ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ



ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

Монографія

Ірпінь
2023

УДК 334.7
ББК 65.292
Д 36

Рекомендовано до друку Вченою радою
Державного податкового університету
(протокол № 12 від 25 травня 2023 р.)

Рецензенти:

Дергалюк Б. В., д-р екон. наук, професор кафедри економіки і підприємництва Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Слюсарєва Л. В., д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки Державного податкового університету;

Олешко А. А., д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри смарт-економіки Київського національного університету технологій та дизайну.

Автори

Мацелюх Н. П., д-р екон. наук, професор (Вступ, Р. 1: 1.1; Р. 4: 4.1, 4.2, 4.3); **Максименко І. А.**, канд. філос. наук, професор (Вступ, Р. 1: 1.2; Р. 4: 4.1, 4.2, 4.3); **Корж М. А.**, канд. екон. наук, доцент (Р. 2: 2.3); **Поснова Т. В.**, канд. екон. наук, доцент (Р. 2: 2.3); **Савченко А. М.**, канд. екон. наук, доцент (Р. 2: 2.1); **Скорик М. О.**, канд. екон. наук, доцент (Р. 1: 1.3); **Теліщук М. М.**, канд. екон. наук, доцент (Р. 3: 3.2); **Круш П. П.**, аспірант (Р. 1: 1.2); **Рябокінь Т. В.**, старший викладач (Р. 2: 2.2; Р. 3: 3.1); **Теліщук М. М.**, старший викладач (Р. 3: 3.2).

Д 36 **Державне регулювання корпоративної економіки :** монографія / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Корж М. А., Поснова Т. В., Скорик М. О., Теліщук М. М. та ін. – Ірпінь : Державний податковий університет, 2023. – 212 с.
ISBN 978-966-337-697-4

У монографії розглянуто наукові засади дослідження функціонування та державного регулювання корпоративної економіки; проаналізовано становлення та тенденції розвитку корпоративної економіки України та її державного регулювання в довоєнний період та державне регулювання корпоративної економіки в умовах війни.

УДК 334.7
ББК 65.292

© Мацелюх Н. П., Максименко І. А.,
Корж М. А., Поснова Т. В. та ін., 2023
ISBN 978-966-337-697-4
© Державний податковий університет, 2023

ЗМІСТ

ВСТУП 5

РОЗДІЛ 1. НАУКОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ 7
1.1. Теоретичні підходи до формування та функціонування корпоративної економіки 7
1.2. Корпоративна економіка як підсистема національної економіки 24
1.3. Форми і методи державного регулювання корпоративної економіки 41
Список використаних джерел у розділі 1 58

РОЗДІЛ 2. СТАНОВЛЕННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ДОВОЄННИЙ ПЕРІОД 63
2.1.Становлення корпоративної системи як корпоративного базису національної економіки 63
2.2. Аналіз динаміки функціонування корпоративної підсистеми національної економіки 79
2.3. Оцінка сучасних тенденцій державного регулювання корпоративної підсистеми національної економіки 94
Список використаних джерел у розділі 2 106

РОЗДІЛ 3. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ПІДСИСТЕМИ ПОДАТКОВИМИ МЕТОДАМИ ТА ЗАСОБАМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА 112
3.1. Удосконалення податкових методів державного регулювання корпоративної підсистеми економіки 112
3.2. Державне регулювання корпоративної підсистеми засобами державно-приватного партнерства 130
Список використаних джерел у розділі 3 150

РОЗДІЛ 4. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ВІЙНИ 153
4.1. Втрати економічного потенціалу корпоративними підприємствами через російську агресію 153
4.2. Способи посилення стійкості корпоративної економіки в умовах війни 156
4.3. Державне регулювання економічної діяльності корпоративних структур в умовах воєнного стану 163
Список використаних джерел у розділі 4.....175

ДОДАТКИ 177

ВСТУП

Внутрішнє і зовнішнє становище України визначається війною, складною сукупністю факторів, що несуть у собі як загрози і ризики поглиблення кризових явищ, так і можливості для виходу на магістральний шлях національного розвитку. Відновлення корпоративної економіки ускладнено багатьма чинниками, насамперед втратами, нанесеними війною. За цих обставин йдеться не лише про несприятливі економічні, фінансові, політичні, інформаційні умови, а й про пряме захоплення та знищення частини виробничого потенціалу України. Корпоративна підсистема вітчизняної економіки стала однією з пріоритетних об'єктів російської агресії. Поступово виснажується виробничий потенціал країни та посилюються галузеві, виробничі, технікотехнологічні деформації. Через руйнування ускладнюється стабільне ведення господарської діяльності підприємств, утворюються розриви у національній транспортній мережі.

Відновлення корпоративної економіки має бути побудоване на новій моделі розвитку, заснованій на інноваціях, високотехнологічних і наукомістких виробництвах, глибокій інтеграції виробничого потенціалу з екологічною та соціальною складовими процесу створення продукції. Це дозволить закласти надійний фундамент зростання на перспективу та зміцнити економічну безпеку країни.

У вирішенні зазначених проблем у післявоєнний період особлива роль відводиться корпоративним підприємствам, від економічної активності яких безпосередньо залежать конкурентоспроможність економіки країни в цілому, темпи економічного зростання та добробуту суспільства. Низький рівень оборотності капіталу й інвестиційної привабливості, високі показники трудомісткості поряд з фінансовою нестійкістю корпоративних суб'єктів зумовлюють необхідність удосконалення форм, методів та інструментарію державного регулювання, що є важливим кроком у подоланні кризи та переходу країни до висхідного економічного поступу.

Системні зміни і тенденції процесів глобалізації та інтеграції корпоративної економіки України у європейський ринковий простір, з одного боку, і необхідність реформування відносин між державою та корпоративними структурами в умовах війни, відновлення конкурентоспроможності корпоративної економіки – з іншого, актуалізують необхідність пошуку нових і вдосконалення існуючих підходів до те-

оретичного обґрунтування і практичного втілення завдань гармонізації інтересів держави, корпоративних структур та громадянського суспільства з метою забезпечення умов повоєнного відновлення країни.

Монографію було завершено до російської агресії. Проте в період війни в державному регулюванні економіки постали нові проблеми.

Теоретико-методологічний та практичний аналіз державного регулювання корпоративної економіки є важливим як у теоретичному, так і в практичному плані. Автори монографії чітко вибудували її структуру, яка містить чотири розділи.

Перший – «Наукові засади функціонування і державного регулювання корпоративної економіки» – присвячений розгляду теоретичних підходів до формування та функціонування корпоративної економіки, обґрунтування корпоративної економіки як підсистеми національної економіки, а також аналізу форм і методів її державного регулювання.

У другому розділі – «Становлення, сучасний стан та тенденції розвитку корпоративної економіки України в довоєнний період» – розглянуто становлення корпоративної системи як корпоративного базису національної економіки, здійснено аналіз динаміки функціонування корпоративної економіки, оцінено тенденції її державного регулювання.

Третій розділ – «Державне регулювання корпоративної економіки податковими методами та засобами державно-приватного партнерства» – також розглядається в довоєнний період.

У четвертому розділі – «Державне регулювання корпоративної економіки в умовах війни» – здійснено аналіз втрат корпоративними підприємствами через російську агресію, показано стійкість корпоративного підприємництва в умовах війни, розкрито способи державного регулювання економічної діяльності корпоративного бізнесу в умовах воєнного стану, які в процесі повоєнного відновлення економіки мають підтримуватися широкою антикорупційною повісткою та зусиллями щодо дерегуляції, а також діджиталізації, приватизації, реформами зі зменшення зайвих функцій держави, підвищення ефективності її сервісів.

РОЗДІЛ 1
НАУКОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Теоретичні підходи до формування та функціонування корпоративної економіки

Корпоративна економіки являє собою продукт тривалого історичного розвитку. Щоб визначити основні риси й особливості такого соціально-економічного явища, необхідно здійснити аналіз понять господарство, фірма, корпорація.

Наявні наукові дослідження зазначених понять дають підстави для висновку, що в історії тривалий час дійсними суб'єктами економічної діяльності були не окремі індивіди, а господарські організації (господарства, економічні організації). Римська familia, грецька економія, феодальне або селянське господарство, майстерня ремісника, мануфактура, фабрика, корпорація становили основу господарського укладу відповідних епох. У відносинах з іншими економічними агентами господарство брало участь в особі свого законного представника, глави господарства – індивіда. Тому в суспільній свідомості цей індивід ототожнювався з господарством і набував рис головного суб'єкта економічної діяльності.

Певні труднощі розуміння дійсної ролі господарства в економічній історії пов'язані з тим, що впродовж тривалого часу основною мовою економічної науки є англійська мова, у якій не існує єдиного слова для позначення господарства як відособленої організації. Терміном economy позначається в ньому господарська система – всенародне або світове господарства, окремі види господарств називаються по-різному: farm (сільськогосподарське), firm (бізнес-організація), household (домашнє господарство) [1, с. 185].

Тим часом у французькій мові господарська система йменується economie, а окреме господарство – exploitation. В іспанській та італійській також розрізняють поняття економіка (economia) і господарство (hacienda і azienda відповідно). У німецькій мові слово Wirtschaft (Wirt – хазяїн, schaft – стрижень) позначає одночасно й світове (Weltwirschaft), і одиничне господарство. Можливо, саме тому найбільш значний внесок у вивчення історії господарських організацій внесли представники німецької історичної школи Макс Вебер і Вернер Зомбарт.

Уявлення про господарство як про основного суб'єкта економічної діяльності змінює пріоритети економічної політики. Стає очевидним, що індивідуальна економічна свобода має бути обмежена не тільки інтересами інших індивідів, але й інтересами господарських організацій як основних осередків відтворення суспільства. Тобто захист інтересів власника можливий і необхідний доти, поки ці інтереси не починають завдавати шкоди інтересам господарських організацій.

Найбільш точним, на нашу думку, є визначення господарства, дане Максом Вебером: «Господарство – це заснована на підпорядкуванні організація діяльності для досягнення господарських намірів (економічних цілей)» [2].

Організація діяльності – це об'єднання й координація діяльності, зокрема поділ праці, розподіл робіт і ресурсів. Підпорядкування – принцип координації, розпорядження діяльністю, а не ознака її об'єднання. Останнє може бути добровільним (природним), насильницьким або економічним – заснованим на взаємній вигоді. Господарські наміри (економічні цілі) – це цілі подолання обмеженості ресурсів.

Можна виділити декілька різних критеріїв класифікації господарських організацій. Зважаючи на мету свого функціонування, господарства поділяють на споживчі й комерційні.

Розподіл господарств на товарні або натуральні використовує такий критерій класифікації як спосіб досягнення мети шляхом безпосереднього виробництва або шляхом обміну.

За способом об'єднання діяльності господарства можна розділити на господарства, засновані на позаекономічному примусі, добровільні (або природні) й економічні об'єднання – об'єднання, засновані на угодах.

На основі ступеня самостійності можна виділити автономні господарства, пов'язані з іншими господарствами або ринковими (контрактними) відносинами, або литургічно – шляхом повинностей, і залежні господарства, що є складовими частинами гетерономних господарств, що поєднують у складі одного господарського комплексу порівняно відособлені, але пов'язані розпорядницькими функціями господарські одиниці.

Беручи за основу зазначені вище критерії, можна дати таке визначення фірми (капіталістичного підприємства): фірма – це заснована на економічному примусі організація діяльності для досягнення комерційних цілей.

На думку М. Вебера, умовами виникнення сучасного капіталістичного підприємства були:

– приватна власність на засоби виробництва;

– свобода ринку від нераціональних утискань обміну, станових обмежень і привілеїв;

– раціональна механізована техніка виробництва й обміну;

– раціональне, тобто твердо встановлене право;

– вільна праця, тобто наявність людей, які не тільки мають право вільно продавати на ринку свою робочу силу, але й економічно змушені до цього;

– комерційна організація господарства, під якою розуміється широке застосування цінних паперів для встановлення прав участі в підприємствах і прав на майно – наявність ринку капіталу [2].

Відповідно до традиційного уявлення у ролі власника виступає індивід – власник факторів виробництва, що володіє правом на управління й розпорядження приналежними йому активами й на дохід від їх використання, а також несе ризики ринкової невизначеності. Щодо цього фірма являє собою економічну (господарську) організацію, створену власником для отримання прибутку. Однак сучасна корпорація сама є власником свого майна й несе відповідальність за своїми обов'язками, а право на залишковий дохід розподілене між багатьма особами. Щоб краще зрозуміти цю форму господарської діяльності, доцільно відмовитися від дихотомії приватнопідприємницька фірма – корпорація й спробувати розглянути більш широкий спектр можливих підприємницьких організацій.

Відповідно до зазначених критеріїв та історичної траєкторії розвитку можна виділити такі основні види фірм: приватне підприємство, партнерство, партнерська корпорація, приватна корпорація й публічна корпорація (табл. 1.1).

На початку майно приватного підприємства належить його власнику. Природним наслідком такої нерозділеності є повна відповідальність власника за зобов'язаннями свого підприємства. Із сучасних форм економічної діяльності приватному підприємству найбільше відповідає схема підприємницької діяльності без утворення юридичної особи.

У міру виникнення нових організаційно-правових форм комерційних організацій приватні підприємства починають з'являтися й у формі товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), що складаються з одного учасника.

Метою використання такої конструкції є обмежена відповідальність власника-підприємця за боргами свого підприємства. У цьому випадку майно підприємства формально відокремлено від майна підприємця, однак реально це відокремлення носить технічний характер і породжує незначні формальності, пов'язані з розпорядженням активами.

Таблиця 1.1 – Основні види фірм

Види фірм	Визначення
Приватне підприємство	Підприємство, власником якого є особа, яка здійснює підприємницькі функції
Партнерство	Підприємство, яке спільно контролюється декількома учасниками, кожний з яких реалізує свою підприємницьку функцію; керуючий учасник здійснює безпосередню координацію поточної діяльності
Партнерська корпорація	Підприємство, яке спільно контролюється декількома власниками-підприємцями й залучає додаткові кошти шляхом продажу прав на частину залишкового доходу
Приватна корпорація	Підприємство, яке контролюється одним власником-підприємцем і залучає додаткові кошти шляхом продажу прав на залишковий дохід. Приватна корпорація являє собою модифікацію приватного підприємства на зразок партнерської корпорації. В основі цієї модифікації лежить залучення коштів вкладників (акціонерів, учасників)
Публічна корпорація	Підприємство, яке функціонує як публічна організація, управління якої здійснюється на основі поділу влади: законодавчої, виконавчої й наглядової

Джерело: розроблено авторами.

Партнерства спочатку утворюються у вигляді торговельних і промислових товариств. Надалі використовуються у сферах, пов'язаних з істотною роллю інтелектуальної складової бізнесу: адвокатські бюро, консалтингові фірми, приватні медичні компанії та ін. Із сучасних форм господарської діяльності цьому виду підприємств найбільше відповідають просте й повне товариство.

У міру виникнення нових організаційно-правових форм партнерства починають з'являтися й у формі товариств з обмеженою відповідальністю, і навіть у формі акціонерних товариств. Водночас інтереси окремих учасників захищаються не тільки установчими

документами суспільства, але й штучно сформованими вимогами до компанії. Наприклад, в українських умовах прийнято утворювати господарські товариства з незначним статутним капіталом, а більшу частину використовуваного майна передавати йому в оренду або позичати.

Історично першою формою партнерської корпорації є морська комменда, субсидування морської торгівлі на умовах часткового розподілу прибутку й ризиків (капітал товариства становили позички пайовиків купцям і капітанам судів). Потім ця конструкція застосовувалася для участі дворян як пайовиків у підприємницькій діяльності.

Із сучасних організаційно-правових форм ведення підприємницької діяльності цьому виду підприємств відповідає командитне товариство. У процесі виникнення нових організаційно-правових форм партнерські корпорації починають з'являтися у формі акціонерних товариств, учасники яких діляться на дві групи: партнери-підприємці й власники акцій.

Із сучасних організаційно-правових форм ведення підприємницької діяльності такому виду підприємств ближче всього відповідають різні види господарських товариств – товариству з обмеженою відповідальністю або акціонерному товариству.

На думку Д. Норта, сучасна американська корпорація є спадкоємцем неприбуткових асоціацій і громадських ініціатив, які виявилися ефективними в акумулюванні капіталу для фінансування великих інвестиційних проєктів. Принципи управління публічною корпорацією запозичені саме в некомерційних громадських об'єднань.

Отже, між традиційним приватним підприємством і публічною корпорацією існує ряд проміжних ступенів: партнерство, а також партнерська і приватна корпорація. Основною відмінністю публічної корпорації від усіх цих форм є відсутність підприємницького ядра у вигляді центрального агента чи групи партнерів.

Упродовж значного періоду історії основними суб'єктами економічної діяльності були господарські організації, від імені яких виступали індивіди, що ототожнювалися в суспільній свідомості із власниками засобів виробництва й виробленої продукції.

Відповідність різних видів підприємств зазначеними критеріям класифікації відображено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Класифікація видів підприємств
за визначеними критеріями

Критерії	Приватне підприємство	Партнерство	Партнерська корпорація	Приватна корпорація	Публічна корпорація
1. Кількість осіб, що мають право на залишковий дохід	Власник і підприємець в одній особі	Група учасників	Безліч учасників	Безліч учасників	Безліч учасників
2. Наявність центрального агенту		Всі учасники є підприємцями	Учасники поділяться на підприємців (партнерів) і вкладників		Відсутність центрального ядра
3. Власність на майно	Власник контролює майно	Розподілений контроль	Формально – корпорація. Реально – контроль групи партнерів	Формально корпорація. Реально – контроль підприємця	Корпорація
4. Вид відповідальності: класичний варіант	Повна	Повна	Повна відповідальність партнерів і обмежена вкладників	Обмежена відповідальність усіх учасників	Обмежена відповідальність усіх учасників
Вид відповідальності: модифікований варіант	Обмежена (ТОВ)	Обмежена (ТОВ)	Обмежена (АОО)		
5. Можливість виділення своєї частки	Частки відсутні	Вихід з партнерства утруднений (часто означає припинення партнерства)	Для вкладників товариства – виділення частки Для АТ – продаж прав	Немає	Немає
6. Можливість продажу своїх прав третім особам	Так			Обмежено переважним правом купівлі іншими учасниками	Так

Джерело: розроблено авторами.

Тривалий час основними функціями господарських організацій були виробництво продукції для задоволення потреб і відтворення використовуваних ресурсів. Згодом функція задоволення потреб поступилася місцем функції одержання прибутку. Головним суб'єктом господарської діяльності стали комерційні підприємства – фірми, а головною фігурою економічного життя – підприємець. У процесі свого розвитку комерційні підприємства стали поступово трансформуватися в корпорації. Підприємницька фірма (капіталістичне підприємство) поступилася провідним місцем організації, заснованій на об'єднанні капіталів і поділі влади на законодавчу, виконавчу і наглядову. У класичній та неокласичній теоріях проблема формування економічних організацій навіть не ставилася. Досліджувалися виключно причини багатства [3, с. 230].

Основні питання, на які повинна дати відповідь теорія господарських організацій (фірм) – це питання про те, чому виникає господарська організація (фірма), що визначає її межі, й чому всі угоди не можуть бути організовані в рамках однієї фірми, а також питання про внутрішню організацію фірми [4, с. 284].

Упродовж тривалого часу теорія господарських організацій (фірм) залишалася невирішеною проблемою для економістів.

Неокласична теорія розглядає фірму в основному в технологічних термінах як набір виробничих планів, які необхідно здійснити. Керує роботою фірми менеджер, який купує ресурси й продає готову продукцію, вироблену фірмою. Добробут власника фірми вимірюється прибутком або ринковою цінністю фірми.

Мета неокласичної економічної теорії – з'ясувати, як працює цінова система, що координує діяльність економічних агентів, які приймають рішення незалежно один від одного.

В уявленні неокласичної парадигми, що панувала в економічній науці впродовж більшої частини XX ст., господарююча організація (фірма) традиційно виступає як «чорний ящик», непроникний і позбавлений внутрішньої структури «автомат» для перетворення ресурсів у продукти. Як зазначає Д. Ходжсон, «ортодоксія виходить з припущення про фірму як про чорний ящик, який напряму реагує на зміни витрат і тиск ринку»[5, с. 16].

У цей ящик надходять ресурси, а виходить готова продукція, і ця трансформація здійснюється відповідно до характеру виробничої функції Q = f(L; K; T): де Q – це обсяг виробництва, L – праця, К – капітал, Т – технічний прогрес.

Функція такої організації носить інструментальний характер: бути лише «передавальною ланкою» між ринковим попитом і умовами ресурсних ринків за заданої виробничої технології [6, с. 83–84].

Оскільки в країнах з ринковою економікою основна частина суспільного продукту виробляється саме фірмами, можна стверджувати, що в економічній теорії тривалий час був відсутній один з її ключових елементів.

Викладення цієї теорії можна зустріти у будь-якому підручнику з економіки. Її переваги, якими можна пояснити той факт, що ця теорія існує впродовж тривалого часу, та її недоліки показані в таблиці табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Переваги та недоліки неокласичної теорії фірми

Переваги неокласичної теорії фірми	Недоліки неокласичної теорії фірми
1. Теорія піддається математичній формалізації. 2. Теорія корисна для аналізу того, як фірма змінює своє виробництво у відповідь на зміни зовнішніх факторів (зростання заробітної плати або введення податку на продажі). 3. Теорія може бути використана для аналізу поведінки фірми в умовах недосконалої конкуренції (для аналізу зв'язку між рівнем концентрації в галузі й обсягом її випуску й рівнем цін)	1. Теорія не пояснює, як організоване виробництво усередині фірми, нічого не говорить про внутрішню організацію фірми, про її ієрархічну структуру, про те, як делегується прийняття рішень, хто має владні повноваження тощо. 2. Теорія повністю ігнорує проблеми, пов'язані зі стимулами, що діють усередині фірми. Передбачається, що усередині фірми все функціонує гладко і всі виконавці діють відповідно до отриманих вказівок. 3. Теорія не пояснює, чому виникає фірма. За неокласичною теорією у фірм немає підстав для того, щоб існувати. Як пояснити, що деякі угоди вдосконалюються не на ринку, не за допомогою цінової системи, а переносяться усередину фірми. 4. Теорія не в змозі чітко визначити межі фірми. Вона не пояснює, що відбувається, коли дві фірми зливаються в одну або коли одна фірма розділяється на дві більш дрібні фірми. Фірма в неокласичній теорії – це абстракція, у якій стерті всі відмінності між реальними фірмами, у них одна мета – одержання прибутку

Джерело: розроблено авторами за [4, с. 283–284].

Відповідно до цієї теорії фірмі навіть не потрібно бути організацією. Досить одного власника, який одночасно є керуючим, наділеним повним знанням виробничої функції й цін. Фірма постає в неокласичній теорії як обчислювальна машина.

Тут немає недосконалого знання, неповного контролю, ризику помилитися, тобто всього того, що є в реальній фірмі. Тим часом обсяг трансакцій, здійснених усередині фірм, – це, імовірно, величина такого ж порядку, як і обсяг угод, реалізованих на ринку. Великі компанії – це величезні господарства з тисячами учасників. Тільки одна ця обставина вимагає приділяти більшу увагу неринковим способам організації трансакцій.

Фірми завжди відігравали центральну роль у зростанні й процвітанні економіки. Поряд з технологічними інноваціями організаційні інновації могли здійснити істотний вплив на збільшення добробуту нації. Тому аналіз, наприклад, законодавства, що визначає інституціональну структуру, тільки з погляду ринкової перспективи є занадто вузьким.

Зазначимо, якщо дивитися на фірму, то вона виглядає як одиниця, відносини якої засновані на повному співробітництві. Однак якщо подивитися більш уважно на фірму зсередини, то виявиться, що в індивідів, які співробітничають у рамках фірми, можуть бути свої приватні цілі, які часто входять у конфлікт із колективними інтересами фірми.

Відмінності між реальними фірмами важливі, але вони лише ускладнили б завдання неокласичної теорії під час пояснення ролі цінового механізму. Через це у неокласичній теорії всі фірми використовують одну й ту саму технологію, одні й ті самі фактори виробництва, у них одна мета – одержання прибутку. Поведінка фірми (максимізація прибутку) не залежить від її інституціональної форми. Тому в стандартній теорії немає ніяких підстав для відмінностей між фірмами. Однак у реальному житті фірми різняться. І ці розходження неокласична теорія пояснює так. Фірми можуть розрізнятися залежно від здібностей керуючих або через економічний ефект, викликаний масштабом виробництва. Ці фактори, зазвичай, впливають на відмінності між фірмами, але в самій теорії у них немає підстав.

Історично й логічно фірми як економічні організації почали формуватися з появою мануфактури, що виникла як форма використання вигід від поділу праці [3, с. 231].

Згодом її місце зайняла фабрика (підприємство), що давала змогу отримати ефект від поділу праці та використання машин. Фабрика (підприємство), як одна з перших форм економічних організацій, спочатку розглядалася виключно з виробничого погляду як утворення, що відкриває шлях для використання переваг великого машинного виробництва. А. Маршалл детально проаналізував переваги, що отримуються від масштабів виробництва (розд. XI названої праці), які розглядалися економічною наукою як одне з основних джерел зростання багатства, поділу праці з метою отримання прибутку. «Підприємство (business), – писав А. Маршалл, – тлумачиться тут як широке поняття, що включає забезпечення потреб інших, котре здійснюється з розрахунком на безпосередню або опосередковану оплату її тими, кому доведеться отримати від цього користь» [7, с. 306].

У характеристиці підприємства (бізнес-організації) переважали виробничо-технологічні зв'язки між економічними індивідами, їх вплив на результати діяльності підприємства. Поза увагою залишалися соціальні зв'язки, взаємодія, що виникає в результаті реалізації кожним економічним суб'єктом прав власності на належні їм ресурси. Тому мануфактуру, фабрику (підприємство) з притаманними їм характеристиками важко назвати економічними організаціями в повному розумінні цього поняття.

Оскільки в країнах з ринковою економікою основна частина суспільного продукту виробляється саме економічними організаціями – фірмами, можна стверджувати, що в економічній теорії тривалий час був відсутній один з її ключових елементів.

Неприйнятність такого стану стала зрозумілою вже в 1930-і роки (про це свідчить публікація 1937 року праці Р. Коуза «Природа фірми» [8].

Але ще більше тридцяти років знадобилося для формування «каркасу» нової інституціональної економічної теорії. В останні двадцять років категорії нової інституціональної економічної теорії (НІЕТ) багато в чому визначають економічний погляд на світ. Наріжним каменем неоінституціональної теорії є теорія фірми (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Неоінституціональні теорії фірми

Проблеми, які розглядаються	Автори
Пояснення причин виникнення та меж фірми	Ф. Найт, Р. Коуз. А. Алчиан. Х. Демсетц. О. Уільямсон, Харт
Контрактні теорії фірми	
Фірма як вирішення проблеми морального ризику в команді	А. Алчиан, Х. Демсетц
Теорії фірми, основані на ідеї про неповноту контракту: – фірма як відносини найму; – фірма як спосіб організації угоди; – теорії трансакційних витрат фірми; – витрати впливу	 Р. Коуз, Саймон, Крепс О. Уільямсон Р. Коуз Мільгром
Фірма як механізм управління	О. Уільямсон
Підхід до пояснення фірми з позицій прав власності	Харт
Теорії фірми, основані на моделі «принципал - агент»	А. Берлі і Г. Мінз

Джерело: розроблено авторами.

Першим, хто спробував розгадати загадку про роль фірми в децентралізовній економіці, пояснити виникнення фірми в термінах стандартної економічної теорії, був Ф. Найт [9].

У концепції економічної організації Ф. Найта вбачаємо спробу подолання однобічного тлумачення причин її виникнення, тобто виключно виробничими цілями. У ній розглядається природа фірми (економічної організації) як результат об'єднання ресурсів власниками капіталу та робочої сили у формі найму. Останній здійснюється добровільно з метою отримання стабільної заробітної плати найманим працівником, власником капіталу – прибутку, унаслідок чого знижується ризик коливання рівня заробітної плати під впливом кон'юнктури ринку праці.

Ф. Найт пояснив існування фірми необхідністю в інституті, який забезпечував би розподіл ризику. Працівники фірми не схильні до ризику, і власник фірми платить їм порівняно стабільну заробітну плату, а ризики, пов'язані з коливаннями результатів діяльності, бере на себе, працівники ж виявляються ізольованими від цих коливань. Найт вважав подібний розподіл ризику між двома типами агентів у фірмі

ефективним, оскільки тягар ризику несуть агенти, які виявляють більшу схильність до ризику. В обмін на це страхування від ризику працівники дозволяють власникові фірми здійснювати над собою контроль, давати вказівки [4, с. 286; 9].

Найбільшим внеском Р. Коуза у теорію фірми стало обґрунтування необхідності організації економічних операцій на ринку як невід'ємної (обов'язкової) складової діяльності економічних суб'єктів. До цього цим аспектом діяльності економічна наука нехтувала. Учений довів, що організація взаємодії економічних суб'єктів здійснюється на двох рівнях – на ринку і безпосередньо як організаційні дії адміністративного центру, здійснення функцій менеджменту. Підставою для такого висновку стало постійне зростання витрат на організацію ринкових операцій [3, с. 232].

Як бачимо, Р. Коуз фактично схилявся до «виробничої» природи фірми, розглядав її також з боку витрат на організацію взаємодії між економічними суб'єктами. Порівнюючи витрати на ринкові операції та витрати на організацію взаємодії адміністративними методами, він фактично досліджував масштаби (межі) фірми, а не її суть та причини виникнення. На думку С. Степаненка, у розв'язанні цієї центральної проблеми Р. Коуз зробив незначний внесок. Він стосується скоріше пояснення причин існування тих чи інших форм економічних організацій та їх величини, адже масштаби виробництва тривалий час вважалися головним джерелом ефекту, який отримували від економічної діяльності [3, с. 232–233].

Подібні підходи до розуміння природи фірми (економічних організацій) характерні і для А. Алчиана і Г. Демсеца [10], які її сутність пов'язують із кооперацією учасників виробництва. Як відомо, кооперація є формою організації дій індивідів, які виконують різні функції, що випливають з поділу праці, під час виготовлення певного продукту. Необхідність контролю за діяльністю кожного учасника виробничого процесу, на думку цих авторів, і слугує причиною виникнення економічної організації з посиланням на необхідність адміністративного впливу на діяльність індивідів, які беруть участь у виробничих процесах, та урахування мотивів їх активної діяльності.

Ряд причин виникнення економічних організацій називає О. Вільямсон. Їх можна об'єднати у дві групи, перша з яких відображає недоліки ринку, а друга – переваги так званої інтерналізації, під якою

розуміється «заміна ринкового обміну на внутрішню організацію» [11], що забезпечує економію трансакційних витрат на ринках напівфабрикатів.

Серед недоліків ринку автор розглядає: неповноту інформації, її недостовірність, відсутність довіри до партнера, швидкі зміни кон'юнктури. Так уперше економічна наука постала перед необхідністю урахування витрат на здійснення ринкових операцій, що пов'язані зі стихійним (через попит і пропозицію) обміном та конкурентною боротьбою.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що, крім розглянутих, важливими є ряд інших теорій, зокрема теорії економічної організації (фірми), які засновані на моделі «принципал – агент». Однак ці теорії не враховують один досить важливий фактор – підписання повного контракту в реальному житті або неможливо, або пов'язане зі значно більшими витратами.

Теорії фірми, які основані на ідеї неповноти контрактів (фірма як відносини наймання, фірма як спосіб організації угоди, трансакційні витрати всередині фірми, витрати впливу, підхід з позицій прав власності), виходять з того, що заключити досконалий контракт неможливо, тому виникає потреба у наступній його адаптації до умов, що змінюються, які не були передбачені в контракті.

Теорія фірми, що основується на підході з позицій прав власності, дозволяє дати пояснення вертикальної інтеграції та визначити межі фірми з точки зору стимулів до здійснення специфічних інвестицій, які визначаються розподілом прав власності на активи. Насамперед її перевага в тому, що вона пропонує формалізовану версію теорії фірми і дозволяє робити передбачення щодо структури прав власності у фірмі залежно від характеристики активів.

До сьогодні як в економічній, так і в правовій літературі немає єдиної думки щодо сутності категорії «корпорація». Однак дискусії щодо проблем корпоративного устрою економіки, процесів корпоратизації та сутності корпорацій мають глибоке історичне коріння. Як зазначає Ю. Уманців, з моменту появи у господарській практиці перших корпоративних форм підприємництва питання ефективності їхнього функціонування постійно були предметом ґрунтовних досліджень [12, с. 14].

Основним предметним полем наукових пошуків був аналіз взаємозв'язку структурних елементів корпорацій, еволюції їх організаційних форм і способів взаємодії основних суб'єктів – власників, менеджерів, держави.

Початок дискусії щодо категорії «корпорація» ще 1932 р. було покладено у праці А. Берлі та Г. Мінза «Сучасна корпорація і приватна власність» [13], де американські вчені стверджували, що корпорації являють собою нову форму підприємств, яка принципово відрізняється від класичного типу капіталістичних підприємств, характерних для XVIII–XIX стст.

На початку XX ст. корпоративні відносини стали предметом спеціальних наукових досліджень, що було зумовлено економічним домінуванням корпорацій у підприємницькому секторі провідних країн та специфікою корпоративних економічних відносин. Вагомий внесок у вивчення корпорації як суб'єкта економічного процесу зробили представники теорії інституціоналізму.

Зазначимо, що дослідники прагнуть вийти за межі методологічного індивідуалізму, притаманного неокласичній теорії, і розглядають економічну проблематику в широкому суспільному контексті. Це сприяло переходу ринкової економіки на якісно новий етап своєї історії та зумовило її трансформацію до формування нової економічної парадигми в напрямі обов'язкового врахування інституціональних чинників суспільного розвитку. Зазначені процеси зумовлені також і тим, що на початку XX ст. корпорації провідних країн домінують у підприємницькому секторі.

Значними й вагомими для розвитку поглядів щодо зародження та еволюції корпорацій, впливу інституцій на розвиток цих суб'єктів є здобутки представників інституціональної школи Д. Норта [14], О. Вільямсона [15].

Всесвітньо відомі вчені Й. Шумпетер і Дж. Гелбрейт у своїх дослідженнях приділяли значну увагу ролі корпорацій у розвитку капіталістичної системи. Зокрема, Й. Шумпетер у праці «Капіталізм, соціалізм і демократія» (1942) розглядає корпоративні відносини в аспекті підприємництва, обґрунтовує їх інноваційну сутність. Концептуальні ідеї Й. Шумпетера щодо ролі великих корпорацій та їх взаємодії з конкуренцією сприяли розробці інституціоналістами «теорії великої корпорації» як основного агента ринкового процесу, який формує власну економічну політику й здійснює довгострокову стратегію розвитку [16].

Найбільш популярну сучасну інтерпретацію поняття «корпорації» запропонував Дж. Гелбрейт, який увів до наукового обігу термін «техноструктура». На думку Дж. Гелбрейта, корпорації, що динамічно розвиваються, володіють величезним обсягом капіталів, характеризуються складною організаційною структурою і загалом становлять базис індустріальної системи. Вчений називає їх основою «нового індустріального суспільства» [17, с. 35].

У сучасній економічній науці термін корпорація вживається:

– як синонім поняття «компанія» (такий підхід широко використовується в американській економіко-правовій системі);

– у значенні господарюючого суб'єкта, капітал якого утворений участю на паях декількох осіб (юридичних і/або фізичних);

– як інтегрована структура, яка певним чином впорядковує майнові відносини учасників під час спільного ведення бізнесу;

– як надфірмове утворення (концерн, холдинг, група компаній, бізнес-альянс та ін.), що зосереджує права власності й контролю над діяльністю багатьох підприємств, які в результаті цього мають обмежену самостійність;

– як юридична особа.

На нашу думку, основними класифікаційними ознаками, які дозволяють розкрити сутність поняття «корпорація», є такі.

1. Корпорація як юридична особа. В рамках цього підходу корпорація розглядається як організація, що має самостійний юридичний статус, а функції управління зосереджені в руках професійних менеджерів, які працюють за наймом. Крім того, корпорації сприймаються як сукупності юридичних осіб, які мають свої інтереси.

2. Корпорація як синонім акціонерного товариства. Акціонерне товариство – основна форма організації бізнесу в розвинених економіках. Саме акціонерні товариства у вітчизняній економіко-правовій системі за своєю сутністю ідентифікуються з корпораціями у світовій господарській і правовій практиці.

3. Погляд на корпорацію як на штучне утворення, невидиме, невловиме, яке існує тільки з погляду закону. Такий підхід характерний для американського права.

4. Корпорація як сформована на добровільній основі система зв'язків між учасниками корпоративних відносин. Ця система базується на укладених між ними контрактах, положеннях чинних статутів. Це підхід неоінституціональної теорії.

5. Корпорація на основі широкого підходу до цілей ділової організації. У рамках цього підходу корпорація розглядається як організація, що поставила перед собою певні цілі й діє заради суспільного блага.

Ґрунтовне дослідження сутності та ролі корпорацій дозволило дослідниці Л. Головковій [18] визначити корпорацію як складну інтегровану, багатоаспектну, цілісну, стратегічно орієнтовану підприємницьку структуру (акціонерне товариство або інтегрована корпорація), що є основним суб'єктом ринку (суспільний інститут), для якої характерне:

– створення на основі об'єднання капіталів і, як наслідок, забезпечення централізації капіталу;

– наявність системи управління, яка забезпечується дивізіональною організаційною структурою;

– наявність штату професійних менеджерів;

– відокремлення управління від власності;

– централізація управління;

– наявність широкого кола акціонерів, обмеження відповідальності учасників акціонерного товариства у межах вартості акцій, які належать акціонерам;

– можливість виходу акціонерів з товариства;

– розвиненість організаційної структури з підвищеною можливістю диверсифікації та широким діапазоном видів діяльності (наявність стратегічних зон господарювання);

– наявність системи корпоративного управління;

– можливість вільного переміщення акцій (купівля-продаж через фондовий ринок тощо);

– прозорість та відкритість діяльності корпорації;

– соціальна відповідальність перед суспільством;

– безстрокове існування [18, с. 19].

Як зазначає дослідник Ю. Уманців, корпоративна форма організації підприємницької діяльності відкриває широкі можливості для складнішого моделювання міжфірмових відносин, що визначаються терміном «корпоративні структури» [19, с. 237].

Доцільність використання поняття «корпоративні структури» обґрунтовує Л. Федулова. Дослідниця пропонує під корпоративною структурою розуміти сукупність окремих одиниць господарської системи, де кожна складова може функціонувати на основі взаємодії з

іншими елементами і є організацією, що розвивається за певними законами. Така структура працює в умовах інтеграції на основі виробничо-технологічних і фінансових зв'язків, беручи участь у капіталі учасників корпоративної структури, взаємодіючи між собою та маючи єдиний координаційний центр – головну або керуючу компанію [23, с. 19].

Дослідники називають корпоративні структури «великими виробничо-фінансовими системами промисловості», «виробничо-господарськими структурами», «інтегрованими виробничими формуваннями», «інтегрованими структурами», «інтегрованими структурами суб'єктів господарювання», «інтегрованими підприємницькими структурами». З початку 2000-х років у науковому обігу почали застосовувати термін «інтегровані корпоративні структури» [20; 21; 22].

Тривалий час інституційним вираженням інтегрованих корпоративних структур були саме корпорації. Ю. Уманців виділяє такі теоретичні підходи до встановлення сутності корпорацій: суспільно-соціальний, організаційно-правовий, акціонерний, інтеграційно-підприємницький. У межах інтеграційно-підприємницького підходу основний акцент робиться на економічних аспектах корпоративних відносин. За цих обставин корпорація вважається організаційною формою реалізації економічної інтеграції. Умовою побудови інтеграційної моделі корпорацій є об'єднання капіталів учасників. Підприємницька інтеграція базується на формуванні певного стану корпоративного зв'язку, основою чого є погодження цілей у межах формування загальної стратегії корпоративного розвитку. Важливою характеристикою інтегрованого корпоративного об'єднання є наявність між учасниками корпорації відносин попередньої взаємної залежності, які є передумовою для виникнення мотиву входження учасників до інтеграційної структури. Цілком очевидно, що саме у межах цього підходу можна сформувати теоретико-методологічне підґрунтя розуміння сутності інтегрованих корпоративних структур [19, с. 237].

Межі сучасних корпорацій чітко не виражені, цілковито обґрунтованим видається твердження про те, що корпорація – це система господарських суб'єктів, яка має у своєму складі ряд фінансових інститутів (фінансова підсистема), що регулюють внутрішній рух і забезпечують надходження інвестицій із зовнішніх джерел, та орган управління, перед яким поставлені завдання вироблення стратегії формування збуту продукції (торговельно-промислова підсистема), та

поєднання на цій основі товарних та фінансових потоків. Тут йдеться про систему капіталу фінансово-промислових груп, яка виступає як сукупність різних типів корпорацій. Корпорація стає формою господарювання великого капіталу.

Отже, корпоративна структура – це сукупність окремих інституційних одиниць, що на основі об'єднання капіталу перетворюються в єдину систему як складне економічне утворення, що відображає консолідацію окремих економічних суб'єктів, де кожна складова корпоративної підсистеми економіки може функціонувати лише через взаємодію з іншими елементами та є внутрішньою організацією, яка набуває змісту в інтеграції за виробничо-технологічними та фінансовими зв'язками [19, с. 237].

Основні види та характеристики інтегрованих корпоративних структур подані в додатку А.

Для позначення сукупності корпорацій, корпоративних структур, що здійснюють економічну діяльність в національній економіці, науковці використовують термін «корпоративний сектор», засади дослідження якого буде розглянуто в наступному підрозділі.

1.2. Корпоративна економіка як підсистема національної економіки

Виділення корпоративної підсистеми економіки як структурованого об'єкта, який заслуговує самостійного розгляду, є важливим кроком в осмисленні динамічних властивостей як самої корпоративної підсистеми, так і економіки в цілому і потребує відповідного понятійного апарату.

Особливістю корпоративної підсистеми економіки, що розкривається в концепції, є її уявлення як підсистеми національної економіки [24, с. 31].

Якщо свідчити про аналоги, то, мабуть, лише в розвинених країнах і частково в деяких з тих, що розвиваються, корпоративна підсистема може бути розглянута як підсистема національної економіки. Для цього є підстави: наявність ознак системності, як стосовно підсистем-корпорацій, корпоративних структур, що входять до корпоративного сектору, так і стосовно до зовнішнього середовища: держави, суспільства, інститутів.

Ринкові форми самоорганізації корпоративної підсистеми й форми її державного регулювання розглядаються як цілісний ієрархічно улаштований організм, ефективність якого проявляється на національному рівні. Звертається увага на те, що взаємовплив корпоративного й соціально-економічного та інституціонального середовища в сучасній Україні такий, що спостережувані негативні тенденції (корупція, неприйняття інновацій, відчуження малого бізнесу від корпоративного ядра й ін.) не гасяться, а зберігаються. З метою подолання відсталості корпоративної економіки й економіки країни, а також для вирішення завдань модернізації й інноваційного розвитку, що стоять перед країною, досліджуються способи формування сучасної корпоративної економіки й механізми державного регулювання її функціонуванням як підсистеми, яка поєднує в собі риси саморегулювання й регулювання і націлена на забезпечення національних інтересів та економічної безпеки країни.

Базовими поняттями дослідження є «корпорація», «корпоративні структури», «інтегровані корпоративні структури», «корпоративна підсистема національної економіки».

У цьому підрозділі обґрунтовується, що корпоративна підсистема у кожній порівняно розвиненій економіці являє собою сукупність суб'єктів економічної діяльності (економічних агентів), організованих у формі корпорацій або функціонально еквівалентних корпораціям, не тільки відіграє визначальну роль, але й є досить міцно об'єднаним прямими й зворотними зв'язками в системну цілісність з її специфічними підсистемами й внутрішніми структурними зв'язками.

Як відомо, системний підхід являє собою напрям у методології спеціально-наукового пізнання і соціальної практики, що передбачає дослідження об'єктів як систем. Його методологічна специфіка визначається орієнтацією такого підходу на розкриття цілісності об'єкта, забезпечення її механізмів, виявлення типів взаємозв'язку складного об'єкта та зведення їх в єдину теоретичну картину. Універсальність системного підходу «обумовлена широтою принципів та основних понять, що дозволяє використовувати його у тісному взаємозв'язку з іншими методологічними напрямами сучасної науки» [25, с. 17–18].

Основне призначення системного підходу полягає не просто в аналізі певних систем, а в системному розгляді деяких сукупностей елементів і зв'язків між ними, які дослідник відповідно до своїх завдань визначає саме як системи.

Постановка питання щодо об'єкта як системи втрачає сенс без чіткого розуміння категорії «система», що є базовою у системному підході. Варто зазначити, що не існує єдиного і загальновизнаного визначення системи. Будемо використовувати таке визначення: система (від грец. systema – ціле, складене з частин, з'єднання) – безліч динамічно взаємопов'язаних елементів, кожен з яких не володіє властивістю цілого, тобто системи [26].

Під час визначення складу системи важливо дотримуватися таких принципів: 1) наявності у системи певної мети; 2) існування внутрішньої структури системи; 3) наявності обмежень, які накладає зовнішнє оточення, визначення ресурсів, необхідних для забезпечення її функціонування; 4) врахування необхідності регулювання системи.

Насамперед розглянемо підходи, які аргументують приналежність економіки до систем, системних об'єктів взагалі, відкритих динамічних біологічних систем зокрема. Аргументується це так.

По-перше, економіка є особливим утворенням, особливою сферою життєдіяльності людини, порівняно відокремленою від будь-якого зовнішнього середовища.

По-друге, економіка взаємодіє з цим середовищем, оскільки існує і функціонує в рамках системного об'єкта – суспільства (суспільного організму). Економіка – підсистема суспільного організму, а він для неї є надсистемою. Інші елементи цього організму, або підсистеми, – екологічна, політична, соціальна, духовно-культурна є найближчим зовнішнім середовищем економіки, з яким вона вступає в максимально тісні взаємодії і які здійснюють на неї максимальний вплив.

Національна економіка як система піддається впливу зовнішньоекономічної сфери, глобального господарства. Масштаби такого впливу залежать від різних факторів, зокрема від структури суспільного організму, від рівня розвитку економіки та ін. Зовнішнє середовище, з яким перебуває у взаємозв'язку національна економіка, може бути також позасоціальним. Йдеться про географічне розміщення й клімат, природні ресурси, демографічний фактор. Отже, економіку завдяки наявності зовнішнього середовища їхній взаємодії можна класифікувати як відкриту систему.

По-третє, визначити економіку як системний об'єкт дозволяє наявність у неї складу й структури. До її складу входять, як мінімум, такі елементи: виробництво, споживання, обмін, розподіл та ін. Структура економіки – різноманітні зв'язки між її елементами, що не існують один без іншого [28, с. 33–34].

Отже, економіка є системою. Зазначимо багатоваріантність у визначенні економіки як системи. Це стосується як використання самого терміна, так і його складових (підсистем, структур, рівнів тощо). У рамках системного підходу, зазначає В. Д. Якубенко, традиційним є зведення економіки як системи до ряду ознак (тез): 1) економіка – це насамперед система; 2) система – це насамперед цілісність; 3) цілісність – це насамперед інтегративність; 4) інтегративність – це насамперед структурність; 5) структурність – це насамперед організованість; 6) організованість – це насамперед функціональність; 7) функціональність – це насамперед генетичність [6, с. 107].

Економіка є одним із традиційних об'єктів системних досліджень. Активно вивчаються окремі її підсистеми (податкова, інституціональна, галузеві й ін.). У дослідженні ж системних властивостей корпоративної економіки як сукупності корпорацій, корпоративних структур у національній економіці склалася така ситуація. З одного боку, різнобічно осмислено деякого узагальненого представника цієї сукупності – підприємства (фірми), з іншого – увага багатьох фахівців зосереджена на окремих категоріях підприємств. Так, наприклад, є глибокі дослідження розвитку корпорацій, інтегрованих корпоративних структур, великого вітчизняного бізнесу як систем тощо [30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37].

З огляду на відомий принцип системного аналізу про наявність у кожної системи підсистем, які самі володіють системними властивостями, окремі дослідники розглядають економічні організації як підсистеми економічної системи. Зі свого боку до економічних організацій: фірм, корпорацій, корпоративних структур також доцільно застосовувати системний підхід.

Так, наприклад, Джеффрі Ходжсон у розділ «Принципи економічної організації» включає підрозділ «Фірма як економічна система». Автор зазначає, що «фірма – це система», яка «сама повинна мати достатньо різноманітну внутрішню структуру», ієрархічна будова якої містить різні структурні рівні, що забезпечують пристосування її до змін ринкового середовища [5, с. 373].

Саме з позицій системного аналізу визначає суть організації відомий американський дослідник Річард Дафт: «Організації являють собою 1) соціальні цілісності, що 2) мають певні цілі, 3) є певною мірою структурованими, координованими активними системами, 4) пов'язаними з навколишнім середовищем» [38, с. 13].

Сутнісною ознакою будь-якої системи, що характеризує взаємозв'язок її складових із системою як цілісністю, є поняття організації як процесу свідомого упорядкування елементів системи (процес організації), що здійснюється через вплив цілого на частини і розглядається як організаційні дії центру [18, с. 230].

У ринковій економічній системі роль економічного центру відіграють ринок та держава, які реалізують важливі для кожного суб'єкта функції. Організаційні дії держави виступають у формі створення відповідних органів управління, застосування влади чи формування інституційного середовища. Ринок впливає на поведінку суб'єктів через механізм конкуренції.

Для незалежних економічних суб'єктів таким об'єднавчим началом є спільні (колективні) цілі та інтереси. Саме вони утворюють ядро майбутньої цілісності, яка стає центром організаційних дій. Тобто в економічну організацію суб'єкти об'єднуються лише тоді, коли виникає спільна мета, формуються колективні інтереси.

Економічні організації, з одного боку, є колективним економічним суб'єктом, що являє собою структурний елемент економічної системи, пов'язаний вертикальними й горизонтальними зв'язками. Водночас економічні організації є підсистемою корпоративного сектора, мають власну структуру, адміністративний центр, що організовує виробничу та соціальну взаємодію між її членами. Тому під час дослідження економічної організації необхідно розмежовувати поняття економічної організації як структурного елемента корпоративної економіки і поняття економічної організації як процесу взаємодії між людьми, які об'єдналися заради певних цілей [18, с. 238].

Отже, наявність внутрішніх зв'язків, що пов'язують лише економічних суб'єктів, які утворили корпорацію, спільних цілей, що їх об'єднують, та ресурсів, які спільно використовуються для їх досягнення, дає змогу розглядати корпорацію, інтегровані корпоративні структури як цілісні утворення, для яких характерні ознаки системності. У кожній корпоративній структурі діють адміністративний центр, що виконує організаційні функції (менеджмент), структурні підрозділи, система виробничих та соціальних зв'язків. Як цілісна система, корпорація діє у середовищі корпоративної економки як колективний економічний суб'єкт, який має ряд особливостей і є формою юридичної особи.

Системними є багато інших корпоративних утворень.

Асоціації – добровільне об'єднання юридичних і фізичних осіб на безприбутковій основі з метою правового захисту інтересів своїх членів, представлення їх у державних і законодавчих органах, розробки й узгодження загальної стратегії поведінки на ринку. Відрізняється невисоким ступенем централізації, широтою діяльності підприємств і організацій, що входять до її складу. Управління може здійснюватися як спеціально створеним органом, так і головною юридичною особою за узгодженням з її членами. За цих обставин створений орган управління асоціацією здебільшого стає інформативним і координуючим центром. Члени асоціації зберігають свою юридичну самостійність і можуть поєднувати свою діяльність у ній за участю в інших асоціаціях і господарських об'єднаннях.

Концерни – статутне об'єднання галузевих, а частіше міжгалузевих підприємств на засадах повної фінансової залежності від єдиного центру і здійснення всіма його учасниками єдиної політики у спільних інтересах. Характеризується централізованою організаційною структурою з жорсткими зв'язками його учасників, які узгоджено здійснюють основну діяльність. Являє собою єдиний виробничо-господарський комплекс, учасники якого тісно пов'язані між собою технологічно і кооперацийно. Є жорсткою формою інтеграції компаній. Розрізняють вертикальний та горизонтальний концерн. З погляду системи участі в капіталі виокремлюють концерн підлеглості та концерн координації. Така форма об'єднання дозволяє використовувати можливості великомасштабного виробництва, комбінування, кооперації завдяки наявності виробничо-технологічних зв'язків у виробничій сфері.

Консорціуми – тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу, без високого ступеня централізованості і координації управління для реалізації великих проєктів, після реалізації яких вони ліквідуються чи трансформуються в інші види об'єднань.

Корпорація – договірне об'єднання з делегуванням певних повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з її учасників для консолідації виробничо-господарської діяльності підприємств.

Трести – інтеграційні утворення, в яких підприємства, що входять до їх складу, об'єднуються в єдиний виробничий комплекс і втрачають юридичну, виробничу і комерційну самостійність, а керівництво їх діяльністю здійснюється із єдиного центру.

Синдикати – об'єднання однорідних промислових підприємств, які створюються з метою збуту продукції через загальну збутову мережу, що має форму торговельного товариства (акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю тощо), з якою кожен учасник синдикату укладає договір на збут продукції.

Пул (англ. pool загальний казан) – форма об'єднання компаній, яка відрізняється тим, що прибуток усіх учасників пулу надходить до загального фонду і потім розподіляється між ними згідно із заздалегідь встановленою пропорцією. У світовій практиці є такі види пулів: конкретний, патентний, торговельний.

Фінансово-промислова група – сукупність юридичних осіб, що діють як головне і дочірні товариства або товариства, які повністю або частково об'єднали свої матеріальні і нематеріальні активи (система участі) на основі договору про створення фінансово-промислової групи з метою технологічної або економічної інтеграції для реалізації інвестиційних та інших проєктів і програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та розширення ринків збуту товарів і послуг, підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць.

Стратегічний альянс – угода про кооперацію двох або більше незалежних фірм з метою реалізації стратегічних ресурсів компаній. Це угоди про співпрацю між фірмами, що йдуть далі звичайних торговельних операцій, але не доводять справу до злиття компаній.

Франчайза – об'єднання, відповідно до якого велика корпорація зобов'язалася забезпечувати невелику компанію своїми товарами, рекламними послугами, технологіями, надавати послуги з менеджменту, маркетингу з урахуванням місцевих умов або особливостей обслуговуваної фірми.

Холдингові компанії – являють собою різновид акціонерних компаній або корпорацій. Сутність цього підприємницького утворення зводиться до володіння однією (материнською) компанією часткою цінних паперів дочірних підприємств, що входять до складу холдингу. Входження компаній у холдинги не пов'язане з контрактами або угодами між його членами. У цьому полягає основна відмінність холдингів від концернів. У США подібні форми реалізації підприємницької діяльності поширені в банківській сфері. Великі банки через придбання акцій та інших цінних паперів більш дрібних банків, а також промислових підприємств одержують можливість контролювати діяльність своїх дочірніх компаній.

Холдинг – це вертикально інтегроване об'єднання юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної субординації (як правило, реалізуються через відносини володіння). За рахунок такої субординації вся структура в цілому керована, але водночас є можливість забезпечити порівняну самостійність окремих її елементів, необхідну для економічно ефективної роботи системи.

За цих обставин холдинг є своєрідним регульованим мікроринком, усередині якого зберігаються товарно-грошові відносини за регульованої системи внутрішнього трансфертного ціноутворення. Усі підприємства холдингової структури, залишаючись самостійними, здійснюють свою господарську діяльність під контролем материнської компанії. Так формуються специфічні холдингові економічні відносини.

Кластер – об'єднання підприємств, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих виробничих і сервісних послуг, науково-дослідних і освітніх організацій, пов'язаних стосунками територіальної близкості та функціональної залежності у сфері виробництва і реалізації товарів і послуг. Кластер поєднує в собі конкуренцію, спеціалізацію і кооперацію, забезпечує ефективну взаємодію всіх учасників, спрямовану на оптимізацію умов спільного розвитку та максимізацію синергетичного ефекту. Механізм побудови кластеру забезпечує поліпшення методів управління і спеціальних знань шляхом обміну досвідом, можливість виходу на міжнародні ринки, реалізацію механізмів субконтрактації, зниження витрат на різних стадіях виробництва; формування різних варіантів об'єднань (об'єднання в холдинг, союз, альянс, технопарк або їх комбінацій).

Як зазначалося, основою понятійного апарату корпоративної економіки є корпорація. Корпорація, як вона визначається законодавством США і багатьох інших країн, – це юридичний суб'єкт (юридична особа), відособлений від індивідів, чиєю власністю він є. Цим корпорація відрізняється від підприємств індивідуальної форми власності й товариства (partnerships). Відповідно до цього визначення будь-яке акціонерне товариство (відкрите або закрите) є корпорацією. В Україні корпораціям відповідає акціонерне товариство.

Холдингові компанії, мабуть, також є з формальної точки зору корпораціями. Синдикат, оскільки його функціонування передбачає наявність спеціалізованого органу, що здійснює збут продукції синдикату, також з формальної точки зору являє собою зазвичай типову корпорацію. Те саме стосується й груп з управління активами.

У розвиненій корпоративній економіці завжди присутні різні «групи», включаючи фінансово-промислові групи, бізнес-групи. Крім того, у ньому можуть бути присутніми картелі й синдикати (що було широко розповсюдженим явищем до Другої світової війни).

Картелі й «групи», якщо не вважати спеціалізованих управлінських структур, що забезпечують їхнє функціонування (у тих випадках, коли такі структури є), являють собою фактично надбудову на власне корпораціях. Уже ця обставина дає підставу розглядати «групи» і картелі як елементи корпоративної підсистеми економіки.

Крім того, «групи» і картелі мають із корпораціями як такими ту загальну властивість, що вони як юридичні суб'єкти відособлені від фізичних і юридичних індивідів, якими вони контролюються або чиєю власністю вони є. Це дає підставу розглядати їх як аналог звичайних корпорацій і, відповідно, як елементи корпоративної економіки.

Контрольовані державою компанії, якщо держава не їхній єдиний власник, є також корпораціями. Що стосується унітарних державних підприємств, або казенних підприємств, то держава щодо цих підприємств (як і щодо державної власності в цілому) виступає в ролі групи по управлінню активами, що належать багатьом фізичним особам (у цьому випадку – громадянам держави). З урахуванням цієї обставини є в наявності підстави розглядати як елемент корпоративної підсистеми не тільки контрольовані державою акціонерні компанії, але й державні унітарні підприємства, що виконують ті самі функції, що й звичайні корпорації [39, с. 16–17].

Підприємство, яке має одного формального власника, щодо умов банкрутства відрізняється від закритого акціонерного товариства тим, що в ситуації банкрутства власник підприємства відповідає за його боргами своїм майном і також виявляється банкрутом. У звичайних умовах (тобто доки й оскільки власник підприємства не є банкрутом) приватне підприємство відрізняється від корпорації, контрольний пакет акцій якої зосереджений у руках однієї особи, в основному тільки тим, що воно не може емітувати й розміщувати на ринках акції.

Основна причина заміщення підприємств корпораціями в тому, що чим більший розмір приватного підприємства, не відділеного від майна фізичної особи, тим більші ризики для індивідуального власника. Уже за чисельності працюючих на промисловому підприємстві близько 50 осіб підприємці схильні вважати рівень ризиків надмірним

для того, щоб утримувати підприємство в індивідуальній власності. У сучасних умовах, якщо приватне підприємство зростає, якщо збільшується обсяг його виробництва й зайнятість, воно, як правило, досить швидко набуває форми корпорації. Саме так відбувалося у всіх колишніх соціалістичних країнах, зокрема й в Україні, у період становлення в економіках цих країн недержавного сектора.

Отже, корпоративна підсистема у вузькому значенні – це сукупність підприємств, що мають з формальної точки зору статус корпорацій («формальні корпорації»). Корпоративна підсистема у широкому розумінні, що відповідає корпоративному базису економіки, включає як первинних корпоративні суб'єкти, крім формальних корпорацій, функціонально еквівалентні їм одиниці (зокрема, підприємства, які функціонально, організаційно й технологічно близькі до, власне, корпорацій, що перебувають в індивідуальній власності, й унітарні державні підприємства) [39, с. 18].

Крім того, до корпоративної підсистеми у широкому значенні входять інтегровані корпоративні структури. Це різні «групи» (включаючи фінансово-промислові групи, бізнес-групи), картелі, консорціуми, а також різні галузеві асоціації виробників товарів і послуг.

Асоціації виробників товарів і послуг виконують функції узгодження економічної поведінки своїх членів і забезпечення їхніх спеціальних інтересів. Це дає підстави розглядати подібні асоціації як особливі «бізнес-групи», які за певних умов можуть виконувати ті самі функції, що й картелі. Консорціуми ж за визначенням є «бізнес-групами».

Аналіз історії становлення національних економік, що досягли досить високого рівня розвиненості, дозволяє в корпоративній підсистемі кожної з них також виділити такі сегменти.

1. Сегмент, що включає ядро корпоративної підсистеми – обмежену кількість великих корпорацій і фінансових структур, які контролюють до 50–70 % фінансових і виробничих активів сукупності корпорацій даної країни; решта корпорацій і корпоративних структур належать до периферії корпоративного сектора. Зазвичай ядро корпоративної підсистеми розвиненої економіки включає в себе від 100 до 300 великих компаній, на долю яких у сукупності приходиться 40–70 % валового виробництва, і від 6 до 20 структур типу ФПГ [39, с. 69].

Периферія корпоративного сектору може включати сотні тисяч корпорацій. Однак питома вага у валовій продукції корпоративної підсистеми і в загальній вартості її активів порівняно невелика. У результаті, якщо корпоративна підсистема має справжнє ядро, то його ефективність, крім зовнішніх для корпоративної підсистеми рамкових факторів, визначають в основному параметри її ядра. Для розвиненої корпоративної підсистеми також завжди характерна наявність «фінансового ядра» у вигляді обмеженої кількості банків, на частку яких приходиться 50–70 активів і пасивів банківської системи. До ядра корпоративної підсистеми варто відносити також великі інтегровані «групи». У сучасних умовах це великі ФПГ і холдинги.

2. Корпоративний сегмент, що забезпечує основну частину економічної діяльності на локально обмеженій території країни.

3. Корпоративний сегмент, що забезпечує функціонування базової галузі національної економіки.

4. Корпоративний сегмент, який виконує спеціалізовані функції обслуговування базової галузі господарства. Наприклад, корпорації сільськогосподарської галузі обслуговуються підприємствами сільськогосподарського машинобудування, підприємствами, які виробляють мінеральні добрива, тощо.

Перелічені структуроутворюючі елементи у сукупності становлять основу корпоративного сектору національної економіки (рис. 1.1).

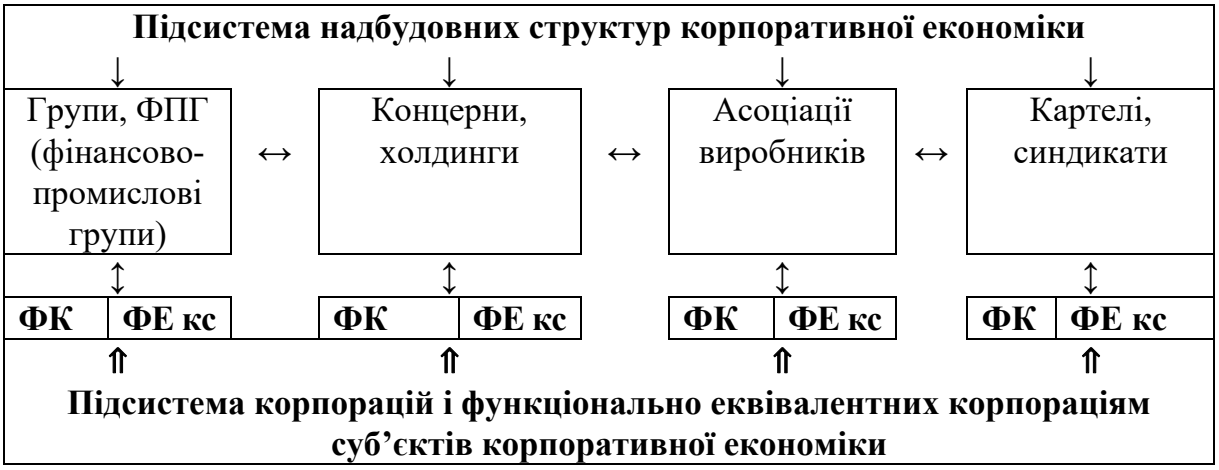


Рисунок 1.1 – Сегменти корпоративної підсистеми економіки:
ФК – формальні корпорації; ФЕ кс – функціонально еквівалентні корпораціям суб'єкти корпоративної системи

Джерело: розроблено авторами.

Основні функції перелічених корпоративних сегментів у тому, щоб сприяти зниженню здатності корпоративного сектору й економіки в цілому генерувати кон'юнктурні й інвестиційні ризики й у такий спосіб створювати більш сприятливі умови для функціонування як корпорацій, так і всієї економіки.

Основними системно-значимими показниками, що характеризують стан підсистеми «ядро-периферія», є такі:

1) питома вага ядра й периферії в активах і за обсягом виробництва корпоративної економіки;

2) ступінь інтегрованості або розщепленості ядра корпоративної економіки (а також за значної дезінтегрованості ядра корпоративної підсистеми, кількість ядер або суб'ядер у ньому);

3) частка капіталу периферії корпоративної підсистеми, яка контролюється корпораціями, що становлять ядро корпоративної системи;

4) частку в ядрі корпоративної економіки корпорацій, які контролюються різними категоріями власників, зокрема місцевим приватним капіталом, іноземним приватним капіталом, державою та ін.;

5) частку в ядрі корпоративної економіки контрольованих місцевим капіталом корпорацій, які володіють великими активами за кордоном;

6) залученість корпорацій «периферії» корпоративної підсистеми у коопераційні зв'язки з корпораціями її «ядра»;

7) частку фінансового «ядра» корпоративної підсистеми в активах і пасивах фінансового сектору.

Отже, у розвинених корпоративних системах, крім перерахованих структурних підсистем, як правило, виникають і відтворюються ядро корпоративної системи (у складі якого є фінансове ядро) з його специфікою структур, широкопрофільні, спеціалізовані, трансрегіональні й транснаціональні корпорації, групи й банки та ін.

Описана структурна організація, а також зазначені вище вертикальні й горизонтальні системні зв'язки забезпечують функціонування корпоративної економіки як цілісної системи, як підсистеми національної економіки, як її корпоративного базису.

Необхідна властивість корпоративної системи – наявність стійких прямих і зворотних зв'язків між її елементами й підсистемами. Основні типи таких зв'язків відображені на рисунку 1.2.

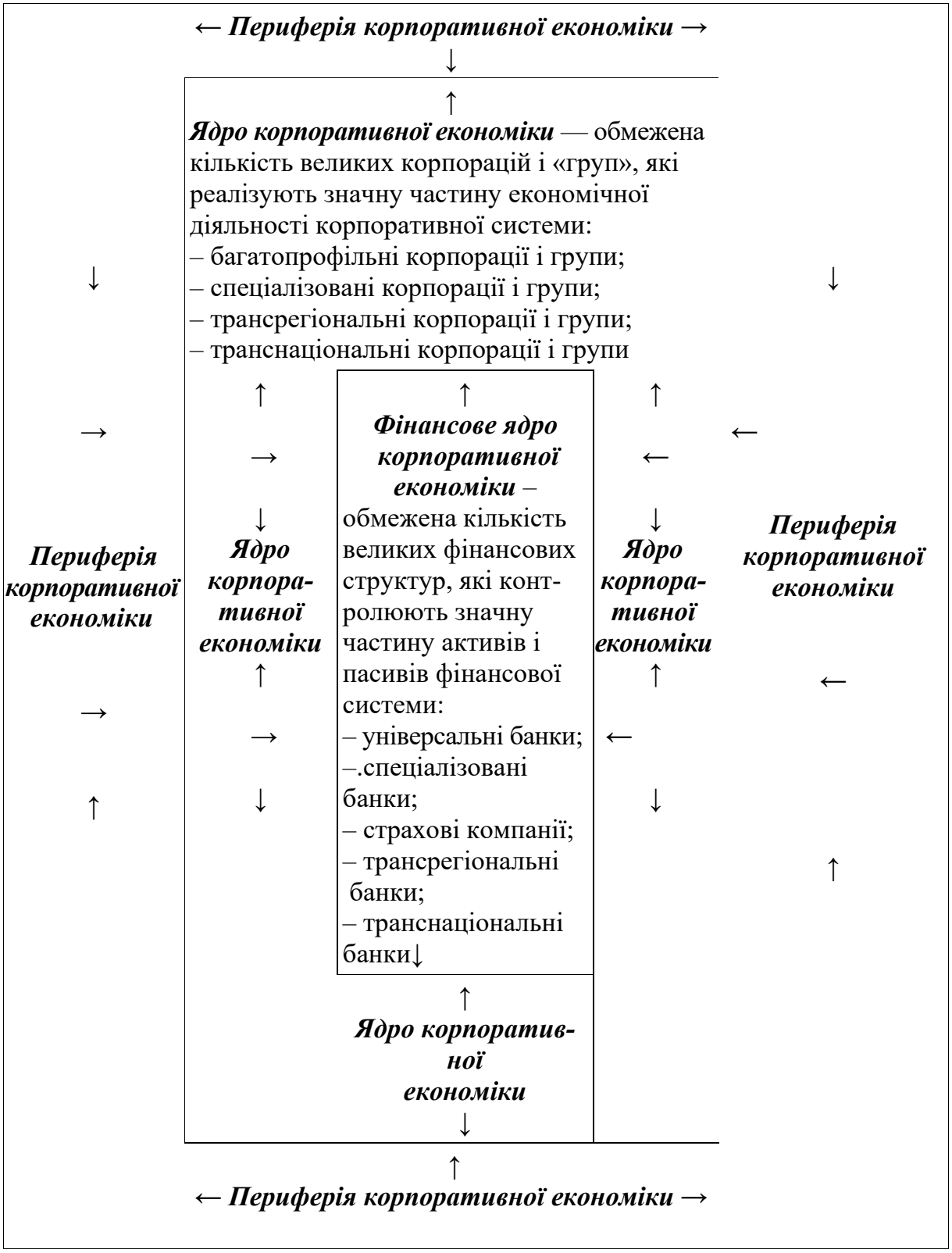


Рисунок 1.2 – Корпоративна підсистема національного господарства

Джерело: розроблено авторами.

Перераховані зв’язки і відносини позитивно впливають на зниження сукупних економічних (інвестиційних, виробничих, збутових, цінових та ін.) ризиків.

Для корпоративної підсистеми безліч зв'язків між елементами – як по горизонталі, так і по вертикалі – необхідна умова системності. Ці зв'язки різноманітні й виходять далеко за межі конкурентних відносин.



Рисунок 1.3 – Типи стійких прямих і зворотних зв'язків між елементами й підсистемами корпоративної економіки

Джерело: розроблено авторами.

Водночас корпоративна підсистема перебуває у постійній взаємодії з економічними, соціальними й політичними інститутами країни, а також тією чи іншою мірою із зовнішнім (міжнародним) інституційним середовищем, і в цій взаємодії набуває зовнішніх системних зв'язків, тобто виявляється, за визначенням, відкритою системою (рис. 1.3).

Стан, структура й конфігурація зв'язків у корпоративній підсистемі постійно змінюються в результаті самоорганізації під впливом ринкових сигналів і в результаті впливу держави й інших підсистем інституціонального середовища. Відбуваються злиття й поглинання, націоналізації й приватизації, зміни стратегій корпорацій у порядку реакцій на кризи й шоки світової кон'юнктури та ін.



Рисунок 1.4 – Корпоративна підсистема національної економіки в інституціональному середовищі

Джерело: розроблено авторами за [19].

Отже, корпоративна підсистема:

– виділена із соціальних, політичних, економічних інститутів своїми специфічними функціями реалізації переважної частини економічної діяльності в межах національної економіки;

– характеризується наявністю структурно співвіднесених специфічних елементів і підсистем, а також наявністю специфічних зв'язків між елементами й підсистемами, що забезпечують його системну цілісність;

– підтримує систему зв'язків із зовнішнім інституційним середовищем;

– характеризується динамікою змін структури й зв'язків.

Це дає підстави вважати корпоративну підсистему особливою, складною, відкритою, динамічною підсистемою економіки, що зі свого боку вимагає дослідження структурної й системної специфіки, специфіки її взаємодії з інституціональним середовищем, а також можливостей підвищення результативності її функціонування.

У зв'язку з розвитком глобалізації нерідко стверджується, що корпоративні підсистеми національного рівня незабаром втратять свою системну цілісність, перетворившись у єдину глобальну корпоративну підсистему світового господарства.

Однак численні дослідження науковців це заперечують. Сьогодні у глобальній корпоративній підсистемі світової економіки діють досить потужні фактори інтеграції та дезінтеграції (табл. 1.5).

Таблиця 1.5 – Фактори інтеграції та дезінтеграції у глобальній корпоративній системі

Фактори інтеграції	Фактори дезінтеграції
Сукупність світових ринків товарів і послуг, агентами яких є корпорації, особливо ТНК, НКС Система поділу праці між НКС Система резервних валют Організації: СОТ, МВФ і Світовий банк	Економічний і політичний суверенітет держав. Безпосередньо контрольовані державою господарські підсистеми. Системи регульованого перерозподілу ВВП у «національних» кордонах (через бюджет і інші регульовані канали). Множинність валют (фактор валютного суверенітету). Наявність різних економічних систем і істотних розходжень економічного законодавства. Сектор послуг, більшість із яких не імпортовано. Фактор тіньової й кримінальної економіки в межах національних кордонів. Конкуруючі макрорегіональні економічні блоки (ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР та ін. Кризи, що завжди приводять до зниження інтегрованості глобальної корпоративної підсистеми

Джерело: розроблено авторами.

За рядом ознак у нині після піка інтеграції наприкінці XX ст., глобальна корпоративна підсистема вступає у фазу дезінтеграції, в умовах якої завдання підвищення ефективності функціонування корпоративних підсистем, що обслуговують національні економіки, набуває особливого значення.

Корпоративна підсистема економіки як відкрита система за рахунок прямих і зворотних зв'язків взаємодіє із зовнішнім інституційним середовищем і залежить від його параметрів. Деякі з цих параметрів – клімат, територія, сировинний і демографічний базис економіки –

надстабільні. Інші – такі, як галузева й регіональна структура корпоративних сегментів, якість трудових ресурсів, досвід і ефективність місцевого співтовариства підприємців і менеджерів, – змінюються за рахунок ринкового саморегулювання й під впливом управлінських впливів повільно. Деякі можуть змінюватися досить швидко в результаті регулюючих впливів з боку економічних пріоритетів й економічної політики, а також під впливом системних зв'язків корпоративного сектору із інституціональним середовищем.

Усі ці параметри для корпоративної підсистеми є своєрідними «рамковими умовами» функціонування:

1) надстабільні умови – територіальний і демографічний базис економіки, кліматичні умови, забезпеченість природними (сировинними та ін.), а також комунікативними (моря, річки та ін.) ресурсами;

2) умови, що постійно змінюються під впливом ринкових сил і регулювання: а) внутрішні – рівень розвиненості економіки, її галузева і регіональна структура; якість, зайнятість і мобільність трудових ресурсів; досвід і ефективність місцевого товариства підприємців і менеджерів; соціально-політична і кримінальна ситуація; якість дотримання законів у господарській сфері; рівень сукупних підприємницьких економічних, соціальних і політичних ризиків тощо; б) зовнішні – ступінь залежності корпоративного сектора від світових ринків капіталу, сировини і технологій, а також від експорту і імпорту; ступінь залежності корпоративного сектору від міжнародних зобов'язань країни (членство в СОТ, регіональних блоках та ін.); роль у корпоративному секторі корпорацій, що контролюються нерезидентами; конкурентоспроможність і позиції корпорацій, які контролюються нерезидентами; конкурентоспроможність і позиції корпорацій і «груп» корпоративного сектору на національному і світових ринках; стійкість корпоративного сектору до зовнішніх військово-політичних ризиків і шоків світової кон'юнктури;

3) умови, що регулюються безпосередньо: а) пріоритети державного цілепокладання і економічна політика – ступінь приватизованості економіки; ступінь відкритості економіки; характер загального і економічного законодавства; бюджетна, податкова, тарифна, кредитно-грошова, валютна, амортизаційна, структурна політика тощо;

4) зовнішні політичні й економічні впливи, зокрема кризові шоки.

1.3. Форми і методи державного регулювання корпоративної економіки

Економічна історія розвинених країн і країн, що розвиваються, показує, що більшість структурних і системних новацій у корпоративному секторі, що змінюють його формат, виникало й набувало сталого характеру в порядку адаптивних реакцій на ринкові сигнали, які подають рамкові умови функціонування й кон'юнктурні ризики (рис. 1.5).

<table>
<tr><td colspan="4">Тиск ринкових умов, що змінюються, і змін ринкової кон'юнктури</td></tr>
<tr><td colspan="4">↓ ↓ ↓ ↓</td></tr>
<tr><td colspan="4">Окремі корпорації, надбудовні структури, галузеві сегменти, ядро і периферія, регіональні і функціональні підсистеми корпоративної економіки</td></tr>
<tr><td colspan="4">↓ ↓ ↓ ↓</td></tr>
<tr><td colspan="4">Адаптивні самотрансформації корпоративної економіки під впливом ринкових сигналів</td></tr>
<tr><td colspan="4">↓ ↓ ↓ ↓</td></tr>
<tr><td>Виникнення нових надбудовних структур у корпоративній підсистемі. Картелі синдикати, трести, ФПГ, холдинги, концерни, асоціації виробників та ін.</td><td>Злиття і поглинання корпорацій. Виникнення широкопрофільних (багатодивізіональних) і вертикально-інтегрованих корпорацій,ТНК та ін.</td><td>Розділення і розукрупнення активів. Виникнення спеціалізованих дивізіонів, а також незалежних галузевих і регіональних корпорацій та ін.</td><td>Зміни структури типів зв'язків між ядром і периферією корпоративної підсистеми. Поглинання корпорацій периферії, підрядні і субпідрядні відносини, аутсорсинг, віртуальні корпорації та ін.</td></tr>
</table>

Рисунок 1.5 – Адаптивні самотрансформації корпоративної підсистеми під впливом ринкових сил

Джерело: розроблено авторам за [40; 41].

Корпоративна система, яка досягла певного рівня ефективності, як правило, на поступові зміни умов функціонування успішно реагувала «самотрансформацією» як на рівні організації діяльності в окремих корпораціях, так і на рівні перебудови структури підсистем корпоративної економіки і конфігурації системних зв'язків [40; 41].

Незважаючи на те, що структура корпоративної підсистеми значною мірою визначається ринковими факторами, фактично корпоративні підсистеми країн з більш-менш розвиненими ринковими

економіками функціонують у керованому режимі. Іноді їх на якийсь час «залишають у спокої», але потім знову починають регулювати. Відповідно, корпоративні підсистеми економіки у світовому господарстві безупинно перебудовуються. Перебудовуються вони й у рамках окремих країн та регіонів [42, с. 64].

По-перше, здатність корпоративної підсистеми певної країни до швидких адаптивних самотрансформацій під впливом ринкових факторів обмежена. Так, адаптація корпоративної підсистеми економіки США до антимонопольного законодавства, яке виникло на межі XIX–XX століть, була досить хворобливою й забрала тривалий час. По-друге, у ситуації кризи або різкої зміни світової кон'юнктури «ринкова» адаптація корпоративної підсистеми до умов функціонування, що змінилися, нерідко взагалі неможлива в прийнятний термін. Така ситуація була в багатьох країнах в умовах кризи 2008–2009 років. По-третє, у різних умовах пріоритетами державної економічної політики можуть бути темпи економічного зростання, темпи технологічної модернізації, розвиток окремих галузей і територій, зростання рівня експортної спроможності корпоративної підсистеми в цілому або його сегментів, зміна соціального профілю й добробуту населення та ін. Ці пріоритети можуть змінюватися в міру досягнення відповідних цілей у процесі функціонування корпоративної підсистеми. У всіх цих ситуаціях державна влада постає перед необхідністю компенсувати дефіцит здатності корпоративної підсистеми адаптуватися за рахунок реакцій на сигнали ринків до нового комплексу рамкових умов функціонування. Ця компенсація здійснюється: 1) шляхом змін загальнонаціональної (бюджетної, податкової, кредитно-грошової та ін.) економічної політики; 2) шляхом прямих впливів на корпорації й сегменти корпоративної підсистеми; 3) за рахунок зміни параметрів державного корпоративного сегмента.

Загальнонаціональна економічна політика держави є елементом загальної державної політики. Існує багато визначень поняття «загальнодержавна економічна політика» [31; 44–47].

У широкому розумінні економічна політика держави – це система соціально-економічних ідей та цілей розвитку країни, основні завдання, засоби їх досягнення, а також діяльність органів державної влади й управління щодо їх реалізації [31, с. 26], у вузькому – це є цілеспрямований влив держави на економічні процеси на макро- і мікрорівні, створення й удосконалення умов економічного розвитку.

Отже, економічна політика, як і будь-яка політика, – це цілі й завдання, які ставлять суб'єкти економічної діяльності на основі своїх інтересів, а також інструменти, за допомогою яких ці цілі досягаються.

Основні види загальнонаціональної державної економічної політики представлені у табл. 1.6.

Таблиця 1.6 – Основні види загальнонаціональної економічної політики держави

Основні види економічної політики	Сутність економічної політики
1	2
Антициклічна	Спрямована на підтримку певних стабільних темпів економічного зростання (регулювання макроекономічної кон'юнктури)
Структурна	Передбачає формування сучасної прогресивної й ефективної структури національної економіки
Інвестиційна	Має на меті регулювання капіталовкладень з метою структурної перебудови виробництва, його технічного та технологічного оновлення і модернізації
Амортизаційна	Заохочує нагромадження капіталу, яке у майбутньому стане основою розширення й оновлення виробництва
Науково-технічна та інноваційна	Діяльність держави, спрямована на розвиток науки і техніки, забезпечення стратегічних наукових і технологічних проривів, впровадження результатів НТП у виробництво
Конкурентна	Має на меті розробку заходів, що стосуються створення конкурентного середовища, підтримки та захисту добросовісної конкуренції, боротьби з монополізмом в економіці тощо
Грошово-кредитна (монетарна)	Передбачає державне забезпечення економіки країни необхідною кількістю грошей, регулювання грошового та кредитного ринків
Бюджетно-податкова (фіскальна)	Визначає джерела формування державної казни, формування податкової системи та державного бюджету
Цінова	Вплив держави на ціни і ціноутворення з метою приборкання інфляції, стимулювання модернізації виробництва, посилення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку, здійснення кон'юнктурної та структурної політики, пом'якшення соціальної напруженості в суспільстві

Продовження таблиці 1.6

1	2
Соціальна	Зосереджується на формуванні ефективних соціально-економічних умов життя суспільства, регулюванні відносин між соціальними групами, формуванні економічних стимулів для участі у виробництві, забезпеченні ефективної зайнятості населення, створенні соціальних гарантій і соціальних умов для підвищення добробуту членів суспільства
Регіональна	Діяльність держави щодо збалансованого і комплексного розвитку окремих територій країни виходячи із загальнодержавних та регіональних інтересів, шляхом використання абсолютних та відносних переваг регіонів
Зовнішньоекономічна	Досягнення зовнішньоекономічної рівноваги
Екологічна	Забезпечення екологічної рівноваги

Джерело: розроблено авторами.

Залежно від складності, термінів розв'язання цілі поділяють на:

– глобальні (віддзеркалюють найважливіші завдання суспільства забезпечення добробуту, економічної свободи, соціальної справедливості, а їх розв'язання розраховане на тривалу перспективу);

– основні (цілі, на базі яких розв'язують комплекс проблем (темпи щорічного економічного зростання упродовж певного періоду);

– поточні (передбачають удосконалення якогось одного боку економічного процесу і потребують оперативного регулювання (підвищення заробітної плати тощо).

Інструменти, за допомогою яких досягаються цілі, поділяють на сукупні й окремі, прямої та опосередкованої дії. Сукупні інструменти – це система показників (бюджетна, кредитна, податкова політика), які застосовуються до основних цілей. Основні інструменти – це один із показників системи (якийсь податок, процентна ставка тощо). Інструменти прямої дії – це ті, які мають приписний характер, тобто обов'язкові для виконання; непрямої дії – ті, що дають можливість вибирати варіанти для досягнення цілі (економічні важелі).

У деяких економічних дослідженнях поняття «загальнонаціональна економічна політика»(«загальнодержавна економічна політика», «економічна політика держави») ототожнюється з поняттям «державне регулювання економіки». Однак, на нашу думку, економічна політика

є тією засадною основою, на якій базується державне регулювання економіки.

Щодо регулювання формату корпоративного сектору в своїх крайніх варіантах економічна політика може бути загальнонаціональною або селективною, хоча на практиці всі країни використовують поєднання загальнонаціональних і селективних регулювальних економічних заходів та інструментів.

Загальнонаціональна економічна політика створює єдині законодавчі рамки й умови діяльності для всіх суб'єктів економіки і далі надає цим суб'єктам, зокрема корпораціям та іншим структурам корпоративного сектору, свободу дій і самоорганізації під впливом ринкових факторів. Така політика потребує помірних зусиль для її вироблення, проведення й контролю й порівняно компактні регулювальні та наглядові апарати. Її основний недолік у тому, що вона обмежена в можливостях підвищення результативності функціонування корпоративного сектору, оскільки формальна рівність «правил гри» найчастіше «консервує» його структурні й системні дефекти.

Тому акцент на проведенні загальнонаціональної економічної політики, як правило, роблять країни, що вже мають потужний корпоративний сектор і не потребують гострої потреби в його підвищенні, а також країни, що не мають політичних, фінансових, інтелектуальних, кадрових та інших ресурсів для вироблення й реалізації селективної економічної політики.

Практика виробила низку моделей загальнонаціональної державної економічної політики щодо корпоративного сегмента економіки [43, с. 74–76].

1. Ліберальна модель (використовується у США). В основу покладена концепція саморегульованості ринкової економіки, а відповідно і корпоративного сектору економіки. Вона передбачає втручання держави за залишковим принципом, тобто втручання у ті процеси, які не мають змоги врегулювати ринок відповідно до потреб суспільства: соціальні й екологічні аспекти розвитку, сприятливі умови для функціонування всіх форм власності тощо. Державні інвестиції спрямовуються здебільшого у капіталомісткі галузі та такі, що не викликають інтересу у приватного корпоративного сектору, структурні зміни.

2. Неоліберальна модель (застосовується в Німеччині) – в її основу також покладена концепція саморегулювання ринкової економіки, але з елементами соціального сприяння дій з боку держави, через підтримку (з боку держави) умов формування соціального ринкового господарства: конкуренції, економічної безпеки працівникам, зайнятості, вирівнювання доходів населення економічними методами; житлового будівництва; підтримки рівних можливостей для підприємництва, впровадження соціального страхування, забезпечення мінімуму оплати праці.

Ця модель орієнтує державне регулювання на усунення перешкод для конкуренції, стимулювання дрібного бізнесу, зростання зайнятості та продуктивності праці і соціальне спрямування дії ринку.

3. Європейсько-кейнсіанська модель (використовується в Англії, Франції, Італії, Австрії) передбачає значну роль державного сектору в економіці країни: державна власність концентрується в електроенергетиці, вугільній і газовій галузях й галузях промисловості, машинобудуванні, фінансовій сфері. А бюджет розглядається як основний засіб впливу на попит і витрачається переважно на інвестиції та структурні зміни. Ще однією особливістю цієї моделі є високий рівень узгодженості заходів державного регулювання економіки.

4. Соціал-демократична (шведська) модель, яка використовується у скандинавських країнах та частково у Португалії, Іспанії та інших країнах, передбачає посилену увагу до соціальної сфери, до трудових відносин, до підвищення рівня зайнятості, до питань соціального забезпечення та жорстку політику (перерозподілу) доходів. Основними орієнтирами шведської моделі є, з одного боку, забезпечення максимально сприятливих умов для виявлення кожним суб'єктом економіки власної суспільної корисності та активності, а з іншого – високий рівень соціального захисту громадян.

5. Японська модель економічної політики зосереджена не на формуванні цін і зарплати, а на створенні та розвитку матеріального виробництва через нарощування інвестицій, підвищення попиту на базі зростання продуктивності праці, а також постійного розширення експорту товарів і капіталу.

Отже, японська модель є кейнсіанською, а її особливістю, тобто ознаками, є те, що вона будується шляхом успішного поєднання державних і приватних інтересів на основі корпоративного планування; високий рівень керованості економіки досягається за допомогою

об'єднань – корпорацій і рад; особливу роль в управлінні займають фінансово-банківські установи; функції державного управління об'єднані в межах міністерств зовнішньої торгівлі та промисловості; держава фінансує всі витрати, пов'язані з новими розробками; основні фонди держави повністю зосереджені в галузях інфраструктури (що дозволяє створити сприятливі умови для приватного корпоративного сектора економіки); на основі корпоративного планування створено потужний апарат державного регулювання економічних суб'єктів усіх сфер діяльності за допомогою економічних, адміністративних та організаційних важелів, рекомендацій посередницьких структур.

Особлива увага японської регуляторної моделі обумовлена тим, що економічну політику було зосереджено не на формуванні цін і зарплат через ринкові відносини, а на створенні та розвитку матеріального виробництва, зокрема його трудо- і матеріаломістких галузей: судно- і машинобудування, промислових роботів, побутової електротехніки, виробництва сталі й труб. Знижуючи енерго- і матеріаломісткість продукції, виробництво переходило до випуску наукомістких товарів, що забезпечувало вирішення сировинної проблеми. Згодом було розроблено низку напрямів НТП: волоконну оптику, «кераміку», біотехнологію, напівпровідникові лазери тощо. І весь цей час економіка Японії розвивалася на основі політики нарощування інвестицій, підвищення попиту на базі зростання продуктивності праці, якості продукції та постійного нарощування експорту [43, с. 74–76].

Застосовувати у процесі формування державної (загальнонаціональної) корпоративної економічної політики в Україні якусь конкретну існуючу модель корпоративної економічної політики розвинених країн, яка б давала універсальну схему регулювання економічних корпоративних процесів, неможливо. Треба формувати власну модель економічної політики держави, державного регулювання корпоративного сектору як підсистеми національної економіки.

Селективна економічна політика (селективне економічне регулювання) використовує особливі тарифні й податкові режими для пріоритетних сегментів і підсистем корпоративного сектору, їх пільгову кредитну й інвестиційну підтримку, створення базової інфраструктури й забезпечуючих виробництв для розвитку пріоритетних сегментів корпоративного сектору, сприяння злиттям і поглинанням корпорацій і банків з метою зміцнення його ядра, організацію проєктів державно-приватного партнерства в пріоритетних галузевих сегментах та ін. [39].

Проведення селективної економічної політики вимагає створення відповідного управлінського модуля з розгалуженими зворотними зв'язками з керованими сегментами корпоративного сектора, розробки й «динамічної корекції» заходів регулювання, диференційованих за змістом і активністю щодо різних сегментів корпоративного сектора, а також створення аналітичних, управлінських і контрольних апаратів для реалізації цих заходів.

Основна перевага селективної економічної політики регулювання функціонування корпоративного сектору в тому, що вона може забезпечити потужний регулювальний потенціал і підвищену варіабельність та оперативність регулятивних заходів. Отже, відповідно, більш високі темпи досягнення поставлених економічних цілей, включаючи розвиток власне корпоративного сектору й економіки в цілому [39].

Що стосується кризових умов, то розвинені держави, як правило, доповнюють загальнонаціональну економічну політику селективними заходами регулювання корпоративного сектору.

Широко використовували селективну економічну політику більшість країн, що робили своїм пріоритетом форсовану модернізацію (яскравий приклад – так звані «азіатські тигри»). Саме на складній селективній економічній політиці, яку постійно адаптували до поточного стану корпоративного сектору й економіки в цілому, базувалися успішні модернізації Тайваню, Південної Кореї, Малайзії, Індонезії та ін.

На прикладі Республіки Корея можна зрозуміти важливість використання селективної економічної політики для підтримки технологічних зрушень, зокрема в корпораціях [31, с. 366]. Прямі методи стимулювання досліджень і розробок у Республіці Корея включали формування фондів розвитку технологій на підприємствах, які не обкладалися податками, надання податкових кредитів на витрати НДДКР, податкові знижки на придбання (зокрема, імпорт) високотехнологічного обладнання, зменшення непрямих податків на технологічномісткі товари.

Імпорт технологій також стимулювався податковими пільгами. Наприклад, витрати на купівлю патентів і витрат на імпорт технологій не включалися до бази оподаткування, а також дохід на інжинірингові та консалтингові послуги у високотехнологічній сфері було звільнено від оподаткування. Уряд Кореї забезпечував довгострокові позики під

низькі відсотки для проведення досліджень і розробок, надавав податкові привілеї як приватним, так і державним науково-дослідним інститутам для виконання національних проєктів [31, с. 366].

Селективне стимулювання певних видів діяльності та фірм з використанням таких інструментів, які пільгове кредитування та субсидування було стрижнем промислової політики Кореї. На етапі зміцнення високотехнологічних секторів уряд зменшив цільові кредити, що викликало зростання ролі приватного бізнесу у фінансуванні науково-дослідних робіт, а також у стимулюванні та заохоченні до інноваційної діяльності [31, с. 366].

Субсидування як непрямий нетарифний інструмент з підтримки вітчизняного виробника використовувалось урядом Кореї за трьома програмами, а саме: «Програма досліджень і розробок», «Програма розвитку промислових технологій», «Високорозвинений національний проект». Зміст цих програм та основні результати подано в публікаціях [48, с. 183–184].

Отже, уряд Кореї створив такий загальномасштабний режим заохочення для великих корпорацій, який за стимулювання їх виходу на міжнародні ринки та міжнародна конкуренція змусили інвестувати у власні НДДКР [31, с. 366].

США для стимулювання корпоративного та економічного розвитку використовують такі селективні та прямі методи:

– забезпечення доступності фінансових інвестиційних ресурсів;

– надання технічного сприяння;

– удосконалення регулювання у сфері цінних паперів;

– спрощення процедур реєстрації та ліцензування;

– реформування схем регулювання підприємництва;

– створення інтелектуального капіталу в університетах штатів;

– формування промислових кластерів;

– створення сприятливого податкового клімату;

– удосконалення системи навчання підприємців та їх інформаційне забезпечення;

– стимулювання престижу підприємництва та підприємницького суспільства загалом [31, с. 367].

Як зазначає О. Саліхова, починаючи з 2000-х рр. селективні механізми стали ключовими в економічній політиці Китаю у формуванні конкурентоспроможного високотехнологічного сектору. Основою

державної ідеї стала необхідність формування ряду конкурентоспроможних підприємств, які мають здійснити прорив щодо освоєння провідних технологій, активно імплементувати національні бренди Китаю в міжнародний ринок, підготувати власних міжнародних менеджерів зі стратегічним мисленням і натхненням на інновації. З цією метою керівництвом держави було відібрано 100 компаній за такими напрямами, як електроніка та інформатика, біомедицина, нові матеріали та нові джерела енергії. Для цих компаній держава використала такий селективний інструментарій підтримки, як:

– розробка стандартів і захист прав інтелектуальної власності;

– будівництво важливих об'єктів інноваційної інфраструктури;

– підтримка створення асоціацій і союзів у науково-технологічній сфері як вияв ініціативи громадянського суспільства;

– державні замовлення на масштабні проєкти;

– державні закупівлі інноваційної продукції;

– підготовка фахівців для високотехнологічних галузей [48, с. 253–254].

Засоби селективного впливу містять різні види податкових пільг. Різноманітність схем, що в такому разі застосовуються, та їх використання в тій чи іншій країні визначаються особливостями і специфікою їхнього економічного розвитку та відмінностями в існуючих системах оподаткування зокрема. Для розвинених країн селективні засоби, що впливають на корпоративний розвиток, залежать також від корпоративного законодавства. Часто вживаними є схеми прискореної амортизації, спеціальні податкові знижки та капіталовкладення у сферу НДДКР, а також схеми податкового кредиту, що знижують корпоративну заборгованість за податковими зобов'язаннями.

Важливу роль з підтримки корпоративного розвитку в ЄС відіграють інструменти прогнозування та передбачення перспективних пріоритетних галузей. Основним ефективним інструментом прогнозування стали форсайт-дослідження [31, с. 364]. Вони являють собою системний процес цілеспрямованого орієнтування на обговорення зацікавленими сторонами певної перспективної проблематики з наміром виявлення активних дій держави та суспільства сьогодні для забезпечення кращого майбутнього. Результати таких суспільних обговорень активно використовуються керівними органами Євросоюзу, зокрема Єврокомісією, та національними парламентами у прийнятті

рішень з питань інноваційного розвитку. Форсайт-прогнозування виходить з передумов множинності чинників, що включаються в аналіз, тим самим усуваючи недоліки традиційного прогнозування, що передбачає бачення однієї картини майбутнього.

Діяльність ЄС у формуванні системи передбачення є системоутворюючою. Рівні цієї системи охоплюють національний, регіональний, у розрізі окремої країни і корпоративний. Основним результатом функціонування такої системи є формування організаційно-інституціональної і координаційної основи системи передбачення для реалізації переважної кількості форсайт-проєктів регіонального, національного і корпоративного рівнів [31, с. 365].

Основний недолік селективної державної економічної політики регулювання корпоративного сектору – її складність, що передбачає більший обсяг апарату управління й нагляду, а також підвищені вимоги до аналітичних, управлінських та контролюючих кадрів. Цей тип управління більше чутливий до таких явищ, як вплив на економічну політику спеціальних економічних інтересів, клановість і корупція.

Багаторічна відмова в Україні від більшості методів управління розвитком корпоративної економіки, крім універсальної економічної політики в дусі «неоліберальних» ідеологем, визначає низький регулювальний потенціал системи регулювання функціонуванням економіки й низький ресурс економічної суб'єктності як у держави, так і в національної корпоративної підсистеми.

Особливо хворобливими для розвитку корпоративної економіки України стали відмова від більшості заходів селективного управління, прийнятих в 90-х роках заради одержання стабілізаційних кредитів МВФ, а також відмова від значимого тарифного захисту ринків, прийнята у ході переговорів про вступ до СОТ. При цьому в результаті дефектного цілепокладання навіть наявні (досить обмежені) ресурси економічної суб'єктності держави і регулювальний потенціал системи управління функціонуванням економіки використовуються неефективно.

Перелічені дефекти перешкоджають підвищенню ефективності функціонування корпоративного сектора України, оскільки ускладнюють його адаптацію до сукупності рамкових умов функціонування під впливом ринкових сигналів і управління форматом корпоративного сектора засобами державної економічної політики.

Як зазначалося, загальнонаціональна економічна політика є тією засадною основою, на якій базується державне регулювання економіки.

Важливою передумовою позитивної динаміки розвитку корпоративного сектору національної економіки є створення ефективного механізму його державного регулювання. Зарубіжний досвід доводить, що цей механізм має включати такі складові:

– державне регулювання всіх тих процесів, що відбуваються в корпоративному секторі та є формотворчими його факторами: політика роздержавлення та приватизації; конкурентна або антимонопольна політика; інститут банкрутства суб'єктів корпоративного сектору тощо;

– державна система підтримки корпоративного сектору [44, с. 215].

Розглянемо детальніше формотворчі фактори корпоративного середовища в Україні, що, за досвідом світової практики господарювання, здатні забезпечити оптимальне співвідношення між державним регулюванням і ринковим саморегулюванням.

Світовий досвід доводить, що роздержавлення – це загальноекономічний процес, який може відбуватися в різноманітних формах: як у межах державної власності (демонополізація), так і поза її межами (денаціоналізація), через перетворення великих державних підприємств на акціонерні товариства, тобто корпоратизацію (акціонування) та трансформацію державної власності в приватну зі зміною суб'єкта права власності (приватизація).

Другим формотворчим фактором становлення корпоративного сектора (середовища) є конкурентна (антимонопольна) політика держави, політика, спрямована на запобігання монопольної діяльності, на її обмеження та припинення, а отже, на розвиток цивілізованої конкуренції.

Мета антимонопольного регулювання з боку держави – захист інтересів споживачів і суспільства в цілому від негативних наслідків монопольної діяльності конкретних корпоративних суб'єктів господарювання. До засобів антимонопольного регулювання належать: обмеження на встановлення вищого рівня цін і тарифів, запровадження граничних нормативів рентабельності; декларування зміни цін; установлення стандартів і показників якості для товарів і послуг; регулювання місткості ринку; використання державних замовлень і контрактів; розподіл ринків; тарифне регулювання імпорту та експорту товарів.

Третім формотворчим фактором є інститут банкрутства – загальний інструмент конкурентної політики, що виявляє неефективну діяльність корпоративних структур, їх неспроможність розрахуватися з державою та кредиторами, гарантуючи захист інтересів останніх і розробляючи заходи для запобігання банкрутству.

Варто зазначити, що у світовій практиці законодавство про банкрутство розвивалося за двома принципово різними напрямами (британська та американська моделі). За британською моделлю банкрутство розглядалось як спосіб повернення боргів кредиторам за рахунок коштів (основних, оборотних та інших), наявних у боржника, та його ліквідації як суб'єкта господарювання. Сутністю американської моделі є здійснення санації підприємства з метою його реабілітації та відновлення платоспроможності. Нині державне регулювання в розвинених ринкових країнах інтегрує ці дві моделі.

Важливою складовою механізму державного регулювання функціонуванням корпоративного сектору є система його державної підтримки, економічний зміст якої полягає в розробленні та реалізації системи державних програм науково-технічного, ресурсного, фінансового, консультативного, кадрового та іншого сприяння розвитку корпоративного сектора.

Державні програми підтримки можуть виконуватися центральною чи місцевою владою, суспільними (некомерційними) структурами або через приватні корпоративні організації, яким для цієї мети надаються державні субсидії [44, с. 221]. Водночас досить поширеною є практика, коли функції підтримки приватних корпоративних підприємств здійснюють самі корпоративні підприємства, принаймні в більшій частині. За державою залишається формування невід'ємних елементів соціально-економічного простору, які приватні корпоративні підприємства не спроможні створити самостійно. Це стосується нормативно-правового (адміністративного) забезпечення; інституціональних засад функціонування корпоративного сектора; функціональних (цільових) форм державного регулювання.

1. Законодавче забезпечення – формування чинного законодавства щодо функціонування корпоративного сектора. Базою цього забезпечення є законодавчі та інші нормативно-правові акти, відповідні норми цивільного, кредитно-фінансового, податкового, адміністративного, трудового та інших галузей чинного законодавства.

2. Нормативне регулювання щодо державних корпоративних підприємств, коли держава як власник основних засобів виробництва директивно впроваджує певні нормативи і здійснює контроль за цим процесом. Для приватних корпоративних підприємств нормативне регулювання здебільшого має індикативний характер. Нормативне регулювання полягає в установленні державою граничних розмірів окремих показників, що характеризують якісний стан корпоративного підприємства (табл. 1.7).

Таблиця 1.7 – Показники якісного стану корпоративного підприємства та сфера їх застосування

Показники	Сфера застосування
Норматив рентабельності	Застосовується для визначення рівня прибутковості суб'єкта господарювання
Норматив амортизаційних відрахувань	Застосовується з метою визначення терміну оновлення основних виробничих засобів, що особливо важливо за умов НТП. Оскільки амортизаційні відрахування є складовими собівартості продукції, то в такий спосіб можна також впливати на процес оподаткування прибутку
Норматив обігових коштів	Застосовується для визначення раціонального обсягу товарно-матеріальних ресурсів і грошових коштів, необхідних для нормального здійснення економічної діяльності
Різноманітні екологічні нормативи	Є складовими екологічної політики

Джерело: розроблено авторами за [44, с. 223–224].

3. Адміністративне регулювання як складова нормативно-правового забезпечення функціонування корпоративної підсистеми має цілий арсенал адміністративних засобів (табл. 1.8).

Інституціональними засадами державної підтримки функціонування корпоративної підсистеми є такі: наявність організаційної структури; наявність ринкової інфраструктури; інформаційно-консультативне забезпечення функціонування корпоративних структур; кадрове забезпечення; науково-методичне забезпечення; моніторинг державної підтримки.

Організація ефективної підтримки підприємств корпоративної економіки обов'язково потребує формування розвиненої інфраструктури, що є невід'ємним компонентом ринкових відносин і створює сприятливі умови для розвитку. До складу інфраструктури ринку входять:

– фінансово-кредитна інфраструктура – установи, які займаються акумулюванням тимчасово позичених грошових ресурсів і перетворюють їх на кредити, а саме: банки, фондові та валютні біржі, інвестиційні фонди та компанії, кредитні, страхові й гарантійні установи, кредитні спілки, фонди громадських об'єднань;

– організаційно-технічна інфраструктура – товарні біржі, торгові доми, лізингові компанії, асоціації підприємств, транспортні комунікації, засоби зв'язку;

– інформаційно-аналітична інфраструктура – інформаційні, консультативні, юридичні фірми, бізнес-центри і бізнес-інкубатори, аудиторські організації.

Таблиця 1.8 – Основні види адміністративного регулювання

Види	Сутність
Державна реєстрація корпоративних підприємств	Право на здійснення економічної діяльності корпоративне підприємство набуває лише після акту його державної реєстрації. Існують певні порядок і умови реєстрації нового підприємства
Ліцензування	Ліцензія – це офіційний документ, який засвідчує право суб'єкта господарювання (ліцензіата) здійснювати певний вид господарської діяльності протягом певного періоду за дотримання спеціальних умов
Сертифікація	Підтвердження відповідності якості продукції та послуг вимогам стандартів
Стандартизація	Стандарти – єдині норми і нормативи, які мають перспективу багаторазового використання та застосування в різних галузях і сферах економічної діяльності. Об'єктами державної стандартизації можуть виступати конкретна продукція, норми та нормативи, вимоги, методи, терміни позначення тощо

Джерело: розроблено авторами.

Розвиток корпоративної економіки потребує створення розвиненої системи інформаційно-консультативного забезпечення та інфраструктури, що підтримує її діяльність. Основним елементом такої системи може стати мережа регіональних інформаційно-аналітичних центрів, які в майбутньому інтегруються в єдину інформаційну систему.

Основними завданнями регіональних інформаційно-аналітичних центрів мають бути:

– забезпечення доступу суб'єктів корпоративного сектору до інформації (правової, нормативно-довідкової, маркетингової, науково-технологічної, комерційної тощо) у процесі як створення, так і функціонування корпоративних підприємств;

– надання консультаційних послуг з питань стану ринку, кон'юнктурного аналізу, управління корпоративним підприємством, участі у виставках, підготовки кадрів;

– інформування органів державної влади про стан справ у сфері корпоративної економіки та тенденції її розвитку.

Така система передбачає диференційоване інформаційне обслуговування суб'єктів корпоративних структур залежно від його технічного забезпечення та платоспроможності.

Державна підтримка корпоративного сектору, крім нормативно-законодавчого та інституціонального сприяння, використовує також функціональні (цільові) форми та методи, які умовно можна розділити на такі складові:

– матеріально-технічна підтримка;

– науково-технічна (інноваційна) підтримка; фінансово-інвестиційна підтримка;

– податкове регулювання та сприяння самофінансуванню корпоративних структур;

– зовнішньоекономічне регулювання і захист національних корпоративних утворень;

– екологічне регулювання корпоративного сектору.

Отже, важливою передумовою позитивної динаміки розвитку корпоративної національної економіки є створення ефективного механізму її державного регулювання. Складові механізму державного регулювання корпоративної економіки в загальному вигляді унаочнює рисунок 1.6.

Зробимо короткий підсумок. Упродовж значного періоду історії основними суб'єктами економічної діяльності були господарські організації, головними функціями яких були виробництво продукції для задоволення потреб і відтворення використовуваних ресурсів. Згодом функція задоволення потреб поступилася місцем функції одержання прибутку. Основним суб'єктом господарської діяльності стали комерційні підприємства – фірми, а головною фігурою економічного життя – підприємець. У процесі свого розвитку комерційні підприємства почали поступово трансформуватися в корпорації.

Дослідження сутності та ролі корпорацій дають підстави для визначення корпорації як складної інтегрованої, багатоаспектної, цілісної, стратегічно орієнтованої підприємницької структури (акціонерне товариство або інтегрована корпорація), що є основним суб'єктом ринку.

<table>
<tr><td colspan="4">Політика роздержавлення та приватизації</td><td>Конкурентна (антимонопольна) політика</td><td colspan="4">Інститут банкрутства корпоративних підприємств</td></tr>
<tr><td colspan="9">↑</td></tr>
<tr><td colspan="9">Державне регулювання корпоративної підсистеми через формотворчі фактори</td></tr>
<tr><td colspan="9">↑</td></tr>
<tr><td colspan="9">Складові державного регулювання корпоративної підсистеми</td></tr>
<tr><td colspan="9">↓</td></tr>
<tr><td colspan="9">Система державної підтримки підприємств корпоративного сектору</td></tr>
<tr><td colspan="9">↓</td></tr>
<tr><td colspan="4">Нормативно-правове забезпечення</td><td rowspan="2">↓</td><td colspan="4">Функціональні (цільові) засади</td></tr>
<tr><td>↓</td><td>↓</td><td>↓</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Законодавче забезпечення</td><td>Нормативне регулювання</td><td>Адміністративне регулювання</td><td>↓</td><td>Інноваційне сприяння</td><td>Екологічне регулювання</td><td>Матеріально-технічне сприяння</td><td>Зовнішньоекономічне регулювання</td></tr>
<tr><td colspan="4"></td><td>↓</td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td colspan="5">Інституціональні засади державної підтримки</td><td>Податкове регулювання та сприяння</td><td colspan="3">Фінансово-інвестиційна підтримка</td></tr>
</table>

Рисунок 1.6 – Складові механізму державного регулювання корпоративної підсистеми національної економіки

Джерело: розроблено авторами.

Корпоративна підсистема у кожній порівняно розвиненій економіці являє собою сукупність суб'єктів економічної діяльності (економічних агентів), організованих у формі корпорацій або функціонально еквівалентних корпораціям, не тільки відіграє визначальну роль, але й є досить міцно об'єднаним прямими й зворотними зв'язками в системну цілісність з її специфічними підсистемами й внутрішніми структурними зв'язками.

Основні структури та інститути корпоративної підсистеми зароджуються і розвиваються природним шляхом у процесі й результаті адаптивних реакцій суб'єктів ринку на вплив ринкових сил. Проте в господарсько-економічних процесах регулярно виникають умови, з

якими адаптивні можливості окремих груп корпорацій, а також корпоративної підсистеми в цілому – не справляються. І тоді держава змушена брати на себе її регулювання.

Стан, структура й конфігурація зв'язків у корпоративній підсистемі постійно змінюються в результаті самоорганізації під впливом ринкових сигналів і в результаті впливу держави й інших підсистем інституціонального середовища. Відбуваються злиття й поглинання, націоналізації й приватизації, зміни стратегій корпорацій у порядку реакцій на кризи й шоки світової кон'юнктури.

Корпоративна підсистема є особливою складною відкритою динамічною підсистемою економіки, що зі свого боку вимагає дослідження структурної й системної специфіки корпоративної підсистеми, специфіки її взаємодії з інституціональним середовищем, а також можливостей підвищення результативності її функціонування.

Щодо регулювання формату корпоративної підсистеми в своїх крайніх варіантах, що економічна політика може бути загальнонаціональною або селективною, хоча на практиці всі країни використовують поєднання загальнонаціональних і селективних регулювальних економічних заходів та інструментів.

Важливою передумовою позитивної динаміки розвитку корпоративної підсистеми національної економіки є створення ефективного механізму його державного регулювання, який має включати: державне регулювання всіх тих процесів, що відбуваються в корпоративній економіці, та є формотворчими її факторами, а також її державну підтримку.

Список використаних джерел у розділі 1

1. Словник сучасної економіки МАКМІЛЛАНА / відповід. голов. ред. Девід В. Пірс. Київ : Вид-во «АртЕк». URL : https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=%D0%A1%D0%BB

2. Вебер М. Господарство і суспільство / пер. з нім. М. Кушнір. К. : Всесвіт, 2013. 1112 с. ; Вебер М. Господарство і суспільство як загальні поняття. *Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика* / пер. з нім., післям. та комент. О. Погорілого. Київ, 1998. С. 67–82.

3. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології) : монографія. Київ : КНЕУ, 2008. 312 с.

4. Одинцова М. І. Інституціональна економіка. URL : http://www.library.fa.ru/files/Odintsova.pdf

5. Ходжсон Д. Економічна теорія та інститути: Маніфест сучасної інституціональної економічної теорії. URL : https://pidru4niki.com › dzheffri_hodzhson

6. Махлуп Ф. Теорії фірми: маржиналістські, поведінкові, управлінські. *Theories of the Firm: Marginalist, behavioral and managerial*. 1967. URL : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D1%96%D1%86_%D0%9C%D0%B0%D1%85%D0%BB%D1%83%D0%BF

7. Маршалл А. Головні принципи економіки. London : Macmillan and Co., Ltd. 1890 [Архівовано 30 липня 2018 у Wayback Machine]. (англ.).

8. Coase, Ronald (1937). The Nature of the Firm. *Economica* (Blackwell Publishing). 4 (16): 386–405. JSTOR 2626876. doi: 10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x

9. Найт Ф. Ризик, невизначеність і прибуток. (Risk, Uncertainty and Profit, 1921). URL : http://vpluse.net/fundamentalnyj-analiz/213-f-najt-risk-neopredelennost-i-priby

10. Алчіан Армен. Alchian, Armen A.Information Costs, Pricing and Resource Unemployment. *Economic Inquiry*. 7 (1969): 109-128. URL : http://www.seinstitute.ru/Files/v5-11_alchian_p280-317.pdf

11. Вільямсон О. Корпоративний контроль та ділова поведінка: дослідження ефектів організаційної форми підприємницького вибору (Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior, 1970).

12. Уманців Ю. Корпоративні структури у системі економічних відносин / Ю. Уманців. *Вісник КНТЕ*. 2011. № 3. С. 13–25.

13. Берлі А., Мінз Г. Корпорації – інститут публічної влади. URL : http://www.studfiles.ru/preview/1755977

14. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки Київ : Основи, 2000. 198 с.

15. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. Київ : АртЕк, 2001, 472 с.

16. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / пер. з англ. В. Старка. Київ : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. 242 с.

17. Ґелбрейт Джон Кеннет. Політична енциклопедія / редкол.: Ю. Левенець (голова), Ю. Шаповал (заст. голови) та ін. Київ : Парламентське видавництво, 2011. С. 173.

18. Головкова Л. С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток. Запоріжжя : Вид.-во Класич. Приват. Ун-ту, 2009. 340 с.

19. Уманців Ю. М. Методологічні засади дослідження корпоративних структур. *Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст. :* матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. С. 237.

20. Глущенко В. В. Інтегровані структури суб'єктів господарювання: визначення, сучасний стан функціонування та розвиток. Харків : СПД ФО Лібуркіна Л. М., 2005. 64 с.

21. Буряк П. Ю. Інтегровані підприємницькі структури: формування, ефективність, потенціал : монографія. Львів : Логос, 2007. 468 с.

22. Уманців Ю. М. Інституційні основи формування інтегрованих корпоративних структур. *Економічна теорія*. 2012. С. 62–71.

23. Федулова Л. Корпоративні структури в інноваційній діяльності: світовий досвід та можливості для України. *Економіка та прогнозування*. 2004. № 4. С. 9–27.

24. Рябокінь Т. В. Динаміка фінансово-економічних результатів функціонування корпоративної системи національного господарства. *Бізнес Інформ.* 2017. № 2. С. 30–36.

25. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія. Київ : КНЕУ, 2008. 352 с.

26. Поняття організації як системи. URL : ttps://studme.com.ua/1193102312625/menedzhment/organizatsiya_kak_sistema.htm (дата звернення: 22.06.2017).

27. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Ін-т економіки та прогнозув. НАН України. Київ, 2009. 864 с.

28. Skoryk, M. and Bohdan, S. (2020). Risk management tools in the system of public financial control. *Efektyvna ekonomika*, [Online], vol. 5. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7932 ; DOI 10.32702/2307-2105-2020.5.71

29. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія. Київ : КНЕУ, 2004. 252 с.

30. Корпоративні структури в національній інноваційній інноваційній системі України. Київ : Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. 812 с.

31. Москаленко О. М. Теорія і модель випереджаючого економічного розвитку в системі суспільних стратегічних потреб : монографія. Київ : КНЕУ, 2014. 550 с.

32. Теліщук М. М., Теліщук М. М. Засоби реалізації податкової діяльності держави в емерджентній економіці. *Науковий журнал «Причорноморські економічні студії».* Одеса, 2019. Випуск 41. С. 14–19.

33. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки : монографія / Єфименко Т. І., Черевиков Є. Л., Павлюк К. В. та ін. ; за заг. ред. чл.-кор. НАНУ Т. І. Єфименко ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2012. 372 с.

34. Кужелєв М. О. Концептуальні основи розвитку корпоративних відносин : монографія. Донецьк : ТОВ «Східний видавничий дім», 2012. 260 с.

35. Сірко А. В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики : монографія. Київ : Імекс, 2004. 413 с.

36. Уманців Ю. М. Корпоративні структури у глобальному конкурентному просторі : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. 407 с.

37. Уманців Г. В. Холдингові компанії та промислово-фінансові групи у сучасній економіці. К. : ВІРА-Р ; Альтерпрес, 2002. 429 с.

38. Дафт Л. Р. Теорія організацій. URL : http://nashol.com/2014070378677/teoriya-organizacii-daft-richard-l-2006.html

39. Рябокінь Т. В. Динаміка фінансово-економічних результатів функціонування корпоративної системи національного господарства. *Бізнес Інформ.* 2017. № 2. С. 30–36.

40. Малий І. Й., Диба М. І., Галабурда М. К. Держава і ринок: філософія взаємодії : монографія. Київ : КНЕУ, 2005. 358 с.

41. Національна економіка : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. В. Білоцерківець, О. О. Завгородня, В. К. Лєбедєва та ін. ; за ред. В. М. Тарасевича. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 280 с.

42. Рябокінь Т. В. Механізми державної підтримки розвитку корпорацій. *Бізнес Інформ.* 2017. № 1. С. 27–31.

43. Ковтун О. І. Державне регулювання економіки : навч. посіб. Львів : Новий світ – 2000, 2007. 432 с.

44. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. Вид. 2-ге, доопрац. і допов. Київ : КНЕУ, 2004. 440 с.

45. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. Київ : Вікар, 2003. 262 с.

46. Економічна політика : навч. посіб. / О. О. Бєляєв (кер. кол. авт), А. С. Бебело, М. І. Диба та ін. Вид. 3-тє, без змін. Київ : КНЕУ, 2007. 288 с.

47. Дідківська Л. І., Головко Л. С. Державне регулювання економіки : навч. посіб. Київ : Знання-Прес, 2000. 209 с.

48. Саліхова О. Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні : монографія / НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. Київ. 2012. 624 с.

РОЗДІЛ 2
СТАНОВЛЕННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ДОВОЄННИЙ ПЕРІОД

Як зазначалося, корпорація у вузькому змісті слова – це компанія, що належить значній кількості осіб. Корпоративна система у вузькому змісті слова – це система корпорацій (акціонерних товариств), що обслуговують цю економіку. Проте поняття «корпоративна система буде використовуватися і в широкому змісті, з віднесенням сюди як, власне, корпорацій, так і структур корпоративного типу, зокрема структур, що є надбудовою над корпораціями, а також корпоративних структур, які за своїми властивостями функціонально еквівалентні корпораціям у вузькому змісті слова. У цьому широкому (відзначимо, досить розповсюдженому) змісті до корпорацій відносять картелі, синдикати, холдинги, просто «групи», фінансово-промислові групи (ФПГ), бізнес-групи, більш-менш великі «фірми» і «компанії», що належать одному власнику, корпорації, що контролюються державою, але які мають і недержавних власників, а також державні унітарні підприємства. Останні можна віднести до корпорацій навіть за формальних підстав, оскільки держава в таких підприємствах виступає як юридична особа, що здійснює управління за дорученням від імені реальних власників (у цьому випадку – громадян держави). Як структури корпоративного типу (і, відповідно, елементи корпоративної системи) має сенс розглядати і центральні банки. Це тим більше логічно, оскільки вони в багатьох випадках навіть суто юридично є акціонерними товариствами.

2.1. Становлення корпоративної системи як корпоративного базису національної економіки

Становлення в Україні корпоративної економіки – корпоративного базису економіки – вченими розглядається як один із найважливіших результатів трансформації української економіки. Етапи становлення корпоративної системи – корпоративного базису економіки України – відображено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Етапи становлення корпоративної системи економіки України

Етапи	Ознаки
Перший етап: 80-ті – початок 90-х рр.	Формування підприємницького середовища переважно шляхом створення незначної кількості невеликих за розмірами підприємницьких структур
Другий етап: 1993–1999 рр.	Період проведення «ваучерної» приватизації, яка відбувалась у формі корпоратизації і масового акціонування державних підприємств, та залучення великої кількості населення до приватизаційного процесу
Третій етап: 2000–2009 рр.	Завершення процесу масової приватизації (2000 рік), прийняття та введення в дію Закону України «Про акціонерні товариства» (2008–2009 рр.)
Четвертий етап: з 2009 р.	Розпочався з 29 квітня 2009 року, з набранням чинності Закону України «Про акціонерні товариства» (прийнятий 17 вересня 2008 року) і діє до нині

Джерело: розроблено авторами.

На початковому етапі (80-ті – початок 90-х рр.) відбувається структурне оформлення підприємницького руху у господарські структури ринкового типу, зокрема, товариства з обмеженою відповідальністю та дрібні акціонерні товариства, які працювали в умовах стабільного державного замовлення, прямого бюджетного фінансування і різних форм бюджетних субсидій.

Ще за радянських часів на базі державних підприємств розпочали випускати акції підприємств і акції трудових колективів, які були перехідною формою від повністю одержавлених підприємств до акціонерних товариств традиційного, класичного типу. У цьому плані вони відіграли свою позитивну роль і як фактор розвитку підприємницької ініціативи, і як засіб ознайомлення членів суспільства з такою формою господарювання [49, с. 201].

Наприкінці 80-х – початку 90-х років відбувається структурне оформлення підприємницького руху у господарські структури ринкового типу, зокрема в товариства з обмеженою відповідальністю та дрібні акціонерні товариства. Законодавчим підґрунтям цих процесів стали ухвалені у 1991 р. Закони України «Про власність», «Про господарські товариства», «Про цінні папери і фондову біржу» та ін. На цьому ж етапі було сформовано законодавчі засади приватизації державного майна в Україні [50, с. 78–79].

Другий етап охоплює 1993–1999 роки – період проведення «ваучерної» приватизації, яка відбувалась у формі корпоратизації і масового акціонування державних підприємств та залучення великої кількості населення до приватизаційного процесу.

У зазначений період відбувається роздержавлення власності та перехід більшої частини підприємств у власність трудових колективів. У цей період розпочинається масовий процес акціонування (корпоратизації) середніх і великих державних підприємств з їх подальшою приватизацією шляхом використання приватизаційних паперів. Починають створюватися підприємства у формі товариств з обмеженою відповідальністю та акціонерні товариства, активно розвивається сектор приватних підприємств. Водночас починається зменшення кількості державних підприємств у зв'язку з приватизацією та банкрутством. Одночасно продовжується процес формування відповідної правової бази.

У 1996–1997 рр. були ухвалені закони України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», створено спеціальний регулювальний орган (Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку), сформовано основні засади інфраструктури фондового ринку [50, с. 78–79].

Сутність приватизації майна державних підприємств України полягала у відчуженні майна, що перебувало у загальнодержавній і комунальній власності, на користь фізичних та приватних юридичних осіб. На цьому етапі основними учасниками корпоратизації стали працівники підприємств та їх керівництво, які користувалися значними пріоритетами під час розподілу ваучерів. Так, під час приватизації керівники мали право на додаткове придбання акцій товариства за їх номінальною вартістю з відстрочкою оплати на рік на загальну суму до 5 % статутного фонду товариства. Державна частка майна АТ передавалась в управління різним структурам. На перших етапах, у 1994 році, відповідно до нормативних документів, міністерства та органи державної виконавчої влади, які були уповноважені управляти загальнодержавним майном, стали засновниками створених у процесі приватизації ВАТ.

Варто зазначити, що відлік нового (другого) етапу структурної трансформації розпочався з того моменту, коли процес широкої приватизації отримав певну динаміку. Саме він позначив початок корінної зміни мотивації діяльності колишніх державних підприємств, вплинув на формування й розвиток систем корпоративного контролю й управління, які раніше існували в зародковому стані. Приватизація створила основу індивідуалізації поведінки підприємств, різних їхніх модифікацій. Тому підприємства ставали фірмами в буквальному значенні слова [5, с. 76].

Третій етап становлення корпоративної системи (розвитку вітчизняного корпоративного сектору) розпочався після завершення процесу масової приватизації (2000 рік і тривав до прийняття та введення в дію Закону України «Про акціонерні товариства», що збігалося в часі зі світовою фінансовою кризою (2008–2009 рр.), яка мала глобальний характер та вплинула на розвиток економік усіх країн світу [55, с. 76].

Упродовж 1997–2009 років процеси приватизації продовжуються, але вже значно повільнішими темпами. З'являються тіньові канали приватизації – через практику передачі в управління державних пакетів акцій, процедуру банкрутства, додаткову емісію акцій тощо.

Динаміка формування суб'єктної підсистеми корпоративної системи (корпоративного базису) національного господарства, зокрема господарських товариств. Відповідно до Господарського кодексу України господарськими товариствами визнаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку [53]. До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства.

Відповідно до Господарського кодексу України:

1) *акціонерним товариством* є господарське товариство, яке має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій, крім випадків, визначених законом;

2) *товариством з обмеженою відповідальністю* є господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів;

3) *товариством з додатковою відповідальністю* є господарське товариство, що має статутний капітал, який поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників;

4) *повним товариством* є господарське товариство, всі учасники якого, відповідно до укладеного між ними договору, здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном;

5) *командитним товариством* є господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладами (вкладники).

Динаміка утворення господарських товариств у цей період в Україні, зокрема акціонерних, відображена в додатках Б та В.

Основними характерними рисами цього етапу можна вважати:

– приватизацію великих національних підприємств, що здійснювалася через активний продаж державою значних їх пакетів акцій;

– концентрацію власності раніше (до 2000 року) приватизованих підприємств завдяки масовому скуповуванню акцій у населення;

– зростання кількості та різновиду фінансових посередників;

– розширення біржового та позабіржового обігу акцій;

– поступове формування системи та механізмів захисту прав акціонерів;

– посилення контролю з боку державних органів за діяльністю акціонерних товариств;

– залучення до приватизаційного та інвестиційного процесів зовнішніх інвесторів;

– активну участь зовнішнього позикового капіталу в економіці країни;

– значну концентрацію власності, розвиток процесів злиття і поглинання підприємств тощо.

Усі ці характеристики можна віднести й до наступного, четвертого етапу становлення корпоративного базису (корпоративного сектору, корпоративної системи), що розпочався з 29 квітня 2009 року з набранням чинності Закону України «Про акціонерні товариства» (ухвалений 17 вересня 2008 року) і діє до сьогодні.

Документ торкнувся діяльності всіх 32,0 тис. українських акціонерних товариств, які діяли на той час. Серед новацій Закону – введення публічних акціонерних товариств (ПАТ, які замінили відкриті акціонерні товариства – ВАТ) і приватних акціонерних товариств (ПрАТ, які замінили закриті акціонерні товариства – ЗАТ). Публічне акціонерне товариство отримало можливість здійснювати як публічне, так і приватне розміщення акцій, але зобов'язане пройти процедуру лістингу й значитися в біржовому реєстрі як мінімум в одній біржі.

Відповідно до закону у ПАТ має бути власна вебсторінка, а будь-яке голосування на зборах акціонерів проводити тільки бюлетенями. Приватне акціонерне товариство (ПрАТ) могло здійснювати лише приватне розміщення акцій, при цьому кількість його акціонерів не повинна перевищувати ста осіб. Ці й кілька десятків інших дрібних нововведень мали створити в Україні повноцінне корпоративне законодавство, яке сприяло б становленню національного ринку капіталу.

Новий закон спрямований у першу чергу на протидію рейдерству й захист прав власності. Зокрема, голосування на загальних зборах акціонерів повинно проводитися винятково бюлетенями, які підписує кожний акціонер. Крім того, передбачене переважне право акціонерів ПАТ на придбання акцій компанії. Якщо акціонер ПАТ вирішив продати свої акції третій особі, то він зобов'язаний у письмовій формі повідомити ціну угоди й умови продажу акцій іншим акціонерам. Ті протягом двох місяців отримували право викупити такі акції за ціною й на умовах, запропонованих третьою особою. Ця норма розрахована на уникнення конфліктів (як приклад, можна навести конфлікт, що виник між компаніями «Сармат» і «Оболонь» у 2002 р.).

Крім того, новий закон блокує можливість відчуження акцій ПАТ через інститут дарування. Схема, за якою рейдери на той час одержували акції ЗАТ у подарунок, а потім заходили у саме товариство, виключається.

Ще одна норма, що перешкоджає захопленню підприємств, – зобов'язання потенційного акціонера оприлюднити свій намір за 30 днів до угоди у випадку, якщо після угоди йому й афілійованим особам буде належати більше десяти відсотків акцій АТ.

Націлена на підсилення захисту від рейдерів і норма, що зобов'язує проводити збори акціонерів винятково в місці знаходження підприємства в межах одного населеного пункту. Це виключає варіанти, коли окремі рейдери проводили по вісім зборів кожний вихідний день за місцем свого перебування.

Ряд норм закону направлений на захист міноритаріїв. У законі більш чітко виписані механізми скликання зборів акціонерів, чітко визначено, як формуються робочі органи зборів. Це має велике значення, адже маніпулюючи робочими органами зборів, можна маніпулювати результатами зборів. Крім того, в новому законі чітко виписані повноваження наглядової ради, правління АТ і його голови, що націлене допомогти власникам дрібних пакетів акцій захистити свої права. Новий закон також захищає акціонерів від розмивання їхньої частки в статутному фонді АТ шляхом додаткової емісії акцій.

Однак експерти відзначають ряд норм, які необхідно було б змінити. Зокрема, власники пакета 40 % + одна акція, як і раніше, зможуть зірвати збори акціонерів, не з'явившись на засідання. В усьому світі акціонерні товариства зараз працюють без ревізійних комісій, є аудит. У Законі зберігся пострадянський механізм: ревізійні комісії, які створюються із самих акціонерів або їхніх представників. І всі розуміють, що така ревізійна комісія не може бути незалежною й об'єктивною. Новації закону подані в порівняльній таблиці в додатку Д.

З ухваленням Закону України «Про акціонерні товариства» почався відлік дворічного перехідного періоду, відведеного акціонерним товариствам для впровадження ними змін у системі корпоративного управління, а також у їх відносинах з акціонерами, кредиторами та інвесторами [55], тобто всіма зацікавленими сторонами.

У 2012–2014 рр., відповідно до Закону України від 01.07.2010 р. «Про внесення змін до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», було проведено звіряння даних ЄДР із даними відомчих реєстрів органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

За результатами проведеної роботи були уточнені дані ЄДРПОУ, кількість суб'єктів якого зменшено за рахунок тих, які були взяті на облік до 2004 року і які не здійснили дій щодо включення в ЄДР відповідно до Закону.

Дані про кількість суб'єктів ЄДРПОУ, зокрема дані про юридичних осіб, наведені з урахуванням зазначеного уточнення організаційних форм.

Таблиця 2.2 – Динаміка створення акціонерних товариств 2010–2016 рр. (на початок року)

Роки	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організац. формами,	Акціонерні товариства		З них			
		Кіль-кість	% до АТ	Публічні	% до АТ	Приватні АТ	% до АТ
2010	1 258 513	30 169	2,4	194	0,6	172	0,5
2011	10 129 93	21 157	2,1	926	4,4	1326	6,3
2012	10 435 95	18 981	1,8	2 894	15,2	4 000	21,1
2013	10 675 99	17 973	1,7	3 482	19,3	4 440	24,7
2014	11 002 78	17 344	1,6	3 637	21,0	4 476	25,8
2015	10 729 45	15 893	1,5	3 490	22,0	4 215	26,5
2016	11 213 47	15 571	1,4	3 486	22,4	4 149	26,6

Джерело: розроблено авторами за: Статистичний щорічник України за 2015 рік [57].

В Україні формування суб'єктної підсистеми корпоративної системи (підсистеми господарських товариств) відбувалося за такими напрямами: акціонування внаслідок приватизації; створення нових акціонерних товариств після об'єднання капіталів; перетворення існуючих недержавних підприємств різних організаційно-економічних (неакціонерних) форм на акціонерні товариства.

Перший і найтрадиційніший шлях – перетворення державних підприємств на акціонерні товариства через корпоратизацію та приватизацію. Відомо, що водночас застосовувались різні методи, мали місце особливості приватизації великих та малих підприємств, приватизації в агропромисловому комплексі, паливно-енергетичному, військово-промисловому комплексі.

Приватизація виступала основною передумовою формування акціонерного капіталу для всіх постсоціалістичних країн, і особливість такого формування полягала в перетворенні вже існуючого реального капіталу на акціонерні форми.

Другий і третій шляхи формування корпоративної системи – корпоративного базису національної економіки достатньо пов'язані між собою, але не тотожні з погляду кількісних показників. Якщо в першому випадку (другий шлях) створювався новий капітал (через централізацію), то третій можна вважати схожим з першим, але з тією різницею, що реальний капітал не був державною власністю.

Зазначимо, що другий етап формування корпоративної системи, структурної трансформації збігся з періодом економічної стагнації, що характеризувалася гранично низьким рівнем основних показників промислового виробництва. У цей період значно зменшився інвестиційний потенціал фінансового ринку. Підприємства реального сектору втратили зовнішні джерела фінансування не тільки інвестицій, але й потреб в оборотних коштах. За цих умов вони змушені були переходити від перерозподілу ресурсів до переливання капіталу. На місце дезінтеграції виробничо-господарських комплексів приходить реорганізація на основі вичленування, перетворення в структури холдингового типу, утворення нових комерційних організацій з метою одержання підприємствами фінансових вигід від переливання капіталу. Підприємствами став освоюватися метод функціонування, під час використання якого розподіл і обмін ресурсами здійснювався в рамках нової організації – об'єднання господарських структур.

Найчастіше «переливання капіталу» у новостворені підприємствами фірми відбувався у випадках, коли з організаційної структури підприємства виділялися служби, які виконували функції постачання й збуту. Після перетворень могла виникнути фірма, яка, як посередницька організація, мала формальну мету: домогтися стабілізації постачання й збуту в інтересах материнського підприємства. Цій фірмі материнське підприємство передавало право на реалізацію своєї продукції.

Переливання капіталу у створені комерційні організації, що приводить до подібних змін в організаційній структурі, може бути ідентифіковане як метод інституціоналізації. Це третій із освоєних

методів. Для першого методу – вичленування – характерна відома схема взаємин ядра й периферії. Тут важливою характеристикою є факт виникнення прав структурного підрозділу підприємства, що відокремилось, на використання й господарське управління переданим йому майном. Сутність другого організаційного методу – перетворення організації в структуру типу холдинг – приводить до того, що зі складу однієї організації (материнського підприємства) виділяється інша (інші) – самостійна комерційна організація (дочірна фірма), яка за розділеним балансом забезпечувалась усім необхідним технологічним капіталом (у цьому є основна відмінність від попереднього випадку).

У період другого етапу виникає внутріфірмове господарство або, іншими словами, корпоративний господарський комплекс як прояв початку корпоративного розвитку економіки – складного процесу із двома основними складовими. Перша складова – корпоративне будівництво, під яким розуміється процес формування й зростання корпоративних організацій (ФПГ, концернів, консорціумів, стратегічних альянсів, холдингів), чий статус визначають відносини контролю над власністю або поведінкою членів-учасників, а основу функціонування становлять механізми узгодження, вироблення норм і регуляторів їхньої спільної діяльності, які виходять за рамки ринкових відносин.

Друга складова – формування корпоративних відносин як процес узгодження інтересів людей, статус яких в організації – працівник, менеджер і власник – визначається їхньою позицією у відносинах власності. Єдиний контекст розгляду двох вищезгаданих складових виражає поняття «динаміка корпоративного розвитку», під якою розуміються стійкі зміни в системі взаємин, способах узгодження й координації дій економічних суб'єктів (людей, підприємств), що прагнуть до балансу інтересів і/або ресурсів у рамках об'єднань, цілі створення яких реалізуються в умовах неформальної функціональної й управлінської структури.

Упродовж останніх десятиріч у світовій економіці спостерігається активний розвиток процесів інтеграції як на макро-, так і на мікрорівні. У розвинених країнах об'єднання підприємств стали об'єктивним рушієм розвитку національної економіки. Ці процеси є характерними і для України.

Таблиця 2.3 – Динаміка створення об'єднань підприємств (2011–2016 рр.)

Роки	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організац. формами,	Асоціація	% до заг. кільк.	Корпорація	% до заг. кільк.	Концерн	% до заг. кільк.
2010	1258513	3 125	0,2	866	0,07	390	0,03
2011	1012993	3 180	0,3	872	0,09	387	0,04
2012	1043595	3 222	0,3	862	0,08	373	0,04
2013	1067599	2 246	0,2	618	0,06	216	0,02
2014	1100278	2 290	0,2	604	0,05	210	0,02
2015	1072945	2 203	0,2	565	0,05	193	0,02
2016	1121347	2 260	0,2	560	0,05	195	0,02

Джерело: підготовлено авторами за: Статистичний щорічник України за 2015 рік [57].

На сьогодні у національній економіці існує велика кількість суб'єктів господарювання у різних галузях, які тією чи іншою мірою залучені до процесів інтеграції. У зв'язку з цим суттєво зріс інтерес до різних видів об'єднань підприємств, зокрема до холдингових структур, фінансово-промислових груп, інших інтегрованих корпоративних структур.

В умовах національної економіки важливими є питання підвищення економічної ефективності виробництва. Одним із способів досягнення виконання цих завдань, згідно зі світовою практикою, є створення об'єднань підприємств у формі холдингових структур, що передбачає викуп підприємством контрольного пакета акцій іншого підприємства [58, с. 23].

Ю. Уманців, аналізуючи причини утворення холдингових структур, виділяє такі: 1) холдинги формуються як результат економічної концентрації підприємництва; 2) холдинги створюються з метою економії витрат на кваліфіковані кадри, наукові розробки тощо; 3) холдинги формуються з метою реєстрації та використання єдиних для всіх підприємств групи торгових марок; 4) холдинги полегшують завдання організації постачання, маркетингу, збуту та управління мережею однорідних підприємств; 5) холдинги дають можливість уникнути недружнього поглинання тощо.

Таблиця 2.4 – Вид діяльності, загальний виторг деяких вертикально інтегрованих агрохолдингів України (за 2015 рік)

Місце у рейтингу	Агрохолдинг	Вид діяльності	Загальний виторг $ млн
1	«Кернел»	Масло, зернові культури	2 329,5
2	«Нібулон	Рослинництво, торгівля зерном	1 946,4
3	Миронівський хлібопродукт	Птахівництво, рослинництво, м'ясопереробна	1 183,3
4	UkrLand - Farming	Яйця, яєчна (яйцева) продукція, зернові культури	937,5
5	ViOil	Масло	373,3
6	«Астарта»	Виробництво цукру, молока, вирощування зернових	347,5
7	Allseeds Group	Масло	294,0
8	«Агропросперис»	Вирощування зернових	293,1
9	T.B.Fruit	Виробництво соку і сокового концентрату	219,1
10	«Укрпромінвест Агро»	Вирощування цукрових буряків, зернових, масельних, виробництво цукру і т.д.	185,3
11	«Прометей»	Торгівля зерном	150,3
12	«Індустріальна молочна компанія»	Рослинництво, зберігання зернових і маслинних, молочне тваринництво	140,4
13	«Агромарс»	Птахівництво	136,5
14	«Глобіно»	Свинарство, м'ясопереробна	134,6

Джерело: складено авторами за: Рейтинг 45 крупних холдингів України.

Крім того, до ухвалення рішення про створення холдингової структури можуть спонукати також необхідність диверсифікації операцій компанії, контролю фінансових потоків, оптимізації структури управління, підвищення стійкості бізнесу й управління ризиками, конфіденційність реалізації окремих функцій, розвиток зовнішньоекономічної діяльності тощо [11, с. 24].

Проведений аналіз дав змогу відзначити такі найбільші переваги холдингів, а саме:

– підвищення економії і зниження витрат за рахунок раціоналізації діяльності і організаційної структури об'єднання позитивно впливає на обсяги і структуру фінансових ресурсів підприємств;

– зростання конкурентоспроможності завдяки посиленню позицій об'єднаних підприємств щодо постачальників, покупців та потенційних інвесторів;

– зниження ризику господарської діяльності шляхом розподілу його серед учасників інтегрованої компанії і відповідно зменшення обсягів капіталу, необхідного для резервування та страхування ризиків;

– забезпечення ринкових переваг над конкурентами, великі можливості покращення ділового іміджу та репутації об'єднання підприємств, що впливає на збільшення його ринкової вартості тощо [59, с. 98].

Науковцями здійснено аналіз сутності та передумов формування холдингових компаній, до яких віднесено:

– економічну концентрацію підприємництва;

– економію витрат на кваліфікованих кадрах, наукових розробках тощо;

– реєстрацію та використання єдиних для всіх підприємств групи торгових марок; організацію постачання, маркетингу, збуту та управління мережею однорідних або різнорідних підприємств;

– уникнення недружнього поглинання тощо [63].

На основі вивчення світової практики досліджено моделі побудови холдингу залежно від можливих шляхів досягнення максимального прибутку, а саме:

1) горизонтальна інтеграція, за якої холдинг об'єднує материнську компанію та мережу дочірніх компаній (філій), що характерно для оптової та роздрібної торгівлі;

2) вертикальна інтеграція, за якої холдинг утворюється головною компанією та низкою дочірніх підприємств, об'єднаних за принципом повного виробничого циклу, що характерно для підприємств АПК, металургії тощо та є ефективною у сферах зі стабільним попитом на продукцію;

3) конгломеративна диверсифікованість, коли дочірні компанії формуються за принципом суміжності, оскільки суміжний продукт, необхідний для основного продукту, не влаштовує головну компанію за ціною та якістю. Обов'язковими умовами створення суміжної компанії є рентабельність і перспективність обраного суміжного ринку. Змішаний холдинг, створений за такою моделлю, на сьогодні є найпоширенішим об'єднанням фірм у базових галузях економіки багатьох країн [60].

Швидкий процес первинного накопичення капіталу, який почався після появи кооперативів і отримав прискорення в період проведення корпоратизації та масової приватизації, поклав початок формуванню промислово-фінансових груп в Україні, які, не будучи офіційно створеними за формальною ознакою, насправді представляли типові промислово-банківські холдинги. Основною метою таких об'єднань було встановлення контролю над групою підприємств або навіть галузями промисловості та їх фінансовими потоками. Контроль досягався шляхом придбання акцій у процесі приватизації, на вторинному ринку, отримання доступу до управління державними пакетами акцій таких підприємств, переведенням рахунків цих підприємств у свої банки, придбанням активів із використанням механізмів банкрутства тощо.

Як правило, значна роль у таких промислово-фінансових групах відводилася банкам, хоча самі банки не відігравали визначальної ролі в корпоративній власності. Їх частка в ній не перевищувала 1 %, а частка банківського капіталу, який спрямовується на такі цілі, також перебувала у межах цього показника. Загальні інвестиції українських банків у корпоративні цінні папери до початку 2000 року становили 1,917 млрд грн, 891,66 мільйонів з яких направлялися в цінні папери на інвестиції, а інша частина – цінні папери на продаж. Банки, які входили до корпоративних груп, володіли великими пакетами акцій партнерів по бізнесу своїх засновників [63].

Створення ФПГ в Україні науковці А. О. Задоя та Е. М. Лимонова поділяють на два етапи:

1. Перший етап (1995–2003 рр.) – становлення українських фінансово-промислових груп.

Особливістю створення та зростання українських фінансово-промислових груп на першому етапі є те, що вони формувалися на базі приватизації державного майна. Основна ідея, що закладалася у перших правових актах, полягала у наданні статусу ФПГ в обмін на участь у державних цільових програмах економічного розвитку [63, с. 121].

Фінансово-промислова група відповідно до законодавства України – це статутна або договірна юридична особа, створена шляхом об'єднання промисловими підприємствами, організаціями, банками та іншими суб'єктами підприємницької діяльності належного їм (закріпленого за ними) майна, фінансових ресурсів, а також передачі прав

управління господарською діяльністю для централізованого управління виробничою, науковою, фінансовою та комерційною діяльністю.

Створені у дев'яності роки з такою метою ФПГ виявилися нежиттєздатними, тому що пріоритетність у їх діяльності відпала, а державні фінансові потоки припинилися. Водночас, як правило, пріоритети державних програм спочатку не збігалися зі спеціалізацією підприємств групи. Отримання державних пільг як основний мотив під час створення ФПГ також не міг бути продуктивною ідеєю тому, що цього явно було недостатньо для здійснення господарської діяльності. У такому випадку до пільг необхідні були й інші умови кон'юнктури ринку, такі як забезпечення конкурентоспроможності підприємств та їх груп, відсутність монополізму, невтручання сторонніх економічних суб'єктів. Відомо, що сектор загального управління недоотримував певну частину податків і неподаткових платежів, які були пов'язані з обігом капіталу всередині ФПГ, що позначалося на величині дохідної частини державного бюджету [63, с. 122].

Другий етап (з 2003 р.) – збільшення фінансово-промислових груп та перетворення їх на транснаціональні промислово-фінансові групи (фактично ТНК). Сьогодні процес концентрації та централізації капіталу у фінансово-промислових групах в Україні триває. На початок 2014 р. нараховувалося 41 ФПГ, до складу яких входило 4,6 тис. підприємств. До найбільших фінансово-промислових груп України належать: «Приват» (1089 підприємств), «Систем Капітал Менеджмент» (809 підприємств), Індустріальний союз Донбасу, «Інтертайп», «Аваль», «ТАС», «УкрСиббанк», «Укрпромінвест».

До основних видів діяльності ФПГ України належать гірничовидобувна, вугільна, харчова, будівельна, металургійна, хімічна промисловість, банківський та страховий бізнес, машинобудування, нафтовидобуток та нафтопереробка і торгівля нафтопродуктами, агропромисловий сектор, енергетика.

На другому етапі становлення та розвитку ФПГ в Україні основними законами, що регулюють процеси централізації капіталу, є Господарський кодекс України, закони України «Про холдингові компанії в Україні» та «Про банки і банківську діяльність» [53; 64; 65]. Усі норми в законодавчій базі містять багато перешкод для поширення та розвитку ФПГ в Україні. Враховуючи існуючі колізії між нормами цих законодавчих актів, можна зробити висновок про нагальну необхідність належного структурування середовища інтеграції шляхом

створення економічно обґрунтованих правових інститутів, адже відсутність сталого законодавства стримує розвиток ФПГ.

Незважаючи на вище викладені переваги функціонування ФПГ для економіки країни, розвиток ФПГ відбувається дуже повільно. До основних причин сталого розвитку ФПГ відносять недосконаліть законодавчої бази, тобто відсутність єдиного законодавства щодо фінансово-промислових груп [63, с. 123–125].

Для України особливо актуальним є питання інституційного забезпечення створення та регулювання діяльності ФПГ. Цілком очевидно, що об'єктивні процеси концентрації капіталу сприяють створенню так званих неформальних, або фактичних фінансово-промислових об'єднань, котрі не мають офіційного статусу ФПГ, однак їм притаманні всі сутнісні ознаки таких утворень на основі об'єднання банківського та промислового капіталу. Подібні формування часто застосовують непрозорі схеми діяльності та реалізації економічної влади.

Що ж до можливості зростання впливу фінансово-промислових груп як форми узгодження інтересів бізнесу і державного сектору, то варто застерегти, що в разі недостатнього розвитку конкурентних механізмів існує потенційна загроза посилення монополізаційних тенденцій в економіці.

Зазначимо, що українські фінансово-промислові групи період існування сприятливих умов діяльності не повністю використали для технічного переозброєння та модернізації.

Однак навіть за таких умов процеси інтеграції банківського і промислового капіталу в Україні відбуваються динамічно і поступово перетворюються на ефективну форму системної реалізації економічного закону нагромадження. Застосування різноманітних способів фінансового забезпечення виробничого процесу через кредитування, прямі та портфельні інвестиції, факторинг, гарантії, розрахункове обслуговування тощо дає змогу банкам суттєво диверсифікувати напрями своєї діяльності, досягти значного рівня концентрації капіталу та поліпшити структуру своїх активів.

Діяльність банків у складі ФПГ дає змогу забезпечити фінансування їхньої діяльності, а також є надійним джерелом припливу зовнішніх фінансових ресурсів. Очевидно, що необхідне формування структури банківської системи, спроможної забезпечити цілісність і динамічну рівновагу в ній, а також поступальний розвиток національної економіки на інноваційних засадах та критеріях ефективності.

2.2. Аналіз динаміки функціонування корпоративної підсистеми національної економіки

Виділення корпоративної підсистеми як об'єкта потребує осмислення динамічних властивостей у його суб'єктів і економіки в цілому.

Здійснити аналіз динаміки фінансово-економічних результатів функціонування корпоративного сектору (у вузькому значенні) дозволяє система національних рахунків (СНР), відповідно до якої економіка України складається з сукупності інституційних одиниць (суб'єктів економічної діяльності), які, залежно від своїх функцій та структури економіки, групуються в інституційні сектори та підсектори (рис. 2.1, рис. 2.2).

За концепцією СНР сектор економіки – «це сукупність інституційних одиниць, тобто господарюючих суб'єктів, які можуть від свого імені володіти активами, приймати зобов'язання, здійснювати економічну діяльність і операції з іншими одиницями» [66].

№ з/п	Інституційні сектори	
	Національна економіка	
	Сектори	Підсектори
1.	Сектор нефінансових корпорацій	Державні, приватні, іноземні нефінансові корпорації
2.	Сектор фінансових корпорацій	Національний банк і комерційні кредитні та страхові установи
3.	Сектор загального державного управління	Центральні, регіональні, місцеві державні установи
4.	Сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства	-
5.	Сектор домашніх господарств	Наймачі, які працюють на себе, наймані працівники, одержувачі доходів від власності або трансфертів
II. «Інший світ» (зовнішньоекономічна діяльність)		

Рисунок 2.1 – Інституційні сектори та підсектори у структурі системи національного рахівництва (СНР)

Джерело: складено авторами за [66].

Секторний аналіз формує систему індикаторів, слугує підґрунтям для оцінки макроекономічної ситуації та сприяє ухваленню рішень у процесі формування та реалізації ефективної економічної політики.

Суб'єктна структура корпоративної підсистеми (корпоративного сектору) національної економіки представлена на рис. 2.2.

Державне підприємство Казенне підприємство Комунальне підприємство Державна акціонерна компанія (товариство) Відкрите акціонерне товариство Закрите акціонерне товариство, корпоративні права яких належать державі Холдингова компанія, корпоративні права якої належать державі Дочірнє підприємство, корпоративні права якого належать державі Корпорація Консорціум Концерн	Фермерське господарство, приватне підприємство, колективне підприємство Дочірнє підприємство Підприємство об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки) Підприємство споживчої кооперації Орендне підприємство Індивідуальне підприємство Сімейне підприємство Спільне підприємство Акціонерне товариство Відкрите акціонерне товариство Товариство з обмеженою відповідальністю Товариство з додатковою відповідальністю Повне товариство Командитне товариство кооператив Виробничий кооператив Обслуговуючий кооператив Споживчий кооператив Сільськогосподарський виробничий кооператив Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив Асоціація, корпорація, консорціум, концерн Холдингова компанія Споживче товариство тощо	Дочірні корпорації під контролем корпорацій-нерезидентів Корпорації, які діють виключно на основі власності іноземців чи іноземних юридичних осіб, або придбані повністю у власність цих осіб
Державні нефінансові корпорації	**Приватні нефінансові корпорації**	**Нефінансові корпорації під іноземним контролем**
↑Сектор нефінансових корпорацій ↑		
Суб'єкти економічної діяльності корпоративної підсистеми (корпоративного сектору) національної економіки		
↓Сектор фінансових корпорацій ↓		
Національний банк України (НБУ) Інші депозитні корпорації Банки, філії іноземних банків, клірингові установи, фонди підтримки житлового будівництва тощо Інші фінансові посередники, крім страхових корпорацій та недержавних пенсійних фондів (іпотечні(земельні) банки, кредитні спілки, довірчі товариства, лізингові компанії, пайові інвестиційні фонди та ломбарди) Допоміжні фінансові організації Страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди		Державні фінансові корпорації Приватні фінансові корпорації Фінансові корпорації під іноземним контролем

Рисунок 2.2 – Суб'єкти корпоративної підсистеми (корпоративного сектора) національної економіки

Джерело: розроблено авторами за [66].

Для секторів складається повний стандартний набір рахунків СНР, що відображає різні за характером економічні потоки й операції та дозволяє аналізувати структуру економіки (рис. 2.3).

<table>
<tr><td colspan="6">Рахунки розподілу та використання доходу</td></tr>
<tr><td colspan="4">Рахунки первинного розподілу доходу</td><td colspan="2">Рахунки використання доходу</td></tr>
<tr><td>Рахунок утворення доходу</td><td>Рахунок розподілу первинного доходу</td><td>Рахунок вторинного розподілу доходу</td><td>Рахунок перерозподілу доходу в натурі</td><td>Рахунок використання наявного доходу</td><td>Рахунок використання скоригованого наявного доходу</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Рахунок виробництва</td><td colspan="3" rowspan="2">Рахунки інституційних секторів
економіки
+</td><td colspan="2">Рахунки нагромадження капіталу</td></tr>
<tr><td>Рахунок капіталу</td><td>Фінансовий рахунок</td></tr>
</table>

Рисунок 2.3 – Рахунки інституційних секторів економіки

Джерело: розроблено авторами за [67].

Рахунок виробництва – випуск товарів і послуг – вартість товарів і послуг, які є результатами виробничої діяльності одиниць-резидентів секторів у звітному періоді, та ресурсами, що підлягають подальшому розподілу. Показники рахунку виробництва через зіставлення результатів і витрат (ВВП, валова додана вартість і проміжне споживання) дозволяють оцінювати ефективність виробництва.

Для аналізу вибрано період з 2008 року (початок світової фінансово-економічної кризи, роки кризи) і роки після кризи, за які є відповідні статистичні дані. Результати аналізу відображені в таблиці 2.8.

В Україні 2008 року усіма секторами вироблено товарів і послуг на 2 072 млрд грн, з них сектором нефінансових корпорацій – 1 555 млрд грн; у 2015 р. усіма секторами вироблено товарів і послуг на 4 189 млрд грн, з них сектором нефінансових корпорацій – 3 076 млрд грн або 73 %, сектором фінансових корпорацій – 105 млрд грн, або 3 %. Тобто 75 % випуску товарів і послуг забезпечують суб'єкти корпоративної підсистеми національної економіки (табл. 2.8).

У міжнародній практиці випуск не є оцінюючим показником результатів економічної діяльності, бо на його обсяг впливає проміжне споживання – частина валового випуску, яка відображає витрати минулої праці на виробництво товарів і послуг. Проміжне споживання є вартістю товарів (за винятком основного капіталу) і ринкових послуг, спожитих упродовж цього періоду з метою виробництва інших товарів і послуг.

Таблиця 2.5 – Рахунок виробництва сектора нефінансових корпорацій України за 2008 і 2015 роки, млрд грн

Операції та балансуючі статті	2008		2015	
Ресурси	Сектор НК	Уся економіка	Сектор НК	Уся економіка
Випуск (в основних цінах)	1 555	2 072	3 076	4 189
Усього	1 555	2 072	3 076	4 189
Використання				
Проміжне споживання	1 032	1 248	2 085	24 999
Валова додана вартість	523	824	991	1 689
Усього	1 555	2 072	3 077	4 189
Споживання основного капіталу	-72	-88	-176	-247
Чиста додана вартість	451	736	814	1 443

Джерело: розроблено авторами за [67; 68].

Частка сектору нефінансових корпорацій у проміжному споживанні національної економіки 2008 року (початок фінансово-економічної кризи) становила 1 032,3 млрд грн, або 82,7 %; 2015 р., відповідно, – 2 085,1 млрд грн, або 83,4 %. Висока складова проміжного споживання становить загрозу національному виробництву, є свідченням диспропорцій структури відтворення ВВП. Оптимізація відтворення ВВП потребує зростання частки виробництва кінцевої продукції, тобто інвестиційних і споживчих товарів, а також випереджаючого зростання видів діяльності сектору, які стосуються виробництва п’ятого і шостого укладів, і зменшення частки проміжного споживання у валовому випуску [69, с. 107].

Різниця між випуском товарів і послуг секторів та проміжним споживанням – валова додана вартість (ВДВ). Цей показник дозволяє оцінити внесок кожного сектору у створення ВВП. Дані таблиці 2.9 дають підстави для висновку, що основну роль у цьому відіграє сектор нефінансових корпорацій.

Таблиця 2.6 – Питома вага секторів нефінансових та фінансових корпорацій у валовій доданій вартості

Роки	Уся економіка			Нефінансові корпорації			Фінансові корпорації		
	Млрд грн	Млрд дол.	%	Млрд грн	Млрд дол.	%	Млрд грн	Млрд. дол.	%
2008	842	157	100	523	99	63	68	13	8
2009	847	109	100	497	64	59	66	9	8
2010	954	120	100	593	75	62	70	9	7
2011	1 120	141	100	704	88	63	63	8	6
2012	1 262	158	100	716	89	57	61	8	5
2013	1 336	172	100	741	95	55	66	9	5
2014	1 383	116	100	789	66	57	69	6	5
2015	1 689	77	100	991	45	59	66	3	4
2016	2 010	79	100	1 233	48	61	56	2	3

Джерело: розраховано авторами.

Як видно з таблиці, більше 60 % валової доданої вартості виробляється суб'єктами економічної діяльності сектору нефінансових корпорацій, хоча динаміка цього показника за 2008–2016 рр. відображає певні коливання (рис. 2.4).

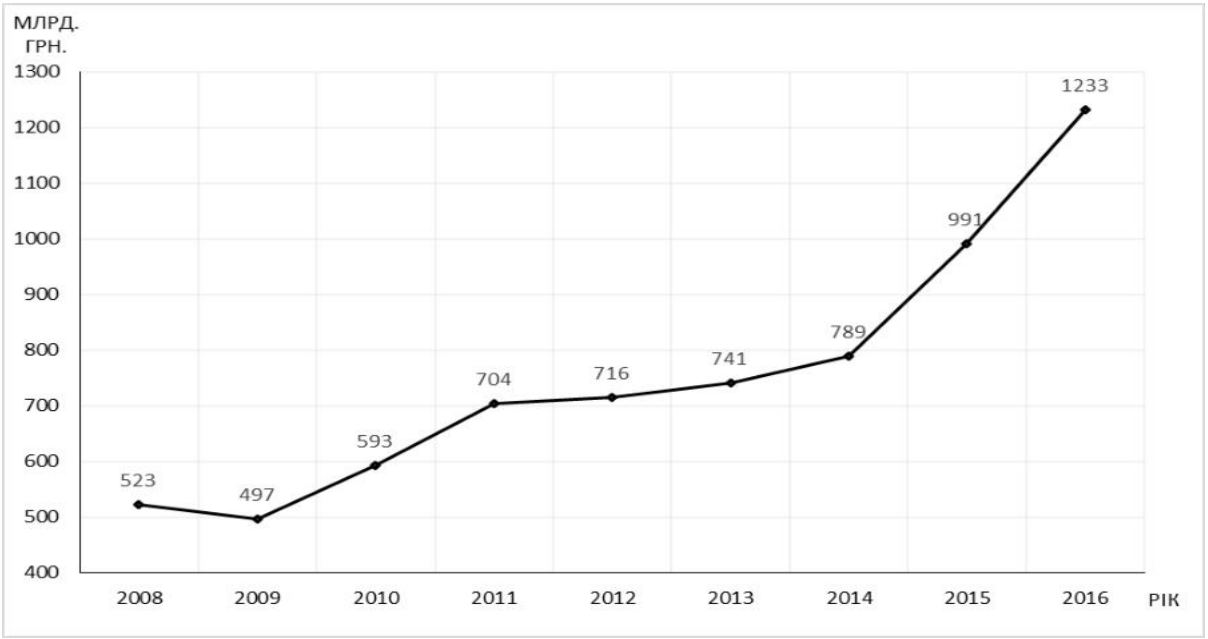


Рисунок 2.4 – Валова додана вартість сектору нефінансових корпорацій (млрд грн)

Джерело: підготовлено авторами за [67; 68; 70–78].

Якщо порівняти динаміку валової доданої вартості за 2008–2015 рр. за допомогою графіків, побудованих у гривнях і доларах, то можна побачити таку тенденцію: якщо у грн у 2008 р. валова додана вартість сектора нефінансових корпорацій становила 522,9 млрд грн, у доларах – 99,3 млрд, то у 2015 році у грн – 990,7 млрд, у доларах – 45,3 млрд. Тобто у доларовому еквіваленті валова додана вартість зменшилась більше, ніж у два рази (рис. 2.5) [24 (5), с. 34].

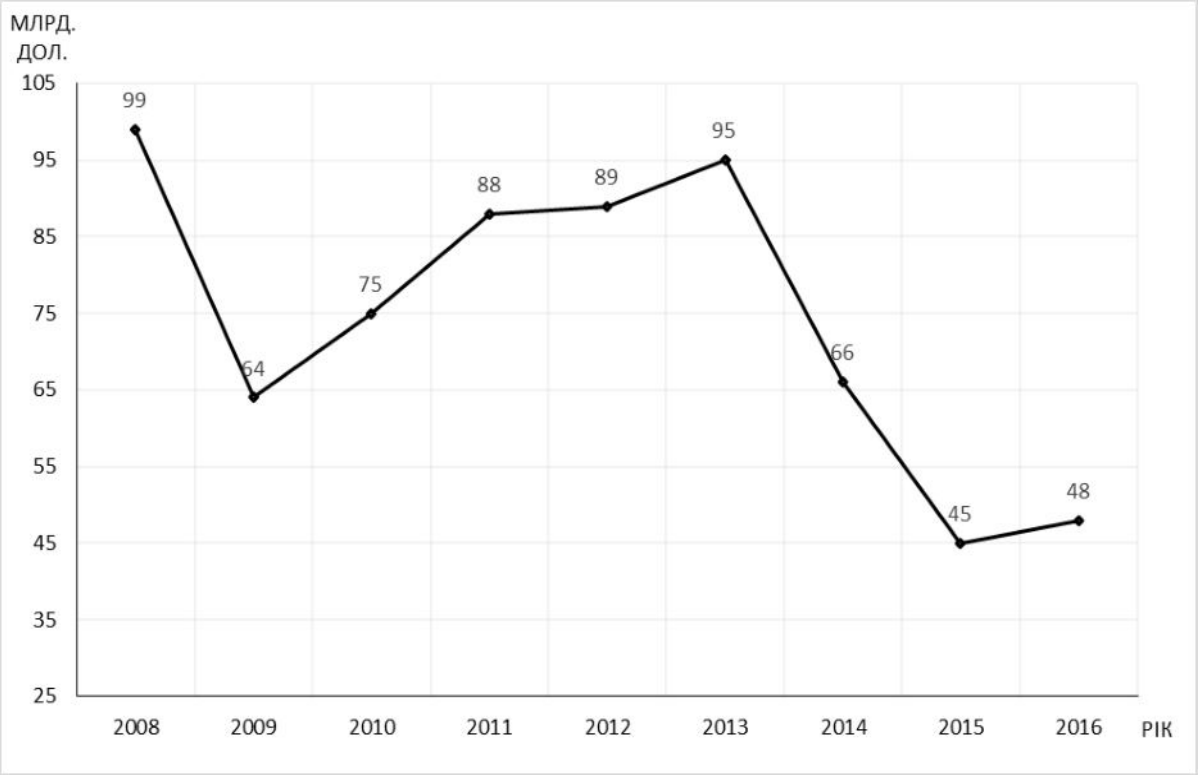


Рисунок 2.5 – Валова додана вартість сектору нефінансових корпорацій (млрд дол.)

Джерело: підготовлено авторами за [67; 68; 70–78].

Національні рахунки України за 2014–2016 рр. надають можливість проаналізувати динаміку валової доданої вартості у ВВП за окремими видами економічної діяльності. Таблиці показують, що у 2016 році по жодному виду економічної діяльності обсяги валової доданої вартості не збільшилися. Частка доданої вартості промисловості України у структурі ВВП у 1992 р. становила 82 %, у 2016 – 55 %. Як у середині сектора, так і між секторами спостерігаються надмірні коливання дохідності за видами діяльності – надприбутковість торгівлі, операцій із нерухомістю, фінансового посередництва і збитковість видобутку вугілля та інших видів. Розподіл валового прибутку здійснюється не на користь виробничого сектору України, що є однією з причин поглиблення кризових явищ.

Варто також зазначити, що за останні 25 років відбувся спад економіки України на 60 % від рівня обсягів випуску продукції 1991 р., що змістило країну з 10 місця в Європі на останнє. Притому що за показниками індустріального розвитку Україна посідала п'яте місце в Європі. Частка України у світовому ВВП знизилася з 1,3 % 1991 р. до 0,17 % 2014 р. [79, с. 18].

За стрімкістю падіння макроекономічних показників Україна досягла найгірших результатів за 25 років її незалежності – у доларовому еквіваленті ВВП знизився в понад два рази – від рівня 183,31 млрд дол. США у 2013 р. до 90,615 млрд дол. США у 2015 р. [79, с. 18].

Важливим є аналіз динаміки співвідношення проміжного споживання і валової доданої вартості. У 2014 році по сектору НК проміжне споживання перевищувало валову додану вартість на 858 млрд грн, у 2015 – на 1 094 млрд грн, що на 237 млрд грн більше. Тобто це співвідношення характеризується випереджаючим зростанням випуску частки проміжного споживання порівняно зі зростанням валової доданої вартості, що свідчить про низьку ефективність виробництва та диспропорції у структурі ВВП.

Чиста додана вартість сектору – це вартість, скоригована на вибуття капіталу внаслідок його фізичного і морального зносу. Тенденція тут позитивна (за 2008 рік – 451 млрд грн, за 2015 рік – 814 млрд грн). Однак в умовах, коли рівень зношеності основних засобів промисловості України понад 50 %, обсяг чистої доданої вартості нефінансових корпорацій не дозволяє формувати достатню для технологічної модернізації норму нагромадження капіталу [69, с. 107].

Валова додана вартість є джерелом утворення доходу. Показники доходів – головні показники СНР. Вони пов'язують результати виробництва зі зміною активів і пасивів. Балансуючою статтею рахунку утворення доходів є валовий прибуток, змішаний дохід. Динаміка валового прибутку (змішаного доходу) сектора НК та ФК за 2008–2016 роки відображена в таблиці 2.7.

Зменшення прибутку є зменшенням власних ресурсів для інвестування розвитку. Зміни в системі формування фінансових ресурсів суб'єктів корпоративної підсистеми національної економіки, перехід до ринкових механізмів ціноутворення докорінно змінив сутність, значення і роль прибутку. Якщо раніше прибутковість залежала насамперед прямо від держави і тільки частково відображала результативність роботи підприємства, то тепер вона цілком у сфері впливу

корпорацій. І хоча на неї, як і у всьому світі, впливають і внутрішні (організація виробництва, рівень його технічної оснащеності, продуктивність праці та ін.), і зовнішні (насамперед ситуація на ринку) чинники, усе залежить від самої корпорації. Тому й отриманий прибуток, який є і основною метою підприємницької діяльності, і основним результативним показником, і найважливішим джерелом самофінансування розвитку виробництва, досить реально відображає результати діяльності власне корпорацій, корпоративних структур [80, с. 171].

Таблиця 2.7 – Питома вага секторів нефінансових та фінансових корпорацій у валовому прибутку, змішаному доході

Роки	Уся економіка			Нефінансові корпорації			Фінансові корпорації		
	Млрд грн	Млрд дол.	%	Млрд грн	Млрд дол.	%	Млрд грн	Млрд дол.	%
2008	361	69	100	212	40	59	41	8	12
2009	347	45	100	208	27	60	42	5	12
2010	411	52	100	232	29	56	44	6	11
2011	479	60	100	267	34	56	35	4	7
2012	537	67	100	232	29	43	27	3	5
2013	570	73	100	237	30	41	32	4	6
2014	548	55	100	304	26	47	36	3	6
2015	895	41	100	468	21	52	37	2	4
2016	1099	43	100	656	26	60	23	1	2

Джерело: розроблено авторами за [24, с. 35].

Проблем, пов’язаних із забезпеченням прибутковості, досить багато, насамперед це проблема фіктивної збитковості. Прибуток як фінансовий результат може бути реальним оціночним показником тільки тоді, коли перелік цих доходів і витрат, порядок їх формування і списання є науково обґрунтованим. Підприємства, маніпулюючи доходами і витратами, з метою зменшення розміру прибутку і, відповідно, податку на прибуток виводять необхідний фінансовий результат. Оцінюючи фінансові результати діяльності підприємств, варто урахувати цю обставину [80, с. 172].

Для отримання висновків про результати економічної діяльності суб'єктів корпоративного сектору важливим є секторальний аналіз рахунків нагромадження, які характеризують процеси реального нагромадження капіталу. Звернемося до рахунку нагромадження капіталу сектором нефінансових корпорацій, оскільки питома вага сектору у валовому нагромадженні основного капіталу всією економікою за результатами 2014 року становила 76,7 % (172,2 млрд грн), 2015 року – 72,2 % (194,5 млрд грн). Валове нагромадження основного капіталу сектору нефінансових корпорацій за 2014 рік перебувало на рівні 21,8 % валової доданої вартості і 7,0 % випуску, за 2015 – відповідно, на рівні 19,6 % і 6,3 %. Цього недостатньо, адже для модернізації промисловості норму нагромадження необхідно значно підвищити.

Балансова стаття рахунку нагромадження – чисте кредитування (+) і чисте запозичення (–). Вона показує надлишок або нестачу джерел фінансування порівняно з витратами на чисте придбання нефінансових активів. Аналіз динаміки зазначених показників, починаючи з 2008 року, показує, що найбільше запозичення сектору склало у 2012 році – 173,9 млрд грн. У наступні роки запозичення зменшувалися, а у 2015 році 25,0 млрд грн склало уже чисте кредитування [24, с. 35].

Перехід до аналізу результатів економічної діяльності суб'єктів державного корпоративного сектору національної економіки галузевих сегментів корпоративного сектору.

Аналіз структури наданих кредитів за секторами економіки протягом 2006–2016 років дає підстави для таких висновків. Світова фінансово-економічна криза дещо змінила структуру наданих кредитів.

Як видно з таблиці 2.7, у доларовому еквіваленті, починаючи з 2014 р., відбувається зменшення отриманих кредитів як по кожному сектору, так і в цілому по економіці. Фінансові та нефінансові корпорації отримали майже в три рази менше кредитів порівняно з 2013 роком.

Що стосується сектору нефінансових корпорацій, то у 2008–2016 рр. частка наданих кредитів поступово зростає, відповідно, %: 61, 64, 68, 72, 74, 76, у 2014 – 76 %, у 2015 році – 80 %. 2016 року – 82 % (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Питома вага кредитів, наданих нефінансовим корпораціям (2006–2016 рр.)

Роки	Усього надано кредитів секторам		Кредитів, наданих сектору нефінансових корпорацій	
	Млн грн	%	Млн грн	%
2006	245230	100	160503	65
2007	426867	100	260476	61
2008	734022	100	443665	61
2009	723295	100	462215	64
2010	732823	100	500961	68
2011	801809	100	575545	72
2012	815142	100	605425	74
2013	910782	100	691903	76
2014	1020668	100	778841	76
2015	981627	100	787795	80
2016	998627	100	822114	82

Джерело: складено авторами за даними грошово-кредитної статистики НБУ [81].

Найбільш розповсюдженими формами кредитування корпоративних структур є кредити до 1 року, їх частка становить близько 50 % (табл. 2.8), що свідчить про спрямованість грошово-кредитних джерел у забезпечення поточної діяльності та реалізації короткострокових проєктів. Оскільки наше дослідження направлене на забезпечення розвитку корпоративного сектору економіки, можна стверджувати про необхідність змін у структурі кредитних угод за строками погашення з подальшим збільшенням частки кредитів понад 5 років, що дозволить корпораціям реалізовувати довгострокові проєкти та ефективно оновлювати матеріально-технічні засоби, впроваджуючи інноваційні технології.

Проведений аналіз фінансово-економічного стану великих корпорацій дає підстави для висновку, що залучати борговий та акціонерний капітал в Україні спроможні лише великі компанії з прозорою звітністю, значним запасом стійкості, розвиненим внутрішнім аудитом та корпоративним управлінням [82, с. 18].

У цілому ринок корпоративних облігацій в Україні можна назвати слаборозвиненим, оскільки обсяги їх випуску лише двічі за історією України (2007 і 2010 рр.) перевищили рівень 10 % ВВП [82, с. 18].

Найбільші випуски були здійснені емітентами з базових галузей економіки – металургія, енергетика, інфраструктура, а також сільськогосподарськими підприємствами та банками з іноземним капіталом.

У кризові періоди особливо стрімко скорочувались обсяги випуску облігацій фінансових корпорацій.

На зовнішніх ринках через відсутність правового забезпечення прямого розміщення єврооблігацій та високий рівень накладних витрат українські емітенти використовують опосередковані схеми емісії євробондів [82, с. 18].

Упродовж 2014–2016 рр. доступ на глобальні боргові ринки був практично закритий для українських компаній через зниження глобальних цін на сировинні товари і зниження прибутковості багатьох компаній. У результаті замість залучення нових позик українські корпорації займалися реструктуризацію боргових портфелів.

Станом на листопад 2017 р. лише 9 українських компаній обслуговують свої єврооблігації.

Проте експерти прогнозують, що саме зовнішні ринки стануть основним джерелом довгострокових запозичень великих компаній у 2018–2019 рр. Зокрема, цього року відбулися два розміщення єврооблігацій – «Кернел» та «Миронівський хлібопродукт» залучили по 500 млн дол.

Приваблює українських емітентів і розміщення акцій на світових майданчиках шляхом здійснення IPO. Проте історія цього виду залучення капіталу тривала в Україні лише 8 років (2005–2012 рр.). Першою серед українських компаній публічне первинне розміщення здійснила у 2005 р. агрокорпорація «Укрпродукт», залучивши 11 млн дол. на альтернативному майданчику Лондонської фондової біржі. Найуспішніше українське IPO на 322 млн дол. було проведене ПАТ «Миронівський хлібопродукт» у 2008 р. на основному майданчику Лондонської біржі, внаслідок чого компанія була оцінена в 1,7 млрд дол. Високі результати виходу на IPO продемонстрували також агрохолдинги «Астарта», «Кернел» та «Овостар» [82, с. 19].

Загалом було проведено 26 IPO українських компаній, основними майданчиками яких стали LSE, WSE, LSE AIM, Toronto SE.

Найбільша кількість IPO українських компаній відбулась у 2007, 2010 та 2011 рр. Вдалі розміщення акцій компаніями «Астарта» та «Кернел» на Варшавській фондовій біржі сформували очікування IPO-буму українських компаній в 2010–2013 рр. Проте у 2013–2016 рр. жодна вітчизняна компанія не здійснила первинного розміщення акцій на зарубіжних біржах, незважаючи на велику кількість заявлених намірів щодо IPO. Причинами цього є збитки іноземних інвесторів за акціями вітчизняних компаній, низькі кредитні рейтинги, непрозора звітність українських емітентів і несприятливий інвестиційний клімат [82, с. 19].

Про важливість корпоративного сектору економіки свідчать також показники сплачуваних податків пов'язаних з виробництвом (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Обсяг податків, сплачених секторами нефінансових та фінансових корпорацій, пов'язаних із виробництвом

Роки	Уся економіка			Нефінансові корпорації			Фінансові корпорації		
	Млн грн	Млн дол.	%	Млн грн	Млн дол.	%	Млн грн	Млн дол.	%
2008	16 174	3 071	100	12 960	2 461	80	901	171	6
2009	14 854	1 907	100	11 475	1 473	77	849	109	6
2010	18 645	2 350	100	14 941	1 883	80	691	87	4
2011	19 941	2 503	100	16 685	2 094	84	677	85	3
2012	25 831	3 233	100	20 879	2 613	81	809	101	3
2013	27 222	3 493	100	21 542	2 764	79	829	106	3
2014	26 877	2 261	100	20 642	1 737	77	1 360	114	5
2015	31 608	1 447	100	24 000	1 099	76	1 711	78	5
2016	35 561	1 392	100	23 711	928	67	2 702	106	8

Джерело: складено авторами за даними Рахунків інституційних секторів економіки / Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua [74–78; 83–90].

Дані таблиці свідчать про ключову роль сектора нефінансових корпорацій у сплаті податків, пов'язаних з виробництвом, обсяг яких становить від 84 % (від загального обсягу податків із виробництва) у 2011р. до 76 % у 2015 році та 67 % у 2016 р. Незважаючи на зростання обсягу податків сплачених у млн грн, еквівалентний обсяг у млн дол. з початком кризи значно зменшився. Тобто можна стверджувати про значне скорочення реального обсягу виробництва як у секторі нефінансових корпорацій, так і у всій економіці.

У першому півріччі 2017 р. 100 великих платників податків заплатили 138,36 млрд грн податків, що на 38,8 млрд грн більше, ніж за аналогічний період минулого року. Але якщо у 2016 році топ-100 платників податків забезпечили 40,57 % усіх надходжень у Зведений бюджет [91], то в поточному році (за результатами першого півріччя) – 45,4 % [92, с. 35].

Відповідно до рейтингу більше третини надходжень забезпечували компанії нафтогазового сектору – 36,2 млрд грн. Тут найбільше податків сплатили держкомпанія «Укргазвидобування» – 25,87 млрд грн, НАК «Нафтогаз України» – 11,38 млрд грн і компанія «Укрнафта» – 5,69 млрд грн.

На другій позиції, за даними Державної фіскального служби, – підприємства переробної промисловості. Великими платниками податків у цьому секторі стали тютюнові компанії «В.А.Т. – Прилуки – 6,97 млрд грн, «Філіп Моріс Україна» – 5,84 млрд грн, «Джей Ті Інтернешнл Україна» – 4,39 млрд [91].

Як зазначалося у першому розділі (підрозділ 1.2), для більшменш розвиненого корпоративного сектора характерна наявність у його структурі ядра й периферії. Якщо взяти за критерій найбільші платники податків (за 2016 р.), то, на нашу думку, таким ядром можна вважати сукупність корпорацій ТОП-100.

Нами здійснено аналіз, за рахунок чого деякі металургійні компанії «вийшли зі збитків» і почали отримувати прибуток. Ця позитивна тенденція «зачепила» тільки дві вертикально інтегровані компанії – «АрселорМіттал Кривій Ріг» (АМКР) і Групу Метінвест. АМКР стрибок зі «збитків у прибуток» зробив ще в 2015 р., заробивши 1,3 млрд грн чистого прибутку. До цього підприємство три роки підряд працювало в «мінус» у діапазоні 1,2–2,9 млрд грн у рік. За підсумками роботи в 2016 р., комбінат подвоїв чистий прибуток до 2,7 млрд грн. Група

Метінвест із глибоких збитків «вийшла» торік, заробивши $118 млн чистого прибутку, тоді як роком раніше чистий збиток становив більше $1 млрд. Чиста маржа за 2016 р. з негативної (–15 %) перетворилася в позитивну (2 %). При цьому Група продовжувала інвестувати у свої підприємства.

Корпорація ІСД, у яку входять Алчевский і Дніпровський меткомбінати, навпаки, «випала» із прибутків. Обидва підприємства останні роки є збитковими.

Перший через розташування на тимчасово окупованій території кілька років підряд більше простоював, ніж працював, а транспортна блокада на початку 2017 р. повністю зупинила його діяльність. Другий в останні кілька років постійно зазнавав труднощів з поставками сировини й недостачу оборотних коштів, тому працював з низьким завантаженням. Транспортна блокада розірвала вертикальну інтеграцію металургів ІСД, що привело до нинішнього простою Дніпровського меткомбінату (ДМК). Нині завдяки «переговорним» зусиллям народного депутата Сергія Тарути ДМК готується до запуску. Однак, як зазначають експерти, навіть якщо ДМК вийде на нормальний режим роботи, йому навряд чи вдасться перебороти межу беззбитковості в найближчі кілька років.

На підсумковий фінансовий результат, як правило, впливає комбінація зовнішніх (кон'юнктура ринків збуту, витрати на сировину й ресурси) і внутрішніх (виробничі витрати й маржа продажів, витрати на обслуговування кредитів, інвестиції в модернізацію) факторів. Позитивну роль зіграло зниження інтенсивності бойових дій на Сході України в другій половині 2015–2016 рр. Відкладений попит привів до зростання виробництва металопродукції в абсолютних величинах. Так, в 2016 р. випуск сталі в Україні виріс на 6 % порівняно з 2015 р., чавуну – на 8 %, прокату – на 6 %.

Для прибуткових компаній спрацювало поєднання всіх цих обставин. Наприклад, АМКР у «переломному» 2015 р. вдалося радикально скоротити собівартість сталевої заготівлі завдяки зниженню вартості сировини. Дворазового приросту чистого прибутку в 2016 р. АМКР зміг досягти завдяки комбінації ряду внутрішніх факторів. По-перше, одержано ефект від інвестицій. По-друге, стабілізувалася робота всіх агрегатів підприємства. І, по-третє, завдяки тому, що АМКР є складовою великої корпорації, у якої розвинена збутова мережа по всьому світу.

Згідно з даними консолідованого звіту Групи Метінвест за «переломний» 2016 р. їй удалося знизити собівартість продукції на 21 % порівняно з 2015 р. (до $4,8 млрд). Це пов'язано з динамікою курсу гривні щодо долара, ефект від чого склав $366 млн, а також зі зменшенням вартості товарів для перепродажу на $337 млн (в основному продукції «Запоріжсталі»), скороченням витрат на природний газ на $120 млн, зниженням знецінювання основних коштів на $328 млн та іншими аспектами. За рік витрати на дистрибуцію зменшилися на 28 % (до $660 млн), що було зв'язано в основному зі зменшенням видатків на морський фрахт внаслідок скорочення обсягів перевезень.

Додатковим внутрішнім ресурсом скорочення витрат у металургії став перехід на технологію використання пиловугільного палива в доменному виробництві, що дозволило сталеварам відмовитися від використання природного газу й зменшити витрати на кокс внаслідок скорочення його споживання.

Проведений аналіз дає підстави для таких висновків. Економіка – традиційний об'єкт системних досліджень. Інтересу науковців до дослідження сукупності корпорацій як підсистеми національної економіки не спостерігається, хоча становлення в Україні корпоративного сектора, його розвиток та ефективне функціонування є необхідними умовами ефективності національної економіки.

На основі аналізу національних рахунків України за 2008–2016 роки, зокрема секторів нефінансових та фінансових корпорацій як основних підсистем корпоративного сектору, можна констатувати, що у зазначений період фінансово-економічні результати функціонування корпоративного сектору є невтішними: практично всі проаналізовані показники у доларовому еквіваленті з початку фінансово-економічної кризи зменшилися майже на половину. Цим викликана об'єктивна потреба проаналізувати вплив державного регулювання на сформований стан функціонування корпоративного сектору.

2.3. Оцінка сучасних тенденцій державного регулювання корпоративної підсистеми національної економіки

Складна ситуація в економіці України, крім зовнішніх політичних та економічних чинників, багато в чому зумовлена внутрішніми причинами, які переважно пов'язані з тривалою відсутністю інституційних політичних та економічних реформ (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Негативні явища в економіці України та їх наслідки

Негативні явища	Наслідки негативних явищ, неякісного і необґрунтованого регулювання
• незадовільний стан інвестиційного та підприємницького клімату; • низький рівень довіри до державних органів та їх рішень; • високий рівень втручання держави у господарські процеси; • високий рівень зарегульованості господарської діяльності; • високий рівень монополізації та порівняно низький рівень конкуренції у більшості галузей; • погана специфікація та захист прав власності; • високий рівень тінізації, а також трансакційних витрат господарюючих суб'єктів	• офіційні витрати – це необґрунтовані та надмірні витрати бізнесу та громадян на адміністративні процедури (зокрема ліцензії, сертифікати, дозвільні документи тощо); • неофіційні витрати – хабарі, які часто платять за своєчасне впровадження дозвільних документів; • погіршення якості товарів та надання послуг, а також сервісного обслуговування; • монополізація – часто регулятивні заходи держави використовуються для незаконного усунення конкуренції на користь окремих осіб; • втрата інвестиційної привабливості економіки

Джерело: узагальнено авторами за [93].

Це призвело до формування в Україні специфічної інституційної структури національної економіки, однією з характерних рис якої є досить неефективне регуляторне середовище, яке містить чимало елементів, розрахованих на функціонування економіки в умовах командно-адміністративної системи. У цьому контексті дерегуляційна реформа є однією з найбільш очікуваних і затребуваних суспільством реформ, ключовим завданням якої є демонтаж старої регуляторної системи та створення нової регуляторної системи, що відповідає сутності та потребам ринкової економіки.

В Україні спроби здійснити пришвидшення зростання економіки та стимулювання її конкурентоспроможності через дерегуляцію робилися вже декілька разів [93].

Перша спроба нормативно-законодавчої дерегуляції відбулася в період 1994–2004 рр. З метою лібералізації бізнес-середовища, дерегуляції та сприяння розвитку підприємництва в Україні було ухвалено 22 основних закони та видано 46 указів Президента України. Ухвалення цих нормативно-правових актів дещо обмежило втручання органів державної та місцевої влади в господарську діяльність підприємців малого і середнього бізнесу. Було запроваджено спрощені (спеціальні) режими оподаткування, єдиний і фіксований податки, спеціальний торговий патент. Водночас і було ухвалено Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [94].

Цим Законом передбачалося вперше в законодавстві України ввести принципи регуляторної політики, а також запровадити аналіз регуляторного впливу для кожного нормативно-правового акта. Положення цього Закону щодо принципів формування державної регуляторної політики повністю відповідають принципам формування загальної державної політики взагалі і зокрема державної економічної політики. Однак його застосування на практиці не завжди давало свій позитивний результат унаслідок переважної зацікавленості посадових осіб в отриманні неправомірної вигоди (корупції).

Друга спроба дерегуляції відбулася з приходом «помаранчевої» влади 2004 року. Вона була спрямована на швидкий перегляд нормативно-правових актів, ухвалених центральними органами державної влади, територіальними підрозділами центральних органів виконавчої влади та органами місцевого самоврядування. Планувалося, що ці заходи матимуть характер «регуляторної гільйотини», проте на практиці більшість намірів і заяв мали декларативний характер.

Третя спроба дерегуляції почалася з ухвалення наприкінці 2010 року Закону України «Про прискорений перегляд регуляторних актів, прийнятих органами та посадовими особами місцевого самоврядування». Фактично вона почалася 2011 року, проте також не дала суттєвого ефекту.

Четверта спроба розпочалась після завершення Революції Гідності на початку 2014 року та формування прореформістського уряду, яка триває по сьогодні.

Метою реформи є створення сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату шляхом зміни регуляторного середовища та формування чітких та прозорих правил, що слугуватимуть інституційним фундаментом для економічного зростання.

Вплив державного регулювання здійснюється на основі встановлення і дії таких принципів, за яких процес створення нового регуляторного акта максимально відповідав би потребам суспільства і підтримувався адекватними заходами державного забезпечення.

Державне регулювання корпоративної економіки має забезпечувати:

– відповідність державного регулювання вимогам ринкових відносин;

– прозорість, послідовність та передбачуваність рішень органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо регуляторних актів;

– впровадження нових регуляторних актів тільки після проведення всебічного аналізу їх потенційної ефективності у досягненні поставлених цілей та можливого впливу на економічне середовище в Україні;

– періодичне відстеження ефективності та наслідків упровадження існуючих регуляторних актів і заходів, здійснених у рамках їх реалізації;

– запровадження процедур публічного обговорення з приводу розробки та прийняття регуляторних актів;

– узгодження дій усіх центральних та місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;

– звітування органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо виконання державної регуляторної політики;

– запровадження дисциплінарної та адміністративної відповідальності державних службовців за невиконання регуляторних актів та порушення встановлених процедур.

Серед значної кількості проблем різноманітного характеру, які потребують вирішення у процесі реалізації дерегуляційної реформи, розглянемо ті, що безпосередньо стосуються ефективного функціонування корпоративного сектора національної економіки.

Правові засади реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності визначені відповідним Законом України [94], в якому застосовується термінологія, представлена в таблиці 2.11.

Розглянемо діяльність Кабінету Міністрів України та ряду окремих центральних органів виконавчої влади щодо виконання заходів регулятивної реформи [95].

Сутність ініціатив КМУ у сфері дерегуляції – зменшення кількості точок дотику бізнесу та держави. Основним заходами є такі:

– впровадження регуляторної моделі, що передбачає кількість та функції контролюючих органів відповідно до стандартів ЄС та Угоди про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами – з іншого;

– завершення зменшення кількості контролюючих органів з 56 до 28, функцій – з 1 032 до 680, приведення кількості контролюючих органів та їх функцій у повну відповідність до європейських стандартів;

– сприяння прийняттю у новій редакції Закону України «Про технічні регламенти та процедури оцінки відповідності»; реалізація прийнятих у 2014 році законів України «Про метрологію та метрологічну діяльність» та «Про стандартизацію»;

– прийняття 1 500 національних стандартів, гармонізованих зі стандартами ЄС, припинення дії на території України стандартів колишнього СРСР;

– створення повнотекстової електронної бази стандартів (близько 28 тис. стандартів);

– скорочення кількості документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності та видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню;

– скасування регуляторних актів, які ускладнюють ведення підприємницької діяльності;

– забезпечення надання послуг для громадян та бізнесу в електронному вигляді;

– приведення системи технічного регулювання у відповідність до європейських вимог та завершення реформування системи державного контролю за безпечністю та якістю харчових продуктів;

– забезпечення ефективного захисту права приватної власності, зокрема судовими органами, гармонізація із законодавством Європейського Союзу положення законодавства України щодо захисту прав національних та іноземних інвесторів та кредиторів, захисту економічної конкуренції;

– запровадження стимулюючих механізмів інвестиційної діяльності, виходячи з найкращої світової практики [96].

Центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України і який реалізує державну регуляторну політику та політику у сфері нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, є Державна регуляторна служба України. Її основні завдання – реалізація державної регуляторної політики, державної політики у сфері ліцензування, дозвільної системи, нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності та координація дій органів виконавчої влади, інститутів громадянського суспільства і підприємництва з питань спрощення регуляторної бази та дерегуляції господарської діяльності.

Державною регуляторною службою України здійснюється корінна перебудова діяльності: перехід від адміністративного контролю до підтримки бізнесу, корпоративних структур, що передбачає [97]:

– скорочення кількості регуляторних та контрольних органів шляхом їх злиття або ліквідації, забезпечення усунення дублювання функцій між органами державного нагляду (контролю), делегування окремих функцій держави саморегулівним організаціям;

– обмеження повноважень органів державного нагляду (контролю) щодо застосування штрафних санкцій, зокрема обмеження або припинення діяльності бізнесу виключно за рішенням суду;

– відмова від системи тотального обтяжливого контролю за всіма суб’єктами господарської діяльності на основі запровадження ризикоорієнтованої системи державного контролю;

– проведення комплексної інвентаризації чинної нормативно-правової бази у сфері державного контролю та регулювання підприємництва, скасування неактуальних нормативно-правових актів;

– створення інтегрованої бази даних контролюючих органів, спрямованої на зменшення контактів таких органів із суб’єктами підприємницької діяльності, що має забезпечувати автоматичне віднесення суб’єктів господарювання до груп залежно від ступеня ризику від провадження господарської діяльності, визначення періодичності проведення планових заходів кожним із органів державного нагляду (контролю), оприлюднення інформації про законодавчі вимоги до конкретних видів підприємницької діяльності;

– забезпечення конкуренції на ринку оцінки та оприлюднення неперсоніфікованої бази результатів оцінки;

– розширення кількості видів ділової діяльності, які можуть самостійно оцінювати себе на відповідність вимогам та прийнятим нормам, на заміну системи державного нагляду (контролю).

Таблиця 2.11 – Терміни, що вживаються у Законі України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності»

Термін	Значення терміна
Державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності	Напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України
Регуляторний акт	Прийнятий уповноваженим регуляторним органом нормативно-правовий акт, який або окремі положення якого спрямовані на правове регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання
Регуляторний орган	Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, інший державний орган, центральний орган виконавчої влади та ін.
Регуляторна діяльність	Діяльність, спрямована на підготовку, прийняття, відстеження результативності та перегляд регуляторних актів.
Розробник проекту регуляторного акта	Регуляторний орган або інший орган, установа, організація, особа чи група осіб, що уповноважені розроблювати або організовувати, спрямовувати та координувати діяльність з розроблення проекту регуляторного акта

Джерело: складено авторами за [94].

Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», крім визначення загальних принципів державної регуляторної політики та правил розробки і прийняття регуляторних актів, передбачає обов'язкове відстеження регуляторних актів та їх перегляд (статті 10 та 11 Закону). Відстеження результативності регуляторного акта є важливим та логічним елементом «зворотного зв'язку» – на підставі відстеження планових показників результативності регуляторного акта здійснюється систематичний аналіз прийнятих регулювань з метою визначення ефективності впровадженого регулювання у досягненні встановлених цілей та вирішенні проблеми, яку передбачалося вирішити за допомогою прийняття регуляторного акта. Саме ця системна аналітична робота є основою

для здійснення дерегуляції, оскільки результати проведеного відстеження результативності є підставою для перегляду регуляторного акту і внесення змін до нього або його скасування.

Як свідчить практика, до цього часу виконання регуляторними органами вимог законодавства про державну регуляторну політику зосереджувалося, в основному, на виконанні встановлених Законом процедур, що є обов'язковими під час прийняття регуляторних актів.

У подальшому, відповідно до вимог Закону, регуляторний орган зобов'язаний провести відстеження результативності прийнятого регуляторного акта, тобто здійснити комплекс заходів, спрямованих на оцінку стану впровадження регулювання та досягнення цілей, задекларованих під час його прийняття.

Однак проведений Державною регуляторною службою аналіз практики виконання регуляторними органами вимог законодавства про державну регуляторну політику виявив, що рівень виконання вимог Закону в частині відстеження результативності регуляторних актів залишається досить низьким [97].

Наприклад, тільки базовому відстеженню у І півріччі 2017 року підлягали понад 50 регуляторних актів. За цих обставин фактично були проведені заходи щодо відстеження результативності лише щодо 6 (тобто лише 12 %) з них. Крім того, лише чотирма центральними органами виконавчої влади, а саме Мінінфраструктури, Мінкультури, ДФС та НКЦПФР, робота з відстеження результативності діючих регуляторних актів проводиться системно відповідно до затверджених ними Планів-графіків здійснення зазначених заходів.

Ряд заходів, що стосуються регуляторної діяльності в антимонопольній сфері, здійснюється Антимонопольним комітетом України, а саме [98]:

– забезпечення прозорості діяльності органів Антимонопольного комітету;

– спрощення системи контролю за концентраціями;

– забезпечення реалізації прав осіб, які беруть участь у розгляді справ про порушення законодавства, про захист економічної конкуренції;

– встановлення дисциплінарної відповідальності посадових осіб, дії або бездіяльність яких призвели до вчинення порушення у вигляді антиконкурентних дій органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю.

Відбувається реформування регуляторної діяльності Державної фіскальної служби України [99].

З метою забезпечення відкритості процесу регуляторної діяльності та участі громадськості в обговоренні проєктів регуляторних актів, розроблених ДФС, упродовж 2016 року (станом на 01.01.2017) на офіційному вебпорталі ДФС та на сайтах провідних інформаційних агентств було розміщено 48 повідомлень про оприлюднення проєктів регуляторних актів, кожне з яких містить короткий зміст регуляторного акта, інформацію щодо мети розробки й очікуваного результату від впровадження, поштову, електронну адреси розробника проєкту та адресу для надання зауважень і пропозицій. У підрозділі «Проєкти регуляторних актів» розділу «Регуляторна політика» вебпорталу ДФС упродовж 2016 року розміщено аналогічну кількість проєктів нормативно-правових (регуляторних) актів та аналізів регуляторного впливу до кожного з них. Оприлюднення проєктів наказів Міністерства фінансів України, підготовлених ДФС, здійснювалося також на сайті Мінфіну.

Відповідно до затвердженого Плану зі змінами, а також на виконання доручень уряду протягом 2016 р. ДФС розроблено окремі проєкти регуляторних актів, направлені на:

– приведення нормативно-правових актів у відповідність до норм Податкового та Митного кодексів України, законів України;

– удосконалення системи електронного адміністрування ПДВ;

– удосконалення механізму реєстрації та обліку платників податків;

– посилення контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів;

– запровадження Системи електронного адміністрування реалізації пального та Єдиного реєстру акцизних накладних;

– удосконалення порядків здійснення органами ДФС митного контролю та митного оформлення, виконання митних формальностей;

– вдосконалення порядку ведення Реєстру неприбуткових установ та організацій та форми звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткових організацій;

– спрощення форм податкових декларацій (розрахунків), звітів та зменшення обсягу інформації, що подається платниками;

– скасування регуляторних актів, що втратили актуальність, тощо [99].

Детальний аналіз удосконалення податкових методів регулювання корпоративного сектору представлено у підрозділі 3.1.

Упродовж останніх років одним із пріоритетів Уряду України та Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [100] стала реформа підприємств державного сектору, які є складовими корпоративної підсистеми національної економіки. Необхідність реформи назріла давно, оскільки з 1991 року цей сектор української економіки майже не зазнав змін. Недостатня прозорість діяльності та звітування, незадовільні операційні та фінансові результати, а також серйозні недоліки в організації корпоративного управління держпідприємствами – це не повний перелік проблем, які має вирішити Україна шляхом проведення глибинних змін.

Поряд з теоретичними викладками багато вчених на основі емпіричних досліджень спростовують тезу про те, що приватні підприємства беззаперечно є кращими від державних, зазначаючи, що для подібних висновків немає підстав, а окремі з них навіть віддають перевагу державним підприємствам [101].

Крім того, гіпотеза про позитивний ефект від приватизації не знайшла переконливого емпіричного підтвердження, проте було встановлено, що на її результати впливають інституційні та організаційні фактори, а сама по собі зміна форми власності не створює позитивного ефекту без відповідного поліпшення конкурентного середовища та якості регуляторної політики. Приватизація не забезпечує значущого збільшення інвестицій на одиницю продажів, а інвестиційна активність приватизованих компаній нерідко падає. Також дослідниками не зафіксовано зростання загальної факторної продуктивності (TFP) після приватизації, що вказує на відсутність підвищення технічного рівня приватизованих компаній, хоча саме ця обставина виступає одним із головних завдань приватизації та основним аргументом на користь її доцільності.

Як показує досвід інших країн, що підтверджується і результатами незалежних досліджень, основною причиною низької операційної ефективності держпідприємств є слабка система корпоративного управління, яка не сприяє рентабельності і ставить суперечливі цілі, що призводить до неякісного управління. Як і в багатьох країнах, зв’язки між підприємствами та урядом в Україні є вкрай міцними, а підпорядкування профільним міністерствам для багатьох держпідприємств є захистом від зовнішньої конкуренції. Хоча основною

функцією міністерств має бути регулювання відповідних галузей, відомства часто беруть активну участь в управлінні держпідприємствами. Це призводить до неминучого конфлікту інтересів [100, с. 5].

Упродовж тривалого часу єдиним шляхом вирішення цієї проблеми вважалася приватизація держпідприємств. Прозора приватизація, що викликає довіру, безперечно, потрібна Україні. Проте не всі держпідприємства доцільно приватизовані, а приватизація багатьох держпідприємств може тривати достатньо довго. Отже, найближчим часом Україна все ще володітиме значною кількістю держпідприємств.

Ряд дослідників відстоюють позицію, яку ми поділяємо, щодо того, що державні підприємства повинні відігравати специфічну і важливу роль – бути інститутами розвитку [101, с. 34].

Державні підприємства, порівняно з приватними структурами, мають особливості, які дозволяють відносити їх до названих інститутів, дають їм можливість діяти на неприбутковій (за умови, що 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, у державних підприємств значно ширший горизонт планування, ніж у приватного сектору, тобто у вибудовуванні їх діяльності фактор поточної короткострокової та мінливої кон'юнктури не має вирішального значення, що дозволяє їм зосередитися на досягненні стратегічних цілей.

У держпідприємств значно ширші можливості в отриманні довгострокових державних кредитів на пільгових умовах. За рахунок цього фактора вони можуть залучати на партнерській основі приватні компанії для реалізації великих проєктів, які б не могли бути здійснені ними лише за власні кошти і з власної ініціативи [101, с. 34].

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) проаналізувала успішні випадки реформ держпідприємств у різних країнах та узагальнила кращі практики в документі «Принципи корпоративного управління ОЕСР» [102].

В умовах, коли управління держпідприємствами здійснюється згідно із принципами, затвердженими у країнах-членах ОЕСР, державні підприємства стають достатньо конкурентоспроможними навіть на міжнародному ринку та досягають показників, що дорівнюють показникам підприємств, що перебувають у приватній власності, або перевищують їх.

Розглянемо ряд напрямів реформування сфери управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки їх діяльності та ключові цілі їх реформи.

Першим кроком у формуванні інституційного базису модернізації цієї сфери стало схвалення Стратегії підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки, розробленої відповідно до принципів підзвітності, прозорості, дерегулювання і дебюрократизації, недопущення корупції. До основних стратегічних настанов Стратегією віднесено: посилення бюджетного нагляду, розбудову державної політики управління суб'єктами господарювання, удосконалення корпоративного управління, реструктуризацію та реорганізацію суб'єктів господарювання, прозорий та комплексний процес приватизації.

Одним із ключових кроків збільшення прозорості діяльності держпідприємств є розкриття ними своїх фінансових даних та іншої важливої інформації. Така вимога відповідає міжнародній практиці та дозволяє об'єктивно порівняти фінансові і операційні результати діяльності, включаючи порівняння фінансових показників держпідприємств з результатами роботи аналогічних підприємств у приватному секторі.

В умовах коли досить мало точних даних є загальнодоступними, важко оцінити роботу держпідприємств та їхніх органів управління, так само, як вимагати від них ефективного використання капіталу і досягнення поставлених цілей. Відкритий доступ до інформації про діяльність держпідприємств стимулює їхню відповідальність і знижує ризик корупції.

Незважаючи на те, що акції більшості держпідприємств не торгуються на відкритому ринку, діяльність цих підприємств, по суті, є публічною, тому повинна бути ще більш прозорою, ніж діяльність компаній, акції яких представлені на фондовій біржі.

Чіткі цілі та регулярне оцінювання ефективності діяльності є основою належного корпоративного управління держпідприємств.

Проведений аналіз дозволяє зробити такі узагальнення.

Формування суб'єктної структури корпоративної економіки в Україні відбувалося за такими напрямами: акціонування внаслідок приватизації; створення нових акціонерних товариств після об'єднання капіталів; перетворення існуючих недержавних підприємств різних організаційно-економічних (неакціонерних) форм на акціонерні товариства.

Приватизація виступала основною передумовою формування акціонерного капіталу для всіх постсоціалістичних країн, і особливість такого формування полягала в перетворенні вже існуючого реального капіталу на акціонерні форми.

На сьогодні у національній економіці існує велика кількість суб'єктів господарювання у різних галузях, які певною мірою залучені до процесів інтеграції. У зв'язку з цим суттєво зріс інтерес до різних видів об'єднань підприємств, зокрема до холдингових структур, фінансово-промислових груп, інших інтегрованих корпоративних структур.

Становлення в Україні корпоративної підсистеми, її розвиток та ефективне функціонування є необхідними умовами ефективності національної економіки. Корпоративна підсистема у вузькому значенні – це сукупність корпорацій, що обслуговують цю економіку; у широкому – це сукупність корпорацій і корпоративних структур, які за своїми властивостями функціонально еквівалентні корпораціям у вузькому значенні.

На основі аналізу національних рахунків України за 2008–2016 роки, зокрема секторів нефінансових та фінансових корпорацій як основних підсистем корпоративної економіки, висвітлено тенденції випуску товарів і послуг, проміжного споживання, валової доданої вартості, чистої доданої вартості, доходів, сплачених податків, заощадження, чистого кредитування (+), чистого запозичення (–). Продемонстровано, що у зазначений період фінансово-економічні результати функціонування корпоративної економіки є невтішними: практично всі проаналізовані показники у доларовому еквіваленті з початку фінансово-економічної кризи зменшилися майже на половину.

Однією з характерних рис сформованої в Україні інституціональної структури національної економіки є вкрай неефективне регуляторне середовище. У цьому контексті дерегуляційна реформа є однією з найбільш очікуваних і затребуваних суспільством реформ, ключовим завданням якої є демонтаж старої регуляторної системи та створення нової регуляторної системи, що відповідає сутності та потребам ринкової економіки.

Список використаних джерел у розділ 2

49. Семенюк В. П. Розвиток корпоративного сектора економіки та корпоративного управління в Україні *Економіка і прогнозування*. 2005. № 3. С. 78–88.

50. Про порядок підготовки до продажу акцій відкритих акціонерних товариств, які створені шляхом корпоратизації : Указ Президента України від 18.03.1994 № 98/94. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/98/94

51. Вакульчик О. М. Корпоративне управління: Економіко-аналітичний аспект. Дніпро : Пороги, 2003. 256 с.

52. Савченко А. М. Основні історичні етапи становлення та розвитку корпоративної форми організації бізнесу. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde

53. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 22.03.2017).

54. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О. Г. Осауленко ; відп. за випуск О. Е, Остапчук. К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. 592 с.

URL : http://ecopravo.org.ua/stat/yearbook_2010_ua.pdf

55. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI. (Поточна редакція – від 01.01.2017). URL : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17 (дата звернення: 22.03.2017).

56. Веремко В., Сиченко Е. Корпоративна революція. *Експерт.* 2008. № 44. С. 37–41.

57. Статистичний щорічник України за 2015 рік / за ред. І. М. Жук ; відп. за випуск О. А. Вишневська. Київ : Держаналітінформ, 2016. 575 с. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/11/zb_2015_ukr.zip

58. Уманців Ю. М. Холдингові механізми інтеграції підприємств. *Ринок цінних паперів України.* 2011. № 3. С. 23–33.

59. Романенко О. А. Фінанси холдингових компаній : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. 255 с.

60. Скорик М. О. Еволюція та сутність державного регулювання аграрного сектору економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Частина 1. С. 12–13 (видання Індексується Index Copernicus:).

61. Науменкова С. В. Особливості управління фінансами в холдингових компаніях / *Фінанси України*. 2008. № 1. С. 93–107.

62. Уманців Ю. М. Розвиток корпоративних структур в умовах глобальної конкуренції : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-р екон. наук : спец. 08.00.01. Київ, 2013. 39 с.

63. Задоя А. О. Регулювання діяльності ТНК: державний рівень. *Академічний огляд.* 2014. № 2. С. 117–125.

64. Про холдингові компанії в Україні : Закон України від 15.03.2006 № 3528-IV. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3528-15 (дата звернення: 22.03.2017).

65. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. (Поточна редакція – від 01.01.2017). URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14 (дата звернення: 22.03.2017).

66. Класифікація інституційних секторів економіки України, затверджено наказом Державного комітету статистики України 18.04.2005 № 96. Київ, 2005.

67. Національні рахунки України за 2015 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України, 2016. 23 с. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/bl/12/bl_nr_2015.zip

68. Національні рахунки України за 2008 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України, 2009. 19 с. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/makroek/naz_r.zip

69. Шинкарук Л. В. Інституційні сектори у структурі системи національних рахунків. *Економічна теорія*. 2009. № 1. С. 102–113.

70. Національні рахунки України за 2014 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України, 2015. 23 с. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/02/zb_nr2014pdf.zip

71. Національні рахунки України за 2013 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України, 2014. 23 с. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/bl/12/bl_nr_2013pdf.zip

72. Національні рахунки України за 2012 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України, 2013. 23 с. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/bl/01/bl_nar_12_13.zip

73. Національні рахунки України за 2011 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України, 2012. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2012/12_2012/bl_nr__2011.zip

74. Квартальні національні рахунки за інституційними секторами за I квартал 2016 року / Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/vvp/kvnr/kvnr_01_16_u.zip

75. Квартальні національні рахунки за інституційними секторами за II квартал 2016 року / Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/vvp/kvnr/XLS/Q2_2016_u.zip

76. Квартальні національні рахунки за інституційними секторами за III квартал 2016 року / Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/vvp/kvnr/XLS/Q3_2016_u.zip

77. Квартальні національні рахунки за інституційними секторами за IV квартал 2016 року / Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/vvp/kvnr/XLS/Q4_2016_u.zip

78. Квартальні національні рахунки. Експрес-випуск: Валовий внутрішній продукт України у I–IV кварталі 2016 року й у 2016 році / Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2017/03/47pdf.zip

79. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Львів : Кальварія, 2017. 168, [18] с.

80. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : монографія. Київ : КНЕУ, 2005. 240 с.

81. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім НБУ): Статистичний бюлетень НБУ [Електронне видання] / Національний банк України. URL : http://www.bank.gov.ua/Statist/Electronic%20bulletin/data/3.3-Loans.xls

82. Буй Т. У пошуках грошей *Бізнес*. 2017. № 48. С. 18–19. 27 листопад.

83. Рахунки інституційних секторів економіки за 2008 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/vvp/nrzise/nrzise 2008_u.htm

84. Рахунки інституційних секторів економіки за 2009 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/vvp/nrzise/nrzise 2009_u.htm

85. Рахунки інституційних секторів економіки за 2010 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/vvp/nrzise/nrzise 2010_u.htm

86. Рахунки інституційних секторів економіки за 2011 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/vvp/nrzise/nrzise 2011_u.ht

87. Рахунки інституційних секторів економіки за 2012 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/vvp/nrzise/ nrzise2012

88. Рахунки інституційних секторів економіки за 2013 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/vvp/nrzise/nrzise 2013_u.htm

89. Рахунки інституційних секторів економіки за 2014 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/vvp/nrzise/nrzise 2014_u.htm

90. Рахунки інституційних секторів економіки за 2015 рік: Статистичний бюлетень. Київ : Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/vvp/nrzise/nrzise 2015_u.htm

91. Вісник-Рейтинг. 2017. № 1–2: Підсумки 2016 року. Перспективи 2017 року. URL : http://www.visnuk.com.ua/ru/news/100004687-zhurnal-visnik-reyting-no-1-2-2017-pidsumki-2016-roku-perspektivi-2017-roku

92. Топ-100 великих платників податків України у першому півріччі 2017 р. *Бізнес.* 2017. № 46–47. С. 38–39.

93. Поворозник В. Дерегуляційна реформа: аналіз державних рішень / Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД). 2015. URL : http://icps.com.ua/assets/uploads/images/files/deregulyaciya_pk_s.pdf

94. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України. *Відомості Верховної Ради України (ВВР).* 2004. № 9. Ст. 79. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1160-15

95. Про затвердження плану заходів щодо дерегуляції господарської діяльності : розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 березня 2015 р. № 357-р. Київ, 2015. URL : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/357-2015-%D1%80

96. Аналітична доповідь до Щорічного послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». Київ : НІСД, 2017. 928 с. URL : http://www.niss.gov.ua/public/File/book_2017/Poslanya_druk_fin.pdf

97. Щодо дотримання вимог законодавства про державну регуляторну політику / Державна регуляторна служба України. 2017. URL : http://www.drs.gov.ua/regulatory_policy/shhodo-dotrymannya-vymog-zakonodavstva-pro-derzhavnu-regulyatornu-polityku/?print_page=true

98. Завдання та повноваження антимонопольного комітету України / Антимонопольний комітет України : офіційний вебсайт. URL : http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/84729

99. Інформація про здійснення Державною фіскальною службою України регуляторної діяльності у 2016 р. URL : http://sfs.gov.ua/diyalnist-/regulyatorna-politika-/informatsiya-pro-zdiysnennya-dfs--re/informatsiya-pro-zdiysnennya-derjavnoyu-f/

100. Аналітичний огляд ТОП-100 найбільших державних підприємств України. URL : http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=6e691647-b153-442d-b60e-29c91efcda2a

101. Кінддзерський Ю. В. Імператив використання державного сектору в модернізації економіки. *Економіка України*. 2013. № 11. С. 29–40.

102. Принципи корпоративного управління ОЕСР. Організація економічної співпраці та розробок (ОЕСР). 2004. URL : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0ahUKEwjIucXmmpPYAhXMLFAKHavnAOoQFggyMAE&url=http%3A%2F%2Fold.minjust.gov.ua%2Ffile%2F32711.docx&usg=AOvVaw3Fa8Zpt_DbwjvrUDTxl97H

РОЗДІЛ 3
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ПІДСИСТЕМИ ПОДАТКОВИМИ МЕТОДАМИ ТА ЗАСОБАМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

3.1. Удосконалення податкових методів державного регулювання корпоративної підсистеми економіки

Проблема наповнення дохідної частини державного бюджету протягом багатьох років незалежної України залишається однією з найгостріших, а її (дохідної частини) формування за рахунок податкових відрахувань – одним із найголовніших та першочергових завдань.

Останнім часом не тільки в Україні, але й у всіх розвинених країнах, ставиться під сумнів ефективність прямих корпоративних податків, особливо податку на прибуток. Критики податку на прибуток висувають до нього три головні претензії: непомірне навантаження на суб'єктів економічної діяльності, фіскальна неефективність і дискреційність, тобто суб'єктивність, можливість розраховувати й сплачувати його за своїм розсудом. Механізм розрахунку й адміністрування цього податку, по-перше, припускає можливість ухилення від його сплати й зменшення податкової бази, а по-друге, створює сприятливі умови для зловживань із боку податкових органів і тиску на корпоративні структури [120, с. 14].

Про неефективність оподатковування корпоративних підприємств свідчить і те, що в рейтингу Всесвітнього банку Doing Business-2017 Україна за рік спустилася на один щабель – до 84 місця. Загальна податкова ставка в країні досягає 51,9 % прибутку, тоді як середні показники країн ОЕСР і ЄС становлять 41,2 і 34,8 %, відповідно.

Крім того, податок на прибуток давно перестав бути бюджетоутворюючим: його частка в податкових надходженнях Зведеного бюджету зменшилася майже вдвічі – з 16 % у 2012 р. до 9,2 % у 2016 р., тоді як частка податкових надходжень у ВВП за цей період збільшилася з 24,7 % до 27,3 % (табл. 3.1) [120, с. 14].

Таблиця 3.1 – Роль податку на прибуток у формуванні бюджету, %

Роки	Податкові надходження / ВВП	Податок на прибуток / податкові надходження	Податок на прибуток / ВВП
2012	24,7	16,0	3,7
2013	23,4	16,1	3,7
2014	22,7	11,3	2,6
2015	25,6	7,7	2,0
2016	27,3	9,2	2,5

Джерело: розраховано за даними Мінфіну.

Податок на прибуток має системні недоліки. Він розраховується від фінансового результату, перевірити який складно, і вимагає великого штату кваліфікованих податківців. Стандарти бухгалтерського обліку – це дуалізм та управлінські рішення, який в умовах податку на прибуток перетворився на дискрецію та потенційні спори. Компанії, які сплачують податок прозоро, перебувають у нерівних умовах з тими, які структуруються. Платниками податку на прибуток накопичено один трильйон сто мільярдів збитків [121].

Саме платники податку на прибуток найбільше виводять кошти за кордон з оподаткуванням за ставкою 2,6 % (за рахунок застосування міжнародних угод) або взагалі без оподаткування (за рахунок накопичених збитків).

Щороку без належного оподаткування виводиться з України приблизно 10 % ВВП. 85 % податку сплачують всього 1 000 компаній – переважно державні підприємства та підприємства з іноземними інвестиціями. Саме такі платники сплачують податок від фінансового результату, збільшеного на 30–40 % (за рахунок податкових коригувань), а це – проїдання інвестиційного потенціалу [121].

За даними звіту Global Financial Integrity, в 2005–2014 рр. з українських компаній щорічно виводилося $3,5–11,7 млдр, отже, втрати бюджету становили як мінімум $800 млн за рік [120, с. 14].

Основним конкурентом податку на прибуток стає податок на виведений капітал, або податок з розподіленого прибутку.

Сутність ПВК полягає в тому, що прибуток, отриманий підприємством, не обкладається податком доти, доки підприємство не вирішить виплатити його у вигляді дивідендів власникам або зробити прирівняні до виведення капіталу платежі. З метою оподаткування під

визначення виведеного капіталу підпадають будь-які недоотримані доходи або платежі на користь нерезидентів і неплатників цього податку, а саме процентні нарахування, роялті, фінансова допомога, інвестиції за рубіж, подарунки й пожертвування. Така модель оподаткування дозволяє компаніям використовувати прибуток або його частину для розширення або модернізації виробництва. Це підвищує їхню капіталізацію й створює умови для майбутньої прибутковості.

Піонером впровадження податку з розподіленого прибутку стала Естонія, що займає 12 місце в рейтингу Всесвітнього банку Doing Business-2017 і 1-ше місце серед 34 країн-членів ОЕСР із найвищим індексом податкової конкуренції. З 1 січня 2017 р. такий податок уведений у Грузії. Найближчим часом замінити корпоративний податок на ПВК планують також Латвія й Литва.

В Естонії (діє з 2000 р.) у перші роки після реформи податкові платежі в бюджет різко зменшилися, і уряду довелося скоротити бюджетні видатки й ліквідувати пільги по інших податках. Однак у наступні роки надходження від податку з розподіленого прибутку істотно збільшилися. Серед позитивних змін за 17 років дії податку експерти відзначають підвищення ліквідності й фінансової стабільності компаній, створення рівних умов оподатковування бізнесу, приплив іноземних інвестицій [120, с. 15].

Хоча розширення й модернізація естонської економіки й залучення значних іноземних інвестицій стали результатом комплексної реформи податкової системи, безумовно, певна заслуга податку з розподіленого прибутку в цьому є.

Питання реформування податку на прибуток піднімається й у високорозвинених країнах, для яких гостро постає проблема виходу великих компаній в офшорні зони й низькооподатковувані юрисдикції. Офіційні структури ЄС визнають неефективність і застарілість існуючої системи корпоративного оподатковування, однак досі не наважуються впровадити нову модель, намагаючись модернізувати існуючу.

На відміну від країн ЄС, реформування корпоративного податку в США в самому розпалі. Реформа, підготовлена бюджетним комітетом Конгресу й представниками Республіканської партії, передбачає заміну корпоративного податку так званим податком на цільові виплати (Destination-based cash flow tax with border adjustments (DBCFT).

Цей податок являє собою щось середнє між податком на виведений капітал і ПДВ: під оподатковування підпадає споживання корпорацій за винятком зарплат, інтелектуальної власності, витрат на розробки й капітальні вкладення на території США. На відміну від чинної системи корпоративного оподатковування США, введення податку на цільові виплати означає переорієнтацію оподатковування з прибутків на споживання за територіальною ознакою, тобто податком буде обкладатися тільки споживання усередині країни.

Ідея заміни податку на прибуток активно обговорюється в Україні з жовтня 2015 р., коли в парламент був поданий законопроєкт № 3357 «Про внесення змін у Податковий кодекс України щодо податкової лібералізації». Тоді ідея про введення податку на виведений капітал (ПВК) не була підтримана, однак через рік до неї повернулися. У жовтні 2016 р. Національна рада реформ підтримала введення ПВК із 1 січня 2018 р. У червні 2017 р. Мінфіном оприлюднено фінальну презентацію проєкту «Податок на виведений капітал» [122].

Пропонується запровадити оподаткування прибутку, розподіленого у формі дивідендів чи прирівняних до них платежів.

Передбачено, що податком на виведений капітал (далі – ПВК**)** за ставкою 15 % оподатковуються дивіденди, виплачені:

– фізичним особам (при цьому ПДФО не сплачується);

– юридичним особам-нерезидентам (при цьому податок на репатріацію не сплачується).

Сума дивідендів, що виплачується за 2013–2017 рр., не оподатковується ПВК у межах обсягу оподаткованого прибутку, з якого раніше був сплачений податок на прибуток.

За ставкою 20 % оподатковуються прирівняні до дивідендів платежі:

– придбання товарів та послуг у пов’язаних осіб, що використовують спрощену систему оподаткування;

– проценти, сплачені на адресу нерезидентів, – пов’язаних осіб (у деяких випадках застосовується ставка 5 %);

– виплати у межах договорів страхування або перестрахування на користь страховиків-нерезидентів (у деяких випадках);

– виплата фінансової допомоги неплатнику ПВК, не повернутої протягом 12 місяців (з правом зменшення податку);

– донарахування за трансфертним ціноутворенням (далі – ТЦУ);

– безоплатне надання майна неплатнику ПВК;

– інвестиції в статутний фонд неплатників ПВК (з правом зменшення податку);

– виплата роялті в окремих випадках у сумах перевищення ліміту.

За ставкою 20 % також оподатковуються контрольовані господарські операції, які не відповідають принципу «витягнутої руки».

Крім того, за ставкою 20 % оподатковуються витрати в інтересах фізичної особи – акціонера чи іншої фізичної особи, якщо в судовому порядку контролюючим органом доведено факт здійснення операції в інтересах фізичної особи.

Також проєктом передбачено, що суб'єкти господарювання, які використовують спрощену систему оподаткування та здійснюють з нерезидентами операції, що є об'єктом оподаткування ПВК, мають сплатити ПВК за відповідною базою оподаткування. Звітність з ПВК подається тільки у випадку, якщо здійснена операція, що є об'єктом оподаткування ПВК (звітний період – квартал). Інші положення: збільшення порогу для обов'язкової реєстрації платником ПДВ до 3 млн грн; право залишитися платником податку на прибуток для банківського сектору до 2020 р. включно [122].

4 жовтня 2017 р. Кабінет Міністрів України схвалив законопроєкт «Про внесення змін до Податкового кодексу про податок на виведений капітал». Щоб уникнути втрат державного бюджету, які, за розрахунками експертів, оцінюються за обсягом 40 млрд грн, було прийнято рішення додатково опрацювати етапність його впровадження, а також направити цей законопроєкт на розгляд до Національної ради реформ при Президенті України.

Під час правильного впровадження й адміністрування податок на виведений капітал покликаний примирити інтереси бізнесу й держави. З одного боку, компанії звільняються від сплати податку у випадку реінвестування прибутку й платять податок, коли прибуток виходить за «межі». З іншого боку, податковій службі легше контролювати операції з виведення прибутку, ніж сам прибуток, оскільки такі операції досить складно приховати [120, с. 15].

ПВК передбачає оподаткування лише коштів, які виводяться з бізнесу. Виведення коштів – це операції, які здійснюються у чітко визначений спосіб (дивіденди, відсотки, роялті, фінансова допомога, інвестиції за кордон, заниження ціни продажу товарів нерезидентам).

Такі операції є прямим об'єктом оподаткування і не вимагають складних розрахунків бази оподаткування. ПВК не використовує такі елементи, як витрати чи доходи, а тому не виникають збитки [121, с. 15].

Але варто враховувати й можливі негативні наслідки податкового реформування, які можуть виявитися в українських реаліях: у перші декілька років стане різке скорочення податкових надходжень (називається цифра біля 40 млрд грн). Однак масштаб недонадходжень може бути набагато більшим, ніж у малих економіках Естонії, Грузії, Литви або Латвії. Найбільш правильним способом подолання цієї проблеми є відміна пільг щодо інших податків, зниження бюджетних видатків і одночасне підвищення якості контролю над операціями, зокрема трансфертного ціноутворення. Набагато гірше буде, якщо уряд піде більш простим шляхом і збільшить навантаження по інших податках.

Наступною загрозою є зловживання з боку компаній, які можуть видавати окремі об'єкти власності конкретних власників за власність корпорації. У зв'язку з цим деякі експерти пропонують «підкріпити» ПВК податком на майно компаній. На практиці ця проблема частково обмежується ризиками банкрутства підприємства або втрати контролю над ним, коли власники можуть його втратити.

Під час детального розгляду нових змін і доповнень у законопроєкті можна також засумніватися в зниженні рівня дискретності Державної фіскальної служби. В українському варіанті законопроєкту існує ряд платежів, які з метою оподаткування будуть прирівнюватися до дивідендів. Також повертається норма про застосування звичайних цін. Це відкриває перед податковою службою широкі можливості для суб'єктивного визначення таких операцій.

Певним недоліком українського варіанта реформи є дискримінація нерезидентів у випадку виплати дивідендів на користь іноземної материнської компанії. Якщо ПВК будуть обкладатися тільки операції з неплатниками податку, то виплата дивідендів української компанії не буде підпадати під оподатковування. Експерти вказують на те, що це суперечить нормам багатьох підписаних Україною конвенцій про запобігання подвійного оподатковування.

Як зазначають експерти, всіх недоліків податку на виведений капітал можна уникнути за умови грамотного підходу до створення законодавчої бази й організації контролю.

Отже, ПВК передбачає оподаткування лише коштів, які виводяться з бізнесу. Виведення коштів – це операції, які здійснюються у чітко визначений спосіб (дивіденди, відсотки, роялті, фінансова допомога, інвестиції за кордон, заниження ціни продажу товарів нерезидентам). Такі операції є прямим об'єктом оподаткування і не вимагають складних розрахунків бази оподаткування. ПВК не використовує такі елементи, як витрати чи доходи, а тому не виникають збитки [121].

Щоб залучити іноземних інвесторів в Україну, уряду потрібно знайти якісь компенсатори втрат від введення податку на виведений капітал. У тій самій Естонії, де 2000 р. ця ідея була реалізована у формі податку з розподіленого прибутку, не допомогли навіть компенсатори у вигляді скасування пільг за ПДВ, збільшення держмит і штрафів – довелося скорочувати доходи бюджету.

Серед ключових напрямів посилення ролі податків у системі державного регулювання особлива роль належить удосконаленню податкового адміністрування фіскальними органами. В останні роки серйозною проблемою у всіх розвинених країнах стало прогресуюче ускладнення податкових процедур і правил. Однак незалежно від ступеня «обґрунтованості» цілей і намірів такого ускладнення подібний розвиток призвів до виникнення серйозних труднощів у роботі податкових органів, збільшення кількості непорозумінь з платниками податків, загального падіння ефективності податкової роботи. Встановлено існування прямого зв'язку між ступенем складності податкових правил, процедур і схильністю платників податків до неповного виконання своїх обов'язків, до використання спеціальних методів обходу податкових законів, ухилення від сплати податків. Для рішення вищезгаданих проблем у ряді західних країн ведеться масштабна перебудова всього податкового процесу, змінюється система керування податковими органами, реалізуються заходи щодо спрощення й удосконалення відносин із платниками податків [123, с. 180].

В Україні також розпочата масштабна реформа в системі регулювання державних фінансів. Здійснюється реформування структурних підрозділів Державної фіскальної служби, що має підвищити результативність адміністрування податків. Першочергове завдання – перевести усі процеси адміністрування в електронний формат, прибрати суб'єктивізм, додати максимуму об'єктивності оцінюванню діяльності всіх платників, зокрема великих.

У центрі уваги не тільки українського уряду, але і Міжнародного валютного фонду, Технічної місії казначейства США перебуває реформування флагмана серед підрозділів ДФС – Офісу великих платників податків (ОВП).

Серед основних новацій, які уже здійснені і які ще передбачається здійснити в процесі реформи, є такі [124–127].

1. Наприкінці 2015 був складений стратегічний план реформування ОВП на 2016 рік. Це було короткострокове планування, воно стосувалося ряду проєктів: структурних, сервісних, функціональних, кадрових, інформаційних.

Для реалізації намічених планів до Верховної Ради України було внесено ряд законодавчих ініціатив. Частину проєктів упродовж 2016 року було реалізовано. Більшість з них впроваджено.

Наприклад, структурні проєкти, такі як створення єдиної юридичної особи. Завдяки цьому скорочено близько 10 % власного персоналу офісу. У результаті з'явилася можливість підвищити фінансову мотивацію за рахунок збереження фонду заробітної плати. Створені сервісні управління. Ця частина структурних змін була здійснена в термін.

У сервісні проєкти включено ряд напрямів, наприклад розвиток електронного кабінету платника і електронні сервіси. Усі великі платники вже користуються електронним кабінетом. Це онлайн-сервіс, завдяки якому платник податків може моніторити всю сплату податків, стан особистих рахунків, за якими проходить сплата, стан своїх особових карток з різних видів податків, наявність або відсутність податкового боргу, може отримувати податкові довідки в електронному вигляді і проводити консультації з виниклих питань.

2. Наступний проєкт – впровадження електронних перевірок. Це абсолютна інновація у нас в країні. Подібний проєкт є у Франції. Завдання: перевести весь аналіз ризиків платників в електронний формат.

Не секрет, що рівень податкового шахрайства в Україні досить високий, але завдяки великій кількості впроваджених електронних баз, зокрема електронної системи адміністрування податку на додану вартість, цю проблему вдається вирішувати.

Електронна перевірка буде аналізувати за допомогою всіх існуючих баз даних звітність платника податків, моніторити весь ланцюжок поставок, аналізувати роботу касового апарату, а також здійснювати 70 % функцій нинішнього адміністратора: автоматично аналізувати,

показувати нестиковки, розбіжності, виявляти в ланцюжках поставки контрагентів з сумнівною податковою історією. Платник щомісяця отримуватиме електронний файл із зазначенням усіх можливих ризиків, які були виявлені. Згодом для нього це буде вектором руху, він зможе проводити необхідні коригування. А за відсутності реакції платника в разі виявлення істотних або системних розбіжностей податкова абсолютно обґрунтовано зможе прийняти рішення про проведення ревізії.

Система буде аналізувати будь-яку розбіжність у звітності. Наприклад, виручка за даними касового апарата становить 10 млн грн, а в звітності по ПДВ обсяг реалізації – 8 млн грн. Такі неточності система відразу ж буде виявляти і повідомляти платнику. Також досить часто у платників виникають питання з ланцюжка поставки через відсутність необхідних баз даних. Система зможе знайти обрив ланцюжка і без розголошення комерційної таємниці вказати платнику, що не простежує ланцюг постачання до імпортера або виробника. Далі вже справа платника працювати з даними контрагентом з урахуванням ризиків або переглянути взаємини.

Отже, система буде аналізувати багато факторів, буде зіставляти фінансову звітність з податковою, виручку за даними касових апаратів з податковою звітністю, ланцюжки постачання, митні бази та ін. Ряд ризиків, які не тільки будуть виражені в потенційній проблемі, а й чітко обмежуватися числами, розбіжностями, що свідчать про порушення або арифметичну помилку заповнення звітності.

3. Офіс великих платників податків анонсував проєкт з переведення всього документообігу по платнику в електронний формат, а також появу «персональних менеджерів / координаторів» компаній. Зазначені проєкти покликані звести до нуля вплив так званого людського фактору. Нині органи фіскальної служби видають платникові 17 документів на паперових носіях. Було проаналізовано цей перелік, для яких цілей платник запитує певні документи і які органи вимагають ці документи. Проведено переговори і консультації із суміжними органами і ряд документів розміщено у відкритій частині електронного кабінету платника, щоб будь-який орган міг зайти в нього і скористатися інформацією. Ці електронні документи будуть мати таку саму юридичну силу, як і паперові носії.

4. Наступний великий проєкт – це супровід великого платника «персональним» податковим координатором (консультантом), який знайомий з усім спектром питань платника. Цей проєкт уже впроваджено: за кожним платником закріплений податковий консультант. Застосовано галузеву диверсифікацію компаній: оскільки великий бізнес має різнобічну спрямованість, підібрано співробітників-професіоналів у певній сфері, тобто фахівців вузької спрямованості, адже у кожному з економічних секторів є свої ризики і типові проблеми. Податковий консультант не тільки надає послуги сервісу і консультації, проводить адміністрування, а й забезпечує взаємодію підрозділів фіскальної служби при адмініструванні великого платника. Зона дії консультанта – надання сервісу, консультації, забезпечення координації серед підрозділів, тобто податкові координатори здійснюють здебільшого сервісну функцію. Власне, адміністрування та пошук ризиків будуть проводитися за допомогою автоматизованої електронної системи, а це виключає можливість, що координатор стане носієм того самого людського фактора. Якщо раніше платник мав питання з адміністрування, він вирішувався в спеціалізованому підрозділі у координатора з аудиту або податкового боргу. Тепер же з усіх цих питань він звертається до свого координатора, який повинен максимально швидко і якісно вирішити питання платника. Раніше той, хто здійснював адміністрування податку на прибуток, міг не знати про борг платника податків із земельного податку, не знати про кримінальні виробництва. Тепер координатор має знати все: кількість банківських рахунків, наявність кримінальних проваджень, стан ревізій та ін. Але і ступінь відповідальності у нього вище.

Нині опрацьовується питання про створення центрів компетенції, які будуть зосереджені в регіонах. Адже в регіонах представлені ті чи інші види промисловості. Наприклад, у Запоріжжі і Дніпрі – видобувні, металообробні підприємства, в Одесі – вантажоперевезення, сільське господарство. Ці центри будуть мати найбільший потенціал у супроводі конкретної галузі. Тут будуть зосереджені найкращі фахівці, які мають вузьку спеціалізацію, наприклад, у металообробці або перевалці та ін.

Отже, впродовж 2016–2017 років було впроваджено концепцію реформування Офісу великих платників податків, мета якої – посилення потенціалу з податкового адміністрування. По-перше, створено одну юридичну особу – Офіс великих платників податків ДФС.

По-друге, за кожним платником закріплено консультанта-координатора. По-третє, здійснюється перехід на електронний формат надання адміністративних послуг.

Завдяки реформуванню Офіс великих платників підвищив якість обслуговування платників, що дозволило в 2016 році збільшити надходження до державного бюджету на 32 %, а частка великих корпорацій за всіма платежами до бюджету становила майже 70 %.

З 1 квітня почав працювати Реєстр заявок на відшкодування ПДВ, який повинен покласти край зловживанням з податком як бізнесу, так і фіскалів. Разом з тим до 1 липня бізнес отримав часовий люфт, протягом якого Державна фіскальна служба (ДФС) не зможе блокувати податкові накладні.

Єдиний реєстр – це крок вперед. Крім того, що він прозорий, єдиний реєстр наповнений інформацією, яка є необхідною як суб'єктам господарювання, так і держорганам; він має певні функції, яких не було раніше. Зокрема, повною мірою вдалося реалізувати автоматичне відшкодування.

Якщо дивитися за загальними правилами, то терміни проведення перевірок, пов'язаних з ПДВ, залишилися колишніми. Але тепер, якщо ДФС не вкладається в 30-денний термін, відведений на проведення перевірок податкових накладних, система спрацьовує автоматично. І якщо раніше були можливості для певних маніпуляцій, зараз їх де-факто немає. Навіть якщо не буде ніяких дій, система спрацює автоматично. Система відразу наповнюється відповідними даними з конкретними ключами, які ідентифікуються через 30 днів на оплату, і бізнес отримує свої гроші. Це той механізм, який гарантує бізнесу, що кількість зловживань з боку ДФС має значно зменшитися. Це – з одного боку. З іншого можливі певні маніпуляції з проведенням перевірок. Але реєстр є відкритим, і навіть якщо будуть якісь питання, бізнес зможе їх перевірити і проконтролювати [125, с. 16–19].

Що змінилося з моменту запуску реєстру? У квітні було відшкодовано 11 млрд грн. Тоді як зазвичай у середньому за місяць відшкодовувалися 7–8 млрд грн. Це означає, що завдяки впровадженню системи держава змогла виділити 3 млрд грн додаткового ресурсу для повернення бізнесу його оборотних коштів. Механізм запрацював. Він дає можливість бізнесу контролювати цей процес, а державі – прозоріше працювати.

Було багато суперечок щодо того, наскільки правильно або неправильно вводити механізм блокування накладних уже зараз. Як такого поняття блокування не було. Але були розірвання договорів. І це була проблема, яку всі намагалися вирішити. На жаль, безуспішно.

Саме тут були основні зловживання з боку фіскальної служби. Наприклад, у Києві, де намагалися використовувати ризик-орієнтований підхід, у бізнесу кількість розірвань договорів було в рази меншим порівняно з іншими регіонами. І це фактично означало, що ризик-орієнтований підхід дозволяє краще захистити бізнес, ніж держава.

Держава повинна раціонально використовувати свої ресурси, але говорити, що необхідно перевіряти кожного, – це нераціонально. Потрібно сфокусуватися на питаннях, найбільш небезпечних для держави. Саме на це і орієнтувалися, коли розробляли систему.

З 1 квітня система запрацювала в тестовому режимі. Проєкт акта, що регулює цю систему було оприлюднено та розіслано бізнес-асоціаціям, щоб вони розуміли, як система буде працювати. Документарно доопрацьовується з урахуванням пропозицій і зауважень, що з'являються в рамках роботи системи.

Критерії, за якими буде прийматися рішення про блокування податкової накладної, є такі:

– система здійснює перевірку за кількома критеріями. Насамперед відбирає компанії, які можна вважати найменш ризиковими. Це порядні платники. Малий бізнес йде з-під моніторингу за критеріями невеликого обороту. Корпорації великого бізнесу – в разі сплати податків, сума яких перевищує 5 % їх обороту або 5 млн грн, не становлять небезпеки для держави з точки зору махінацій з ПДВ;

– друга група – це корпоративні підприємства, що використовують так звані «скручування», коли де-факто заводять продукцію одну, а виводять – іншу. Для контролю система аналізує коди товарів і послуг. Завдяки цьому зупинка відшкодування може бути в межах 2–3 % загальної кількості підприємств. Це ті підприємства, на які потрібно звернути основну увагу, це – ризикові компанії.

Як сумлінним платникам податків уникнути цієї долі? Відпрацьовується механізм, який дозволить бізнесу надавати інформацію про те, що операції, які він проводить і які підпадають під ризики, коректні, що в них немає ніякого ризику.

Введення цієї системи дасть можливість захистити бізнес, дозволивши державі сконцентруватися на проблемних компаніях, щоб швидко реагувати на зловживання.

Відповідно до нового Закону бізнес не буде відповідати за зловживання третіх осіб-контрагентів. Новий Закон свідчить: реєстрація податкової накладної вже є достатньою підставою для формування підприємством податкового кредиту.

До 1 липня система в автоматичному режимі не блокувала податкові накладні, але вона, фіксуючи проблемні суми, показувала, що та чи інша податкова накладна має проблеми. І це дає підставу для того, щоб ДФС звернула увагу на цю накладну. У результаті вже на початку роботи системи виявлено проблемних сум до відшкодування близько 2 млрд грн. Це означає, що ДФС має всі можливості для здійснення контролю. Звуження повноважень ДФС в цьому питанні, порівняно з попереднім періодом, немає. Крім того, ДФС отримала новий механізм для більш ретельної перевірки суб'єктів господарювання, віднесених до категорії ризикових. Більше того, система побудована так, що використовує наявні у ДФС дані, це відбувається в автоматичному режимі.

У ході доопрацювання проєкту якісь критерії будуть змінені, будь-що додасться. Критерії – це документ, який повинен постійно оновлюватися і вдосконалюватися. Це дозволяє державі оптимізувати свою роботу.

З 1 липня почала роботу система автоматичного блокування ризикових податкових накладних. Тільки за місяць роботи вона заощадила 1,5 млрд грн бюджетних коштів. За словами прем'єр-міністра В. Гройсмана, завдяки впровадженню автоматичної системи відшкодування податку на додану вартість повністю подолано корупцію в цій сфері.

Проблема, яка досі зберігається, – це так звані «скручування», або «пересортиця». Це єдиний спосіб ухилення від сплати ПДВ, який залишився в арсеналі оптимізаторів. Він працює завдяки реалізації реально придбаного товару за «чорну» готівку і подальшій зміні номенклатури офіційно придбаних та проданих товарів і послуг [128; 129].

Під час ввезення товарів на митну територію України ПДВ сплачується ще на митниці. Це дає право імпортеру відняти сплачену суму податку від суми, яку він отримає в ціні товару, при його реалізації всередині країни. Іншими словами, імпортер під час сплати ПДВ на митниці отримує податковий кредит.

Схема полягає у тому, що імпортер реалізує свій товар всередині країни без оформлення документів за готівковий розрахунок. Отже, хоча товару у нього вже немає, на папері він продовжує рахуватися як непроданий.

Відповідно, не виникає і зобов'язань зі сплати ПДВ до бюджету, і податковий кредит залишається невикористаним. Далі імпортер «передає» свій кредит іншим підприємствам, начебто продаючи інші товари або надаючи послуги, за які отримує від них безготівкові кошти, а їм повертає готівку з вирахуванням свого відсотка.

Таку схему називають скруткою, бо за документами виходить, що один товар «скручується» в інший. Формально за документами виходить, що імпортер привіз до України банани, а продав цвяхи, при цьому банани зникли. Тобто в систему потрапляє податковий кредит: імпортні товари реалізуються на ринку за невраховану готівку, а податковий кредит йде далі за системою. Компанія може закупити фрукти, а реалізувати металорізальні верстати.

Ця ж схема використовується і щодо товарів широкого вжитку, вироблених всередині країни. Тут місце митниці займає виробник таких товарів, який сплачує ПДВ, а ось їх «скручування» здійснює посередник, що купує такі товари у виробника для їх дистрибуції і реалізації населенню. Хоча ця схема й обмежена обсягом товарів широкого споживання, які реалізуються через ринки без оформлення документів, все ж цей обсяг досить великий. Ціна на такі «послуги» продовжує зростати і становить 11–13 %. Вона складається з базової вартості «пересорту» – 6–7 %, послуг «скрутки» – 2–3 %, послуг посередників – 0,5–1 % – та виведення різниці в «кеш» [129].

На думку експертів, ця тенденція зберігатиметься, беручи до уваги нові зміни до Податкового кодексу України, які готує робоча група за участю представників Мінфіну, народних депутатів та експертів. Ці зміни передбачають введення додаткових реквізитів до податкової накладної – кодів УКТ ЗЕД для товарів і ДКПП для послуг, а також механізму блокування реєстрації сумнівних податкових накладних до отримання пояснень щодо джерела надходження товару. «Скрутка» не може пояснити, звідки у неї взялися цвяхи, якщо були куплені банани. Це призведе до подальшого здорожчання послуг з оптимізації, зменшення попиту на них та збільшення надходжень до держбюджету.

Введення ПДВ-рахунків суттєво звузило корупційні можливості податківців та оптимізаторів, але необхідно зробити ще багато кроків, щоб унеможливити функціонування схем з оптимізації ПДВ. Коли будуть закриті всі лазівки, можна буде говорити про повне надходження ПДВ до державного бюджету.

Високий рівень шахрайства спостерігається і серед іноземних компаній, які обслуговує Офіс великих платників податків. Це можна пояснити тим, що іноземний бізнес працює на ринку і здійснює велику кількість транзакцій для формування як податкового кредиту, так і боргових зобов'язань.

Наприклад, покупка матеріальних цінностей пов'язана з великим спектром контрагентів. Через це великі компанії можуть і не знати, що в ланцюгу постачання є підприємство з ознаками фіктивності. Електронна система блокування ПДВ-декларацій у тандемі з базами даних працює так, щоб сигналізувати про всі фіктивні транзакції. Тому досить важко підходити до питання відшкодування ПДВ з бюджету, якщо видно, що в бюджет цей податок не потрапив.

Варто свідчити про іншу проблему, яка є характерною для великого бізнесу. Йдеться про перенесення точки прибутку в податкові юрисдикції з пільговою системою оподаткування – в офшори. Це глобальний тренд. Таку практику не можна назвати порушенням податкового законодавства, це так зване агресивне податкове планування. Але це загальний тренд для всього великого бізнесу. Великі компанії, природно, в рамках законодавства намагаються сплачувати менші суми податків [127].

Єдиний спосіб забезпечити надходження податку на прибуток на території України – це посилити контроль за трансфертним ціноутворенням. Іншого законодавчого механізму не існує. Нині в Україні 75 % експортних транзакцій ідуть за непрямими контрактами. Це робиться для того, щоб змінити вартість продукції. Непрямий характер мають 46 % імпортних контрактів.

Видання «Вісник. Рейтинг» [130] вперше оприлюднило ТОП-100 найбільших корпорацій України зі сплати податків за 2016 рік.

2016 року із загального приросту надходжень до державного бюджету значну частку було забезпечено саме підприємствами ТОП-100, загальна сума відрахувань за якими становила 231,7 млрд грн, що на 32 % (74 млрд грн) більше порівняно з 2015 роком, незважаючи на інфляційний процес, який збільшився на 12,4 %.

У розрізі основних бюджетоформуючих податків найбільше зростання надходжень від великих корпоративних підприємств порівняно з 2015 р. зафіксовано у справлянні податку на прибуток – 14, 7 млрд грн (+50,5 %), ПДВ – на 23,5 млрд грн (+35,3 %), податку на доходи фізичних осіб – на 7,8 млрд грн (+32 %), акцизного податку – на 15,7 млрд грн (+30,8 %) та рентної плати за користування надрами – 6,8 млрд грн (+18,7 %). Приріст відрахувань з податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств може свідчити про підвищення рівня заробітних плат та покращення фінансових результатів низки корпоративних підприємств.

До бюджетів усіх рівнів корпораціями сплачено 523 млрд грн – це 44 % усіх сплачених податків в Україні, серед яких п'ятнадцять найбільших платників очолили 11 українських компаній, також представлено державний сектор та чотири компанії з іноземним капіталом.

Насамперед це стало можливим завдяки якісному адмініструванню електронних сервісів. Першим важливим фактором, який забезпечив найбільший приріст платежів, стало впровадження системи адміністрування ПДВ. З'явилися регламентовані в електронних системах правила гри, від яких складно відійти. У результаті ми побачили приріст на 30–40 %. Другий фактор, який забезпечив приріст від податку на прибуток приблизно на 20 %, – більш детальний аналіз усіх ризиків. Третім фактором стали зміни в законодавстві з трансфертного ціноутворення. Багато великих платників податків переглянули свої зовнішньоекономічні транзакції і стали інакше формувати політику ціноутворення за експортно-імпортними операціями. Не менш важливим фактором став і законодавчий перегляд ставок акцизного податку.

Іншими словами, основними драйверами приросту надходжень були не макроекономічні показники, а зміни в адмініструванні податків: на прибуток – завдяки поліпшенню адміністрування трансфертного ціноутворення, ПДВ – за допомогою електронної системи, акцизу – завдяки змінам у законодавстві.

Великі платники відіграють впливову, а іноді і вирішальну роль у наповненні бюджетів усіх рівнів. Усі компанії, річний дохід яких перевищує 1 млрд грн або які платять за рік більше 20 млн грн податків, перебувають на обліку в Офісі великих платників податків Державної фіскальної служби України.

Офіс забезпечує 60 надходжень до бюджету, обслуговуючи 2 200 платників, хоча це менше 1 % платників, зареєстрованих на території України. Разом з тим ця категорія потребує більш якісного обслуговування та надання всіляких сервісів.

Варто зазначити, що однією зі складових такого успіху корпоративних підприємств є ефективне обслуговування великих компаній в Офісі великих платників, який орієнтований на потреби великих корпоративних структур та забезпечує надання високоякісних сервісів і послуг.

Офіс великих платників податків можна вважати індикативним майданчиком для всієї економіки країни. Галузі, які є драйверами зростання податкових надходжень, відображені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Галузі та корпорації, які є лідерами зі сплати податків

Назва галузі	Лідери зі сплати податків
Нафтогазова промисловість	Основна частка сплачених податків припадає на рентну плату за користування надрами, лідером сплати якої стало ПАТ «Укргазвидобування», забезпечивши понад 60 %
Електроенергетика	На найбільшу електрогенеруючу компанію країни ДП НАЕК «Енергоатом» – № 1 у галузі – припало майже 3 % податкових сплат до бюджетів усіх рівнів, а приріст, порівняно з 2015 р., збільшився майже на 30 %
Металургія	На 1,7 млн грн, порівняно з 2015 роком, відбулося зменшення зі сплати податків
Банківський сектор	Від загальної суми сплачених податків 75 % припадає на сплату податку на доходи фізичних осіб
Тютюнова галузь	Вагома частина сплачених податків припала на акциз. Так, на ПрАТ «В.А.Т. – Прилуки» – 87 %, ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна» – 89 %, ПАТ «Імперіал Табако Україна» – 86 %, та ПрАТ «Філіп Морріс Україна» – 82 %

Джерело: 130. ТОП-100 найбільших платників податків України за 2016 р. Вісник. Офіційно про податки. 2017. URL : http://www.visnuk.com.ua/uk/-publication/100004502-top-100-naybilshikh-platnikiv-podatkiv-ukrayini-za-2016-r-za-sumoyu-splati-podatkovikh-platezhiv-do-zvedenogo-byudzhetu-ukrayini-stanom-na-01-01-2017-r?issue=5584

У ТОП-100 відсутні фармацевтичні та медичні компанії, в їх оподаткуванні є нюанси. Одним із них є знижена ставка ПДВ. Якщо всі підприємства сплачують 20 % ПДВ, то фармацевти – 7 %. В ІТ-сфері у нас багато фрілансерів, і вони рідко юридично об'єднуються в компанії. Якщо ж повернутися до металургії, АПК і ГЗК – це повністю експортно орієнтовані підприємства. Вони не сплачують ПДВ, але є найбільшими «відшкодуванцями». Найчастіше саме підприємства цієї галузі потрапляють у зону ризику в рамках трансфертного ціноутворення. Отже, можна зробити такі висновки.

1. Очікувані результати від заміни податку на прибуток податком на виведений капітал. По-перше, держава надає бізнесу відстрочку зі сплати податку до моменту виведення коштів з бізнесу. Кошти, які залишаються в бізнесі, вкладаються у розвиток та оновлення існуючої інфраструктури. Фінансовий результат не використовується як база для розрахунку податку, тому бізнес втрачає сенс приховувати справжній фінансовий стан. Реальний фінансовий результат дозволить побачити справжній стан капіталізації підприємств та прибутковість бізнесу, залучати інвестиції та кредити. Залишені в бізнесі кошти збільшать капіталізацію підприємств та фінансову стабільність, що важливо у період економічної нестабільності.

По-друге, податок забезпечить швидке зростання капіталізації корпорацій за рахунок стимулювання реінвестицій, що має реанімувати фондовий ринок і інтерес до нього з боку приватних інвесторів. По-третє, створюються умови для реформування податкових органів за рахунок значного спрощення адміністрування ПнВК порівняно з податком на прибуток. ПнВК більш прозорий і зрозумілий для адміністрування, що фактично нівелює корупційні ризики. Податок на виведений капітал у цьому змісті нагадує ПДВ. Він більш «арифметичний», ніж податок на прибуток. По-четверте, цей податок допоможе мінімізувати кількість неефективних пільг.

2. 2016–2017 рр. було впроваджено концепцію реформування Офісу великих платників податків, мета якої – посилення потенціалу з податкового адміністрування. По-перше, створено одну юридичну особу – Офіс великих платників податків ДФС. По-друге, за кожним платником закріплено консультанта-координатора. По-третє, здійснюється перехід на електронний формат надання адміністративних послуг.

3. Основними чинниками приросту бюджетних надходжень були не макроекономічні показники, а зміни в адмініструванні податків: на прибуток – завдяки поліпшенню адміністрування трансфертного ціноутворення, ПДВ – за допомогою електронної системи, акцизу – завдяки змінам у законодавстві.

4. Єдиний спосіб забезпечити надходження податку на прибуток на території України – це посилити контроль за трансфертним ціноутворенням Іншого законодавчого механізму не існує.

3.2. Державне регулювання корпоративної підсистеми засобами державно-приватного партнерства

Дослідженням механізму державно-приватного партнерства займаються вітчизняні та зарубіжні вчені, представлені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Напрями дослідження державно-приватного партнерства

Загальні засади партнерства держави та корпоративних структур	В. Варнавський, Н. Золотих, В. Якунін
ДПП як інструмент структурної політики та підвищення суспільного добробуту	Б. Вейс, С. Ємельянов, В. Кнюпфер, Л. Немова, М. Фурщик
ДПП як інструмент вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності економіки, окремих секторів і корпоративних підприємств	О. Вавричук, А. Мостепанюк, К. Павлюк, О. Степанова, О. Попович, В. Геєць, Устименко В., Л. Федулова
Визначення форм реалізації державно-приватного партнерства та перспективи їх впровадження	Н. Безбах, О. Вінник, С. Єрмілов, І. Запатріна
Дослідження ДПП як інструменту розвитку інфраструктури	В. Мендез, Д. МакНікол, Б. Вінницький, Б. Онищук, П. Сегварі .
Дослідження проблем ДПП в Україні. Особлива увага – створенню інституційних умов для розвитку ДПП в Україні	О. Бесєдіна, А. Гриценко, Б. Данилишин, Т. Єфименко, О. Навроцька, О. Пильтяй, В. Ребок, Є. Черевиков

Джерело: розроблено авторами.

Незважаючи на глибоке дослідження проблематики державно-приватного партнерства, цей механізм в Україні залишається малорозвиненим, що зумовлено впливом багатьох факторів, зокрема відсутністю належної підтримки розвитку ДПП з боку держави, недовірою з боку приватного корпоративного сектора, малорозвиненим інституційним середовищем, нестабільністю політичного середовища, кризовий стан національної економіки та ін.

Невирішеною частиною проблеми є створення ефективного механізму регулювання ДПП. Вимагають поглибленого дослідження: використання моделі та концепції системи партнерства держави і приватного корпоративного сектору; ефективність використання регулятивних актів; системне регулювання розвитку корпоративного сектора як базису вітчизняної економіки; напрями використання моделі та концепції ДПП в інноваційній сфері країни.

Останній зазначений напрям досліджень в Україні перебуває у зародковому стані й потребує подальшого опрацювання [115, с. 386].

Важливим кроком на шляху впровадження партнерської форми господарювання в економіки України є постійний аналіз зарубіжного досвіду, його систематизація та адаптація до українських реалій. На сьогодні дослідження міжнародного досвіду ДПП, проведене вітчизняними фахівцями, має більш фрагментарний характер. За відсутності державної підтримки дослідження у цьому напрямі зводяться до мінімуму. Водночас, незважаючи на певний рівень зрілості «ринку ДПП» у зарубіжних країнах, така форма співпраці держави та бізнесу продовжує стрімко розвиватися. Це дає можливість оцінювати успішні приклади ДПП, а також врахувати низку помилок невдалих проєктів ДПП. Так постає необхідність у постійній увазі до процесу розвитку ДПП у світі. Це забезпечить не просто перейняття Україною закордонного досвіду на конкретних прикладах, а і вивчення кращих практик та врахування помилок, що були допущені країнами [116, с. 49].

Завдання подальшого дослідження полягають у систематизації зарубіжного досвіду розвитку ДПП за такими напрямами: особливості нормативно-правового забезпечення ДПП; інституційне середовище ДПП у країні; пріоритети країни щодо розподілу проєктів ДПП за галузями економіки.

Досвід найбільш просунутих у розвитку державно-приватного партнерства країн – Франції, Великобританії й Німеччини показує, що Європа має досить багаті традиції залучення приватного бізнесу до

об'єктів державного будівництва. Тенденцією останніх років стала реалізація проєктів за участю представників малого й середнього бізнесу. Такі можливості надаються головним чином на муніципальному рівні, оскільки вартість проєктів тут порівняно невисока [117, с. 71].

Достатній рівень свободи, який надається приватним партнерам у Великобританії, сприяв перегляду відносин парламенту до програми підтримки проєктів ДПП. Франція й Німеччина характеризуються більш високою ефективністю проеєктів, оскільки держава тут значно більшою мірою бере участь у реалізації проєктів, контролюючи хід їхнього виконання на кожному етапі, а також проводячи аналіз перспектив укладення контрактів [116, с. 49].

У цілому світова практика реалізації проєктів ДПП показує, що основними сферами, у яких вони знаходять найбільше застосування, є освіта, охорона здоров'я, шляхове будівництво (табл. 3.4) [117, с. 71].

Таблиця 3.4 – Основні сфери, у яких у міжнародній практиці ДПП знаходить найбільше застосування

Назва сфер	Конкретне застосування
Транспортна інфраструктура	Будівництво, обслуговування й експлуатація доріг, зокрема автодоріг, аеропортів, залізниць
Житлово-комунальне господарство	Водовідведення, вивіз сміття, організація комунального обслуговування, ремонт житлового фонду
Екологічні об'єкти	Водоочисні споруди, видобуток і переробка корисних копалин
Будівництво й обслуговування об'єктів нерухомості	Житловий фонд, об'єкти соціальної інфраструктури
Організація суспільних послуг	Охорона громадського порядку
Зв'язок	Створення телекомунікаційної інфраструктури й надання послуг споживачам
Освіта	Будівництво й обслуговування шкіл, устаткування необхідними комунікаціями, участь у спільних освітніх проєктах
Охорона здоров'я	Участь у реалізації заходів в сфері охорони здоров'я, розробка й впровадження нових технологій, розробка медичної продукції

Джерело: розроблено авторами за [118].

Для ефективної реалізації проєктів державно-приватного партнерства необхідні зрозумілі «правил гри» (тобто законодавче регулювання ДПП) і система взаємодії між державою й приватними корпоративними структурами. У багатьох країнах подібну взаємодію забезпечують державні органи федерального значення спільно зі спеціалізованими органами. Як показує міжнародний досвід, більшість невдач у реалізації проєктів державно-приватного партнерства пов'язані з помилками в їх структуруванні.

Формування чіткої структури взаємодії між державними органами й приватними структурами, консультативна допомога спеціалізованого органу з ДПП можуть допомогти у вирішенні зазначеної та інших проблем. Створення спеціалізованого органу дозволяє налагодити чітку взаємодію між державою й корпоративними структурами. У ряді країн такі спеціалізовані органи є, однак завдання та функції, які вони реалізують, можуть розрізнятися. У цілому функції цих органів можна згрупувати за такими напрямами:

– координація дій державних органів, що беруть участь у підготовці й реалізації проєктів ДПП;

– фінансування (співфінансування) проєкту;

– консультація учасників проектів ДПП з питань розробки й управління проєктами;

– участь у розробці й обслуговуванні проєктів законів у сфері державно-приватного партнерства;

– експертний аналіз планованих проєктів ДПП [117, с. 71].

Декілька прикладів функцій таких спеціалізованих органів наведено в таблиці 3.5.

Якими б функціями не наділялися такі спеціалізовані органи, варто розуміти, що значний розвиток ДПП можливий тільки тоді, коли структури державної влади надають серйозну підтримку проєктам, прагнуть зміцнювати економіку, забезпечувати соціальний розвиток через механізми ДПП.

У світовій практиці для залучення позабюджетного фінансування розвитку об'єктів інфраструктури й стимулювання впровадження інноваційних технологій широкого поширення одержали контрактні форми ДПП.

Таблиця 3.5 – Функції спеціальних органів
з державно-приватного партнерства у ряді держав

Країна й назва органу по ДПП	Інформація й рекомендації		Консалтингова підтримка й фінансування				Аналіз і затвердження проєкту
	Ресурсний центр	Рекомендації щодо ДПП	Консультації з конкретних проєктів	Фінансування проєктів	Розробник проєкту	Контроль за виконанням контракту	
Великобританія: Partnerships UK (з 1996 р.), зараз Unfrastructure UK	+	+	+	+	+	+	+
Австралія, штат Вікторія: Partnerships Victoria (с 1999 р.)	+	+	+	–	–	+	–
Канада, провінція Британська Колумбія: Partnerships BC	+	+	+	–	+	+	–
Південна Африка: орган усередині міністерства фінансів (з 2000 р.)	+	+	+	+	–	–	+

Примітка: «+» – наявність, «–» – відсутність.

Джерело: Резниченко Н. В. Створення державних органів по розвитку концепції ДПП на федеральному й регіональному рівнях влади: організаційні структури. URL : http://ppp.Atomio.ru/userfiles/upload/files/PPP%20units_ ReznichenkoNV.PDF

Найпоширенішою формою ДПП є концесійні угоди, які застосовувалися багатьма країнами ще на межі XIX–XX стст., особливо під час будівництва залізниць. Найбільш активно ці форми ДПП почали розвиватися з 1990-х рр. у Великобританії – у формі приватної фінансової ініціативи (PFI), а потім і в більшості розвинених країн (США,

Канада, ЄС, Японія, Індія, Австралія, Малайзія, Сінгапур та ін.). За такої схеми приватний інвестор, по суті, сам здійснює будівництво державного об'єкта за рахунок власних коштів, а компенсація його видатків здійснюється або за рахунок доходів від експлуатації побудованого об'єкта, або (частково або повністю) за рахунок платежів з бюджету.

За останні 10–15 років реалізовані тисячі великих і малих, успішних і невдалих концесійних проєктів. Концесійне законодавство існує у понад 120 країнах світу з різним суспільним і державним устроєм.

Спектр об'єктів, збудованих у рамках концесійних угод, надзвичайно широкий: від грандіозного проекту століття «Євротунель» вартістю 15 млрд дол. США до контрактів муніципальних органів влади у сфері дозвілля і відпочинку вартістю в декілька тисяч доларів. Більше всього концесійних проєктів реалізується у сферах водопостачання і каналізації, газового й електро-енергетичного господарства, автодоріг та залізниць, міського будівництва, лісового господарства, розробки надр.

У процесі відбору та підготовки проєктів державно-приватного партнерства органи державної влади повинні звертати увагу на ті сектори економіки, в яких взаємодія може виявитися найбільш успішною і доцільною. Приклади світового досвіду державно-приватного партнерства представлені в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6 – Застосування державно-приватного партнерства в окремих країнах

Країна	Пріоритетні проєкти ДПП
1	2
Великобританія	Зосередила проєкти ДПП на таких об'єктах інфраструктури, як школи, лікарні, тюрми, оборонні об'єкти і автомобільні дороги
Канада	Значна кількість проєктів ДПП виконується в таких сферах, як енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, водні ресурси, водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології, охорона здоров'я, освіта
Греція	Проєкти ДПП виконуються переважно в транспортній галузі, зокрема щодо автомобільних доріг та аеропортів
Ірландія	Визначила такі об'єкти ДПП, як автомобільні дороги та міські транспортні системи
Австралія	Як пріоритетні напрями для ДПП визначила транспорт і системи життєзабезпечення міст

Продовження таблиці 3.6

1	2
Нідерланди	Застосовують механізм ДПП у громадському житловому секторі та системах життєзабезпечення міст
Іспанія	Реалізує проєкти ДПП у галузі платних автомобільних доріг та системах життєзабезпечення міст
США	Переважно виконують проєкти ДПП, які об'єднують природоохоронну діяльність, життєзабезпечення сільських населених пунктів. Існує значний досвід реалізації проєктів ДПП у сферах водопостачання та водовідведення, управління твердими побутовими відходами, екотуризму та рекреаційній галузі
Великобританія	Застосування механізму ДПП у сферах освіти та охорони здоров'я

Джерело: розроблено авторами за [118].

Ключовою метою ДПП в інноваційній сфері можна визначити залучення суб'єктів приватного корпоративного сектору до участі в Програмах інноваційного розвитку України. На цьому етапі варто виокремити два основні завдання ДПП як інструменту економічної політики національного розвитку (табл. 3.7):

а) призначення державно-приватного партнерства в інноваційній сфері (визначення, типологія, форми, характерні ознаки подібного партнерства);

б) процес запуску науково-технологічних державно-приватних партнерств (принципи створення й етапи цього процесу) та визначення соціально-економічних результатів.

Таблиця 3.7 – Цілі та особливості державно-приватного партнерства в інноваційній сфері

Особливості ДПП в інноваційній сфері	Цілі становлення й розвитку моделі співробітництва держави та приватних корпоративних структур в інноваційній і науково-технологічній сферах
1	2
– партнерства в інноваційній сфері є засобом досягнення пріоритетних цілей наукової політики країни, а не метою самі собою	– зміцнення науково-технічного потенціалу та прискорення на цій основі соціально-економічного розвитку регіонів

Продовження таблиці 3.7

1	2
– партнерства допускають взаємний обмін ресурсами і розподіл відповідальності, а не односторонній потік ресурсів. При цьому під ресурсами потрібно розуміти не тільки матеріальні або грошові засоби, але й знання, навички, довіру та ін.	– ефективне використання інноваційного потенціалу регіонів, підвищення комерціалізації результатів науково-технічної діяльності, налагодження більш тісних контактів між приватним бізнесом (промисловими підприємствами, дослідними венчурними компаніями, фінансово-промисловими групами та ін.)
– партнери повинні бути готові відмовитися від певної частки контролю над ситуацією, що викликає як ризики, так і вигоди	– формування інноваційної інфраструктури регіонів (бізнес-інкубатори, технопарки та ін.
– необхідний достатній ступінь взаємної пошани і довіри між партнерами, щоб вони могли працювати разом, а також наявність суспільно-приватних цілей (проте певна єдність цілей не обов'язкова)	– визначення науково-технологічних (інноваційних) пріоритетів розвитку країни та її регіонів; – розвиток виробництва наукомісткої, високотехнологічної продукції, що забезпечить підвищення експортного потенціалу країни (регіонів) і конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках
	– створення сприятливих умов стимулювання технологічного та інноваційного розвитку країни
	– покращення процесу підготовки наукових кадрів з вищою освітою, з урахуванням пріоритетів інноваційного розвитку країни

Джерело: розроблено авторами за [31, с. 387–388].

Основні ознаки державно-приватного партнерства в інноваційній сфері та етапи створення науково-технологічного державно-приватного партнерства подані в таблиці 3.8.

Розглянемо переваги, що їх одержуватимуть від партнерства держава і приватний корпоративний сектор, зокрема у сфері високих технологій. Щодо України можна акцентувати на таких перевагах. Партнерство держави і бізнесу здатне забезпечити зниження навантаження на бюджет за рахунок залучення приватних коштів і перекладання частини витрат у сфері дослідницької діяльності на користувачів, розширити можливості залучення наукових висококваліфікованих кадрів, розглянути можливість спільного фінансування створення

інноваційної інфраструктури. Це партнерство вигідне і бізнесу (оскільки держава виступає гарантом за кредитами, виданими підприємствами, стимулює залучення фінансових коштів), і державі (економія бюджетних коштів, залучення приватних інвестицій).

Таблиця 3.8 – Ознаки науково-технологічного партнерства в інноваційній сфері та етапи створення науково-технологічного ДПП

Ознаки державно-приватного партнерства в інноваційній сфері	Етапи створення науково-технологічного ДПП в інноваційній сфері
– сторони партнерства мають бути представлені як державним, так і приватним сектором економіки; – взаємовідносини сторін державно-приватного партнерства мають бути зафіксовані в офіційних документах (договорах, контрактах та ін.); – взаємовідносини сторін державно-приватного партнерства мають носити партнерський, тобто рівноправний характер; – сторони державно-приватного партнерства повинні мати загальні цілі й чітко визначений державний інтерес; – сторони державно-приватного партнерства мають об'єднати свої внески для досягнення загальних цілей; – сторони державно-приватного партнерства повинні розподіляти між собою витрати і ризики, а також брати участь у використанні одержаних результатів	– формування і вираження ініціативи державою; – пропозиції приватного бізнесу з реалізації висунутої ініціативи; – діалог (узгодження істотних умов) держави і приватних корпоративних структур з приводу майбутнього проєкту ДПП; – закріплення досягнутих домовленостей у контракті між державою і приватними корпоративними структурами; – виконання прийнятих зобов'язань у рамках ДПП; – аналіз одержаних результатів ДПП; – розроблення нових (більш удосконалених) моделей ДПП; – формування ініціатив

Джерело: розроблено авторами за [31, с. 387–388].

Основною перевагою ДПП для корпоративного бізнесу є можливість залучення фінансових коштів, доступ до раніше закритих секторів економіки (особливо у сфері високих технологій), наявність необхідної інноваційної інфраструктури для реалізації проєкту, справедливий розподіл вигоди (доходів) і ризиків між сторонами До переваг, що їх отримує держава, належать: додаткові приватні інвестиції для розвитку науки, прискорення процесу комерціалізації інновацій, залучення управлінських кадрів і справедливий розподіл вигід і ризиків [118, с. 412].

Аналізуючи переваги, можна виділити умови успішного розвитку проєктів ДПП у сфері високих технологій:

– забезпечення реалізації проєкту достатніми фінансовими коштами;

– наявність необхідної інноваційної інфраструктури для реалізації проєкту, зокрема створення спеціалізованої компанії, що здійснює проєкт ДПП в інноваційній сфері;

– участь у проєкті підготовлених та кваліфікованих сторін – інституціонального інвестора і державного органу;

– наявність техніко-економічного обґрунтування і бізнес-плану проєкту з урахуванням визнаних міжнародних методик і умов фінансування;

– наявність довогострокових державних фінансових гарантій, зокрема податкових та інших пільг;

– остаточна готовність проєкту згідно з проєктною та фінансовою концепцією;

– наявність усіх правових умов для здійснення проєкту, зокрема контрактів, ліцензій та ін.;

– підтримка проєкту з боку регіональних органів влади;

– справедливий розподіл проєктних ризиків між усіма учасниками інноваційного проєкту [31, с. 412].

2010 року в Україні був ухвалений Закон України «Про державно-приватне партнерство» [147]. Незважаючи на очікування, шквал успішних проєктів на основі прийнятого законодавства не відбувся. Причиною тому слугували ряд проблем, зокрема невизначеність самої сфери закону, недостатність гарантій інвесторам, складність і невизначеність процедури державно-приватного партнерства, неврегульованість державної підтримки проєктів та ряд інших.

З метою врегулювання ряду перешкод 24 листопада 2015 року Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» [120].

Закон покликаний поліпшити функціонування механізму державно-приватного партнерства (ДПП), розширити обсяг гарантій для приватних інвесторів та усунути протиріччя між законодавчими актами у відповідній сфері.

Основні нововведення, які вступили в силу з моменту набрання законом чинності, є такі [121].

На випадок, коли в конкурсі з визначення приватного партнера беруть участь та в подальшому перемагають іноземні юридичні та/або фізичні особи Закон дозволяє створити окрему юридичну особу з метою укладення договору в рамках ДПП (умова контролю: переможець конкурсу повинен прямо або опосередковано володіти більше ніж 50 % статутного капіталу цієї юридичної особи). Також для більш ефективного виконання договору ДПП на стороні державного партнера зможе виступати державне підприємство, комунальне підприємство, підприємство АРК або господарське товариство, 100 % статутного капіталу якого належить державі (за умови субсидіарної відповідальності державного партнера за зобов'язаннями такого суб'єкта).

Варто зазначити, що доповнено сфери діяльності, де може застосовуватися ДПП, а також цей список тепер не є вичерпним, адже Законом дозволяється здійснювати ДПП і в інших сферах за рішенням державного партнера. Крім того, до переліку договорів, які можуть укладатися в рамках ДПП, включено договір про управління майном.

Для відображення класичної моделі публічно-приватного партнерства BOT (Build-Operate-Transfer) документ усуває неточності з існуючої редакції Закону про «ДПП» щодо прав приватного партнера на такі об'єкти, і навіть іде далі, вказуючи, що договором про ДПП може бути передбачено виникнення спільної часткової власності на новостворені чи придбані об'єкти. Зазначимо, що раніше законодавством однозначно був прописаний обов'язок передачі новоствореного об'єкта державному партнеру.

Закон передбачає і ряд додаткових гарантій для інвестора, а саме:

1) додаткові види державної підтримки в рамках ДПП: шляхом виплати приватному партнеру інших платежів, які передбачені договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, зокрема, плати за готовність (доступність) об'єкта ДПП до експлуатації (використання) шляхом придбання державним партнером певного обсягу товарів (робіт, послуг), що виробляються (виконуються, надаються) приватним партнером за договором, укладеним у рамках ДПП; шляхом постачання приватному партнеру товарів (робіт, послуг), необхідних для здійснення ДПП;

2) право звертатися до міжнародного арбітражного та/або третейського судів для вирішення спорів;

3) положення про стабільність законодавства;

4) право приватного партнера призупинити виконання інвестиційних зобов'язань, якщо ціни (тарифи) на товари (роботи, послуги) приватного партнера, що підлягають державному регулюванню, не є економічно обґрунтованими і відсутня належна компенсація.

Крім вищезазначеного, Законом внесено ряд процедурних змін до чинного Закону України «Про ДПП» щодо укладення договору, повноважень органів, порядку проведення аналізу ефективності тощо, а також вносяться зміни до таких законів України: «Про управління об'єктами державної власності», «Про концесії» та про «Про міжнародне приватне право».

Зазначимо, автори законопроєкту також пропонували спростити питання закупівель у рамкам ДПП, відмовившись від необхідності проведення процедури державної закупівлі у приватного партнера відповідно до Закону України «Про державні закупівлі», але ця ініціатива була відхилена як така, що суперечить чинному законодавству України про захист економічної конкуренції.

Крім того, запропоновані зміни також не дозволяють створення спільного підприємства державним та приватним партнером у рамках договору ДПП, незважаючи на те, що це є розповсюдженою моделлю ДПП у світі.

У цілому зміни можна оцінити як позитивні та й такі, що надають інвестору додаткові гарантії для участі у проєктах ДПП. Зазначимо, що визначальною для таких проєктів лишається політична складова і питання довіри інвестору до країни та до того, як буде виконуватися на практиці те, що передбачено законодавством.

Уряд затвердив «Порядок заміни приватного партнера за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства». Документ визначає механізм заміни приватного партнера у разі невиконання своїх зобов'язань за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства.

Порядком, зокрема, передбачається [122]:

– визначення державним партнером нового приватного партнера в рамках процедури заміни партнера на конкурсних засадах з дотриманням визначених вимог до цього конкурсу;

– можливість надання приватному партнеру строку, впродовж якого приватний партнер повинен усунути порушення виконання своїх зобов'язань за договором, невиконання яких стало підставою для звернення з пропозицією про заміну приватного партнера.

Проєкт постанови розроблено разом з експертами Світового банку з урахуванням кращого світового досвіду реалізації проєктів державно-приватного партнерства в частині можливості заміни приватного партнера за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади, у 2015–2016 роках на засадах державно-приватного партнерства в Україні реалізувалося:

– на 1 січня 2016 року на засадах державно-приватного партнерства реалізувалося 177 проєктів (укладено 146 договорів концесії, 31 договір про спільну діяльність);

– на 1 серпня 2016 року на засадах державно-приватного партнерства реалізується 185 проєктів (укладено 153 договори концесії, 31 договір про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства);

– на 1 січня 2017 року на засадах державно-приватного партнерства реалізувалося 186 проєктів (укладено 154 договорів концесії, 32 договори про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства) [123].

Зазначені проєкти реалізуються в таких сферах господарської діяльності:

– оброблення відходів (112 проєктів, що становить 60,5 % від загальної кількості);

– збір, очищення та розподілення води (37 проєктів, що становить 20 % від загальної кількості);

– будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури (16 проєктів, що становить 8,6 % від загальної кількості);

– виробництво, транспортування і постачання тепла (6 проєктів, що становить 3,2 % від загальної кількості);

– виробництво, розподілення та постачання електричної енергії (5 проєктів, що становить 2,7 % від загальної кількості);

– управління нерухомістю (2 проєкти, що становить 1,1 % від загальної кількості);

– пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування (1 проєкт, що становить 0,5 % від загальної кількості);

– туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт (1 проєкт, що становить 0,5 % від загальної кількості);

– інші (6 проєктів, що становить 2,9 % від загальної кількості).

Разом з тим на сьогодні спостерігається позитивна тенденція підготовки проєктів за процедурою, передбаченою Законом України «Про державно-приватне партнерство». Так, з урахуванням положень нового порядку проведення конкурсу наразі оголошено 2 конкурси з визначення приватного партнера:

26.12.2016 Кременчуцькою міською радою Полтавської області – для реалізації проєкту ДПП «Будівництво (реконструкція) об'єкта комунальної власності – системи збору та утилізації біогазу на полігоні твердих побутових відходів, розташованому на Деївській горі м. Кременчук»;

22.12.2016 Красилівською міською радою Хмельницької області – для реалізації проєкту ДПП «Будівництво багатоквартирного житлового будинку по вул. Центральна, 33 у м. Красилів» для забезпечення житлом жителів м. Красилова, які його потребують та перебувають на обліку на отримання житла [123].

Розвиток інституціонального середовища та створення організаційної структури з ініціювання та управління інфраструктурними проєктами на основі механізму ДПП – є однією з умов успішного розвитку економіки країни в цілому.

Спеціально уповноваженим органом з питань ДПП України є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Відповідно до Указу Президента України від 31.05.2011 № 634/2011 «Про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України» одним з його основних завдань є формування та забезпечення реалізації політики у сфері ДПП, а також розвиток нормативно-правового регулювання з цих питань. Міністерство проводить моніторинг ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері ДПП, організовує перевірки виконання договорів, укладених у рамках ДПП. Водночас Державне агентство з інвестицій та управління національними проєктами України забезпечує реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності, ДПП та управління національними проєктами, бере участь в укладенні та виконанні договорів концесії, інших договорів, забезпечує розробку та реалізацію проєктів ДПП. Крім того, участь у реалізації політики ДПП у відповідних

сферах беруть інші центральні органи виконавчої влади. Також у цьому процесі задіяні місцеві органи влади, які формують і забезпечують реалізацію політики розвитку ДПП на відповідному рівні управління. Така ситуація породжує дублювання функцій і виникнення суперечностей між органами влади.

Отже, організаційно-правовий механізм державного регулювання розвитку ДПП в Україні функціонує, але має ряд недоліків. У цілому нормативно-правова база у сфері державно-приватного партнерства в Україні створена, але вона є дуже складною, багаторівневою і забюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної та інноваційної діяльності. Для системи органів державного управління розвитком ДПП характерно дублювання функцій і відсутність ефективної взаємодії. Вважаємо, що зазначені недоліки є причинами відсутності реальних проєктів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів.

Для удосконалення організаційно-правового механізму державного регулювання розвитку ДПП пропонуємо:

– опрацювати можливість спрощення законодавчо-нормативної бази ДПП;

– законодавчо визначити ДПП як залучення ресурсів приватного сектору для задоволення громадських потреб, які, відповідно до закону, фінансуються за рахунок коштів бюджету, а не лише об’єктів державної або комунальної власності;

– створити Центр державно-приватного партнерства при Державному агентстві з інвестицій та управління національними проєктами України, що втілюватиме проєкти з ДПП, зокрема в рамках реалізації Національних проєктів;

– передбачити у навчальних планах закладів, що готують фахівців для державного та муніципального управління, спеціалізовані курси щодо механізмів ДПП;

– запровадити програми підвищення кваліфікації працівників органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з питань впровадження ДПП.

Оскільки однією з важливих невирішених проблем впровадження ДПП є проблема фінансового забезпечення спільних проєктів держави і бізнесу, напрямом подальших досліджень може стати розробка

пропозицій щодо вдосконалення фінансово-економічного механізму державного регулювання розвитку ДПП.

Більше того, ми переконані, що партнерство в рамках ДПП – це одночасно інноваційний механізм у сучасних умовах розвитку української економіки і механізм розвитку інноваційного процесу.

Інноваційність ДПП як механізму проявляється в тому, що існує можливість партнерства між державним і приватним сектором для реалізації суспільно значимих завдань. Більше того, світова практика показує, що до учасників подібних партнерств приєднуються освітні й наукові установи, які приносять нові знання, технології, компетенції та ін. [125, с. 313]. Така можливість, у свою чергу, сприяє розвитку інноваційного процесу, становленню інноваційної економіки, тому що партнерства реалізуються через конкретні ДПП-проєкти, створюючи:

– площадки розвитку інноваційної інфраструктури (інкубатори, технопарки, технополіси та ін);

– інноваційні виробництва;

– нові знання й можливості їх комерціоналізації.

На нашу думку, подібне розуміння ДПП висуває високі вимоги до рівня компетентності його учасників, тобто партнером може стати тільки той, хто має відповідні фінансові, організаційні, управлінські, виробничі й інші ресурси для реалізації цілей і завдань у рамках партнерства.

Отже, завдяки цьому досягається синергетичний ефект ДПП, коли професійні компетенції кожного з партнерів реалізуються спільно й дають більший результат, ніж окремо.

На нашу думку, ДПП є механізмом, у який входять три основні блоки:

1) блок, пов’язаний з фінансово-економічними характеристиками проєкту;

2) блок, пов’язаний із загальним рівнем інституційного середовища;

3) блок, пов’язаний з учасниками проєкту.

Розглянемо складові **першого блоку**: строки реалізації, рівень реалізації, форми проєкту, видову приналежність проєкту, механізм оплати, наявність консультантів, інформацію про проєкт у мережі «Інтернет».

Строки реалізації – на нашу думку, довгострокові вкладення (особливо в Україні) украй ризиковані. Тому інвестори намагаються вибирати короткострокові проєкти (наприклад, в сфері транспортної інфраструктури, щоб одержати швидку окупність своїх проєктів. На основі наявних даних, більшість проєктів розрахована на середньостроковий період (на 3–6 років). Довгострокових проєктів – на 13 і більше років – набагато менше.

Строки реалізації проєктів ДПП – важливий фактор в оцінці ефективності проєктів. Значну частину з них не можна назвати дійсно довгостроковими (більше 7 років): інвестори вибирають більш «швидкі» гроші, що означає зменшення ризику.

Рівень реалізації – ступінь участі держави в проєкті (федеральний, муніципальний, регіональний). На думку багатьох авторів, регіональний рівень є найбільш оптимальним. Ініціатива на місцях – основа успіху регіону в сфері ДПП. Найбільш успішні ті регіони, де існує ініціативна команда з просування проєктів ДПП, де люди проявляють до цього питання жвавий інтерес. На наш погляд, найбільш ефективними для використання ДПП є регіональні проєкти.

Форми проєкту. У закордонній і вітчизняній практиці існують кілька класифікацій проєктів ДПП. Значну роботу щодо їх структуризації проводить Всесвітній банк (World Bank). Є такі основні форми ДПП: концесія, угода про розділ продукції, оренда державного майна; участь у капіталі, державні контракти з інвестиційними зобов'язаннями інвестора.

Видова приналежність проєкту. Проєкти ДПП поширені в різних галузях економіки: 1) проєкти в ЖКГ (утилізація відходів, водовідведення, водопостачання, тепло- і енергопостачання), транспортній сфері, АПК; 2) проєкти, пов'язані з розвитком територій, будівництвом житлової й нежитлової нерухомості; 3) проєкти в культурі, охороні здоров'я, видобутку корисних копалин і промисловому виробництві.

Вкладення у ці галузі пояснюються незначним строком реалізації проєктів у сфері розвитку територій, що в умовах нестабільної економічної ситуації в Україні знижує ризикову складову. Необхідно враховувати й те, що проєкти в цих сферах мають більш високу прибутковість, ніж в охороні здоров'я й культурі, тому що приватний інвестор може одержати не тільки виплати держави як винагороду, але й стягувати прямі платежі з громадян, які користуються результатами цих проєктів. Законодавча база для таких сфер розвинена набагато краще порівняно з іншими видами економіки.

Механізм оплати. У проєктах ДДП можуть бути виділені два основних джерела одержання прибутку:

– доходи безпосередньо від експлуатації (платежі користувачів продаж – квитків, збори, платежі та ін.);

– доходи, отримані непрямим шляхом платежів з боку держави, заснованих на результативності. У багатьох ДПП основні механізми оплати (на основі фактичного використання й платежі залежно від корисності) доповнюються бонусами й штрафами для конкретних цілей: збереження графіка будівництва, задоволеності користувачів, безпеки, чистоти та ін.

Наявність консультантів. Наявність професійних юридичних, технічних і фінансових консультантів позитивно впливає на обсяг інвестицій, тому що консультації допомагають розробити більш продуману систему проєкту, всю проєктну документацію й уникнути ризиків, пов'язаних з початковими етапами підготовки проєкту.

Інформація в мережі «Інтернет». Для розвитку ДДП необхідно «рекламувати» проєкти, залучаючи більшу кількість приватних інвесторів, які зацікавлені у вкладеннях в інвестиційні проєкти.

Другий блок пов'язаний із загальним рівнем інституціонального середовища: законодавство; рівень розвитку держави; корупційний рівень.

Третій блок – учасники проєкту.

1. Рівень фінансово-економічного стану підприємства виражається через коефіцієнти фінансової стабільності, ліквідності, оборотності, рентабельності. Крім того, на нашу думку, рівень фінансово-економічного стану підприємства важливий не тільки на попередньому етапі, коли проєкт ДПП тільки починає формуватися, але й на етапі, коли цей проєкт уже реалізується. Тому необхідно розглядати фінансові дані по підприємствах за рік до початку проєкту ДПП, а також у рік його реалізації.

2. Сфера виробничої діяльності підприємства.

3. Організаційно-правова форма підприємства.

4. Розмір підприємства.

5. Вік підприємства: підприємство є більш надійним, коли функціонує на ринку, має вже ефективну систему управління, частку на ринку, попит на продукцію й інші характеристики, що дозволяють думати про збільшення бізнесу шляхом участі в проєктах як інвестор.

Проведений аналіз державно-приватного партнерства дозволяє зробити певні узагальнення.

Відповідно до популярної точки зору тільки ініціатива приватних корпоративних підприємств здатна дати реальний поштовх масовим інноваційним процесам. Однак у сучасних умовах (Україна – не є виключенням) навіть великі корпорації нерідко (або, як правило) не мають у своєму розпорядженні коштів, які є достатніми для фінансування в необхідних розмірах капіталомістких проєктів НДДКР. Особливо гостро це питання постає саме в галузях «високих технологій». У сучасному світі частка витрат на НДДКР у сумарних інвестиціях в основні фонди й НДДКР у більшості «передових» галузей (точна механіка, молекулярна біологія, авіаційна промисловість та ін.) перевищує 50 %. Тому (через капіталомісткі НДДКР) звичайною практикою є розподіл витрат на фінансування НДДКР між державою й корпораціями, а також цільове державне стимулювання капіталовкладень у НДДКР, здійснюваних корпораціями.

У більшості розвинених країн держава фінансує 50–70 % витрат на фундаментальні дослідження й 35–50 % загальнонаціональних видатків на НДДКР.

Реальний стан справ такий, що сучасна «ринкова» система генерації інновацій формувалася кілька десятиліть і за активної (прямої і непрямої) державної участі. Ніхто із відомих економістів не заперечує той факт, що впродовж принаймні XX ст. основні «інноваційні прориви» здійснювалися під «замовлення» держави й/або з досить значним державним інвестуванням.

В усьому світі «економіка знань» є успішною лише за умови системного взаємовигідного співробітництва приватно-корпоративного сектора з державою, за неодмінного впливу на її розвиток з позицій державних цілей і державної стратегії.

Вирішальна роль у комерціалізації конкретних ідей належить приватному бізнесу. Але лише держава створює основні умови, у яких зростають – або гаснуть – мотивації інноваційного процесу. І лише держава, як правило, визначає (зокрема, своїми інвестиційними пріоритетами в державному секторі корпоративної підсистеми і в сфері державних НДДКР) ті основні інноваційні напрями, на яких капіталовкладення бізнесу, швидше за все, виявляться найбільш перспективними й прибутковими.

Це справедливо як для високорозвинених країн – традиційних лідерів світового науково-технологічного процесу, так і для країн (зокрема, так званих «нових індустріальних країн»), які свій інноваційний (науково-технологічний) комплекс створювали й створюють в останні десятиліття. Причина в тому, що інноваційна сфера досить часто виявляється зоною так званих «провалів ринку». Зокрема, й тому, що великі інновації в багатьох випадках здійснюють лише непрямий, опосередкований (або відкладений на досить далеку перспективу) вплив на економічну ефективність діяльності конкретної корпорації (фірми). І в цих випадках вони є затребуваними, насамперед не окремими підприємцями або менеджерами, а національною (або глобальною) господарсько-економічною системою в цілому.

Проведений аналіз дозволяє зробити такі узагальнення. В загальнотеоретичному і практичному плані державне регулювання корпоративної підсистеми за допомогою податкових методів є цілісним процесом, який охоплює оподаткування та податкове адміністрування як організаційно-управлінська система реалізації податкових відносин, що включає сукупність форм і методів, використання яких покликане забезпечити податкові надходження у бюджетну систему України.

У всіх розвинених країнах ставиться під сумнів ефективність прямих корпоративних податків, особливо податку на прибуток, через непомірне навантаження на суб'єктів економічної діяльності, фіскальну неефективність, дискреційність, а також через те, що механізм розрахунку й адміністрування податку припускає можливість ухилення від його сплати, зменшення податкової бази, створює сприятливі умови для зловживань з боку податкових органів і тиску на корпоративні структури. Обґрунтовано доцільність заміни податку на прибуток податком на виведений капітал, розкрито ризики втрати податкових надходжень до бюджету у період його введення.

В останні роки серйозною проблемою у всіх розвинених країнах стало прогресуюче ускладнення податкових процедур і правил, що призвело до виникнення серйозних труднощів у роботі податкових органів, збільшення кількості непорозумінь із платниками податків, загального падіння ефективності податкової роботи. Для рішення вищезгаданих проблем у ряді західних країн ведеться масштабна перебудова всього податкового процесу, змінюється система керування податковими органами, реалізуються заходи щодо спрощення й удосконалення відносин із платниками податків.

У процесі переведення усіх процесів адміністрування в електронний формат запроваджено систему електронного адміністрування та єдиний Реєстр автоматичного відшкодування ПДВ, що унеможливлює шахрайство, ставить усіх платників цього податку у рівні умови, що полегшує ведення бізнесу та відновлює довіру до адміністрування цього податку.

На сучасному етапі трансформації вітчизняної економіки постає проблема пошуку й використання нових форм економічного співробітництва між державними та приватними суб'єктами економічної діяльності. Міжнародний досвід доводить, що ефективною моделлю такого співробітництва є державно-приватне партнерство. Актуальність використання цієї моделі виходить із необхідності формування такого господарського порядку в країні, який сприятиме якісній зміні моделі поведінки економічних агентів з традиційної на інноваційну, а також формуватиме умови для розширення діапазону фінансових можливостей для економічного розвитку.

Список використаних джерел у розділі 3

104. Буй Т. Інвестувати не можна розподіляти. *Бізнес.* 2017. № 21. С. 14–15. 22 травня.

105. Шемяткін О. Податок на виведений капітал. Чому це важливо для юристів. *Юридична газета :* онлайн. URL : http://yur-gazeta.com/publications/practice/podatkova-praktika/podatok-na-vivedeniy-kapital-.html

106. Податок на виведений капітал. Бачення МінФіну. URL : https://www.buh24.com.ua/podatok-na-vivedeniy-kapital-bachennya-minfina/

107. Онишко С. В. Удосконалення адміністрування податків в Україні. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки : монографія / за ред. д-ра екон. наук А. І. Даниленка. Київ : Ін-т економіки НАНУ, 2003. С. 168–188.

108. Капінус Е. Бізнес відчує полегшення. *Бизнес*. 2016. № 47. С. 16. 21 листопада.

109. Капінус Е. У ДФС не буде можливостей для маніпуляцій з ПДВ. *Бізнес*. 2017. № 21. С. 16–19. 22 травня.

110. Мироненко В. Як стабілізувати економіку. *Бізнес*. 2017. № 18–20. С. 3. 15 травня.

111. Бамбізов Е. 75 % експортних транзакцій йдут за непрямими котрактами. *Бізнес.* 2016. № 47. С. 12–15.

112. Шевцова Т. Податок на прибуток чи податок на виведений капітал. *Економічна правда.* 2017. URL : https://www.epravda.com.ua/publications/2017/07/14/627057/

113. Гетман О. Електронне адміністрування ПДВ: геноцид бізнесу чи спосіб боротьби з «податковими ямами»? / О. Гетман, П. Янковський. URL : https://www.buh24.com.ua/elektronne-administruvannya-pdv-genotsid-biznesu-chi-sposib-borotbi-z-podatkovimi-yamami/

114. ТОП-100 найбільших платників податків України за 2016 р. *Вісник. Офіційно про податки.* 2017. URL : http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100004502-top-100-naybilshikh-platnikiv-podatkiv-ukrayini-za-2016-r-za-sumoyu-splati-podatkovikh-platezhiv-do-zvedenogo-byudzhetu-ukrayini-stanom-na-01-01-2017-r?issue=5584

115. Про стратегію сталого розвитку «Україна-2020» : Указ Президента України від 12 січня.

116. Афанасьєва Л. М. Державно-приватне партнерство як інструмент розвитку інфраструктури: міжнародний досвід та перспективи в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки.* 2015. Випуск 12, частина 1. С. 48–53.

117. Рябокінь Т. В. Механізми державної підтримки розвитку корпорацій. *Бізнес Інформ.* 2017. № 1. С. 27–31.

118. Павлюк А. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. *Аналітична записка* / Національний інститут стратегічних досліджень, 2012. URL : http//www.niss.gov.ua

119. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI. *Відом. Верхов. Ради України.* 2010. № 40. Ст. 524.

120. Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства стимулювання інвестицій в Україні : Закон України. URL : https://pravo.uteka.ua/doc/Pro-vnesennya-zmin-do-deyakix-zakoniv-Ukraini-shhodo-usunennya-regulyatornix-baryeriv-dlya-rozvitku-derzhavno-privatnogo-partnerstva-ta-stimulyuvannya-investicij-v-Ukraini

121. Ільчук М. Зміни у сфері державно-приватного партнерства керівник практики державно-приватного партнерства. 2015. URL : https://arzinger.ua/ua/press/newsletter/page-11/103885/

123. Загальний огляд ДДП в Україні. URL : http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad

124. Нарожний С. М. Організаційно-правовий механізм державного регулювання розвитку державно-приватного партнерства. *Теорія та практика державного управління.* Випуск 4 (47). С. 1–7.

125. Податкова діяльність держави в умовах становлення інформаційної постіндустріальної економіки : монографія / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Скорик М. О., Теліщук М. М. та ін. Ірпінь : Університет ДФС України. 2018. 362 с.

РОЗДІЛ 4
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ВІЙНИ

4.1. Втрати економічного потенціалу корпоративними підприємствами через російську агресію

Багато надій та сподівань покладалося на 2022 рік. Пандемія COVID-19 йшла на спад. В економіці, хоча і повільно, з'являлися ознаки посткризового відновлення.

На жаль, позитивну динаміку відновлення було грубо порушено воєнною агресією росії. В результаті в Україні розгорнулася нова широкомасштабна економічна криза. Мільйони людей виїхали за межі країни, сотні тисяч працездатних громадян – задіяні на фронті, десятки тисяч підприємств зупинили роботу.

За оцінками Світового Банку на 1 червня минулого року росія нанесла збитків Україні і руйнувань на 350 мільярдів доларів.

«Станом на початок 2023 року ця сума може сягати від 600 до 750 мільярдів доларів», – наголосив Прем'єр-міністр Д. Шмигаль під час спільного з президентом Єврокомісії Урсулою фон дер Ляєн брифінгу в Києві. Він додав, що джерелом номер один для фінансування відновлення мають стати конфісковані російські активи, бо росія має платити за руйнацію [127].

Згідно з підрахунками експертів на грудень 2022 року загальна сума прямого задокументованого збитку, завданого інфраструктурі України через повномасштабне вторгнення, розпочате росією 24 лютого 2022 року, оцінюється в $137,8 млрд [128]. Тільки за місяць, з листопада минулого року, сума збитків збільшилася на $2 млрд Збиток від руйнувань житлового фонду оцінюється в $54 млрд.

Найбільш постраждалими від війни сферами залишаються також інфраструктура, із завданими збитками на $35,6 млрд, промисловість і втрати підприємств – $13 млрд. Збиток освітніх установ України від ударів росії становить $8.6 млрд. Збитки, яких завдала росія сферам культури, спорту та релігії, оцінюються у $2.2 млрд.

Оцінку зробила аналітична команда Київської школи економіки (KSE) в рамках Національної ради з відновлення України від наслідків війни. Дослідження KSE проводить спільно з Міністерством

розвитку громад, територій та інфраструктури України, Міністерством охорони здоров'я України, Мінреінтеграції та у співпраці з іншими профільними міністерствами та Національним банком України.

Росія продовжує руйнувати інфраструктуру України масованими атаками, обстрілами та бойовими діями. За оцінкою експертів проєкту KSE, «росія заплатить», найбільше зросли втрати від руйнування житлового фонду, закладів освіти та об'єктів сфер культури, релігії та спорту.

Найбільше постраждали житло, інфраструктура та промисловість. Збитки від руйнувань житлового фонду в Україні оцінюються у $54 млрд. За грудень ця сума зросла ще на $1.5 млрд. За понад десять місяців війни загалом пошкоджено або зруйновано 149.3 тис. житлових будинків, серед яких: 131.4 тис приватних будинків, 17,5 тис. – багатоквартирних та 280 гуртожитків.

На початок січня 2023 в Україні відновили понад 78 з понад 150 зруйнованих мостів. Водночас, за даними Міністерства розвитку громад, територій та інфраструктури України, на початок грудня 2022 року із понад 150 зруйнованих або пошкоджених мостів чи мостових переходів на дорогах державного значення проїзд було відновлено на 72 об'єктах, а на початок січня 2023 року – вже 78 об'єктів.

Найбільше українці відновили мостів у Київській (20 з 24 об'єктів) та Чернігівській (20 з 27 об'єктів) областях. За останній місяць додатково відновився рух мостами Харківської, Миколаївської та Херсонської областей.

На грудень 2022 року значних збитків нанесено об'єктам соціальної сфери, зокрема освітнім закладам. Сума збитків цієї сфери зросла на $400 млн і становить $8.6 млрд. Унаслідок бойових дій уже пошкоджено або зруйновано понад 3 тис. освітніх закладів, серед них: 1.4 тис. середніх шкіл, 865 дитячих садочків, 505 вишів.

Ще на $100 млн зросли збитки, яких через війну завдано закладами сфер культури, спорту та релігії, і оцінюються у $2.2 млрд. За підсумками грудня 2022 року, таких об'єктів 1327: це 907 закладів культури, 168 спортивних закладів, 157 об'єктів туризму та 95 релігійних об'єктів.

З початку повномасштабного вторгнення в Україні було пошкоджено, зруйновано або захоплено щонайменше 64 великі і середні підприємства, 84,3 тис. одиниць сільгосптехніки, 31 інтернат, 44 соціальні центри, майже 3 тис. магазинів, 593 аптеки, майже 195 тис. приватних легкових авто, 14.4 тис. комунального транспорту, 330 лікарень, 595 адмінбудівель державного та місцевого управління.

Станом на сьогодні орієнтовно 30 % території України забруднені вибухонебезпечними предметами. Про це йшлося на спільному засіданні Кабінету Міністрів України та членів Європейської комісії. З перших днів повномасштабного вторгнення рф в Україні налагоджено співробітництво з Механізмом цивільного захисту ЄС. Окремо зазначено про набутий досвід піротехнічних підрозділів в очищенні територій від вибухонебезпечних предметів. «Від початку повномасштабної війни в Україні обсяги завдань щодо гуманітарного розмінування зросли майже в 10 разів. На сьогодні 30 % території країни залишаються забрудненими вибухонебезпечними предметами. Підрозділами ДСНС та поліції вже обстежено та очищено приблизно 970 квадратних кілометрів, знешкоджено 375,5 тисяч вибухонебезпечних предметів» [130].

Збройна агресія росії завдала шкоди екології України на суму майже 50 млрд дол. [131].

За даними Європейської Бізнес Асоціації, до повномасштабного вторгнення 83 % компаній очікували позитивну динаміку розвитку свого бізнесу у 2022 році. За підсумками 2022 року, більшість компаній повідомляють про падіння їхніх доходів у доларах: у 29 % відбулося падіння до 20 %, у 54 % – падіння на 21 % і більше. Тільки 6 % опитаних повідомили про відсутність змін, і ще 11 % можуть похвалитися зростанням доходів у такий складний рік [129].

У результаті бойових дій 40 % компаній зазнали прямих збитків, до того ж 25 % мають активи на окупованих територіях. Переважно це обладнання, техніка, нерухомість, транспорт. Втрати бізнесу залишаються досить високими: 32% повідомляють про втрати до 1 млн доларів, 36 % – про втрати в діапазоні 1–10 млн доларів, 16 % – про втрати понад 10 млн доларів.

Попри труднощі, сьогодні всі 100 компаній ЄБА, що взяли участь в опитуванні, працюють, а саме: 54 % – у повному обсязі, а 46 % – з деякими обмеженнями. У жовтні минулого року в повному обсязі працювали 44 % компаній. Серед бізнесів, що працюють частково, наразі 44 % – обмежили географію діяльності, 23 % – закрили частину офісів / торгових точок / відділень, а 14 % – перевели діяльність в онлайн. За цих обставин покращується фінансова стабільність: 27 % компаній мають фінансові резерви на пів року, 23 % – на рік, а 36 % – на рік і більше [129].

Індекс ділової активності українського бізнесу в останньому кварталі 2022 року зріс до 83,5 % порівняно з 79,5 % у III кварталі 2022 року. Це стало можливим внаслідок менш песимістичних оцінок щодо інвестиційних видатків і кількості працівників.

Рівень безробіття в Україні становить близько 30 %, роботу шукають 2 мільйони українців всередині країни та ще 2,7 мільйонів осіб, які виїхали за кордон через війну, але готові повернутися працювати [129].

Антирейтинг актуальних викликів бізнесу очолюють перебої з енергопостачанням, зв'язком та інтернетом. Крім того, компанії мають проблеми з бронюванням співробітників від мобілізації і виїздом за кордон.

Майже вдвічі, порівняно з жовтнем минулого року, збільшилася кількість компаній, які відчули вплив ракетних атак на свою діяльність, – з 47 до 89 %. Російські обстріли призводять до переривання робочих процесів, скорочення кількості продуктивних годин, складнощів у плануванні, накопичення втоми співробітників, зростання витрат через використання генераторів та інших негативних наслідків для операційної роботи компаній.

4.2. Способи посилення стійкості корпоративної економіки в умовах війни

Попри війну, українські підприємці змогли переконати своїх іноземних замовників у тому, що можуть і будуть продовжувати надавати свої послуги або ж виготовляти товари.

За даними дослідження Payoneer, 92 % українського технологічного малого та середнього корпоративного підприємництва, що працює з іноземними клієнтами, продовжує працювати під час повномасштабної війни. В опитуванні взяли участь понад 4 200 власників бізнесу. З них 70 % працюють повноцінно, а 22 % – частково. Іншими словами, 9 з 10 компаній адаптувалися до умов війни і продовжують протистояти загрозам, пов'язаним з нею. Бізнеси, що працюють, означають, що люди мають роботу. А наші підприємці майже в половині випадків (43 %) зберегли усі робочі місця у своїх компаніях. Ще 20 % опитаних зберегли більшість з них [132].

Більше 38 % керівників МСБ не лише забезпечили своїх працівників роботою, а й запланували найняти більше персоналу. Отже, 32 % МСБ зберегли всіх своїх клієнтів, а ще 24 % змогли утримати більшість з них [132].

І все це попри те, що 72 % МСБ не мали плану врегулювання кризових ситуацій до початку повномасштабної війни. Можливо, вплинув той факт, що досвід пандемії Covid-19 став для МСБ цінним з точки зору швидкої адаптації до складних умов.

Звісно, легко не було нікому. І впродовж адаптації до нової реальності бізнеси мали проблеми. 35 % компаній натрапили на фінансові труднощі, ще 29 % зіштовхнулися з високим рівнем стресу працівників, а кожне п'яте підприємство мало проблеми з логістикою та/або комунікацією. Стійкість же проявляється в тому, як вони їх долали. Так, 36 % керівників вирішили зберегти зарплати працівників (хоча б частково), навіть якщо ті не могли працювати певний час, а 17 % – видали одноразові виплати [132].

20 % релокували компанію у більш безпечні області, а в 16 % МСБ надавали спеціалістам безкоштовну психологічну допомогу. Усе це свідчить про високий рівень відповідальності українського бізнесу за своїх працівників та свою справу.

Усі об'єднані спільною метою – Перемогою. Про це свідчать результати дослідження «Стан та потреби бізнесу в умовах війни», презентованого в Медіацентрі «Україна – Укрінформ». У ході дослідження із 25 січня по 2 лютого цього року було опитано 535 власників та СЕО бізнесів. Як зазначив голова Ради коаліції бізнес-спільнот за модернізацію України, очільник Advanter Group, співзасновник Центру економічного відновлення Андрій Длігач. як і навесні минулого року, 89,7 % українських підприємств допомагають пришвидшити перемогу у війні, допомагаючи армії та реалізовуючи волонтерські та гуманітарні проєкти.

Зокрема, 63 % українського бізнесу допомагають Збройним силам України та ТрО; 55,7 % – підтримують власних працівників та їхні родини в умовах війни; 21,7 % – реалізовують гуманітарні проєкти, 18,1 % – надають роботу ТПО, 10,3 % – допомагають у відновленні регіону або громади.

Як окремі люди, так і цілі підприємства зрозуміли, що можуть принести більшу користь країні на волонтерському фронті. Але, крім очевидної допомоги Україні, бізнеси, що волонтерять, змогли допомогти і самим собі. Так, 84 % керівників вважають, що волонтерство підвищило командний дух компанії у складний час [132].

Ще однією складовою нашої стійкості цілком може бути наше єднання. Попри всі відмінності, українці усвідомили себе єдиним цілим і це саме та сила, яка дозволяє нам творити великі речі, змінюючи хід історії.

Відчув таке єднання і бізнес – 84 % опитаних керівників МСБ повідомили, що спільне волонтерство та допомога армії змогли підвищити командний дух компанії у складний період.

Не останню роль у стійкості компаній відіграло те, що частина і власників підприємств, і працівників пішли захищати Батьківщину на фронт. Вони стали прикладом для тих, хто залишився в тилу і чиїм фронтом стала робота.

З іншої сторони, додатковим джерелом стійкості став коронавірус. Яким би стресом пандемія Covid-19 не була на початку, нині 58 % підприємців зізнаються, що саме вона дала їм досвід швидкої адаптації до війни, адже вони вже знали, як діяти в непередбачуваних стресових ситуаціях і як втримати бізнес на плаву [132].

Не можна оминути і підтримку усього світу, яка теж, очевидно, зробила свій внесок у те, якими сильними і стійкими ми є. Адже коли за твоїми плечами не лише співвітчизники, а і весь цивілізований світ, чиї слова підкріплені реальними діями, це значно полегшує шлях і додає рішучості, мотивації та сил.

Ця велика війна відкрила нам очі на те, ким ми є. Тепер дійсно знаємо, як вміємо єднатись, як можемо разом боротися, разом допомагати, продовжувати рухати економіку країни і разом прискорювати нашу перемогу. Ця нова істина і розуміння себе допоможуть нам збудувати нову країну з сильною економікою і квітучими бізнесами, виховати нове покоління свідомих громадян і продовжувати бути прикладом для всього світу [132].

Більше року в Україні триває розв’язана росією війна, яка є найбільшою за масштабами з часів Другої світової. За цей час економіка країни вийшла зі стану глибокого шоку та оціпеніння, притаманних першим місяцям війни, а бізнес зміг адаптуватися до викликів війни. Утім колосальні втрати продовжують накопичуватись.

Серед основних проблем розвитку 50,5 % опитаних бізнесменів назвали відсутність достатньої кількості платоспроможних клієнтів (у листопаді 2022 року на це вказували 39,5 %). Від непрогнозованості розвитку ситуації в Україні та на внутрішньому ринку потерпають 48,4 % опитаних (у листопаді було 44,2 %), на відсутність достатнього капіталу вказують 40,4 % (листопад – 42,1 %).

Ключовою проблемою у взаємовідносинах із владою бізнес назвав блокування податкових накладних (42,2 %), затримку з логістикою на кордоні, черги на митних пунктах (21,1 %) і відмови у доступі

до державної грантової програми допомоги бізнесу, програми «Доступні кредити 5–7–9 % (13,9 %).

Вплинула на роботу бізнесу в січні й ситуація з відключенням електрики. 7,8 % заявили, що фактично зупинили свою діяльність через проблему з енергопостачанням, 12,8 % – втратили до 8 % обороту, 16,7 % – до 50 % обороту, 28,3 % – до 20–30 % обороту, 19,2 % – до 10 % обороту. Водночас лише 15,1 % бізнесменів повідомили, що ситуація з електроенергією практично не вплинула на їх роботу.

Попри збереження фінансової стабільності, ситуація в економіці залишається складною. Відновлення, що розпочалось у ІІІ кварталі 2022 року, було зірвано обстрілами рф енергетичної інфраструктури. За оцінками НБУ, у IV кварталі 2022 р. поглибився до 35 % у річному вимірі (проти «мінус» 30,8 % у ІІІ кварталі, «мінус» 37,2 % у ІІ кварталі 2022 року).

За даними ДТЕК, через обстріли суттєво пошкоджені і потребують відновлення, зазнають постійних руйнувань високовольтні підстанції і лінії електропередачі. Втрати в генерації і розподілі е/е трансформуються у подвійний спад – у самій галузі, що включає також виробництво і постачання тепла (ТКЕ), і на всі інші, насамперед енергоємні, галузі економіки. Якщо сфера послуг може порівняно швидко адаптуватися до обмежень е/е, то великі енергоємні виробництва – ні.

Через відключення е/е і зупинки меткомбінатів у грудні значно поглибився спад у металургії: за попередніми даними асоціації «Укрметалургпром», щоденне (або лише 6 % рівня грудня 2021 року), тоді як у листопаді воно становило 20 % у річному вимірі. Непростою залишається ситуація в АПК, що разом із харчовою промисловістю наразі забезпечує значну частину товарного експорту. З огляду на умови на початок року відновлення 2023 р. залишиться слабким і не є гарантованим [133].

Останні прогнози зміни реального ВВП на 2023 рік для України мали тенденції до погіршення насамперед через розширення часового горизонту очікування військових дій і обстріли енергетичної інфраструктури. НБУ погіршив свій прогноз зміни реального ВВП на 2023 з +4 % до «анемічних» 0,3 % [133].

Продовження руйнувань і вибуття фізичного капіталу, повзучої зовнішньої міграції населення, збереження проблем у логістиці, загальної невизначеності – всі ці проблеми, зав’язані на війну, продовжать чинити негативний тиск на внутрішній споживчий, інвестиційний попит, а також можливість задовольнити зовнішній попит, що до того ж буде залишатися слабким на фоні уповільнення світової економіки [133].

Припускаючи високу ймовірність того, що активна фаза війни триватиме до кінця поточного року, важливо сконцентрувати обмежені внутрішні і зовнішні ресурси на підтримку і точкове відновлення за декількома пріоритетними сферами: 1) аграрно-промисловий комплекс; 2) енергетика; 3) військово-промисловий комплекс як умова нарощування обороноздатності й підтримки економіки; 4) інфраструктура і логістика.

З огляду на обмеженість внутрішніх ресурсів і виснаження бюджету на війну визначальне значення для підтримки і відновлення становитиме залучення зовнішніх ресурсів на додаток до бюджетного фінансування.

Озвучена на «фінансовому» Рамштайні цифра у 17 млрд дол. на ремонти і відновлення в енергетиці, АПК (розмінування), будівництво житла, відбудову критичної інфраструктури, що становить 11 % прогнозованого ВВП, разом із більш активним просуванням інструментів страхування і гарантування військових ризиків (якщо левову частину видатків візьмуть на себе союзники) буде визначальною у активізації інвестиційного попиту.

Водночас необхідно зробити все можливе, щоб мобілізувати задля війни і відновлення усі можливі внутрішні ресурси. Це насамперед збільшення відрахувань від митниці (скорочення контрабанди / сірого імпорту), нарощування обсягів розміщення ОВДП на ринкових умовах (рішення з боку НБУ / мінфіну зі стимулювання направлення частини обов'язкових резервів банків в ОВДП і підвищення ставок), імплементація вже анонсованих у Меморандумі з МВФ і ЄС податкових змін у частині фіскальної консолідації (зокрема, відміна 2 % єдиного податку для 3-ї групи), розглянути можливість збільшення окремих податків і зборів на війну (як варіант, запровадити прогресивну шкалу військового збору) [133].

У таблиці узагальнено антикризові кроки.

Таблиця 4.1 – Антикризові кроки

№ з/п	Назва сектору	Назва кроку
1	2	3
1.	Аграрний сектор	1) прискорити темпи розмінування сільськогосподарських угідь; 2) забезпечити підприємств АПК додатковим фінансовим ресурсом для посівної; 3) забезпечити агровиробників технічними засобами

Продовження таблиці 4.1

1	2	3
2.	Енергетична сфера	1) збільшити видобуток енергетичного вугілля; 2) збільшити видобуток нафти і газу; 3) оптимізувати режими забезпечення електроенергією регіонів України
3.	Транспортна інфраструктура і логістика	1) розширити залізничну / автомобільну інфраструктуру у пунктах пропуску на державному кордоні (ППДК); 2) розширити логістичну інфраструктуру на Дунаї (термінали, перевантажувальні потужності, колії-відгалуження тощо) для розширення постачання української продукції до держав ЄС водним шляхом; 3) добиватися дипломатичними каналами продовження терміну дії «морського коридору» та розширення його можливостей
4.	Воєнно-промисловий комплекс	1) Україна повинна відродити власний ВПК, модернізувати його, створити нові виробництва озброєння та військової техніки; 2) потрібно організувати комплекс заходів, який перезапустить «новий вітчизняний ОПК»; 3) перехід у перспективі або уже зараз на ОВТ, які нам нині передаються, – важкі бойові броньовані машини, танки, засоби ПВО / ПРО; 4) як проміжний варіант, на етапі війни запустити такі виробничі площадки у Польщі / інших прикордонних з нами районах дружніх сусідніх країн НАТО з можливістю їх перенесення в Україну після війни; 5) організувати «реконверсію» колись конвертованих колишніх підприємств ВПК та виготовлювачів продукції подвійного призначення; 6) налагодити та активізувати ремонт пошкодженої російської техніки (крім, звісно, знищеної вщент); 7) скоротити строк та процедуру державних випробувань нових зразків озброєння та військової техніки; 8) організувати системну підготовку фахівців для потреб ОПК та суміжних галузей; 9) запустити процес модернізації та/або створення нових підприємств ОПК (самостійно / із залученням іноземних та внутрішніх приватних інвестицій) у найбільш перспективних напрямах; 10) забезпечення особливого режиму забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності, фінансово-кредитної політики для сфери ОПК, державної підтримки R&D у сфері ОВТ і комерціалізації технологій, стимулювання створення інтегрованих науково-виробничих комплексів, організації досліджень за перспективними напрямами

Продовження таблиці 4.1

1	2	3
5.	Заходи з покращення бізнес-середовища	1) детінізація та посилення боротьби з корупцією; 2) дерегуляція і покращання бізнес-клімату; 3) прискорення діджиталізації (є усі підстави і технічні можливості, щоб після скасування «воєнного мораторію» на перевірки – усі їх перевести виключно в онлайн через Єдиний інспекційний портал; 4) приватизація (вихід держави з усіх нестратегічних активів – це не тільки додаткові надходження до бюджету від самої приватизації, це ще й додаткові надходження у вигляді податків від тих активів, які у приватній власності зможуть отримати «нове дихання»); 5) скорочення державного управлінського апарату
6.	Додаткове матеріальне і ресурсне забезпечення	1) пришвидшення процесу передачі Україні вилучених російських активів; 2) запуск локальних Фондів відновлення (децентралізовані, секторальні, локальні фонди відновлення, за зразком Фонду енергетичної підтримки); 3) розширення платформи United24; 4) розширення державної програми «Доступні кредити 5–7–9 %» (кредити) та «єРобота» (гранти); 5) розширення обсягів та спектру застосування державних гарантій за кредитами (позиками), що залучаються для фінансування стратегічних інвестиційних об'єктів – зокрема, надання їх на облігації, випущені підконтрольними державі стратегічно важливими суб'єктами господарювання для залучення коштів на реалізацію великих інфраструктурних проєктів; 6) розширення спектра продуктів страхування і кредитування через Експортно-кредитне агентство для збільшення обсягів експорту; 7) активізація страхування військових ризиків із залученням міжнародних партнерів; 8) перезапуск конфіскованих на користь держави активів, а у разі недоцільності перебування у державній власності – реприватизація

Джерело: узагальнено авторами за [133].

Як зазначає Д. Гетманцев, ці напрями, звісно, не є вичерпними і всеохоплюючими. З підтримки макрофінансової стабільності, євроінтеграції, щоб розпочати 2023 року переговори про вступ до ЄС, налагодження життя на звільнених територіях, повернення наших громадян, які виїхали, та багато інших нагальних питань. У рамках

окреслених ініціатив йдеться насамперед про першочергові кроки задля мобілізації ресурсу для відсічі ворогу, подальшої стабілізації економіки і забезпечення більш надійного підґрунтя для відновлення.

Сьогодні завдяки плідній спільній роботі усіх гілок влади, ефективній взаємодії із громадянським суспільством, безпрецедентному рівню підтримки від міжнародних партнерів, а головне, дякуючи нашим захисникам, що боронять Україну, маємо усе необхідне, щоб не лише вистояти, а й суттєво зміцнити економічний фронт для наближення Перемоги [133].

4.3. Державне регулювання економічної діяльності корпоративних структур в умовах воєнного стану

Заходи, які викладені у підрозділ 4.2, мають підтримуватися широкою антикорупційною повісткою та зусиллями щодо дерегуляції, а також діджиталізації, приватизації та ін., реформами зі зменшення зайвих функцій держави, підвищення ефективності державних сервісів.

Правові й організаційні засади реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності визначені в Законі України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». У розділі 1 «Загальні положення», стаття 1, містяться основні терміни та їх значення.

Таблиця 4.2 – Зміст термінів, які вживаються в Законі України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності»

Терміни	Зміст
1	2
Державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності (далі – державна регуляторна політика)	Напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України

Продовження таблиці 4.2

1	2
Регуляторний акт	Прийнятий уповноваженим регуляторним органом нормативно-правовий акт, який або окремі положення якого спрямовані на правове регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання; прийнятий уповноваженим регуляторним органом інший офіційний письмовий документ, який встановлює, змінює чи скасовує норми права, застосовується неодноразово та щодо невизначеного кола осіб і який або окремі положення якого спрямовані на правове регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, незалежно від того, чи вважається цей документ відповідно до закону, що регулює відносини у певній сфері, нормативно-правовим актом
Регуляторний орган	Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Національна рада України з питань телебачення і радіомовлення, інший державний орган, центральний орган виконавчої влади, Верховна Рада Автономної Республіки Крим, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцевий орган виконавчої влади, орган місцевого самоврядування, а також посадова особа будь-якого із зазначених органів, якщо відповідно до законодавства ця особа має повноваження одноособово приймати регуляторні акти. До регуляторних органів також належать територіальні органи центральних органів виконавчої влади, державні спеціалізовані установи та організації, некомерційні самоврядні організації, які здійснюють керівництво та управління окремими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування, якщо ці органи, установи та організації відповідно до своїх повноважень приймають регуляторні акти
Регуляторна діяльність	Діяльність, спрямована на підготовку, прийняття, відстеження результативності та перегляд регуляторних актів, яка здійснюється регуляторними органами, фізичними та юридичними особами, їх об'єднаннями, територіальними громадами в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією України, цим Законом та іншими нормативно-правовими актами
Відстеження результативності регуляторного акта	Заходи, спрямовані на оцінку стану впровадження регуляторного акта та досягнення цим актом цілей, задекларованих під час його прийняття

Продовження таблиці 4.2

1	2
Перегляд регуляторного акта	Заходи, спрямовані на приведення регуляторним органом прийнятого ним регуляторного акта у відповідність до принципів державної регуляторної політики
Показники результативності регуляторного акта	Показники, на підставі яких при проведенні відстеження результативності регуляторного акта здійснюється оцінка стану впровадження цього регуляторного акта та досягнення ним цілей, задекларованих під час його прийняття
Аналіз регуляторного впливу	Документ, який містить обґрунтування необхідності державного регулювання шляхом прийняття регуляторного акта, аналіз впливу, який справлятиме регуляторний акт на ринкове середовище, забезпечення прав та інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави, а також обґрунтування відповідності проєкта регуляторного акта принципам державної регуляторної політики
Звіт про відстеження результативності регуляторного акта	Документ, який містить дані про результати відстеження результативності регуляторного акта та про методи, за допомогою яких було здійснено таке відстеження
Розробник проєкта регуляторного акта	Регуляторний орган або інший орган, установа, організація, особа чи група осіб, що уповноважені розроблювати або організовувати, спрямовувати та координувати діяльність з розроблення проєкта регуляторного акта

З початку повномасштабної війни український уряд забезпечує виконання законів України та уточнює «правила воєнного життя» підзаконними актами. Відтак постанови, які вже ухвалив Кабінет Міністрів України впродовж дії воєнного стану, можна розділити на два напрями: адміністративне регулювання воєнного стану та регулювання економіки.

Основні зміни стосувалися питань оборони, забезпечення війська, а також економічних питань, наприклад, робота бізнесу й оподаткування, встановлення соціальних пільг, гуманітарного забезпечення тощо. Не чекаючи закінчення війни, Кабмін розпочав процес реєстрації воєнних збитків і відновлення інфраструктури та житлового фонду. Значна увага приділяється питанням санкцій проти рф та білорусі.

Загалом за час дії воєнного стану уряд ухвалив понад 726 нормативно-правових актів. З них близько 350 документів стосуються воєнного стану, решта – розподілу фінансування, призначень та звільнень посадових осіб, а також змін, які не пов'язані безпосередньо з війною [137].

Що стосується адміністративного регулювання воєнного стану, то у перший день повномасштабної війни Кабмін затвердив план заходів для забезпечення регулювання режиму воєнного стану, який передбачав встановлення взаємодії та координації органів державної влади з військовим командуванням, посилення охорони об'єктів критичної інфраструктури, забезпечення роботи бомбосховищ та евакуацію населення у разі необхідності.

Деякі зміни стосувалися бюджетних питань, зокрема формування місцевих бюджетів в умовах воєнного стану. Крім того, уряд затвердив порядок фінансування військових адміністрацій: за рахунок місцевих бюджетів територіальних громад фінансуються міські військові адміністрації, а обласні та районні – за рахунок коштів держбюджету.

Ряд ухвалених постанов стосується питань народного спротиву і територіальної оборони. Зокрема, уряд урегулював питання застосування вогнепальної зброї цивільними громадянами проти російських окупантів; дозволив бійцям територіальної оборони використовувати власну мисливську зброю та набої до неї.

На початку повномасштабної війни Кабмін призупинив надання державних послуг та дозвільних документів. До основних документів, які використовуються для посвідчення особи всередині країни (паспорт та ІПН), додали тимчасове цифрове рішення – єДокумент, а закордонні паспорти, термін дії яких збігає під час воєнного стану, українці можуть продовжити на п'ять років та вклеїти до них фотографію дитини із зазначенням її персональних даних.

Ряд адміністративних послаблень уряд ухвалив для водіїв. Ці спрощення, зокрема, передбачають: продовження на час воєнного стану і ще рік після його закінчення терміну дії посвідчення водія у разі, якщо він сплив упродовж воєнного стану; скасування медичної довідки для отримання водійського посвідчення; дозвіл водіям з правами на легкові автомобілі керувати вантажівками тощо.

Кабмін також ухвалив постанову, спрямовану на захист державних інформаційних ресурсів від кіберзагроз.

Крім того, уряд дозволив безробітним ставати на облік та отримувати відповідні виплати онлайн через «Дію».

Одним із основних напрямів роботи уряду впродовж воєнного стану стало вирішення гуманітарних питань. Зокрема, Кабмін ухвалив низку постанов, які регулюють питання евакуації населення та спрощують перетин кордону для дітей та представників вразливих груп населення.

Низка урядових постанов стосуються захисту прав дітей в умовах війни. Зокрема, спрощено надання дитині статусу позбавленої батьківського піклування у разі неможливості документального підтвердження смерті батьків, а також спрощено тимчасове влаштування дітей, які залишилися без батьківського піклування, у дитячі будинки або прийомні сім'ї. Уряд також постановив створити систему обліку дітей, які були евакуйовані в межах території України або за кордон.

На початку війни, щоб спростити забезпечення української армії усім необхідним, вніс зміни до процедури публічних закупівель, зокрема дозволив замовникам купувати товари без використання системи Prozorro.

Крім того, уряд передбачив, що Укрзалізниця може бути замовником під час закупівель за рахунок як власних, так і бюджетних коштів товарів та послуг для безперебійної роботи залізничного транспорту, зокрема палива, медикаментів та першочергових аварійно-відновлювальних робіт. Також вона може виступати платником за тристоронніми договорами, замовниками за якими є військові адміністрації.

На період воєнного стану Кабмін також розширив перелік першочергових видатків, які можуть здійснюватися із загального та спеціального фонду держбюджету. Зокрема, до переліку включили витрати на оплату зв'язку та інтернету, утримання споруд цивільного захисту, закупівлі медичного обладнання тощо.

24 лютого уряд затвердив перелік товарів критичного імпорту – тобто таких, за які держава дозволяє здійснювати транскордонні валютні платежі. Однак на прохання підприємців уряд почав розширювати цей перелік. Отже, станом на кінець травня він змінювався 17 разів і наразі включає понад тисячу позицій.

Значна увага приділяється регулюванню підприємницької діяльності. У центрі уваги – питання продовольчої безпеки, яке є критичним як для України, так і для всього світу. У зв'язку з цим Кабмін ухвалив ряд постанов для підтримки українського агросектору та сільськогосподарських товаровиробників.

Деокупація Київщини та Чернігівщини відкрила світу катастрофічні масштаби руйнувань і воєнних злочинів, які російські війська чинили більше місяця з початку повномасштабного вторгнення. Відтак перед владою постало два основних завдання: притягнути рф до відповідальності у міжнародному суді за скоєні злочини та відбудувати зруйновані міста і села.

Щоб почати процес визначення завданих збитків та відбудови, Кабінет Міністрів України не став чекати кінця війни, і вже у березні затвердив відповідний порядок. Щоб спростити та прискорити роботи з відбудови, уряд скоротив процес отримання сертифіката вищої категорії на створення об'єктів архітектури з одного місяця до п'яти днів, врегулював розроблення проєктів будівництва для капітального ремонту зруйнованих під час війни об'єктів, а також спростив оновлення будівельних норм.

Серед основних завдань Кабінету Міністрів в умовах повномасштабної війни стала підтримка українців в питаннях соціального забезпечення. За період воєнного стану уряд ухвалив ряд постанов із надання соціальних пільг як цивільним громадянам України, які втратили джерело доходів або стали вимушеними переселенцями, так і захисникам України – у вигляді виплат, пільг, а також можливості для лікування та реабілітації [137].

Ряд урядових постанов стосувалася соціального забезпечення цивільних громадян, зокрема тих, які внаслідок бойових дій та російської окупації стали вимушеними переселенцями.

Для населення на територіях, де ведуться активні бойові дії, Кабмін впровадив безкоштовну видачу гуманітарних наборів та продуктів харчування тривалого зберігання. Формування таких наборів із наявних обсягів гуманітарної допомоги покладено на військові адміністрації.

Зважаючи на складне фінансове становище, у якому опинилося багато українців, Кабмін запровадив низку пільг у сфері комунального обслуговування. Крім того, уряд врегулював питання виплат пенсій на період воєнного стану.

Забезпечення потреб оборони і громадян стало ще одним надскладним завданням для влади в умовах війни через руйнування логістики та зупинку роботи багатьох бізнесів. У цій ситуації на допомогу прийшли міжнародні партнери – Україна отримала безпрецедентну підтримку як від США, так і від країн Європейського Союзу.

Одним із найважливіших рішень Кабміну в боротьбі із російським впливом стала повна заборона імпорту в Україну будь-яких товарів з рф, денонсування угод з рф. Це стосується угод в галузях освіти і науки; стандартизації, метрології і сертифікації; науково-технічній сфері і, зокрема, ракетобудування; рибного господарства; фінансової сфери.

Нині важливими питаннями, на яких зосереджується уряд, є відбудова зруйнованої інфраструктури та повернення додому українських біженців.

Міжвідомча робоча група з питань прискореного перегляду інструментів державного регулювання господарської діяльності рекомендувала скасувати майже 45 % інструментів держрегулювання у сферах компетенції Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів і підпорядкованих центральних органів виконавчої влади. Ще майже 45 % інструментів – ліцензій, дозволів, погоджень та ін. – запропоновано осучаснити.

Відповідні рішення ухвалено на засіданні МРГ з дерегуляції, яку очолюють Перший віцепрем'єр-міністр – міністр економіки України Ю. Свириденко та Віцепрем'єр-міністр – міністр цифрової трансформації М. Федоров.

Триває ревізія регуляторного поля. У рамках створення вільного регуляторного середовища є два беззаперечних пріоритети. Перший – максимально, наскільки можливо, зменшити кількість документів, що регулюють роботу бізнесу. Другий – спростити та осучаснити ті з них, що є необхідними для захисту суспільства.

«За результатами розгляду, – зазначила Перший віцепрем'єр-міністр – міністр економіки України Ю. Свириденко. МРГ рекомендувала скасувати чи змінити загалом близько 90 % інструментів регулювання в сферах компетенції Міндовкілля та органів центральної влади, підпорядкованих міністерству. Майже 45 % повинні бути скасовані. Отже, залишаємо ті інструменти, що відзеркалюють відповідні інструментам Європейського Союзу, враховують сучасні світові тренди в сфері захисту довкілля та клімату, відповідають вимогам «зеленого переходу» чи потрібні для захисту суспільних інтересів» [138].

Так, зокрема, рекомендовано скасувати погодження:

– договору оренди землі в комплексі з розташованим на ній водним об'єктом;

– технологічного проєкту повернення супутньо-пластових вод нафтогазових родовищ до підземних горизонтів;

– межі зон санітарної охорони водних об'єктів.

Також МРГ рекомендувала скасувати дозволи:

– на здійснення у межах санітарно-захисних зон сільськогосподарської, лісогосподарської та іншої виробничої діяльності, спрямованої на одержання товарної продукції, а також будівництво об'єктів соціального та громадського призначення, проведення наукових досліджень у межах санітарно захисних зон;

– на проведення робіт на землях водного фонду (крім експлуатаційного днопоглиблення) у межах прибережних захисних смуг уздовж морів, морських заток і лиманів, у внутрішніх морських водах, лиманах і територіальному морі;

– процедуру внесення відомостей про суб'єктів господарювання до Державного реєстру суб'єктів господарювання, які здійснюють приймання та/або розбирання транспортних засобів, що утилізуються.

Чверть інструментів, які запропоновано скасувати, дублюють оцінку впливу на довкілля. Як, наприклад, погодження плану заходів щодо забезпечення охорони навколишнього природного середовища, захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій, погодження проєктів щодо розмірів смуг відведення та режимів користування ними, погодження місця будівництва підприємств, споруд та інших об'єктів, а також впровадження нової техніки, технології, матеріалів і речовин, що впливають або можуть вплинути на стан тваринного світу тощо.

Частина з інструментів, запропонованих до скасування, є застарілими. Деякі просто втратили актуальність. На певні дозволи з моменту їх впровадження взагалі жодного разу не було запитів.

Скасування та оптимізація чинних регуляторних інструментів суттєво зменшать витрати бізнесу. Наприклад, ініційовані зміни ДБН та порядку затвердження проєктів будівництва і проведення їх експертизи, згідно з якими вимоги щодо розробки оцінки впливів на навколишнє середовище в рамках розробки проєктної документації мають бути скасовані. У разі якщо об'єкт чи діяльність підлягає оцінці впливу на довкілля, суб'єкти господарювання можуть використовувати Звіт з оцінки впливу на довкілля. Це рішення дозволить зекономити підприємству до 400 тис. грн – саме стільки коштує розробка розділу «Оцінка впливів на навколишнє середовище».

45 % інструментів мають бути осучаснені. Зокрема, близько 40 % – оцифровані.

Отже, буде мінімізовано вплив людського фактору на ухвалення рішень та, відповідно, корупційні ризики, що теж є одним із ключових завдань роботи з дерегуляції**.**

Серед запропонованих до оцифрування документів, наприклад, дозвіл на здійснення операцій з оброблення відходів, держреєстрацію (перереєстрацію) пестицидів і агрохімікатів, погодження нормативів водопостачання. Удосконалити дозвіл на спеціальне водокористування, зокрема розробити сервіс онлайн розрахунку ГДС (граничнодопустимих скидів речовин), Єдиний реєстр з оцінки впливу на довкілля, дані якого мають бути переведені у форми відкритих полів задля забезпечення можливості інтеграції з іншими інформаційно-комунікаційними системами та ін.

Зазначимо, що на першому засіданні МРГ рекомендувала Кабінету Міністрів України скасувати та оцифрувати близько 70 % чинних інструментів державного регулювання (дозволів, ліцензій, декларацій погоджень тощо) у галузях, в яких формування політики здійснює Міністерство економіки України. Таке безпрецедентне рішення має на меті суттєво розширити економічні свободи в Україні та стимулювати розвиток підприємництва. У подальшому МРГ розгляне та запропонує рішення щодо оптимізації інструментів, якими опікуються інші міністерства та відомства.

Центральним органом виконавчої влади в Україні, який реалізує державну регуляторну політику, є Державна регулятивна служба (ДРС). В Україні регуляторна політика як напрям державної політики існує з 1998 року.

Діяльність ДРС як уповноваженого органу з питань державної регуляторної політики базується на забезпеченні відповідності державної регуляторної політики принципам доцільності, адекватності, ефективності, збалансованості, передбачуваності, прозорості та врахування громадської думки.

На ДРС покладено ряд завдань, що носять ключовий характер для вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а саме:

– підготовка пропозицій щодо формування та забезпечення здійснення державної регуляторної політики;

– узагальнення практики застосування законодавства про державну регуляторну політику та подання пропозицій щодо його вдосконалення;

– методичне забезпечення регуляторних органів;

– проведення аналізу проєктів регуляторних актів та аналізу їх регуляторного впливу на відповідність вимогам та принципам (засадам) державної регуляторної політики;

– здійснення експертизи регуляторних актів, проєктів законів України, інших нормативно-правових актів, які регулюють господарські відносини й адміністративні відносини між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання;

– прийняття рішень про необхідність усунення порушень принципів державної регуляторної політики.

Розглянемо цифрові й законодавчі ініціативи, які реалізовані ДРС 2022 року та будуть реалізовані у 2023 р. ДРС продовжуватиме працювати за 3 основними напрямами:

– регуляторна політика і дерегуляція;

– державний нагляд (контроль);

– дозвільна система та ліцензування.

Регуляторна політика та дерегуляція. У рамках напряму регуляторної політики та дерегуляції у 2022 р. ДРС переглянуто більше 2,5 тис. регуляторних актів органів місцевого самоврядування, з яких 35 % скасовано або приведено у відповідність до вимог законодавства [139].

Виявлено 129 рішень органів місцевого самоврядування, прийнятих з порушенням вимог законодавства. З них 77 % – за відсутності відповідних регуляторних повноважень, тобто місцеві регулятори приймають рішення, які виходять за межі їх компетенцій. З урахуванням децентралізації місцевий регулятор іноді є ключовим у встановленні правил для місцевого бізнесу [139].

Особливу увагу служба в минулому році приділяла відстеженню результативності та ефективності дії регуляторних актів. Так, у 2022 р. опрацьовано 445 звітів, з яких 58 % актів центральних та місцевих органів виконавчої влади підготовлено з порушенням законодавства [139].

За наявності достатніх підстав ДРС має право відмовити у погодженні проєктів регуляторних актів, у зв'язку з чим надалі відповідний документ не може бути прийнято. Якщо є ініціативи щодо регулювання, які мають негативні наслідки для бізнесу, необхідно звертатися до ДРС, яка має можливість заблокувати акт і розібратися, чому саме це регулювання приймається.

Держава повинна робити все можливе, щоб підтримати український бізнес. У країні – жахлива війна. Але саме сьогодні є слушна нагода для держави продемонструвати довіру до бізнесу, а не лише вимагати довіри навзаєм. Це філософія ДРС служби. Завдяки відповідним відмовам ДРС у погодженні проєктів у минулому році вдалося зекономити 3,3 млрд грн додаткових витрат бізнесу [139].

Дозвільна система та ліцензування. ДРС ініціювала і розробила законопроєкт «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)», який передбачає скасування деяких документів дозвільного характеру, застосування яких є недоцільним та економічно невиправданим. Загалом пропонується скасувати 17 з 85 документів дозвільного характеру, зокрема і спеціальний дозвіл на зайняття народною медициною (цілительством). Відповідний законопроєкт уже погоджено Урядом і він перебуває на опрацюванні в окремих парламентських комітетах.

Свою роботу продовжує Експертно-апеляційна рада з питань ліцензування при ДРС. Майже 50 % усіх скарг, які надходять до неї від представників бізнесу, задоволено. Крім того, органи ліцензування звертаються до ДРС з проханням погодити проведення позапланових перевірок. З 22 звернень погоджено проведення лише трьох перевірок [139; 140].

Удосконалення інструментів державного регулювання бізнесу. На початку цього року уряд створив Міжвідомчу робочу групу з питань прискореного перегляду інструментів державного регулювання господарської діяльності, до якої серед інших увійшов і голова ДРС. За словами О. Кучера, робоча група у пришвидшеному порядку переглянула інструменти державного регулювання у сферах довкілля, економіки. Наразі робота триває за напрямами охорони здоров'я, інфраструктури. Основна ціль такої діяльності – провести ретельний аудит і запропонувати зміни, які спростять життя бізнесу.

2022 року ДРС спільно з експертами Програми Агентства США з міжнародного розвитку (United States Agency for International Development – USAID) «Конкурентоспроможна економіка України» розпочала роботу з аналізу наявних інструментів державного регулювання у найважливіших сферах господарської діяльності для визначення тих напрямів, які потребують оптимізації або вдосконалення.

Державний нагляд (контроль). 2021 р. здійснено більше 200 тис. планових і позапланових перевірок бізнесу з боку контролюючих органів. У зв'язку з введенням воєнного стану у березні минулого року урядом запроваджено мораторій на перевірки. В умовах мораторію станом на грудень 2022 року проведено більше 11,5 тис. перевірок. «Тобто у 20 разів менше наш бізнес турбувала держава. І нічого страшного не відбулося. Бізнес працював і продовжує працювати. Це дає нам і державі можливість переглянути своє ставлення до перевірок бізнесу. По-перше, ми зараз опрацьовуємо варіант дистанційних перевірок, по-друге, ми дійшли висновку, що такої кількості перевірок не потрібно, відповідно, зменшиться кількість чиновників, які виходять на перевірки, і державні трати», – зазначив голова ДРС О. Кучер. Загалом, на переконання О. Кучера, держава має навчитися і повинна довіряти бізнесу.

ДРС зі свого боку контролює діяльність органів, які перевіряють бізнес, здійснює моніторинг законності проведених перевірок під час дії воєнного стану. Так, серед найчастіших порушень варто назвати:

– безпідставне проведення перевірки;

– порушення строків прийняття рішення про надання ліцензії або про відмову в її наданні;

– відмова у наданні дозволу з підстав, не передбачених законом;

– порушення строків розгляду документів.

Крім того, у службі планують переглянути концепцію відповідальності державного службовця під час проведення перевірок.

Інформаційна відкритість. У минулому році ДРС створено чат-бот у телеграмі: .me/businessWar_bot – допомога бізнесу під час війни. Тут підприємці можуть поставити свої питання щодо ведення бізнесу, надати пропозиції або описати проблеми, з якими вони зіткнулися під час співпраці з контролюючими органами. «Ми взяли на себе зобов'язання протягом 24 год. відповідати на відповідні повідомлення», – зазначив О. Кучер, додавши, що за 6 місяців 2022 року отримано майже 300 повідомлень за допомогою цього сервісу. У ДРС закликають бізнес звертатися з питаннями і висловили готовність активно допомагати у вирішенні питань [139; 140; 141].

Ще один інструмент, завдяки якому підприємці можуть отримати консультації щодо ведення своєї діяльності – онлайн-консультації від ДРС на порталі Дія.Бізнес – «Регуляторні правила для бізнесу». Найбільш топові запитання, з приводу яких представники бізнесу звертаються через цей портал, – започаткування власної справи та релокація діяльності.

Список використаних джерел у розділі 4

127. Сума збитків завданих Україні на початок 2023 р. може сягти від 600 до 750 мільярдів доларів. URL : https://censor.net/ua/news/3397386/rf_zavdala_zbytkiv_ta_ruyinuvan_ukrayini_na_600-750_milyardiv_shmygal

128. Іванова К. На грудень 2022 інфраструктура України зазнала майже $138 млрд збитків через війни. KSE. URL : https://thepage.ua/ua/news/na-gruden-2022-infrastruktura-ukrayini-zaznala-majzhe-dollar138-mlrd-zbitkiv-cherez-vijnu-kse

129. Бесараб О. Як український бізнес постраждав через війну: статистика. URL : https://ua.news/ua/money/kak-ukraynskyj-byznes-postradal-yz-za-vojny-statystyka

130. Очищення територій від вибухонебезпечних предметів. URL : https://sprotyv.info/news/v-mvs-povidomili-skilki-teritori%d1%97-ukra%d1%97ni-zabrudneno-vibuhonebezpechnimi-predmetami/

131. Шкоди екології. URL : https://censor.net/ua/n3 397386

132. Даниліна Л. Феномен стійкості українського бізнесу. URL : https://www.epravda.com.ua/columns/2023/01/17/696048]

133. Гетманцев Д. Економіка воєнного часу. Що необхідно зробити для посилення стійкості країни під час війни. URL : https://delo.ua/economy/ekonomika-vojennogo-casu-shho-neobxidno-zrobiti-dlya-posilennya-stiikosti-krayini-pid-cas-viini-410675

134. Стало відомо, скільки необхідно коштів на відновлення агросектору України. URL : https://news.agro-center.com.ua/politics/stalo-vidomo-skilki-neobhidno-koshtiv-na-vidnovlennja-agrosektoru-ukraini.html

135. Свириденко Ю. Дерегуляція сприятиме розвитку бізнесу та зменшить корупційні ризики / Відділ зв'язків з громадськістю та засобами масової інформації. 2023. 10 лютого. URL : https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=e5b1aaae-8b92-4ea1-8133-a2871b2c7388&title=DereguliatsiiaSpriiatime

136. Гетманцев Д. Економіка воєнного часу. Що необхідно зробити для посилення стійкості країни під час війни. URL : https://delo.ua/economy/ekonomika-vojennogo-casu-shho-neobxidno-zrobiti-dlya-posilennya-stiikosti-krayini-pid-cas-viini-410675

137. Доронцева Є. Державне регулювання під час війни: як Кабінет Міністрів України адаптував економіку до воєнного стану. 2022. 1 липня. URL : https://voxukraine.org/derzhavne-regulyuvannya-pid-chas-vijny-yak-kabinet-ministriv-ukrayiny-adaptuvav-ekonomiku-do-voyennogo-stanu/

138. Свириденко Ю. Відділ зв'язків з громадськістю та засобами масової інформації. Дерегуляція сприятиме розвитку бізнесу та зменшить корупційні ризики. 2023. 10 лютого. URL : https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=e5b1aaae-8b92-4ea1-8133-a2871b2c7388&title=DereguliatsiiaSpriiatime

139. Державна регуляторна служба України. Річний звіт 2022 рік. URL : https://www.drs.gov.ua/wp-content/uploads/2023/02/PUBLICHNYJ-ZVIT-2022_TEKST.pdf

140. Державна регуляторна служба України. Стратегія діяльності. 2023. Лютий. URL : https://www.drs.gov.ua/wp-content/uploads/2023/02/Strategiya-DRS-do-2025_compressed.pdf

141. Регуляторна політика і бізнес в умовах війни. Підсумки 2022 р. URL : https://www.apteka.ua/article/659669

142. Чому необхідно законодавчо визначити термін «дерегуляція»? URL : https://www.drs.gov.ua/press-room/chomu-neobhidno-zakonodavcho-vyznachyty-termin-deregulyatsiya/

143. Відновлюємо в Україні Велику приватизацію. URL : https://censor.net/ua/news/3408090/vidnovlyuyemo_v_ukrayini_velyku_pryvatyzatsiyu_shmygal

ДОДАТКИ

Додаток А

Загальна структура (теоретико-методологічне визначення) суб'єктів корпоративної економіки

Таблиця А. 1 – Основні види фірм

Види фірм	Визначення
Приватне підприємство	Підприємство, власником якого є особа, яка здійснює підприємницькі функції
Партнерство	Підприємство, яке спільно контролюється декількома учасниками, кожний з яких реалізує свою підприємницьку функцію; керуючий учасник здійснює безпосередню координацію поточної діяльності
Партнерська корпорація	Підприємство, яке спільно контролюється декількома власниками – підприємцями й залучає додаткові кошти шляхом продажу прав на частину залишкового доходу
Приватна корпорація	Підприємство, яке контролюється одним власником – підприємцем і залучає додаткові кошти шляхом продажу прав на залишковий дохід. Приватна корпорація являє собою модифікацію приватного підприємства на зразок партнерської корпорації. В основі цієї модифікації лежить залучення коштів вкладників (акціонерів, учасників)
Публічна корпорація	Підприємство, яке функціонує як публічна організація, управління якої здійснюється на основі поділу влади: законодавчої, виконавчої й наглядової

Джерело: підготовлено авторами.

Таблиця А. 2 – Класифікація видів підприємств
за визначеними критеріями

Критерії	**Приватне підприємство**	**Партнерство**	**Партнерська корпорація**	**Приватна корпорація**	**Публічна корпорація**
1. Кількість осіб, які мають право на залишковий дохід	Власник і підприємець в одній особі	Група учасників	Безліч учасників	Безліч учасників	Безліч учасників
2. Наявність центрального агента		Всі учасники є підприємцями	Учасники поділяються на підприємців (партнерів) і вкладників		Відсутність центрального ядра
3. Власність на майно	Власник контролює майно	Розподілений контроль	Формально – корпорація. Реально – контроль групи партнерів	Формально – корпорація. Реально – контроль підприємця	Корпорація
4. Вид відповідальності: класичний варіант	Повна	Повна	Повна відповідальність партнерів і обмежена вкладників	Обмежена відповідальність всіх учасників	Обмежена відповідальність усіх учасників
Вид відповідальності: модифікований варіант	Обмежена (ТОВ)	Обмежена (ТОВ)	Обмежена (АОО)		
5. Можливість виділення своєї частки	Частки відсутні	Вихід з партнерства утруднений (часто означає припинення партнерства)	Для вкладників товариства – виділення частки Для АТ – продаж прав	Немає	Немає
6. Можливість продажу своїх прав третім особам	Так			Обмежено переважним правом купівлі іншими учасниками	Так

Джерело: складено авторами.

Таблиця А. 3 – Види та особливості інтегрованих корпоративних структур

Назва структури	Характерні особливості
Компанія з дивізіональною структурою	Група підприємств, які здійснюють порівняно самостійну господарську діяльність на чолі з центром управління, що забезпечує виконання загальних функцій регулювання їхньої спільної діяльності
Холдинг	Сукупність юридичних осіб, які утворюються частковою участю у капіталі, що дає основному підприємству право визначати управлінські рішення дочірніх підприємств і напрями їхнього розвитку
Фінансово – промислова група	Сукупність фінансово-кредитних організацій, виробничих торговельно – збутових компаній, пов'язаних між собою довгостроковими відносинами, а також спільним акціонерним засновником
Консорціум	Форма спільної діяльності кількох підприємств, добровільно об'єднаних на пайових засадах для вирішення конкретних завдань і здійснення великих інвестиційних, науково-технічних, соціальних та екологічних проєктів, які вимагають значних ресурсів
Концерн	Група підприємств (дочірніх компаній), об'єднаних навколо іншого – головного підприємства, яке координує та контролює їхню діяльність
Конгломерат	Об'єднання у межах єдиної структури різних технологічно не пов'язаних між собою підприємств з метою впливу на динаміку курсу їхніх акцій у напрямі зростання
Транснаціональна корпорація	Юридична особа або сукупність юридичних осіб, що мають у власності чи оперативному управлінні активи на території двох і більше держав
Стратегічний альянс	Форма інтеграції ресурсів партнерів, коли вони для захоплення і розширення ринків мають враховувати взаємні інтереbси й розподіляти ризики для досягнення загальних стратегічних цілей
Керуюча компанія	Суб'єкт управління, заснований власниками (часто учасниками фінансово-промислових груп), який здійснює управління активами власників із використанням вертикально-інтегрованої системи
Японський сюдан	Універсальні багатогалузеві об'єднання, до складу яких входять банки, страхові компанії та інші фінансові установи, торговельні компанії, а також виробничі підприємства, що представляють увесь спектр галузей економіки
Південнокорейський чеболь	Універсальні багатогалузеві об'єднання, сформовані за схожою з японськими сюданами схемою переважно на сімейному капіталі
Мережева організація	Сукупність фірм, діяльність яких координується ринковими механізмами, системою замовлень на постачання продукції та розвитком гнучких взаємовідносин з іншими фірмами на основі використання інформаційних технологій
Картель	Об'єднання фірм з метою зменшення втрат від падіння цін і збереження своїх часток на ринках, які відображають насамперед процеси горизонтальної та вертикальної інтеграції (формуються на однорідних ринках з орієнтацією на масове виробництво та збут стандартизованих товарів)

Джерело: підготовлено авторами за [22].

Таблиця А. 4 – Суб'єктна підсистема
корпоративного сектору економіки

Сектор нефінансових корпорацій

↓

Державні нефінансові корпорації	**Приватні нефінансові корпорації**	**Нефінансові корпорації під іноземним контролем**
↓	↓	↓
Державне підприємство Казенне підприємство Комунальне підприємство Державна акціонерна компанія (товариство) Відкрите акціонерне товариство Закрите акціонерне товариство, корпоративні права яких належать державі Холдингова компанія, корпоративні права якої належать державі Дочірнє підприємство, корпоративні права якого належать державі Корпорація Консорціум Концерн	Фермерське господарство Приватне підприємство Колективне підприємство Дочірнє підприємство Підприємство об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки) Підприємство споживчої кооперації Орендне підприємство Індивідуальне підприємство Сімейне підприємство Спільне підприємство Акціонерне товариство Відкрите акціонерне товариство Товариство з обмеженою відповідальністю Товариство з додатковою відповідальністю Повне товариство Командитне товариство кооператив Виробничий кооператив Обслуговуючий кооператив Споживчий кооператив Сільськогосподарський виробничий кооператив Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив Асоціація Корпорація Консорціум Концерн Холдингова компанія Споживче товариство тощо Спілка споживчих товариств	Дочірні корпорації під корпорації-нерезиденти Корпорації, які діють виключно на основі власності іноземців чи іноземних юридичних осіб, або придбані повністю у власність цих осіб

Продовження таблиці А. 4

Сектор фінансових корпорацій ↓	
Підсектор 1 ↓	**Підсектор 2** ↓
Національний банк України (НБУ)	Державні фінансові корпорації
Інші депозитні корпорації: банки, філії іноземних банків, клірингові установи, фонди підтримки житлового будівництва тощо	Приватні фінансові корпорації
Інші фінансові посередники, крім страхових корпорацій та недержавних пенсійних фондів (іпотечні (земельні)банки, кредитні спілки, довірчі товариства, лізингові компанії, пайові інвестиційні фонди та ломбарди)	Фінансові корпорації під іноземним контролем
Допоміжні фінансові організації	
Страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди	

Державне регулювання корпоративної економіки

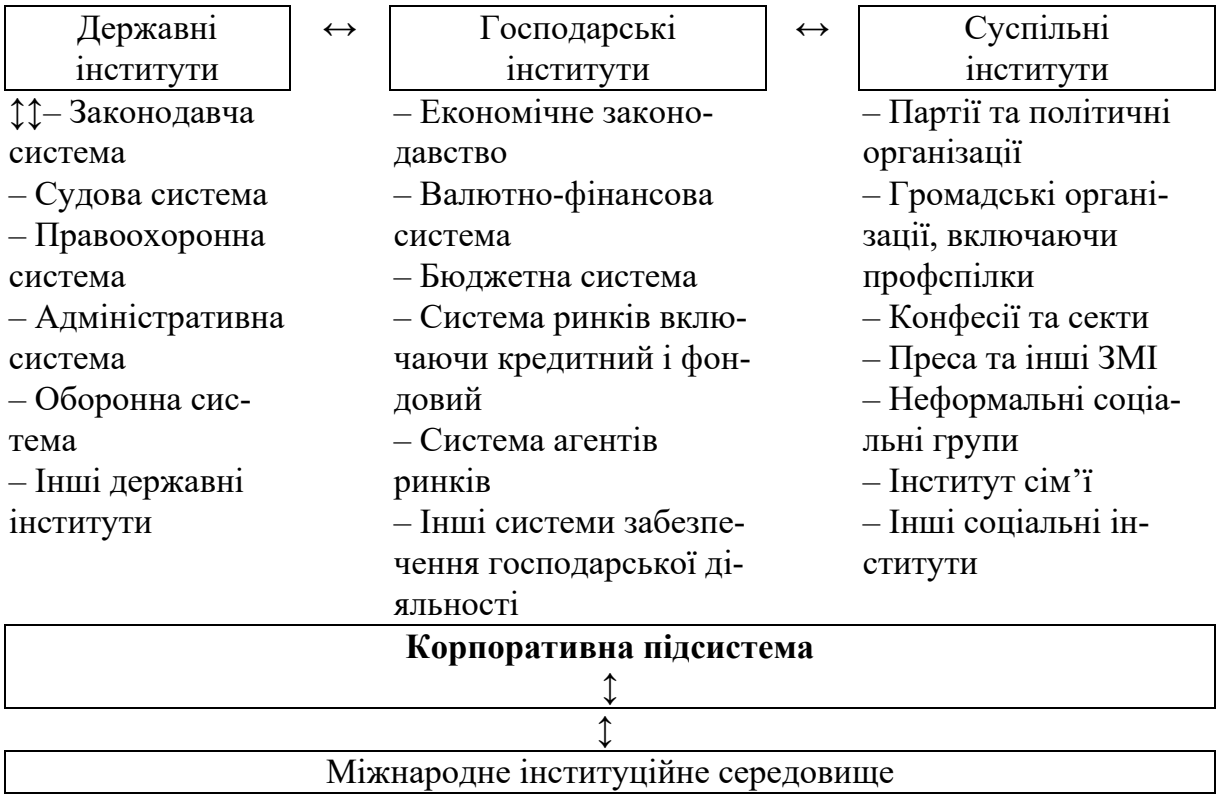


Рисунок А. 1 – Корпоративна підсистема національної економіки в інституційному середовищі

Головна компанія фінансово-промислової групи ↓							
Індустріальний (промисловий) центр ↓ ↓ ↓ ↓				**Фінансовий центр** ↓ ↓ ↓ ↓			
Виробничі ланки	Промислові ланки	Торговельні ланки	Науково-дослідні ланки	Банки	Пенсійні фонди	Інвестиційні фонди	Страхові фонди

Рисунок А. 2 – Фінансово-промислова група як системне корпоративне утворення (як системна корпоративна структура)



Рисунок А. 3 – Підсистеми корпоративної економіки:
ФК – формальні корпорації; ФЕ кс – функціонально еквівалентні корпораціям суб'єкти корпоративної системи

Додаток Б

Схема формування корпоративної економіки

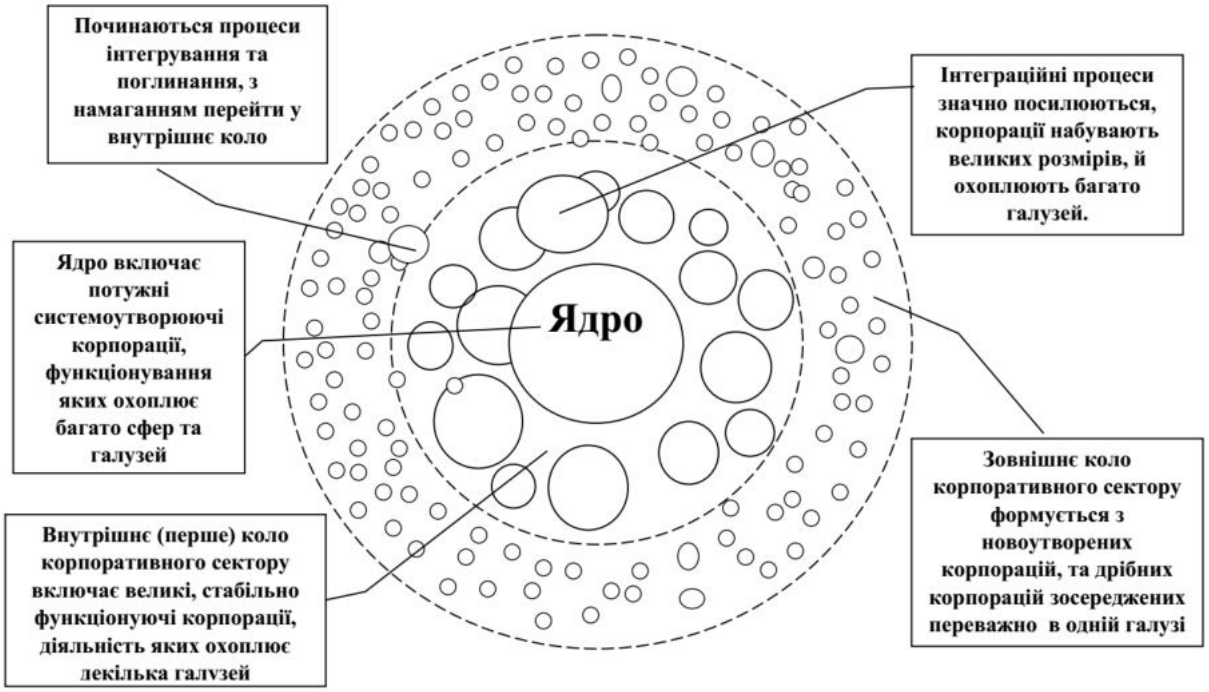


Рисунок Б. 1 – Корпоративне середовище



Рисунок Б. 2 – Ядро корпоративної підсистеми

Додаток В
Аналіз динаміки розвитку корпоративного сектору

Таблиця В. 1 – Етапи становлення корпоративної підсистеми економіки України

Етапи	Ознаки
Перший етап: 80-ті – початок 90-х рр.	Формування підприємницького середовища переважно шляхом створення незначної кількості невеликих за розмірами підприємницьких структур
Другий етап: 1993–1999 рр.	Період проведення «ваучерної» приватизації, яка відбувалась у формі корпоратизації і масового акціонування державних підприємств та залучення великої кількості населення до приватизаційного процесу
Третій етап: 2000–2009 рр.	Завершення процесу масової приватизації (2000 рік), прийняття та введення в дію Закону України «Про акціонерні товариства» (2008–2009 рр.)
Четвертий етап: з 2009 р.	Розпочався з 29 квітня 2009 року з набранням чинності Закону України «Про акціонерні товариства» (ухвалений 17 вересня 2008 року) і діє донині

Джерело: розроблено автором самостійно.

Таблиця В. 2 – Динаміка утворення акціонерних товариств у 1997–2009 рр.

Роки	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організ. формами	Акціонерні товариства		З них			
		Кіль-кість	% до заг. кількості	Відкриті АТ	% до АТ	Закриті АТ	% до АТ
1997	615686	30922	5	8883	28,7	18981	61,4
2001	834886	34942	4,8	12089	30,3	22100	55,3
2002	889330	35134	3,9	12171	34,6	22255	63,3
2003	935578	35016	3,7	12137	34,7	22194	63,4
2004	981054	34662	3,5	11906	34,3	22089	63,7
2005	1023396	34571	3,4	11730	33,9	22167	64,1
2006	1070705	33976	3,1	11345	33,4	21948	64,5
2007	1133200	33084	2,9	10895	32,9	21503	65,0
2008	1187020	31993	2,7	10406	32,5	21098	66,0
2009	1228888	31100	2,5	10058	32,3	20502	66,0

Таблиця В. 3 – Динаміка утворення господарських товариств

Роки	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організац. формами	Товариства				Повне		Командитне	
		з обмеженою		з додатковою					
		відповідальністю				товариство			
			% до заг. кільк.		% до заг. кільк.		% до заг. кільк.		% до заг. кільк.
1997	615686	147738	24	718	0,1	1640	0,3	653	0,1
2001	834886	221905	27	719	0,1	1997	0,2	799	0,1
2002	889330	241799	27	721	0,1	2013	0,2	762	0,1
2003	935578	261212	28	698	0,1	1994	0,2	727	0,1
2004	981054	281105	29	689	0,1	1997	0,2	703	0,1
2005	1023396	302942	30	694	0,1	1988	0,2	694	0,1
2006	1070705	325925	30	700	0,1	1997	0,2	690	0,1
2007	1133200	351750	31	696	0,1	1985	0,2	673	0,1
2008	1187020	381205	32	730	0,1	1948	0,2	654	0,1
2009	1228888	404525	33	761	0,1	1939	0,2	642	0,1

Таблиця В. 4 – Динаміка створення акціонерних товариств 2010–2016 рр. (на початок року)

Роки	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організац. формами	Акціонерні товариства		З них			
		Кіль-кість	%	Публічні	% до АТ	Приватні АТ	% до АТ
2010	1258513	30169	2,4	194	0,6	172	0,5
2011	1012993	21157	2,1	926	4,4	1326	6,3
2012	1043595	18981	1,8	2894	15,2	4000	21,1
2013	1067599	17973	1,7	3482	19,3	4440	24,7
2014	1100278	17344	1,6	3637	21,0	4476	25,8
2015	1072945	15893	1,5	3490	22,0	4215	26,5
2016	1121347	15571	1,4	3486	22,4	4149	26,6

Таблиця В. 5 – Динаміка утворення господарських товариств 2010–2016 рр.

Роки	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організац. формами	Товариства				Повне		Командитне	
		з обмеженою відповідальністю		з додатковою відповідальністю		товариство			
			% до заг. кільк.		% до заг. кільк.		% до заг. кільк.		% до заг. кільк.
2010	1258513	418145	33	782	0,1	2084	0,2	631	0,1
2011	1012993	443223	44	945	0,1	2120	0,2	638	0,1
2012	1043595	467822	45	1420	0,1	2100	0,2	651	0,1
2013	1067599	420817	39	1249	0,1	1444	0,1	421	0,1
2014	1100278	448537	41	1298	0,1	1442	0,1	217	0,1
2015	1072945	453931	42	1311	0,1	1337	0,1	384	0,1
2016	1121347	488205	44	1336	0,1	1361	0,1	387	0,1

Таблиця В. 6 – Динаміка створення об’єднань підприємств (2011–2016 рр.)

Роки	Кількість суб’єктів ЄДРПОУ за організац. формами,	Асоціація	% до заг. кільк.	Корпо-рація	% до заг. кільк.	Концерн	% до заг. кільк.
2010	1258513	3125	0,2	866	0,07	390	0,03
2011	1012993	3180	0,3	872	0,09	387	0,04
2012	1043595	3222	0,3	862	0,08	373	0,04
2013	1067599	2246	0,2	618	0,06	216	0,02
2014	1100278	2290	0,2	604	0,05	210	0,02
2015	1072945	2203	0,2	565	0,05	193	0,02
2016	1121347	2260	0,2	560	0,05	195	0,02

Додаток Г

Аналіз економічного стану корпоративного сектору національної економіки

Таблиця Г. 1 – Питома вага секторів нефінансових та фінансових корпорацій у валовій доданій вартості

Роки	Уся економіка			Нефінансові корпорації			Фінансові корпорації		
	Млрд грн	Млрд дол.	%	Млрд грн	Млрд дол.	%	Млрд грн	Млрд дол.	%
2008	824	157	100	523	99	63	68	13	8
2009	847	109	100	497	64	59	66	9	8
2010	954	120	100	593	75	62	70	9	7
2011	1120	141	100	704	88	63	63	8	6
2012	1262	158	100	716	89	57	61	8	5
2013	1336	172	100	741	95	55	66	9	5
2014	1383	116	100	789	66	57	69	6	5
2015	1689	77	100	991	45	59	66	3	4

Таблиця Г. 2 – Динаміка валового прибутку за секторами економіки

Роки	Уся економіка			Нефінансові корпорації			Фінансові корпорації		
	Млрд грн	Млрд дол.	%	Млрд грн	Млрд дол.	%	Млрд грн	Млрд дол.	%
2008	361	69	100	212	40	59	41	8	12
2009	347	45	100	208	27	60	42	5	12
2010	410	52	100	231	29	56	44	6	11
2011	479	60	100	267	34	56	35	4	7
2012	537	67	100	232	29	43	27	3	5
2013	570	73	100	237	30	42	32	4	6
2014	648	55	100	304	26	47	36	3	6
2015	895	41	100	468	21	52	37	2	4

Таблиця Г. 3 – Обсяг податків, пов’язаних із виробництвом сплачених секторами нефінансових та фінансових корпорацій

Роки	Уся економіка			Нефінансові корпорації			Фінансові корпорації		
	Млн грн	Млн дол.	%	Млн грн	Млн дол.	%	Млн грн	Млн дол.	%
2008	16174	3071	100	12960	2461	80	901	171	6
2009	14854	1907	100	11475	1473	77	849	109	6
2010	18645	2350	100	14941	1883	80	691	87	4
2011	19941	2503	100	16685	2094	84	677	85	3
2012	25831	3233	100	20879	2613	81	809	101	3
2013	27222	3493	100	21542	2764	79	829	106	3
2014	26877	2261	100	20642	1737	77	1360	114	5
2015	31608	1447	100	24000	1099	76	1711	78	5

Таблиця Г. 4 – Отримані кредити за секторами економіки

		Фінансові корпорації	Загально-державне управління	Нефінансові корпорації	Домогосподарства та ін..	Всього
2006	Млн грн	2689	4	160503	82034	245230
	Млн дол.	532	1	31783	16244	48560
2007	Млн грн	5932	4	260476	160455	426867
	Млн дол.	1175	1	51579	31773	84528
2008	Млн грн	9789	12	443665	280556	734022
	Млн дол.	1857	2	84187	53236	139283
2009	Млн грн	14014	5755	462215	241311	723295
	Млн дол.	1799	739	59334	30977	92849
2010	Млн грн	13430	8817	500961	209615	732823
	Млн дол.	1691	1110	63093	26400	92295
2011	Млн грн	16441	8532	575545	201291	801809
	Млн дол.	2063	1071	72214	25256	100603
2012	Млн грн	16229	5803	605425	187685	815142
	Млн дол.	2031	726	75773	23490	102020
2013	Млн грн	19317	5908	691903	193654	910782
	Млн дол.	2480	758	88819	24859	116917
2014	Млн грн	25576	4926	778841	211325	1020668
	Млн дол.	2151	414	65504	17773	85843
2015	Млн грн	15564	3364	787795	174904	981627
	Млн дол.	713	154	36071	8008	44946

Таблиця Г. 5 – Отримані кредити нефінансовими корпораціями за строками погашення

		До 1 року	Від 1 до 5 років	Більше 5 років	Усього
2006	Млн грн	72050	88452	0	160508
	Млн дол.	14267	17515	0	33789
2007	Млн грн	107921	128239	24315	262482
	Млн дол.	21370	25394	4815	53586
2008	Млн грн	190299	203247	50119	445673
	Млн дол.	36110	38567	9510	86195
2009	Млн грн	199323	206536	56356	464224
	Млн дол.	25587	26513	7234	61343
2010	Млн грн	208201	224112	68647	502970
	Млн дол.	26222	28226	8646	65103
2011	Млн грн	251298	244410	79837	577556
	Млн дол.	31530	30666	10017	74225
2012	Млн грн	296547	235171	73707	607437
	Млн дол.	37115	29433	9225	77785
2013	Млн грн	358812	247827	85264	693916
	Млн дол.	46061	31813	10945	90832
2014	Млн грн	339631	333646	105564	780855
	Млн дол.	28564	28061	8878	67518
2015	Млн грн	387900	289883	110012	789810
	Млн дол.	17761	13273	5037	38086

Таблиця Г. 6 – Боргові цінні папери за секторами економіки

		Фінансові корпорації	Загально-державне управління	Нефінансові корпорації	Домогосподарства та ін.	Усього
2006	Млн грн	524	4556	4458	10	9548
	Млн дол.	104	902	883	2	1891
2007	Млн грн	1514	6252	7426	8	15200
	Млн дол.	300	1238	1470	2	3010
2008	Млн грн	2699	17402	8033	0	28134
	Млн дол.	512	3302	1524	0	5339
2009	Млнгрн	2270	20897	6919	0	30086
	Млн дол.	291	2679	887	0	3857
2010	Млн грн	2276	58085	8564	0	68925
	Млн дол.	287	7315	1079	0	8681
2011	Млн грн	1579	60702	13645	0	75926
	Млн дол.	198	7616	1712	0	9526
2012	Млн грн	1859	66737	20258	0	88854
	Млн дол.	233	8353	2535	0	11121
2013	Млн грн	3062	93951	30720	0	127733
	Млн дол.	393	12060	3944	0	16397
2014	Млн грн	5564	109916	27551	0	143031
	Млн дол.	468	9244	2317	0	12030
2015	Млн грн	2502	89292	17778	0	109572
	Млн дол.	115	4088	814	0	5017

Додаток Д

Аналіз ядра корпоративної економіки

Таблиця Д. 1 – Ядро корпоративної підсистеми національної економіки

Транспорт і логістика	**ГМК**
1. ПАТ «Українська залізниця». 2. ДП «Адміністрація морських портів України». 3. ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль». 4. ДП «Морський торговельний порт «Южний». 5. УДПЗ «Укрпошта»	1. ПАТ «Арселорміттал Кривий Ріг». 2. ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь». 3. ПАТ «Об'єднання гірничо-хімічна компанія». 4. ПрАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча». 5. ПАТ «Криворізький залізорудний комбінат»
Харчова промисловість	**Банківський сектор**
1. ПАТ «Карлсберг Україна». 2. ТОВ «Національна горілчана компанія». 3. ТОВ «Українська дистрибуційна компанія». 4. ПАТ «Сан інбев Україна». 5. ПАТ «Оболонь»	1. ПАТ КБ «ПриватБанк». 2. ПАТ «Державний ощадний банк України». 3. ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України». 4. ПАТ «Райффайзен банк Аваль». 5. ПАТ «Альфа-банк»
Зв'язок	**ТЕК**
1. ПрАТ «Київстар». 2. ПрАТ «МТС Україна». 3. ПАТ «Укртелеком». 4. ТОВ «Лайфселл»	1. ПАТ «Укргазвидобування». 2. ПАТ «НАК Нафтогаз України». 3. ПАТ «Укрнафта». 4. ДП НАЕК «Енергоатом». 5. ДП «Енергоринок»
Торгівля	**Тютюнова промисловість**
1. ТОВ «АТБ-Маркет». 2. ТОВ «Епіцентр К». 3. ТОВ «ВОГ Рітейл». 4. ПрАТ «ОККО-Нафтопродукт». 5. ТОВ «Фоззі-фуд»	1. ПрАТ «Філіп Морріс Україна». 2. ПрАТ «А/Т тютюнова компанія «В.А.Т. – Прилуки». 3. ПАТ «ДЖЕЙ ті інтернешнл Україна». 4. ПрАТ «Імпперіал тобакко продакшн Україна». 5. ТОВ «Тедіс Україна»
Хімічна промисловість	**Машинобудування**
1. Українське ДП «Укрхімтрансаміак». 2. ПАТ «Одеський припортовий завод»	1. ПАТ «Мотор Січ». 2. ПАТ «Турбоатом»
Інше	
ДП «Поліграфічний комбінат «Україна» по виготовленню цінних паперів»; ПАТ «АК Київводоканал»; ТОВ «Техремпоставка»; ПрАТ «Футбольний клуб «Шахтар» [Донецьк]»	

Таблиця Д. 2 – Основні коефіцієнти економічного стану корпорації та методика їх розрахунку

Коефіцієнт	Характеристика	Метод розрахунку	Нормативне значення
Коефіцієнт покриття або загальний коефіцієнт ліквідності	Дає загальну оцінку ліквідності підприємства, демонструючи, скільки гривень оборотних активів припадає на гривню поточних зобов'язань	Кзл = оборотні активи / поточні зобов'язання	Більше 2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена не тільки за рахунок грошових коштів, але і за рахунок очікуваних фінансових надходжень	Кшл. = (Дебіторська заборгованість + грошові кошти) / поточні зобов'язання	Більше 1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Демонструє, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена найближчим часом за рахунок грошових коштів та короткострокових інвестицій	Кабл = (Грошові кошти + короткострокові інвестиції) / поточні зобов'язання	Більше 0,2
Коефіцієнт незалежності	Характеризує, яка частина активів підприємства сформована за рахунок власного капіталу	К.н. = Власний капітал / загальна вартість активів	Більше 0,5
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Розглядається в динаміці та демонструє рівень довгострокових зобов'язань у зіставленні з власним капіталом	К.дз = Довгострокові зобов'язання / (власний капітал + довгострокові зобов'язання	У динаміці зменшується
Коефіцієнт кредиторської заборгованості	Характеризує частку довгострокових зобов'язань у структурі сукупної кредиторської заборгованості	Ккз = Довгострокові зобов'язання / загальна кредиторська заборгованість	У динаміці збільшується
Коефіцієнт фінансової стійкості	Показує рівень покриття загальної заборгованості за рахунок власного капіталу	Кфс = Власний капітал / загальна сума зобов'язань	Більше 1

Таблиця Д. 3.1 – Показники діяльності ВАТ «Мотор Січ»

		Балансова вартість	**Дохід від реалізації**	**Чистий дохід**	**Податок на прибуток**	**Чистий прибуток (збиток)**	**Оплата праці**
2006	Тис. грн	2267439	127864	1237573	32557	37627	270309
	Тис. дол.	448998	253260	245064	6447	7451	53527
2007	Тис. грн	2915431	1800852	1749747	73839	207126	354791
	Тис. дол.	577313	356604	346485	14622	41015	70256
2008	Тис. грн	3539243	2122462	2047314	10142	3843	488334
	Тис. дол.	671940	402958	388691	1926	730	92712
2009	Тис. грн	4210663	3837706	3740353	254384	254384	741229
	Тис. дол.	540438	492569	480074	32650	95137	70382
2010	Тис. грн	6153764	5106758	5001803	285307	1248028	737415
	Тис. дол.	775463	643525	630299	35953	157270	92925
2011	Тис. грн	8182339	5891225	5792524	712509	1344161	942211
	Тис. дол.	1026952	739398	727010	89426	168703	118255
2012	Тис. грн	11478776	8085335	7928376	644993	1619469	1134075
	Тис. дол.	1436463	1011805	992163	80715	202662	141919
2013	Тис. грн	13196110	8583924	3609697	744358	1319191	2432023
	Тис. дол.	1693329	1101492	463197	95516	169279	312078
2014	Тис. грн	16579454	10730122	5215131	746490	1560367	1378749
	Тис. дол.	1394790	902700	438737	62800	131270	115991
2015	Тис. грн	20756541	13830655	8923315	1193749	3399842	1799804
	Тис. дол.	950187	633135	408489	54647	155637	82391

Таблиця Д. 3.2 – Структура заборгованості ВАТ «Мотор Січ»

Вид зобов'язань		**Довгострокові кредити**	**Короткострокові кредити**	**Векселі**	**Усього**
2006	Тис. грн	0	321982	38513	360495
	% до заг. кільк.	0	89	11	100
2007	Тис. грн	0	357838	106075	463913
	% до заг. кільк.	0	77	23	100
2008	Тис. грн	48187	589121	108601	745909
	% до заг. кільк.	6	79	15	100
2009	Тис. грн	96222	538687	9312	644221
	% до заг. кільк.	15	84	1	100
2010	Тис. грн	103771	401533	473	505777
	% до заг. кільк.	21	79	0,1	100
2011	Тис. грн	72721	291621	3829	368171
	% до заг. кільк.	20	79	1	100
2012	Тис. грн	44596	451769	4829	501194
	% до заг. кільк.	9	90	1	100
2013	Тис. грн	41359	440015	4903	486277
	% до заг. кільк.	9	90	1	100
2014	Тис. грн	23148	494668	367	518183
	% до заг. кільк.	4	95	0,1	100
2015	Тис. грн	17878	601461	103	619442
	% до заг. кільк.	3	97	0,02	100

Таблиця Д. 3.3 – Показники ліквідності та фінансової стійкості ВАТ «Мотор Січ»

Коеф.	Ліквідності			Неза-леж-ності	Довго-строк. залучення позикових коштів	Кредитор. заборгов.	Фін. стій-кості
	Загаль-ної	Швид-кої	Абсо-лютної				
Норматив	>2	>1	>0,2	> 0,5	Зменшення	Збільшення	> 1
2006	1,5	0,4	0,12	0,6	0,04	0,06	1,6
2007	1,7	0,6	0,18	0,6	0,05	0,09	1,6
2008	1,4	0,5	0,1	0,5	0,06	0,07	1,4
2009	1,9	0,9	0,2	0,6	0,08	0,14	1,5
2010	2	0,2	0,25	0,6	0,06	0,1	1,6
2011	2,3	0,27	0,18	0,6	0,02	0,03	2
2012	2,7	0,26	0,34	0,7	0,02	0,06	2,7
2013	3,3	0,2	0,5	0,7	0,9	0,4	2,3
2014	2,8	0,28	0,38	0,65	0,15	0,3	1,9
2015	2,8	0,22	0,36	0,7	0,08	0,2	2,2

Таблиця Д. 4.1 – Показники діяльності ВАТ «Запоріжсталь»

		Балансова вартість	Дохід від реалізації	Чистий дохід	Податок на прибуток	Чистий прибу-ток (збиток)	Оплата праці
2006	Тис. грн	6097762	8573205	7889940	292551	731201	517925
	Тис. дол.	1207478	1697664	1562364	57931	144792	102559
2007	Тис. грн	7226378	10685546	9746545	185184	553779	642756
	Тис. дол.	1430966	2115950	1930009	36670	109659	127278
2008	Тис. грн	10741453	13643524	12554476	43994	47665	784193
	Тис. дол.	2039310	2590280	2383520	8352	9049	148882
2009	Тис. грн	9841769	9755637	8963109	0	-290520	708365
	Тис. дол.	1263190	1252135	1150414	0	-37288	90919
2010	Тис. грн	10417425	14368243	13197911	0	124166	829209
	Тис. дол.	1312746	1810606	1663127	0	30390	104492
2011	Тис. грн	11344088	19376425	17906176	6670	-124084	1067771
	Тис. дол.	1423777	2431902	2247374	837	-15574	134014
2012	Тис. грн	13697923	16694161	15560415	0	-1487824	1156427
	Тис. дол.	1714169	2089120	1947243	0	-186187	144716
2013	Тис. грн	14405558	13579218	129427	42954	8196	1192023
	Тис. дол.	1848525	1742489	166078	5512	1052	152961
2014	Тис. грн	22755605	22110517	5837913	186812	1120611	1327004
	Тис. дол.	1914375	1860106	491130	15716	94274	111638
2015	Тис. грн	30093898	31395478	7813209	330678	1804968	1539630
	Тис. дол.	1377629	1437213	357671	15138	82627	70481

Таблиця Д. 4.2 – Структура заборгованості ВАТ «Запоріжсталь»

Вид зобов'язань		Довгострокові кредити	Короткострокові кредити	Векселі	Усього
2006	Тис. грн	176153	46468	203410	426031
	% до заг. кільк.	41	11	48	100
2007	Тис. грн	192726	0	132353	325079
	% до заг. кільк.	59	0	41	100
2008	Тис. грн	2110106	338800	470864	2919770
	% до заг. кільк.	72	12	16	100
2009	Тис. грн	1809654	0	260446	2070100
	% до заг. кільк.	87	0	13	100
2010	Тис. грн	1416770	167579	222515	1806864
	% до заг. кільк.	78	9	12	100
2011	Тис. грн	148308	593311	173421	915040
	% до заг. кільк.	16	65	19	100
2012	Тис. грн	262000	1260879	111031	1633910
	% до заг. кільк.	16	77	7	100
2013	Тис. грн	268400	1095649	20000	1384049
	% до заг. кільк.	19	79	1	100
2014	Тис. грн	564060	1776610	0	2340670
	% до заг. кільк.	24	76	0	100
2015	Тис. грн	741223	2690828	0	3432051
	% до заг. кільк.	22	78	0	100

Таблиця Д. 4.3 – Показники ліквідності та фінансової стійкості ВАТ «Запоріжсталь»

Коеф.	Ліквідності			Неза-леж-ності	Довго-строк. залучення позикових коштів	Креди-тор. заборгов.	Фін. стій-кості
	Загаль-ної	Швид-кої	Абсо-лют.				
Норма-тив	>2	>1	>0,2	> 0,5	Зменшен-ня	Збіль-шення	> 1
2006	2,6	1,7	0,9	0,8	0,04	0,23	5,3
2007	2,9	1,97	1,3	0,86	0,03	0,2	6,3
2008	1,6	1,3	0,5	0,58	0,25	0,48	1,4
2009	1,53	1,17	0,3	0,62	0,23	0,5	1,7
2010	1,14	0,5	0,14	0,6	0,2	0,,3	1,4
2011	0,87	0,34	0,08	0,5	0,14	0,4	2,6
2012	0,5	0,3	0,02	0,5	0,1	0,1	1
2013	0,6	0,2	0,03	0,4	0,2	0,2	0,8
2014	0,8	0,4	0,02	0,5	0,2	0,2	0,9
2015	1	0,5	0,03	0,5	0,2	0,2	1,1

Таблиця Д. 5.1 – Показники діяльності ВАТ «Укрнафта»

		Балансо-ва вартість	Дохід від реалізації	Чистий до-хід	Податок на прибуток	Чистий прибу-ток (збиток)	Оплата праці
2006	Тис. грн	9394251	13037930	8379082	769665	2412572	573189
	Тис. дол.	1860248	2581768	1659224	152409	477737	113503
2007	Тис. грн	10528518	13609003	4929138	360214	1237946	671179
	Тис. дол.	2084855	2694852	976067	71329	245138	132907
2008	Тис. грн	12935761	17582675	9400465	410928	1438030	8377089
	Тис. дол.	2455908	3338145	1784718	78016	273016	158925
2009	Тис. грн	18883008	15010193	9978912	170163	378783	886567
	Тис. дол.	2423633	1926557	1280793	21840	48617	113791
2010	Тис. грн	18425293	27871834	20010407	1061870	2646287	1002543
	Тис. дол.	2321853	3512253	2521600	133811	333470	126335
2011	Тис. грн	21907086	37096953	24502072	520943	2181892	1059420
	Тис. дол.	2749521	4655976	3075214	65383	273846	132966
2012	Тис. грн	32573402	25591351	15009729	350201	1428111	1175056
	Тис. дол.	4076261	3202522	1878329	43824	178715	147047
2013	Тис. грн	28241427	21101331	9992102	246422	189886	1125490
	Тис. дол.	3623948	2707729	1282189	31621	24366	144423
2014	Тис. грн	33207519	27891932	13768611	1409182	1264626	1516577
	Тис. дол.	2793670	2346482	1158321	118551	106390	127586
2015	Тис. грн	35182434	28761995	17091824	707525	-5440729	1957917
	Тис. дол.	1610571	1316658	782424	32389	-249064	89629

Таблиця Д. 5.2 – Динаміка заборгованості ВАТ «Укрнафта»

Вид зобов'язань		**Довгострокові** кредити	**Короткострокові** кредити	Векселі	Усього
2006	Тис. грн	975330	0	0	975330
2007	Тис. грн	804648	0	0	804648
	Зміна у %	–17,5	–	–	–17,5
2008	Тис. грн	0	150000	0	150000
	Зміна у %	–	100	–	–81
2009	Тис. грн	358006	0	0	358006
	Зміна у %	–	–	–	139
2010	Тис. грн	277637	0	0	277637
	Зміна у %	22	–	–	22
2011	Тис. грн	199012	0	0	199012
	Зміна у %	–28	–	–	–28
2012	Тис. грн	39850	0	0	39850
	Зміна у %	–80	–	–	–80
2013	Тис. грн	0	0	0	0
	Зміна у %	–	–	–	–
2014	Тис. грн	0	350000	0	350000
	Зміна у %	–	100	–	100
2015	Тис. грн	0	0	0	0
	Зміна у %	–	–	–	–

Таблиця Д. 5.3 – Показники ліквідності та фінансової стійкості ВАТ «Укрнафта»

Коеф.	Ліквідності			Неза-леж-ності	Довго-строк. залучення позикових коштів	Кредитор. заборгов.	Фін. стій-кості
	Загальної	Швидкої	Абсо-лют.				
Норма-тив	>2	>1	>0,2	> 0,5	Зменшення	Збільшення	> 1
2006	2,5	1,2	0,5	0,8	0,1	0,5	4,3
2007	3,3	1,7	0,5	0,8	0,08	0,5	5,5
2008	2	1,2	0,2	0,8	0,03	0,01	4
2009	1,4	1,1	0,1	0,57	0,05	0,07	1,3
2010	1,06	0,05	0,03	0,4	0,04	0,03	0,8
2011	1,2	0,3	0,02	0,4	0,04	0,03	0,8
2012	1,1	0,4	0,01	0,53	0,07	0,1	1,4
2013	1	0,2	0,02	0,6	0,1	0,2	1,7
2014	0,9	0,5	0,01	0,5	0,1	0,1	0,8
2015	0,7	0,4	0,01	0,3	0,1	0,1	0,4

Таблиця Д. 6.1 – Показники діяльності
ВАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

		Балансова вартість	Дохід від реалізації	Чистий дохід	Податок на прибуток	Чистий прибуток (збиток)	Оплата праці
2006	Тис. грн	10582713	15085511	14399005	9980897	2930933	1289912
	Тис. дол.	2095587	2987230	2851288	1976415	580383	255428
2007	Тис. грн	14932317	19775152	18810056	1191622	379477	1747350
	Тис. дол.	2956894	3915872	3724764	235965	752174	346010
2008	Тис. грн	14575896	23316391	22102924	1141657	4676490	1747038
	Тис. дол.	2767295	4426715	4196333	216748	887851	331682
2009	Тис. грн	14648009	14980295	14398186	177820	-120026	1825531
	Тис. дол.	1880071	1922720	1848006	22823	-15405	234307
2010	Тис. грн	17480943	54280132	23480180	698853	1209476	2016094
	Тис. дол.	2202851	6840079	2958841	88066	152411	254057
2011	Тис. грн	20331586	29889841	28882969	1005530	2143053	2118089
	Тис. дол.	2551783	3751423	3625053	126202	268971	265838
2012	Тис. грн	42019270	29702001	28896237	0	-2892446	2185881
	Тис. дол.	5258324	3716932	3616098	0	-361963	273543
2013	Тис. грн	41621981	28251196	-17646	-4171	-1517018	2263927
	Тис. дол.	5340945	3625202	-2264	-535	-194664	290508
2014	Тис. грн	74530376	36740613	2832022	2697518	-1180487	2352488
	Тис. дол.	627065	3090901	238251	226936	-99312	197909
2015	Тис. грн	77539382	46261289	1120193	381384	1384750	2594003
	Тис. дол.	3549574	2117735	51280	17459	63391	118747

Таблиця Д. 6.2 – Показники ліквідності та фінансової стійкості ВАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Коеф.	Ліквідності			Неза-леж-ності	Довго-строк. залучення позикових коштів	Кредитор. заборгов.	Фін. стій-кості
	Загаль-ної	Швидкої	Абсо-лют.				
Норма-тив	> 2	> 1	> 0,2	> 0,5	Зменшення	Збільшення	> 1
2006	7,8	6,5	1,5	0,8	0,09	0,5	5
2007	6,3	5,3	1,2	0,8	0,06	0,3	5,5
2008	3,7	2,5	0,22	0,8	0,07	0,3	3,8
2009	3,1	1,4	0,09	0,77	0,05	0,2	3,5
2010	2,4	1,4	0,18	0,6	0,03	0,09	2,7
2011	2,1	1,2	0,06	0,7	0,01	0,03	2,8
2012	2,2	1,3	0,03	0,78	0,14	0,57	3,47
2013	2	1,2	0,15	0,8	0,1	0,5	3,3
2014	1,8	1	0,2	0,8	0,1	0,4	3
2015	1,8	1	0,2	0,7	0,1	0,4	2,9

Наукове видання

Мацелюх Наталія Петрівна, Максименко Іван Андрійович,
Корж Марина Анатоліївна, Поснова Тетяна Вікторівна,
Савченко Алла Миколаївна, Скорик Марина Олегівна,
Теліщук Микола Миколайович, Круш Павло Петрович,
Рябокінь Тарас Васильович, Теліщук Мирослава Миколаївна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

Монографія

Відповідальний за випуск	*А. В. Лавренюк*
Відповідальний редактор	*М. М. Грабарчук*
Редактор	*Л. Б. Дьомена*
Форматування та комп'ютерна верстка	*Д. П. Завальніцька*

Здано до друку 28.06.2023. Формат 60×84/16
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman»
Друк. арк. 12.24
Тираж 300 примірників. Замовлення № 1058

Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром
«Державний податковий університет»
Державного податкового університету
08205, 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 № 7669 від 20.09.2022*