

При проведенні аналізу показників, наведених у таблиці 8.4.3, доцільно аналізувати зміни декількох показників у взаємозв'язку, що дозволить виявити вплив різних факторів на попит / пропозицію кредитів МСП (наприклад, віку власника підприємства і часу його існування на розмір процентної ставки, або вірогідність відмови у видачі кредиту). Таким чином, стає можливим виділення найбільш вразливих груп підприємств, які можуть стати об'єктом державної підтримки.

2. У статистичних показниках необхідне виділення окремих груп показників, що характеризують фінансове становище малих і середніх підприємств, а також інформації про фізичних осіб – власників і співвласників або управляючих. Адже підприємницькі здібності власника бізнесу разом з результатами діяльності підприємства є важливими факторами, що впливають на прийняття рішення про видачу кредиту.

3. Важливим напрямом збору інформації є отримання даних про ефективність заходів державної підтримки кредитування МСП. Так, проведення на регулярній основі опитувань малих і середніх підприємств за двома вибірками – підприємствам, які скористалися державною підтримкою кредитування, і підприємствам, які подібної підтримки не мали, дозволяє зробити висновки про ефективність заходів, що вживаються.

Впровадження на практиці запропонованих заходів у тісному співробітництві органів державного регулювання, НБУ та комерційних банків дозволить суттєво покращити умови для розвитку банківського кредитування МСП.

## 8.5. Фінансування стартапів у світі та в Україні

Практика найбільш інноваційно-активних країн світу переконливо свідчить, що стартап як форма інноваційного проекту є найбільш поширеним способом комерціалізації бізнес-ідей та трансформації бізнес-середовища. В останнє десятиліття стартапи стали невід'ємною частиною інноваційної модернізації багатьох високорозвинених країн. Згідно зі статистикою Global Entrepreneurship Monitor, станом на кінець серпня 2016 року в світі налічувалося більше 305 млн стартапів. Власне термін «стартап» вперше був використаний Forbes в 1976 р і Business Week в 1977 р для позначення компаній з короткою історією

операційної діяльності, при цьому щорічно відкривається близько 100 млн стартапів, з яких більше 1,35 млн пов'язані з новими технологічними рішеннями.<sup>1</sup>

Кожен стартап має свій індивідуальний шлях розвитку, відтак неможливо задати для них єдину програму, за якою вони будуть розвиватися; проте успіх реалізації стартапу значною мірою визначається можливостями його фінансування. Підприємці з України є активними учасниками ринку стартап-проектів. Згідно з рейтингом країн за кількістю стартапів, складеним сервісом Startup Ranking, Україна посідає 33-є місце (серед 151) у світі і з показником у 132 стартапи обігнала Японію, Австрію, Швецію, Південну Корею, Литву та Естонію.<sup>2</sup> Тому актуальною науковою та практичною проблемою є пошук потенційних фінансових ресурсів для фінансування стартапів в Україні.

Сучасний ринок характеризується мінливістю та складністю, що вимагає від підприємств та підприємців різних видів економічної діяльності постійного пошуку нових можливостей та використання нових підходів до ведення бізнесу. Саме стартап поєднує у собі характеристики, що дозволяють йому пристосовуватися до складних умов сучасного ринку. У вітчизняному бізнес-середовищі стартап ототожнюють з початком нового бізнесу, спрямованого на комерціалізацію будь-якої інновації. «Стартап – це компанія зі скороченим циклом виходу на ринок, яка, як правило, є інноваційною, створена максимально швидко за мінімальні кошти і має обмежені ресурси (як людські, так і фінансові)»<sup>3</sup>. Згідно з класичним формулюванням, запропонованим відомим американським інноватором Стівом Бланком, стартап – тимчасова організація, метою якої є пошук масштабованої та повторюваної бізнес-ідеї<sup>4</sup>. Більш точно можна сказати, що стартап є процесом розробки та комерціалізації «проривної» технології, бізнес-проекту, що будується виключно на інновації, що покращує реальні обставини життя людей. Характерною особливістю стартапів є значна масштабованість проекту впродовж короткого часового періоду.

---

<sup>1</sup> Добрик Л. О. Фінансові умови розвитку інноваційного бізнес-середовища стартапів і традиційного бізнесу в Україні: загальні риси та відмінності // Ефективна економіка. 2017. № 4. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5548>

<sup>2</sup> Startup Ranking. Countries Ranking. URL: <http://www.startupranking.com/countries>.

<sup>3</sup> Мельник В. В. Моделі фінансування стартапів. URL : <https://www.businesslaw.org.ua/modeli-finansuvannya-startapiv/>

<sup>4</sup> Бланк С., Дорф Б. Стартап: настольная книга основателя / пер. с англ. Т. Гутман, И. Окунькова, Е. Бакушева. 2-е изд. Москва : Альпина Пабlishер, 2014. С. 43.

У розвитку стартапу дослідники виділяють 5 стадій:<sup>1</sup>

1. Посівна – наявність чіткої ідеї та розуміння того, що саме необхідне цільовій аудиторії; при цьому вивчається ринок, формується план дій, відбувається пошук інвесторів.

2. Запуск – інвестор уже знайдений, продукт можна випускати на ринок, при цьому він повинен довести власну перевагу над аналогами. Розробникам стартапу варто проявити завзятість та продемонструвати творче мислення, оскільки на цьому етапі проект піддається найбільшому ризику.

3. Зростання – етап розвитку стартапу, при якому проект вижив у конкурентній боротьбі, користується попитом, займає ринкову нішу, визначену у бізнес-плані.

4. Розширення – цілі бізнес-плану досягнуто, проте відбувається експансія бізнесу на інші ринки, зокрема за рахунок придбання інших стартапів. Позиціям компанії вже нічого не загрожує: продукція користується стабільним попитом, доходи поступово зростають.

5. Вихід – вихід з проекту первинних інвесторів в особі венчурних фондів, і подальший продаж проекту. Компанія досягла вершини власного розвитку, при цьому інвестори відмовляються від частки у цьому бізнесі та вигідно реалізують її стратегічним «гравцям».

Стартап найчастіше обмежений у ресурсах, а тому потребує фінансової підтримки зовні. Вибір моделі фінансування є важливим для стартапу, оскільки від цього залежить подальша доля проекту. Якій з моделей віддати перевагу – це складне рішення, яке приймається виходячи зі специфіки ідеї, інвесторів, ресурсів та можливостей.

Основні моделі фінансування стартапів:<sup>2</sup>

1) особисті заощадження стартаперів. Використовуються на етапах посівної і запуску, коли ідея продукту, послуги, технології, а також бізнес-план самого стартапу перебувають на стадії розробки, і пропонувати стороннім інвесторам поки просто нічого;

2) модель «3Д»: домашні, друзі, дурні. Використовуються на перших етапах становлення проекту, коли вже є витрати, а прибутку ще немає. У цей момент друзі та родичі можуть виступати не тільки як

<sup>1</sup> Оксенюк К. 1 Стартап як прогресивна форма розвитку інноваційної підприємницької діяльності // Young Scientist. 2018. № 6 (58). С. 215.

<sup>2</sup> Мельник В. В. Моделі фінансування стартапів. URL : <https://www.businesslaw.org.ua/modeli-finansuvannya-startapiv/>

фінансові помічники, але і як перші користувачі продуктом або послугою. Основною перевагою такого фінансового джерела є відсутність боргів та отримання стартапером усього прибутку. Обсяг власних та сімейних коштів, які інвестуються в стартапи, здебільшого є незначним (від 1 до 10 тис. дол. США). Але в нинішніх умовах економічної та політичної нестабільності в Україні навіть це джерело фінансування стартапів має більш теоретичний, ніж практичний характер, оскільки платоспроможність населення перебуває на вкрай низькому рівні. Недоліком такого виду фінансування є складності в розмежуванні дружніх, сімейних та ділових стосунків;

3) бізнес-партнерство. Якщо свого капіталу (коштів родини та друзів) замало для початку підприємницької діяльності, але є життєздатна ідея для стартапу, виходом може стати пошук партнера для спільного володіння бізнесом. У такий спосіб можна не тільки залучити додаткові кошти, але також знизити ризики і, можливо, отримати надійного одностороннього партнера з цікавими пропозиціями. Для пошуку партнерів використовують: персональні контакти, онлайн-спільноти, тематичні заходи в офлайні, хакатони<sup>1</sup>. Хакатони – це ідеальний варіант, він дозволяє перевірити навички презентації, вимагає підготовки, збирає розробників і потенційних користувачів. Деякі відомі компанії були створені на хакатонах, наприклад GroupMe, яка з'явилася на хакатоні конференції TechCrunch Disrupt 2010 р.; в 2011 р. вона була куплена компанією Skype за 85 млн дол. США<sup>2</sup>;

4) краудфандинг (з англ. *crowdfunding*, *crowd* – натовп, *funding* – фінансування) як платформа для фінансування на українському ринку з'явився не так давно, але вже користується популярністю серед молодих науковців та винахідників, чиї проекти здатні покорити міжнародні ринки та дати поштовх економіці країни. При фінансуванні шляхом краудфандингу організовується інтернет-платформа, на якій реєструються учасники – люди, які бажають долучитися до реалізації інновацій, але яким недостатньо особистих коштів для інвестування в проекти як бізнес-ангела або венчурного капіталіста. Стартапи, що

---

<sup>1</sup> Хакатон (англ. *hackathon*, від *hack* – хакер) та *marathon* – марафон) – захід, під час якого різні спеціалісти в галузі розробки програмного забезпечення інтенсивно і згуртовано разом працюють над розв'язанням якоїсь проблеми, або створенням нового додатку чи service.

<sup>2</sup> The Hackathon Is On: Pitching and Programming the Next Killer App, Steven Leckart, Wired, March 2012

приваблюють фінансування, створюють промо-відео, в якому висвітлюється ідея проекту, його цілі та необхідна сума інвестицій. Визначається необхідна сума, збирання грошей обмежується в часі, а як подяку за вклад у проект стартапери пропонують різні винагороди, пов'язані з проектом. Крім того, краудфандингові платформи допомагають отримати відповідь на питання – чи дійсно майбутній продукт потрібний користувачам, а відповідно – чи є у нього ринок і майбутнє. В Україні розвиток краудфандингу почався зі створення у 2009 р. блогу, де люди ділилися своїми ідеями, – платформи соціальних інновацій Big Idea. У 2012 р. Big Idea запустила на своєму сайті краудфандингову платформу «Спільнокошт». На сьогодні за допомогою «Спільнокошта» профінансовано більше ніж 150 проектів, до яких долучилося 21215 осіб. Загальна сума фінансування становить понад 10 млн грн.

Класифікація моделей краудфандингу:

- за метою краудфандингового проекту (бізнес-проект, креативний, політичний, соціальний);
- за способом винагороди спонсорів (без винагороди (пожертвування), нефінансова винагорода, фінансова винагорода (краудінвестинг), яка, у свою чергу, включає модель роялті (отримання частки доходів);
- народне кредитування (краудлендинг);
- акціонерний краудфандинг (пряме володіння, конвертований займ, володіння через посередника).

Найпоширеніша модель краудфандингових платформ сьогодні – це модель нефінансової винагороди. За цією моделлю працює Kickstarter, який у 2012 р. зібрав 320 млн дол. США, а зараз подолав позначку в 1,5 млрд дол. США. Частка народного кредитування (краудлендинг), де джерелом фінансування виступають виключно фізичні особи, за 2015 р. становила майже 50 % від усієї структури доходів ринку краудфандингу в світі і має всі шанси стати драйвером зростання у майбутньому. У розвитку і просуванні краудфандингу велику роль відіграють соціальні медіа. Facebook, Вконтакте, Twitter та спеціалізовані сайти виступають найважливішими інструментами для обміну інформацією про краудфандингові проекти і сприяють перетворенню соціального капіталу в фінансовий<sup>1</sup>. Прикладами успішного краудфандингу є: Kickstarter, Big Idea, Ideax Nescafe;

<sup>1</sup> Ситнік Н. І., Бринь О. О. Сучасний стан фінансування стартап проектів в Україні // Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством». № 2. 2017 р. С. 65–78.

5) кредитування. Кредит – небажаний вид фінансування нового проекту. Пояснюється це цілком зрозумілими причинами, а саме: стартап – підприємство з високими ризиками, які найчастіше складно прорахувати, також важко визначити рівень прибутковості проекту. Сьогодні отримати кредит на стартап досить складно навіть за умов наявності майна для застави, поручителя і правильно прорахованого бізнес-плану, адже банки часто віддають перевагу співробітництву з працюючим бізнесом;

б) венчурні фонди. Венчурними прийнято називати фонди приватного капіталу, які інвестують у підприємства, що перебувають на ранніх стадіях свого розвитку. Венчурні компанії свідомо йдуть на ризик інвестування в бізнес-ідею або проект заради можливості отримання високих відсотків на відносно невелику суму вкладень.

Особливості венчурного фінансування:

- відносно невелика (менша за контрольний пакет) частка в капіталі компанії;
- інвестування на ранніх стадіях проекту;
- участь в управлінні стартапом;
- продаж частки компанії після виходу продукції на ринок;
- диверсифікація ризиків.

Багато венчурних фондів закладають у схему роботи можливість повного або часткового списання вкладених коштів. Як компенсацію високих фінансових ризиків, вони пред'являють вимоги до прибутковості інвестованих проектів від 50 до 100 % річних. Звичайний термін венчурної інвестиції становить 3-5 років, а в деяких випадках – 7-8 років. Зазвичай венчурні інвестиції – це інвестиції у високотехнологічні галузі й інші галузі з високим потенціалом розвитку, тому для креативних стартапів малоімовірно залучити кошти цим способом. Приклади венчурного фінансування: TaVenture, Chernovetskyi Investment Group, A Ventures Capital, Vostok Ventures;

7) бізнес-ангели. Бізнес-ангел – це фізична особа, яка готова вкладати кошти в стартап на нульовому або початковому етапі, в обмін на частку в майбутньому підприємстві. Крім вкладення грошей і отримання частки компанії, бізнес-ангели інвестують людський капітал: діляться своїм досвідом ведення бізнесу, інформацією щодо експертизи бізнес-ніші, використовуючи свої особисті зв'язки можуть надати допомогу у залученні додаткових коштів та/або отриманні інвестицій на таких етапах реалізації проекту. Бізнес-ангели, як правило,

вкладають свої власні кошти на відміну від венчурних капіталістів, які управляють чужими грошима, об'єднаними у венчурні фонди. Ангели – це особи із статками на рівні 0,2–5 млн дол. США. Як правило, із підприємців.

Основним недоліком співпраці з бізнес-ангелами є їх пряме втручання в управління проектом, яке може не співпадати з баченням стартапера, а також загроза припинення фінансування на будь-якій стадії розвитку проекту. Саме з підтримкою бізнес-ангелів стартували такі проекти, як Twitter, Google, PayPal, Facebook, Skype. Прикладами бізнес-ангелів в Україні є: Асоціація приватних інвесторів України, 908.vc, UAngel, UAban;

8) бізнес-інкубатори. Цей варіант добре підходить тим, хто має ідею для стартапу, проте не знає як втілити її в реальному житті без підприємницького досвіду. Таким людям інкубатори надають інфраструктуру (офіс, оргтехніку, зв'язок), участь у тренінгах та тематичних заходах, послуги консультантів або менторів. Вони допомагають провести маркетингові дослідження, скласти бізнес-план, розвинути проект до рівня, коли ним можуть зацікавитися потенційні інвестори. Умови, на яких можна взяти участь у роботі бізнес-інкубатора, відрізняються в різних структурах. Це може бути безкоштовний вхід для учасника з подальшим наданням частки бізнес-інкубатору в працюючому проекті. При цьому пакет акцій, на які претендує інкубатор, може коливатися від 5 до 25 %. Інший варіант – оплата за комплекс послуг, наданих бізнес-інкубатором (від 400 гривень до 600 дол. США). У цьому випадку інкубатор не стає співвласником бізнесу. За статистикою, близько 70 % проектів, що отримали такі попередні інвестиції, банкрутують або переформатовують команду і керівника. На наступний етап фінансування виходять 20-25 % проектів і тільки 5 % стартапів роблять дійсно потужний кидок.

В Україні функціонує понад 20 бізнес-інкубаторів, найпотужнішими серед яких є бізнес-акселератори сфери IT-технологій. Приклади: iHub, WannaBiz, Polyteco, Happy Farm, Founder Institute;

9) бізнес-акселератори є моделлю підтримки бізнесу на ранній стадії розвитку проекту, яка націлена на його інтенсивний розвиток (15–20 % за місяць!) в найкоротші терміни. Участь в акселераторі – це обмежені за часом платні освітні програми для підприємців, які приходять до акселератору з уже сформульованою ідеєю і командою. У процесі такої програми команда отримує менторську й експертну

підтримку, допомогу в розвитку бізнесу. Існує кілька моделей роботи акселератора: деякі надають тільки допомогу в розвитку соціального капіталу, деякі надають початкове фінансування проекту в обмін на частку в компанії (4-10 %). Приклади: GrowthUp, Carrot, Sikorsky Challenge. Сьогодні існує багато суперечностей з приводу того, чи є різниця між бізнес-інкубаторами та бізнес-акселераторами або це тотожні поняття. Провідні західні економісти зупинилися на такій версії.

Основна перевага бізнес-інкубаторів – це наявність місця для роботи та знайомство з близькими спорідненими духом людьми. В інкубатор слід звертатися на ранньому етапі – коли є ідея, презентація, декілька людей в команді і немає прототипу кінцевого продукту. Бізнес-інкубатор підтримує стартап на всіх етапах розвитку – від ідеї до його переходу в фазу зрілого бізнесу. Якщо стартап вже має сформований колектив, офіс, але потрібні навчальна програма, поради фахівців, допомога у створенні та просуванні прототипу, пошуку інвестицій, вихід на ринок, потрібен акселератор. Як правило, в акселераторах програма розвитку чітко розбита за часом та за її дотриманням стежить ментор;

10) грантові організації. Первинну фінансову підтримку на умовах, дояльніших порівняно з іншими інвесторами, стартапам можуть надавати і грантові організації. Зміст діяльності грантових організацій полягає у наданні фінансової підтримки молодим креативним людям із прогресивними ідеями. Коли один із фінансованих проектів стає успішним, то організація отримує «хороше ім'я» та безкоштовний PR. Приклади: Lviv Young Project, Microsoft Seed Fund, Global Technology Foundation, TechPeaks;

11) держава. Як правило, замислюючись про пошук джерела фінансування свого проекту, підприємець в останню чергу згадує про державу і про ту підтримку, яку вона може надати розвитку його бізнесу. Звичайно, для цього є підстави: адже наша держава, на жаль, не дуже шанує малих підприємців та стартаперів своєю увагою, і щоб отримати від неї матеріальну допомогу, потрібно докласти чимало зусиль. Але саме для цього і формується команда, в якій кожен займається своєю справою: хтось розробляє продукт, хтось займається рекламою і дослідженням ринку, а хтось стурбований оформленням юридичної сторони справи і питаннями пошуку фінансової підтримки. Отже, по-перше, громадяни України мають право на безоплатну субсидію для створення та розвитку власної справи відповідно до Національної програми розвитку малого підприємництва. Щодо розмірів субсидій для розвитку бізнесу

в Україні, то, наприклад, в 2019 р. їхній максимум становить 60 тис. грн, а конкретна сума залежить від ряду факторів. Безсумнівно, що для отримання субсидії потрібно надати велику кількість документів, а після отримання грошей – звіти щодо їх використання, але загалом це цілком реально. По-друге, місцева влада розробляє свої програми допомоги малому і середньому бізнесу, в тому числі і конкретно стартапам, особливо якщо напрям проекту відповідає потребам місцевих жителів.

Таким чином, внаслідок значного розмаїття стартапів та особливостей їх реалізації складно виділити єдину оптимальну програму їх розвитку та фінансування. Масштаби бізнесу компанії, її імідж і популярність серед інвесторів, макроекономічна ситуація, стан ринку – головні чинники вибору моделі фінансування стартапів. На ранніх стадіях найбільш успішним буде фінансування за рахунок бізнес-ангелів, бізнес-інкубаторів та бізнес-акселераторів, адже особистих заощаджень стартаперів надовго не вистачить. На жаль, в Україні, через низький рівень довіри населення до фінансової системи, краудфаундингові платформи, метою яких є збір коштів, не користуються популярністю і відповідно не розглядаються як серйозне джерело залучення коштів для реалізації проектів. Венчурні інвестиції зручніше залучити на другому етапі фінансування. Незважаючи на затяжні військові дії і тривале падіння національної економіки, з 2015 р. в Україні з'явилася тенденція розвитку венчурного інвестування в IT-стартапи. Сумарний обсяг венчурних інвестицій за цим напрямом перевищив 10 млн дол. США.

Через економічну та політичну нестабільність в Україні залишаються незадіяними два джерела фінансових ресурсів для реалізації стартапів: банківські кредити та державна підтримка. Отриманню банківського кредитування нині перешкоджає високий рівень ризику стартапів, що для банку може означати неповернення вкладених коштів, а для стартапера – високі кредитні ставки та необхідність надання ліквідної застави або поручительства. У країнах же Заходу фінансування стартапів шляхом банківського кредитування як на коротко-, так і на довгостроковій основі є суттєвим джерелом розвитку інновацій. А державна підтримка інноваційних проектів стартаперів має здійснюватися через надання грантів, програми пільгового кредитування, фінансування наукових розробок, фінансування інноваційних проектів в обраних галузях (сільське господарство, екологія, енергозберігаючі технології). У будь-якому випадку, вибираючи схему фінансування стартапу, варто обрати для себе таку модель фінансування, яка б не обмежувала прийняття фінансових рішень в подальшому.

## Список використаних джерел

1. ITEA Hub – креативний простір для IT та бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://iteahub.com>
2. Microsoft – самая дорогая компания в мире. Капитализация временно превысила \$1 трлн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ain.ua/2019/04/26/microsoft-samaya-dorogaya-kompaniya-v-mire-kapitalizaciya-vremenno-prevysila-1-trln/>
3. Авдашева С. Б. Корпоративное управление в АО с государственным участием: российские проблемы в контексте мирового опыта : препринт WP1/2007/01 / С. Б. Авдашева, Т. Г. Долгопятова, Х. Пляйнес. – М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. – 52 с.
4. Авдокушин Е. Ф. Экономика совместного потребления формирующий сегмент новой экономики / Е. Ф. Авдокушин, Л. Г. Белова // Вопросы новой экономики. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2018. – № 2 (46). – С. 4–15.
5. Авдокушин Е. Ф. Мобильно-цифровые технологии как фактор формирования новой экономики / Е. Ф. Авдокушин // Вопросы новой экономики. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2016. – № 2 (38). – С. 4–14.
6. Актуальні проблеми молодіжної зайнятості в сучасних умовах. Сталій розвиток економіки : дослідження СКМ / за ред. К. В. Бондаревської, А. О. Фоменко. – 2015. – 26 с.
7. Антирейдерські дії або Як захистити свій бізнес? [Електронний ресурс] // Lexinform. – 2018. – 26.04. – Режим доступу : <https://lexinform.com.ua/yuridychna-praktyka/antyrejderski-diyi-abo-yak-zahystyty-svij-biznes/>
8. Аристотель. Никомахова этика [П, I, 1103a14–22] / пер. Н. В. Брагинской // Аристотель. Соч. : в 4 т. Т. 4 ; общ. ред. А. И. Доватура. – М. : Мысль, 1983. – 830 с.
9. Бабич Т. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці / Т. Бабич // Віче. – 2010. – № 14. – С. 2–5.
10. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін / Ю. М. Бажал. – К : Заповіт, 1996. – 238 с.
11. Балакин С. Винджаммеры на войне [Електронний ресурс] / С. Балакин // Вокруг света. – 2009. – № 10. – Режим доступу : <http://www.vokrugsveta.ru/vs/article/6788/>

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

**ПІДПРИЄМНИЦТВО В ЕПОХУ  
ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ:  
ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Монографія

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

Ірпінь  
2019

УДК 658:330.3

ББК 65.29

П 32

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

**Рецензенти:**

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

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

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

**П 32**

**Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку** : монографія / [Пашко П. В., Лазебник Л. Л., Кіндзерський Ю. В. та ін.] ; за ред. д.е.н., професора П. В. Пашка та д.е.н., професора Л. Л. Лазебник ; Державна фіскальна служба України ; Університет державної фіскальної служби України. – Ірпінь, 2019. – 474 с.

**ISBN 978-966-337-540-3**

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

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

**УДК 658:330.3**

**ББК 65.29**

© Університет ДФС України, 2019

© Пашко П. В., Лазебник Л. Л.,

Кіндзерський Ю. В. та ін., 2019

**ISBN 978-966-337-540-3**