видах економічної діяльності, за винятком фінансового сектору.

У табл. 8.2.1 показано, як у часі змінювалися моделі фінансування упродовж останніх 10 років на тлі поглиблення боргової залежності держави. Основна ідея такого порівняння в тому, що держава, вилучаючи фінансові ресурси з обігу, створює макрофінансові дисбаланси, які є ключовими факторами впливу на агрегований рівень боргової залежності та структуру капіталу підприємств сектору нефінансових корпорацій.

Таблиця 8.2.1

Агрегована структура капіталу підприємств корпоративного сектору економіки України, 2009–2016 рр.

частка в активах %, на кінець року

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Власний капітал	44,8	42,0	36,5	35,6	33,6	33,7	34,1	34,4	29,4	29,4	26,6
Банківський кредит	9,2	11,3	14,8	14,0	13,4	13,5	12,1	14,3	13,5	10,3	9,6
Інші зобов'язання	46,1	46,7	48,7	50,4	53,1	52,9	53,8	51,2	57,1	60,3	63,8
Борг/власний капітал	1,2	1,4	1,7	2,0	2,3	2,0	1,9	1,9	2,4	2,4	3,1
Сукупний борг НФК/ВВП (Україна)	1,7	1,8	1,9	2,2	2,3	2,2	2,3	2,2	2,6	2,7	3,1
Сукупний борг НФК/ ВВП (Єврозона)	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4

Джерела: структура балансу підприємств за видами економічної діяльності. URL : http://ukrstat.gov.ua/; Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України). URL : http://www.bank.gov.ua/files/3.3-Loans. xls; Quarterly Sector Accounts. URL : http://sdw.ecb.europa.eu/

Упродовж періоду економічного зростання в 2006–2008 рр. частка власного капіталу у фінансуванні підприємницької діяльності на агрегованому рівні зменшилася з 44,8 до 35,6 % на тлі стрімкого зростання частки банківських кредитів. Упродовж цього періоду було закладено передумови для виникнення у майбутньому диспропорцій, спричинених стрімким зростанням загального агрегованого рівня боргової залежності підприємств корпоративного сектору на тлі недооцінки банками зростаючих кредитних ризиків та поглиблення доларизації кредитних відносин.

Упродовж 2010–2013 рр. боргова залежність підприємств залишалася відносно високою на тлі зростання частки інших зобов'язань, яка у 2010 р. перевищила 50 % загальних джерел фінансування підприємницької діяльності. Вказана частка значно перевищила відповідний показник для країн Єврозони: зокрема, в 2012 р. у країнах Єврозони вона становила 14,1% і була втричі нижчою, ніж в Україні (53,8 %). Упродовж 2014–2016 рр. агрегований рівень боргової залежності бізнесу зростає до рівня 3,1, що значно перевищує її рівень у зарубіжних

країнах. Зокрема, значення показника у країнах Єврозони становило 1,03 (від 0,51 – у Бельгії до 1,74 у Греції[1], на кінець 2012 р.), країн ЦСЄ – 0,8; Латинської Америки – 1,1; Китаю – 1,2[2]. У глобалізованому світі рух капіталу спрямовується у ті країни, де ризики інвестицій у бізнес є нижчими. Враховуючи критично високі рівні обтяженості боргами бізнесу в Україні і з урахуванням значно нижчих суверенних кредитних рейтингів, очікувати потужного припливу іноземного капіталу в Україну не доводиться. Фінанси підприємств корпоративного сектору економіки України потребують реструктуризації на агрегованому рівні.

На тлі загальносвітових тенденцій модель фінансування бізнесу в Україні на агрегованому є надмірно ризикованою. На відміну від України у розвинених країнах упродовж останніх 20 років має місце чітка тенденція до зменшення частки боргу у джерелах фінансування бізнесу. Зокрема, медіанне значення агрегованого рівня боргової залежності підприємств корпоративного сектору у країнах ОЕСР знизилося з 1,20 до 0,95 (рис. 8.2.1).

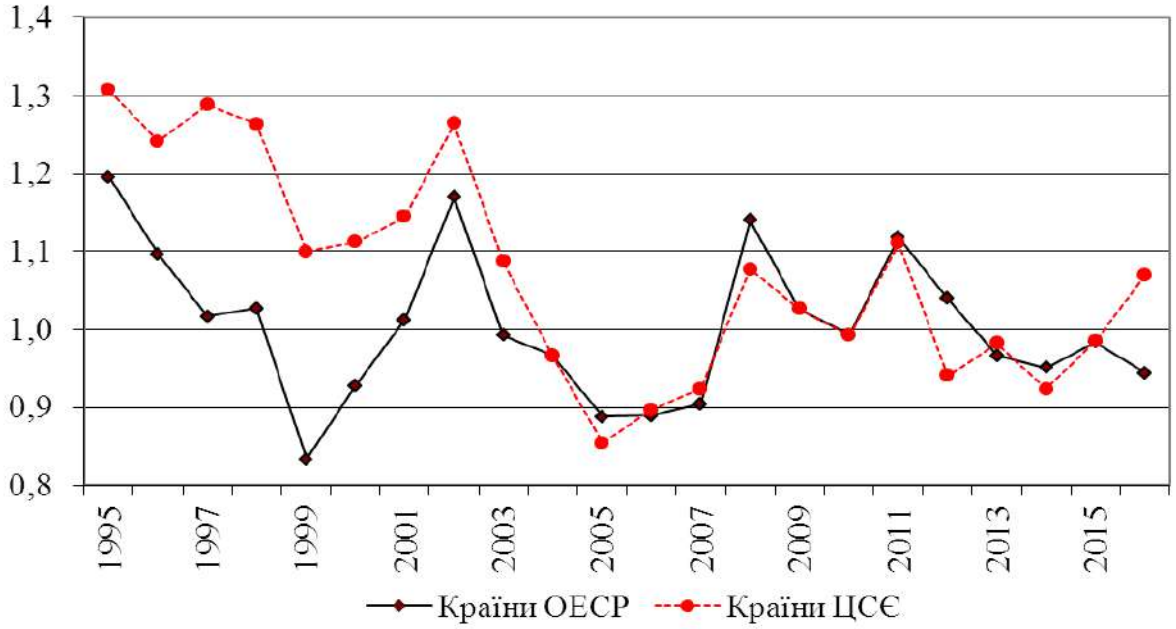


Рис. 8.2.1. Боргова залежність підприємств корпоративного сектору зарубіжних країн у 1995–2016 рр. (рази)

Джерело: OECD (2018), «Financial corporations debt to equity ratio» (indicator), URL: https://doi.org/10.1787/a3108a99-en (accessed on 27 August 2018).

[1] Corporate Finance and Economic Activity in the Euro Area, Structural Issues // ECB Occasional Paper Series. 2013. № 151. URL : https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp151.pdf

[2] Vulnerabilities, Legacies, and Policy Challenges. Risks Rotating to Emerging Markets // Global Financial Stability Report. IMF. October 2015. URL : http://www.imf.org/External/ Pubs/FT/GFSR/2015/02/pdf/text.pdf

Як зазначалося вище, в епоху глобальних трансформацій вектори руху міжнародного позичкового капіталу змінюються в напрямі низькоризикованих державних облігацій та облігацій першокласних емітентів. За таких умов пропозиція ресурсів для решти бізнесу скорочується і доступ підприємств до банківських кредитів утруднюється. Саме тому, починаючи з 2008 р., в усіх без винятку країнах ОЕСР сформувався чіткий тренд до зниження боргової залежності бізнесу на агрегованому рівні. Отже, загалом у післякризовий період у розвинених країнах сформувалася тенденція до переходу на консервативніші моделі фінансування бізнесу. Реакцією на недоступність позичкового капіталу є збільшення обсягів фінансування за рахунок власних коштів.

Всупереч загальносвітовим тенденціям в Україні, починаючи з 2006 р., агрегований рівень боргової залежності бізнесу постійно підвищується на тлі тенденції до зменшення частки банківських кредитів у фінансуванні підприємницької діяльності. Упродовж 2009–2017 рр. вказана частка зменшилася з 23,3 % сукупного боргу підприємств до 11,2 %. Також на збільшення боргового навантаження на бізнес в Україні на агрегованому також вказує підвищення коефіцієнта «сукупний борг/ВВП» з 1,7 на початок 2007 р. до 3,1 на кінець 2016 р. та збільшення розриву за вказаним показником з країнами Єврозони (табл. 8.2.1).

Отже, як характерна особливість фінансування підприємницької діяльності на агрегованому рівні в Україні вимальовується аномально високий (порівняно із зарубіжними країнами) рівень боргової залежності. Така особливість є наслідком квазіринковості фінансової системи та її неспроможності до самозбалансування внаслідок системної інституційної неспроможності. На тлі високого рівня боргової залежності бізнесу частка банківських кредитів в агрегованій структурі джерел фінансування скорочується унаслідок дефіциту вільних фінансових ресурсів у банків. Фундаментальними причинами вказаного дефіциту є надмірна обтяженість боргами держави («ефект витіснення») та недостатність ресурсів, акумульованих фінансовим сектором, для їх фінансування.

В епоху глобальних трансформацій зростає конкуренція на світових фінансових ринках за капітал – між державами та бізнесом. Доступ країн із слабкою економікою і значно обтяжених державним та приватним зовнішнім боргом до міжнародних ринків капіталу є вкрай обмеженим, а вартість залучення коштів – непідйомною для вказаних

країн. Вимушене збільшення внутрішнього державного боргу у таких країнах, як реакція на недоступність зовнішнього фінансування безпосередньо впливає на умови фінансування підприємницької діяльності.

Для кількісної оцінки впливу «ефекту витіснення» на фінансування бізнесу застосовуються різні методи. Зокрема, для оцінки впливу надмірних державних боргів на інвестиційну активність зазвичай порівнюються динамічні показники (приватні капітальні інвестиції та дефіцит бюджету), виходячи із гіпотези про існування причинно-наслідкового зв'язку між приватними інвестиціями та дефіцитом бюджету[1]. Такий підхід до оцінювання є коректним, але він не розкриває трансмісійного механізму, не показує, які саме канали фінансування бізнесу блокують надмірні державні витрати – власний капітал (самофінансування) чи позичковий (банківські кредити). Крім того, приватні інвестиції – це доволі широке поняття, яке включає в себе також і приватні інвестиції домогосподарств. У цій роботі вирішується значно простіше завдання, а саме оцінюється вплив рівня боргової залежності держави на фінансування підприємницької діяльності в Україні.

Логіка пояснення впливу «ефекту витіснення» на фінансування бізнесу насправді є простою – запозичуючи кошти, держава розміщує облігації, основними покупцями яких є комерційні банки та НБУ. Замість кредитування бізнесу банківська система кредитує уряд. Тому для оцінювання впливу «ефекту витіснення» на фінансування підприємницької діяльності коректніше застосовувати статичні показники, які показують структуру боргових відносин, адже саме вилучаючи вільний позичковий капітал, держава порушує ринкову рівновагу.

Для кількісного виміру «ефекту витіснення» було застосовано показники грошово-кредитної статистики НБУ. Коефіцієнт витіснення обчислювався як відношення показника «чисті вимоги до центральних органів державного управління» до «чистого внутрішнього кредиту». Отриманий результат показує ту частку внутрішніх грошових заощаджень, яка вилучається з ринку для покриття дефіциту публічних фінансів. На рис. 8.2.2 обчислений у вказаний спосіб коефіцієнт витіснення порівнюється із часткою банківського кредиту у сукупному борзі нефінансового бізнесу в Україні у період з 2000 до 2017 рр. Таке

[1] Башко В. Ефект витіснення: аналіз причинно-наслідкових зв'язків // Економіка і прогнозування. 2008. № 4. С. 82–96.

порівняння тенденцій дає змогу зрозуміти характер і напрям впливу коефіцієнта витіснення на банківське кредитування підприємницької діяльності упродовж трьох періодів:

– 2000–2005 рр., які були для України умовно доглобалізаційною епохою: транснаціональні банки контролювали відносно невелику частину банківського сектору, а офшоризація великого бізнесу не набула масового характеру, державний борг був незначним (на тлі зниження норми витіснення зростає частка банківських кредитів у фінансування бізнесу);

– 2006–2009 рр.: тимчасовий позитивний вплив глобальних трансформацій – прискорена інтеграція банківського сектору України, квазіінтеграція великого бізнесу у світову фінансову систему (офшоризація), приплив іноземного спекулятивного капіталу в країну і доступність кредитів (на тлі низької, наближеної до 0, норми витіснення частка банківських кредитів у фінансуванні бізнесу зростає);

– 2009–2017 рр.: негативний вплив глобальних трансформацій – саморуйнування фінансової системи, відплив спекулятивного та офшоризованого капіталу з країни, на тлі стрімкого зростання норми витіснення частка банківського кредиту у фінансуванні бізнесу скорочується).

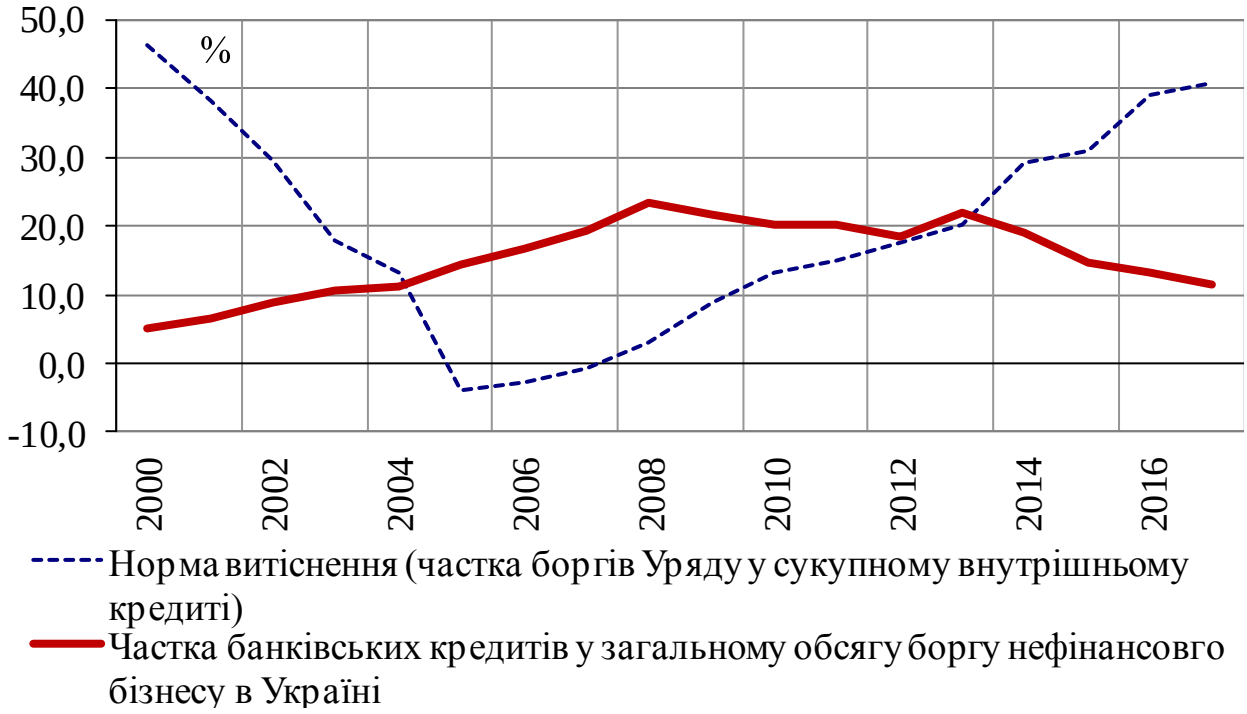


Рис. 8.2.2. Вплив «ефекту витіснення» на банківське кредитування підприємств України, 2000–2016 рр., кінець року

Джерело: за даними Держстату України та НБУ.

Отже, чітко відслідковуються дві тенденції коефіцієнта витіснення – до і після 2005 р. (рис. 8.2.2). Банківське кредитування підприємств активізується у періоди, коли рівень втручання держави у роботу фінансових ринків є мінімальним (2002–2005 рр.). Також це спостереження дає підстави для гіпотези щодо існування закономірності – зниження коефіцієнта витіснення за інших рівних умов сприяє зростанню інтенсивності банківського кредитування підприємницької діяльності, але його підвищення не обов'язково спричиняє кредитне стиснення. До певного моменту компенсатором може бути приплив іноземного капіталу, що мало місце в Україні в 2006–2008 рр. Проте за високого рівня коефіцієнта витіснення (>20%) процентні ставки зростають, поступово втрачається довіра іноземних інвесторів і дефіцит капіталу на внутрішньому ринку не компенсується за рахунок іноземних інвестицій.

Упродовж 2014–2017 рр. норма витіснення в Україні підвищилася удвічі – з 20 до 40 % (рис. 8.2.2). Це означає, що рівень втручання держави у функціонування банківської системи зріс удвічі. Відповідно удвічі знизилася і кредитна активність банків. Йдеться про стрімке згортання банківського кредитування підприємницької діяльності в Україні. На початок 2017 р. на банківські кредити припадало лише близько 10 % сукупного боргу сектору нефінансових корпорацій, що у п'ять разів менше, ніж у європейських країнах (середнє значення аналогічного показника для країн Єврозони в 2000–2008 рр. становило 49,1 %, на кінець 2012 р. – 46,7 %)[1]. Частка робочого капіталу підприємств, яка фінансується за рахунок банківських позик, в Україні становила лише 3,6 % (у країнах Східної та Центральної Європи – 11,2, у світі в цілому – 11,6)[2].

Послаблення ролі банківського кредиту у фінансуванні бізнесу в Україні було зумовлено посиленням негативного впливу дією «ефекту витіснення» на тлі зростання державного боргу. Упродовж 2014–2015 рр. відношення державного та гарантованого державою боргу до ВВП зросло з 39,9 до 79,4 % із одночасним вичерпанням можливостей його фінансування за рахунок внутрішніх джерел, що спричинило

[1] Corporate Finance and Economic Activity in the Euro Area, Structural Issues // ECB Occasional Paper Series. 2013. № 151. URL : https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp151.pdf. P.6.

[2] Enterprise Survey Ukraine 2013. URL : http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2013/ukraine

обмеженість пропозиції кредитів та погіршення умов їх надання. Водночас зневіра бізнесу у можливості отримання кредитів на прийнятних умовах у досяжному майбутньому стала причиною перегляду моделей фінансування і поширенням альтернативних (неринкових) форм та інструментів залучення капіталу.

Наслідком скорочення доступу бізнесу до банківського кредитування стала активізація застосування бізнесом альтернативних небанківських боргових каналів фінансування бізнесу. У період стиснення банківського кредиту підприємства залучали позичковий капітал шляхом залучення комерційного кредиту, проявом чого стало зростання частки кредиторської заборгованості та інших зобов'язань у джерелах фінансування бізнесу до 63,8 % (табл. 8.2.1). Отже, на початок 2017 р. майже 2/3 продуктивного капіталу у країні фінансується шляхом залучення комерційного кредиту та застосування непрозорих та схемних каналів боргового фінансування бізнесу. Склалася викривлена структура боргів підприємств, у якій домінують так звані «інші зобов'язання», медіанний рівень частки яких у сукупному борзі підприємств на мікрорівні упродовж 2007–2017 рр. коливався в діапазоні 40–55 %. Саме тіньове фінансування відіграє основну роль у забезпеченні життєздатності бізнесу у період стиснення банківського кредиту. На відміну від України реакцією бізнесу у розвинених країнах на утруднення доступу до банківського кредиту стало легальне збільшення власного капіталу, проявом чого є збереження консервативної моделі фінансування на агрегованому рівні. Фактично відбуваються ідентичні за сутністю процеси – вливання власного капіталу у бізнес. Водночас форма є різною – у зарубіжних країнах таке вливання здійснюється переважно шляхом збільшення зареєстрованого капіталу та нагромадження нерозподіленого прибутку, в Україні – шляхом відмивання брудних коштів – виведених з господарського обігу у тінь прибутків. Детальніше вказані особливості фінансування бізнесу в Україні розглядатимуться нижче.

Для кількісного виміру рівня втручання держави у роботу фінансових ринків та дисбалансів, що виникають унаслідок такого втручання, також було застосовано показник відношення державного боргу до грошової маси (коефіцієнт абсорбції). Показник дає змогу порівняти попит на кошти для фінансування державного боргу із їх пропозицією на певну дату (рис. 8.2.3). Зростання показника спричиняє

підвищення процентних ставок і погіршення доступу підприємств корпоративного сектору до капіталу. Упродовж 2000–2007 рр. на тлі зниження коефіцієнта абсорбції спостерігалося підвищення рівня боргової залежності підприємств корпоративного сектору в Україні. Різновекторні тренди у вказаний період пояснюються зростанням обсягів банківського кредитування на тлі зниження частки власних коштів у структурі капіталу підприємств (з 54 % у 2000 р. до 42 % у 2007 р.). В умовах кредитного буму, який розгорнувся в Україні напередодні фінансової кризи, знизилися вимоги до якості кредитів, які надавалися підприємствам із сумнівним фінансовим станом та пов'язаним з банками особам. Упродовж 2008–2016 рр. вектори показників коефіцієнта абсорбції та агрегованої боргової залежності підприємств співпадають (рис. 8.2.3). Починаючи з 2010 р. коефіцієнт абсорбції перевищує критично припустимий для країн із низькими доходами рівень (0,5[1]) і на кінець 2017 р. становить 1,78, що є проявом виснаження фінансової системи України, основною причиною дефіциту вільного капіталу на ринку і зростання процентних ставок.

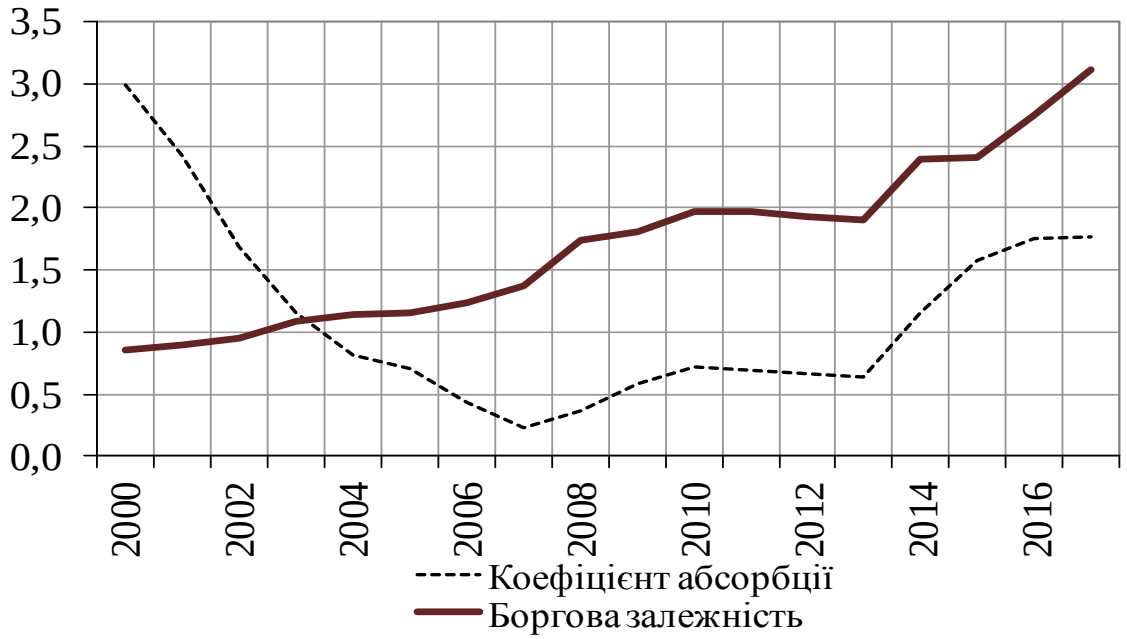


Рис. 8.2.3. Агрегована боргова залежність підприємств корпоративного сектору України і коефіцієнт абсорбції (рази)

Джерело: офіційні сайти Держстату України та НБУ.

[1] Зимовець В. Державна фінансова політика економічного розвитку: [монографія]. Київ: НАН України; Ін-т екон. та прогнозування, 2010. С. 227.

Вразливість фінансової системи України в епоху глобальних трансформацій посилилася також у зв'язку із вкоріненням відпрацьованих механізмів виведення капіталу з країни на тлі хронічно низького попиту на національні гроші. В умовах фінансової нестабільності зростає невпевненість бізнесу і активізується втеча капіталу з країни. Упродовж 2014–2016 рр. вказана невпевненість посилилася на тлі руйнівного впливу на фінансову систему заздалегідь вмонтованих деструкторів (процедур «виведення неплатоспроможних банків з ринку»). Йдеться про «очищення» банківської системи, наслідком якого стали втрата коштів (переважно малим і середнім бізнесом) в обсязі до 20 % ВВП (одноразовий системний шок). Упродовж трьох років «очищення» (2014–2016 рр.) ліквідні кошти підприємств в іноземній валюті у банках скоротилися на 40 %, а в національній – на 30 %. Термін «очищення» банківського сектору застосовується НБУ задля створення позитивної суспільної думки щодо цілком провальних результатів діяльності НБУ з виконання його функції захисту інтересів вкладників і кредиторів банків. «Очищення» банківського сектору здійснювалося за допомогою інструментарію (Закон «Про гарантування вкладів фізичних осіб»), не придатного для вирішення системних проблем, пов'язаних із втечею капіталу та втратою контролю за активами на окупованих територіях.

Закономірною реакцією бізнесу на зростання ризиків втрати ліквідних коштів у банках України стала втрата довіри до банківської системи, прогресуюча «офшоризація» фінансових відносин (виведення прибутків за межі країни), та, як наслідок, декапіталізація підприємств. Виведення капіталу у тіньовий сектор і ухилення від оподаткування є ключовою причиною штучної збитковості бізнесу в Україні[1]. Наслідком застосування схем виведення коштів є штучний дефіцит власного капіталу і висока боргова залежність бізнесу. Підприємства віддають перевагу акумуляції грошових коштів у готівковій формі або на рахунках в офшорних зонах. Дещо ускладнити функціонування відпрацьованих бізнесом схем виведення капіталу та ухилення від оподаткування може приєднання у 2018 р. України до Багатосторонньої конвенції з протидії розмивання бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування. Водночас приєднання до вказаної конвенції не усуне глибинних причин офшоризації моделей ведення

[1] Державна політика стабілізації фінансів підприємств: монографія / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. К. ; Ін-т екон. і прогн. НАН України, 2011. С. 348.

бізнесу в Україні, серед яких – високі ризики втрати капіталу унаслідок фіскального волюнтаризму та здирництва «контролюючих органів», слабкий захист прав кредиторів та інвесторів.

Також існує високий попит підприємств на готівку (переважно в іноземній валюті) як засіб платежу – як для фінансування тіньових операцій, так і для виконання зобов'язань перед державою з корупційних платежів. Постійна потреба бізнесу у ліквідних (тіньових) коштах для сплати хабарів пояснюється вкоріненими у менталітет традиціями «віддячувати» державним чиновникам за виконанням ними тих функцій, які фінансуються суспільством за рахунок податків. Корупція є невід'ємним елементом ведення бізнесу в Україні. За даним останнього огляду Світового банку (2013)[1], 99,1 % підприємств в Україні визнає, що участь у державних контрактах (закупівлях) передбачає надання хабарів (у Центральній і Східній Європі ця частка становить 22,4, у світі в цілому – 29,2). Середня вартість хабаря в Україні становить 14,2 % від вартості контакту (закупівлі), у Східній і Центральній Європі – 1,6 %, у світі в цілому – 1,87 %. Отже, бізнес в Україні потребує значно більше тіньових коштів, аніж у зарубіжних країнах, що є однією з причин високої боргової залежності. Йдеться про сегментацію фінансів на білу і чорну касу, джерела фінансування якої – це прихований чистий прибуток власників. Разом вказані чинники є причиною низького попиту українського бізнесу на безготівкові кошти у національній валюті та, відповідно, обмеженої пропозиції кредитів з боку банків.

Через несприятливий вплив ряду макрофінансових, інституційних та політичних чинників в Україні так і не вдалося створити повноцінного фондового ринку. Підприємства не бачать потенціалу фондового ринку як можливого фінансового донора. Слабкість захисту інтересів міноритарних акціонерів, з одного боку, а ризики рейдерського захоплення підприємств – з іншого, обумовили концентрацію контролю за підприємствами у руках однієї або кількох фізичних осіб. Відсутність чітких перспектив залучення додаткового капіталу на фондовому ринку спричинило декорпоратизацію нефінансового бізнесу – трансформацію акціонерних товариств у звичайні господарські товариства. Намітилася тенденція до скорочення кількості акціонерних товариств (з 25,5 тис на початок 2013 р. до 14,5 тис на 01 липня 2018 р.), при цьому особливо

[1] Enterprise Survey Ukraine 2013. URL : http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2013/ukraine

швидкими темпами зменшується кількість публічних акціонерних товариств – з 3,4 тис. на початок 2016 р. до 1,9 тис. на 01 липня 2018 р. На кінець 2016 р. 32 % зареєстрованого капіталу підприємств корпоративного сектору економіки України в цілому було сформовано за рахунок розміщених акцій, а 68 % – за рахунок інших корпоративних прав (часток у господарських товариствах). За рівнем «акціонування» власного капіталу Україна відстає від країн Європи. Зокрема, у країнах єврозони (за винятком Франції та Нідерландів) упродовж останніх 10 років на інші корпоративні права припадало близько 50 % зареєстрованого капіталу нефінансового бізнесу[1], тоді як 50 % – це акції акціонерних товариств. Таким чином, український бізнес віддає перевагу більш закритим, непрозорим формам фінансування.

Поряд із макрофінансовими значний вплив на формування моделей фінансування бізнесу в Україні справляють інституційні чинники. Слабкість захисту інтересів кредиторів зумовлює накопичення безнадійних боргових вимог на балансах підприємств на мікрорівні і зростання системних ризиків на рівні сектору нефінансових корпорацій. Проявом слабкості захисту інтересів кредиторів є досить низький рівень відшкодування (recovery rate) у разі неплатоспроможності боржника – лише 8,9 %. Традицій виконувати боргові зобов'язання в Україні не існує, а можливості примусового стягнення є обмеженими. У розвинених країнах ОЕСР кредитори можуть сподіватися на отримання у разі неплатоспроможності боржника від 33,6 (Греція) до 93,1 % (Норвегія). Медіанне значення показника для розвинених країн ОЕСР (2018 р.) – 82,1 % [2], середньосвітове значення показника – 36,6 %. Звідси висновок – в Україні кредитори у разі неплатоспроможності боржника можуть розраховувати на відшкодування у чотири рази менше, ніж у середньому в світі. Якщо ж розглядати, зокрема, перспективи отримання коштів підприємствами від неплатоспроможних банків у рамках «очищення» банківської системи, то рівень відшкодування є наближеним до нуля.

Отже, ризики втрат кредиторів у разі банкрутства підприємств в Україні є у рази вищими, ніж у розвинених країнах. Існує закономірність, відповідно до якої навіть за потенційно високих втрат у разі фінансової

[1] Corporate Finance and Economic Activity in the Euro Area, Structural Issues // ECB Occasional Paper Series. 2013. № 151. P. 15 URL : https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/ scpops/ecbocp151.pdf.

[2] Resolving Insolvency // Doing Business. World Bank. URL : http://www.doingbusiness.org/ data/exploretopics/resolving-insolvency

скрути навіть незначне зростання боргової залежності призводить до нелінійного зростання ризиків, що паралізує кредитні відносини та є основною причиною нарощування сурогатних боргів[1]. Дисциплінуючий вплив банків на фінансовий стан підприємств послаблюється. Водночас власний капітал не зростає унаслідок впливу як об'єктивних чинників, про які згадано вище, так і у зв'язку із недовірою до банківської системи. Іррелевантність до надмірної боргової залежності є специфічною властивістю фінансових відносин в Україні, що суттєво ускладнює розвиток відносин з фінансовими ринками. Це уповільнює міжгалузевий рух капіталу, інвестиційну активність та не сприяє очищенню фінансової системи від токсичних елементів (неплатоспроможних підприємств).

Також не сприяють нагромадженню власного капіталу і зниженню рівня боргової залежності бізнесу в Україні критично високі ризики втрати контролю за підприємством унаслідок недосконалості корпоративного законодавства. Відповідно до теорії корпоративних фінансів власники надають перевагу самофінансуванню порівняно із зовнішнім фінансуванням для мінімізації ризиків захоплення підприємства кредиторами (у разі фінансової скрути) або новими акціонерами (рейдерські захоплення). Погоджуємося з думкою Дж. Цвібеля, який довів, що зростання ризику захоплення контролю за підприємством змушує менеджмент до навмисного підвищення левериджу задля зниження інвестиційної привабливості підприємства та мінімізації ризиків його захоплення[2]. Інструментом захисту бізнесу є свідоме і цілеспрямоване нарощування боргів перед пов'язаними із менеджментом (власниками) підприємства особами, що обмежує можливості третіх осіб із вчинення недружніх дій та захоплення контролю за таким підприємством. Подібна практика захисту бізнесу є поширеною в Україні і може включати створення ряду «штучних» зобов'язань підприємства перед іншими (дружніми або асоційованими) підприємствами, забезпечених заставою обладнання та нерухомості, що дозволяє у разі рейдерської атаки захистити ключові активи[3]. Штучне

[1] Korteweg A. The Costs of Financial Distress across Industries. URL : http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1015963_code340494.pdf?abstractid=945425&mirid=1

[2] Zwiebel J. Dynamic Capital Structure under Managerial Entrenchment. The American Economic Review. Vol. 86, No. 5. Dec., 1996. PP. 1197–1215.

[3] Антирейдерські дії або Як захистити свій бізнес?. Lexinform.26.04.2018. URL : https://lexinform.com.ua/yuridychna-praktyka/antyrejderski-diyi-abo-yak-zahystyty-svij-biznes/

нарощення «захисного» нефінансового боргу справляє додатковий вплив на агреговану боргову залежність сектору нефінансових корпорацій.

Отже, упродовж останніх років виокремлюються дві ключові тенденції у фінансуванні підприємницької діяльності в Україні: по-перше, скорочення обсягів пропозиції капіталу фінансовим сектором і, по-друге, – згортання фінансових відносин між фінансовим інститутами та бізнесом із різних причин. Відбувається прогресуюча автономізація фінансів підприємств, які функціонують, покладаючись загалом на власні, переважено тіньові резерви, і вибудовують фінансові відносини з обмеженим колом пов'язаних осіб.

Проявами автономізації моделей фінансування бізнесу є:

- згортання фінансових відносин підприємств з банками та небанківськими фінансовими інститутами;
- скорочення інвестицій фінансового сектору в емітовані підприємствами акції та облігації (якщо на кінець 2014 р. у вказані фінансові інструменти було вкладено 6,8 % активів фінансового сектору, то на кінець 2017 р. більше ніж удвічі менше – 2,8 %);
- зростання заборгованості підприємств перед нерезидентами за кредитами, залученими за допомогою всіх інструментів (без урахування товарних кредитів). Рівень вказаної заборгованості на кінець 2017 р. у 1,65 раза перевищує загальну заборгованість нефінансового бізнесу за кредитами перед банками України.

Властивими ознаками агрегованої моделі фінансування бізнесу в Україні є надвисока боргова залежність, незначна роль банків у фінансуванні бізнесу та акумуляція ліквідного капіталу переважно у тіньовому секторі та офшорних юрисдикціях. Вказані особливості у сукупності дають підстави для висновку про деформованість агрегованої моделі фінансування бізнесу в Україні[1]. Виникнення та стійкість у часі такої моделі пояснюється впливом несприятливих макрофінансових чинників – надмірний державний борг («ефект витіснення»), знецінення гривні, втеча капіталу, стагнація банківського кредитування і відповідне послаблення дисциплінуючої функції фінансових інститутів.

[1] Зимовець В. Деформована фінансова модель ведення бізнесу в Україні: інституційний аспект // Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку // Збірник матеріалів І Всеукраїнської науково-практичної конференції 22 червня 2016. Київ: КНЕУ. 2016. С. 98–101. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/zvit_ks/22_06_2016_MATED0A0_KONF.pdf

8.3. Масштаби бізнесу у контексті особливостей його фінансування

Агреговані показники дають лише загальне уявлення про вектор розвитку моделей фінансування підприємницької діяльності. Корпоративний сектор не є однорідним за структурою і включає підприємства різних розмірів, видів економічної діяльності. Вибір способів та форм фінансування підприємств також залежить від того, наскільки самостійним є менеджмент у прийнятті рішень, від термінів оборотності активів (залежно від тривалості виробничого циклу) та багатьох інших чинників. Агрегована модель фінансування бізнесу в Україні, розглянута у попередньому підрозділі, – це композиція принципово різних моделей фінансування бізнесу, включаючи надконсервативні і надризиковані. Завданням наступної частини роботи є декомпозиція агрегованої моделі на локальні моделі за ключовими ознаками.

Першою з них є розмір підприємства. З досвіду відомо, що існують значні відмінності і специфіка фінансування великого, малого і середнього бізнесу. Порівняння часток в обсягах реалізації по групах підприємств різного розміру в Україні з показником частки у доданій вартості (великі підприємства – 44,1 %, середні – 40,5 %, малі – 15,4 %) показує, що існують ознаки відносно нижчої ефективності малого бізнесу. Порівняння часток в обсягах реалізації і активах великих, середніх і малих підприємств у цілому підтверджує цю думку. Значення вказаних часток за сегментом великих підприємств суттєво не відрізняються. У середньому за 2013–2016 рр. на великі підприємства припадало 40,5 % обсягів реалізації і 40,2 % активів. Частка середніх підприємств в обсягах реалізації є вищою порівняно із їх часткою в активах – відповідно 41,8 % і 32,8 % (у середньому за 2013–2016 рр.). Водночас частка малих підприємств в агрегованих активах сектору нефінансового бізнесу упродовж 2013–2016 рр. становила 26,9 %, що значно перевищує частку таких підприємств у загальних обсягах реалізації – 17,7 %. Отже, оборотність активів у малому бізнесі в 2016 р. становила 39,4 %, і була значно нижчою порівняно із оборотністю активів у великому бізнесі в цьому ж році – 60,1 %. Крім того, існують диспропорції за часткою основних засобів (залишкова балансова вартість) в активах підприємств різного розміру: на великі підприємства припадає 61,4 % основних засобів підприємств сектору нефінансових корпорацій України, на середні – 24,4 %, на малі – 13,1 %.

Значно нижчі рівні оборотності активів сегмента малого бізнесу, у якому сконцентрована майже третина активів нефінансового бізнесу в Україні, означають, що саме у цьому сегменті зосереджені неякісні активи, зокрема – фінансові. Отже, у секторі малого бізнесу відбувається гальмування кругообігу капіталу, проявом чого є нижча, ніж у цілому по підприємствах корпоративного сектору оборотність активів. Це не спростовує тезу про існування викривленої фінансової моделі ведення бізнесу в Україні в цілому, але дає підстави для висновку про концентрацію високоризикових моделей фінансування саме у секторі малого бізнесу.

Для підтвердження або спростування цієї думки було розглянуто особливості джерел фінансування бізнесу залежно від розміру підприємств за показником частки боргу від активів. Встановлено, що з 2015 р. намітилися різновекторні тенденції агрегованої боргової залежності підприємств різних груп (рис. 8.3.1).

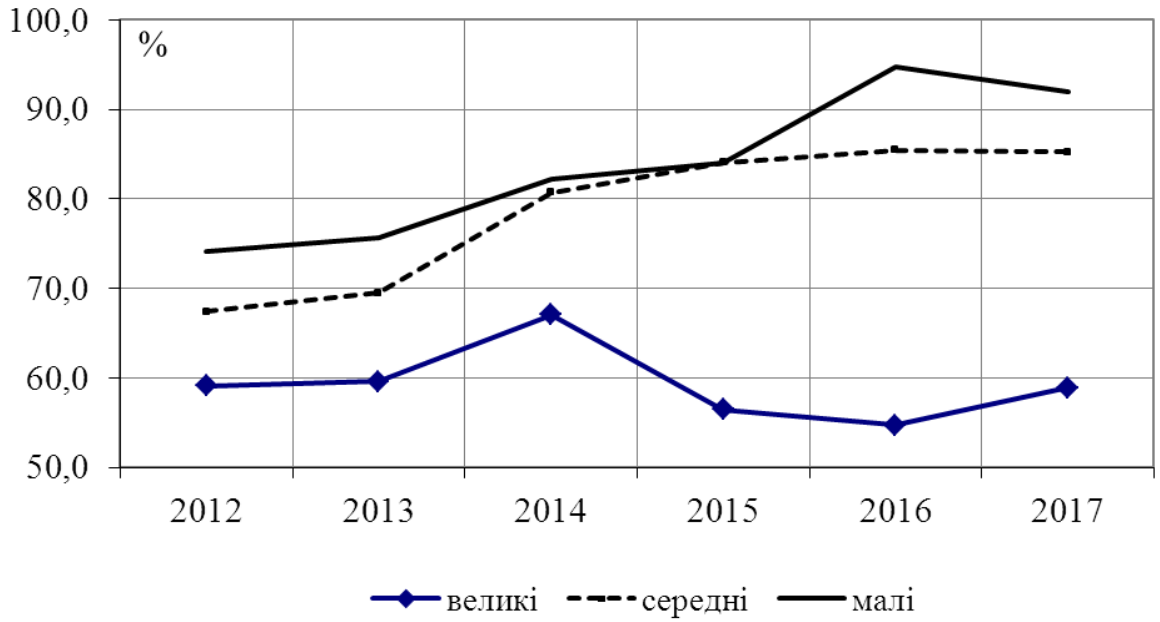


Рис. 8.3.1. Частка у боргу у фінансуванні бізнесу залежно від розміру підприємств у 2012–2016 рр., на кінець року

Джерело: діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за 2016 р. // Статистичний збірник Держстату України. К. 2017.

Частка агрегованого боргу в активах по групі великих підприємств упродовж 2012–2017 рр. залишалася відносно стабільною, наближеною до 60 %. Упродовж цього ж періоду вказаний показник у групі середніх підприємств зріс з 67 до 85 %, а у групі

малих підприємств – з 74 до 92 %. Це означає, що саме у малому бізнесі концентруються підприємства з найбільш ризикованими моделями фінансування.

Значно вищий рівень боргової залежності у малому бізнесі на агрегованому рівні в Україні не відповідає практикам, які склалися у розвинених країнах. Для останніх, навпаки, характерним є вищий рівень боргової залежності у великих підприємств. Нижчі очікувані втрати від банкрутства великих підприємств дають їм змогу залучати відносно більші обсяги боргового фінансування. В Україні застосовується повністю протилежна модель фінансування – великий бізнес, навпаки, уникає надмірної обтяженості боргами, що пояснюється розглянутими вище інституційними чинниками (високі ризики рейдерського захоплення та втрати ключових активів). Не виключено, що малий бізнес виконує роль сполучної ланки між великим, відносно «чистим» бізнесом, і тіньовими схемами кругообігу капіталу.

Борговий навіс розподіляється між великим, середнім та малим бізнесом нерівномірно. Упродовж 2012–2017 рр. частка сегмента малого бізнесу в агрегованому борзі сектору нефінансових корпорацій зросла з 29,3 до 31,8 % на тлі зниження частки великого бізнесу до 33,4 % (табл. 8.3.1).

Таблиця 8.3.1

Структура боргу підприємств корпоративного сектору економіки України у 2012–2017 рр. (за розмірами підприємств), на кінець року

Показники/рік	великі	середні	малі
Сукупний борг		%	
2012	35,0	35,8	29,3
2013	33,8	36,7	29,5
2014	33,8	37,4	28,8
2015	34,4	36,5	29,1
2016	29,3	33,2	37,5
2017	33,4	34,8	31,8
Інші поточні зобов’язання		%	
2012	31,8	33,7	34,5
2013	29,2	34,8	35,9
2014	32,1	34,9	33,0
2015	29,5	36,4	34,2
2016	21,1	28,6	50,3
2017	29,1	35,0	35,9

Джерело: діяльність суб’єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за 2016 рік // Статистичний зб. Держстату України. К. 2017.

Причиною концентрації боргів у сегментах малого та середнього бізнесу є низька спроможність підприємств до виконання зобов'язань перед кредиторами у кризових умовах, пов'язана із низькою ефективністю ведення бізнесу та акумуляцією малоліквідних фінансових активів на їх балансах. Утім концентрація боргів у сегменті малого бізнесу була спричинена не лише об'єктивно обумовленим несвоєчасним виконанням зобов'язань перед контрагентами в умовах кризи, але й умисним збільшенням «інших поточних зобов'язань». Концентрація таких зобов'язань у сегменті малого бізнесу в Україні є додатковим доказом функціонування викривленої моделі фінансування бізнесу на агрегованому рівні. У такій моделі малі підприємства є важливою ланкою кругообігу капіталу між легальним бізнесом і тіньовим сектором («конвертаційні» центри). Спеціально створені малі підприємства використовуються як буфер для відмивання брудних грошей, через який здійснюється вилучення («конвертаційні» центри) і повернення «надлишкового» капіталу у господарський обіг.

Великий та середній бізнес застосовують як ризиковані, так і консервативні моделі фінансування. Підтвердженням думки є показники частки власного капіталу в активах на мікрорівні (за даними вибірки підприємств, рис. 8.3.2). Упродовж 2007–2017 рр. медіанне значення зазначеної частки знизилося несуттєво – з 53,6 до 48,8 %. Водночас чверть великого бізнесу взагалі працює за вкрай консервативними моделями – частка власного капіталу в їх фінансуванні зросла з 67,6 до 73,8 %. Частина підприємств великого та середнього бізнесу застосовує квазіризиковану модель фінансування з часткою власного капіталу, нижчою за 25 %.

Отже, великий бізнес застосовує переважно консервативні моделі фінансування (частка власного капіталу в активах перевищує 50 %). Великі підприємства використовують для цього можливості для збільшення власного капіталу за рахунок вливання коштів з тіньового сектору, зокрема з офшорів, та дооцінки основних засобів. Вибір переважно консервативних моделей фінансування великим бізнесом обумовлюється додатково такими факторами, як: 1) обов'язковість оприлюднення фінансової звітності; 2) жорсткіший контроль за діяльністю з боку ДФСУ (згідно з реєстром до переліку великих платників податків на 2018 р. віднесено 2,9 тис. підприємств[1]).

[1] Реєстр великих платників податків на 2018 р. URL : http://officevp.sfs.gov.ua/data/files/213598.xlsx

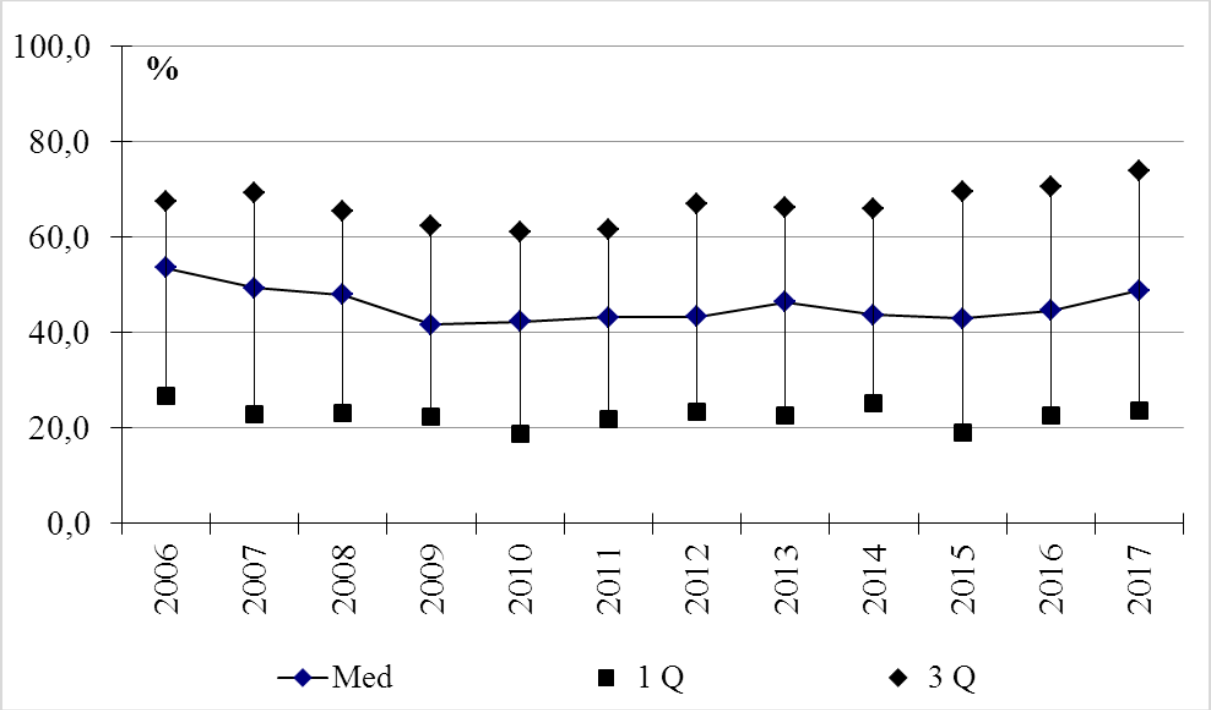


Рис. 8.3.2. Частка власного капіталу у фінансуванні великого та середнього бізнесу (на мікрорівні) у 2006–2017 рр.

Джерело: за даними вибірки підприємств.

Для захисту активів великим бізнесом може також застосовуватися альтернативна квазіризикована фінансова модель, що характеризується навмисним підвищенням левериджу задля зниження інвестиційної привабливості підприємства[1]. Інструментом захисту бізнесу у цій моделі є нарощування боргів перед пов'язаними особами, що обмежує можливості третіх осіб із вчинення недружніх дій та захоплення контролю за підприємством.

Підтвердженням поширення таких практик є зростання упродовж 2007–2017 рр. частки інших поточних зобов'язань у фінансуванні великого та середнього бізнесу з 5,5 до 9,1 % (рис. 8.3.3). Застосування квазіризикованої моделі фінансування дає змогу в разі рейдерської атаки захистити ключові активи[2]. Водночас штучне нарощення «захисного» нефінансового боргу частиною великого бізнесу чинить додатковий вплив на агреговану боргову залежність нефінансового бізнесу в Україні в цілому.

[1] Zwiebel J. Dynamic Capital Structure under Managerial Entrenchment. The American Economic Review. Dec. 1996. Vol. 86, No. 5. P. 1197–1215.

[2] Антирейдерські дії, або Як захистити свій бізнес? Lexinform. 26.04.2018. URL : https://lexinform.com.ua/yuridychna-praktyka/antyrejderski-diyi-abo-yak-zahystyty-svij-biznes

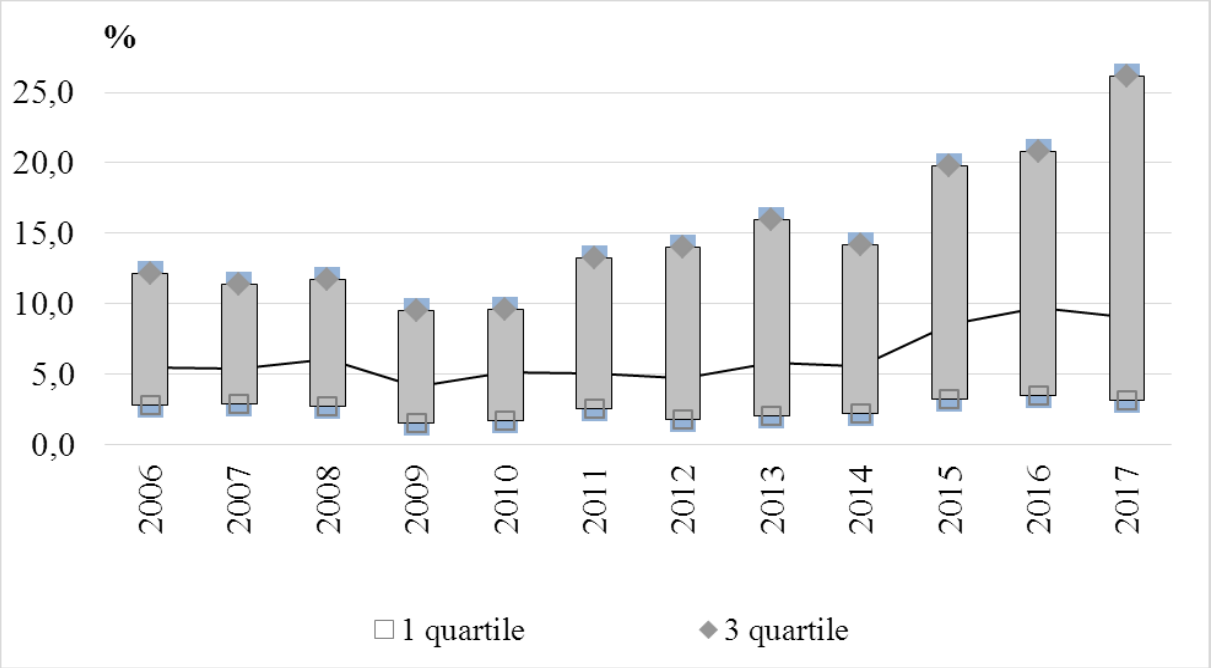


Рис. 8.3.3. Частка інших поточних зобов'язань у фінансуванні великого та середнього бізнесу

Джерело: за даними фінансових звітів підприємств вибірки.

Адаптаційна спроможність великого бізнесу до функціонування у несприятливому маркрофінансовому та інституційному середовищі є вищою порівняно із малим. На відміну від початкових етапів ринкової трансформації нині бізнес має значно більші обсяги тіньових резервів для підтримки ліквідності та фінансування інвестицій у скрутні часи. Упродовж 2014–2016 рр. великі підприємства збільшили власний капітал на 975 млрд грн, або в 2,2 раза, порівняно із початком 2014 р., тоді як агрегований власний капітал у сегментах середніх і малих підприємств зменшився на 159,0 і 186,9 млрд грн відповідно. Значна частина великого та середнього бізнесу застосовує консервативні моделі фінансування, що є захисною реакцією на високі ризики втрати контролю за бізнесом та поширених практик недружніх дій (рейдерства). Додатковими дисциплінуючими великий бізнес факторами є: 1) обов'язковість оприлюднення фінансової звітності, оскільки значна частина великих і середніх підприємств функціонує у формі акціонерних товариств; 2) жорсткіший контроль за їх діяльністю з боку ДФСУ (згідно з реєстром до переліку великих платників податків на 2018 р. віднесено 2,9 тис. підприємств[1]).

[1] Реєстр великих платників податків на 2018 р. URL : http://officevp.sfs.gov.ua/data/files/213598.xlsx

Стрімке зростання боргової залежності в цілому по корпоративному сектору упродовж 2014–2016 рр. було спричинене зростанням боргів у сегменті малого бізнесу на тлі його декапіталізації на агрегованому рівні. Аномально висока боргова залежність і дефіцит власного капіталу у малому бізнесі є одним із генераторів системних фінансових ризиків. Малий бізнес є вразливішим до макрофінансових шоків та несприятливого інституційного середовища. Відповідно до закономірностей функціонування фінансових ринків та висновків П. Болтона та Х. Фрейхаса жорстка монетарна політика вражає насамперед малий бізнес. У періоди кредитного стиснення доступ до банківського кредиту втрачають малі фірми, що знаходить емпіричні підтвердження у згортанні їх кредитування у періоди монетарної рецесії[1]. В Україні проявом такої закономірності в умовах кредитного стиснення стало стрімке зростання нефінансових боргів (кредиторської заборгованості та інших зобов'язань). Крім того, не слід виключати й зворотній вплив погіршення фінансового стану підприємств малого бізнесу на обсяги кредитування. Зокрема, це мало місце у післякризовий період (2010–2011 рр.), коли банки мали надлишкову ліквідність, яка розміщувалася у депозитні сертифікати НБУ, а не у кредити підприємствам[2].

Другою ознакою, за якою ідентифікувалися типові локальні моделі фінансування підприємницької діяльності, була підконтрольність фінансово-промисловим групам (ФПГ). Моделі фінансування бізнесу, які склалися у межах різних ФПГ, мають суттєві відмінності, що визначаються особливостями видів економічної діяльності групи, історичними та політичними чинниками. Останні відіграють значну роль у забезпеченні надприбутків за рахунок створення особливо сприятливих умов ведення бізнесу. Серед характерних особливостей моделей фінансування підконтрольного ФПГ бізнесу виділено поширеність квазіризикових моделей фінансування та згортання фінансових відносин з банками.

Значна частина підконтрольних ФПГ підприємств працює з від'ємним капіталом. Упродовж 2007–2017 рр. ця частка зросла з 8,3 до 30,0 % і є суттєво вищою, ніж у групі підприємств, непідконтрольних

---

[1] Bolton P., Freixas X. Corporate Finance and the Monetary Transmission Mechanism // The Review of Financial Studies. V. 19 № 3 2006. URL : https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/pbolton/transmission.pdf/ p.829

[2] Єгоричева С., Гудзь Т. Вплив механізму монетарної трансмісії на фінансовий стан підприємств. Фінанси України. 2013. № 8. С. 67.

ФПГ, у якій частка підприємств з від'ємним капіталом зросла упродовж зазначеного періоду з 5,6 до 21,8 %. Отже, третина підконтрольних ФПГ підприємств функціонують взагалі без власного капіталу і фінансово є повністю залежними від материнських компаній. Очевидно, що така модель фінансування бізнесу не передбачає отримання «дочками» банківських кредитів. Водночас такі обтяжені квазіборгами підприємства добре вписуються у квазіризикову модель фінансування бізнесу (коли штучно створюється інвестиційна непривабливість підприємства).

Інтенсивність банківського кредитування підконтрольних ФПГ підприємств є дещо нижчою, ніж інших підприємств вибірки. На тлі загальної тенденції до зменшення ролі банківського кредитування у фінансуванні великого та середнього бізнесу в Україні зменшується і частка підконтрольних ФПГ підприємств, які не мали заборгованості перед банками з кредитів. Упродовж 2007–2017 рр. частка підконтрольних ФПГ підприємств, які не користувалися банківськими кредитами, зросла з 20 до 50 %. Отже, чітко простежується тенденція до згортання фінансових відносин підконтрольних ФПГ підприємств з банками, що можна пояснити впливом двох чинників:

– по-перше, це поширеність моделей фінансування частини підконтрольного бізнесу через тіньові схеми (застосування квазіризикових моделей фінансування, частка яких на кінець 2017 р. становила 30 %),

– по-друге, це умисне застосування консервативних моделей фінансування для збереження контролю за активами ФПГ (така модель охоплює близько 70 % підприємств). Упродовж 2007–2017 рр. частка боргу у фінансуванні підприємств, на яких застосовується консервативна модель, знизилася з 55 до 30 % і є значно нижчою, ніж у підприємств, непідконтрольних ФПГ. Натомість частка боргу у фінансуванні незалежного від ФПГ великого і середнього бізнесу зросла з 50 до 70 % (рис. 8.3.4).

Це пояснюється, по-перше, тим, що материнські компанії застосовують стратегії таргетування боргової залежності «дочок», що дає змогу обмежити можливості рейдерського захоплення ключових виробничих активів. По-друге, упродовж останнього десятиліття ФПГ значно зміцнили свої фінансові позиції і мають достатні офшорно-тіньові резерви, що знижує їх потребу в борговому фінансуванні, зокрема банківських кредитах.

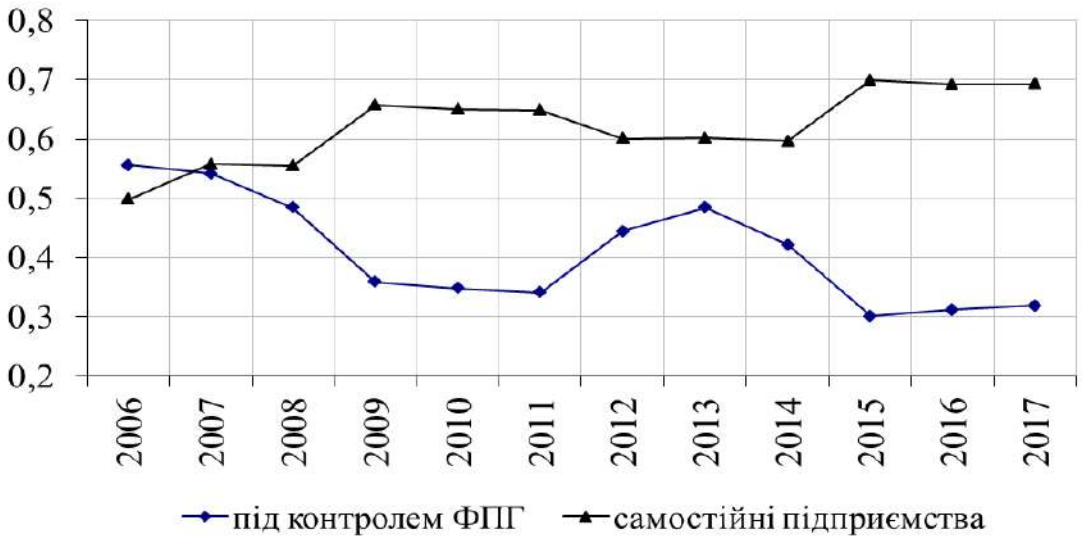


Рис. 8.3.4. Частка боргу у фінансуванні великого і середнього бізнесу

Джерело: обчислено за даними вибірки, медіанні значення показника у кожній групі.

Отже, концентрація капіталу чинить різновекторний вплив на тенденції у фінансах підприємств. Частина підконтрольних ФПГ підприємств застосовують консервативні моделі фінансування, що дає змогу уникати надмірних ризиків. Інша частина застосовує квазіризикові моделі фінансування (від'ємний капітал), що перетворює такі підприємства на непривабливі для інвесторів. Загалом вплив ФПГ на фінансову систему України є неоднозначним. З одного боку, значна частина підконтрольних ФПГ підприємств є осередками концентрації фінансових ризиків, з іншого – це достатньо велика група фінансово стійких підприємств. І перші, і другі є повністю фінансово залежними від материнських компаній і вмонтованими у схеми тіньового фінансування бізнесу.

Третьою ознакою, за якою ідентифікувалися типові локальні моделі фінансування підприємницької діяльності, був факт підконтрольності бізнесу офшорам. В умовах глобалізації фінансових ринків та інновацій у фінансовій сфері держава є значно гірше технічно озброєною порівняно із великим бізнесом, яким упродовж першої декади 2000-х рр. було створено та запущено юридично досконалі механізми міжнародного руху ліквідного капіталу із розміщенням центрів зберігання ліквідності в офшорних зонах. Офшоризація фінансів підприємств великого та середнього бізнесу в Україні відбувається як реакція на неспроможність держави захистити бізнес і є надійним

способом захисту ключових активів, зокрема і грошового капіталу, від зазіхань фіскальних органів та рейдерських, часто з політичних мотивів, захоплень. Підприємства, які контролюються з офшорів, перетворилися на потужний генератор імпульсів нестабільності у фінансовій системі України. Періодичність хвиль репатріації офшорного капіталу є малопередбачуваною, але чітко встановлено, що у період фінансових криз саме цей сегмент бізнесу активним виведенням капіталів з країни значно збільшує амплітуду і масштаби кризи.

Вмонтовані в офшорні схеми власності підприємства мають вищий рівень боргової залежності порівняно із звичайними підприємствами. Для уникнення ризиків захоплення бізнесу вливання позичкового капіталу з офшорів у такі підприємства здійснюється через прямі або здебільшого опосередковані буфером (малим підприємством) канали. Як наслідок, саме у цьому сегменті бізнесу формується чітко виражений борговий навіс і зростає кількість підприємств з від'ємним капіталом. Зокрема, упродовж фінансово-економічної кризи 2009–2010 рр. частка підприємств з від'ємним власним капіталом серед усіх підприємств, що контролюються з офшорів, зросла з 10 до більше ніж 25 %, а під час кризи 2015–2016 рр. – з 10 до більше ніж 30 % (рис. 8.3.5). Незважаючи на виведення капіталу і неплатоспроможність, такі підприємства продовжують успішно функціонувати і не припиняють діяльність.

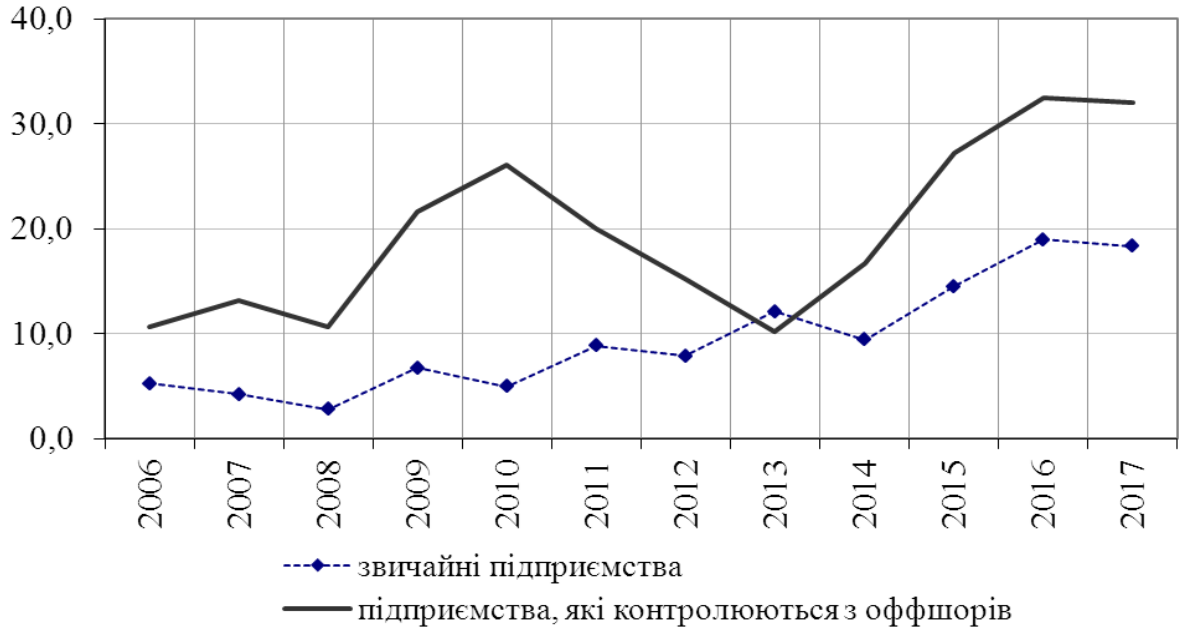


Рис. 8.3.5. Частка підприємств з від'ємним капіталом у 2006–2017 рр.

Джерело: вибірка на основі фінансових звітів підприємств.

Вказану тенденцію можна пояснити тим, що підприємства, які контролюються з офшорів, застосовують гнучкі схеми реалокації ліквідного капіталу за межі країни у скрутні часи, застосовуючи добре відпрацьований інструментарій. У сприятливі періоди (економічне піднесення, прихід до влади «дружніх» політичних сил) ліквідний капітал тимчасово повертається у господарський обіг на територію України (характерним прикладом є період 2010–2013 рр.).

Розглянуті у цьому підрозділі локальні моделі фінансування підприємницької діяльності в Україні є захисними, тобто спрямованими на уникнення існуючих ризиків та загроз. Кожен власник намагається у зручний для нього спосіб мінімізувати прямі фінансові відносини з банками та іншими фінансовими інститутами, а також валютні ризики. Як реакція на несприятливі макрофінансові та інституційні умови, в Україні сформувалися відносно стійкі до внутрішніх та зовнішніх фінансових потрясінь локальні моделі фінансування бізнесу, основою яких є накопичення резервів ліквідного капіталу у тіньовому секторі. До таких моделей віднесено:

– консервативну модель фінансування, яка полягає у зведенні до мінімуму будь-яких боргів (властива для значної частини великого бізнесу);

– квазіризикову модель фінансування (умисне нарощування боргів перед асоційованими компаніями для відлякування потенційних рейдерів);

– офшоризовану модель фінансування (циклічно залежна, виведення капіталу у період криз і його репатріація у «хороші» часи).

Основною причиною вкорінення вказаних моделей фінансування бізнесу є реакція бізнесу на недоступність капіталів на внутрішньому фінансовому ринку. За таких умов вливання у бізнес тіньового капіталу виконує стабілізуючу роль як у частині підтримки ліквідності підприємств, так і фінансового забезпечення їх інвестиційної активності. Борги підприємств у таких моделях фінансування у значній частині є умовними, фактично – це незареєстрований власний капітал. З одного боку, перевагою таких моделей фінансування бізнесу є можливість швидкого реагування на макрофінансові шоки (оперативне погашення боргів) та захищеність від валютних ризиків, адміністративного свавілля та рейдерства. З іншого – їх вкорінення генерує системні ризики і підвищує вразливість фінансової системи України до глобальних фінансових дисбалансів.

8.4. Кредитування малого та середнього бізнесу в Україні: інституційний та інформаційний аспекти вдосконалення

На поточному етапі розвитку України однією з найгостріших проблем є різке падіння обсягів кредитування реального сектору економіки, зокрема малих та середніх підприємств в Україні (рис. 8.4.1).

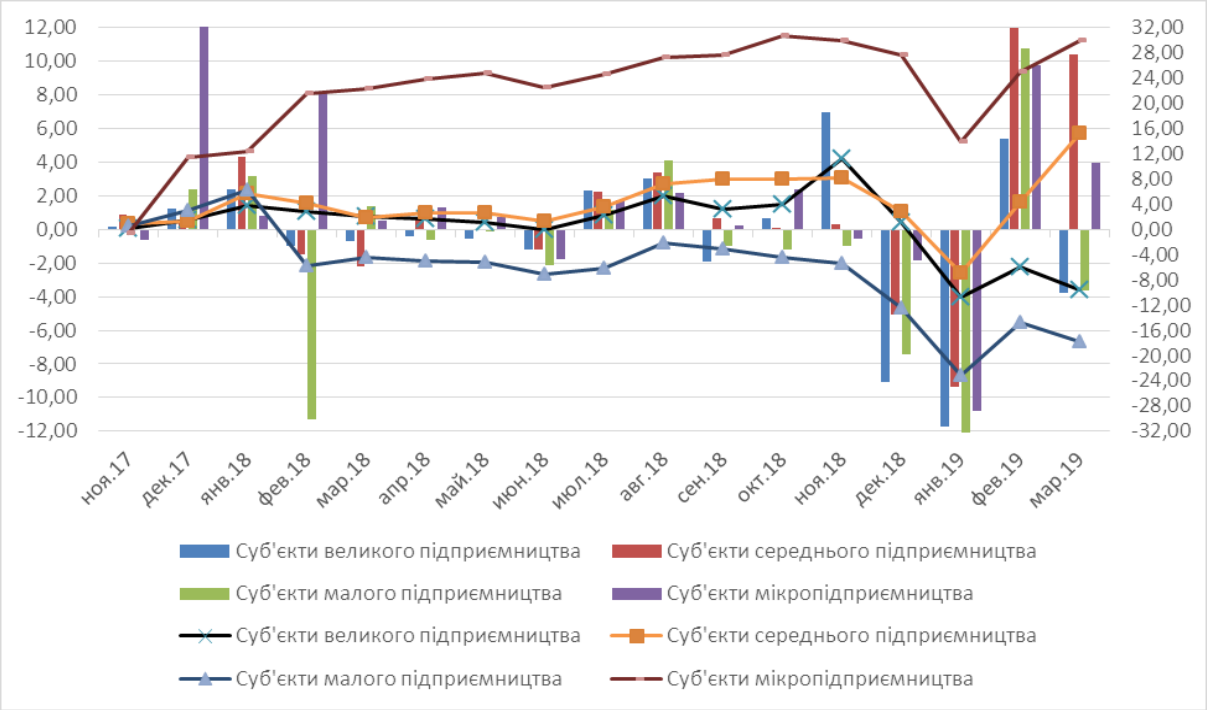


Рис. 8.4.1. Темпи зростання (кумулятивно) та приросту кредитування великих, малих та середніх підприємств[1]

Причини розгортання такої тенденції можна згрупувати таким чином:

1) проблеми нестабільності зовнішнього середовища;

2) проблеми організаційно-правового характеру;

3) матеріально-фінансові проблеми банківської системи і малого та середнього підприємництва (МСП);

4) інформаційні проблеми.

Основним фактором, що не сприяє розвитку банківського кредитування в цілому та МСП зокрема, є складна ситуація в Україні – нестабільність політичної, економічної та зовнішньополітичної ситуації не сприяють довірі до банків та прибутковій економічній діяльності. Збитковість банків та підприємств реального сектору економіки руйнує

[1] Офіційний сайт Національного банку України. URL https://bank.gov.ua

базові умови функціонування кредиту – формування доданої вартості, що перерозподіляється банками. У кризових умовах інструментарій, що використовується банками для кредитування малого та середнього підприємництва, не завжди відповідає потребам та особливостям останнього. Недосконала нормативна база стримує розвиток кредитних механізмів, а в умовах кризи комерційні банки не прагнуть до нововведень.

Наразі вагомою проблемою банків є відсутність адекватного аналізу кредитного ризику на етапі моніторингу повернення кредиту, адже застосуванню сучасних методик оцінки ризиків перешкоджають труднощі з отримання інформації. В Україні дотепер відсутня система інститутів гарантій, страхування і моніторингу ризиків, адаптована до специфіки стадій життєвого циклу суб'єкта МСП.

Наш погляд на суб'єкти та інструменти активізації банківського кредитування МСП схематично подано у табл. 8.4.1.

Таблиця 8.4.1

Проблеми кредитування МСП, суб'єкти та напрями їх вирішення

Проблема	Суб'єкт	Напрям вирішення
1	**2**	**3**
Нестабільність зовнішнього середовища	Держава	Проведення антикризової політики Послідовна модернізація економіки Впровадження міжнародного досвіду підтримки кредитування МСП
	НБУ	Ефективне виконання своїх функцій щодо стабільності національної валюти
	Банки	Зміцнення позицій та покращання фінансового стану Вдосконалення механізмів співпраці з МСП
Проблеми організаційно-правового характеру	Держава	Вдосконалення заставного законодавства Розвиток державно-приватного партнерства Формування інфраструктури підтримки кредитування МСП
	НБУ	Диференційований підхід до банків та застосування пом'якшених вимог банківського нагляду щодо тих банків, що кредитують МСП
	Банки	Вдосконалення методик оцінки ризиків та кредитоспроможності Вдосконалення організації кредитного процесу Розширення переліку кредитних продуктів для МСП Розробка переліку стандартних кредитних продуктів, адаптованих до специфіки МСП

Продовження табл. 8.4.1

1	2	3
Матеріально-фінансові проблеми банківської системи і МСП	Держава	Формування і реалізація державних програм підтримки МСП Налагоджування співпраці з МФО Розвиток системи гарантій Реалізація програм пільгового кредитування МСП Стимулювання банків до кредитування МСП через запровадження податкових пільг
	НБУ	Послідовне зниження процентної ставки Уточнення методики розрахунку показника ліквідності без використання підвищуючого коефіцієнта на інвестиційні кредити для МСП Вдосконалення підходів до формування банками резервів Уточнення категорії «група пов'язаних позичальників»
	Банки	Дотримання вимог НБУ та коефіцієнтів ліквідності Виявлення неефективних процесів організації кредитування Посилення мотивації персоналу банку до надання кредитних послуг підприємствам МСП Розробка комплексних кредитних продуктів для МСП Впровадження системи моніторингу застави
Проблеми інформаційного характеру: недовіра до МСП, непрозорість та високі трансакційні витрати кредитування МСП	Держава	Єдиний електронний документооборот між банком, державою і підприємством Вдосконалення інформаційного забезпечення шляхом реалізації Програми інформаційної підтримки кредитування малих і середніх підприємств
	НБУ	Створення єдиної бази по кредитних історіях МСП
	Банки	Зміна підходу до бізнес-планування в банку Вдосконалення методики скорингу через впровадження експрес-аналізу фінансового стану позичальника та із урахуванням стадій його розвитку Розвиток систем онлайн-обслуговування банку Підвищення кваліфікації співробітників банку

Джерело: складено на основі[1].

[1] Костыкова М. Ю. Кредитование малого бизнеса как ключевой элемент стратегии развития активных операций отечественных коммерческих банков // Современная экономика: проблемы и решения. 2014. № 4(52). С. 62–73.

З переліку суб'єктів, зазначених у таблиці 8.4.1, та завдань, що стоять перед ними, випливає, що вирішити завдання активізації банківського кредитування МСП можливо лише об'єднаними зусиллями держави, МФО, НБУ, банків і представників МСП на засадах системності та планомірності. Це потребує формування інституційної системи банківського кредитування суб'єктів МСП, схема якої наведена на рис. 8.4.2.

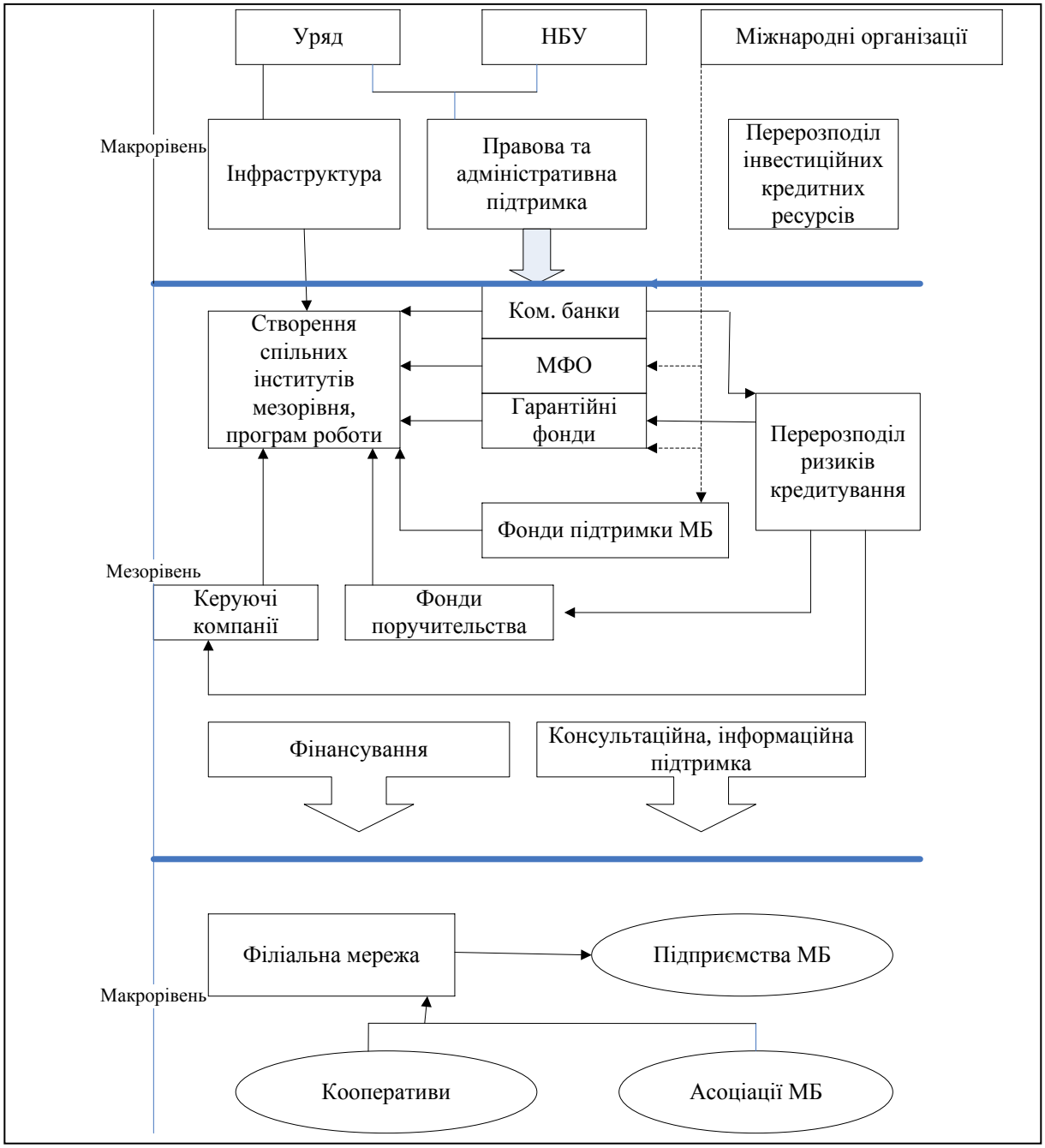


Рис. 8.4.2. Схема інституційної структури системи підтримки кредитування МСП

Джерело: складено за[1].

[1] The Small Business Economy: A Report to the President. Washington: United States Government Printing Office, 2005. 273 p.

«Макрорівень» – уряд, НБУ та інші державні органи, що мають повноваження у сфері регулювання банківського кредитування. Вони опікуються вдосконаленням нормативно-законодавчої бази та формуванням і реалізацією державних програм сприяння розвитку кредитування МСП. На цьому рівні значну роль відіграють міжнародні фінансові організації, що впливають на політику банків і надають їм кошти для кредитування суб'єктів МСП. Серед таких МФО можна назвати Міжнародну фінансову корпорацію (IFC), ЄБРР, що реалізують програми через Фонд підтримки малого бізнесу, Агентство міжнародного розвитку. Завданнями цього рівня є, по-перше, розробка системи цілей на законодавчому рівні із чітким виділенням довгострокових і закріпленням їх пріоритетності. По-друге, застосування програмно-цільових методів, що забезпечують взаємозв'язок і узгодженість заходів за термінами, ресурсами і суб'єктами, а також організацію процесу управління і контролю за результатами здійснених наслідків, усунення суперечності між заходами держави, НБУ і банків. По-третє, визначення і реалізація заходів, що стосуються поліпшення зовнішнього середовища розвитку банківського кредитування, та внутрішніх заходів окремих комерційних банків щодо вдосконалення кредитного процесу.

«Мезорівень» – керівництво банків, фондів підтримки малого бізнесу, фонди поручительства, гарантійні фонди, мікрофінансові організації, управляючі компанії. Інститути цього рівня системи кредитування МСП мають виконувати завдання:

– перерозподілу ризиків між банками та посередниками (гарантійними фондами і фондами поруки);

– акумулювання і розподілу коштів інвесторів (у тому числі МФО);

– розробка програм державної підтримки банківського кредитування МСП;

– консультування МСП.

«Мікрорівень» – це філії банків та МФО, філії та представництва фондів підтримки МСП. Стратегічними завданнями інститутів цього рівня кредитування тут є розширення територіального охоплення, відкриття нових точок продажу кредитних послуг, нарощування обсягів кредитування, зокрема у спосіб розширення клієнтської бази. На цьому рівні можна виділити асоціації підприємців і кооперативи, які при створенні сприятливих умов з боку банків можуть стати частиною

системи і виконувати функції просування кредитних продуктів, складання бази по своїх членах і надання інформації для детального опрацювання в банку.

До завдань банків щодо вдосконалення кредитного процесу можна віднести:

1. Зниження ризиків шляхом вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальника (бажано скорингу), заснованої на управлінській звітності клієнта та із урахуванням стадій його розвитку.

Ключовою проблемою у процесі оцінки кредитоспроможності позичальника є отримання достовірної інформації, оскільки:

– офіційні фінансові звіти позичальника можуть бути складені за термін понад три місяці, що знижує актуальність фінансових даних;

– підприємства свідомо завищують витрати і занижують доходи для мінімізації сплати прямих податків підприємства; а також намагаються застосувати схеми прискореної амортизації, а тому оцінка основних засобів не завжди об'єктивно відображає їх залишкову ринкову вартість;

– індивідуальні підприємці, а також підприємства, які працюють на спрощеній системі оподаткування, взагалі не формують офіційну бухгалтерську звітність через специфіку режиму оподаткування.

Таким чином, офіційна фінансова звітність суб'єктів МСП не завжди точно відбиває їх реальну платоспроможність. Це слугує вагомим аргументом на користь необхідності розробки банками власної методики оцінки кредитоспроможності, що має здійснюватися індивідуально для кожного підприємства на основі оперативної управлінської звітності, складеної банківськими висококваліфікованими фахівцями.

2. Врахування відмінностей у діяльності та веденні бухгалтерської звітності товариств та індивідуальних підприємців, які є основною групою позичальників у сегменті МСП. Ці позичальники мають свою специфіку залежно від видів, масштабів, форм власності бізнесу. Як правило, чим більше підприємство і його обороти, тим більше інформації про його фінансово-господарську діяльність міститься в бухгалтерських документах. Тому товариства з обмеженою відповідальністю можуть надавати більше інформації про свій бізнес, але їх інформація потребує перевірки.

Для індивідуальних підприємців характерною є спрощена форма бухгалтерської звітності і оподаткування, що знижує її інформативність та ускладнює аналіз їх діяльності. Індивідуальні підприємці не

завжди оформляють основні форми фінансової звітності бухгалтерського обліку. Однак це не має бути підставою для непроведення аналізу їх діяльності та відмови у кредитуванні.

3. Проведення оцінки кредитоспроможності позичальників–суб'єктів малого підприємництва за методикою грошових потоків у розрізі показників фінансового стану та об'єднаних у блоки на декілька звітних дат, щоб прослідкувати динаміку[1].

Перший блок – аналіз динаміки виручки. Це надає можливість визначити циклічність діяльності підприємства, що має важливе значення для складання плану погашення кредиту. Так, у випадку виявлення сезонних коливань виручки графік погашення слід синхронізувати із такими коливаннями. Це дозволить запобігти виникненню проблемної заборгованості, викликаної об'єктивними причинами.

Другий блок – це оцінка прибутковості за такими видами: рентабельність активів, рентабельність продаж, рентабельність діяльності.

Третій блок – оцінка оборотності ресурсів: оборотність поточних активів; період оборотності грошових коштів; оборотність запасів; оборотність дебіторської заборгованості; оборотність кредиторської заборгованості.

Четвертий блок – аналіз боргового навантаження та його погашення.

П'ятий блок орієнтований на оцінку покриття таких статей балансу: покриття загальної заборгованості; покриття чистої заборгованості; покриття витрат на процентні виплати.

Шостий блок – аналіз динаміки коефіцієнта поточної ліквідності.

Завершальним і важливим фактором оцінки кредитоспроможності позичальників–суб'єктів малого підприємництва є оцінка показника EBITDA[2,3].

Отримані оцінки фінансового стану позичальника слід доповнити нефінансовими показниками та показниками управлінської звітності[4],

---

[1] Для об'єктивної оцінки фінансового стану позичальника достатньо аналізу за п'ять звітних періодів (для діючого підприємства), проте в окремих випадках потрібен звіт про фінансові результати за останні 3–12 місяців, для суб'єкта МСП це не завжди можна виконати.

[2] EBITDA – *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*) – аналітичний показник обсягу прибутку до вирахування витрат на виплату процентів, податків та амортизації.

[4]Управлінську звітність веде кожен другий позичальник і вона реалістичніше відображає ситуацію на підприємстві.

що дозволить визначити такі характеристики позичальника–суб'єкта МСП:

– конкурентоспроможність, яка оцінюється за такими показниками: термін діяльності, виробнича стабільність, продукція, частка на ринку;

– компетентність і професіоналізм керівництва, якісні показники: національність, стать, вік, сім'я, діти, досвід роботи, відносини з персоналом, стратегічні якості керівництва, планування і бюджетування діяльності, здатність пристосовуватися до різних умов, зокрема до коливань ринку, ставлення до ризиків і винагород, стратегія діяльності, надійність і стабільність у роботі;

– аналіз галузі – оцінюються адміністративні бар'єри входження, можливості покупців і постачальників, конкурентне середовище;

– стратегія – аналізуються наявність і успішність товарної, маркетингової, виробничої, фінансової політики.

Враховуючи наявність в Україні тіньового сектору, можна також пропонувати запровадити критерій оцінки позичальника на відповідність / невідповідність критеріям фірми–«одноденки». Це дозволить знизити ризик виникнення проблемної заборгованості. Важливо проводити аналіз не тільки позичальника, але і порівнювати отримані показники з аналогічними підприємствами цього виду економічної діяльності, що свідчитиме про наявність прихованої діяльності.

4. Спрощення вимог до заставного забезпечення та недопущення значного заниження з боку банків вартості заставного майна, поліпшення системи моніторингу заставного забезпечення стану позичальників. Нині практична відсутність системи моніторингу у більшості банків зумовлює ситуацію, коли при виникненні проблемної заборгованості кредитор стикається з відсутністю майна у позичальника. Тому в алгоритм взаємовідносин «банк-клієнт» необхідно вписати систему моніторингу заставного забезпечення і чітко зафіксувати терміни проведення моніторингу і його результати.

5. Розвиток електронного документообігу за допомогою систем онлайн-обслуговування банку і автоматизованої передачі даних про фінансову звітність підприємства та вартість заставного майна (завірені договори купівлі-продажу, документи про оплату частини вартості майна за рахунок кредитних коштів) через захищений канал і за допомогою наданих документів за електронно-цифровим підписом керівника підприємства. Це дозволить знизити трансакційні витрати на

отримання кредиту і скоротити термін розгляду кредитної заявки. Сьогодні у вітчизняних банків немає комплексної системи «клієнт-банк», яка б включала не тільки розрахунково-касове обслуговування та зарплатні проекти, але і кредитування. Цьому перешкоджає відсутність законодавчого опрацювання єдиного стандарту електронно-цифрового підпису власника бізнесу і її використання в єдиному інформаційному просторі без обмежень, необхідність збору довідок з фіскальної служби для надання їх у комплекті документів на кредитування. Впровадження такого програмного забезпечення дозволить суттєво полегшити доступ клієнтів до банківських послуг і отримання даних про плановані обсяги погашення кредиту, процентні і комісійні платежі, залишок боргу в розрізі його позик.

6. Підвищення рівня кваліфікації співробітників банку та їх мотивації до кредитування МСП. Специфіка кредитування МСП потребує зміни підходу до преміювання, коли розміри премії залежать не стільки від обсягу наданих кредитів, скільки від їх якості. Тобто в основі нарахування премій мають бути показники, зокрема і кількості послуг, у яких клієнт-позичальник буде зацікавлений у подальшому. Також для кредитування МСП критичні такі показники ефективності роботи банківського працівника, як час роботи із заявкою клієнта, залучення додаткових послуг, частота виникнення проблемної заборгованості. Крім того, у процесі роботи з документацією щодо видачі кредиту велике значення має вчасне виявлення та виправлення помилок, що також може враховуватися в преміюванні співробітників.

7. Виявлення і усунення дублюючих операцій у кредитному процесі і використання тайм-менеджменту. Йдеться про використання спеціальних процедур хронометражу часу, що витрачається на окремі операції, з подальшим їх використанням для уніфікації стандартних кредитних процедур шляхом покрокових описів банківських кредитних процесів з визначенням чітких часових меж, і в подальшому на цій основі – оптимізація кредитного процесу.

8. Стандартизація кредитних продуктів, адаптованих до специфіки МСП. Орієнтовний спектр таких кредитних продуктів для суб’єктів МСП подано в таблиці 8.4.2.

Таблиця 8.4.2

Орієнтовний перелік стандартних кредитних продуктів для МСП

Вид кредитного продукту	Максимальна сума кредиту, грн	Термін	Графік погашення	Порядок сплати %	Вид кредитного продукту	Забезпечення
Кредит на поповнення оборотних коштів	5 000 000	Від 1 місяця до 3 років	Щомісяця, рівними частками. Аннуїтетний платіж	1,0 % комісії одноразово	Поновлювальна кредитна лінія	Застава – нерухомість, рухоме майно, товари в обороті, (коефіцієнт покриття від 1,3), гарантії, порука
Стартовий беззаставний кредит	30 000 000	Від 1 місяця до 5 років	Щомісяця, рівними частками. Індивідуальний графік	Без одноразової комісії, щомісяця, 0,10 % сплачується з основним боргом	Кредитна лінія (поновлювальна, непоновлювальна)	Порука, застава, ліквідне майно
Універсальний кредит	Без обмежень	Від 1 місяця до 1 року	Щомісяця, рівними частками. Індивідуальний графік	2,0 % одноразової комісії	Акційна програма	Застава – обладнання або інше майно позичальника або поручителя
Овердрафт	5 000 000	Від 1 дня до 1 місяця	Щомісяця. Індивідуальний графік, у міру надходження коштів	Без одноразової комісії. Щомісяця, 0,06 % сплачується з основним боргом	Заставний кредит	Порука, забезпечення житловою і нежитловою нерухомістю

Джерело: складено за офіційними даними Ощадбанку, Укрексімбанку, ПростоБанку, Кредобанку, ОТПбанку.

Усі кредитні продукти, наведені в таблиці 8.4.2, мають застосовуватися банком, що дозволить задовольнити основні потреби МСП у кредитуванні.

Проте запропоновані удосконалення в діяльності і продуктах банків не матимуть сенсу без стабілізації макроекономічної та політичної ситуації та без цілеспрямованої підтримки держави кредитування МСП. До заходів держави щодо розвитку банківського кредитування МСП слід віднести:

1) удосконалення заставного законодавства (спрощення реєстрації застави рухомого майна, прискорення роботи з реєстрацією майна, закладеного за іпотекою), створення на державному рівні централізованого інституту надання гарантій за кредитами суб'єктам малого бізнесу (для розвитку венчурного фінансування, насамперед, вирішення проблеми застави нематеріальних активів підприємця);

2) стимулювання банків до кредитування МСП у спосіб:

– запровадження податкових пільг для банків, що займаються кредитуванням МСП, а саме: застосування до доходів, отриманих від кредитування малого бізнесу, диференційованих ставок податку: для інвестиційних кредитів – знижену (крім процентних доходів від пролонгованих кредитів, які можна оподатковувати за основною ставкою податку на прибуток), від доходів мікрокредитування – дещо вищу (але нижче основної ставки податку на прибуток банку), що дозволить стимулювати банки розвивати цей напрям кредитування;

– рекомендувати банкам при плануванні показників кредитування на майбутній рік ввести цільові орієнтири по частці в кредитному портфелі юридичних осіб позичок МСП не менше 30 %. Усі доходи банків від кредитування МСП (крім мікрокредитування) оподатковувати за пільговою ставкою податку на прибуток за умови дотримання вимог щодо досягнення цільових орієнтирів за звітні періоди.

Потужні важелі стимулювання банків до кредитування МСП має у своєму розпорядженні НБУ, а саме:

– уточнення змісту категорії «група пов'язаних позичальників» для врахування співпраці підприємств малого бізнесу з великим і середнім бізнесом з метою скорочення концентрації ризиків на групу позичальників;

– включення інвестиційних кредитів для малого бізнесу до групи позик, які не підпадають під дію підвищуючого коефіцієнта при розрахунку нормативу достатності капіталу Н1. Для розширення можливостей банків надавати інвестиційні позики необхідна зміна підходу до

визначення категорії позики і відсотка відрахування в резерв по ній не тільки виходячи з фінансового стану позичальника, а й із урахуванням показників проекту, під реалізацію якого будуть залучатися кошти.

Аналіз кредитної політики банків щодо кредитування МСП показує, що зниження для них процентної премії реально тільки при зменшенні кредитного ризику. Це можна досягти за рахунок надання в заставу ліквідного і контрольованого забезпечення, наприклад об'єкта нерухомості, або поруки (гарантій таких організацій, як Фонд сприяння кредитуванню малого бізнесу). Альтернативними заходами може бути компенсація позичальникам з боку держави процентних витрат (або їх частини) з обслуговування боргу.

З боку МСП зниженню процентної ставки сприятиме застосування таких інструментів, як ґрунтовне техніко-економічне обґрунтування проектів, складання бізнес-планів, ведення і надання на вимогу банків достовірної управлінської та фінансової звітності; тривалий термін роботи в галузі; відсутність дебіторської заборгованості; регулярна наявність залишків на рахунках; низька заборгованість за кредитами, перед постачальниками і замовниками; прозора структура бізнесу; наявність забезпечення по кредиту; застава основних засобів (обладнання, будівель і споруд) перед заставою рухомого майна; кредитування у великих банках з нижчими ставками та стандартизованими вимогами до позичальників і кредитних продуктів; позитивна кредитна історія та тривалий час співпраці з банком.

Важливим завданням держави спільно з НБУ є поліпшення інформаційного забезпечення кредитування МСП шляхом покращання збору інформації про фінансовий стан МСП. Тому доцільно сформувати і реалізувати спеціальну Програму інформаційної підтримки кредитування малих і середніх підприємств, цілями якої є:

– збір деталізованої статистичної та бухгалтерської інформації для оцінки проблем доступу до фінансування суб'єктів МСП;

– забезпечення необхідною інформацією співробітників міністерств і відомств (Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів), відповідальних за розробку державної політики в сфері підтримки МСП.

Результати проведених у рамках Програми досліджень мають бути доступними для всіх зацікавлених осіб (учасників професійних об'єднань, підприємців, дослідників). Слід наголосити, що отримані дані повинні бути використаними співробітниками міністерств та відомств у процесі розроблення державної політики підтримки малого і

середнього бізнесу в сфері кредитування. Для цього має дотримуватися принцип функціонування Програми – об'єднання і узгодження інформації, що надходить з різних джерел: Державної служби статистики, Міністерства економічного розвитку і торгівлі, Міністерства фінансів і НБУ (координація співпраці даних відомств подана на рис. 8.4.3).

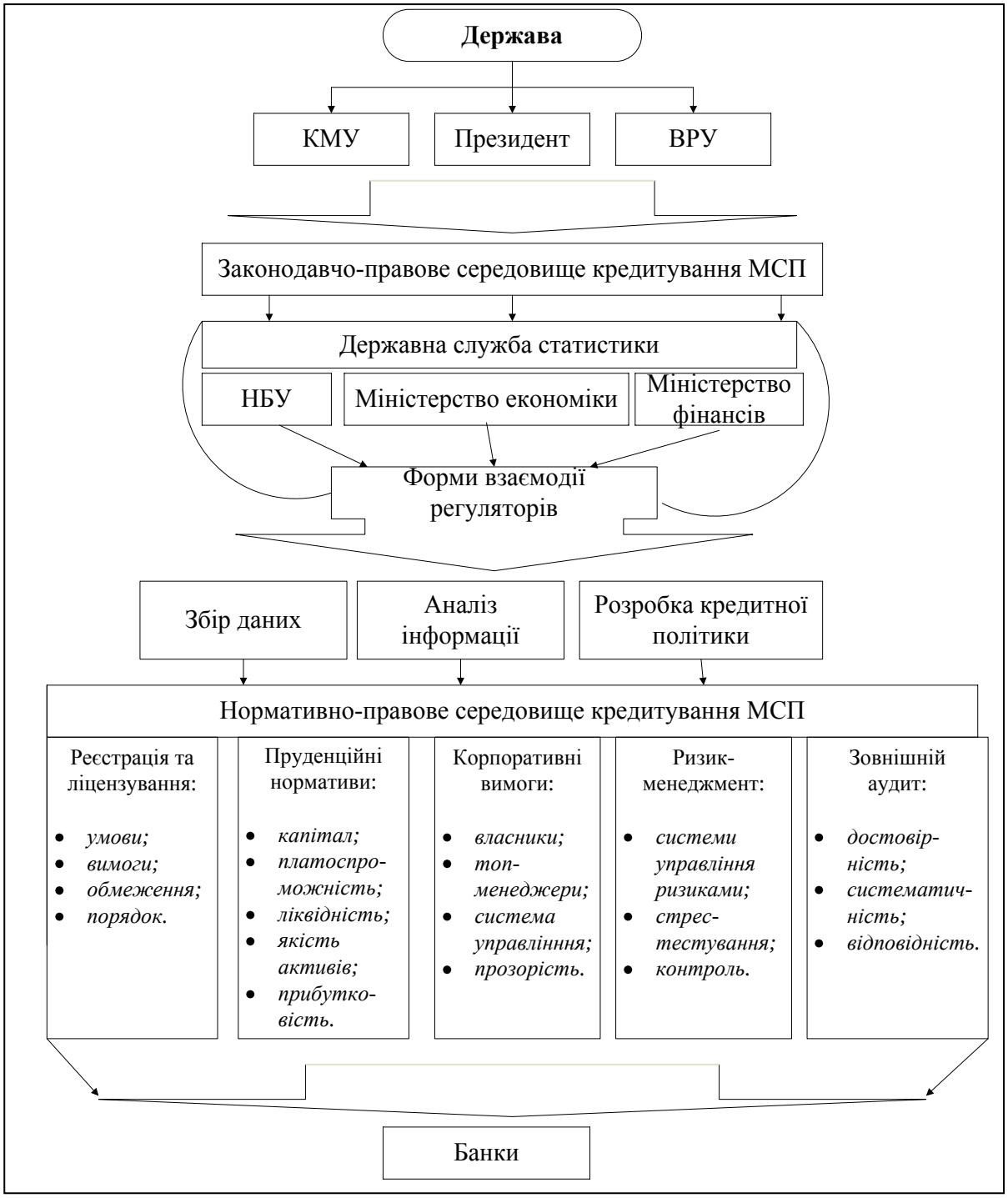


Рис. 8.4.3. Схема взаємодії органів державного регулювання у процесі збору й обробки інформації щодо малого та середнього бізнесу[1]

[1] Programme de recherche sur le financement des PME [Source électronique]

Налагоджена співпраця між органами державного регулювання за наведеною на рис. 8.4.2 схемою забезпечить збір, акумулювання статистичних даних, що дозволить виявити проблеми, які знижують попит на кредити і обмежують пропозицію фінансово-кредитних послуг.

Збір інформації в рамках Програми має проводитися за трьома напрямами:

1. Отримання детальної інформації щодо характеристик підприємств МСП, які потребують кредитів. Метою таких заходів є виявлення підприємств, які більш динамічно розвиваються. Збір інформації про зміну фінансових потреб МСП на різних стадіях їх розвитку надає можливість оцінити наслідки відмови у видачі кредиту для них для подальшого розвитку.

Характеристики факторів, що впливають на попит підприємств МСП на кредитні продукти та їх пропозицію і які потребують аналізу в рамках Програми, містяться в таблиці 8.4.3.

Таблиця 8.4.3

Показники, що аналізуються в рамках Програми інформаційної підтримки кредитування МСП[1]

Фактори попиту	Фактори пропозиції
Загальна характеристика МСП Розмір підприємства (обсяг виручки, кількість зайнятих) Термін існування підприємства Темп зростання обсягу продажів Сфера діяльності підприємства Експортна спрямованість діяльності Юридичний статус підприємства *Інформація про власників та керуючих* Стать, вік, рівень освіти, майно власників Чисельність власників бізнесу Діловий досвід Управлінські якості *Фінансовий стан підприємства* Платоспроможність Коефіцієнт покриття Обсяг заборгованості, Наявність майна, яке можна запропонувати як заставу Позитивна кредитна історія Термін співпраці з банком	Величина процентної ставки Обсяг кредиту Термін кредитування Умови кредитування Цільове призначення кредиту Вимоги, що пред'являються до фінансової звітності підприємства Вимога гарантійного забезпечення Частота відмов у видачі кредиту

[1] 2002 ENSR Survey [Electronic resource]: Access to finance / EIM Business & Policy Research

При проведенні аналізу показників, наведених у таблиці 8.4.3, доцільно аналізувати зміни декількох показників у взаємозв'язку, що дозволить виявити вплив різних факторів на попит / пропозицію кредитів МСП (наприклад, віку власника підприємства і часу його існування на розмір процентної ставки, або вірогідність відмови у видачі кредиту). Таким чином, стає можливим виділення найбільш вразливих груп підприємств, які можуть стати об'єктом державної підтримки.

2. У статистичних показниках необхідне виділення окремих груп показників, що характеризують фінансове становище малих і середніх підприємств, а також інформації про фізичних осіб – власників і співвласників або управляючих. Адже підприємницькі здібності власника бізнесу разом з результатами діяльності підприємства є важливими факторами, що впливають на прийняття рішення про видачу кредиту.

3. Важливим напрямом збору інформації є отримання даних про ефективність заходів державної підтримки кредитування МСП. Так, проведення на регулярній основі опитувань малих і середніх підприємств за двома вибірками – підприємствам, які скористалися державною підтримкою кредитування, і підприємствам, які подібної підтримки не мали, дозволяє зробити висновки про ефективність заходів, що вживаються.

Впровадження на практиці запропонованих заходів у тісному співробітництві органів державного регулювання, НБУ та комерційних банків дозволить суттєво покращити умови для розвитку банківського кредитування МСП.

8.5. Фінансування стартапів у світі та Україні

Практика найбільш інноваційно-активних країн світу переконливо свідчить, що стартап як форма інноваційного проекту є найбільш поширеним способом комерціалізації бізнес-ідеї та трансформації бізнес-середовища. В останнє десятиліття стартапи стали невід'ємною частиною інноваційної модернізації багатьох високорозвинених країн. Згідно зі статистикою Global Entrepreneurship Monitor станом на кінець серпня 2016 року в світі налічувалося більше 305 млн стартапів. Власне термін «стартап» вперше був використаний Forbes в 1976 р і Business Week в 1977 р для позначення компаній з короткою історією

операційної діяльності, при цьому щорічно відкривається близько 100 млн стартапів, з яких більше 1,35 млн пов'язані з новими технологічними рішеннями[1].

Кожен стартап має свій індивідуальний шлях розвитку, відтак неможливо задати для них єдину програму, за якою вони будуть розвиватися; проте успіх реалізації стартапу значною мірою визначається можливостями його фінансування. Підприємці з України є активними учасниками ринку стартап-проектів. Згідно з рейтингом країн за кількістю стартапів, складеним сервісом Startup Ranking, Україна посідає 33-тє місце (серед 151) у світі і з показником у 132 стартапи обігнала Японію, Австрію, Швецію, Південну Корею, Литву та Естонію[2]. Тому актуальною науковою та практичною проблемою є пошук потенційних фінансових ресурсів для фінансування стартапів в Україні.

Сучасний ринок характеризується мінливістю та складністю, що вимагає від підприємств та підприємців різних видів економічної діяльності постійного пошуку нових можливостей та використання нових підходів до ведення бізнесу. Саме стартап поєднує у собі характеристики, що дозволяють йому пристосовуватися до складних умов сучасного ринку. У вітчизняному бізнес-середовищі стартап ототожнюють з початком нового бізнесу, спрямованого на комерціалізацію будь-якої інновації. «Стартап – це компанія зі скороченим циклом виходу на ринок, яка, як правило, є інноваційною, створена максимально швидко за мінімальні кошти і має обмежені ресурси (як людські, так і фінансові)»[3]. Згідно з класичним формулюванням, запропонованим відомим американським інноватором Стівом Бланком, стартап – тимчасова організація, метою якої є пошук масштабованої та повторюваної бізнес-ідеї[4]. Більш точно можна сказати, що стартап є процесом розробки та комерціалізації «проривної» технології, бізнес-проекту, що будується виключно на інновації, що покращує реальні обставини життя людей. Характерною особливістю стартапів є значна масштабованість проекту впродовж короткого часового періоду.

---

[1] Добрик Л. О. Фінансові умови розвитку інноваційного бізнес-середовища стартапів і традиційного бізнесу в Україні: загальні риси та відмінності // Ефективна економіка. 2017. № 4. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5548

[2] Startup Ranking. Countries Ranking. URL: http://www. startupranking.com/countries.

[3] Мельник В. В. Моделі фінансування стартапів. URL : https://www.businesslaw.org.ua/modeli-finansuvannya-startapiv/

[4] Бланк С., Дорф Б. Стартап: настольная книга основателя / пер. с англ. Т. Гутман, И. Окунькова, Е. Бакушева. 2-е изд. Москва : Альпина Паблишер, 2014. С. 43.

У розвитку стартапу дослідники виділяють 5 стадій:[1]

1. Посівна – наявність чіткої ідеї та розуміння того, що саме необхідне цільовій аудиторії; при цьому вивчається ринок, формується план дій, відбувається пошук інвесторів.

2. Запуск – інвестор уже знайдений, продукт можна випускати на ринок, при цьому він повинен довести власну перевагу над аналогами. Розробникам стартапу варто проявити завзятість та продемонструвати творче мислення, оскільки на цьому етапі проект піддається найбільшому ризику.

3. Зростання – етап розвитку стартапу, при якому проект вижив у конкурентній боротьбі, користується попитом, займає ринкову нішу, визначену у бізнес-плані.

4. Розширення – цілі бізнес-плану досягнуто, проте відбувається експансія бізнесу на інші ринки, зокрема за рахунок придбання інших стартапів. Позиціям компанії вже нічого не загрожує: продукція користується стабільним попитом, доходи поступово зростають.

5. Вихід – вихід з проекту первинних інвесторів в особі венчурних фондів і подальший продаж проекту. Компанія досягла вершини власного розвитку, при цьому інвестори відмовляються від частки у цьому бізнесі та вигідно реалізовують її стратегічним «гравцям».

Стартап найчастіше обмежений у ресурсах, а тому потребує фінансової підтримки зовні. Вибір моделі фінансування є важливим для стартапу, оскільки від цього залежить подальша доля проекту. Якій з моделей віддати перевагу – це складне рішення, яке приймається виходячи зі специфіки ідеї, інвесторів, ресурсів та можливостей.

Основні моделі фінансування стартапів: [2]

1) особисті заощадження стартаперів. Використовуються на етапах посівної і запуску, коли ідея продукту, послуги, технології, а також бізнес-план самого стартапу перебувають на стадії розробки, і пропонувати стороннім інвесторам поки просто нічого;

2) модель «3Д»: домашні, друзі, дурні. Використовуються на перших етапах становлення проекту, коли вже є витрати, а прибутку ще немає. У цей момент друзі та родичі можуть виступати не тільки як

[1] Оксенюк К. І. Стартап як прогресивна форма розвитку інноваційної підприємницької діяльності // Young Scientist. 2018. № 6 (58). С. 215.
[2] Мельник В. В. Моделі фінансування стартапів. URL : https://www.businesslaw.org.ua/modeli-finansuvannya-startapiv/

фінансові помічники, але і як перші користувачі продуктом або послугою. Основною перевагою такого фінансового джерела є відсутність боргів та отримання стартапером усього прибутку. Обсяг власних та сімейних коштів, які інвестуються в стартапи, здебільшого є незначним (від 1 до 10 тис. дол. США). Але в нинішніх умовах економічної та політичної нестабільності в Україні навіть це джерело фінансування стартапів має більш теоретичний, ніж практичний характер, оскільки платоспроможність населення перебуває на вкрай низькому рівні. Недоліком такого виду фінансування є складності в розмежуванні дружніх, сімейних та ділових стосунків;

3) бізнес-партнерство. Якщо свого капіталу (коштів родини та друзів) замало для початку підприємницької діяльності, але є життєздатна ідея для стартапу, виходом може стати пошук партнера для спільного володіння бізнесом. У такий спосіб можна не тільки залучити додаткові кошти, але також знизити ризики і, можливо, отримати надійного однодумця з цікавими пропозиціями. Для пошуку партнерів використовують: персональні контакти, онлайн-спільноти, тематичні заходи в офлайні, хакатони[1]. Хакатони – це ідеальний варіант, він дозволяє перевірити навички презентації, вимагає підготовки, збирає розробників і потенційних користувачів. Деякі відомі компанії були створені на хакатонах, наприклад GroupMe, яка з'явилася на хакатоні конференції TechCrunch Disrupt 2010 р.; в 2011 р. вона була куплена компанією Skype за 85 млн дол. США[2];

4) краудфандинг (з англ. *crowdfunding*, *crowd* – натовп, *funding* – фінансування) як платформа для фінансування на українському ринку з'явився не так давно, але вже користується популярністю серед молодих науковців та винахідників, чиї проекти здатні покорити міжнародні ринки та дати поштовх економіці країни. При фінансуванні шляхом краудфандингу організовується інтернет-платформа, на якій реєструються учасники – люди, які бажають долучитися до реалізації інновацій, але яким недостатньо особистих коштів для інвестування в проекти як бізнес-ангела або венчурного капіталіста. Стартапи, що

[1] Хакато́н (англ. *hackathon*, від *hack* – хакер) та *marathon* – марафон) – захід, під час якого різні спеціалісти в галузі розробки програмного забезпечення інтенсивно і згуртовано разом працюють над розв'язанням якоїсь проблеми, або створенням нового додатка чи сервісу.

[2] The Hackathon Is On: Pitching and Programming the Next Killer App, Steven Leckart, Wired, March 2012

приваблюють фінансування, створюють промо-відео, в якому висвітлюється ідея проекту, його цілі та необхідна сума інвестицій. Визначається необхідна сума, збирання грошей обмежується в часі, а як подяку за вклад у проект стартапери пропонують різні винагороди, пов'язані з проектом. Крім того, краудфандингові платформи допомагають отримати відповідь на питання – чи дійсно майбутній продукт потрібний користувачам, а відповідно – чи є у нього ринок і майбутнє. В Україні розвиток краудфандингу почався зі створення у 2009 р. блогу, де люди ділилися своїми ідеями, – платформи соціальних інновацій Big Idea. У 2012 р. Big Idea запустила на своєму сайті краудфандингову платформу «Спільнокошт». На сьогодні за допомогою «Спільнокошта» профінансовано більше ніж 150 проектів, до яких долучилося 21215 осіб. Загальна сума фінансування становить понад 10 млн грн.

Класифікація моделей краудфандингу:

– за метою краудфандингового проекту (бізнес-проект, креативний, політичний, соціальний);

– за способом винагороди спонсорів (без винагороди (пожертвування), нефінансова винагорода, фінансова винагорода (краудінвестинг), яка, у свою чергу, включає модель роялті (отримання частки доходів);

– народне кредитування (краудлендинг);

– акціонерний краудфандинг (пряме володіння, конвертований займ, володіння через посередника).

Найпоширеніша модель краудфандингових платформ сьогодні – це модель нефінансової винагороди. За цією моделлю працює Kickstarter, який у 2012 р. зібрав 320 млн дол. США, а зараз подолав позначку в 1,5 млрд дол. США. Частка народного кредитування (краудлендинг), де джерелом фінансування виступають виключно фізичні особи, за 2015 р. становила майже 50 % від усієї структури доходів ринку краудфандингу в світі і має всі шанси стати драйвером зростання у майбутньому. У розвитку і просуванні краудфандингу велику роль відіграють соціальні медіа. Facebook, Вконтакте, Twitter та спеціалізовані сайти виступають найважливішими інструментами для обміну інформацією про краудфандингові проекти і сприяють перетворенню соціального капіталу в фінансовий[1]. Прикладами успішного краудфандингу є: Kickstarter, Big Idea, Ideax Nescafe;

[1] Ситнік Н. І., Бринь О. О. Сучасний стан фінансування стартап проектів в Україні // Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством». № 2. 2017 р. С. 65–78.

5) кредитування. Кредит – небажаний вид фінансування нового проекту. Пояснюється це цілком зрозумілими причинами, а саме: стартап – підприємство з високими ризиками, які найчастіше складно прорахувати, також важко визначити рівень прибутковості проекту. Сьогодні отримати кредит на стартап досить складно навіть за умови наявності майна для застави, поручителя і правильно прорахованого бізнес-плану, адже банки часто віддають перевагу співробітництву з працюючим бізнесом;

6) венчурні фонди. Венчурними прийнято називати фонди приватного капіталу, які інвестують у підприємства, що перебувають на ранніх стадіях свого розвитку. Венчурні компанії свідомо йдуть на ризик інвестування в бізнес-ідею або проект заради можливості отримання високих відсотків на відносно невелику суму вкладень.

Особливості венчурного фінансування:

– відносно невелика (менша за контрольний пакет) частка в капіталі компанії;

– інвестування на ранніх стадіях проекту;

– участь в управлінні стартапом;

– продаж частки компанії після виходу продукції на ринок;

– диверсифікація ризиків.

Багато венчурних фондів закладають у схему роботи можливості повного або часткового списання вкладених коштів. Як компенсацію високих фінансових ризиків, вони пред'являють вимоги до прибутковості інвестованих проектів від 50 до 100 % річних. Звичайний термін венчурної інвестиції становить 3–5 років, а в деяких випадках – 7–8 років. Зазвичай венчурні інвестиції – це інвестиції у високотехнологічні галузі й інші галузі з високим потенціалом розвитку, тому для креативних стартапів малоймовірно залучити кошти цим способом. Приклади венчурного фінансування: TaVenture, Chernovetskyi Investment Group, A Ventures Capital, Vostok Ventures;

7) бізнес-ангели. Бізнес-ангел – це фізична особа, яка готова вкладати кошти в стартап на нульовому або початковому етапі, в обмін на частку в майбутньому підприємстві. Крім вкладення грошей і отримання частки компанії, бізнес-ангели інвестують людський капітал: діляться своїм досвідом ведення бізнесу, інформацією щодо експертизи бізнес-ніші, використовуючи свої особисті зв'язки можуть надати допомогу у залученні додаткових коштів та/або отриманні інвестицій на таких етапах реалізації проекту. Бізнес-ангели, як правило,

вкладають свої власні кошти на відміну від венчурних капіталістів, які управляють чужими грошима, об'єднаними у венчурні фонди. Ангели – це особи із статками на рівні 0,2–5 млн дол. США. Як правило, із підприємців.

Основним недоліком співпраці з бізнес-ангелами є їх пряме втручання в управління проектом, яке може не співпадати з баченням стартапера, а також загроза припинення фінансування на будь-якій стадії розвитку проекту. Саме з підтримкою бізнес-ангелів стартували такі проекти, як Twitter, Google, PayPal, Facebook, Skype. Прикладами бізнес-ангелів в Україні є: Асоціація приватних інвесторів України, 908.vc, UAngel, UAban;

8) бізнес-інкубатори. Цей варіант добре підходить тим, хто має ідею для стартапу, проте не знає як втілити її в реальному житті без підприємницького досвіду. Таким людям інкубатори надають інфраструктуру (офіс, оргтехніку, зв'язок), участь у тренінгах та тематичних заходах, послуги консультантів або менторів. Вони допомагають провести маркетингові дослідження, скласти бізнес-план, розвинути проект до рівня, коли ним можуть зацікавитися потенційні інвестори. Умови, на яких можна взяти участь у роботі бізнес-інкубатора, відрізняються в різних структурах. Це може бути безкоштовний вхід для учасника з подальшим наданням частки бізнес-інкубатору в працюючому проекті. При цьому пакет акцій, на які претендує інкубатор, може коливатися від 5 до 25 %. Інший варіант – оплата за комплекс послуг, наданих бізнес-інкубатором (від 400 гривень до 600 дол. США). У цьому випадку інкубатор не стає співвласником бізнесу. За статистикою, близько 70 % проектів, що отримали такі попередні інвестиції, банкрутіють або переформатовують команду і керівника. На наступний етап фінансування виходять 20–25 % проектів і тільки 5 % стартапів роблять дійсно потужний кидок.

В Україні функціонує понад 20 бізнес-інкубаторів, найпотужнішими серед яких є бізнес-акселератори сфери IT-технологій. Приклади: iHub, WannaBiz, Polyteco, Happy Farm, Founder Institute;

9) бізнес-акселератори є моделлю підтримки бізнесу на ранній стадії розвитку проекту, яка націлена на його інтенсивний розвиток (15–20 % за місяць!) в найкоротші терміни. Участь в акселераторі – це обмежені за часом платні освітні програми для підприємців, які приходять до акселератору з уже сформульованою ідеєю і командою. У процесі такої програми команда отримує менторську й експертну

підтримку, допомогу в розвитку бізнесу. Існує кілька моделей роботи акселератора: деякі надають тільки допомогу в розвитку соціального капіталу, деякі надають початкове фінансування проекту в обмін на частку в компанії (4–10 %). Приклади: GrowthUp, Carrot, Sikorsky Challenge. Сьогодні існує багато суперечностей щодо того, чи є різниця між бізнес-інкубаторами та бізнес-акселераторами або це тотожні поняття. Провідні західні економісти зупинилися на такій версії.

Основна перевага бізнес-інкубаторів – це наявність місця для роботи та знайомство з близькими спорідненими духом людьми. В інкубатор слід звертатися на ранньому етапі – коли є ідея, презентація, декілька людей в команді і немає прототипу кінцевого продукту. Бізнес-інкубатор підтримує стартап на всіх етапах розвитку – від ідеї до його переходу в фазу зрілого бізнесу. Якщо стартап вже має сформований колектив, офіс, але потрібні навчальна програма, поради фахівців, допомога у створенні та просуванні прототипу, пошуку інвестицій, вихід на ринок, потрібен акселератор. Як правило, в акселераторах програма розвитку чітко розбита за часом та за її дотриманням стежить ментор;

10) грантові організації. Первинну фінансову підтримку на умовах, лояльніших порівняно з іншими інвесторами, стартапам можуть надавати і грантові організації. Зміст діяльності грантових організацій полягає у наданні фінансової підтримки молодим креативним людям із прогресивними ідеями. Коли один із фінансованих проектів стає успішним, то організація отримує «хороше ім’я» та безкоштовний PR. Приклади: Lviv Young Project, Microsoft Seed Fund, Global Technology Foundation, TechPeaks;

11) держава. Як правило, замислюючись про пошук джерела фінансування свого проекту, підприємець в останню чергу згадує про державу і про ту підтримку, яку вона може надати розвитку його бізнесу. Звичайно, для цього є підстави: адже наша держава, на жаль, не дуже шанує малих підприємців та стартаперів своєю увагою, і щоб отримати від неї матеріальну допомогу, потрібно докласти чимало зусиль. Але саме для цього і формується команда, в якій кожен займається своєю справою: хтось розробляє продукт, хтось займається рекламою і дослідженням ринку, а хтось стурбований оформленням юридичної сторони справи і питаннями пошуку фінансової підтримки. Отже, по-перше, громадяни України мають право на безоплатну субсидію для створення та розвитку власної справи відповідно до Національної програми розвитку малого підприємництва. Щодо розмірів субсидій для розвитку бізнесу

в Україні, то, наприклад, в 2019 р. їхній максимум становить 60 тис. грн, а конкретна сума залежить від ряду факторів. Безсумнівно, що для отримання субсидії потрібно надати велику кількість документів, а після отримання грошей – звіти щодо їх використання, але загалом це цілком реально. По-друге, місцева влада розробляє свої програми допомоги малому і середньому бізнесу, зокрема і конкретно стартапам, особливо якщо напрям проекту відповідає потребам місцевих жителів.

Таким чином, внаслідок значного розмаїття стартапів та особливостей їх реалізації складно виділити єдину оптимальну програму їх розвитку та фінансування. Масштаби бізнесу компанії, її імідж і популярність серед інвесторів, макроекономічна ситуація, стан ринку – головні чинники вибору моделі фінансування стартапів. На ранніх стадіях найбільш успішним буде фінансування за рахунок бізнес-ангелів, бізнес-інкубаторів та бізнес-акселераторів, адже особистих заощаджень стартаперів надовго не вистачить. На жаль, в Україні, через низький рівень довіри населення до фінансової системи, краудфаундингові платформи, метою яких є збір коштів, не користуються популярністю і відповідно не розглядаються як серйозне джерело залучення коштів для реалізації проектів. Венчурні інвестиції зручніше залучити на другому етапі фінансування. Незважаючи на затяжні військові дії і тривале падіння національної економіки, з 2015 р. в Україні з'явилася тенденція розвитку венчурного інвестування в IT-стартапи. Сумарний обсяг венчурних інвестицій за цим напрямом перевищив 10 млн дол. США.

Через економічну та політичну нестабільність в Україні залишаються незадіяними два джерела фінансових ресурсів для реалізації стартапів: банківські кредити та державна підтримка. Отриманню банківського кредитування нині перешкоджає високий рівень ризику стартапів, що для банку може означати неповернення вкладених коштів, а для стартапера – високі кредитні ставки та необхідність надання ліквідної застави або поручительства. У країнах же Заходу фінансування стартапів шляхом банківського кредитування як на коротко-, так і на довгостроковій основі є суттєвим джерелом розвитку інновацій. А державна підтримка інноваційних проектів стартаперів має здійснюватися через надання грантів, програми пільгового кредитування, фінансування наукових розробок, фінансування інноваційних проектів в обраних галузях (сільське господарство, екологія, енергозберігаючі технології). У будь-якому випадку, вибираючи схему фінансування стартапу, варто обрати для себе таку модель фінансування, яка б не обмежувала прийняття фінансових рішень в подальшому.

Список використаних джерел

1. ITEA Hub – креативний простір для IT та бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://iteahub.com

2. Microsoft – самая дорогая компания в мире. Капитализация временно превысила $1 трлн [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ain.ua/2019/04/26/microsoft-samaya-dorogaya-kompaniya-v-mire-kapitalizaciya-vremenno-prevysila-1-trln/

3. Авдашева С. Б. Корпоративное управление в АО с государственным участием: российские проблемы в контексте мирового опыта : препринт WP1/2007/01 / С. Б. Авдашева, Т. Г. Долгопятова, Х. Пляйнес. – М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. – 52 с.

4. Авдокушин Е. Ф. Экономика совместного потребления формирующийся сегмент новой экономики / Е. Ф. Авдокушин, Л. Г. Белова // Вопросы новой экономики. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2018. – № 2 (46). – С. 4–15.

5. Авдокушин Е. Ф. Мобильно-цифровые технологии как фактор формирования новой экономики / Е. Ф. Авдокушин // Вопросы новой экономики. – Новосибирск : Изд-во СТУПС, 2016. – № 2 (38). – С. 4–14.

6. Актуальні проблеми молодіжної зайнятості в сучасних умовах. Сталий розвиток економіки : дослідження СКМ / за ред. К. В. Бондаревської, А. О. Фоменко. – 2015. – 26 с.

7. Антирейдерські дії або Як захистити свій бізнес? [Електронний ресурс] // Lexinform. – 2018. – 26.04. – Режим доступу : https://lexinform.com.ua/yuridychna-praktyka/antyrejderski-diyi-abo-yak-zahystyty-svij-biznes/

8. Аристотель. Никомахова этика [II,1, 1103a14–22] / пер. Н. В. Брагинской // Аристотель. Соч. : в 4 т. Т. 4 ; общ. ред. А. И. Доватура. – М. : Мысль, 1983. – 830 с.

9. Бабич Т. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці / Т. Бабич // Віче. – 2010. – № 14. – С. 2–5.

10. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін / Ю. М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 238 с.

11. Балакин С. Винджаммеры на войне [Электронный ресурс] / С. Балакин // Вокруг света. – 2009. – № 10. – Режим доступа : http://www.vokrugsveta.ru/vs/article/6788/

12. Барановський О. Проблеми власності та легалізації капіталів і доходів в Україні / О. Барановський, В. Сіденко // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 2. – С. 2–13.

13. Баталов О. А. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики : аналітична записка [Електронний ресурс] / О. А. Баталов, І. В. Валюшко; Національний інститут стратегічних досліджень. – 2013. – липень. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1239/

14. Батлер У.Э. Основные черты открытого акционерного общества и американской корпорации / У.Э. Батлер // Государство и право. – 2012. – № 7. – С. 79–86.

15. Башко В. Ефект витіснення: аналіз причинно-наслідкових зв'язків / В. Башко // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 4. – С. 82–96.

16. Беляєв О. О. Держава і перехідна економіка : [монографія] / О. О. Беляєв, А. С. Бебело, О. М. Комяков. – К. : КНЕУ, 2003. – 190 с.

17. Беремкулов Б. О. Международный опыт борьбы с организованной преступностью в сфере экономики и лжепредпринимательства / Б. О. Беремкулов, А. С. Каженова // Исследования в сфере борьбы с экономическими преступлениями. – 2013. – № 1 (2). – С. 110–120.

18. Берсуцький А. Я. Етика і культура бізнесу та психологія ділових відносин : навчальн. посібн. для студентів економ. і управлін. спеціальностей / А. Я. Берсуцький, С. М. Жуков. – Донецьк : ДонУЕП, 2014. – 372 с.

19. Бессонова О. Образ будущего России в контексте теории раздаточной экономики [Електронний ресурс] / О. Бессонова // Публичные лекции «Полит.ру». – 2008. – 5 декабря. – Режим доступу : http://www.polit.ru/lectures/2008/12/05/bessonova.html.

20. Биджаков Э. В. Рейдерство: история возникновения и характеристики современного этапа / Э. В. Биджаков // Вестник ТГУ. – 2009. – № 4 (72). – С. 314–319.

21. Білоус О. П. Проблеми визначення поняття «конвертаційний центр» / О. П. Білоус // Питання боротьби зі злочинністю. – 2013. – Вип. 25. – С. 197–208.

22. Білоус-Сергєєва С. О. Формування підприємницької культури / С. О. Білоус-Сергєєва // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2016. – Вип. 32, Т. 1. – С. 233–239.

23. Бланк С. Стартап: настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф; пер. с англ. Т. Гутман, И. Окунькова, Е. Бакушева. – 2-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2014. – 614 с.

24. Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / М. Блауг ; пер. с англ. ; под ред. А. А. Фофонова. – СПб. : Экономическая школа, 2005. – 352 с.

25. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; [пер. з англ., 4-е изд.]. – М. : Дело Лтд, 1994. – 720 с.

26. Блэк Дж. Экономика: Толковый словарь: англо-русский / Дж. Блэк. – Москва : ИНФРА-М ; Изд-во «Весь мир», 2000. – 840 с.

27. Богачев С. В. Капиталотворческая функция промышленных корпораций / С. В. Богачев ; НАН Украины ; Институт экономики промышленности. – Донецк, 2009. – 236 с.

28. Боднар О. Цифровізація та конкурентоспроможність бізнесу – ключові драйвери розвитку української економіки [Електронний ресурс] / О. Бондар. – Режим доступу : https://business.ua/litsa/item/2452-tsifrovizatsiya-ta-konkurentospromozhnist-biznesu-klyuchovi-drajveri-rozvitku-ukrajinskoji-ekonomiki

29. Боднарчук Т. Л. Вплив політики протекціонізму на розвиток економіки українських земель XIX ст. / Т. Л. Бондарчук // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2012. – № 45. – С. 148–163.

30. Бойко О. Я. Стимулювання економічної активності суб'єктів підприємницької діяльності / О. Я. Бойко // Теорія та практика державного управління. – 2018. – № 1(60). – С. 1–9.

31. Большая экономическая энциклопедия / авт. кол. : Т. П. Варламова, Н. А. Васильева, Л. М. Неганова и др. − М. :Эксмо, 2008. − 816 с.

32. Борнштейн Дэвид. Как изменить мир. Социальное предпринимательство и сила нових идей / Дэвид Борнштейн. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 504 с.

33. Боротьба з корупцією. Роль бізнесу в Україні : аналітична довідка / Саприкіна М., Зінченко А., Ляпін Д., Данилюк А. та ін. – К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011. – 51 с.

34. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України : монографія / за заг. ред. Л. Л. Тарангул ; Нац. Унів-т ДПС України. – Ірпінь, К. : Фенікс, 2012. – 532 с.

35. Бюро соціальних та політичних розробок. Проекти. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bureau.in.ua/index.php/projects

36. В Україні зростає кількість рейдерських атак, найбільше – у Києві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://espreso.tv/news/2018/07/02/v_ukrayini_zrostaye_kilkist_reyderskykh_atak_naybilshe_u_kyyevi

37. Варналій З. С. Державна регуляторна політика в сфері малого підприємництва / З. С. Варналій, І. С. Кузнєцова. – К. : Ін-т екон. прогнозування, 2002. – 243 с.

38. Варналій З. С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З. С. Варналій, І. І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2. – С. 129–136.

39. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 4-те вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 302 с.

40. Василенко М. Рейдерство в контексті нових змін до чинного законодавства України / М. Василенко // Юридичний вісник. – 2017. – № 1. – С. 58–64.

41. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел]. – К.; Ірпінь : Перун, 2007. – 1728 с.

42. Вербова О. С. Національний господарський рух на західноукраїнських землях впродовж 1848–1944 років / О. С. Вербова. – Львів : ПАІС, 2009. – 368 с.

43. Вестник МОТ. Субрегиональное бюро для стран Восточной Европы и Центральной Азии [Электронный ресурс]. – 2007. – № 2 (29), июнь. – Режим доступа : https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-moscow/documents/publication/wcms_309298.pdf

44. Власенко Е. Корпоративное волонтерство / Е. Власенко // Менеджер по персоналу. – 2009. – № 12. – С. 86–91.

45. Волосович С. В. Інститути державної фінансової підтримки малого підприємництва / С. В. Волосович, Апостолюк О. Ю. // Modern Economics : електронне наукове видання з економічних наук. – 2017. − № 3. – С. 41–49.

46. Воропаєва В. Г. Культура як предмет соціально-філософського дискурсу / В. Г. Воропаєва // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2012. – Вип. 51, жовтень. – С. 179–192.

47. Вплив кризи на фінанси реального сектору економіки України та шляхи їх оздоровлення : монографія / [А. І. Даниленко, В. В. Зимовець та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2014. – 520 с.

48. Галицька М. М. «Культура» та «освіта»: взаємозумовленість понять [Електронний ресурс] / М. М. Галицька // Педагогічний процес: теорія і практика. – 2013. – Вип. 4. – С. 28–33. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/pptp_2013_4_5.

49. Гальчинський А. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / А. Гальчинський. – К. : Українські пропілеї, 2001. – 320 с.

50. Гальчук А. А. Місце інноваційного потенціалу України в міжнародних економічних рейтингах / А. А. Гальчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 8. – С. 70–72.

51. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

52. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення : монографія / [А. М. Колот, В. М. Данюк, О. О. Герасименко та ін.] ; за наук. ред. д.е.н., проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2017. – 461 с.

53. Голубничий В. Три лекції про економіку України / В. Голубничий. – Мюнхен, Нью-Йорк : Україна і діаспора, 1969. – 24 с.

54. Гончаренко О. Види саморегулювання господарської діяльності / О. Гончаренко // Підприємництво, господарство і право. – 2016. – №. 11. – С. 68–72.

55. Гордіца К. А. Історико-культурні архетипи господарювання в українській традиції підприємництва / К. А. Гордіца // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2015. – Вип. 48. – С. 126–141.

56. Гордіца К. А. Методологічні аспекти історико-економічних досліджень державного підприємництва [Електронний ресурс] / К. А. Гордіца // Сучасні економічні теорії: історія, методологія та перспективи розвитку : матеріали круглого столу (10 листопада 2016 р.). – Київ : КНЕУ, 2016. – С. 180–185. –Режим доступу : http://kneu.edu.ua/userfiles/Faculty_of_Economics_and_Administration/Kaf+istorii+ta+teorii+gospodarstva/ZbD196rnik_tez_10_11_2 016.pdf

57. Гордіца К. А. Трансформація власності в Україні: підсумки інституційних змін / К. А. Гордіца // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 2. – С. 21–36. – doi: https://doi.org/10.15407/eip2016.02.021

58. Горін Н. О. Міжнародна торгівля як чинник та складова зародження підприємництва у Київській Русі (X–XIII ст.) / Н. О. Горін // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2015. – Вип. 48. – С. 2–26.

59. Горін Н. О. Нормативно-правова регламентація підприємництва на українських теренах в XI–XVI ст. / Н. О. Горін // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2016. – Вип. 49. – С. 64–78.

60. Горін Н. О. Соціально-технологічна парадигма підприємництва / Н. О. Горін // Український соціум. – 2015. – № 3 (54). – С. 86–95.

61. Господарський кодекс України : Закон України : від 16 січня 2003 року № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22.

62. Гриценко А. «Українське економічне диво», або Куди ведуть реформи? / А. Гриценко // Дзеркало тижня. – 2016. – № 22, 17–23 червня.

63. Грицина Л. А. Розвиток кадрового потенціалу підприємства в системі корпоративної соціальної відповідальності / Л. А. Грицина // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – Т. 1, № 5. – С. 69–72.

64. Грін О. Роль «фіктивних підприємців» у функціонуванні організаційно-економічного механізму оподаткування підприємницької діяльності громадян в Україні / О. Горін // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 195–199.

65. Гура А. О. Можливості та перспективи розвитку шерингової економіки в Україні / Гура А. О., Гуцан Т. Г., Сотніков Д. В. // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. – Харків : ХПНУ, 2018. – Вип. 18. – С. 14–27. – (Серія «Економіка»).

66. Гуров А. И. Организованная преступность не миф, а реальность / А. И. Гуров. – М. : Знание, 1992. – 80 с.

67. Гурочкіна В. В. Стратегічні напрями інклюзивного розвитку України [Електронний ресурс] / Ю. О. Махортов, В. В. Гурочкіна // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку : науково-практичний журнал. – 2018. − № 17. − С. 35–44. – Режим доступу : https://nonproblem.net/wp-content/uploads/2018/12/6.pdf

68. Давиденко В. Л. Питання відповідальності осіб, що вчинили злочин, передбачений статтею 205 Кримінального кодексу України «фіктивне підприємництво» / Давиденко В. Л., Дудін М. М. // Порівняльно-аналітичне право. – 2013. – № 3–2. – С. 251–253.

69. Давиденко Н. Вплив фінансової системи на фінансове забезпечення підприємств / Н. Давиденко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 9. – С. 76–80.

70. Даниленко А. Державна політика стабілізації фінансів підприємств / А. Даниленко, В. Зимовець, О. Кошик. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2011. - 452 с.

71. Дарден-Филлипс Крейг. Ваш шанс изменить мир. Практическое пособие по соціальному предпринимательству / Дарден-Филлипс Крейг. – М. : Альбина Паблишер, 2012. – 280 с.

72. Декрет «Про землю» від 26 жовтня (8 листопада за новим стилем) 1917 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://doc20vek.ru/node/3852. – (дата звернення 29.04.2019).

73. Дельвер С. Важно ли устойчивое предпринимательство? [Электронный ресурс] / С. Дельвер // Деловые ведомости. – 2017. – 23 марта. – Режим доступа : https://www.dv.ee/novosti/2017/03/23/vazhno-li-ustojchivoe-predprinimatelstvo

74. Дементьев В. Госкорпорации и стратегия экономического развития России : доклад / В. Дементьев ; Московская школа экономики, МГУ им. М. В. Ломоносова – М., 2008. – 44 с.

75. Дементьев В. Е. Структура корпоративной системы и длинные волны в экономике / В. Е. Дементьев. – М. : ЦЭМИ РАН, 2011. – 214 с.

76. Денисов Д. Интеллектуальное мародерство без взлома [Электронный ресурс] / Д. Денисов. – Режим доступа : http://www.dv-reclama.kz

77. Денисова С. Є. Фіктивне підприємництво як основна з перешкод стабільності і розвитку податкового права України / С. Є. Денисова // Сучасний стан та перспективи розвитку фінансового права : тези доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. (Ірпінь, 23–24 листоп. 2007 р.). – Ірпінь, 2007. – С. 181–184.

78. Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЄС [Електронний ресурс] / за ред. С. Касьянова. – Київ : Нора-Друк, 2004. – 86, [10] с. – Режим доступу: http://wto.in.ua/files/content/articles/subsidy.pdf

79. Державна політика стабілізації фінансів підприємств : монографія / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К. : Ін-т екон. і прогн. НАН України, 2011. – 451 с.

80. Державна програма приватизації на 2000–2002 роки [Електронный ресурс] // Про Державну програму приватизації : Закон України : від 18 травня 2000 р. № 1723-III. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1723-14/.

81. Державна програма приватизації на 2012–2014 роки [Електронный ресурс] // Про Державну програму приватизації Закон України : від 13 січня 2012 р. № 4335-VI. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4335-17/.

82. Децентралізація дає можливості / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://decentralization.gov.ua

83. Дідківська Л. В. Деформація кооперативних форм господарювання в Україні (1930–1970 роки) / Л. В. Дідківська // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2015. – Вип. 48. – С. 110–125.

84. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за 2016 р. / Статистичний збірник Держстату України. – К., 2017.

85. Добрик Л. О. Фінансові умови розвитку інноваційного бізнес-середовища стартапів і традиційного бізнесу в Україні: загальні риси та відмінності [Електронний ресурс] / Л. О. Добрик // Ефективна економіка. – 2017. – № 4. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5548

86. Довнич О. М. Кримінальна відповідальність за фіктивне підприємництво в Україні: стан і шляхи протидії / О. М. Довнич // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2014. – №1 (32). – С. 75–77.

87. Дослідження центру «Розвиток КСВ»: «Бренд роботодавця очима студентів: як привабити покоління Y» : офіційне дослідження [Електронне джерело]. – Режим доступу : http://csr-ua.info/csr-ukraine/wpcontent/uploads/2014/11/pdf

88. Доценко-Білоус Н. Секторальний огляд з ДПП у сфері надання освітніх [Електронний ресурс] / Н. Доценко-Білоус. – Режим доступу : http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/12/Education-Sector-Brief-UKR.pdf

89. Доценко-Білоус Н. Програма розвитку державно-приватного партнерства USAID; Компанія «FHI 360» [Електронний ресурс] / Н. Доценко-Білоус. – К., 2015. – Режим доступу : http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/12/Education-Sector-Brief-UKR.pdf

90. Друкер П. Ф. Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении / П. Ф. Друкер ; пер. Л. Нахапетян. – М. : СП «Бук Чембер Интернэшнл» : Остожье, 1994. – 377 с.

91. Дубровский В. Вісім схем ухилення від податків: найбільше недоплачує в бюджет офшорний бізнес і тіньові імпортери [Електронний ресурс] / В. Дубровський, В. Черкашин // Інститут соціально-економічної трансформації. – 2017. – 7 вересня. – Режим доступу : http://iset-ua.org/en/novini/podatki/item/116-visim-skhem-ukhylennia-vid-podatkiv – (дата звернення 25.01.2019).

92. Дудник Л. М. Фіктивне підприємництво – створення або придбання, реєстрація чи перереєстрація? / Л. М. Дудник // Науковий вісник ДПС України. – Ірпінь : АДПСУ, 2002. – № 2 (16).

93. Дудник Л. М. Фіктивні підприємства в кримінальних схемах тіньової економіки / Л. М. Дудник // Актуальні проблеми політики : науково-практичний семінар «Тіньова економіка в інфраструктурі організованої злочинності» (вересень 2004 р.) : збірник наукових праць Одеського інституту правових наук. – Одеса, 2005. – Випуск 26. – С. 198–199.

94. Дудник Л.М. Адміністративно-правове забезпечення діяльності податкової міліції щодо протидії фіктивному підприємництву: дис. … канд. юрид. наук : 12.00.07 / Дудник Л. М. ; Національний університет державної податкової служби України. – Ірпінь, 2008. – 20 с.

95. Европейская комиссия ЕС. Управление окружающей среды [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/dgs/environment/index_en.htm

96. Економіка підприємства : навчальний посібник / Лазебник Л.Л., Ляшенко Г.П., Ткаченко В.В. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 500 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ», т. 26).

97. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / за заг. ред. д.е.н. Ю. М. Бажала. – К. : Ін-т економ. прогнозування, 2002. – 320 с.

98. Економлячи – допомагаємо бідним [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://gurt.org.ua/news/recent/6005/

99. Ершова Т. В. Теоретические предпосылки возникновения и развития концепции экологического предпринимательства / Ершова Т. В., Гаффорова Е. Б., Хамдамов Ж. Х. // Современная конкуренция. – 2016. – Том 10, №4 (58). – С. 13–25.

100. Етика та психологія ділових відносин : навчальний посібник / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 151 с.

101. Єгоричева С. Вплив механізму монетарної трансмісії на фінансовий стан підприємств / Єгоричева С., Гудзь Т. // Фінанси України. – 2013. – № 8. – С. 62–72.

102. Єрохін С. А. Фінансово-економічний механізм промислової політики / С. А. Єрохін // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3 (69). – С. 52–56.

103. За сталим підприємництвом – бізнес-модель майбутнього [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.advantageaustria.org/ua/oesterreich-in-ukraine/news/lokal/20140121_SEA_2014.uk.html

104. Запатрина И. В. Потенциал публично-частного партнерства в развивающихся экономиках / И. В. Запарина. – К. : Центродрук, 2011. – 152 с.

105. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/data/files/131201.pdf. – (дата звернення 21.04.2019).

106. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/data/files/199244.pdf. – (дата звернення 21.04.2019).

107. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/data/files/223549.PDF – (дата звернення 21.04.2019).

108. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2018 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/data/files/240396.pdf – (дата звернення 21.04.2019).

109. Звонар В. П. Публічно-приватне партнерство в Україні в контексті соціальної інноваційності розвитку / В. П. Звонар // Вісник Одеського нац. ун-ту. – 2014. – Т. 19, Вип. 3 / 3. – С. 149–155. – (Серія: Економіка).

110. Звонар В. П. Соціальний захист працівників в Україні у пріоритетах корпоративної соціальної відповідальності В. П. Звонар // Демографія та соціальна економіка. – 2010. – № 2 (14). – С. 113–122.

111. Звонар В. П. Стратегія полісуб'єктної соціальної відповідальності в Україні: практичні аспекти імплементації В. П. Звонар // Причорноморські економічні студії. – 2018. – Вип. 26, Ч. 2. – С. 74–80.

112. Зелена книга саморегулювання в Україні / І. Лавриненко, Х. Файчак та ін.; Офіс ефективного регулювання. – К., 2017. – 98 с.

113. Зеліч (Яцко) В. В. Ділові переговори та етика у міжнародному бізнесі : навч.- метод. комплекс / В. В. Зеліч (Яцко). – Ужгород : ДВНЗ «УжНУ», 2015. – 108 с.

114. Зимовець В. Державна фінансова політика економічного розвитку : [монографія] / В. Зимовець. – Київ : НАН України; Ін-т екон. та прогнозування, 2010. – 356 с.

115. Зимовець В. Деформована фінансова модель ведення бізнесу в Україні: інституційний аспект [Електронний ресурс] / В. Зимовець // Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку : збірник матеріалів І Всеукраїнської науково-практичної конференції 22 червня 2016. – Київ : КНЕУ, 2016. – С. 98–101. – Режим доступу : https://kneu.edu.ua/userfiles/zvit_ks/22_06_2016_MATED0A0_KONF.pdf

116. Зимовець В. Корпоративні фінанси як домінанта фінансової науки / В. Зимовець, О. Терещенко // Фінанси України. – 2015. – № 9. – С. 78–95.

117. Зубченко С. О. Перспективи використання державно-приватного партнерства у реалізації українських гуманітарних проектів : аналітична записка [Електронний ресурс] / С. О. Зубченко ; Національний інститут стратегічних досліджень. – 2013. – лютий. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1068/

118. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : монографія / В. В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. – 397 с.

119. Илюхин В. В. Юридический анализ объективной стороны преступления, предусмотренного ст. 173 УК РФ «Лжепредпринимательство» // Научный вестник Тюменского юрид. ин-та МВД России : сб. науч. тр. – Тюмень, 2002. – С. 58–60.

120. Ионцев М. Г. Корпоративные захваты. Слияние, поглощения, гринмэйл / М. Г. Ионцев. – М. : Ось-89, 2006. – 224 с.

121. История отечественного государства и права: [в 2 ч.] / под ред. О.И. Чистякова. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Юристъ, 2005. – Ч. 1. – 477 с.

122. Ільченко Н. В. Формування комплексної системи забезпечення та підтримки розвитку територіальних громад в Україні / Н. В. Ільченко // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2013. – №. 1. – С. 136–148.

123. Інноваційне промислове підприємство в формуванні сталого розвитку : монографія / ред. кол. О.І. Амоша, Х. Джвігол, Р. Мішкєвіч ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 296 с.

124. Інноваційний розвиток економіки : модель, система управління, державна політика / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 522 с.

125. Іносенті Е. Державно-приватне партнерство в системі електронного урядування [Електронний ресурс] / Еміліо Іносенті; Програма розвитку державно-приватного партнерства USAID; Компанія «FHI 360». – К., 2015. – Режим доступу : http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PPPs-in-e-Gov-Guide_ukr.pdf

126. Інформація щодо стану здійснення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad

127. Іонін Є. Є. Сучасні тіньові схеми конвертаційних центрів: виявлення та попередження / Іонін Є.Є., Лаврик С.С. // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – 2018. – № 10 (38). – С. 60– 67. – (Серія «Економіка»).

128. Історія народного господарства Української РСР : у 3-х т., 4-х кн. –. – Т. 1. – Київ : Наук. думка, 1983. – 463 с.

129. Історія університетської освіти: виникнення, становлення, розвиток : зб. наук. пр. молодих дослідників / за ред. О. Є. Антонової, В. В. Павленко. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2013. – Вип. 2. – 308 с.

130. Кантильйон Р. Очерк о природе торговли вообще / Р. Кантильйон. – М. : Дело, 1955. – 268с.

131. Карчева Г. Т. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки [Електронний ресурс] / Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. // Фінансовий простір. – 2017. – № 3 (27). – Режим доступу : https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1703/17kgttme.pdf

132. Каталог соціальних підприємств в Україні / Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва. – Київ, 2017. – 320 с.

133. Кикал Дж. Социальное предпринимательство : миссия – сделать мир лучше / Дж. Кикал, Л. Томас. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 430 с.

134. Киреев А. Ю. Рейдерство в российской экономике: сущность, тенденции и возможности противодействия : автореф. дисс. … канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А. Ю. Киреев. – М., 2008. – 24 с.

135. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство (Competition and Entrepreneurship [1973]) / И. Кирцнер. – М. : Социум, 2010. – 272 с.

136. Кіндзерський Ю. В. Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання / Ю. В. Кіндзерський // Економіка України. – 2016. – № 12. – С. 22–46.

137. Кіндзерський Ю. Деіндустріалізація та її детермінанти у світі та в Україні / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2017. – № 11. – С. 48–72.

138. Коваленко П. М. Запобігання шахрайству на фінансових ринках у біржовій торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.08 / П. М. Коваленко. – К., 2005. – 20 с.

139. Колісник Г. М. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : 08.00.03 / Г. М. Колісник ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. − Л., 2007. − 22 с.

140. Коломенцев А. Регистраторы поднимают цены / А. Коломенцев // Деловой Петербург. – .2002. – (№ 122), 9 июля. – С. 7.

141. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные сочинения / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.

142. Кондурушкин Й. Частный капитал перед советским судом / Й. Кондурушкин. – М., 1976. – 119 с.

143. Конев В. Продається область на вивіз. Недорого / В. Конев // Дзеркало тижня. – 2012. – № 45, 7 грудня.

144. Кораблін С. Країна застиглих реформ (До 30-річчя Вашингтонського консенсусу) [Електронний ресурс] / С. Кораблін // Дзеркало тижня. –2018 р. – № 34, 15–21 вересня.– Режим доступу : https://dt.ua/macrolevel/krayina-zastiglih-reform-287791_.html

145. Корніяка О. В. Роль пайових цінних паперів у процесі розвитку вітчизняного підприємництва (друга половина XIX – початок XX ст.) / О. В. Корніяка // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2015. – Вип. 48. – С. 88–98.

146. Корпоративне волонтерство – як бізнес і НУО можуть порозумітися? [Електронний ресурс] / Координаційна рада з питань розвитку громадянського суспільства. – Режим доступу: http://civil-rada.in.ua/?p=987

147. Корягина Т. Теневая экономика в СССР / Т. Корягина // Вопросы экономики. – 1990. – № 3. – С. 110–120.

148. Костыкова М. Ю. Кредитование малого бизнеса как ключевой элемент стратегии развития активных операций отечественных коммерческих банков / М. Ю. Костыкова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2014. – № 4 (52). – С. 62–73.

149. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність: Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі ; пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.

150. Кочин В. В. Цивільно-правові відносини участі суб'єктів підприємництва у саморегулівних організаціях : монографія / В. В. Кочин. – К. : НДІ приватного права і підприємництва імені академіка Ф. Г. Бурчака НАПрН України, 2015. – 128 с.

151. Кредісов А. І. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та його використання в Україні / А. І Кредісов, А. О. Білоус // Економіка України. – 2016. – 2 (651). – С. 4–16.

152. Кримінальний кодекс України : Закон : від 28 грудня 1960 року // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1961. – № 2.

153. Кримінальний кодекс України : Закон України : від 5 квітня 2001 року № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25–26.

154. Крисоватий А. Корпоративні фінанси в контексті викликів сучасної інноваційної економіки [Електронний ресурс] / А. Крисоватий, В. Федосов, Н. Рязанова // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 7–27.– Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2013_9_3

155. Крюкова Ю. О. Оцінка ефективності логістики [Електронний ресурс] / Ю. О. Крюкова // Scientific Journal «Science Rise». – 2015. – № 1/1 (6). – Режим доступу : https://www.researchgate.net/publication/276336376_Ocinka_efektivnosti_logistiki.

156. Кудласевич О. М. Українські джерела теорії підприємництва / О. М. Кудласевич ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – Київ, 2014. – 256 с.

157. Кузнєцова А. Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності / А. Я. Кузнєцова ; НАН України, Ін-т екон. прогнозування, Нац. банк України, Львів. банк. ін-т. – Львів, 2005. – 319 с.

158. Кукоба В. П. Упорядкувальний аспект організаційної культури підприємства: сутність, складові, основні атрибути [Електронний ресурс] / В. П. Кукоба // Стратегія економічного розвитку України. – 2016. – № 39. – С. 20–30. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2016_39_5.

159. Куліш А. Соціальна відповідальність бізнесу в банківській сфері у запитаннях та відповідях / А. Куліш. – К. : ТОВ «НВП Поліграфсервіс», 2007. – 80 с.

160. Культурологія: українська та зарубіжна культура : навч. посібник / за ред. М. М. Заковича. – 3-тє вид. – К., 2007. – 567 с.

161. Курбет О. П. Представники Київської політекономічної школи про створення інституційних умов становлення та розвитку промислового підприємництва / О. П. Курбет // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2016. – Вип. 49. – С. 275–288.

162. Кучеров И. И. Налоговое право России : [курс лекций] / И. И. Кучеров. – М. : ЮрИнфоР, 2001. – 224 с.

163. Лапко О. О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання : монографія / О. О. Лапко. – К. : Інститут економічного прогнозування НАН України, 1999. – 253 с.

164. Леоненко П. М. Економічна історія / П. М. Леоненко, П. І. Юхименко. – Київ : Знання-Прес, 2004. – 499 с.

165. Лжепредпринимательство как явление исчезает в Беларуси – КГК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mlyn.by/2019/03/lzhepredprinimatelstvo-kak-yavlenie-ischezaet-v-belarusi-kgk/ – (дата звернення 22.04.2019).

166. Лисенко В. В. Проблеми та перспективи удосконалення протидії діяльності суб'єктів господарювання з ознаками фіктивності : [монографія] / В. В. Лисенко. – К. : Алерта, 2012. – 298 с.

167. Лисенко В. В. Фіктивні фірми. Криміналістичний аналіз : монографія / В. В. Лисенко. – Київ : Парламентське видання, 2002. – 112 с.

168. Лічак Д. В. Проблеми визначення поняття «державна підтримка суб'єктів господарювання» / Д. В. Лічак // Актуальні проблеми держави і права : зб. наук. праць. – Одеса : Юрид. л-ра, 2009. – Вип. 50. – С. 403–411.

169. Людський розвиток в Україні: інституційне підґрунтя соціальної відповідальності : кол. моногр. / ред. Е. М. Лібанова ; Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. – Київ, 2017. – 368 с.

170. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз : колективна монографія / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.

171. М. І. Туган-Барановський: вчений, громадянин, державотворець (До 150-річчя від дня народження) / НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – Київ : Наук. думка, 2015. – 362 с.

172. Мазур В. С. Етика бізнесу в сучасних умовах господарювання / В. С. Мазур // Virtus: Scientific Journal / Editor-in-Chief M.A. Zhurba # 7, 2016. – С. 262–265.

173. Мазур І. І. Корупція як інститут тіньової економіки / І. І. Мазур // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 68–75.

174. Мазур І. І. Тінізація економіки України в сучасних умовах / І. І. Мазур // Економіка. – 2012. – № 20. – С. 33–44.

175. Мальгинов Г. Н. Смешанная собственность в корпоративном секторе: эволюция, управление, регулирование / Г. Н. Мальгинов, А. Д. Радыгин. – М. : ИЭПП, 2007. – 636 с.

176. Мамонов К. А. Визначення рейдерства: теоретичні підходи / К. А. Мамонов, В. А. Величко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 6 (2). – С. 79–82. – (Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство).

177. Мандибура В. О. «Тіньова» економіка України та напрями законодавчої стратегії її обмеження / В. О. Мандибура. – К. : Парламентське видавництво, 1998. – 135 с.

178. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл ; пер. с англ. – .– Т. І. – М. : Издательская группа «Прогресс», 1993. – 416 с.

179. Международный менеджмент / под ред. Пивоварова С. Э., Тарасевича Л. С., Майзеля А. И. – СПб. : Питер, 2001. –576 с.: ил. – (Серия «Учебники для вузов»).

180. Мельник В. В. Антропологічні та аксіологічні виміри буття інформаційної культури як простору для самореалізації особистості / В. В. Мельник // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – Вип. 68. – С. 168–178. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpgvzdia_2017_68_18.

181. Мельник В. В. Культура буття людини як соціокультурний феномен [Електронний ресурс] / В. В. Мельник // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2015. – Вип. 60. – С. 253–268. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpgvzdia_2015_60_26.

182. Мельник В. В. Моделі фінансування стартапів [Електронний ресурс] / В. В. Мельник. – Режим доступу : https://www.businesslaw.org.ua/modeli-finansuvannya-startapiv/

183. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці [Електронний ресурс] / П. В. Мельник. – Ірпінь : Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с. – Режим доступу : http://www.vuzlib.net/RPSvPE_M/12.htm

184. Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер ; пер. с нем. Г. Тиктина и И. Абергуза ; под ред. Р. М. Орженцкого]. – М. : Экономика, 1992. – С. 31–242.

185. Менеджеры Ахметова решили поставлять украинский уголь в Китай / інтернет-портал «УГМК» : новини : від 28.09.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ugmk.info/news/menedzhery-ahmetova-reshili-postavljat-ukrainskij-ugol-v-kitaj.html.

186. Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития : учебное пособие / Е. Д. Фролова [и др.] ; под общ. ред. Е. Д. Фроловой, С. А. Лукьянова. – Екатеринбург :УрФУ, 2016. – 184 с.

187. Митрофанова М. М. Правовые основы экологического предпринимательства в России / М. М. Митрофанова // Вопросы российского и международного права. – 2013. – № 2. – С. 109–122.

188. Мікіш А. С. Запобігання фіктивному підприємництву в Україні : дис. … канд. юрид. наук : 12.00.08 / Мікіш А. С. – К., 2016. – 200 с.

189. Москаленко С. М. Рейдерство: загальна характеристика, окреслення проблеми та шляхи боротьби / С. М. Москаленко // Юридичний журнал України. – 2007. – № 3. – С. 117–119.

190. На чому заробляє Apple: 6 графіків, які пояснюють бізнес компанії, що стала найдорожчою у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://businessviews.com.ua/ru/business/id/na-chomu-zarobljaje-apple-1952/

191. Науковий та інноваційний потенціал України у міжнародних статистичних порівняннях : монографія / Єгоров І.Ю., Жукович І. А., Рижкова Ю. О. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2010. – 156 с.

192. Національні проекти / Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrproject.gov.ua/page/natsionalni-proekti

193. Небрат В. В. Інституційний аспект дослідження економічної історії / В. В. Небрат // Економічна теорія. – 2016. – № 4. – С. 32–42.

194. Небрат В. В. Історична траєкторія розвитку господарства України та завдання інституційної реконструкції. Реконструктивний розвиток: економічна ефективність і соціальна справедливість [Електронний ресурс] / В. В. Небрат ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Київ, 2016. – 240 с. – Режим доступу : http://ief.org.ua/docs/scc/2.pdf

195. Небрат В. В. Формування національного підприємництва та зовнішньоторговельних зв'язків України (XVI–XVII ст.) / В. В. Небрат // Економіка України. – 2017. – № 8. – С. 73–85.

196. Небрат В. Розвиток підприємництва в Україні: історичні детермінанти та перспективи / В. Небрат // Економіка і прогнозування. – 2017. – № 3. – С. 140–156.

197. Невмержицький Є. В. Правові проблеми боротьби з економічною злочинністю / Є. В. Невмержицький. – К. : АПСВ, 2005. – 415 с.

198. Некрасов В. А. Фіктивне підприємництво в системі створення злочинних технологій, що забезпечують можливість учинення злочинів у сфері господарської діяльності / В. А. Некрасов // Південноукраїнський правничий часопис. – 2014. – № 3. – С. 26–31.

199. Нестеренко О. О. Розвиток промисловості на Україні. Ч. II: Економічна підготовка великої жовтневої соціалістичної революції. Фабрично-заводське виробництво / О. О. Нестеренко. – Київ : Вид-во Академії наук Української РСР, 1962. – 579 с.

200. Ніронович Н. І. Теоретичні аспекти інновацій [Електроний ресурс] / Н. І. Ніронович // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository, 2001. – С. 385. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua.

201. Новак І. М. Дослідження взаємозв'язку сталості людського розвитку і стабільності держави / І. М. Новак, Т. М. Калашнікова // Демографія та соціальна економіка. – 2016. – № 3. (28). – С. 94–107.

202. О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования правоохранительной системы : Закон [Электронний ресурс]. – Режим доступа : https://bit.ly/2veBjZp – (дата звернення 22.04.2019).

203. О кооперации в СССР : Закон СССР : от 26 мая 1988 года № 8998-XI // Ведомости Верховного Совета СССР. – 1988. – № 30.

204. Обоснование предложения об отмене статьи 234 Уголовного кодекса РБ «Лжепредпринимательство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://allminsk.biz/zakonodatelstvo/zakonoproekty/61733-obosnovanie-predlozhenija-ob-otmene-stati-234-ugolovnogo-kodeksa-rb-lzhepredprinimatelstvo – (дата звернення 22.04.2019).

205. Ожегов С. И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М. : Русский язык, 1988. – 944 с.

206. Оксенюк К. І. Стартап як прогресивна форма розвитку інноваційної підприємницької діяльності / К. І. Оксенюк // Молодий вчений. – 2018. – № 6 (1). – С. 215–218. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_6%281%29__51

207. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія / С. В. Онишко. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.

208. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності : навч. посібник / С. В. Онишко, Т. В. Паєнтко, К. І. Швабій. – К. : КНТ, 2008. – 256 с.

209. Оніщик А. В. Економічна природа фіктивної діяльності суб'єктів господарювання / А. В. Оніщик // Держава та регіони. – 2018. – Випуск № 3 (102). – С. 40–46. – (Серія: «Економіка та підприємництво»).

210. Оніщик А. В. Ретроспективний аналіз становлення та розвитку фіктивної діяльності суб'єктів господарювання / А. В. Оніщик // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2018. – Випуск 30. – Частина 3. – С. 48–51. – (Серія: «Економічні науки»).

211. Опалінський Ю. В. Кримінальна відповідальність за фіктивне підприємництво: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: 12.00.08. Національна академія внутрішніх справ України / Ю. В. Опалінський. – Київ, 1998. – 17 с.

212. Осика І. М. Протидія економічній злочинності : огляд міжнар. наук.-практ. семінару / І. М. Осика // Право і безпека. – Х., 2003. – Т. 2, № 2. – С. 213–214.

213. Основи бізнесу : навчальний посібник / Доброва Н. В., Осипова М. М. – Одеса : Бондаренко М. О., 2018. – 305 с.

214. Остапенко Н. В. Економічна сутність підтримки розвитку малого підприємництва / Н. В. Остапенко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3 (29). – С. 77–81.

215. Отенко І. П. Корпоративна культура: міжнародний та трансформаційний аспекти : монографія [Електронний ресурс] / І. П. Отенко, М. І. Чепелюк. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. – 243 с.

216. Офіційний сайт Всеукраїнського ресурсного центру розвитку соціального підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.socialbusiness.in.ua

217. Офіційний сайт Націоанльного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://bank.gov.ua

218. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://lpi.worldbank.org/international/global.

219. Пампура О. И. Управление инновационным процессом в промышленности / О. И. Пампура. – Донецк : ЧЭПНАНУ, 1999. – 367 с.

220. Панасенко Р. А. Щодо криміналізації поняття «рейдерство» в Україні [Електронний ресурс] / Р. А. Панасенко. – Режим доступу : http://jurlugansk.ucoz.org/publ/5-1-0-56.

221. Перегудов С. П. Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика и российские реалии / С. П. Перегудов, И. С. Семененко ; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. – М. : Прогресс-Традиция, 2008. – 447 с.

222. Передборський В. А. Економічна безпека держави : монографія / В. А. Передборський. – К. : Кондор, 2005. – 391 с.

223. Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року : Резолюція Генеральної Асамблеї 25 вересня 2015 року (A/70/L.1)] 70/1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/Agenda 2030_UA.pdf

224. Петрик І. В. Вимірювання ефективного функціонування логістики в Україні із застосуванням Logistics Performance Index [Електронний ресурс] / І. В. Петрик, О. Ю. Бочко // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 9. – С. 574–581. – Режим доступу : http://www.economyandsociety. in.ua/journal/9_ukr/98.pdf

225. Пирожков С. І. Цивілізаційний проект України: від амбіцій до реальних можливостей / С. І. Пирожков, Н. В. Хамітов // Вісник НАН України. – 2016. – № 6. – С. 45–51.

226. Підприємництво як рушійна сила суспільного прогресу : матеріали круглого столу (Київ, 1 грудня 2016 р.) [Електронний ресурс] / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Київ, 2016. – Режим доступу : http://ief. org.ua/docs/scc/1.pdf

227. Підсумки Дня державно-приватного партнерства VIII Українського муніципального форуму / Асоціація міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.auc.org.ua/news/ pidsumki-dnya-derzhavno-privatnogo-partnerstva

228. Побережнюк Л. Рейдерство в Україні. Легше уникнути, аніж протистояти [Електронний ресурс] / Л. Побережнюк. – Режим доступу : https://news.finance.ua/ua/news/-/421086/larysa-poberezhnyuk-rejderstvo-v-ukrayini-legshe-unyknuty-anizh-protystoyaty

229. Подолянец В. Титановые расклады [Електронний ресурс] / Минпром : интернет-портал : новости от 13.11.2012. – Режим доступу : http://minprom.ua/print/108687.html

230. Поліщук С. В. Шерингова економіка в Україні як спосіб вирішення проблеми обмеженості ресурсів громадян / С. В. Поліщук, В. О. Шишкіна // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу: наук. екон. журн. – Бердянськ : Успіх принт, 2017. – № 3 (39). – С. 23–26.

231. Положення про об’єднання професійних учасників фондового ринку / Затверджено Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку 27.12.2012 № 1925 [Електронний ресурс] / Законодавство України : сторінка сайту Верховної Ради. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0182-13

232. Полонська-Василенко Н. Історія України : в 2-х т. – .– Т. 2 : Від середини XVII століття до 1923 року / Н. Полонська-Василенко. – Київ : Либідь, 1992. – 608 с.

233. Полтерович В. М. Приватизация и рациональная структура собственности / В. М. Полтерович. – М. : Ин-т экономики РАН, 2012. – 66 с.

234. Полтерович В. М. Элементы теории реформ : монография / В. М. Полтерович. – Москва : Экономика, 2007. – 447 с.

235. Попов В. Приватизация в теории и на практике [Электронный ресурс] / В. Повов. – Режим доступу : http://opec.ru/1345942.html

236. Попов В. Стратегии экономического развития / В. Попов ; НИУ «ВШЭ». – М., 2011. – 336 с.

237. Почему отменили 215 статью Уголовного кодекса РК? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.zakon.kz/4869074-pochemu-otmenili-215-statju-ugolovnogo.html – (дата звернення 22.04.2019).

238. Приватизация от Рината: энергетика страны по цене трех лондонских квартир [Електронний ресурс] // Уніан : інформагенство : новини від 04.08.2014. – Режим доступу : http://economics.unian.net/energetics/947378-privatizatsiya-ot-rinata-energetika-stranyi-po-tsene-treh-londonskih-kvartir.html

239. Пріоритетні напрямки діяльності для забезпечення сталого зростання. Стратегічна політика покращення ділового середовища для забезпечення сталого підприємництва в Україні. – К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. – 31 с.

240. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України : Закон України : від 2 грудня 2010 року № 2756-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 23. – Ст. 160.

241. Про приватизацію державного майна : Закон України: від 4 березня 1992 р. № 2163-XII. [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2163-12/.

242. Програма розвитку державно-приватного партнерства / Агентство США з міжнародного розвитку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppp-ukraine.org/

243. Продовження навчання та здобуття професії 2016 : стат. бюл. / Держслужба статистики України. – К., 2017. – 26 с.

244. Прутська О. О. Державна підтримка підприємницької діяльності в аграрному секторі / О. О. Прутська, Ю. М. Ярова // Зб. наук. пр. Вінницького національного аграрного університету. − 2013. − № 1 (76). – С. 112–122.

245. Прутська О. О. Історичний досвід розвитку підприємництва в Україні / О. О. Прутська // Економіка, фінанси, право. – 2002. – № 9. – С. 32–35.

246. Пустовіт В. А. Міжнародний досвід протидії фіктивному підприємництву [Електронний ресурс] / В. А. Пустовіт, М. П. Марчук // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2014. – № 1 (32). – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/boz_2014_1_25 – (дата звернення: 22.04.2019).

247. Развитие предпринимательства. Международная организация труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.ilo.org/moscow/areas-of-work/employment/WCMS_249135/lang--ru/index.htm

248. Рахунки інституційних секторів економіки за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.

249. Реєстр великих платників податків на 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://officevp.sfs. gov.ua/ data/ files/ 213598.xlsx

250. Рудницька О. П. Педагогіка: загальна та мистецька : навчальний посібник / О. П. Рудницька. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2005. – 360 с.

251. Сабецька Т. І Механізми протидії рейдерству як складова формування стратегії економічної безпеки підприємства / Т. І. Сабецька // Економіка і суспільство. – 2017. – Випуск 8. – С. 341–348.

252. Савіна И. Б. Світовий досвід вимірювання ефективності результатів логістичної діяльності [Електронний ресурс] / И. Б. Савіна. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/16951/1/226-Savina-369-371.pdf

253. Сапрыкина М. Корпоративное волонтерство: с чего начинать? Рекомендации для компаний / М. Сапрыкина. – К. : Фарбований лист, 2011. – 53 с.

254. Сафрончук М. В. Цифрова поступ революції (четверта промислова революція і цифрова трансформація) / М. В. Сафрончук // Економіка і управління: проблеми, рішення. – 2017. – № 11. – Т. 5. – С. 52–56.

255. Сборник документов по истории уголовного законодательства СССР и РСФСР : 1917–1952 гг. / под ред. И. Т. Голякова. –М. : Госюриздат, 1953. – 463 с.

256. Свинчук А. А. Соціальні облігації як фінансовий інструмент розвитку соціальних підприємств в Україні / А. А. Свинчук// Наука й економіка. – 2015. – №. 2. – С. 7–12.

257. Світлична В. Л. Теоретичні базиси нової парадигми суспільства – економіки знань [Електронний ресурс] / В. Л. Світлична // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 3 (19). – С. 184–193. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No3/184/193.pdf

258. Седова Л. Н. Этика бизнеса : учеб. пособие / Л. Н. Седова, А. А. Малюкина.– Х. : ХНЭУ им. С. Кузнеца, 2014. – Ч. 1.

259. Селіверстова Л. Місце фінансів корпорацій у фінансовій системі України [Електронний ресурс] / Л. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 84–90.– Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_2_11.

260. Сидоренко С. В. Теоретико-методологічні засади аналізу етики бізнесу / С. В. Сидоренко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – Випуск 39. – С. 91–106.

261. Ситнік Н. І. Сучасний стан фінансування стартап проектів в Україні / Н. І. Ситнік, О. О. Бринь // Сучасні підходи до управління підприємством : збірник наукових праць. — 2017. – № 2. – С. 65–78.

262. Сіра І. В. Державна підтримка підприємницької діяльності в умовах фінансово-економічної кризи : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : 08.00.03 / І. В. Сіра; Київ. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». − К., 2013. − 22 с.

263. Смирнов А. А. Вплив «тіньової економіки» на економічне становище в Україні / А. А. Смирнов // Боротьба з економічною злочинністю : наук.-практ. конф. / Донецьк. ін-т внутр. справ. – Донецьк, 1998. – С. 45–47.

264. Смовженко Т. С. Державна політика сприяння розвиткові підприємництва : монографія / Т. С. Смовженко ; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів : Вид-во ЛБІ НБУ, 2001. – 464 с.

265. Современные процессы модернизации экономики зарубежных стран / отв. ред. В. Б. Кондратьев. – М. : ИМЭМО РАН, 2012. – 364 с.

266. Социальная ответственность компании: Практическая польза для бизнеса : методическое руководство. – Москва : Ассоциация Менеджеров. 2002. – 17 с.

267. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін : посібник [Електронний ресурс] / Свинчук А., Корнецький А., Гончарова М., Назарук В., Гусак Н., Туманова А. – К. : ТОВ «Підприємство

«ВІ ЕН ЕЙ», 2017. – 188 с. – Режим доступу : http://eef.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/Book_sotsialne-pidpryyemnytstvo_pidruchnyk.pdf-%D0%A1.37-75.http://eef.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/Book_sotsialne-pidpryyemnytstvo_pidruchnyk.pdf.

268. Спартанські ігри – Andrey Zaykov «The Society of Ancient Sparta: Main Categories of Social Structure /Ural University Press, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rs.gntb.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&Z21ID

269. Спреклі Ф. Посібник з планування соціального підприємства [Електронний ресурс] / Ф. Спреклі ; [пер. з англ.]. – К. : Британська Рада, 2011. – Режим доступу : з:http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriiemstva.pdfhttp://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriiemstva.pdf

270. Сприятливе середовище для сталих підприємств в Україні : звіт. – К. : МОП, ФРУ, УЦСР, 2017. – 138 с.

271. Статистична інформація Генеральної прокуратури про стан злочинності та результати прокурорсько-слідчої діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gp.gov.ua/ua/statinfo.html – (дата звернення 29.04.2019).

272. Стецько М. Активізація ринку капіталів у фінансуванні реального сектору економіки / М. Стецько // Облік і фінанси. – 2017. – № 2. – С. 107–115.

273. Стецько М. Функціональні зв’язки між корпоративними фінансами та ринком капіталів / М. Стецько // Світ фінансів. – 2016. – № 4. – С. 95–107.

274. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Е. Стігліц Джозеф ; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К. : Основи, 1998. – 854 с.

275. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика : итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. [Електронний ресурс] / НИУ ВШЭ. – М., 2012. – С. 686. – Режим доступу : http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf.

276. Стратегія розвитку промисловості України : проект. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua

277. Стрелкова И. А. Цифровая экономика: новые возможности и угрозы для развития мирового хозяйства [Електронний ресурс] / И. А. Стрелкова. – Режим доступу : https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-novye-vozmozhnosti-i-ugrozy-dlya-razvitiya-mirovogo-hozyaystva+&cd=12&hl=uk&ct=clnk&gl=ua

278. Структурні трансформації у світовій економіці: виклики для України : аналітична доповідь / В. Сіденко (керівник проекту) та ін. – Київ : Заповіт, 2017. – 182, [25–26] с.

279. Супрун Н. А. Причини та наслідки корпоратизації підприємницького середовища в Україні (кінець XVIII – початок XX ст.) / Н. А. Супрун, С. В. Чистякова // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2015. – Вип. 48. – С. 47–68.

280. Супрун Н. А. Рамкові умови та інституційні детермінанти розвитку корпоративного сектору національної економіки / Н. А. Супрун // Український соціум. – 2016. – № 3. – С. 72–87.

281. Супрун Н. А. Розвиток інноваційних форм підприємництва в Україні в умовах глобалізаційних викликів 21 століття / Н. А. Супрун, Л. В. Єлісєєва // Науковий вісник Полісся. – Чернігів : ЧНТУ, 2017. – № 4 (12), ч.1.– С. 212–215.

282. Супрун Н. А. Соціальне підприємництво як механізм розбудови солідарної економіки / Н. А. Супрун // Соціальна та економічна солідарність – український вибір : матеріали міжнародного симпозіуму. – К. : КНУ ім. Т.Г. Шевченка, 2016. – С. 36–38.

283. Супрун Н. А. Соціальне підприємництво як чинник вирішення соціально-економічних проблем суспільства / Н. А. Супрун // Стратегія державної кадрової політики – основа модернізації країни. – К. : НАДУ, 2012. – 31 травня. – С. 454–456.

284. Типології легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, з використанням готівки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sdfm.gov.ua/content/file/site_docs/2011/04.01.2012/tipolog2011.pdf – (дата звернення 29.04.2019).

285. Типології легалізації злочинних коштів в Україні в 2004–2005 роках : наказ Державного комітету фінансового моніторингу України : від 27 грудня 2005 року № 249 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.nexus.ua/data/files/Legal_DB/Ukraine/Money_Laundering_Typology.pdf – (дата звернення 29.04.2019).

286. Типологічні дослідження Державної служби фінансового моніторингу України за 2017 рік. – К., 2018.

287. Тіньова економіка в Україні: стан, тенденції, шляхи подолання : аналіт. огляд / [упоряд.: С. С. Чернявський, В. А. Некрасов, А. В. Титко та ін.]. – Київ : Нац. акад. внутр. справ, 2017. – 152 с.

288. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / за редакцією З. Варналія. – К., НІСД, 2006. – 576 с.

289. Тіньова парадержава [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://dt.ua/business/tinova-paraderzhava-282453_.html – (дата звернення 29.04.2019).

290. Трансформація сільського розселення в Україні : кол. монографія / ред. Т. А. Заяць ; Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. – Київ, 2017. – С. 239–254.

291. Троя- Annus, 1885, с. II. Реальный словарь классических древностей / авт.-сост. Ф. Любкер ; под редакцией членов Общества классической филологии и педагогики Ф. Гельбке, Л. Георгиевского, Ф. Зелинского, В. Каннского, М. Куторги и П. Никитина. – СПб., 1885. – С. 91–93.

292. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М. И. Туган-Барановский. – М. : Наука, 1997. – 321 с.

293. Турчинов О. В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки / О. В. Турчинов ; НАН України, Ін-т Росії. – К. : [б.в.], 1996. – 386 с.

294. У 2018 році зафіксовано 654 випадки рейдерства в агросекторі – офіційно [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://agropolit.com/news/10628-u-2018-rotsi-zafiksovano-654-vipadki-reyderstva-v-agrosektori--ofitsiyno

295. У Києві презентували дослідження «Digital Transformation Readiness» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.imena.ua/digital-transformation-readiness/

296. Уголовную ответственность за лжепредпринимательство отемнили [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://atameken.kz/ru/news/26854-ugolovnuyu-otvetstvennost-za-lzhepredprinimatel-stvo-otmenili– (дата звернення 22.04.2019).

297. Уголовный кодекс Азербайджанской Республики : от 30 декабря 1999 года № 787-IQ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30420353 – (дата звернення 22.04.2019).

298. Уголовный кодекс Грузии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://matsne.gov.ge/ka/document/download/16426/143/ru/pdf – (дата звернення 22.04.2019).

299. Уголовный кодекс Кыргызской Республики : от 1 октября 1997 года № 68 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/568 – (дата звернення 22.04.2019).

300. Уголовный кодекс Республики Армения от 18.04.2003. URL : https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/ru/am/am012ru.pdf (дата звернення 22.04.2019).

301. Уголовный кодекс Республики Беларусь : от 9 июля 1999 г. № 275-З [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://уголовный-кодекс.бел/ – (дата звернення 22.04.2019).

302. Уголовный кодекс Республики Болгария / [науч. ред. А. И. Лукашова ; пер. с болг. Д. В. Милушева, А. И. Лукашова, вступ ст. И. И. Айдарова]. – СПб. : Юридический центр Пресс, 2001.

303. Уголовный кодекс Республики Молдова от 18.04.2002 Nr. 985. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lex.justice.md/ru/331268/ – (дата звернення 22.04.2019).

304. Уголовный кодекс Республики Таджикистан : от 21 мая 1998 года № 574 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30397325 – (дата звернення 22.04.2019).

305. Уголовный кодекс Российской Федерации : принят 13 июня 1996 г. № 63-фз // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 25.

306. Уголовный кодекс Туркменистана [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minjust.gov.tm/ru/mmerkezi/doc_view.php?doc_id= 8091 – (дата звернення 22.04.2019).

307. Федосєєнко І. Г. Економічний зміст державної підтримки розвитку підприємництва: дискусійні питання / І. Г. Федсєєнко // Вісник ЖДТУ. − 2012. − № 1 (59). – С. 228–231.

308. Федосєєнко І. Г. Теоретичні узагальнення щодо сутності державної підтримки розвитку підприємництва [Електронний ресурс] / І. Г. Федосєєнко // Економіка розвитку. − 2012. − № 3(63). − С. 9–13. – Режим доступу : http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1283

309. Философский энциклопедический словарь / [сост. Е. Ф. Губский, Г. В. Кораблева, В. А. Лутченко]. – Москва : ИНФРА-М, 2009. – 570 с.

310. Фіктивне підприємництво, шляхи боротьби з ним : навч. посібник / Дудник Л. М., Василинчук В. І., Опалінський Ю. В., Мулявка Д. Г. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2005. – 194 с.

311. Філіпчук Г. Г. Культурологічна основа сучасної освіти / Г. Г. Філіпчук // Педагогічна і психологічна науки в Україні (до 15-річчя АПН України) / ред. колегія Сухомлинська О. В., Бех І. Д., Луговий В. І. – К. : Педагогічна думка, 2007. – Т. 2. Дидактика, методика, інформаційні технології. – 367, [37– 45] с.

312. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки / за ред. А. І. Даниленка. – К. : Ін-т ек-ки, 2003. – 415 с.

313. Ханін І. Г. Інформаційно-технологічні передумови формування постіндустріального суспільства як концепції нової глобальної цивілізації [Електронний ресурс] / І. Г. Ханін // Ефективна економіка. – 2012. – № 9. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1765

314. Хвищун Н. В. Ефективність логістики України за методологією Світового банку / Н. В. Хвищун, А. М. Якимів // Логістичні системи: глобальний, національний, регіональний та локальний виміри : тези доповідей ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф. та ІІ Польсько-української конф. з питань транскордонних транспортних перевезень (15–16 травня 2014 р.). – Л., 2014. – С. 100–104.

315. Царенко О. М. Економічна історія України і світу / О. М. Царенко, А. С. Захарчук. – Суми : Університетська книга, 2000. – 310 с.

316. Цифрова адженда – 2020 : проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ht-office.org

317. Чотчаев М. М. Критерии устойчивости предпринимательской деятельности в условиях мировой экономической рецессии [Электронный ресурс] / М. М. Чотчаев // Российское предпринимательство. – 2011. – № 1. – Режим доступа : https://creativeconomy.ru/lib/6690

318. Что такое «устойчивое предпринимательство»? [Электронный ресурс] // Компаньон. – 2014. – № 3 (80). – Режим доступа : https://www.newsko.ru/media/1587460/20-km-80.pdf

319. Шляхи подолання рейдерства: удосконалення законодавства та посилення реагування правоохоронних органів на протиправні

дії його організаторів і виконавців: аналітична довідка. – К. : Міжвідом. наук.-дослід. центр з проблем боротьби з організованою злочинністю при РНБО, 2008. – 127 с.

320. Шпренгер К. Государственная собственность в российской экономике / К. Шпренгер // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2010. – № 7. – С. 90–110.

321. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.

322. Энциклопедический справочник СССР 1917–1967 гг. / под ред. Введенского Б. А. – М. : Советская энциклопедия, 1967.

323. Этика бизнеса : учебное пособие для вузов и бизнес-школ. / под общ. ред. П. А. Кальницкой [Электронный ресурс]. – М., 2012. – 132 с. – Режим доступа : http://spbtpp.ru/wpcontent/uploads/2015/11/law_etika_buisness_posobie.pdf

324. Яненкова І. Г. Цифрова трансформація промисловості України: ключові акценти [Електронний ресурс] / І. Г. Яненкова // Проблеми економіки. – 2017. – № 4. – Режим доступу : http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-4_0-pages-179_184.pdf

325. Янжул И. И. Избранные труды / И. И. Янжул. – М. : Наука, 2005. – 438 с.

326. Яремчук І. Л. Проблеми теорії і практики підприємництва в Україні / І. Л. Яремчук // Економічний аналіз. − 2014. − № 3, Том 15. – С. 256–262.

327. Яструбецька Л. С. Особливості організації рейдерських захоплень підприємств в Україні [Електронний ресурс] / Л. С. Яструбецька // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 9. – С. 1107–1112. – Режим доступу : http://economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/189.pdf

328. A Digital report from McKinsey & Co [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.mckinsey.com/ru/~/media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx

329. Abildgren K., Moselund Jensen C. et al Corporate Capital Structure and Access to Finance// Danmarks Natuionalbank Monetary Review, 4-th quarter 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.nationalbanken.dk/en/publications/Documents/2015/01/Corporate%20Capital_Mon4-2014.pdf.

330. Adams S., Mengistu B. Privatization, Governance and Economic Development in Developing Countries // Journal of Developing Societies. – 2008. – № 24 (4). – P. 415–438.

331. Aldasoro I., Unger R. External financing and economic activity in the euro area – why are bank loans special? // BIS Working Papers № 622-24 March 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bis.org/publ/work622.pdf.

332. Alfaro Laura, Gonzalo Asis, Anusha Chari, Ugo Panizza Lessons Unlearned? Corporate Debt in Emerging Markets. NBER Working Paper No. 23407 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.nber.org/papers/w23407.pdf

333. Alphabet Inc [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/Alphabet

334. Altman E. An Emerging Market Credit Scoring System for Corporate Bonds.Emerging Market Review. – 2005. – № 6: 3011 – 323.

335. Amazon.com, Inc [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/Amazon

336. An enabling environment for sustainable enterprises. International Labour Orgainzation. Retrived from [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ilo.org/empent/units/boosting-employment-through-small-enterprise-development/WCMS_169675/lang--en/index.htm

337. Assessment Tool 4: In-depth firm level survey database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eese-toolkit.itcilo.org/images/stories/pdf/Part2_Tool4.pdf

338. Atkinson R.C. Science and the Entrepreneurial University // Issues in Science & Technology, 2010. – pp. 39–48.

339. Attali J. Analyse économique de la vie politique. – Paris : Presses Universitaires de France, 1972. – 220 p.

340. Bank of International Settlement Debt Securities Data Base. (2016). URL: http://www.bis.org/statistics/secstats.htm

341. Baudeau N.: 1919, Premi`ere introduction `a la philosophie ´economique, Geuthner.

342. Baumol W.J. (1968), Entrepreneurship in Economic Theory, American Economic Review 58 (papers & proceedings): 64–71.

343. Bennett S. J. Ecopreneuring: The Complete Guide to Small Business Opportunities from the Environmental Revolution. – N. Y.: John Wiley, 1991.

344. Berle G. The Green Entrepreneur: Business Opportunities that Can Save the Earth and Make You Money. Blue Ridge Summit, PA: Liberty Hall Press, 1991.

345. Beveridge R., Guy S. The Rise of the Eco-Preneur and the Messy World of Environmental Innovation // Local Environment. – 2005. – Vol. 10. № 6. – P. 665 – 676.

346. Bloomberg Innovation Index: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bloomberg.com

347. Blue J. Ecopreneuring: Managing for Results. London: Scott Foresman, 1990.

348. Boardman A.E., Laurin C., Vining A.R. Privatization in Canada: Operating and Stock Price Performance with International Comparisons // Canadian Journal of Administrative Sciences. – 2002. – № 19 (2). – P. 137–154.

349. Böhm-Bawerk Eugen von. 1959. Capital and Interest. 3 vols. Trans. George D. Huncke and Hans F. Sennholz. South Holland, Ill: Libertarian Press.

350. Bolton P., Freixas X. Corporate Finance and the Monetary Transmission Mechanism // The Review of Financial Studies. – V. 19 № 3 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www0.gsb. columbia.edu/faculty/pbolton/transmission.pdf/

351. Borio Claudio Leverage and financing of non-financial companies: an international perspective. BIS Economic Papers. BIS Economic Papers . № 27. – 1 May 1990 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bis.org/publ/econ27.pdf

352. Bortolotti B., Faccio M. Government control of privatized firms // The Review of Financial Studies. – 2009. – Vol. 22. – № 8.

353. Botsman R. The Sharing Economy Lacks A Shared Definition [Electronic resource] / Rachel Botsman // Fast Company. – 2013. Access mode: http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy.

354. Botsman R. What's Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live/R. Botsman, R. Rogers.– London: Harper Collins UK, 2010. – 304 p.

355. British Petroleum – транснациональная нефтегазовая компания [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/BP

356. Bureaucrats in Business. The Economics and Politics of Government Ownership / The World Bank. – New York : Oxford University Press, 1995. – P. 268.

357. Burgelman R.A.: 1983. A Model of Interaction of Strategic Behavior, Corporate Context, and the Concept of Strategy, Academy of Management Review 8: 61–70.

358. Burgelman R.A.:1983. Corporate Entrepreneurship and Strategic Management: Insights From a Process Study, Management Science 29: 1349-1364.

359. Cantillon R.: 1931, Essai sur la nature du commerce en g´en´eral, H. Higgs.

360. Chang H.-J. State-Owned Enterprise Reform // UN DESA ; National Development Strategies. Policy note. – New York, 2007. – 47 p.

361. Chowdhury A. Public-Private Partnerships and the 2030 Agenda for Sustainable Development: Fit for purpose? [Електронний ресурс] / A. Chowdhury, J. Jomo, K. Sharma, D. Platz; UN Department of Economic and Social Affairs // DESA Working Paper. – 2016. – № 148. – Режим доступу : http://www.un.org/esa/desa/papers/2016/wp148_2016.pdf

362. Citigroup Inc [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/Citigroup

363. Clark Burton R. Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation // London and New York: International Association of Universities Press and Pergamon-ElsevierScience, 1998. – 210 p.

364. Coble W. Health Impact Bonds: Removing the Legal Barriers // UNIVERSITY OF PITTSBURGH LAW REVIEW. – 2014. – Т. 76. – С. 113–130.

365. Cohen B., Winn M. I. Market imperfections, opportunity and sustainable entrepreneurship // Journal of Business Venturing. – 2007. Issue 22. – P. 29–49.

366. Corporate Finance and Economic Activity in the Euro Area, Structural Issues [Електронний ресурс] // ECB Occasional Paper Series. – 2013. – № 151. – Режим доступу : https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp151.pdf

367. Corporate Governance of State-Owned Enterprises. A Survey of OECD countries. – Paris, OECD, 2005. – P. 21.

368. D'Souza J., Megginson W. The financial and operating performance of privatized firms during the 1990s. // Journal of Finance. – 1999. – № 54 (4). – P. 1397–1438.

369. Dean T. J., McMullen J. S. Toward a Theory of Sustainable Entrepreneurship: Reducing Environmental Degradation Through Entrepreneurial Action // Journal of Business Venturing. – 2007. – Vol. 22. № 1. –P. 50–76.

370. Dees J.G., & Anderson, B.B. (2006). Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought. Research on social entrepreneurship. – ARNOVA Occasional Paper Series, 1(3), 39–66.

371. Doz Y.: 2011, Qualitative Research for International Business. Journal of International Business Studies, 42(5), 582–590.

372. Drucker P. The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society HarperCollins Publishers, 1969. – 402 p.

373. Enterprise Survey Ukraine 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/ 2013/ukraine

374. Entrepreneurship as the driving force of social progress (2016). NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine. Kyiv. Retrieved from http://ief.org.ua/docs/scc/1.pdf [in Ukrainian].

375. Eric A. Hanushek. Dual education: Europe's secret recipe? / Eric A. Hanushek // CESifo Forum. – 2012. – P. 29–34.

376. Estrin S., Hanousek J., Kocenda E., Svejnar J. The Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies // Journal of Economic Literature. – 2009. – № 47 (3). – P. 1–30.

377. European Commission European Economy Directorate-General for Economic and Financial Affairs 1999 Number 3.

378. European Innovation Scoreboard: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/DocsRoom/ documents/24829

379. European sector accounts. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/documents/499359/6246888/EN-Charts-and-Tables.xlsx/ed769615-8aa4-4f00-954e-550e765919a8.

380. Exxon Mobil Company Profile. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/ExxonMobil

381. Fabulous M. Are State-Owned Enterprises Emerging to Become Serious Competitors? // News Blaze. – 2012. – March 17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsblaze.com/story/20120 317060952 mina.nb/topstory.html.

382. Fetter Frank A. 1910. The Principles of Economics, with Applications to Practical Problems. 2nd ed. New York: The Century Co, p. 282–291.

383. Fetter Frank A. 1915. Economic Principles. – New York: The Century Co.

384. Filipovic A. Impact of Privatization on Economic Growth // Issues in Political Economy. – 2005. – August. – Vol. 14.

385. Financial corporations debt to equity ratio [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.oecd-ilibrary.org/economics/financial-corporations-debt-to-equity-ratio/indicator/english_a3108a99-en?isPartOf=/content/indicatorgroup/a68c33e9-en

386. Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forbes.com/global2000/.

387. Forbes: 2000 крупнейших публичных компаний мира [Электронный ресурс] // Forbes Россия. – 2011. – 21 апреля. – Режим доступа : http://www.forbes.ru/print/node/66990.

388. Fortune Global 500 [[Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/index.html

389. Fredricsson Ch. Public-Private-People Partnerships in urban Planning / Christian Fredricsson, Liisa Perjo // Working Paper of the Baltic Urban Lab project [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nordregio.se/Global/Research/UrbanLab/4p_wp_final_layout%20(1).pdf

390. FT Global 500. 2015 // Financial Times [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ft.com/companies/ft500.

391. Furnham A. Corporate Assessment / A. Furnham, B. Gunter. – London : Routledge, 1993. – P. 23.

392. General Electric Profile [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/General_Electric

393. Gibbs D. Sustainability Entrepreneurs, Ecopreneurs and the Development of a Sustainable Economy // Greener Management International. – 2009. – Issue 55. – P. 63–78.

394. Global Innovation Index: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.globalinnovationindex.org

395. Gonzalez-Miranda M. Nonfinancial Firms in Latin America: A Source of Volatility? IMF Working Paper 12/279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12279.pdf

396. H´ebert R. F. and Link A. N.: 1982, The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques, 2 edn, Praeger, New York.

397. Hilbert, M. López, P. The World's Technological Capacity to Store, Communicate, and Compute Information, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://science.sciencemag.org/content/332/6025

398. Hilorme T. : 2018. Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency projects. In: Academy of Strategic Management Journal, 2018, 17, 2.

399. Hilorme, T. et al. : 2018. Innovative model of enterprises personnel incentives evaluation. In: Academy of Strategic Management Journal, 2018, 17, 3, pp. 1–6.

400. Introduction and guidance to developing Social Impact Bonds, information about sources of funding and available support. Published 16 November 2012 / UK Government services and information [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gov.uk/guidance/social-impact-bonds#history

401. Junior enterprises network: офіційний інтернет-портал [Електронне джерело]. – Режим доступу: https://www.jadenet.org

402. Kirzner I. M.: 1999, Creativity and/or alertness: A reconsideration of the Schumpeterian entrepreneur, Review of Austrian Economics, Vol. 11, Kluwer Academic Publishers, pp. 5–17.

403. Knight F. 1921, Risk, Uncertainty and Profit, New York: Houghton Mifflin Co. p. 60–63.

404. Kole Stacey R., Mulherin Harold J. The government as a shareholder: A case from the United States // Journal of Law and Economics. – 1997. – № 40 (1). – P. 1–22.

405. Kor Grit, «Corporate Citizenship: How to Strengthen the Social Responsibility of Managers», Journal of Business Ethics, Vol. 53, № 1/2, Building Ethical Institutions forBusiness: Sixteenth Annual Conference of the European Business Ethics Network (EBEN) (Aug., 2004), pp. 97–106.

406. Korteweg A. The Costs of Financial Distress across Industries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1015963_code340494.pdf?abstractid=945425&mirid=1

407. Kovarova, E. : 2016. Value and Commodity Structure of the West Africa`s Exports to the European Union. In Proceeding of the 3rd International Conference on European Intergration 2016. Ostrava: VSB-Technical University of Ostrava, 2016, pp. 480–488. – ISBN 978-80-248-3911-0.

408. Kuronen M. Public-private-people partnership as a way to reduce carbon dioxide emissions from residential development / Matti Kuronen , Seppo Junnila , Wisa Majamaa, Ilkka Niiranen // International Journal of Strategic Property Management. – 2010. – №14. P. 200–216.

409. Kuznets S. & Jenks E. Capital Formation, Saving, and Financing: Definitions and Relations [Електронний ресурс] // Capital in the American Economy: Its Formation and Financing. – National Bureau of Economic Research, Inc., 1961. – Режим доступу : <http://www.nber.org/ chapters/c1444.pdf>

410. Lazear E.P.: 2004, Balanced Skills and Entrepreneurship, American Economic Review 94: 208–211.

411. Leibenstein H.: 1968, Entrepreneurship and Development, American Economic Review 58: p.72–83.

412. Lipkova L. : 2012. Innovation Policy of the European Union. In: Proceeding of the 1st International Conference on European Integration 2012. Ostrava: VSB-Technical University of Ostrava, 2012, pp. 171–178. – ISBN 978-80-248-2685-1.

413. Mamut M.V. : 2018. Impact-investment as a new pattern: [Online.]. [Cited 28.02.2018]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nb-forum.ru/social/social_investing/impact-investirovanie-patern.html>.

414. Markina I., Hniedkov A., Somuch M. The Development of the Shadow Entrepreneurship in Ukraine // Revista Espacios. 2017. Vol. 38 (Nº 54). P. 25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – http://revistaespacios.com/a17v38n54/a17v38n54p25.pdf – (дата звернення 20.02.2019).

415. Markus J. Prutsch. Dual education: a bridge over troubled waters? / Markus J. Prutsch, Ana Maria Nogueira // Policy Department B: Structural and Cohesion Policies European Parliament. – 2014. – 208 p.

416. Matthew McCaffrey: Entrepreneurship, economic evolution, and the end of capitalism: reconsidering schumpeter's thesis: The Quarterly Journal of Austrian Economics 12. – 2009. – №. 4. – p. 3–21.

417. Monetary and financial statistics manual and compilation guide. – Washington, DC : International Monetary Fund, 2016.

418. Multinational Strategic Alliances / Ed. by R. Culpun. – N.J., 1993.

419. Musacchio A., Lazzarini S.G. Leviathan in Business: Varieties of State Capitalism and their Implications for Economic Performance // Harvard Business School. Working Paper 12-108. – 2012. – June 4. – 63, [3–4] p.

420. OECD (2018), «Financial corporations debt to equity ratio» (indicator) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://doi.org/10.1787/a3108a99-en – (accessed on 27 August 2018).

421. OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises. – Paris : OECD Publishing, 2005. – 52 p.

422. Our Common Future. Report of the World Commission on Environment and Development [Electronic Resource]. – United Nations, 1987. – Access mode: http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm

423. Parker D. The UK's privatisation experiment: the passage of time permits a sober assessment // CESifo Working Paper. – 2004. – № 1126. – 46 p.

424. Parrish A. N. D. Designing the Sustainable Enterprise // Futures. – 2007. – Vol. 39. – No. 7. – P. 846–860.

425. Pearce J. A. : 2013. Strategic management: formulation, implementation and control.8th ed. Publications Office of the McGraw-Hill Companies. – ISBN 0-07-248846-8.

426. Public-Private People Partnership: Winning in collaboration / Pricewaterhousecoopers (PwC). – Retrieved from [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pwc.in/assets/pdfs/publications/ 2014/public-private-people-partnership-winning-in-collaboration.pdf

427. Quesnay, F.: 1888, Oeuvres ´economicques et philosophiques, M. J. Baer, Frankfurt.

428. Rajan R., Zingales L. What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data. The Journal of Finance. – V. 50, Issue 5. – December 1995. – Pages 1421–1460 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1540-6261.1995.tb05184.x

429. Resolutions adopted by the International Labour Conference at its 90th Session / International Labour Office. – Geneva, 2002. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/res.pdf

430. Resolving Insolvency // Doing Business. World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency

431. Rikky W.Griffin International Business / Rikky W.Griffin, Michael W.Pustay//Pearson Education Limited. – The United States of America. – 2015. – P. 614.

432. Rosanvallón P. L'Âge de l'autogestion, Le Seuil, coll. Points politique, 1976. – 185 p.

433. Sappington D.E.M., Stiglitz, J.E. Privatization, information and incentives // Journal of Policy Analysis and Management. – 1987. – Vol. 6. – Issue 4. – P. 567–582.

434. Schematic overview of ISO 26000 [Електронний ресурс] / International Organization for Standardization. – Режим доступу: http://www.iso.org/iso/ru/sr_schematic-overview.pdf

435. Scheuerle Thomas, Gunnar Glдnzel, Rьdiger Knust, Volker Then. Social Entrepreneurship in Deutschland – Potentiale und Wachstumsprobleme. Centre for Social Investment, CSI: Heidelberg. 2013. – 91 p.

436. Schlange L.E. Stakeholder Identification in Sustainability Entrepreneurship // Greener Management International. – 2009. – Issue 55. – P. 13–32.

437. Schneider F. The size and development of the shadow economies of Ukraine and six other eastern countries over the period of 1999 – 2015 // Journal of Development Economics. – 2016. – Vol. 2(78). – P. 12–20.

438. Schulte P. The Entrepreneurial University: a strategy for institutional development // Higher Education in Europe. – V. 29. – P. 187–193.

439. Schumpeter J. A. The Economics and Sociology of Capitalism / J. A. Schumpeter. – N. J. : Princenton, 1991. – 504 p.

440. Schumpeter J. The Theory of Economic Development. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1934. – 255 p.

441. Schumpeter J.A.: 1939, Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, 2 Volumes, New York: McGraw Hill.

442. Sharing economy: 5 ½ доводов, чтобы принять, проникнуться и полюбить.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.teamforce.ru/shaqring-economy – (дата звернення: 03.06.2018).

443. Shwab K. The Fourth Industrial Revolution: What It Means and How to Respond [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.foreignaffairs.com/arti-cles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution

444. Siciński Andrzej. Styl życia, kultura, wybór. – Warszawa : Wyd. IFiS PAN, 2002. – ss. 25, 26, 29.

445. Startup Ranking. Countries Ranking [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. startupranking.com/countries.

446. Stein J. «Sharing economy» benefits may not live up to hype [Електронний ресурс] / Janice Stein.– CBC News. – 2014. – Режим доступу : http://www.cbc.ca/news/business/sharing-economy-benefits-may-not-live-up-tohype-janice-stein-1.2867041.

447. Straska M., Waller G. Does investment improve when firms go private? // Managerial Finance. – 2012. – № 38 (2). – P. 124–142.

448. Sustainable enterprises creating more and better jobs. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.g20ys.org/upload/auto/f80c01936c946aeacaeb29c289e9b6717a321bf1.pdf

449. The Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/GCI_Dataset_2007-2017.xlsx

450. The Government's Ownership Policy 2008 / Norwegian Ministry of Trade and Industry. – 82 p.

451. The missing entrepreneurs 2017: policies for inclusive entrepreneurship [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd.org/industry/the-missing-entrepreneurs-2017-9789264283602-en.htm

452. The promotion of sustainable enterprises. Report VI. International Labour Conference, 96th Session. – Geneva: International Labour Office, 2007. – 189 p.

453. The rise of state capitalism // The Economist. – 2012. – January 21st–27th [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economist.com/node/21543160/.

454. The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overview by Jörn Kleinert. – 2010. – 30p.

455. The Sharing Economy – Sizing the Revenue Opportunity // PwC: сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pwc.co.uk/issues/megatrendsa/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html.

456. The Sharing Economy: Accessibility Based Business Models for Peerto-Peer Markets [Електронний ресурс] / European Commission, project Business Innovation Observatory. – 2013. – Режим доступу:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/business-innovationobservatory/files/case-studies/accessibility-based-business-models-for-peer-to-peermarkets_en.pdf .

457. The Small Business Economy: A Report to the President. – Washington: United States Government Printing Office, 2005. – 273 p.

458. The State of Social Entrepreneurship – Key Facts and Figures [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://static1.squarespace.com/static/56d2eebbb654f9329ddbd20e/t/5773e728e58c62bc646f0535/1467 21361 0336/1._Key_Facts_and_Figures_of_Social_Entrepreneurship.pdf

459. The United Nations Global Compact [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.unglobalcompact.org/

460. Tilley F., Young W. Sustainability Entrepreneurs. Could They be the True Wealth Generators of the Future? // Greener Management International. – 2009. – Issue 55. – P. 79 – 92.

461. Turgot A. R. J.: 1977, The economics of A. R. J. Turgot, Martinus Nihjoff, The Hague.

462. Ukraine STEP Household Survey. The Economist Intelligence Unit Report: "Closing the Skills Gap: Companies and Colleges Collaborating for Change" : офіційне дослідження [Електронне джерело]. – Режим доступу : https://www.seejobsgateway.net/sites/job_gateway/files/ Ukraine.pdf

463. Vectors of digital transformation [Електронний ресурс] // OECD digital economy papers January. – 2019. – № 273. – Режим доступу : https://www.sipotra.it/old/wp-content/uploads/2019/01/vectors-of-digital-transformation.pdf

464. Villalonga B. Privatization and efficiency: differentiating ownership effects from political, organizational, and dynamic effect // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2000. – № 42 (1). – P. 43–77.

465. Viral Acharya, Stephen G. Cecchetti, José De Gregorio, Şebnem Kalemli-Özcan, Philip R. Lane, and Ugo Panizza Corporate Debt in Emerging Economies: A Threat to Financial Stability", Committee on International Policy Reform, Brookings Institutions and CIGI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/CIEPR2015toWeb.pdf

466. Vulnerabilities, Legacies, and Policy Challenges. Risks Rotating to Emerging Markets // Global Financial Stability Report. IMF. October 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2015/02/pdf/text.pdf

467. Willis R., Webb M., Wilsdon J. The Disrupters: Lessons for Low-Carbon Innovation from the New Wave of Environmental Pioneers. Research report. London: NESTA, 2007. – 48 p.

468. World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development / UNCTAD. – Geneva, 2011. – P. 29.

469. Young M. Innovation and research in education. – London Routledge & Kegan Paul 1967. – 184 p.

470. Yunus M. Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Pressing Needs; Public Affairs; 2010. – 256 p.

471. Zhang J. Public-Private-People Partnerships (4P) for Disaster Preparedness, Mitigation and Post-disaster Reconstruction / Junqi Zhang, Mohan Kumaraswamy // Proceedings of the 8th Annual Conference of the International Institute for Infrastructure, Renewal and Reconstruction, Kumamoto, Japan, 24–26 August 2012. – Pp. 407–416.

472. Zwiebel J. Dynamic Capital Structure under Managerial Entrenchment . The American Economic Review. – Vol. 86, No. 5. – Dec., 1996. – Pp. 1197–1215.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Пашко Павло Володимирович, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, Національний університет державної фіскальної служби України, ректор.

Лазебник Лариса Леонідівна, доктор економічних наук, професор, Університет державної фіскальної служби України, завідувач кафедри економіки підприємства.

Белінська Яніна Василівна, доктор економічних наук, професор, Університет державної фіскальної служби України, завідувач кафедри міжнародної економіки.

Бодров Володимир Григорович, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, Університет державної фіскальної служби України, професор кафедри економіки підприємства.

Гаєвська Лариса Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, Університет державної фіскальної служби України, доцент кафедри економіки підприємства.

Гацька Людмила Павлівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Гурочкіна Вікторія Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент, Університет державної фіскальної служби України, доцент кафедри економіки підприємства.

Донець Олександр Борисович, кандидат економічних наук, економіст.

Звонар Віктор Павлович, доктор економічних наук, Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, старший науковий співробітник відділу проблем формування соціального капіталу.

Зимовець Владислав Вікторович, доктор економічних наук, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», завідувач відділу фінансів реального сектора.

Калач Ганна Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, Університет державної фіскальної служби України, доцент кафедри економіки підприємства.

Карпенко Лідія Миколаївна, доктор економічних наук, професор, Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України**,** професор кафедри економічної та фінансової політики.

Кіндзерський Юрій Вікторович, доктор економічних наук, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», провідний науковий співробітник відділу економічного зростання та структурних змін в економіці.

Кравченко Маргарита Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, Університет державної фіскальної служби України, доцент кафедри економіки підприємства.

Лісогор Лариса Сергіївна, доктор економічних наук, професор, Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, головний науковий співробітник відділу досліджень людського розвитку.

Марченко Ольга Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, Університет державної фіскальної служби України, доцент кафедри економіки підприємства.

Мельничук Ганна Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, Університет державної фіскальної служби України, доцент кафедри економіки підприємства.

Небрат Вікторія Василівна, доктор економічних наук, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», завідувач відділу економічної історії.

Новак Ірина Миколаївна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, провідний науковий співробітник відділу досліджень людського розвитку.

Оніщик Анастасія Володимирівна, Академія праці, соціальних відносин і туризму, аспірант.

Піжук Ольга Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, Університет державної фіскальної служби України, докторант кафедри економіки підприємства.

Ружинська Наталія Олексіївна, кандидат економічних наук, Університет державної фіскальної служби України, старший викладач кафедри економіки підприємства.

Слюсарева Людмила Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент, Університет державної фіскальної служби України, доцент кафедри економіки підприємства.

Супрун Наталія Анатоліївна, доктор економічних наук, професор, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», головний науковий співробітник відділу економічної історії.

Чернова Ольга Вадимівна, кандидат економічних наук, доцент, Університет державної фіскальної служби України, доцент кафедри міжнародної економіки.

Наукове видання

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

Пашко Павло Володимирович, Лазебник Лариса Леонідівна, Белінська Яніна Василівна, Бодров Володимир Григорович, Гаєвська Лариса Миколаївна, Гацька Людмила Павлівна, Гурочкіна Вікторія Вікторівна, Донець Олександр Борисович, Звонар Віктор Павлович, Зимовець Владислав Вікторович, Калач Ганна Миколаївна, Карпенко Лідія Миколаївна, Кіндзерський Юрій Вікторович, Кравченко Маргарита Анатоліївна, Лісогор Лариса Сергіївна, Марченко Ольга Іванівна, Мельничук Ганна Сергіївна, Небрат Вікторія Василівна, Новак Ірина Миколаївна, Оніщик Анастасія Володимирівна, Піжук Ольга Іванівна, Ружинська Наталія Олексіївна, Слюсарева Людмила Валеріївна, Супрун Наталія Анатоліївна, Чернова Ольга Вадимівна

ПІДПРИЄМНИЦТВО В ЕПОХУ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Монографія

Відповідальний за випуск Д. Ф. Салахова
Редактор Н. І. Грицюк,
Л. Б. Дьомена
О. В. Данильчик

Форматування та
комп’ютерна верстка Д. Завальніцька

Здано до друку 25.10.2019. Формат 60×84/16
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman».
Друк. арк. 27,5.
Тираж 300 примірників. Замовлення № 815.
Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром
Університету ДФС України
08200, вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська область, Україна
Свідоцтво про внесення суб’єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготовлювачів і
розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 5104 від 20.05.2016



У монографії послідовно розглядаються теорія підприємництва та історія його становлення в Україні, типи і характеристики підприємницьких структур. Досліджуються та аналізуються особливості, базові принципи та чинники розвитку сталого та соціального підприємництва.

ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ

ПІДПРИЄМНИЦТВО В ЕПОХУ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У СЕРІЇ «МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2017

«Теорія держави і права» «Реформування податкової та митної систем України» «Історія митної діяльності» «Механізм державного управління митною справою» «Митна політика держави та її реалізація» «Митне право України» «Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні» «Державні цільові фонди» «Аналітично-контрольні аспекти регулювання фінансово-господарської діяльності суб'єктів економіки» «Міжнародне фінансове право» «Концептуалізація інституту уповноважених економічних операторів: проблеми забезпечення безпеки та спрощення міжнародної торгівлі» «Тактика розслідування фінзлочинів, вчинених із використанням зареєстрованих у зоні пільгового оподаткування компаній» «Інститут митної вартості імпортних товарів в Україні: актуальні питання та вектори розвитку» «Державна фіскальна служба України: управління кадровим потенціалом в умовах інституційних змін» «Фінансовий ринок України: розбудова інфраструктурної компоненти» «Податкова політика України: теоретико-правовий аспект» «Митна статистика України» «Запобігання митним правопорушенням: охорона і захист прав інтелектуальної власності на митному кордоні України» «Інформаційні системи і технології в податковій справі» «Митна справа України «Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва» «Актуальні проблеми приватного права» «Антикризове управління фінансовими корпораціями» «Оподаткування електронної комерції в Україні» «Протидія агресивному податковому плануванню: світовий досвід та виклики для України»

2018

«Податкова діяльність держави в умовах становлення інформаційної постіндустріальної економіки» «Зовнішня торгівля України. Митна статистика (1991–2016 роки)» «Митна логістика» «Інноватика на фінансових ринках» «Особливості документування махінацій у сфері державних фінансів, при вчиненні яких використовуються зареєстровані на територіях з пільговим оподаткуванням компанії» «Міжнародне співробітництво держав у сфері захисту національних меншин» «Адміністрування податків і платежів» «Регулювання фінансових ринків в умовах глобалізації» «Управління митними ризиками: теорія та практика» «Митна вартість транспортних засобів: теоретико-методологічні засади контролю в Україні та міжнародна практика» «Фінансовий ринок» «Підприємництво в умовах формування нової економічної і технологічної нормальності суспільства» «Актуальні проблеми удосконалення системи протидії митним правопорушенням» «Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності» «Фіскальна політика: теоретичні та практичні аспекти юридичної практики»

2019

«Електронний аудит – сучасна форма електронного контролю» «Розвиток постмитного аудиту в Україні» «Податок на доходи фізичних осіб та єдиний соціальний внесок: новації реформ та їх наслідки» «Підприємницька діяльність» «Основи оподаткування» «Інформаційно-аналітичні технології в оподаткуванні» «Основи зовнішньоекономічної діяльності» «Модернізація податкової і митної політики в інституціональному забезпеченні розвитку економіки України» «Актуальні питання запобігання і протидії незаконному обігу тютюнових виробів»

1921-2021

9 789663 375403