НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ДУ «ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НАН УКРАЇНИ»

ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: ІСТОРИКО-ІНСТИТУЦІЙНИЙ АНАЛІЗ

Монографія

За редакцією доктора економічних наук В.В. Небрат

Київ – 2019

УДК 330.74(477):(94+330.341.2)-047.44
П32

Автори:
д.е.н. Небрат В.В. (передмова, п. 1.3; п. 1.4; п. 1.5; п. 2.7.2; висновки до розділів, післямова), д.е.н. Супрун Н.А.(п. 4.1; п. 4.2.1; п. 4.2.3; п. 4.5),д.е.н. Вербова О.С. (п. 2.1; п. 3.1),к.е.н. Горін Н.О. (п. 1.1; п. 1.2; пп. 2.2.1; п. 3.3),к.е.н. Боднарчук Т.Л. (п. 2.4; пп. 2.7.1), к.е.н. Чистякова С.В. (п. 2.5), к.е.н. Курбет О.П. (п. 2.8), к.е.н. Кудласевич О.М. (пп. 2.2.2; пп. 3.6.2), к.е.н. Гордіца К.А. (п. 3.2; п. 3.4; п. 3.6.1),к.е.н. Дідківська Л.В. (п. 3.5; п.4.3), к.е.н. Корніяка О.В. (п. 2.6; п. 4.4),к.е.н. Сливка Т.О. (пп. 4.2.2),к.е.н. Єлісєєва Л.В. (п. 2.3; п. 4.6).
Рецензенти:
чл.-кор. НАН України А.А.Гриценко (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ);
д-р екон. наук О.І.Никифорук (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ);
д-р екон. наук Ю.В.Кіндзерський (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ);
д-р екон. наук Д.О.Баюра (Київський національний університет імені Тараса Шевченка – Київ).

Затверджено до друку Постановою Вченої ради
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
від 21 червня 2017 р. № 64

П32 **Підприємництво в Україні: історико-інституційний аналіз** : монографія / [В.В.Небрат, Н.А.Супрун та ін.] ; за ред. д.е.н. В.В. Небрат ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2019. – 532 с.: табл., рис. – Режим доступу : http://ief.org.ua/docs/mg/314.pdf

ISBN 978-966-02-9087-7 (електронне видання)

Монографія представляє результати комплексного історико-економічного дослідження процесу зародження, становлення, розвитку та трансформації підприємницької діяльності на українських теренах від XI ст. до сьогодення. Виявлено історичні закономірності та національні особливості еволюції підприємництва як цілісного інституційного комплексу, що став рушієм економічного розвитку та ринкових перетворень господарства. На основі застосування якісно нового в українській науковій літературі історико-інституційного методологічного підходу до вивчення еволюції господарського середовища обгрунтовано положення про деформацію інституту підприємництва у вітчизняній економіці як наслідок попередньої траєкторії її розвитку. Розглянуто історичні форми підприємницької діяльності та узагальнено провідні тенденції та істотні бар'єри розвитку підприємництва в Україні на сучасному етапі.

УДК 330.74(477):(94+330.341.2)-047.44

ISBN 978-966-02-9087-7
(електронне видання)

© Національна академія наук України , 2019
© ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2019

ПЕРЕДМОВА 7

РОЗДІЛ 1. СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 15

1.1. Передумови зародження підприємництва на українських теренах у XI–XVI ст. 15
1.2. Галузева структура та нормативно-правова регламентація протопідприємницьких господарських форм 33
1.3. Розвиток підприємництва на етапі формування промисловості та національного ринку (XVII–XVIII ст.) 52
1.4. Інституційна взаємодія держави та підприємницьких структур 64
1.4.1. Роль державного підприємництва та державної фінансової підтримки пріоритетних галузей у мануфактурний період розвитку промисловості 64
1.4.2. Інституційні умови становлення промислового підприємництва на українських теренах 74
1.5. Соціальні аспекти підприємницької діяльності в контексті формування національного ринку та зовнішньоекономічних впливів 82

Висновки до розділу 1 ..... **91**

РОЗДІЛ 2. ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ РИНКОВИХ РЕФОРМ (XIX – початок XX ст.) **93**

2.1.Становлення західноукраїнського підприємництва в Австро-Угорщині 93
2.1.1. Інституційне підґрунтя західноукраїнського підприємництва 93
2.1.2. Формування мережі фінансово-кредитного забезпечення підприємництва й кооперації як феномен національного самозбереження 99

2.1.3. Роль Української греко-католицької церкви в розбудові інституційного поля національного підприємництва 108
2.2. Розвиток підприємництва на українських землях у складі Російської імперії 114
2.2.1. Становлення промислового підприємництва у першій половині XIX ст. 114
2.2.2. Особливості підприємницьких відносин у другій половині XIX – на початку XX ст. 123
2.3. Взаємозв'язок ринкової трансформації місцевих фінансів та розвитку підприємництва 140
2.4. Протекціонізм як чинник розвитку підприємницького середовища 166
2.4.1. Напрями та механізми реалізації політики протекціонізму 166
2.4.2. Урядова підтримка розвитку промислово-торговельної інфраструктури та нових форм підприємницьких організацій 182
2.5. Становлення та розвиток корпоративних форм підприємництва 200
2.5.1. Державна політика технічної модернізації господарства як чинник розвитку корпоративних форм підприємництва 200
2.5.2. Механізми та форми організації акціонерних товариств 215
2.5.3. Тенденції розвитку корпоративних форм підприємництва 223
2.6. Роль фінансових інструментів у процесі розвитку підприємництва 229
2.6.1. Грошово-кредитне забезпечення розвитку підприємництва на українських теренах у XIX ст. 229
2.6.2. Становлення ринку боргових цінних паперів 239
2.7. Підприємництво як чинник соціальних трансформацій 245
2.7.1. Зміни соціальної структури українського суспільства 245
2.7.2. Формування нових соціальних інститутів 254

2.8. Інституційні умови розвитку підприємництва в працях представників Київської політекономічної школи 264

Висновки до розділу 2 ..... **287**

РОЗДІЛ 3. ЗМІНИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ПОЛЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦТВА (1920–1980-ті роки) **291**

3.1. Українське підприємництво в Західній Україні (1920–1930-ті роки) 291
3.1.1. Інституційне поле національного кооперативного та приватного підприємництва 291
3.1.2. Фінансово-кредитні інституції західноукраїнського підприємництва 304
3.1.3. Феномен національного інноваційного менеджменту 315
3.2. Деформації підприємництва як моделі інноваційної поведінки в умовах неринкової економічної системи 325
3.3. Підприємницька складова міжнародного економічного співробітництва 341
3.4. Еволюція форм державного регулювання господарської діяльності підприємств 352
3.5. Приватні та колективні форми господарювання 373
3.6. Соціальні аспекти державного та недержавного підприємництва у радянський період 401
3.6.1. Трансформація інституту найманої праці 401
3.6.2. Нелегальне підприємництво у радянській економіці 411

Висновки до розділу 3 ..... **421**

РОЗДІЛ 4. ВІДРОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ПЕРІОД СИСТЕМНИХ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЕКОНОМІКИ (90-ті роки XX ст. – початок XXI ст.) **424**

4.1. Становлення малого та середнього підприємництва як складова інституційної трансформації економіки України 424

4.2. Розвиток акціонерного підприємництва та корпоративного сектора національної економіки 432
4.2.1. Роздержавлення і приватизація як початковий етап формування корпоративного сектора 432
4.2.2. Становлення та розвиток корпоративного підприємництва у постприватизаційний період 445
4.2.3. Інституційні особливості корпоративного підприємницького середовища в Україні 461
4.3. Стимулювання розвитку аграрного підприємництва в Україні 465
4.4. Підприємництво у фінансовій сфері: суб'єкти, чинники та тенденції розвитку 475
4.4.1. Чинники і тенденції розвитку фінансового підприємництва 475
4.4.2. Фондовий ринок як чинник розвитку великого бізнесу в Україні 478
4.4.3. Роль фінансових інновацій у розвитку вітчизняного підприємництва 489
4.5. Соціалізація як новий тренд розвитку підприємницького сектора 493
4.5.1. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості вітчизняних підприємницьких структур 493
4.5.2. Напрями та перспективи розвитку соціального підприємництва 501
4.6. Розвиток інноваційних форм вітчизняного підприємництва в умовах глобалізаційних викликів XXI ст. 512

Висновки до розділу 4 ..... **521**

ПІСЛЯМОВА 525

Одним із найгостріших викликів сьогодення є пошук власної ідентичності як намагання українського суспільства самовизначитися, осягнути свою інституційну природу та набути суб'єктності в побудові реалістичної та успішної стратегії подальшого соціоекономічного розвитку. Спроби застосування універсальних економічних моделей і виконання умов,нав'язаних іззовні, не забезпечили видимого поступу в розбудові національного господарства, досягненні добробуту і створенні інституційного середовища, сприятливого для економічного зростання. Тож питання про цілі, ціннісні засади, вихідні умови та ефективні механізми модернізації економіки й суспільства залишається відкритим. Єдиним безсумнівним результатом двадцяти восьми років державної незалежності та ринкових перетворень економіки України є усвідомлення важливості попереднього шляху трансформації господарства та інституційного середовища для визначення природи сучасних проблем і перспектив подальшого розвитку.

Невід'ємною складовою національної ідентичності та, водночас, основою суспільного поступу в усій складності та розмаїтості його характеристик і детермінант є українська господарська традиція. Адже розвиток економіки – це спосіб самореалізації нації, втілення її ментальних рис, характеристика дієвості національної моделі суспільної організації матеріального буття. Тому саме в історичному вимірі доцільно шукати відповіді на питання про те, які риси національного характеру чи зовнішні умови унеможливлюють успішність економічного та державницького будівництва. Чому Україна, маючи кращі вихідні умови з-поміж інших пострадянських держав, має найнижчі економічні показники і є найбіднішою державою Європи? Яка природа олігархії які шанси українського суспільства на зміну економічної моделі в напрямі її демократизації? У чому – в людському капіталі, інформаційно-комунікаційних технологіях, зовнішній допомозі – полягають можливості економічного відродження, розвитку й процвітання? Суспільний і науковий дискурс щодо посткомуністичних трансформацій ведеться

переважно в політичній площині. Проте глибинну причину того, що Україна «застрягла» у пострадянському минулому і ніяк не може вийти на висхідну траєкторію соціально-економічного розвитку, на наше переконання, становить переродження та деформація базових економічних інститутів – власності, підприємництва, конкуренції, нагромадження та інвестицій, влади та управління, розподілу та споживання.

У суспільній свідомості, у навчальній та – навіть – науковій літературі дотепер тиражуються й перелицьовуються кілька звичних положень – *міфів економічної історії України.*

Міф1. Традиційна відсталість українського господарства, архаїчна структура і патріархальні форми організації господарства були завжди.

Міф 2. Казенна і поміщицька мануфактура – історично перші форми промислового виробництва на українських територіях.

Міф 3. Розвиток капіталізму і промисловий переворот на українських землях – винятково наслідки царських реформ і урядової індустріальної політики.

Міф 4. Іноземний капітал – позитивне явище, головний рушій модернізації вітчизняної економіки на межі XIX–XX ст. Варто повторити досвід його залучення – й успіх економічних перетворень гарантовано.

Міф 5. Неринкова модель економічного розвитку була успішною, більш економічно і соціально ефективною, ніж ринкова.

Міф 6. Труднощі економічних реформ і виходу з кризи національного господарства виникли в останнє десятиліття, мають тимчасовий характер і можуть бути відносно швидко подолані, наприклад, в результаті зміни політичного керівництва країни.

Міф 7. Україна є унікальною країною зі своїми специфічними проблемами суспільної трансформації та економічних реформ. Ніяких загальних закономірностей, які пояснюють природу і вказують шляхи виходу з кризи, немає.

Монографія є спробою аргументовано спростувати ці твердження на основі історико-економічного аналізу розвитку підприємницької діяльності від її зародження у формах протопідприємництва (XI–XIII ст.) до сучасності. *Метою дослідження*, виконаного ав-

торським колективом, є виявлення історичних закономірностей і національних особливостей еволюції підприємництва як суспільного інституту, інноваційної форми діяльності та чинника економічного розвитку.

В означених хронологічних межах (XI– початок XXI ст.) виокремлено такі *етапи становлення та розвитку підприємництва*:

1) зародження та становлення національного підприємництва в Україні (XI–XVIII ст.);

2) розвиток підприємництва як складова та чинник ринкової трансформації суспільства (XIX – початок XX ст.);

3) трансформація підприємництва у радянський період (1920–1980-ті роки).

4) відродження підприємництва як чинник інституційної динаміки суспільства (90-ті роки XX ст. – початок XXI ст.).

Ідея соборності України та неперервності її господарського розвитку втілюється в роботі через розкриття конкретно-історичних форм підприємницької діяльності у різних регіонах, на різних історичних етапах, під впливом різновекторних політичних впливів та економічних інтересів. Зокрема, історія західноукраїнського приватного підприємництва та кооперації представлена в контексті національно-господарського руху, а трансформація господарського середовища та економічних відносин у період 1920–1980-х років на українських теренах у складі СРСР розкрита через аналіз державного підприємництва та форм централізованого управління господарською діяльністю підприємств.

Одним із вихідних положень дослідження прийнято ідею про *поліморфність підприємництва* як способу господарської організації та інноваційної діяльності, що дозволило поглибити історико-економічні знання в частині характеристики протопідприємницьких форм (на етапі зародження приватного підприємництва, XI–XVI ст.); гібридних форм – посесійної та кріпосної мануфактур (в умовах інституційного реверсу кінця XVII – XVIII ст.); квазіпідприємницьких форм (державне підприємництво в умовах неринкової економічної системи XX ст.); сучасні організаційні форми, іманентні постіндустріальному типу економіки, що є носіями нової підприємницької культури та синтезують інноваційність і соціальну

відповідальність (соціальне підприємництво та підприємництво у сфері економіки спільного користування ресурсами). У цьому контексті розглянуто, в чому виявляється *інноваційність підприємницької діяльності* у різних суспільно-політичних умовах господарювання та на різних етапах технологічного розвитку; яким чином підприємництво впливало на структурну перебудову економіки та її конкурентоспроможність; яких деформацій зазналопідприємництво як модель інноваційної поведінки.

Особливе місце у структурі дослідження, результати якого представлено на суд читача, займали питання *взаємодії господарського середовища та держави.* Адже розвиток національного господарства та, зокрема, підприємництва передбачає відповідне інституційне забезпечення. Стереотипи традиційного трактування ролі держави – Польської, Російської, Австрійської – як культурного провідника й модернізатора відсталого українського господарства при докладнішому розгляді виявляються вразливими для критики. Беручи до уваги положення про те, що якість інституційного середовища визначає спрямування та суспільну ефективність підприємницької діяльності, можна, по-перше, виявити історико-економічні та інституційні чинники переорієнтації сучасного підприємництва на рентоотримання, перерозподіл активів та бюджетних коштів через різного роду схеми та інституційні механізми; по-друге, зрозуміти характер інституційного середовища та оцінити якість регуляторної політики держави. Адже самовідтворення дисфункцій системи (у нашому випадку – системи підприємницьких відносин) обумовлене вбудованістю дисфункцій у саму економічної систему.

Тут саме час згадати поширену думку про унікальність економіки України, яка, з одного боку, щойно формується як самостійне національне господарство, з іншого – перебуває у процесі переходу від тоталітарного суспільства з державно-монополістичною власністю та централізовано-розподільчою моделлю управління до ринкових інститутів. Останнім часом дослідження процесів трансформації базових інститутів ринкової економіки, до яких належить підприємництво, в історичному аспекті проводилося багатьма зарубіжними вченими. Зокрема, Ернандо де Сото у книзі

«Загадка капіталу: чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше» (2000) стверджує, що інституційні бар'єри можуть зашкодити перетворенню ресурсів на активи, продукуванню капіталу як основи економічного розвитку країни та добробуту її мешканців. Його узагальнення зроблені на основі історико-економічних та соціально-правових досліджень, що проводилися в країнах Латинської Америки, Південно-Східної Азії, Близького Сходу. Історико-економічне пояснення причин бідності цілих народів на основі дослідження ефективності та деформації економічних інститутів запропонували у своїй книзі «Чому нації занепадають? Походження влади, багатства і бідності» (2012) Дарон Аджемоґлу та Джеймс Робінсон. Автори на широкому історичному матеріалі довели, що умовою досягнення добробуту й процвітання націй є не природно-географічні чинники, культурні традиції чи обізнаність політичних лідерів із сучасними успішними стратегіями, а економічні інститути – правила, що визначають суспільну ефективність економіки, стимули та мотивації людей. Про систему інститутів, які блокують механізми саморозвитку, та про оманливі принади популістських гасел на основі здогматизованих положень економічної теорії в історичному зрізі написав Ерік Райнерт у відомій монографії «Як багаті країни забагатіли… і чому бідні країни лишаються бідними» (2007). Менкур Олсон у книзі «Влада і процвітання» (2007), спираючись на свою теорії взаємодії держави і господарського середовища, аналізує проблеми т.зв. «перехідних економік». Томаш Сєдлачек у своєму бестселері «Економіка добра і зла» (2009) здійснив «реконструкцію історії економіки» від Гільгамеша до фінансової кризи 2008 р. і прослідкував залежність між діяльністю уряду та соціальними та економічними результатами у контексті рівня створених можливостей для реалізації свободи та ініціативи. До проблеми чинників успішних економічних перетворень у контексті співвідношення державного регулювання та вільного підприємництва звернувся Джо Стадвел у дослідженні «Чому Азії вдалося. Успіхи і невдачі найдинамічнішого регіону світу» (2017). Нещодавно вийшла в українському перекладі фундаментальна праця Ніла Фергюсона «Площі та вежі. Соціальні зв'язки від масонів до

фейсбуку» (2018), в якій розглянуто історико-економічний аспект співвідношення мережевих та ієрархічних структур. Усі ці дослідження спрямовані на пояснення феномена економічної успішності та виявлення причин збереження неефективних політико-економічних моделей господарювання. Вони переконливого засвідчують, що домінування екстрактивних інститутів, які блокують доступ до ресурсів і консервують неефективні інституційні норми (див. міф 7), завжди призводить до однакових наслідків. Тобто країни без демократично-правових традицій, із тоталітарним минулим, які будують ринкову економіку в умовах несформованості правової держави й інститутів громадянського суспільства, мають подібні проблеми – слабкість приватнопідприємницького конкурентного середовища; неможливість перетворити ресурси на активи; низький рівень капіталоутворення; орієнтацію на перерозподіл капіталу, прибутку і держбюджету; концентрацію власності й економічної влади.

Важливим аспектом дослідження є розкриття залежності між становленням національного підприємництва та формуванням національної держави на основі консолідації господарського середовища, розвитку економічних інститутів та утвердження суб'єктності національного господарського елемента, що виявляється на всіх етапах господарської еволюції від доіндустріального до постіндустріального суспільства і становить істотну передумову конкурентоспроможності економіки України та її успішної інтеграції у світове господарство на симетричних умовах та засадах пріоритетності національних інтересів.

Питання зміни соціальної структури суспільства, трудової етики, норм соціально-трудових відносин, рівня та якості життя під впливом розвитку підприємництва, формування національної економічної еліти репрезентують ще один зріз вивчення історії підприємництва – соціальний. Він включає розгляд культурно-ментальних та етико-правових чинників, історичних традицій та перспектив розвитку вітчизняного підприємництва в контексті *синтезу інноваційності та відповідальності.*

Таким чином, ретроспективний аналіз підприємництва як моделі інноваційної поведінки; зміна форм і механізмів інституційної

взаємодії підприємництва й держави; соціальні аспекти розвитку підприємницької діяльності – це наскрізні напрями, за якими проводилося дослідження на визначених чотирьох етапах, що відображено у структурімонографії (розділ І – становлення; розділ ІІ – розвиток; розділ ІІІ – трансформація; розділ ІV – відродження підприємництва в Україні).

Джерельну та історіографічну базудослідження становили законодавчі й нормативні акти, урядові програми, офіційні статистичні та архівні матеріали. Використано праці вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема, основоположні роботи з історії господарства України Д. Багалія, Б. Винара, І. Витановича, К. Воблого,І. Гуржія, М. Довнар-Запольського, П. Лященка, О. Нестеренка, М. Слабченка, М. Туган-Барановського. Авторами було опрацьовано значний масив архівних документів, зокрема щодо XVIII–XIX ст., огляди, збірники законодавчих норм, публікації в періодичних наукових виданнях тощо.

Методологія дослідження ґрунтується на комплексному застосуванні теоретико-методологічних підходів еволюційної економічної теорії та інституційної історії, зокрема історико-генетичного та історико-еволюційного методів; використанні міждисциплінарного підходу, методів аналізу, синтезу, наукової абстракції, економічної компаративістики, ретроспективного аналізу та історичної реконструкції тощо. На основі попередніх досліджень встановлено, що найбільш перспективним є використання інституційно-еволюційного підходу, тобто системний аналіз ґенези підприємництва як соціального інституту.

Важливою складовою історико-інституційного аналізу підприємництва є розгляд та узагальнення наукових поглядів на його сутність, форми та заходи державного регулювання. Як теоретичну основу дослідження використані здобутки українських учених-економістів XIX – початку XX ст. А. Антоновича, О. Білімовича, М. Бунге, І. Вернадського, В. Желєзнова, М. Зібера, В. Левитського, П. Мігуліна, Д. Піхна, І. Тарасова, М. Туган-Барановського, П. Фоміна, М. Цитовича та ін., які розкрили політико-економічний зміст підприємництва, з’ясували природу та діалектичний характер взаємодії конкуренції та монополії в господарському середовищі,

аргументували суспільну роль підприємця у сприянні економічному поступу, обґрунтували значення інституційного забезпечення підприємницької діяльності.

Таким чином авторами запропоновано цілісну історико-економічну концепцію становлення та розвитку підприємництва на українських теренах на основі виокремлення суспільно-політичних чинників, економічних рушіїв та інституційних умов, що визначили історичну траєкторію трансформації підприємництва. Сьогодні з'являються нові виміри добробуту і нові смисли підприємництва: екологічне, інноваційне, соціальне підприємництво тощо. Незмінними залишаються його риси, що забезпечують суспільну роль підприємництва як рушія економічного розвитку – креативність і відповідальність. У монографії узагальнено провідні тенденції та інституційні бар'єри розвитку підприємництва в Україні на сучасному етапі, проаналізовано вітчизняний і зарубіжний історичний досвід соціального підприємництва, розкрито роль корпоративної соціальної відповідальності в системі суспільних трансформацій, обґрунтовано напрями вдосконалення державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності.

СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

1.1. Передумови зародження підприємництва на українських теренах у XI–XVI ст.

Наприкінці першого тисячоліття на теренах сучасної України після об'єднання окремих груп ранніх слов'ян сформувалися племінні союзи, які за допомогою вихідців із північних земель, зокрема варягів, змогли створити власну державу – Русь, що впродовж
IX–XIII ст. займала особливе місце в історії Східної Європи, аналогічне тому, яке посідала імперія Карла Великого в історії Західної Європи. Через те, що центром східнослов'янської держави впродовж п'яти століть був Київ, у історичній літературі Русь отримала назву Київська Русь.

Основу господарського життя країни становили торгівля, землеробство, промисли та ремесло, продукція яких задовольняла внутрішній попит та йшла на зовнішні ринки. Центром землеробства були південні терени Київської Русі, зокрема Київська та Чернігівська землі, натомість на північних домінували мисливство, збиральництво, рибальство та бортництво. Продукти сільських промислів використовувались для сплати данини, податей, а також активно відправлялись на закордонні ринки для продажу. Разом із тим в умовах панування натурального господарства поступово поглиблювався поділ праці, зростала кількість міст і містечок, формувалися локальні та регіональні ринки, що стало основою зростання товарного виробництва, поширення ремесла і торгівлі.

Зародження підприємництва в добу Київської Русі відбувалось завдяки діяльності ремісників і купців та поширенню торгівлі. Першим документом, який відображав основні процеси економічного та суспільного життя, регулював господарську діяльність і комерційні відносини, була «Руська Правда». Цей кодекс законів міг виникнути тільки в суспільстві, де найважливішим

заняттям була торгівля, а інтереси мешканців тісно пов'язані з результатом торгових операцій. У зведенні законів були визначені такі поняття, як короткострокова і довгострокова позики, торгова комісія і внесок у спільне торговельне підприємство, торговий кредит та інші; визначався певний порядок стягнення боргів із неплатоспроможного боржника при ліквідації його справи. «Руська Правда» чітко розрізняє надавання майна на зберігання та в позику, зокрема просту безпроцентну позику, дружню позику, процентну позику короткострокову та довгострокову, визначає вклад у торгове компанійське товариство під невизначений дохід або під дивіденди.

Успішність зростання підприємницької діяльності в Київській Русі підтверджувалася широким розвитком *кредитних відносин* уже в XI–XIII ст. Нерідко підприємці поєднували свою торговельну діяльність із наданням кредитів чи то їх залученням для розширення власної діяльності. Суспільно-релігійна традиція сформувала негативне ставлення до кредитних операцій під високі проценти. Разом із тим попит на кредити існував, тож іноземці не гребували займатися лихварством, що часто мало для них негативні наслідки. На початку
XII ст. Володимир Мономах затвердив Статут, яким різко обмежив рівень кредитних процентів (не більше 20% на рік), і тим самим підірвав позиції спекулятивного підприємництва. Для прикладу, ремісники в міру зростання попиту на свою продукцію йшли на ризик, брали в борг сировину у купців та монастирів та позичали гроші задля купівлі нових засобів праці для розширення виробництва, при цьому наймаючи на роботу підмайстрів та учнів. Нерідко траплялись випадки, що ремісники не здатні були вчасно розрахуватись із своїми кредиторами, тож банкрутували та потрапляли у боргову залежність. Зокрема, в «Уставі Володимира Всеволодовича», що входить до «Руської Правди», ст. 54–55 регламентували процедуру *банкрутства*.

На перехід від кочового до осілого способу життя було витрачено чимало часу та зусиль. Цей процес супроводжувався освоєнням землеробства та переходом до тваринництва, опануванням різноманітних промислів і ремесел. Активний їх розвиток сприяв формуванню в окремих племен надлишкових продуктів, що могли піти на обмін спочатку на місцевому тарегіональному рівнях, а згодом і на міжнародному. Для проведення ефективних обмінних

операцій, що з часом набули товарно-грошової форми, потрібно було володіти особливими фізичними та психологічними характеристиками. Певні риси праукраїнців, що могли сприяти розвитку підприємливості в Київській Русі, виокремив академік В. Безобразов. Серед них є такі: почуття міри, практичний розрахунок, тверезість і розважливість, сила волі та бадьорість духу. Поширенню господарської й торговельної ініціативи серед міщан сприяв також унормований у «Руській Правді» *захист прав приватної власності*. З цього приводу відомий історик В. Ключевський зазначав, що «Руська правда» «визначає більш жорсткі покарання за діяння, спрямовані проти власності, ніж за порушення особистої безпеки. Саме на капіталі зосереджена уся система покарань та стягнень. Особа ж розглядається не стільки як член суспільства, скільки як власник та виробник капіталу: той, хто його не має, втрачає права вільної та повноправної людини»[1].

У часи Київської Русі відбувався активний розвиток дрібнотоварного виробництва. Наприкінці XII ст. у великих містах нараховувалось більше як півсотні ремісничих спеціальностей. Саме виготовлення продукції на продаж вільними міськими та сільськими ремісниками можна зарахувати до певного типу підприємницької діяльності, що формувалась. У XII ст. у ринкові відносини включаються князівські та монастирські майстерні, формуються організовані форми виробництва. Так, на підрядній основі будувалися церкви, мости, оборонні мури. Професійні виробничі організації мали назви дружин, ватаг, артілей, сотень, рядів. Хоча їх кількість була незначною, проте вже тоді існували непрості *мережеві економічні відносини*, що потребували виокремлення підприємців-організаторів та значних капіталів.

Для виконання державних замовлень князі часто запрошували іноземних майстрів, які облаштували власні виробництва у містах. Так, на захід від Десятинної церкви розкопано цілий ряд майстерень із обробки каменю, кістки, виробництва скла, керамічні печі, юве-

[1] Ключевский В.О. Сочинения: в 9 т. Москва: Мысль, 1987. Т. 1. Ч. 1. С. 253.

лірні майстерні та ін.[2]. Там також проходили навчання та підвищували свою кваліфікацію руські майстри з найскладніших видів мистецтва (ювелірного, різьбярства, малярського тощо). Місцеві майстри знайомилися з візантійськими виробами, переймали нові технічні прийоми та форми активно застосовували їх на виробництві.

Попри бурхливий розвиток промислів та ремесел, який відбувався здебільшого у містах, все ж переважну частину населення Київської Русі становили селяни. В «Руській Правді» виокремлюються такі його категорії: смерди (вільні селяни, жили на власних землях або княжих наділах, вели господарство, мали худобу й реманент, могли передавати власне майно у спадок, були головними платниками данини князеві); закупи (наймані працівники – юридично вільні, проте безземельні мешканці, що проживали на чужій землі та обробляли її на умовах договору, отримуючи за це плату («купу» або «копу») або частину врожаю); ролейні закупи (частково залежні люди, які обробляли землю та порались по господарству пана, відробляючи свою заборгованість перед кредитором)[3]. Закуп – це колишній смерд, що своєю працею прагнув відробити борг[4].Ще в «Руській Правді» згадуються рядовичі – селяни, що працювали на феодала за договором («рядом») і за своїм становищем були близькі до закупів. Існували в Київській Русі й холопи, або ж раби, що за походженням були військовополоненими або народженими від рабів, не мали жодних прав та перебували у повній власності господаря. На холопів перетворювались також зубожілі закупи. Таким чином поряд із працею невільників була поширена й *вільнонаймана праця*, що спрямовувалася на виробництво продукції для власних потреб феодальної вотчини або для реалізації на внутрішньому ринку чи експорту за кордон.

---

[2]Іванцов І.О. Стародавній Київ. Київ: Вид-во «Фенікс», 2003. С. 154.

[4]Русская правда. Карамзинский список. Киев: изд. Украинской академии наук, 1935. С. 57; Рожков Н. Русская история в сравнительно-историческом освещении: Основы социальной динамики: в 11 т. Москва; Ленинград: Книга, 1928. Т. 1: Первобытное общество. Дикари. Варвары. Феодальная революция. С. 178–188

[4] Греков Б.Д. Феодальные отношения в Киевском государстве. Москва; Ленинград: Изд-во Акад. наук СССР, 1937. С. 112.

У добу Київської Русі існували такі три групи ремісників: сільські ремісники-общинники (працювали на потреби общини); ремісники-холопи (працювали на задоволення князівських, боярських та монастирських потреб); вільні міські ремісники (спочатку працювали на замовника за договором, проте в міру економічного розвитку країни та зростання попиту дедалі частіше працювали на ринок)[5]. Міське ремесло, що забезпечувало суспільні потреби, відрізнялось від сільського більшою складністю, розгалуженістю, продуктивністю, а вироби були вищої якості. Саме в середовищі міського ремесла відбувалось зародження та поширення підприємливості, що проявилась в особистій відповідальності за виробництво та збут продукції, *конкуренції* між ремісниками, що змушувала їх докладати значних зусиль для покращення якості власної продукції.Одне із найбільш розвинених ремесел – обробка заліза, сталі, кольорових та цінних металів. Асортимент металевих виробів був дуже широким, про що свідчать археологічні матеріали з Райковецького городища біля Бердичева. Його можна умовно поділити на три групи: побутові речі (трубочні замки, клямки, петлі, цвяхи, обручі, лопати, сокири, ножі, ланцюги, стремена, вудила до уздечок тощо); зброя (мечі, ножі, бойові сокири, списи, булави, стріли, шоломи, шаблі, кольчуги тощо); інструменти для міських ремісників (шевців, токарів, теслярів, столярів, каменярів, різьбярів та ін.) та сільськогосподарські знаряддя (серпи, наральники тощо)[6].

Досить високого рівня розвитку сягнуло ювелірне ремесло. Руські майстри вміло працювали як із золотом, так і з сріблом, бронзою, оловом та міддю, знали всі технічні засоби, що використовувалися в ювелірній справі за кордоном. Для роботи з металами застосовувались техніки лиття, чеканки, витискання, інкрустації та позолоти. Варто відзначити, що у XII ст. київські майстри винайшли технологію відливання у так званих «імітаційних» формочках. За допомогою цієї техніки виготовлялися прикраси, які імітували коштовні золоті і срібні вироби. Монополією київських ливарників було також виробництво хрестів-енколпіонів, які складалися з двох половинок, а всередині мали маленькі перегородки для мощів. Вони

[5] Іванцов І.О. Стародавній Київ. Київ: Вид-во «Фенікс», 2003. С. 301.
[6] Там само. С. 281.

користувалися широким попитом не лише в межах Київської Русі, а й у сусідніх регіонах, що свідчило про ринковий характер ковальської справи, яка розвивалась у вільному міському просторі. Загалом мистецтво емалевих виробів у Київській Русі мало свій стиль та високу якість, тож посіло чільне місце у мистецтві того часу, адже така техніка була для Західної Європи новою.

Високого рівня розвитку та широкого розповсюдження досягли у Київській Русі й інші ремесла, зокрема такі: гончарство, гутництво, обробка дерева та шкіри, виготовлення одягу, будівельна справа та архітектура, іконопис тощо. Найбільш продуктивним було гончарне ремесло, продукцію якого було знайдено у численних археологічних експедиціях.

У Київській Русі поступово формувались такі *типи ринків*: місцеві (містечка разом із сільською округою); регіональні (в межах князівств, або земель); міжрегіональні (між окремими князівствами, землями). Упродовж XI–XIII ст. склалися чотири великі міжрегіональні ринки: Північно-Західна Русь (Новгород, Псков, Полоцьк,
Вітебськ, Смоленськ та ін.); Північно-Східна Русь (Ростов, Суздаль, Твер, Володимир-на-Клязьмі та ін.); Південна Русь (Київ, Чернігів, Переяслав – центр літописної «Руської землі»); Південно-Західна Русь (Галич, Володимир-Волинський, Перемишль та ін.). Об'єднання цих регіонів було більше політичним, аніж економічним та етнічним. Їх функціонування визначалось різними природно-географічними особливостями, спеціалізацією районів, значною площею, що перешкоджало формуванню національного ринку. Асортимент товарів на внутрішньому ринку відображав обсяг і структуру потреб тодішнього суспільства і включав продукцію сільського господарства, ремесла, тваринництва, промислів, дрібну і велику рогату худобу, коней та ін. Загалом внутрішня торгівля поміж окремими регіонами (областями) не мала великого значення, домінувала торгівля зовнішня.

У XI–XIII ст. відбувався активний процес формування місцевих ринків, які охоплювали невеликі за територією округи та тяжіли переважно до дрібних міст. Разом із тим рушієм процесу розкладу натурального господарства були великі міста, де активно розвивалось ремесло і торгівля. Основними їх осередками стали

Київ, Львів, Чернігів, Галич, Володимир, Луцьк, Кам'янець та ін.Це сприяло зростанню попиту міського населення на сировину та продукти харчування, що продукувало сільське господарство. Значна частина товарів продавалась у спеціально споруджених крамницях, тож крім ринкової, тобто базарної, розвивалася й стаціонарна торгівля, що мала як оптовий, так і роздрібний характер. Використовувався натуральний обмін і товарно-грошові операції, в тому числі кредит та передоплата за товари. На відміну від Західної Європи ремесло на той час не мало цехової організації, проте існували *купецькі об'єднання*. Торги чи ярмарки проводились у певні пори року по волостях, у містах – у певні дні тижня, переважно по п'ятницях. На торгах реалізувались товари широкого асортименту, зокрема продавались: коні, корови, вівці, гуси, качки, м'ясо, риба, мідь, віск, пшениця, жито, пшоно, овес, льон, лісоматеріали, дрова, горщики, зброя, металеві вироби, одяг, шапки, сукно, хутра[7].

Внутрішньоекономічними чинниками розвитку торгівлі слугували збільшення кількості міст і чисельності їх мешканців; охоронно-стимулюючі заходи держави, зокрема такі: торгові договори з Візантією; контроль за торговими мірами ваги і довжини; правове регулювання суперечок, що виникали при продажі низькоякісного товару; охорона власності; поширення грошового обігу (перехід до карбування монети); активний розвиток міст – центрів внутрішньої та міжнародної торгівлі. За літописними свідченнями на початку XI ст. у Київській Русі було близько 30 великих міських центрів, у першій половині XII ст. їх кількість зросла до 42, у середині XIII ст. – до 62, а в XIV ст. – до 300[8]. Серед них виділялися Київ, Чернігів, Смоленськ, Полоцьк, Новгород, Суздаль, Ростов, Ладога, Любеч, Переяслав, Перемишль та ін. Київ був по суті провідним центром розвитку ремесла. Зокрема, Адам Бременський називав Київ другим Кон-стантинополем за торгівлею та розміром[9]. Так, археологічні розкопки дозволили встановити

[7]Аристов Н.Я. Промышленность Древней Руси. Санкт-Петербург, 1866. С. 172.

[8] Соловьев С.М. История России с древнейших времен. Москва: Эксмо, 2006. С. 86.

[9]Аристов Н.Я. Промышленность Древней Руси. Санкт-Петербург, 1866. С. 171.

близько тридцяти ремісничих майстерень у місті, приміром на Подолі, Замковій горі, поблизу князівських палаців, у садибах монастирів та інших місцях. Працювали тут ремісники понад шістдесяти спеціальностей – майже всіх на той час відомих. Вироби міського ремесла були більш різноманітними та кращої якостіпорівняно із сільськими виробниками. У міру розвитку ринку та зростання попиту на продукцію асортимент ремісничої продукції постійно розширювався.

У Середньовіччі роль каталізатора господарських процесів відігравало купецтво, яке посприяло виходу замкнених, відокремлених виробництв на ринок, заохочувало ремісників покращувати свої вміння, навички, вдосконалювати засоби виробництва для виробництва якіснішої продукції. В Київській Русі існували два терміни
– «купець» (городянин, який займається торгівлею) і «гість» (купець, який торгував здебільшого з іншими містами та країнами). Гості були верхівкою купецтва, виступали кредиторами князів і феодалів, займалися лихварством, підпорядковуючи собі чисельну групу дрібних крамарів. Накопичений торговельний капітал підносив купців над рештою населення міста, давав можливість розширювати свою діяльність, утворювати торгові підприємства та встановлювати контроль над оптовою торгівлею основними товарами експорту та імпорту, залишаючи нішу дрібної торгівлі ремісникам та крамарям. З часом утворився закритий стан великих торговців, який мав привілеї для ведення своєї діяльності, і потрапити до нього було не просто. Так, у XII ст. у найбільших економічних центрах виникли перші купецькі корпорації, які сприяли зростанню ролі міжнародної торгівлі в економічному житті Русі. Торговці, котрі вирушали у далекі подорожі, мусили дбати про захист свого майна, капіталів та товарів.

Залежно від обставин вони застосовували і кмітливість, і хитрість, і наполегливість, і силу, тобто риси, притаманні підприємництву. Разом із тим на ранніх етапах поширення міжнародної торгівлі діяльність торговців була вельми неоднозначною. Інтерес до міжнародної торгівлі русичам певною мірою прищепили варяги, які були активними мандрівниками. У скандинавських сагах при характеристиці діяльності вікінгів слова «купець», «воїн» та

«грабіжник» були досить близькими: там, де нормани не мали переваги у силі, застосовувалась торгівля, а в разі слабкості супротивника здійснювався грабіж[10].

На початку другого тисячоліття купці починають дедалі більше дбати про свою репутацію, від якої залежала можливість отримання кредиту для чергової торгової експедиції. Адже, як засвідчують писемні та фольклорні джерела, торгівля в Русі провадилась переважно у кредит, який купець брав під чесне слово та давав зобов'язання повернути із процентами. Якщо договір звичайної позики на суму, більшу за три гривні, мав обов'язково укладатися при свідках (оскільки в іншому випадку кредитор втрачав право на претензію), то між купцями дозволялися кредитні операції на необмежену суму і без свідків. Якщо отримувач позики відмовлявся її повертати, то кредитору достатньо було присягнути про це («піти на роту»). Ймовірно тут можна говорити про зачатки феодальних купецьких товариств «на вірі». Після вдало проведеної торгової експедиції борги повертались насамперед князеві, далі – іноземним кредиторам, насамкінець – місцевим позичальникам. Історичні пам'ятки права містять також норми, що врегульовували питання повернення кредиту у разі банкрутства купців та передбачали такі три його види: банкрутство без вини внаслідок стихійного лиха, ушкодження судна, пожежі, розбійницького нападу або під час війни (у цьому випадку купцю надавалася відстрочка у сплаті боргу, «бо шкода від Бога, а сам він не винен»); банкрутство через зловживання алкоголем чи програш товару (у цьому випадку кредитори на свій розсуд могли або чекати повернення боргу, надавши банкруту відстрочку, або продати його в рабство); злісне банкрутство, коли неплатоспроможний боржник, залишений без кредиту своїх городян, брав позику у гостя з іншого міста або чужоземця і не повертав її (у такому разі банкрут продавався у рабство)[11]. Приклади тогочасного писаного й неписаного права свідчать про те, що влада опікувалася

[10] Древняя Русь в свете зарубежных источников / под ред. Т.Н. Джаксон и др. Москва, 2009. Т. 5: Древнескандинавские источники. С. 205.

[11] Руська Правда (Просторова редакція). Хрестоматія з історії держави і права України / за ред. В.Д. Гончаренка. Київ: Ін Юре, 1997. Т. 1: З найдавніших часів до початку XX ст. С. 29–39.

питаннями кредиту та сприяла його розвитку, а торговельний кредит був досить поширеним явищем, сприяв зародженню та розвитку торгового підприємництва. Загалом товар давався у кредит навіть іноземним купцям, а торговельні операції часто здійснювалися на позичені гроші.

У соціальній ієрархії купці посідали досить високе місце, проте перебували дещо нижче від бояр. Вони були активними членами тодішнього соціуму, мали підтримку держави, активно наповнювали скарбницю, сприяли розвитку міських ремесел та впливали на зростання дрібнотоварного виробництва, розширюючи ринки його збуту. Саме завдяки міжнародній торгівлі відбувалося легальне *накопичення первинного капіталу*, поширювалася підприємливістьна теренах Київської Русі.

Суттєвий вплив на розвиток підприємництва мали процеси *урбанізації.* Виникнення міст у добу Середньовіччя відбувалось в умовах зміни економічної, політичної та соціально-демографічної ситуації, коли організація суспільства настільки ускладнилась, що його подальша життєдіяльність без координуючих центрів була неможливою. У насиченому соціальними зв'язками середовищі зростала роль міст та розширювалися їх функцій. Таким чином, місто стало життєво необхідною формою координації суспільних відносин, що не могли бути врегульовані в межах попередніх інституційних форм, які існували наприкінці родоплемінного періоду.

У Київській Русі так само, як і в Західній Європі, міста виникали на основі феодальних замків, або старих родоплемінних центрів, проте найчастіше – на перехрестях торгових шляхів. Разом із тим спостерігалися й певні особливості в урбанізаційних процесах. Так, у Західні Європі на розвиток міст мали значний вплив античні традиції, тоді як у Київській Русі домінували внутрішні фактори.

Відомий історик В. Ключевський вважає, що значне зростання міст у Київській Русі було зумовлене успіхом торгівлі, особливо зарубіжної[12]. Автор численних праць з історії держави і права княжої доби С. Юшков основну причину виникнення міст вбачає у

[12]Ключевский В.О. Курс русской истории. Москва: Государственное социально-экономическое издательство, 1937. Ч. 1. С. 123.

зростанні продуктивних сил, поділі праці та відділенні промисловості й торгівлі від сільського господарства[13]. Академік М. Тихомиров пов'язував виникнення міст із розвитком сільського господарства і виокремленням ремісників та торговців, утворенням міської округи, що тяжіла до свого центру[14]. Саме відділення ремесла від землеробства стало, на думку вченого, передумовою утворення міст із постійним населенням. Розвиток ремесла зумовлював формування міських посадів. Міста виникали саме там, де була відносно висока щільність населення. Появу містМ. Тихомиров називає найбільш важливим фактором у соціально-економічному житті Київської Русі, оскільки вони були центрами товарного виробництва та обміну, який би обмежений характер останні не мали. Вчений вважає, що за рівнем розвитку ремесла і торгівліруські міста не поступались західноєвропейським, а в деяких сферах навіть перевершували їх[15]. Натомість дослідник історії народного господарства України академік П. Лященко вважає, що міста у Західній Європі формувались як незалежні промислові центри, а у Київській Русі місто відігравало другорядну роль, промислові заняття не виокремлювались у міські промислові професії. Вчений наголошує на тому, що на відміну від Західної Європи, де міста виникали на вільних територіях, руські міста з'являлись здебільшого на територіях князів і феодалів та були дуже залежними від власників[16].

У другій половині X ст. на території Русі писемні джерела згадують уже про існування близько 25 міст[17]. УпродовжX–XIII ст. кількість міст невпинно зростала. Академік М. Тихомиров пише про існування близько трьохста міст наприкінці XIII ст. Натомість історик та джерелознавець А. Куза, спираючись на матеріали

[13]Юшков С.В. Очерки по истории феодализма в Киевской Руси. Москва-Ленинград, 1939. С. 136.

[14] Тихомиров М.Н. Древнерусские города. Москва: Госполитиздат, 1956. С. 58.

[15] Там само. С. 65–66.

[16] Лященко П.И. История народного хозяйства СССР. Москва, 1952. Т. 1. С. 199.

[17] Толочко П.П. Древнерусский феодальный город. Киев, 1987; Тихомиров М.Н. Древнерусские города. Москва: Госполитиздат, 1956. С. 13–15.

археологічних досліджень, зазначає про ймовірне існування на території Київської Русі в X–XIII ст. до півтори тисячі міст (точніше 1395 укріплених поселень), з яких згадки у писемних джерелах є лише про 414[18]. Про їх соціальну неоднорідність свідчать літописці, які разом із терміном «місто» вживають назви «град», «городок», «городець», «городище». Ці поселення, різні за розміром та щільністю городян, відіграли значну роль у процесі відокремлення ремесла від сільського господарства. Міста були торговими та адміністративними центрами та притягували до себе численні групи ремісників та купців з навколишньої території. Там вони створювали свої майстерні й могли швидше збути власну продукцію. Матеріали археологічних досліджень свідчать про те, що провідною галуззю міської економіки XII–XIII ст. стало ремесло. Історик та археолог А. Куза зазначає, що «саме в цей час відбувався поступовий перехід від роботи на замовлення до роботи на ринок. Вироби міських ремісників все більше діставалися сільської округи. У великих містах відбувався процес диференціації ремісничого виробництва, його вузької спеціалізації та стандартизації»[19]. Ремісниче виробництво визначало розквіт міської економіки. Дедалі більшою мірою міста виконували роль внутрішньоекономічних ринків своїх областей[20]. Разом із тим значна кількість ремісників продовжувала мешкати поза межами міста. Ці поселення здебільшого займались землеробством та переробкою сільськогосподарської продукції. Така діяльність приносила доходи скарбниці, тож князі були зацікавлені в їхній роботі та надавали їм різні пільги.

Процес утворення міст – як у Європі, так і в Київській Русі – мав свої передумови, певні етапи та характерні особливості. Так, А. Куза виокремлює такі періоди урбанізації Київської Русі[21]:

– перший період (протоміський) – тривав до початку XI ст. (у цей час створюються передумови до утворення справжніх міст у

[18] Куза А.В. Малые города Древней Руси. Москва: Наука, 1989. С. 12.
[19] Там само. С. 48.
[20] Древняя Русь. Город, замок, село. Москва, 1985. С. 58.
[21] Куза А.В. Малые города Древней Руси. Москва: Наука, 1989. С. 153.

Київській Русі., а в економіці протоміських утворень чільне місце належало промислам, спеціалізованому ремеслу та торгівлі);

– другий період (ранньоміський) – продовжувався до середини XII ст. (у цей час міста перетворюються в особливий та складний соціально-економічний тип поселень, що займають місце військово-політичних, адміністративно-господарських, економічних та культурно-ідеологічних центрів великих територій);

– третій період, що почався з середини XIII ст., був часом справжнього розквіту міст у Київській Русі (ремісниче виробництво визначало розвиток міської економіки; міста набували рис, характерних для міст розвиненого феодалізму, і дедалі більше виконували роль внутрішньоекономічних ринків своїх районів).

Характерною особливістю тогочасних руських міст було проживання в них місцевих феодалів (бояр), тоді як у Західній Європі знать від самого початку надавала перевагу заміським маєткам. Це характеризує особливість урбанізації Київської Русі та значні успіхи в розвитку її господарства й торгівлі. З цього приводу український історик, політичний діяч та публіцист Д. Дорошенко зазначає: «І справді, можна цілком припустити, що головні міста Київської Руси, від самого Києва почавши, виросли як осередні пункти, куди сходились тубільні промисловці й заїзжі купці для взаємного обміну продуктами. І далі організуючим елементом виступає торговельно-промислова аристократія, піддержана в цій ролі зайшлим військово-промисловим елементом – варягами. Ці варяги втягли славянські племена в ширшу міжнародню торговлю, котру сами здебільшого й організовували. Головна роля варяжських князів з їх дружинами полягала в охороні й правильній організації торговлі»[22]. Для прикладу, у скандинавських письмових джерелах Русь згадується під назвою «Гарди», або «Гардаріки» (тобто країни міст)[23].

Дбаючи про розвиток ремесел і торгівлі, князь Володимир Великий проводив політику активного містобудування. Були зведені

[22] Дорошенко Д.І. Нарис історії України: в 2 т. (до половини XVII ст.). Київ: Глобус, 1992. Т. 1. С. 73.

[23] Древняя Русь в свете зарубежных источников / под ред. Т.Н. Джаксон и др. Москва, 2009. Т. 5: Древнескандинавские источники. С. 108–109.

такі міста, як Василів (сучасний Васильків), Володимир-Волинський, Білгород (сучасне село Білогородка), Берестове та ін. Для їхнього розвитку князь запрошував іноземних ремісників, завдяки чому їхній досвід активно переймався місцевими майстрами ремісничої справи, що сприяло підвищенню рівня та конкурентоспроможності вітчизняної продукції на європейському ринку. Політику розбудови нових міст продовжив князь Ярослав Мудрий. Міста зводились не лише для захисту кордонів, а й для отримання прибутку від контролю вузлових пунктів торгівлі. Разом із тим у другій половині XI ст. відбувався процес феодального роздроблення держави, що супроводжувався відокремленням певних територій від Києва. Покращилась ситуація лише за князювання Володимира Мономаха (1113–1125) та його сина Мстислава Великого (1125–1132). Володимир Мономах турбувався про розвиток *транспортної інфраструктури* країни, сприяв розвитку міст, ремесел і торгівлі, а для зміцнення міжнародного авторитету була продовжена традиція династичних шлюбів із європейськими правителями. За правління Мстислава була збудована церква Богородиці Пирогощі на Подолі (до цього церкви будувались лише у верхньому місті), що стала осередком руських купців, котрі займались торгівлею хлібом. Характерними рисами правління більшості руських князів були такі: активне містобудування, захист приватної власності, зважена податкова політика, заохочення розвитку ремесел і торгівлі, підтримка належного стану транспортних шляхів, формування стратегічних запасів продовольства на випадок неврожаїв та ін.

В епоху Середньовіччя велика кількість населення була притаманнакраїні та регіонам з високим рівнем розвитку. Так, усе населення Русі у XII ст. становило близько 10–12 млн осіб, при цьому майже половина проживала на території Київського, Чернігівського, Переяславського, Волинського та Галицького князівств. За даними історика П. Толочка, частка міщан у загальній кількості населення зазначених князівств становила близько 10% (цей показник був одним із найвищих у Європі), тоді як в інших регіонах Русі цей відсоток був значно нижчим (близько 4%). Саме у Київській Русі були одні з найбільших міст у Європі, зокрема, у Києві у середині XIII ст. проживало приблизно 50 тис. населення (більше тоді було лише у Константинополі), по 30 тис. мешканців

мали Чернігів та Галич, а у Переяславі проживало майже 15 тис. осіб. Поза межами власне Руської землі найбільша кількість населення була у Новгороді (до 30 тис. мешканців).

Швидкий процес урбанізації спостерігався впродовж XII–XIII ст. і в Галицько-Волинському (Холм, Львів, Данилів та ін.) та Чернігово-Сіверському князівствах. Загалом за темпами урбанізації Русь була однією з лідерів у Європі. Зростання чисельності міст свідчить не лише про розвиток ремесла і торгівлі, а й про зосередження в них активного населення та формування значного споживчого ринку. Характерною ознакою зведення міст у XII – першій половині XIII ст. було спорудження в них торговельних та ремісничих посадів. Тож міста ставали не лише адміністративними, культурними та соціальними осередками, а й своєрідними *ремісничими кластерами*. Це свідчить про подальший економічний розвиток Київської Русі. Навіть попри феодальну роздробленість, активно розвивались протопідприємницькі форми господарювання, що виходили за межі феодальних економічних відносин.

Унаслідок феодальних міжусобиць та татаро-монгольської навали 1240–1241 рр. політичний та економічний центр держави змістився до Галицько-Волинського князівства. Бажаючи розбудовувати міста за європейськими зразками, сприяти пожвавленню торгівлі та промислів, підвищити економічний потенціал держави, король Данило Галицький та його наступники різними привілеями активно сприяли міграції німецьких та польських колоністів до Галицько-Волинського князівства. Літописець так описував тодішні події: «Німці з Сілезії, Саксонії та Рейну були основними переселенцями до Руських міст, які відбудовувались або будувались заново. Німці йшли вдень і вночі, купці та ремісники, бо власне їх найбільше бракувало»[24]. В рамках політики залучення мігрантів волинський князь у 1320 р. надав купцям з Торуня грамоту на вільну торгівлю на своїй території[25]. У 1339 р. останній Галицько-Волинський князь

[24] Полное собрание руських летописей. Москва, 1962. Т. 2: Ипатаевская летопись. С. 843.

[25] Doroschenko D. Das Deutsche Recht in der Ukraine. Zeitschrift für Geschichte Osteuropes. Berlin, 1934. S. 504.

Юрій ІІ Тройденович надав Магдебурзьке право м. Сянок, де на той час проживали українці (русини), поляки та німці[26].

Після смерті князя Галичина відійшла до Польського королівства, а Волинь – до Великого князівства Литовського. У період перебування Галичини у складі Речі Посполитої за формою підпорядкування усі галицькі міста поділялися на королівські (здебільшого найдавніші міста), шляхетські (найчисельніша група міст) та церковні. За правовим статусом існував поділ на міста (civitas) і містечка (oppidum), проте чіткої визначеності щодо зарахування міст до певної групи не було.

Політичні, економічні, адміністративні, соціальні та культурні зміни сприяли поширенню на наших теренах *західної правової практики*. Так, історик та археограф М. Довнар-Запольський зазначає, що вічевий лад відповідав тому етапу історії міст, коли вони в економічному сенсі мало відрізнялись від сільських поселень, та зазначає про історичну необхідність переходу від вічевих традицій періоду Київської Русі до «магдебургії» Польсько-Литовської доби. Дослідник економічної історії середньовічних міст З. Кописький
підкреслює, що в міру зростання ролі ремесла та торгівлі у містах, тобто із зростанням економічної самостійності міщан, відбувалось посилення їхньої боротьби за нормативне та політичне оформлення цієї самостійності[27].

Чинником активізації товарно-грошових відносин, формування місцевих і регіональних ринків на основі розвитку ремісництва, торгівлі та утвердження індивідуальних і колективних підприємницьких форм господарської організації слугувало *Магдебурзьке право* (Jus Theutonicum Magdeburgense). Більшість сучасних дослідників визначають його як середньовічне міське право, за яким міста частково звільнялись від центральної адміністрації або влади феодала та створювали органи місцевого самоврядування. Воно було започатковане привілеями 1188 р.,

[26] Roepell R. Über die Verbreitung des Magdeburger Stadtrechts im Gebiete des alten Polnischen Reichs ostwärts der Weichsel. Abhandlungen der Hist. Phil. GesellschaftinBreslau. Breslau: Trewendt, 1857. S. 241–301.

[27] Довнар-Запольский В. Вече. Русская история в очерках и статьях. Москва, 1904. Т.1. С. 334.

отриманими німецьким містом Магдебургом від архієпископа – власника міста. Впродовж XII–XIII ст. Магдебурзьке право поширилося на німецькі землі, територію Чехії, Словаччини, Угорщини, Польщі. У кінці XIII – на початку XIV ст. Магдебурзьке право почало поширюватися на українські землі, здебільшого ті, що входили до складу Польщі.

У 1356 р. король Казимир III Великий надав місту Львову привілей на Магдебурзьке право, що засвідчувало звільнення міста не лише від судової, а й виконавчої влади власника, на землі якого воно розташовувалось. Міщани звільнялись від усіх повинностей, проте залишався загальнодержавний обов'язок військової служби. Завдяки отриманню королівського привілею міщани мали можливість вибирати та утримувати міську адміністрацію, мати власне судочинство, розвивати цехове господарство, торгівлю та ін. Згодом такі привілеї отримали й інші міста, зокрема Теребовля (1389 р.), Самбір (1390 р.), Кременець (1438 р.), Коропець (1453 р.), Бучач (1515 р.), Чортків (1522 р.), Тернопіль (1548 р.), Гусятин (1559 р.), Копичинці (1564 р.) та інші. На українських землях, що увійшли до складу Великого князівства Литовського, Магдебурзьке право почало поширюватись трохи пізніше і не такими швидкими темпами. Так, у 1374 р. князі Корятовичі надали Магдебурзьке право Камянець-Подільську, що сприяло перетворенню міста на найбільшу та найважливішу фортецю в Україні[28]. У 1432 р. Магдебурзьке право отримало місто Луцьк, що став новим центром Волині. На Лівобережній Україні Магдебурзьке право стало поширюватись наприкінці XV–XVI ст. У 1494 р. його отримав Київ, 1585 р. – Переяслав, 1620 р. – Стародуб, 1623 р. – Чернігів, 1627 р. – Ніжин та ін.[29].

Разом із тим у кожній державі та місті форми місцевого устрою за Магдебурзьким правом мали свої особливості. Історики А. Яковлів та М. Владимирський-Буданов поділили українські міста, що

[28] Baliński M. Starożytna Polska pod względem historycznym, geograficznym i statystycznym. Opisana przez Michała Balińskiego i Tymoteusza Lipińskiego. Warszawa: S. Orgelbrand, 1843. T. 1. S. 938.

[29] Корпус магдебурзьких грамот українським містам : два проєкти видань 20-х–40-х років XX століття / упоряд. В. Андрейцев та ін. Київ: Прайм, 2000. С. 43–53.

володіли Магдебурзьким правом, на три групи: до першої групи належали міста з т.зв. повним Магдебурзьким правом (Львів, Київ, Кам'янець-Подільський), що мали самоврядування на основі двох колегій (адміністративні функції виконувала міська рада у складі радників та бургомістрів, а судові функції – війт і лавники); до другої групи належали міста з неповним Магдебурзьким правом (адміністративні та судові функції виконувала спільна колегія) – така система на теренах України домінувала; третю групу становили приватновласницькі міста, органи самоврядування яких мали лише формальні ознаки, адже перебували під повним контролем власника чи його представника.

Українські вчені-історики XIX ст. оцінюють впровадження Магдебурзького права у містах України неоднозначно. М. Костомаров, М. Грушевський, М. Владимирський-Буданов, П. Лященко, Ф. Леонтович, В. Антонович та інші вважали, що привнесене іззовні право не мало жодного «ґрунту» в містах України та лише перешкоджало природному розвитку вічевого устрою давньоруських міст на основі звичаєвого права[30]. У цьому контексті академік М. Грушевський зазначав, що «Магдебурзьке право стало причиною занепаду міст, внесло у міське життя ненормальні явища, витіснило або зовсім позбавило українську етнічну громаду управління містами, можливістю користуватися міськими свободами та привілеями»[31]. Натомість історик та етнограф М. Довнар-Запольський заперечував думку про шкідливість Магдебурзького права і зазначав, що історики перебільшують негативні сторони. Вчений розглядав застосування норм німецького права з господарської точки зору та вважав, що надані привілеї сприяли швидшому економічному зростанню міст, забезпечили їх розвиток.

Отже, у період формування місцевих ринків зародження підприємницької діяльності відбувалось у сферах обміну (внутрішня та зовнішня торгівля) та виробництва (промисли й ремесло). Витоки вітчизняного купецтва сягають IX–X ст., коли Київська Русь

[30]Владимирский-Буданов М. Немецкое право в Польше и Литве. *Журнал Министерства Народного Просвещения.* 1868. Ч. CXXXIX. С. 467.

[31] Грушевський М.С. Історія України-Руси: в 11 т., 12 кн. / редкол.: П.С. Сохань (голова) та ін. Київ: Наук. думка, 1994. Т. 5. С. 237–238.

інтегрувалась у *міжнародні торговельні потоки*, поступово стаючи провідним центром міжнародної транзитної торгівлі. Воїни-дружинники та купці в ранні часи розвитку Русі стали попередниками пізніших підприємців. У процесі численних торгових експедицій, що відбувались за активної підтримки та під контролем держави, давньоруські купці здобували необхідний досвід, вчились підприємливості. Прибутковість міжнародної торгівлі визначалась перш за все різницею цін на ряд товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках. У XI ст. на Русі вже існувала когорта людей, для котрих сфера обміну поступово ставала єдиним заняттям. Купецтво перетворилось на окрему професійну та соціальну групу населення, яка не було закритою. Її склад поповнювався за рахунок міських та сільських ремісників, вільних селян, які залишали общину, холопів, які виконували торгові доручення бояр та князів, за що іноді отримували свободу та можливість займатись торгівлею. Торгові подорожі до Візантії, Західної Європи та до Близького Сходу поступово втрачали характер військових заходів загальнодержавного масштабу. Хоча мандрівки у далекі країни продовжували залишатись небезпечними та ризикованими, проте купці дедалі більше переорієнтовувались на мирний товарообмін замість військових загарбань.

У добу пізнього Середньовіччя на українських теренах Магдебурзьке право поширювалося в містах, що відзначалося своїми етапами та характерними особливостями. Були певні адміністративні та політичні недоліки інституційної імплементації, пов'язані з домінуванням німців та поляків в управлінні містами. Попри це варто відзначити потужні канали впливу Магдебурзького права (XIV–XVIст.) на зародження протопідприємницьких форм господарювання, зокрема такі: зростання абсолютної та відносної кількості міського економічно активного населення; поширення корпоративно-цехової організації ремісничого виробництва; розвиток органів міського самоврядування та суду; поглиблення спеціалізації, вдосконалення ремісничої техніки та підвищення якості продукції; розвиток територіально-галузевої спеціалізації виробництва; загострення конкуренції внаслідок економічної активності іноземців (поляків, німців, євреї та вірмен).

1.2. Галузева структура та нормативно-правова регламентація протопідприємницьких господарських форм

На утворення та розвиток Київської Русі, піднесення її як провідної держави доби Середньовіччя, окрім геополітичних, релігійних та воєнних чинників, мав доволі відчутний вплив фактор підприємництва, що сприяв розвитку торгівлі, ремесла, промислів, кредиту,
розширення місцевих ринків, перетворенню країни на один із центрів міжнародної транзитної торгівлі.

Розвиненій стадії підприємництва притаманний тісний зв'язок з ринком, ризикованість виробництва окремих товарів, виконання певних робіт або надання послуг, поділ праці та кооперація, відсутність примусу та свобода вибору виду господарської діяльності, використання при необхідності найманої праці. Проте у період Середньовіччя, коли домінувало натуральне господарство, здебільшого існував позаекономічний примус до виконання певних робіт, ринкові інститути лише формувались, а мережеві господарські зв'язки були ще досить слабкими, можна спостерігати лише початковий етап
формування підприємництва у класичному його трактуванні. Разом із тим варто говорити про становлення *протопідприємництва*, розвитку духу підприємництва, визначення в правових кодексах умов виробництва та обміну продуктами праці й правил торгівлі, пошук нових форм об'єднання для ведення господарської діяльності, застосування нових матеріалів та технік виробництва товарів, налагодження ділових чи то партнерських стосунків, освоєння нових ринків збуту тощо. Усе це було реальною передумовою (матеріальною, ментальною та нормативно-правовою базою) становлення капіталістичних ринкових відносин у період Нового та Новітнього часу.

Унаслідок свого потужного розвитку купецтво перетворилось на окремий прошарок середньовічного суспільства. До нього входили торговці, купці та гості. Перші здебільшого займались дрібною міською торгівлею, у других масштаби були значно більшими, проте операції вони здійснювали переважно всередині країни, між

окремими містами, землями, князівствами, гості ж здебільшого були зорієнтовані на торгівлю зовнішню та мали велику підтримку у влади. Зокрема, у повчанні Володимира Мономаха знаходимо заклик князя шанувати «гостей», адже від них залежала добра чи погана слава про князів[32]. Загалом розрізняли два типи торгових операцій: куплю (внутрішня торгівля) та гостьбу (зарубіжну торгівлю). Чимало представників купецького стану нерідко ставали боярами.

Торгове підприємництво Київської Русі мало риси, що здебільшого були характерними і для європейських країн. Так, на Заході в XI–XII ст. створювались перші постійні купецькі компанії, що диктувалося спільними економічними інтересами, труднощами торгівлі, загрозами при транспортуванні товарів, потребою відстоювання своїх вимог перед владою. Схожі процеси відбувались у Київській Русі. Так, групу гостей, що відстоювала свої права на торгівлю з Візантією, називали «гречниками»; купців, які здійснювали свої експедиції у Крим та на Північний Кавказ, – «залозниками»; іванівське купецьке товариство захищало свої інтереси щодо привілейованого права на торгівлю воском та деякими іншими товарами із країнами Північної Європи. Були й інші форми торгово-промислової кооперації, окрім купецьких товариств. Так, досить поширеним було *складництво*, що передбачало спільну реалізацію певних товарів (для прикладу – солі). Складники виступали як єдине торгове об'єднання, проте дохід ділили відповідно до внесених кожним купцем товарів (прообраз акціонерного товариства). Часто складники відправлялись у далекі зарубіжні мандрівки, несучи при цьому матеріальну відповідальність за довірений товар. Купецькі організації сформувались значно раніше ремісничих та розвивались більш інтенсивно порівняно з останніми. Разом із тим їх виникнення не було випадковим, а виходило із самої структури тодішнього феодального суспільства.

Ставлення до купецтва в Київській Русі було досить суперечливим, і коливалось від підтримки князями гостей на міжнародних
ринках до посягання на їхні майнові права під час феодальних

[32]Полное собрание русских летописей: в 43 т. Ленинград, 1926. Т. 1: Лаврентьевская летопись. 2-е изд. / под ред. И.Ф. Карского. С. 237.

конфліктів, від державного визнання торговців до відкритої неприязні з боку найбідніших верств. Зокрема, в Патерику Києво-Печерського монастиря розповідається, що в період міжусобиць 1097–1099 рр. через торгову блокаду виникли перебої у доставці солі до Києва із Галича та Перемишля. Цією ситуацією скористались деякі київські торговці, які завчасно зробили запаси солі та вп'ятеро підняли ціни, що дуже не сподобалось міщанам. У ці спекуляції був втягнутий і князь Святополк Ізяславович, який отримував частку доходів від спекуляцій. Після його смерті гнів простих киян на перекупників і лихварів вилився у велике повстання 1113 р., коли багатьом спекулянтам було завдано чималих збитків. Новому князю Володимиру Мономаху довелось вносити до «Руської правди» нові статті, що захищали інтереси позичальників, перш за все шляхом зменшення
розмірів процента за кредитами.

Окрім торгівлі (збуту надлишків натуральних податків), купці Київської Русі виконували й інші вимоги влади, зокрема споряджали дружинників та ополченців при військовій загрозі або перед початком військового походу, а іноді й самі вступали в ополчення, при цьому самостійно забезпечували себе спорядженням. Торгівля не була єдиним заняттям середньовічного купецтва. Воно брало активну участь і в інших сферах суспільного життя. Особливо це стосується найбільш заможних представників купецтва, які нерідко займались кредитуванням інших торговців та представників боярства. Прагнення заможного прошарку купецтва підняти свій соціальний статус також проявлялось в укладанні шлюбів із представниками боярських родин і в придбанні великих земельних наділів, що було вигідним капіталовкладенням. Досить часто купці, крім суто торгових доручень влади, виконували також і завдання дипломатичного характеру.

У Київській Русі також сформувались й організовані форми ремісничого виробництва. Хоча їх кількість була незначною, проте вже тоді існували непрості економічні відносини, що потребували виокремлення підприємців-організаторів та значних капіталів. Чіткі риси ремісничих об'єднань зафіксовані в джерелах XIV–XV ст., проте формування їх відбувалось дещо раніше, в XI–XIII ст. Витоки ремісничих об'єднань можна прослідкувати і через існування організацій «вулиць», «кінців», «сотень», «рядів» та ін., що свідчило

про концентрацію майстрів в окремих міських кварталах. На думку історика та археолога А. Арцеховського, це були самоврядні райони, з яких складались міста в часи Київської русі[33]. Для прикладу, гончарний, дігтярський та кожум'яцький «кінці» на Подолі в Києві, теслярський у Новгороді та ін. «Ряд» був об'єднанням як ремісників, так і купців, які торгували продуктами певної галузі ремесла, а «сотня» могла бути як професійним, так і територіальним об'єднанням. Отже, майстри однієї спеціальності жили та працювали в певних місцях, творячи своєрідні первинні виробничі кластери.

Концентрація ремісників в окремих міських кварталах характеризує роль «сотень» у міському житті XI–XIII ст. Відомо, що німецькі ремісники періоду середньовіччя брали активну участь у війнах та захисті своїх міст. Дослідник історії німецьких міст Г. Бєлов відзначає, що «в тих містах, де патриції мали владу, там військове ополчення складалось із топографічних груп, міських кварталів, де ж отримали владу цехи, там вони свої корпорації перетворювали у військові загони. Якщо переваги не мала жодна сторона, тоді застосовувались обидва підходи»[34]. Схожа ситуація була і в містах Київської Русі, де також існували квартальні військові організації, що складались із сотень та рядів.

Деякі виробництва на той час не могли б існувати без створення об'єднань. Так, лише завдяки об'єднанню ремісників могли будуватися дерев'яні та кам'яні церкви, укріплення та інші великі споруди. Зокрема, академік М. Грушевський наголошує на спеціалізації ремісничої справи та називає ремісничі об'єднання спілками або ж *корпораціями*: «В орґанїзації промисла я піднесу як визначний факт – спеціалїзацію й істнованнє корпорацій – спілок або підприємств – для певних ремесл чи зайнять. Так наприклад ми стрічаємо в Вишгородї корпорацію городників, на чолї котрих стоїть старшина – «старЂй огородьникьмъ»; в Київі – корпорацію «ізвозників», що

[33]Арциховский А.В. Городские концы в Древней Руси. *Исторические записки.* 1945. Т. 16. С. 3.

[34]Белов Г. Городской строй и городская жизнь средневековой Германии. Москва: Изд. М. и С. Сабашниковых, 1912. С. 77.

возили в данім разї дерево з київської пристани; далї – корпорацію тесліъ – «древодѢлів», на чолї котрих стоїть «старѢйшина древодѢлямъ», що зберає на роботу «вся сущая подъ нимъ древодѢля»; спеціальних промисловцїв, що роблять на продаж домовини; «продающеи корсты». На основі сих припадкових прикладів ми можемо здогадуватися, що взагалї в ремеслї й промислї була широко розвинена колєктивна орґанїзація працї, чи то в вільних спілках майстрів, чи то в ґрупах орґанїзованих підприємцем з найнятих робітників, чи то нарештї – в робітнях, зложених з рабів, обучених певному ремеслу. Се останнє, повторяю, мусїло бути широко розповсюднене, і в деяких з наведених звісток ми, може бути, маємо такі спеціальні катеґорії, familiae холопів; наприклад вишгородські городники, або ті теслї могли бути княжими холопами[35]. Отже, на чолі цих об'єднань, або ж корпорацій, як їх називає М. Грушевський, стояв старшина (або староста), що організовував та координував виконання певного замовлення.

В «Читанні про житіє і погублення блаженних страстотерпців Бориса і Гліба»[36]авторства Нестора Літописця, зокрема, розповідається про будівництво дерев'яної церкви у Вишгороді для перенесення туди мощей святих. Тодішній правитель князь Ізяслав (1054–1078 рр.) попросив старійшину теслярів спорудити церкву. Зібрали усіх членів теслярської корпорації, й досить швидко церква була збудована. Як свідчать літописні дані, князь розрахувався за виконану роботу частиною зібраної данини, що засвідчує незалежне становище теслярів та їх старійшин від князя[37]. Така корпорація з виборним старшиною брала підряди від князя, бояр чи інших заможних осіб та здатна була виконувати великі замовлення у повному обсязі за короткий проміжок часу. Випадкове зібрання людей не могло мати такої чіткої координації та взаємодії. У тому ж Вишгороді існувало об'єднання городників, що займались будівництвом міських мурів. Окрім економічної функції, важливою

[35]Грушевський М.С. Історія Україны-Руси: в 10 т. Львів, 1905. Т. 3. С. 343–344.

[36]Рукопис Московської Синодальної Друкарні № 1(53). Сильвестрівський збірник XIV ст., арк. 89.

[37]Абрамович Д.И. Жития св. мучеников Бориса и Глеба. Петроград, 1916. С. 21.

була й суспільно-політична вага таких об'єднань, про що свідчить участь старости вишгородських городників Ждана Микули у з'їзді Ярославичів у Вишгороді в 1072 р., коли укладалась Правда Ярославичів. Отже, дружини або артілі теслярів та городників були добре скоординованими об'єднаннями на чолі з виборними старостами та виступали важливими суб'єктами соціально-економічного життя в XI–XIII ст. Про виокремлення прошарку ремісників у Київській Русі свідчить також і Никонівський літопис, в якому знаходимо такі дані про суспільні прошарки руського суспільства: «И радовахуся бояре и вси вельможи их, также гости и купцы, и вси работнки, людие, роды и племяна Адамовы: вси бо сии един род и племя Адамово, – и цари, и князи, и бояре, и вельможи, и гости, и купцы, и ремесленники и работнии людие»[38]. Отже, ремісники як суб'єкти виробничого підприємництва становили окрему групу населення, поряд із боярами та купцями, та не були включені до групи «робочих людей».

Поряд із тим *держава нерідко виступала в ролі підприємця*, організовуючи громадські роботи із залученням найманої робочої сили. Про це свідчить, зокрема, приклад будівництва церкви св. Георгія в Києві у другій чверті XI ст., про що розповідає М. Грушевським в Історії України-Руси: «Князь Ярослав почав будувати сей свій патрональний монастир, але помітив, що коло нього робить щось замало робітників; тож він спитав ся тивуна – яка тому причина. Тивун відповів, що робітники не радо йдуть на сю роботу, тому що вона правительственна (понеже дѣло властелскоє): вони бояться, що не дістануть заплати («найма»). Тоді Ярослав, аби запевнити людей, що вони дістануть заплату, казав оголосити на торгу, що за день роботи кождий має дістати по ногаті, а для більшої певности звелів прилюдно возити гроші возами в сусїднї «комори Золотих воріт». Тодї зібрало ся множество дѣлающихъ. Таким чином доброю платою за денну роботу майстрам уважала ся ногата,

[38] Полное собрание русских летописей: в 43 т. Санкт-Петербург: Типогр. Э. Праца, 1848. Т. 4: Новгородская четвертая и Псковская первая летописи. С. 16.

1/20 гривни»[39]. Ці дані також свідчать про практику здійснення публічних робіт на основі виконання натуральної повинності, проте в разі відсутності досвіду та майстерності залежних осіб для реалізації масштабних проєктів залучались професійні об'єднання, які, втім, побоювались мати справи із державними замовлення через імовірність не отриматиплату за виконану роботу.

Дослідник слов'янської культури та історії Русі академік Б. Рибаков виокремлює такі характерні риси, що були притаманні ремісничим об'єднанням як Київської Русі, так і країн Західної Європи: спільне поселення в місті за професійною ознакою, власна юрисдикція, виборна адміністрація та воєнна організація. Зовнішніми ознаками ремісничих об'єднань були спільні забави у визначені дні та будівництво патрональної церкви[40]. Отже, етап формування купецьких та ремісничих об'єднань, що припадав на період розвитку Київської Русі, співпав з аналогічними процесами у провідних країнах Європи, а відставання почало формуватись після втрати власної державності, що зумовило послаблення суверенітету та суб'єктності у міжнародних відносинах, підштовхнуло до поділу країни на окремі князівства, а згодом і підпорядкування більшим державним утворенням, зокрема Великому князівству Литовському, Речі Посполитій та Московській державі.

Розвиток промислів, ремесел, торгівлі та грошово-кредитних відносин вимагав встановлення певних *правових меж і норм*. Українське право часів Київської Русі формувалося на основі звичаїв та практики правового вирішення конфліктів. Джерельною базою руського права було звичаєве право, міжнародні договори, законодавча діяльність київських князів, запозичення та застосування окремих норм візантійського права. Першим кодифікованим збірником правових норм Київської Русі була згадувана вище «Руська Правда», яку ще можна назвати кодексом приватного права, адже усі її суб'єкти були приватними особами. Правоздатність учасників правовідносин була різною та залежала від суспільного становища й статі. В основі цивільно-правового

[39]ГрушевськийМ.С. Історія України-Руси: в 10-ти т. Львів, 1905. Т. 3. С. 344.

[40] Рыбаков Б. А. Ремесло Древней Руси. Москва, 1948. С. 737–738.

регулювання суспільних відносин лежав інститут права власності, спочатку рухомої, а з XI ст. і земельної власності.

У науковій літературі виділяють три основні редакції «Руської Правди»: Коротку, Просторову та Скорочену (із Просторової), які пов'язані між собою. «Коротка Правда» є першою редакцією та втілює початковий досвід уніфікації та систематизації правових норм Київської держави. Вона складається із 43 статей: «Правда Ярослава» (ст. 1–18), «Правда Ярославичів» (ст. 19–41), «Покону вирного» (ст. 42) та «Уроку мостикам» (ст. 43). «Правда Ярослава» визначала, зокрема, питання про порушення «права власності». «Правда Ярославичів» була укладена на початку 70-х років XI ст. синами Ярослава Мудрого – Всеволодом, Ізяславом та Святославом. «Покон вирний» був зведений ще Ярославом Мудрим для регламентації данини, що збиралася із населення на користь княжих дружинників. «Урок мостикам» пов'язується із діяльністю Ярославичів, визначав розміри натуральних та грошових оброків з сільських та міських громад на користь зазначених майстрів. «Просторова Правда» складається з «Суду Ярослава» (ст. 1–52) та «Уставу Володимира Мономаха» (ст. 53–121). Цей кодекс був першим ґрунтовним зведенням норм, що регламентували захист від посягання на приватну власність (ст. 41–46, 79, 83) та особливості ведення підприємницької діяльності купців і торговців (ст. 47–55). Окрім норм кримінального та сімейного права містилися також норми, що визначали порядок укладання договорів та відповідальність за їх порушення, наприклад договір найму на роботу (ст. 111). Для купців уводились додаткові привілеї, що пов'язувалися з їхньою торговельною діяльністю. Купці звільнялись від обов'язку укладати угоди при свідках, що підкреслює важливу роль купецького стану в руському суспільстві (ст. 52).

Суспільство Київської Русі було неоднорідним, проте із характерним для доби Середньовіччя поділом на три суспільні класи. До класу бояр входили вищі члени княжого двору – княжі мужі та кращі люди окремих земель – земські бояри. Загалом із двох елементів

– дружинного (службового) та земського – в XI ст. склався один боярський клас, коли дружинники, осівши, стали місцевими землевласниками, а земські бояри через придворні служби перейшли

в клас княжих мужів. Відтоді стирається межа між княжими боярами та земськими старійшинами, а окрема назва «старці» зустрічається в літописах дедалі рідше. Проте боярство в Київській Русі не мало ані станової корпоративності, ані станових привілеїв, чому перешкоджав земський характер держави. Кожна община (місто, волость, село) мала своїх бояр[41]. Утворенню станової корпоративності перешкоджала також процедура вступу до класу бояр: боярином ставав той, хто займав вище місце по службі (князівській або земській), а також купував більш-менш велике майно. До другого класу входили міщани, або люди градські (усе вільне населення міст, окрім бояр), до яких відносились гості (іноземні торговці), купці (разом з боярами мали право державної служби: брали участь у військових походах, посольствах, в управлінських та судових справах, однак не мали права брати участь у боярській думі)[42]. До третього класу входили вільні сільські жителі, або смерди (село називалося «весь» або «мир»), прикріплені (ролейні закупники) та залежні селяни.

Розвиток товарно-грошових відносин та підприємницької діяльності в Київській Русі впливав на зростання кількості ділових угод, найпоширенішими з яких були купівля-продаж та позика. Об'єктом купівлі-продажі могли бути як рухомі речі, так і земля (за умови надання письмових документів); об'єктом договору-позики могли бути гроші, худоба, мед, віск, хутро, реманент тощо. Позики надавалися на умовах повернення та платності, або ж лише повернення. Встановлювався граничний рівень процента, за перевищення якого кредитори могли втратити все позичене. На думку відомого українського правника професора М. Козюбри «Руська Правда» фактично визначала такі західні цінності, як право власності, що сприяло високому рівню *зобов'язального права* – важливої ознаки свободи індивідуального підприємництва[43].

У часи Середньовіччя існувало три форми феодальної ренти: відробіткова, продуктова та грошова. В Західній Європі початковою

---

[41] Владимирский-Буданов М.Ф. Обзор русского права. Ростов-на-Дону: Феникс, 1995. С. 56–57.

[42] Там само. С. 58–59.

[43] Козюбра М. Євразійська або слов'янська правова сім'я: реальність чи міф. *Українське право*. 2003. № 1(16). С. 11.

формою ренти була відробіткова, а в Київській Русі – продуктова. Відмінність полягає в тому, що на Заході феодалами ставали колишні рабовласники, які мали добре зорганізоване господарство, а кріпаками – колишні раби, позбавлені засобів виробництва. На українських теренах феодалом, накопичивши певний стартовий капітал, міг стати купець-гість, торговець, ремісник, общинний староста, які не мали власного господарства, де б могли використовувати працю селян. У становище феодально залежного селянина через різні обставини часто потрапляв колишній вільний общинник, що мав земельний наділ, худобу, прибудинкове господарство, хату, реманент тощо, і тому рента на наших теренах частіше мала продуктово-грошову форму. Відробіткова ж форма (панщина) почала активно поширюватись з другої половини XVI ст., після реформ короля Польщі і великого князя литовського Сигізмунда II Августа, що були орієнтовані на розвиток товарного виробництва. Відкриття Америки та шалений наплив золота й срібла до окремих країн Західної Європи, зростання і підвищення ролі міст, а отже, і збільшення міського населення, покращення санітарно-побутових умов проживання, зумовили зростання попиту на продукти сільського господарства, тож польським панам стало вигідно виробляти збіжжя та експортували його до Європи через прибалтійські порти. Почали активно розвивались фільварки (великі зернові господарства), що базувались на примусовій праці кріпаків.

Після посилення відцентрових тенденцій у Київській державі дедалі більшої ваги набирали закони удільних князів, які видавались у формі уставів та грамот з різним змістом і назвою (судні грамоти, уставні грамоти, жалувані грамоти, неосудна, тарханна та інші) та визначали особливості соціально-економічного життя на окремих територіях. Після татарського поневолення разом із цими законами почали діяти також накази татарських ханів (ханські ярлики).

Послаблення Київської Русі зумовило переміщення центру соціально-економічного та політичного життя на захід від Києва – у Галицько-Волинське князівство, утворене Романом Мстиславичем у 1199 р. У сфері нормативно-правової регламентації суспільних відносин тут продовжували діяти норми «Руської Правди», проте до неї вносились доповнення та видавались власні правові документи. Найдавнішою пам’яткою правотворчості Галицько-Волинської Русі

була «Грамота князя Івана Берладника» (1134 р.), в якій регламентувалось, зокрема, правове становище окремих іноземних купців. «Рукописання» Володимира Васильковича (1287 р.), для прикладу, зазначає про купівлю землі як один із способів набуття феодальних землеволодінь. «Грамота володимиро-волинського князя Мстислава Даниловича» (1289 р.) визначає розміри та форми феодальних повинностей міського населення на користь держави. Також правова система Галицько-Волинської держави включала положення німецького права (Сянок, 1339 р.), що було наслідком загальноєвропейського розвитку міст, який зарубіжні дослідники називають «міською революцією Європи»[44]. Магдебурзьке право сприяло економічному розвитку міст, захищало міщан від феодальної залежності, гарантувало їм право на самоврядування, сприяло розвитку залізоробного, ковальського, гончарного та ювелірного ремесла у галицько-волинському краї. Наприкінці XIII ст. Галицько-Волинська держава об'єднувала близько вісімдесяти міст, мала тісні торговельні зв'язки з Візантією та країнами Західної Європи, перебрала на себе функції підтримки міжнародної транзитної торгівлі, яка раніше координувалась та забезпечувалась київською князівською владою.

Після занепаду Галицько-Волинського князівства у 1349 р. українські землі пережили цикл політичних, правових, соціальних, економічних та культурних трансформацій, спричинених їхнім приєднанням до Польського Королівства та Великого князівства Литовського. Галичина, або ж Галицька Русь (сучасні території Івано-Франківської, Львівської, Тернопільської областей, Підкарпатського та чистини Малопольського й Люблінського воєводств Республіки Польща), у 1349 р. була захоплена польським королем Казимиром III та вважалася його особистою вотчиною до 1370 р. Упродовж 1370–1387 рр. Галичина формально перебувала під владою угорсько-польського короля Людовика, однак реальними управителями краю були угорські старости та представник інтересів угорського короля – Володислав Опольський. У 1387 р. Галичина була остаточно приєднана до Польського королівства згідно з

[44] Кобилецький М. Магдебурзьке право в Україні (XIV – перша половина XIX ст.): історико-правове дослідження. Львів: ПАІС, 2008. С. 387.

привілеями польської королеви Ядвіги та перебувала у її складі королівства до 1569 р., а після утворення Речі Посполитої стала її частиною аж до 1772 р. Якщо у 1349–1434 рр. Руське Королівство мало автономію, яку їй надавали польські королі, то впродовж 1434–1569 рр. Галичина вже перебувала у складі Польського королівства як окрема адміністративно-територіальна одиниця. Автономність проявлялася в тому, що в Галичині діяв суспільно-політичний лад, норми права, що сформувались за часів Галицько-Волинського князівства. Однак на основі привілеїв польського короля 1430 р. та 1434 р. у краї було введено польську адміністрацію, територіальний поділ на воєводства та поширено чинність польських правових норм. Також привілеєм 1434 р. був скасований самоврядний статут Галицької Русі (Галицького Королівства)та створено Руське воєводство (складалось із п'яти земель та двадцяти п'яти повітів) як складову Польського королівства. До нього входили Львівська, Галицька, Сяноцька, Перемишлянська та Холмська землі. Галицьке воєводство було найбільшим у складі Польського королівства (його площа становила 59 тис. км^2), а його центром стало місто Львів. Упродовж 1434–1447 рр. остаточно сформувалось Подільське воєводство (складалось із семи повітів) у складі Польської держави із центром у Кам'янці-Подільському, та межувало із Руським воєводством. У 1462 р. уряд створив ще Белзьке воєводство з центром у Белзі. До нього входили п'ять повітів[45]. Територія Галичини була досить густозаселеною. Так, у XV ст., за підрахунками історика П. Домбковського, в ній нараховувалось 1882 населені пункти[46]. Зокрема, у XV ст. на території Руського та Белзького воєводств виникло 153 міста, з яких чотирнадцять були королівськими і тридцять вісім шляхетськими[47].

---

[45] Крикун М.Г. Поширення польського адміністративно-територіального устрою на українських землях. *Проблеми слов'янознавства*. 1990. Вип. 42. С. 24–32.

[46] DąbkowskiP. Podział administracyjnywojewódstwaRuskiegoiBełzkiegowXVwieku. Lwów, 1939. S. 188.

[47] Кісь Я. Виникнення та розташування міст на території Руського та Белзького воєводств від XIV до середини XVII ст. *Архіви України*. 1968. № 1(87). С. 35–36.

До 1434 р. на території Галичини діяли норми та інститути зобов'язального права Галицько-Волинської держави. Зобов'язання виникали за двома напрямами: через укладання угоди та в зв'язку із заподіянням шкоди. Так, найпоширенішими були такі угоди: купівлі-продажу, позики, міни, поклажі (зберігання чужих речей), особистого наймання та ін.[48]. Зобов'язання, що регламентувались нормами польського права, поширювались як на сільську, так і на міську місцевість. У межах міст, де товарно-грошові відносини були більш
розвиненими, зобов'язальне право доповнювалось нормами *торгового права*, що мало низку інститутів, зокрема т.зв. право складу, вексельне право.

Інституційним бар'єром розвитку торгівлі було саме право складу, що забороняло провозити через місто товари (їх перелік визначався окремим привілеєм) без їх виставлення на продаж. Це право поділялось на абсолютне та умовне. Якщо місто отримувало абсолютне право складуна окремий товар або ж на всі товари, то іноземний купець повинен був повністю продати їх у цьому місті. Це давало можливість місцевим торговцям занижувати ціни на товари, а згодом перепродавати їх за значно вищими цінами. Коли ж місто мало умовне право складу, то приїжджий купець повинен був виставити товар на продаж на чітко визначений термін, після чого міг везти залишки для реалізації далі. Для прикладу польський король Людовик І Великий установив у 1380 р. 14-денне право складу Львова на товари, які везли у Золоту Орду.

Це право стало можливим певною мірою через так званий «дорожній примус», обов'язок перевозити товари визначеними шляхами, не уникати встановлених там королівських митниць і сплати обов'язкових мит та зборів. Разом із тим ці шляхи охоронялись і до певної міри були безпечнішими для подорожей та товарних перевезень. Право складу ставило окремі міста в привілейоване становище за рахунок обмеження прав купців на розпорядження власним товаром.

[48] Бойко І.Й. Джерела та характерні риси права в Галичині у складі Польського Королівства (1387–1569). Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2010. С. 177.

Істотноюперешкодою розвитку торгівлі та ремесел була невпорядкована митна система. Історик та етнограф Г. Хоткевич зазначає, що митних зборів було дуже багато, зокрема «мито, і промито, і мостове, і перевозове, і гребельне, і пашне, і торгове, і ярмаркове, помірне, штукове й сохачне і т.д. Брали мито не лише з товарів, але і з пустих возів, які верталися пустими. Брав уряд, брало місто, брав поміщик, брав чиновник, брав староста…Купець, який гнав гурт волів через Галичину, мав сплатити мито 174 рази. Тож лише така складна та надмірна система мит всіляко перешкоджала торгівлі»[49].

Усі умови господарської діяльності в Польському Королівстві регулювались Віслицьким статутом 1347 р., визначеними привілеями польських королів. Більшість відносин економічного характеру регулювались зобов'язальним правом. Основу його виникнення становили договір, проступок та закон. Загальні положення щодо умов, форми й порядку укладання договорів були окреслені у Повному зводі статутів Казимира Великого 1420 р. Так, досить поширеним був договір позики, що регулював зобов'язальні відносини сторін. При цьому у привілейованому становищі при укладанні таких договорів перебувала шляхта. Так, ст. 26 Віслицького статуту визначала, що шляхтич мав право відхилити заявлені до нього претензії з приводу несплаченого кредиту через складання особистої присяги.

Загалом розвиток торговельного підприємництва у Польському Королівстві, куди входила Галичина, сприяв утвердженню окремої соціальної групи купців. Так, польський король Владислав III у 1444 р. видав постанову, що стосувалася забезпечення прав купців Львова. Зокрема, вона передбачала, що усі купці, крамарі, торговці різних національностей, котрі прибувають до Львова, можуть бути викликані лише до львівського міського суду та мають судитись відповідно до Магдебурзького права; італійським купцям приписувалось продавати

[49] Хоткевич Г. Історія України. Київ: Веселка, 1992. С. 149.

заморські товари у Львові, а залишки вивозити назад, а не у Волощину, щоб не зашкодити торгівлі Львова з Волощиною та ін.[50].

Не набагато відрізнялась практика правового регулювання економічних відносин та господарської діяльності на українських теренах у складі Великого князівства Литовського. Основою формування литовської правової системи стали норми «Руської Правди» та українського звичаєвого права. Разом із тим діяльність великого князя литовського, його ради та вального сейму вXV – першій половині XVI ст. зумовили звуження сфери застосування звичаєвого права та встановлення пріоритету писаного права. Його головним джерелом стали законодавчі акти, що видавалися від імені князя у формі привілеїв[51].

Загалом у період пізнього Середньовіччя не існувало загальних для усіх суспільних станів законів, натомість існували окремі для кожної соціальної групи норми, що визначали права, обов'язки, тип правосудности та різновиди покарань за правопорушення. Зокрема, у німецькому середньовічному збірнику правових норм «Саксонське зерцало» зазначається, що ніхто не може привласнити собі іншого права, окрім того, яке йому властиве від народження. На таких засадах було сформоване правове поле Великого Князівства Литовського (ВКЛ). Законодавчі акти до прийняття Литовського Статуту у 1529 р. мали різні назви, зокрема такі: привілеї, судебник, устави, ухвали, листи та постанови[52]. Одні з цих актів мали значення

---

[50] Бойко І.Й. Джерела та характерні риси права в Галичині у складі Польського Королівства (1387–1569). Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2010. С. 179.

[51] Терлюк І.Я. Історія українського права від найдавніших часів до XVIII ст. Львів, 2003. С. 46–48.

[52] Для прикладу можна вказати такі пам'ятки загального литовського законодавства: Земський привілей Ягелли (1387), Городельський привілей Ягелли та Вітовта (1413), Земський привілей Казимира Ягеллончика (1457), Литовський Судебник Казимира Ягеллончика (1468), Земський привілей Олександра (1492), Земський привілей Сигізмунда I (1506), Устави про народний перепис, межі влади та права гетьмана під час походу (1507), Постанова про давності (1507), Ухвала про вивід із шляхецтва (1507), Устав про державних зрадників (1509), Устав про земську оборону (1528) та інші. Зокрема, Земські привілеї Владислава Ягелли (1387, 1413) та Казимира Ягеллончика (1457) звільняли князів, панів,бояр, та міщан від ряду податків

для цілої держави, інші – для окремих областей, решта для певних станів та груп людей. Отже, окрім соціальної строкатості землям ВКЛ був притаманний також і регіональний партикуляризм, що проявлявся в отриманні окремими землями від великого князя уставних грамот, де визначались специфічні особливості внутрішнього устрою та судочинства. Так, за власними законами жили Жемайтійська, Полоцька, Вітебська, Смоленська, Дорогочинська, Київська та Волинська землі. Також правовій системі цього періоду було притаманне поняття чинності закону для окремих категорій осіб. У цьому сенсі його норми можна до певної міри визначати як корпоративні. Окремим було право для релігійних конфесій, суспільних станів (шляхти, духовенства, міщан, селяндеякою мірою), національних меншин – вірмен, татар, євреїв[53]. Кожен стан намагався гарантувати свої права окремими князівськими положеннями. Отже, можна констатувати, що правове регулювання цивільно-правових та економічних відносин у часи ВКЛ відбувалось на основі нерівної правоздатності суб'єктів правовідносин. Їх повноваження обумовлювались становою та релігійною належністю.

На українських землях у середні віки мала місце також рецепція німецького права. Українські вчені В. Антонович, Д. Багалій, М. Владимирський-Богданов, М. Грушевський звернули увагу на те, що німецьке право поширилось на українські землі не у формі колонізаційного права, що надавалося винятково німецьким колоністам як окремий привілей, а у формі *партикулярного права*, що надавалося князівськими привілейованими грамотами вільним містам безпосередньо або ж приватним власникам міст як дозвіл на переведення їхніх міст або створення нових на магдебурзькому праві[54]. На думку дослідниці магдебурзького права Т. Гошко, його

та зборів (ст.11), підвідних повинностей. Також у цьому документі йшлося про заборону вільного переходу селян із приватних володінь у державні та навпаки (ст. 12), чим фактично легітимізувалося встановлення кріпосного права у литовсько-руських землях.

[53] Чарнецкий Ф. История Литовского Статута. *Университетские известия.* 1868. №1.С. 237–249.

[54] Мірошниченко М.І. Державність і право України: генезис у європейському контексті. Київ: Атіка, 2006. С. 500.

«поширення пов'язане з колонізаційними процесами як загальноєвропейським явищем середньовічної Європи та зумовлене головно економічним і соціальним розвитком Європи. Політичний чинник виступав маргінальним стосовно економічних і соціальних факторів»[55].

Грамоти (привілеї) містам, які видавались князями у XIV–XVI ст., виводили їх з-під порядкування органів місцевої територіальної адміністрації. Правовідносини міщан між собою, з іншими прошарками населення та органами державної влади регулювалися місцевим звичаєвим правом, грамотами на Магдебурзьке право і правовими нормами, що містилися в інших грамотах, сеймових статутах, Литовських статутах, а також статутах цехів і братств.

У 1468 р. у ВКЛ з'явився перший кодекс загальних законів – «Литовський Судебник», який ще називається «Судебник Каземира, короля польського», який становили 26 статей і який був написаний староруською мовою. У цьому кодексі зібрані здебільшого норми адміністративного, кримінального та кримінально-процесуального права. Всі ж інші взаємовідносини в кожному регіоні регламентувались відповідно до норм місцевого звичаєвого права. Також було кодифіковано імунітетні грамоти, що забезпечували привілеї та пільги для шляхти. Окрім того, великий князь литовський Казимир Ягеллончик видав чимало привілеїв на користь земель, міст (у тому числа Києва та Луцька), церков та окремих осіб.

Остаточно обмежив вільне переселення селян та прикріпив їх до землі Петриківський статут, виданий у 1496 р. Правом виходу могла скористатись лише одна особа. Шляхта згідно із статутом перетворилась на окремий стан, а міщанам заборонялось володіти шляхетською землею (це обґрунтовували їхньою неучастю у військових походах), що позбавляло їх можливості переходити до шляхетського стану. Окрім того, шляхта почала тіснити торговців та купців, адже звільнялась від сплати мита на ввезення товарів іноземного виробництва, на виробництво та продаж спиртних напоїв.

[55] Гошко Т.Д. Нариси з історії магдебурзького права в Україні XIV – початок XVII ст. Львів, 1999. С. 65, 76, 139.

Найбільшим здобутком систематизації права у ВКЛ стало укладення впродовжXVI ст. трьох редакцій Литовських статутів. В основу цієї кодифікації покладено принципи єдності права, рівності перед законом (хоча різні категорії людей мали різну правоздатність) та пріоритету писаних законів. Перший Литовський статут, або як його ще називали «Правами писаними» і «Правом посполитим великого князівства» був ухвалений у 1529 р. та затверджений на засіданні Сейму у Вільно. Литовський статут 1529 р. був першим у Європі систематизованим зводом законів різних галузей права. В ньому були юридично закріплені основи суспільного та державного ладу, правове становище класів, станів та соціальних груп населення, порядок створення, склад та повноваження органів державного управління та суду[56]. Статут забезпечував охорону прав та привілеїв шляхти, особливо магнатів, обмежував права простих людей та закріплював безправ'я залежних людей (т. зв. невільної челяді). Статут 1529 р. слугував базою та головним джерелом Статуту 1566 р. Його становили 14 розділів, кожен з яких поділявся на артикули. Більшість з них захищали інтереси стану феодалів. Укладання Третього статуту ВКЛ у 1588 р. передбачало узгодження права литовського з польським через укладання Люблінської унії 1569 р. Структурно його також становили14 розділів, у яких містилось 487 статей, і він був чинним аж до 1840 р. У ньому визначалось покарання за державні злочини, регулювався порядок відбування військової служби шляхтою; йшлося про суди і суддів, норми сімейно-шлюбного права, інститут опіки; регламентовано право відчуження маєтків за умови застави та продажу, спадкові права, вирішення земельних суперечок; визначено право ведення лісових промислів; прописано наслідки вчинення злочинів проти шляхти та простих людей; охарактеризовано майнові злочини та злочини іншого характеру. Третій Литовський статут інколи навіть вважають перехідним документом від Середньовіччя до нового часу.

У 1557 р. великий князь литовський Сигізмунд II Август затвердив «Устав на волоки». Відповідно до цього документа стандартні ділянки землі коливались від 16,8 до 21,37 газалежно від

[56] Терлюк І.Я. Історія українського права від найдавніших часів до XVIII ст. Львів, 2003. С. 51.

місцевості та якості землі. При цьому один панський фільварок дорівнював семи селянським волокам, тобто панське господарство становило приблизно 140 га. Ті, хто перебував на службі у великого князя, міг отримати два волоки. Реформа змінила принципи землеволодіння. Тепер основою для відробітку повинностей замість дворища стало селянське господарство (дим). Також волочна система посилила прив'язку селян до землі. Разом із тим така система збільшила врожайність зернових у господарствах, а ліквідація сільської общини сприяла виокремленню цехового ремесла, зорієнтованого на потреби сільгоспвиробництва.

Друга половина XV – початок XVI ст. характеризується активізацією процесів централізації у Польщі та послабленням князівства Литовського внаслідок протистоянь з Московським царством і татарами, перманентною боротьбою за князівський престол. Усе це спонукало обидві держави до більш тісного союзу, який був увінчаний підписанням 1 липня 1569 р. Люблінської унії та утворенням нової держави – Речі Посполитої, керувати якою мав виборний король, сейм та сенат. Урівнювалась у правах польська, литовська та руська шляхта та отримувала право володіти маєтками по всій території нової держави; ліквідовувались митні кордони, запроваджувалась єдина грошова одиниця. Разом із тим за Литвою залишились певні залишки автономії: своє право, суд, адміністрація, скарб, мова, проте територіально вона зменшувалась майже вдвічі. До Польщі відійшли Подільське, Волинське, Брацлавське та Київське воєводства. Отже, фактично було скасовано кордони, що відділяли західноукраїнські землі від східноукраїнських.

Українські міста перетворились на осередки ремесла і торгівлі, а купці активно залучались до міжнародного обміну, насамперед через Балтійське море. Поряд із тим остаточно були ліквідовані залишки адміністративно-територіальної автономії, що існували від часів Галицько-Волинської держави. Історик І. Крип'якевич зазначає про те, що «підпорядкування українських земель польській короні йшло спочатку по лінії колонізації та економічного використання природних ресурсів, але без наміченого докладного плану. Проте згодом, в міру закріплення польського панства на українських землях, створилась суцільна система експлуатації, а економічні та культурні процеси в'язались в одне ціле. Магнати, шляхта та

католицьке духовенство намагались розколоти місцеву еліту, денаціоналізувати та спольщити панів, ослабити міщанство та купецтво, послабити вплив православної церкви. Цей процес мав завершитись повним підпорядкуванням усіх економічних багатств України – землі, промисловості і торгівлі нарівні з політичним та культурним впливом»[57].

Після об'єднання Великого князівства Литовського та Польської Корони своєрідність литовсько-руського права збереглась. В українських землях, що входили раніше до складу ВКЛ, а саме Волинь, Поділля, Київщина, запроваджувався державний лад Речі Посполитої, однак у сфері правозастосування (здебільшого в суді) продовжували діяти норми не польського права, а Литовські статути та князівські привілеї[58].

Дослідження нормативно-правових документів у частині регулювання питань розвитку підприємництва в період XI–XVI ст. показало, що на етапі існування незалежних держав (Київської Русі, Галицько-Волинського князівства)законодавство сприяло розвитку підприємницької ініціативи у сфері торгівлі, у сфері грошово-кредитних відносин та у сфері виробництва через норми захисту приватної
власності, укладання вигідних торгових договорів між країнами,сприяння інтеграції у європейський господарський та культурний простір, захисту від втрати товару внаслідок стихійних лих чи пограбування. Разом із тим у часи пізнього Середньовіччя (XIV–
XVI ст.) із втратою державності вітчизняні підприємницькі кола підпадають під різного роду обмеження у веденні своєї діяльності. Литовські князі та польські королі проводять партикулярну соціально-економічну політику, що проявилась у видачі окремим особам, групам, станам, об'єднанням, областям, містам різного роду привілейованих документів на умови здійснення торгівлі, виробництво певної продукції, сплату мит, транспортування товарів, пересування вільної робочої сили та ін., що стало *інституційною*

[57] Крип'якевич І.П. Історія України. Львів, 1990. С. 129.
[58] Мірошниченко М.І. Державність і право України: генезис у європейському контексті. Київ: Атіка, 2006. С. 487.

перешкодою розвитку підприємницької діяльності на українських землях.

1.3. Розвиток підприємництва на етапі формування промисловості та національного ринку (XVII–XVIII ст.)

На українських теренах упродовж XVI–XVII ст. товарність сільськогосподарського та ремісничого виробництва зростала. Ремісники дедалі більше переходили від роботи на замовлення до виготовлення продукції на ринок. У багатьох ремісничих об'єднаннях – цехах – відбувався процес майнової диференціації. Заможніші майстри, нехтуючи статутом цехів, самовільно збільшували кількість підмайстрів і учнів, чисельність яких в одній майстерні становила 10–15 осіб. Стала звичайним явищем практика використання наймитів, на їх становище переходили підмайстри й учні. Внаслідок зростання конкуренції цехи втратили можливість ефективно регулювати виробництво. Упродовж XVIII ст. у західних і правобережних українських землях кількість цехів зменшувалася порівняно з першою половиною XVII ст. Для прикладу, у Львові діяло лише 13 ремісничих цехів, а в інших містах – по 6–9. Організаторами виробництва та координаторами господарської діяльності дедалі більше ставали *купці-підприємці*, що виступали посередниками між ринком та розрізненими *ремісниками-партачами*, забезпечуючи їх інструментами, сировиною, замовленнями. Особливо швидко процеси розкладу цехового ремесла та формування *розсіяної мануфактури* розгорталися на Правобережжі.

Разом із тим на етапі формування виробничого підприємництва та розвитку місцевої промисловості у межах Речі Посполитої українські міщани зазнавали всіляких утисків, зокрема, їм заборонялося
займатися ремісництвом, торгівлею та брати участь у міському самоврядуванні. Національний склад підприємницької верстви визначений політикою підтримки польських та німецьких купців і ремісників католицького віросповідання. На базі цехових майстерень у XVII ст. формується *централізована мануфактура* з широким

застосуванням найманої праці (виробництво гармат, дзвонів, карбування монет, виготовлення паперу, скла).

На Лівобережжі національне промислове виробництво виникло й будувалося спочатку на основі найманої праці й лише згодом, під дією покріпачення населення, зміцнення феодально-централізованих форм організації господарства, насаджуваних російською адміністрацією, виникли казенні мануфактури й заводи. Ключовими галузями, що визначали розвиток промислового підприємництва, були видобуток руд і виплавка металу. У той час, як у Московському царстві перші залізоробні заводи виникли у середині XVII ст. у результаті наданих іноземцям концесій, які час від часу переходили в розпорядження казни[59], на українських землях розвивалися *приватні промисли*.

Зміна соціальних умов праці у російській промисловості відбувалася на межі XVII–XVIII ст. унаслідок зміцнення кріпосного права. Створення великих індустріальних підприємств супроводжувалося залученням так званих приписних селян, тобто робочої сили, що перебувала в особистій залежності. При цьому розцінки для вільних найманих робітників удвічі перевищували оплату підневільної праці. Ця тенденція збереглася до реформи 1861 р. і була обумовлена насамперед зростаючим попитом на робочі руки в умовах розвитку промисловості[60]. Закріпачення заводської праці мало своїм результатом зниження доходів, а отже – зниження продуктивності. Перехід від найманої праці до підневільної, що відбувся у російському металургійному виробництві у XVIII ст., став серйозним гальмом розвитку техніки й зростання продуктивності праці на весь наступний період аж до скасування кріпацтва.

На українських теренах згортання приватних залізоробних промислів обумовлено Полтавською катастрофою (1709), після якої було заборонено виробництво заліза, зброї та ще низки промислової

[59] Струмилин С.Г. Черная металлургия в России и в СССР. Технический прогресс за 300 лет.Москва, Ленинград: Изд-во Академии наук СССР, 1936. С. 133.

[60] Крепостная мануфактура в России: в 5-ти т. / Акад. наук СССР. Ленинград: Акад. наук СССР, 1930. Т. 1. С. 24, 40–92 (Труды Историко-Археографического института).

продукції, пов'язаної із забезпеченням українського козацького війська. Відтак, упродовж XVIII ст. приватне підприємництво в Україні локалізувалося в галузях, що не мали стратегічного значення.

Уперше проти трактування всієї дореформеної історії заводської металургії як «кріпосницької мануфактури», побудованої на експлуатації залежної праці, в історико-економічній літературі виступив С. Струмилін[61]. На історико-аналітичних матеріалах він довів, що у XVII ст. більшість залізоробних підприємств були приватними і використовували найману робочу силу. Більше того, це питання врегульовувалося законодавством, оскільки в жалуваних царських грамотах існувала пряма заборона на використання підневільної праці: «А будет похотят где делать завод, .. а наймовать к тому делу всяких русских людей по доброте, а не в неволю…»[62].На початок XVIII ст. частка казенних металургійних заводів у Росії становила не більше 13%[63]. Натомість у XVIII ст. усталилася практика приписування робітників до фабрик, що було узаконено спеціальним указом, де зазначалося: «Для приращения и размножения металлических заводов ко всякой доменной печи приписывать от 100 до 150 дворов, а к молоту до 30 дворов»[64]. Це дозволило й усім приватним заводам перейти на використання примусової праці робітників. Для прикладу, сучасний етнографічний образ уральців створили три потоки переселенців: російські старообрядці, які втікали на Урал у XVII–XVIII ст.; переведені на уральські заводи селяни з європейської частини Росії; українці, які були примусово залучені як додаткова робоча сила на початку XIX ст.

---

[61] Струмилин С.Г. Черная металлургия в России и в СССР. Технический прогресс за 300 лет. Москва, Ленинград: Изд-во Академии наук СССР, 1936. С. 138–139.

[62] Крепостная мануфактура в России: в 5 т. / Акад. наук СССР. Ленинград: Акад. наук СССР, 1930. Т. 1. С. 286 (Труды Историко-Археографического института).

[63] Голиков И. Деяния Петра Великого, мудрого преобразователя России. Москва: Типография университета у Новикова, 1789. Ч. VII. С. 28.

[64] Струмилин С.Г. Черная металлургия в России и в СССР. Технический прогресс за 300 лет. Москва, Ленинград: Изд-во Академии наук СССР, 1936. С. 137.

Характерні риси мануфактурної організації, визначені М. Туган-Барановським, – «поділ праці і сполучення багатьох часткових працівників в одній мануфактурі»[65] – на українських територіях набули особливих рис унаслідок переважання так званої розсіяної форми мануфактурного виробництва, що сформувалася органічно в ході розвитку господарства. Його галузева структура визначалася, по-перше, територіально-георафічними (кліматичні умови, наявність ресурсів); по-друге, соціальними (традиції господарської культури, наявність робочої сили і кваліфікованих майстрів); по-третє, політичними чинниками (сприяння або ж заборони й утиски з боку влади). У добу Гетьманщини (друга половина XVII – початок XVIII ст.) по всій її території набули поширення такі приватні промисли, як винокуріння, виробництво меду, млинарство. Дьогтьове та поташне виробництво розвивалися лише на півночі, селітряне – на півдні. З високотоварних сільськогосподарських галузей вирізнялося вирощування технічних культур, зокрема тютюну (здебільшого у південних полках земель Війська Запорізького).

Більшість казенних мануфактур в Україні були суконними. Не дивно, що саме слово «мануфактура» в народному вжитку Лівобережної України пов'язується передусім із виробництвом сукна[66]. Першою, заснованою в Україні царською владою у 1721 р., була Путивльська суконна мануфактура.

Розвиток промисловості та технічне переозброєння виробництва обумовлені освоєнням нових видів палива та енергії. Тож ключова роль у промисловому перевороті на українських землях належить відкриттю та освоєнню покладів кам'яного вугілля. У кінці 1721 р. кріпак-рудознавець Григорій Капустін відкрив родовища кам'яного вугілля у східній частині Донбасу. Цар Петро I у своїх указах визнав Капустіна першовідкривачем вугілля. Одним із зачинателів справи по видобутку залізної руди в Донбасі та виплавці сталі з неї на кам'яному вугіллі став серб Петро Штерич. Він в останній чверті XVIII ст. організував це виробництво в «дачах сіл Біле, Петровеньки,

[65] Туган-Барановский М. Теоретические основы марксизма. Санкт-Петербург: Типография И.Н. Скороходова, 1906. С. 7.

[66] Гуржій О. І., Чухліб Т. В. Гетьманська Україна / за заг. ред. В. Смолія; НАН України; Інститут історії України. Київ: Альтернативи, 1999. 304 с.

Красний Кут» (нині Луганська область). Винокурний завод Штерича також працював на кам'яному вугіллі[67].

Вугільна промисловість, як і інші галузі виробництва, почала свою історію з дрібного, переважно селянського виробництва. Відомий факт, що у 1790 р. козак Двигиженов видобув 3 тис. пудів антрациту і доставив його в м. Таганрог для продажу. Селяни видобували вугілля як на поміщицьких, так і на громадських землях. У першому випадку вони або платили поміщикові за право видобування вугілля продукцією, або працювали за певну грошову винагороду. У цьомуразі селяни ставали робітниками у поміщика і одержували зарплату від пуда видобутого вугілля. Але багато селянських шахт розташовувалося на громадських землях. Так, у Слов'яносербському повіті у 22 волостях працювали 32 селянські шахти, у тому числі три шахти були відкриті до реформи, а всі інші – після реформи. З трьох шахт дореформеного періоду дві працювали на громадських землях і одна – на землі поміщика. Усі інші 29 шахт були розташовані так: 14 – на громадських землях і 15 – на землях поміщиків[68]. Найдрібніші селянські шахти попадали в лещата скупників, а їхні власники поступово перетворювались на найманих робітників. Поряд із так званими селянськими шахтами існували й шахти поміщиків. Серед поміщиків – великих власників шахт – найбільш відомі були брати Рутченки, Голубєви, Шевченки, Терещенки, Котляревські, Кравченки, Войтенки та ін. Особливо широкого розмаху видобування вугілля набрало в зв'язку з будівництвом наприкінці XVIII ст. Луганського металургійного заводу.

Становлення металургії як основи індустріальної економіки пов'язано з відкриттям та промисловим розробленням родовищ залізної руди. В історичних архівах (ЦДІА України) зберігаються документи, що свідчать про геологічні розшуки на наших теренах, що були ініційовані Петром І. Є свідчення відкриття покладів у

---

[67] Яснопольский Л.Н. Каменноугольная промышленность Донецкого бассейна. Киев, 1956. С. 63.

[68] Нестеренко О.О. Розвиток промисловості на Україні. Ч. 1: Ремесло і мануфактура / відпов. ред. д.е.н. Л.Е. Горєлік. Київ: Вид-во Академії наук УРСР, 1959. С. 348.

1761 р.[69]. Розвідка та початок освоєння криворізького родовища стали наслідком геологічних та геогностичних досліджень проф. Ліванова, який відкрив родовища залізних і мідних руд, кам'яного вугілля, каоліну та інших корисних копалин при злитті рік Інгулець та Саксаганка. За результатами цих досліджень князь Потьомкін заснував низку заводів, у тому числі й чавуноливарний для виготовлення артилерійських снарядів. На той час у Московській державі склалася стійка традиція – великі металургійні та металообробні підприємства, як правило, працювали на казну, а дрібні – на вільний ринок.
В умовах знищення економічної самостійності України промислове розроблення викопних руд і будівництво великих металургійних заводів одразу перебували під егідою Російської держави. На початку 90-х років XVIII ст. землі Бахмутського та Донецького повітів вивчалися спеціальними експедиціями, що були споряджені коштом казни. Як свідчать архівні документи, вже у 1794 р. І. Морозов разом із майстровими та робітними людьми був направлений для спорудження залізного заводу в Бахмутській окрузі на річці Північний Донець[70]. У 1795 р. указом царя статському раднику Гасконну (шотландцю за походженням, який керував Петрозаводським та Олонецьким заводами) доручено на основі місцевих родовищ залізної руди і кам'яного вугілля побудувати перший великий ливарний завод у районі Луганська з метою забезпечення виробництва боєприпасів для війни з Туреччиною[71].

Загалом саме державні потреби новопосталої Російської імперії (розвиток залізничного сполучення, забезпечення військових потреб, зменшення імпортозалежності) слугували рушієм розвитку заводської металургії на українських теренах. Регіональні особливості цього процесу обумовлені більш пізнім, порівняно з внутрішньоросійським, відкриттям родовищ ключових видів сировини, придатних для масштабного видобутку й промислової переробки. Так, тульські залізоробні заводи відомі з 1632 р., уральські – з початку XVIII ст., натомість широкомасштабне

[69] ЦДІА України. Ф.128, оп.1, спр. 2414, арк.2–5.
[70] ЦДАДА. Ф. 271, оп.1, кн.1097, арк. 218.
[71] ЦДІАЛ. Ф. 37, оп. 11, спр. 456, арк.203.

промислове освоєння українських залізних руд почалося лише у другій половині XIX ст.

Становлення підприємництва як форми економічної діяльності відбулося на основі поглиблення суспільного поділу праці, відділення обробної промисловості від землеробства та поглиблення регіональної спеціалізації. Разом із тим умови обміну визначали розвиток виробництва, зокрема, стан шляхів сполучення обумовив домінування кустарної промисловості та її роль у формуванні національного ринку. Фундамент фабричної промисловості було закладено в умовах *децентралізації господарського життя*, що спричинило, з одного боку, тісний зв'язок промисловості з місцевими умовами й потребами, а з іншого – тривалий період співіснування докапіталістичних форм промислів, що базувалися на використанні обмежених локалізованих ресурсів і не передбачали високої норми нагромадження капіталів та їх вільного переміщення. Таким чином процес зародження та розвитку підприємництва на українських теренах не означав автоматичного формування капіталізму як суспільного способу виробництва.

У розширенні й поглибленні товарно-грошових і підприємницьких відносин у селянських господарствах значну роль відігравав *чумацький промисел*. Чумаки вели обширну торгівлю не тільки сіллю і рибою, а й багатьма іншими товарами: дерев'яним і глиняним посудом, возами, колесами, лісоматеріалами, деревним вугіллям, дьогтем, смолою, крейдою, алебастром, вапном, рядовиною, полотном, тютюном, хлібом, горілкою, овочами, фруктами тощо. Купивши той або інший товар в одному місці, чумаки продавали його з чималим баришем там, де на нього був більший попит і вища ціна. Серед селян, які займалися чумацьким промислом, на час реформи 1861 р. відбулося різке соціальне розшарування: виділився економічно міцний прошарок сільської буржуазії, виникла численна група чумацьких наймитів[72]. Розшарування селянства створювало

[72] Докл. див.: Слабєєв І.С. Соціальне розшарування серед чумаків у XVIII–XIX ст. *Український історичний журнал*. 1959. № 2; Ткаченко М.М. До питання про соціально-економічний розвиток Лівобережної України (друга половина XVII – початок XVIII ст.) *Український історичний журнал*. 1964. № 1; Гуржій О.І. Класи-стани та їх еволюція на Лівобережній Україні в період пізнього феодалізму. *Український історичний журнал.* 1985. № 3.

передумови для його пролетаризації, формування ринку мобільної вільнонайманої робочої сили, що забезпечував потреби розвитку нових галузей і виробництв.

Спеціалізація окремих районів на виробництві одного продукту мала наслідком *територіальний поділ праці*, що склався на середину XVII ст. Так, Галичина, Волинь, частина Київщини були районами товарного виробництва зерна, що відправлялося на продаж в інші регіони України й за кордон. Районами розвиненого скотарства були Південне Лівобережжя, Поділля, Галичина, Волинь, Київщина. Визначилися райони промислового виробництва солі, заліза, залізоробної промисловості (Волинь, Чернігівщина, північ Київщини), виробництва селітри, лісових промислів, вівчарства, виробництва смухів, ковдр, килимів тощо (Галичина, Закарпаття). На тлі подальшого розвитку сільського господарства, промислів, зміцнення економіки міст, еволюції феодального землеволодіння, господарства монастирів і світських магнатів відбувалося розширення внутрішньої та зовнішньої торгівлі, що сприяло економічній інтеграції українських земель, консолідації населення України[73]. Таким чином, формування *українського національного ринку* на основі територіального поділу праці, кооперації та розвитку торгівлі розпочалося у першій половині XVII ст. в умовах чужоземного панування і тривало в другій половині XVII ст. у період утворення Української козацької держави.

Одним із найважливіших результатів народної колонізації спустошених у минулому південно-східних українських земель стало виникнення козацтва та формування особливого типу господарської діяльності запорізьких козаків[74]. У суспільній свідомості козацтво здебільшого асоціюється з військово-політичною організацією, лицарським орденом, але при тому на другий план зміщуються економічна діяльність і господарські відносини. Насправді одну з визначальних рис козацтва як способу життя становила *вільна праця на вільній землі*. Втікаючи від

[73] Докл. див. напр.: Гуржій О.І. Основні закономірності розвитку торгівлі і місцевих ринків на Україні у XVIII ст. *Український історичний журнал.* 1986. № 8.

[74] Андрущенко В.Л. Запорізька січ як український феномен / за ред. В.М. Федосова. Київ: Заповіт, 1995. 172 с.

посилення експансії феодалів, пауперизовані селяни і ремісники засновували на незайнятих землях нові поселення і займалися господарською діяльністю. До XVII ст. завершилося формування основних принципів суспільно-політичної організації козацтва, якими передбачалось «заперечення феодальної залежності й станової нерівноправності; рівність у праві власності на землю й сільськогосподарські угіддя; можливість займатися промислами і торгівлею; вільний доступ до козацького стану будь-кого, незалежно від станової чи національної приналежності; право участі в органах самоуправління»[75].

У господарському середовищі Запорізької Січі формувалися *економічні інститути, властиві ринковій економіці*. Насамперед, завдяки утвердженню свободи як невід'ємного права людини, відбулося становлення економічних суб'єктів – учасників господарських відносин, які, завдяки внутрішній активності та наявності приватної власності на ресурси, у процесі свідомої взаємодії з іншими економічними суб'єктами реалізують власні цілі та особисті інтереси. Ліквідація особистої та майнової залежності докорінно змінила статус індивіда, відкрила простір для інституціоналізації його економічних і політичних прав. Фундаментальним принципом суспільної взаємодії стало поняття спільного блага на відміну від системи підлеглості та залежності, властивої середньовічним відносинам феодального васалітету. Відтак у суспільній свідомості та практиці формувалися засади соціального партнерства, солідаризму, взаємодії. Щодо самого господарства, то як стверджують фахівці з історії суспільних перетворень XVII ст., «в Україні у вигляді козацького відбувалося становлення господарства якісно нового типу, яке виходило за межі середньовічної цивілізації – фермерського»[76].

Основою ведення господарства було поєднання різних форм власності. Так, більшість орних земель, сіножатей, рибних та мисливських угідь належали січовому товариству, яке жеребом визначало порядок користування ними. Козакам-зимівникам деякі

[75] Смолій В.А. Степанков В.С. Українська національна революція XVII ст. (1648–1677 рр.). Київ, 1999. С. 41.
[76]Там само.С. 40.

землі надавалися у повну власність. Окрім землеволодіння, інші майнові відносини базувалися переважно на принципах приватної власності. Так, окремі козаки, які займалися конярством, вівчарством, розведенням на продаж великої рогатої худоби, володіли десятками тисяч голів[77]. Найрозвиненішим промислом на Січі було рибальство. Запорожці продавали рибу приїжджим чумакам, грецьким, турецьким, вірменським купцям. З часом рибальський промисел дедалі більше виокремлювався у самостійну діяльність, надавався на відкуп промисловцям, які наймали рибалок-працівників, організовували збут великих партій риби. Успішно розвивалося бджолярство, мисливство, вирощування тютюну. Продукція не лише забезпечувала власні потреби січовиків, а й ішла на продаж. Зокрема, вважається, що саме козаки першими поширили в Східній Європі тютюн[78].

Розвиткові промислів сприяла активна *морська торгівля*, що регламентувалася спеціальними угодами. Так, Війську Запорізькому було дозволено мати у Стамбулі власного представника купецьких інтересів, які охоронялися султанськими приписами. За договором 1649 р. козаки мали заснувати для безпечної торгівлі кілька портових міст від Запоріжжя до гирла Бугу. Проти розбійників козаки мали виступати разом із турецькою охороною. Суходолом козаки вели торгівлю з Кримом, Польщею, Литвою. Московщиною. Захист майна і прав купецтва, охорона приватної власності становили важливу передумову безпечного розвитку підприємництва, сприяли торговельним зносинам запорожців з іншими народами й державами. Д. Яворницький наводить такі слова католицького пастора Христофора Китовича: «У Січі, хоча там жили різні втікачі й відступники від усіх вір, така скромність і така безпека панували, що проїжджі з товарами чи за якимись іншими справами люди не боялися й волосини з голови своєї втратити. Можна було на вулиці залишити свої гроші, не боячись, що їх украдуть»[79].

[77] Яворницький Д.І. Історія запорізьких козаків: у 3-х т.Львів, 1990. Т. 1. С. 281.
[78] Там само. С.290.
[79] Там само. С. 295.

Разом із тим Запорізька Січ, що за часів Гетьманщини виступала осередком не лише військово-політичного, а й торгово-економічного життя, за свідченнями дослідників-істориків не мала власної грошової одиниці[80]. В історичних джерелах не згадується про існування на Запорожжі банківсько-кредитної системи та лихварства. Це можна пояснити не лише недостатнім розвитком сфери товарно-грошового обміну, а й демократизм усього суспільно-політичного та громадського устрою Січі. Окрему соціальну верству, що відіграла значну роль у торговельно-купецькому обслуговуванні Запоріжжя, становили чумаки. Як торговці й промисловці вони створювали артілі на засадах товариської асоціації, а як воїни-оборонці – входили до козацького братства. Увесь прибуток чумаки сплачували у військовий скарб, який слугував також страховим фондом їхньої промислово-торговельної діяльності. Чумацтво стало основою формування *українського національного купецтва*, що мало свій моральний кодекс і традиції.

Загалом господарська діяльність запорізьких козаків була зумовлена особливостями їхнього становища та виступала інтегральною частиною загальноукраїнського економічного процесу. Вона слугувала стабілізатором у відносинах між Заходом і Сходом, формувала модерне інституційне середовище розвитку підприємництва, запроваджуючи елементи безпеки, довіри та належної етики у торговельних відносинах на купецьких шляхах Східної Європи. Водночас до середини XVII ст. посилилася геополітична та торговельна орієнтація на країни Західної Європи з їх економічними, культурними та гуманістичними здобутками та цінностями, формувалися внутрішні передумови для створення власної української держави, що постала внаслідок національно-визвольної війни під проводом Богдана Хмельницького (1648–1657). На початку її існування, як зазначав видатний дослідник економічної історії України М. Слабченко, «йшов активний процес творення самостійних політичних, еконо-

[80] Гальський К.Є. Торгівля і митна справа Запорозької Січі (друга половина XVI ст. – 70-ті роки XVIII ст.). Київ, 2005.

мічних та адміністративно-управлінських інститутів»[81]. Самостійна фінансова політика була одночасно атрибутом державності й засобом забезпечення розвитку національного господарства всупереч імперським зазіханням сусідів.

Хоча визвольні змагання середини XVII ст. загальмували господарський розвиток країни, поглибили розрив у рівні її розвитку порівняно з провідними західноєвропейськими державами, проте вже наприкінці XVII ст. в аграрному комплексі України, який активно розвивався, було достатньо ресурсів для експорту продукції. Це давало можливість отримання коштів для придбання за кордоном різноманітних виробів промисловості, що своєю чергою сприяло підвищенню технічного рівня та продуктивності господарства, створювало основу зародження власного промислового виробництва. Інтенсивні зовнішньоторговельні зв'язки, зокрема значні обсяги експорту товарів з України[82], започаткування договірної торгівлі засвідчують формування відкритої економіки, інтегрованої в європейський економічний простір.

У XVII – першій половині XVIII ст. на чернігівському Поліссі діяла велика кількість залізоробних заводів мануфактурного типу, на Полтавщині й Слобожанщині успішно розвивалося селітроваріння, яким займалися козаки, міщани і навіть селяни. Великі селітряні «заводи» належали козацькій старшині – Кочубею, Мазепі, Шидловському, Донцю та ін., на Житомирщині та Чернігівщині були розташовані великі гути – мануфактури з виробництва скла та скляних виробів. На українських територіях, що відійшли до Польщі, міста й промислове виробництво переживали занепад. Наприкінці XVIII ст. зі скасуванням автономії Української гетьманської держави та проведенням російським урядом адміністративної реформи відбулася *консолідація старшинського землеволодіння* та посилилася майнова диференціація населення. *Обезземелення селян* супроводжувалося збільшенням найманої праці, пожвавленням промислового

[81] Слабченко М.Є. Організація господарсьтва України від Хмельниччини до світової війни. Ч. І: Господарство Гетьманщини XVII–XVIII ст. Київ: Державне вид-во України, 1923. С.19.

[82] Докл. див., напр.: Дорошенко Д.І. Нарис історії України. Львів, 1991. С. 399.

виробництва та розвитком товарно-грошових відносин, активно розвивалося *поміщицьке підприємництво*.

1.4.Інституційна взаємодія держави та підприємницьких структур

1.4.1. Роль державного підприємництва та державної фінансової підтримки пріоритетних галузей у мануфактурний період розвитку промисловості

Дослідження ролі держави у розвитку підприємництва на доіндустріальному етапі господарської еволюціїпередбачає врахування змін суспільно-політичної ситуації на українських теренах. Українські землі у другій половині XVI – першій половині XVII ст. входили до Речі Посполитої (Київське, Чернігівське, Волинське, Руське, Подільське, Брацлавське воєводства, Запоріжжя); Московської держави (Чернігово-Сіверщина); Кримського ханства (півострів Крим, Джамбуйлуцька та Єдичкульська орда); Османської імперії (Сілістринсько-Очаківський аялет, Буковина, Закарпаття). Внаслідок національно-визвольної війни під проводом Б. Хмельницького утворилася Українська козацько-гетьманська держава. У другій половині XVII–XVIII ст. українсько-російські відносини та політика Московської держави призвели спочатку до обмеження державного суверенітету, а потім – до ліквідації української автономії. Наприкінці XVIII ст. українські землі були розподілені між Російською імперією (Київська, Малоросійська, Слобідсько-Українська, Новоросійська, Подільська, Волинська губернії) та Австрійською імперією (Королівство Галичини і Володимирії). В умовах відсутності національної держави господарство розвивалося під впливом урядової політики тих держав, до складу яких входили українські землі.

На різних етапах політичної історії та господарської еволюції спрямування та інтенсивність впливів різних держав на розвиток українських територій у своєму складі мали відмінності. Тому прослідкувати роль державного підприємництва та державної підтримки пріоритетних галузей у мануфактурний період розвитку промисловості можна на основі виокремлення таких основних періодів, як:

перший – українські землі у складі Речі Посполитої, Московського царства, Кримського ханату та Османської імперії (друга половина XVI – перша половина XVII ст.);

другий – утворення Української козацько-гетьманської національної держави (середина XVII ст.);

третій – втрата Україною політичного суверенітету та економічної автономії, інкорпорація українських земель Російською та Австрійською імперіями (остання третина XVII – друга половина XVIII ст.).

Розглянемо їх докладніше.

Перший етап (друга половина XVI – перша половина XVII ст.) характеризується розвитком міських і сільських промислів, формуванням розсіяної мануфактури.

Політика *Речі Посполитої* полягала у зміцненні великої феодальної власності польських магнатів. За Литовським статутом 1588 р. українське населення було остаточно закріпачене. Разом із тим активно підтримувалося купецтво, увезення коштовностей і дорогоцінних металів не обкладалося митом, тобто провадилася політика меркантилізму. Питання торгівлі та митного врегулювання на українських, білоруських і російських порубіжних територіях розглядалися на спеціальних з'їздах, які скликалися для вирішення т. зв. «обидных дел»[83]. Заборонялося вивезення за межі Речі Посполитої ряду стратегічних товарів українського виробництва, наприклад, селітри, що використовувалася для виготовлення пороху[84]. При цьому польська влада не рахувалася зі специфічними умовами та економічними інтересами України.

Заходи *Московської держави* були спрямовані натериторіальну експансію, загосподарення нових територій зусиллями українських селян та захист порубіжжя з Диким полем українським козацтвом.

---

[83] Сидоренко О.Ф. Українські землі у міжнародній торгівлі (IX – середина XVII ст.) / Інститут історії України АН України. Київ: Наукова думка, 1992. С. 125.

[84] Універсал короля Владислава IV від 10 січня 1643 р. про заборону вивозу селітри з України в Російську та інші держави / ЦДІАЛ (Центральний державний історичний архів у м. Львові).Фонд «Львівський міський суд». Т. 394. Арк. 175–177.

Томуекономічна політика лише посередньо сприяла розвитку господарства.

Кримське ханство провадило агресивну політику набігів і захоплення в полон українського населення, що не тільки не сприяло розвитку господарства, а й зменшувало відтворювальний економічний і демографічний потенціал українських територій.

І Польща, і Московія, не кажучи вже про Кримське ханство, перебували нижче за Україну в культурному сенсі, що визначило пасивний характер впливу державної політики на розвиток мануфактурного виробництва.

З-поміж інших галузей господарства на той час велике значення мав видобуток солі. Цілком обґрунтовано можна твердити, що промислове освоєння Донбасу розпочинається не з вуглевидобутку, а з часу постійного солеваріння на Донеччині[85]. Наявні історичні джерела свідчать, що постійне солеваріння на Торських соляних озерах – у межах сучасного м. Слов'янськ, – можна віднести до кінця XVI ст. Влітку на Тор і Бахмут приїздили жителі сіл Слобідської і Лівобережної України для промислу солі шляхом її виварки. Поступово навколо озер почали створюватися постійні солеварні, будувалися хати й остроги для охорони населення, солеварень та соляних обозів. На перших порах сіль виварювалася «вільноварильниками» (приїжджими солеварами-чумаками). Переважно влітку, коли в процесі випаровування озер концентрація ропи підвищувалася, вони приїжджали цілими валками, щоб захиститися від нападів татар, зі своїми робітними людьми, казанами, заготовленими по дорозі дровами і, розташувавшись біля озер табором, варили сіль переважно 2–3 тижні, після чого поверталися додому. Оскільки на одну двоволову мажу, як свідчать джерела, вони завантажували в середньому до 60 пудів солі, то зрозуміло, що вона призначалася не лише для власних потреб, а й надходила на ринок, даючи певний прибуток чумакам. Українські чумаки довозили сіль у Литву та інші, більш віддалені, регіони.

[85]Пірко В.О., Литвиновська М.В. Соляні промисли Донеччини в XVII–XVIII ст. (Історико-економічний нарис і уривки з джерел). Донецьк: Східний видавничий дім, 2005. 136 с.

З галицького підгір'я сіль вивозили не лише в Україну, а й за кордон. Потужні солеварні працювали у Коломиї, Перемишлі, Дрогобичі, Долині. Завдяки тому, що Прикарпаття багате на природні багатства – соляні джерела і ліси, практично в кожному селі мешканці виварювали сіль. Солеварний промисел Дрогобицької жупи – однієї з найбільших у Прикарпатті – становилитри великі королівські панви для виробництва дрібної солі. Солеварне виробництво не було монопольно-однотипним. Так, королівських черунів було 7, міських – 36 (вони не мали особливих пільг). Свою частку мали: намісник Святоюріївської парохії, два руських братства, плебан католицького костьолу, міський війт, кошовий Павло, піджупник Войцех Бугрій. Крім того, фіксуються приватні господарства Мацея Клінського, Демка Корунки, а також виробництво солі на орендних засадах Леся Слотила, Ілька Слотила, Мацея Бугрія, Прохніка, Івана Занчовича[86]. Дрогобич був розташований на перехресті старих соляних доріг: наприклад, на півдні тягнувся «великий соляний тракт», який простягався через Комарно і Щирець до Соляного Городка і до Львова, далі він прямував на Литву. Після підпорядкування Галичини Польщі соляні промисли, зокрема більші соляні «жупи», стали переважно власністю корони. Деякі з них надавалися в оренду й слугували джерелом чималих прибутків. Із XVI ст. великі жупи набирають мануфактурного типу: соляна промисловістьзазнала концентрації, а технічна оснащеність підвищувалася. Виробництво покривало попит місцевого населення і забезпечувало вивіз до Польщі й Литви[87].

Другий етап (середина XVII ст.)

Велику роль у становленні України як держави, розвитку її господарських, управлінських, фінансово-економічних та політичних інститутів відіграла Запорізька Січ. Першим торговельним партнером запорожців була Туреччина. У 1649 р. укладено договір між Туреччиною та «військом запорозьким і народом руським» про вільне плавання Чорним і Білим морями,

[86] Жерела до історії України-Руси / під ред. М.Грушевського. Т. І. Львів, 1895. С. 198–223; Lustracjawojewództwruskiego, podolskiegoibełskiego 1564–1565. Warszawa, 2001. Cz.II. S. 195–206.

[87]Osuchowski W. Gospodarka solna na Rusi Halickiej od XVI do XVIII w.Lwów, 1930.

вільну торгівлю, необмежений час перебування в портах, право на будівництво складських приміщень, звільнення від податків і мита на 100 років. Торгівля на Запоріжжі передбачала 20-денну обсервацію (карантин), після чого турецькі та грецькі судна могли входити в бухту безмитно[88]. У тому ж 1649 р. Богдан Хмельницький підписав угоду про безмитну торгівлю з Росією. Державна підтримка виявлялася насамперед у створенні вигідних умов для вивезення українських товарів за кордон. Така політика сприяла не тільки розвитку зовнішньоторговельних зв'язків, а й формуванню та зміцненню внутрішнього виробництва у тому числі й промислового. Формування основних принципів будівництва національної держави відбувалося в умовах жорсткого політичного, дипломатичного та збройного протистояння. Проте упродовж 1649–1650 рр., одночасно з організацією регулярної армії, державного апарату, адміністративно-воєнного та судового устрою, було створено власну грошово-фінансову, митну, податкову системи. Як засвідчують історичні документи (універсали та урядові накази часів Гетьманщини, козацькі літописи, світська й духовна література), основу господарської політики гетьманів в умовах боротьби української та російської державності становили заходи меркантилізму.

Головними рисами державної політики меркантилізму, як вона провадилася західноєвропейськими країнами, були такі:

– державна регламентація зовнішньої торгівлі: сприяння імпорту дешевої сировини; встановлення високого ввізного мита на промислові товари; заохочення експорту готової продукції;

– державне регулювання внутрішнього виробництва і ринку: надання привілеїв і монопольних прав у виробничій і торговельній діяльності; регламентація чисельності та кваліфікації робітників, а також цін, стандартів якості та умов виробництв продукту;

– сприяння збільшенню чисельності населення з метою підтримки низького рівня заробітної плати;

[88] Полное собрание законов Российской империи: В 33 т. Санкт-Петербург: тип. 2 Отд. Собств. е. и. в. канцелярии, 1830. Т. 14: 1754–1757. С. 152.

– недостатня увага до розвитку сільськогосподарських галузей;

– виправдання та підтримка колоніальних загарбань;

– абсолютна монополізація сфери зовнішньої торгівлі.

В *Українській козацькій державі* економічна політика Богдана Хмельницького (1595–1657) мала своїми головними напрямами такі:

– активне втручання державної влади в господарське життя;

– скасування фільварково-панщинної системи, розвиток хутірського козацького господарства;

– заохочення вивезення товарів і обмеження вивезення коштовностей, установлення захисного мита, пільг місцевим підприємцям і купцям;

– сприяння розвитку ремесел і промислів (рудного, гарматного, млинового), надання містам самоуправління;

– розвиток товарно-грошових відносин, налагодження економічних зв'язків з іншими країнами, укладення довгострокових торговельних угод, заохочення й захист іноземних купців.

Державне підприємництво та державна підтримка пріоритетних галузей виявлялися в убезпеченні та сприянні розвитку залізорудного, селітряного, поташного, дьогтьового промислів, усіх видів
виробництва металевих виробів, особливо – зброї та військового спорядження.

Третій етап (остання третина XVII – друга половина XVIII ст.).

Так званими «Березневими статтями» та «Жалуваною грамотою царя Олексія Михайловича Війську Запорізькому 27 березня 1654 р. » було юридично оформлено правове становище України в складі Московської держави. Україні надавалося право зовнішніх відносин, але за згоди і під контролем Московії. Прямі відносини з Польщею і Туреччиною взагалі були заборонені й могли будуватися тільки за посередництва російського царя[89]. Московська фіскальна політика

[89] Воссоединение Украины с Россией. Документы и материалы: в 3 т. Москва: Изд. Академии Наук СССР, 1953. Т. 1. 1620–1647 годы. С. 180–213.

обмежувала економічну самостійність Гетьманщини та Запорізької Січі.

Прикладом прямої участі держави у розвитку прогресивних галузей господарства є історія Бахмутських солеварень, які з XVI ст. активно розвивалися як приватний чумацький промисел, але вже в середині XVII ст. були фактично захоплені російською казною. Соляні промисли Донеччини у XVII–XVIII ст. – це заводи у містах Тор та Бахмут, які активно видобували кам'яну сіль, забезпечуючи не тільки місцеві потреби, а й вивіз. Донецькі історики В. Пірко та М. Литвиновська відстежують два основні етапи у розвитку солеваріння на Донеччині: перший – з кінця XVI до початку XVIII ст., коли приїжджі чумаки, а з 60-х років XVII ст. – і казенні робітники виварювали сіль у невеликих казанах; другий – з початку XVIII ст. і до 1782 р., коли солеварні заводи у Торі і Бахмуті перетворилися на казенну мануфактуру і на них випарювали сіль у великих сковородах.

Спорудження казенних солеварень, на яких варили до 10 тис. пудів солі на рік, розпочалося з 1645 р., коли заснована фортеця Тор, яку в народі називали Соляним містечком. За вказівкою московського уряду в 1663 р. на правому березі Сіверського Дінця був зведений Маяцький острог, що сприяло убезпеченню промислів. У 1665 р. казна виварювала тут сіль у 40 котлах, тоді як приїжджі солевари – у 418. Обслуговувалися казенні варниці робітними людьми з числа державних селян і козацьких підпомічників слобідських полків та сусідніх повітів Московської держави, в той час як робітні люди вільноварильщиків працювали за грошову або натуральну винагороду. Цим в основному пояснюється активна участь робітних людей казенних соляних заводів у заколоті Івана Брюховецького та повстанні Степана Разіна й зруйнування ними казенних варниць на Торі[90].

Напади татар (особливо 1697 р., коли знову були зруйновані торські соляні варниці), зловживання «приказних людей», низька концентрація солі у Торських озерах, а також голод 1699 р. і чума

[90]Гайко Г., Білецький В., Мікось Т., Хмура Я. Гірництво й підземні споруди в Україні та Польщі (нариси з історії). Донецьк: УКЦентр, Донецьке відділення НТШ, «Редакція гірничої енциклопедії», 2009. 296 с.

1701 р. обумовили практичне призупинення солеваріння на Торі. Місцеві мешканці стали переселятися на Бахмут і займатися тут солеварінням, оскільки ропа бахмутських підземних джерел виявилася якіснішою від води торських соляних озер. У 1715 р. російський уряд націоналізував усі бахмутські й торські соляні промисли та перетворив їх на казенні підприємства з урядовою адміністрацією, під головним доглядом «Соляного Правління» у Петербурзі. Однак налагодити постійне виробництво солі й отримувати стабільні прибутки від Торських і Бахмутських соляних заводів казні так і не вдалося до кінця XVIII ст., хоча в окремі періоди вона отримувала не менше 50 тис. руб. річного прибутку, що становило понад 10% загальних доходів Російської імперіївід продажу казенної солі.

Відсутність необхідних робочих рук, труднощі в забезпеченні промислів паливом (навколишні ліси були винищені) та в доставці солі до споживачів, а також вільна доставка дешевої кримської солі на місцеві ринки після підписання Кючук-Кайнарджійського договору, призвели до закриття соляних промислів у Торі та Бахмуті за розпорядженням генерал-губернатора Григорія Потьомкіна у 1782 р.

Майже безперервне функціонування соляних промислів упродовж двох століть мало великий вплив на подальший промисловий розвиток регіону. Фактично вони заклали основи сучасної соляної промисловості краю. В процесі їх розвитку, особливо у 20–50-х роках XVIII ст. були проведені перші на території краю геологічні розвідки запасів кам'яного вугілля, яким хотіли замінити дрова при виварці солі (конструкції печей не дозволили цього зробити), виплавці залізної та срібної руди. На базі розвіданих запасів залізної руди в 1748 р. було збудовано перший залізоплавильний завод (функціонував лише сім років), із продукції якого передбачалося виготовити труби, щоб постачати ропу із бахмутських соляних джерел у район Сухарівської слободи, на берег Сіверського Дінця, куди планувалось перенести бахмутські варниці, щоб забезпечувати їх дровами. Останні сподівалися сплавляти як по Дінцю, так і по Осколу до самих промислів. Функціонування промислів поклало початок формування робітничих кадрів сучасного Донбасу.

Історія загосподарення та, зокрема, розвитку промислів на Слобожанщині пов'язана з процесами державної, або ж урядової, та народної колонізації, що розгорнулися в останній третині XVII ст. Видатний український історик-економіст Д. Багалій, розглядаючи постання промислів, ремесел і торгівлі, наголошував, що в жалуваних грамотах та інших офіційних документах XVII–XVIII ст. *іти на Слободу* означало *йти на вільне поселення*[91]. Він першим серед істориків поставив на науковий ґрунт проблему заселення Слобідської України як зустріч і взаємодію двох переселенських струмів – з України та Росії. При цьому варто взяти до уваги, що вчений розцінював російську колонізацію Слобожанщини передусім як урядову, т.зв. «служилу», а українську – як народну.

У прогресивній суспільно-політичній літературі кінця XVIII – початку XIX ст. популярними були теми, пов'язані з вивченням державно-правових відносин, взаємин місцевих і центральних органів влади, системи самоврядування та представництва[92]. Актуальність цих проблемзначною мірою пояснювалась пекучою потребою політичних та економічних реформ у країні. Д. Багалій ще в молоді роки засвідчив свій інтерес до зазначеної проблематики, присвятивши кілька спеціальних досліджень виборам в Україні депутатів до так званої «Комиссии для составления проєкта нового Уложения» (1767 р.), історії цехів у містах України, проблемам міського самоврядування в Харкові, університетській автономії тощо. До осмислення цих питань учений звернувся і в буремні роки революцій, але вже на більш високому рівні – в сенсі політичного статусу Слобідської України в складі Росії. Заслугою Д. Багалія є те, що він чи не першим серед дослідників визначив головну особливість політико-адміністративного ладу краю і більшу, ніж це було на Лівобережній Україні, залежність Слобожанщини від царського уряду.

На Слобожанщині, за свідченням Д. Багалія, найважнішим промислом, який усіляко підтримувала російська влада, було викурювання горілки: «Ся вільгота була ствердженa їм усіма

[91] Багалій Д.І. Історія Слобідської України. Харків: «Основа», 1990. 256 с.
[92] Докл. див.: Небрат В.В. Еволюція теорії державних фінансів в Україні. Київ, 2013. С. 84–146.

жалованними грамотами яко чисто українська вільгота, бо великоросійське населення її зовсім не мало»[93]. Про те, як широко був розвинений цей промисел, можна судити зі свідчень, які наводить вчений: «У 60-х роках XVII ст. у мешканців Харкова був 501 винний казан, 4 броварських і 73 шинкових двори. Цар Олексій Михайлович простив їм недоїмку з винниць, броварень та шинків за чотири роки і на будучину ослобонив од усіх зборів. Винниці також, як і пасіки та млини, були першими хазяйственими оселями країни. Охоче займалися цим промислом у панських маєтностях. У кінці XVII ст. сей промисел іще поширився. Академік В. Зуєв писав, що головним промислом у місті Харкові були винниці та шинкарство, винниці та шинки належали до національних українських промислів. Винниці та броварні «слобожане держали безоброчно по жалованним грамотам», і сю вільготу ствердила навіть Катерина II. У 1765 р. сим промислом у Харкові займалося 26 чоловік, серед них ми бачимо козацьких сотників, підпрапорних, попа, канцеляристів. Вони мали 93 казани. Але здається, що окрім сих заводчиків, були ще й дрібні, котрі єдналися до купи, щоб створити одне підприємство. Середній дохід від казана володільці визначали у 10 карбованців, але здається, що він у дійсності був більший. Право вільного викурювання та продажу горілки мали всі ті з військових обивателів, котрі платили 95 коп. окладу, і таких, як ми бачили, була більшість. Броварень у Харкові було 4, солодовень теж 4; варилося пиво й солод і для свого хазяйства, а здебільшого на продаж по вільній ціні. Цегелень з наймитами-робітниками було теж 4, а окрім того мали цегельні ще п'ять поміщиків: П.А. Щербінін, генерал Норов, полковник М. Куликовский, Дуніна і Дунін; цеглу з них продавали по 5 крб, за 1000»[94].

Одним зі стратегічних промислів, що активно розвивався, було виробництво селітри. Вона використовуваласядля виробництва пороху, сталий попит на який формували постійні воєнні дії та збройні сутички. За свідченням Д. Багалія, на межі XVII–XVIII ст. виварювання селітри переходить до рук козацької старшини та

[93] Багалій Д.І. Історія Слобідської України. Харків: «Основа», 1990. С. 132.
[94] Там само. С. 128–142.

дворян, які будували заводи і постачали селітру в казну. Згодом купівля селітри перетворилася на казенну монополію.

В історії Російської імперії, до складу якої було інкорпоровано більшість українських земель, XVIII ст. ознаменовано перетвореннями в економічному і соціально-політичному житті, що були спричинені модернізаційною політикою Петра I, його реформами у сфері державного управління, фінансів, розвитку промисловості та торгівлі. Загальне спрямування цих перетворень обумовлювалося геополітичними інтересами російського абсолютизму, що утверджувався, в тому числі й за рахунок економічного потенціалу українських земель. Північна війна 1700–1721 рр. спонукала російську державу до пошуку потужних і стабільних джерел фінансування військових видатків. Як наслідок – Україна остаточно втратила фінансову автономію, була підпорядкована російськійадміністрації, перетворилася на частину Російської імперії. У 1730–1760-х роках за розпорядженням царського уряду збудована т.зв. «українська лінія» – система укріплень з метою захисту від татарських розбоїв і подальшого просування володінь Російської держави на південь.

Таким чином, у мануфактурний період розвитку промисловості відбувалося становлення *механізмів державного регулювання господарського розвитку*. Але, оскільки загальнокультурний рівень держав, до складу яких входили українські землі впродовж другої половини XVI – першої половини XVII ст., поступався рівню розвитку господарства, соціальних відносин і демократично-правових інститутів, що сформувалися на українських теренах, то державне підприємництво та державна підтримка пріоритетних галузей у цей період розвитку промисловості були несуттєвими. Прогресивні види діяльності, техніка й технології впроваджувалися у приватних промислах. З утворенням у середині XVII ст. Української козацької національної держави політика гетьманів була спрямована на підтримку ключових галузей промисловості, торгівлі та зовнішньоекономічних зв'язків. У другій половині XVIII ст. інкорпорація українських територій Російською державою призвела до втрати суб'єктності української влади в економічній політиці.

1.4.2. Інституційні умови становлення промислового підприємництва на українських теренах

Розглянемо докладніше інституційні особливості розвитку традиційних і формування нових форм підприємницької діяльності в українському господарстві в умовах його інтеграції до різних державних утворень. Сучасні дослідники історії цивілізацій стверджують, що саме період XVIII–XIX ст. визначив розходження векторів інституційного розвитку суспільства у період становлення національної ідентичності та відповідної політико-економічної моделі господарювання[95].

На початку XVIII ст. домінуючим чинником господарського розвитку і, зокрема, становлення підприємництва на *Лівобережній Україні* стала промислова, торговельна, митна, фіскальна та аграрна політика Петра I. Російський уряд закликав поміщиків до раціонального господарювання: краще обробляти грунт, запроваджувати нові культури – вирощувати тютюн, кукурудзу, картоплю, виноград, шовковицю, лікарські трави, розводити племінну породисту худобу тощо. Зокрема, Петро I своїм указом рекомендував розводити тонкорунних овець для масового виробництва високоякісного сукна, в результаті на Лівобережжі було засновано кілька зразкових «царських» овечих заводів.

У той час, як в центральних регіонах Росії розширювалися старі й будувалися нові казенні залізоробні, мідеплавильні, збройові, порохові, суконні, парусинові, шкіряні мануфактури, проводилася політика сприяння промисловому підприємництву й торгівлі, в Україні після Полтавської катастрофи здійснювався цілий комплекс заходів, спрямованих на знищення промислового виробництва, переорієнтацію торговельних потоків на північні порти та російський внутрішній ринок. Україна втрачала свої позиції на західноєвропейських ринках, місцеве виробництво, не витримуючи конкуренції з російським, згорталося. Чітко окреслилася експансіоністська політика російського царя Петра I. Його діяльність, спрямована на модернізацію Росії, мала суперечливі наслідки для

[95]Див. Докладніше про це, напр.: Даймонд Дж. Зброя, мікроби і сталь. Київ: КМ-БУКС, 2018. 544 с.; Фергюсон Н. Цивілізація. Як Захід став успішним / пер. з англ. В. Циба. Київ: Наш формат, 2017. С. 268–269.

розвитку підприємництва в Україні. Процес утвердження абсолютної монархії в Російській державі дедалі більше обмежував автономію України та економічні свободи її мешканців. З метою згортання конкурентоспроможних галузей української промисловості російська влада вдавалася до найрізноманітніших засобів, зберігаючи одночасно кріпосницькі відносини, що гальмували становлення мануфактур капіталістичного типу.

Після Полтавських подій (1709) Петро I заборонив виробляти в Україні зброю та боєприпаси, припинив розвиток металевої промисловості, суттєво обмежив текстильне виробництво. Указом від 1719 р. було конфісковано і передано московській казні українську хімічну промисловість, заборонено будівництво нових приватних фабрик тощо. Переорієнтація експортних потоків на північні порти Росії мала нищівні наслідки для українського товарного сільського господарства та промислового підприємництва. Фактично протекціонізм на користь Російської держави знищив українську промисловість. Зовнішню торгівлю поступово було обмежено, закордонні зв'язки України переспрямовувалися на російські ринки, у господарському просторі України все більше утверджуються російські промисловці. Відповідно до модернізаційного проєкту царя розгорталося будівництво казенних заводів, розвивалася кріпосна та посесійна мануфактури, витісняючи з ринку приватних підприємців.

Незважаючи на терор московської влади та господарську руйнацію, вже на початку XVIII ст. починає відбудовуватися економічне життя України, але вже під щораз більшим впливом Росії. Як зазначала Н. Полонська-Василенко, «у цей час намічено ту основну лінію, якою вона розгорталася далі: перетворення України на колонію Росії. Призначенням України було обслуговувати сировиною російську промисловість, російську армію. Уряд намагався оволодіти українською промисловістю, на українській сировині будувати російські державні підприємства, мануфактури, заводи під керівництвом своїх урядовців, використовуючи працю українських селян»[96]. Економічно-правовим феноменом тієї доби

[96] Полонська-Василенко Н. Історія України: у 2 т. Київ: Либідь, 1992. Т. 2: Від середини XVII ст. до 1923 р. С. 186–187.

стала «націоналізація» приватних підприємств. Одним із наймасштабніших таких заходів стало захоплення і передача на користь російської казни Торських соляних промислів.

Після Прутського походу (1711) царський уряд щедро роздавав українські землі російським та іноземним поміщикам. Найбільші земельні пожалування дістав Меншиков – його власністю стали Ямпольська волость у Ніжинському полку, Погарська волость у Стародубському, які раніше були гетьманськими маєтностями. В цей же час Петро І наділяв українськими землями сербських, чорногорських, волоських дворян, які під час Прутського походу перейшли на російську сторону. Так сформувалися великі земельні маєтності Милорадовичів та інших вихідців з балканських територій.

Разом із тим зростало і старшинське землеволодіння, але тепер землі жалував не гетьман, а цар – за лояльність і службу. Тим самим, по-перше, зміцнювалися кріпосницькі привілеї старшини, укорінювалися відносини залежності та підлеглості селян, козацтво нівелювалося як самостійна й економічно незалежна політична верства, по-друге, розширювалася соціальна база російської держави, оскільки обмежувалася влада гетьмана і старшини. Позбавивши гетьмана найголовнішого права – права роздавати землю – цар перетворив старшину на слухняну, схильну до політичних поступок, залежну і керовану. Така політика послідовно проводилася від часу створення Малоросійської колегії (1722) – владної структури, що була укомплектована виключно російськими вищими чиновниками, а діяльність якої спиралася на закони Російської держави. Це означало остаточне утвердження імперських засад у політиці уряду ПетраІ стосовно України. Царська адміністрація встановлювала контроль над фінансами, судочинством, діяльністю гетьмана та генеральної старшини.Зокрема, її очільник – бригадир Вельямінов – за наказом царя виступив проти податкових пільг для українських землевласників і давньої практики роздачі гетьманом маєтностей.

Відтак «двовладдя» у фінансових питаннях і наданні прав власності з часом було вирішено на користь російського абсолютизму. Якщо гетьман І. Скоропадський (1708–1722) ще користувався повноваженнями щодо роздачі земель старшині, то після проведення «Генерального слєдствія о маєтностях» (1729–

1730) за гетьмана Данила Апостола, лише цар міг визначати «законність» володіння землею і селянами. Впродовж XVIII ст. власниками величезних багатств стали магнати Кочубей, Галаган, Лизогуб, Миклашевський, Гамалія, Маркович і багато інших. При цьому зростання старшинського землеволодіння відбувалося за рахунок селянських і козацьких земель.

У другій половині XVIII ст. царський уряд пожалував величезні маєтки гетьману Кирилу Розумовському і його родичам (вже цар жалує гетьману!), одночасно продовжувалася практика роздачі українських земель великоросійській аристократії. Для прикладу, графу Воронову у 1760 р. було пожалувано у Полтавському полку три містечка в «потомственне володіння», у 1764 р., після остаточної ліквідації гетьманства величезні маєтки одержав голова Малоросійської колегії П. Румянцев. Таким чином, на час ліквідації автономії України (1783 р.), тобто через 130 років після визвольної війни, вільних військових посполитих уже майже не було. При цьому маєтки з селянами роздавалися головним чином «у вічність», а не «на ранг», тобто на час царської служби[97].

У другій половині XVIII ст. унаслідок антиукраїнської кріпосницької політики Катерини II підприємництво розвивалося здебільшого у формі поміщицького. Російська держава не тільки збирала податки, а й фінансово підтримувала економічну діяльність в Україні російських підприємців. Були створені облікові та страхові контори при Державному асигнаційному банку з метою «вспомоществования ремесел и торговли преимущественно российским купцам, заводчикам и фабрикантам»[98]. У 1753 р. Лівобережна Україна була включена в єдину внутрішньомитну систему імперії, що завдало значної шкоди економічній автономії українського ринку. Особливим указом 1762 р. обмежувалися можливості ввезення на українські території товарів із західної Європи, зокрема з Польщі[99].

---

[97] Голобуцький В.О. Економічна історія Української РСР. Дожовтневий період. Київ: Вища школа. 1970. С. 134.

[98] Злупко С.М. Економічна історія України: навч. посіб. Київ: Знання, 2006. С. 202.

[99] Яворницький Д.І. Історія запорізьких козаків: у 3 т. Київ: Наукова думка, 1990. Т. 1. С. 292.

Особливе значення для розвитку підприємництва, в тому числі й поміщицького, мали економіко-правові суперечності – згідно з українським правовим кодексом, розробленим за гетьмана К. Розумовського (1750–1764), існувало право вільного переходу селян і, разом із тим, не визнавалося право селян на землю і нерухоме майно. Генеральним (Румянцевським) описом населення (1769) селянам було фактично заборонено переходити на нові місця без
дозволу власника маєтку.

Промисловість кінця XVIII ст.була тісно пов'язана з сільським господарством, у поміщицьких маєтках засновувалися різного роду підприємства, що переробляли сільськогосподарські продукти. Кількість підприємств щороку зростала. Окрім мануфактур, призначених задовольняти потреби власників маєтку, працювали паперові, металообробні, порцелянові мануфактури, що працювали на ринок. Підприємства були двох типів: поміщицько-кріпосницькі та капіталістичні (купецькі, міщанські або селянські). У поміщицьких підприємствах працювали кріпаки, часто ті ж самі, що були зайняті в сільському господарстві, а в капіталістичних – наймані робітники. У ранньо-мануфактурний період розвитку промисловості все ще панує ручна праця з використанням примітивних знарядь і пристроїв.Однак розподіл праці на простіші операції та поява кооперації зближує мануфактуру із наступною організаційно-технологічною стадією
розвитку господарства – епохою машинного виробництва.

Південна Україна. Після здобуття Росією виходу до Чорного моря від Бугу до Кубані (за Кучук-Кайнаджирським миром, 1774) та включення до складу Російської імперії Криму (1783 р.), почалася посилена колонізація причорноморських степів. Українські та російські поміщики захоплювали нові землі, переселяли туди селян, накладали повинності на місцеве населення. таким чином, у результаті поміщицької колонізації в Південній Україні стали поширюватися феодально-кріпосницькі відносини. Проте загроза реваншу з боку Туреччини примусила царський уряд допустити колонізацію цього краю (т.зв. «Новоросії») вільними людьми. Значна частина земельного фонду розбивалася на неподільні ділянки розміром від 26 до 30 десятин і роздавалася вільним поселенцям на

правах спадкового володіння. Заможніша частина вільних поселенців використовувала найману працю збіднілого люду, а розвиток товарно-грошових відносин сприяв перетворенню таких господарств у аграрні підприємства фермерського типу.

Одночасно відводилися землі тим, хто мав бажання й фінансові можливості започаткувати «фабричне» або «заводське» промислове виробництво. З метою заселення, загосподарення та, відповідно, зміцнення обороноздатності краю царським урядом розсилалися секретні накази, які забороняли розшукувати втікачів на новоросійських землях. Були надана значні пільги іноземцям – волохам, молдаванам, болгарам, сербам, полякам, арнаутам (албанцям), грекам та ін. за умови їх переселення в Південну Україну. На кордонах, на випадок війни з Туреччиною, поселялися сформовані урядом козачі полки. Політика сприяння колонізації дала позитивні наслідки – у Південній Україні розвивалося землеробство, виноградарство, зростало скотарство, будувалися промислові підприємства, засновувалися міста.

У 1778 р. у гирлі р. Кильчені засновано м. Катеринослав (сучасне м. Дніпро). Тоді ж було засновано м. Херсон, який мав стати головним чорноморським портом. Натомість Катеринославу відводилася роль головного адміністративного, торговельно-промислового й культурного центру краю. Політика уряду, спрямована на розвиток регіону, виражалася також у переселенні в Південну Україну майстрів різного фаху, робітників, торгових людей. У містах, під впливом попиту на будівельні матеріали, реманент, сільськогосподарські знаряддя, виникали мануфактури, а також цегельні, вапняні, каменярні заводи. Характерною рисою південноукраїнської мануфактури було те, що вона,переважно, засновувалася не поміщиками, а купцями і міщанами, була орієнтована на використання вільнонайманої праці, тобто відразу набувала суто капіталістичної форми[100].

Вихід до Чорного моря мав особливе значення для розвитку зовнішньої торгівлі. Через українські землі проходив транзит заліза і

[100] Голобуцький В.О. Економічна історія Української РСР. Дожовтневий період. Київ: Вища школа, 1970. С. 155.

залізних виробів, хутра, канатів, вірьовок, парусини, шкіри і шкіряних виробів із російських губерній, а також вивозилося полотно, листовий тютюн, зерно, коноплі та інша сільськогосподарська продукція українського виробництва. Після другої російсько-турецької війни (1787–1791) зміни в економічному житті краю стали ще більшими. Місто Одеса, засноване на місці турецької фортеці Хаджибей, відразу стало головним чорноморським портом. Різко зростали обсяги й асортимент зовнішньої торгівлі. Загалом поширення вільнонайманої праці в сільському господарстві, на купецьких мануфактурах, зміцнення ринкових зв'язків посилювало тенденції капіталістичного розвитку Південної України, сприяло перетворенню цього регіону на осередок усталення інституту підприємництва.

Найбільш розвиненою галуззю промисловості в правобережних маєтках, як і на Лівобережжі, було гуральництво. На Волині особливого поширення набули поташні буди, у степовій частині Правобережжя – селітряні варниці. Великі поміщики мали також суконні мануфактури, гути (виробництво скла) та інші заклади. Характерною рисою поміщицьких підприємств було поєднання кріпацької праці з вільнонайманою. Розвиток товарного виробництва стимулював зовнішню торгівлю. Жито, пшениця, сало, полотно експортувалися в Ґданськ і Торунь. Окрім як через чорноморські порти, продукція вивозилася суходолом через Галичину, Угорщину, Німеччину.

Після окупації Буковини Австрією (1774) західноукраїнські землі (Галичина, Північна Буковина, Закарпаття) опинилися в межах Австрійської імперії. Тут панували кріпосницькі порядки – у Східній Галичині кріпаки становили 72% населення. Основними формами експлуатації селян були панщина, данина натурою і чинш. Проте в останній третині XVIII ст. в Австрійській імперії почалися реформи, пов'язані з іменем імператриці Марії Терезії та її сина цісаря Йосифа II. Обмеження влади поміщиків (маніфест 1766 р., закон 1782 р.) мало змінило становище селян, бо земля залишалася у власності поміщиків. Разом із тим було розширено громадянські права і дещо послаблено кріпосну залежність селянства. Законом від 16 червня 1786 р. обмежувалася панщина: вона не могла перевищувати три дні на тиждень, а для окремих категорій – не могла перевищувати 12

днів на рік. Законом 1787 р. відділено т.зв. «*рустикальні*» (общинні) землі від *домініальних* (тих, якими безпосередньо розпоряджався поміщик). Найбільш прогресивним був закон Йосифа II від 10 лютого 1789 р., за яким в усій державі було скасовано право поміщиків на панщину. Єдиним видом повинностей лишався чинш, розмір якого залежав від доходів селянського господарства. Проте закон викликав таке обурення поміщиків, особливо галицької шляхти, що наступник Йосифа II цісар Леопольд скасував його. Аграрні реформи в Галичині на тому припинилися, а селянство виражало свій спротив, втікаючи від панів у загони карпатських партизанів-опришків.

XVIII ст. стало для українських земель періодом надзвичайних економічних і демографічних втрат, коли доросле працездатне населення скеровувалося на відбуття повинностей у чужі держави, використовувалося як головна військова сила. Активно відбувалося (за підтримки царського уряду) заселення північних, східних і південних регіонів іммігрантами (росіяни, німці, балканські народи), які за своїм побутом, культурою, традиціями суттєво відрізнялося від корінного населення.

У кінці XVIII ст. урядова політика Російської й Австрійської монархій завдала нищівного удару по цеховій системі в українських землях. У Росії цеховий ремісничий устрій було створено на основі виданих Петром I «Регламентів Головного майстрату» (1721 р.) і указу «Про цехи» (1722 р.). До цехів приймалися представники усіх станів, не обмежувалися розміри виробництва, не регламентувалася кількість учнів і підмайстрів. «Ремісничим регламентом» (1785 р.) розширювалося самоврядування цехів, у містах, де вже існували цехи, заборонялася ремісниче діяльність поза межами цехів. Проте протягом XVIII ст. цехи вже не відповідали потребам економічного зростання, вони перетворилися на державні органи для збирання податків та виконання інших примусів. У 1785 р. загальноросійські закони були поширені на українські цехи Лівобережжя.

Таким чином, якщо XVII ст. було часом формування інститутів підприємництва та національного господарства, то XVIII ст. – періодом остаточної втрати державності, політичної та економічної автономії, інкорпорації до імперської фінансової та торговельної системи, покріпачення, насадження чужорідних соціально-

економічних інститутів та моделі господарського розвитку[101]. Провідними формами розвитку промисловості стали посесійна (державна) та кріпосна мануфактура (у поміщицьких маєтках). Аграрні та адміністративні реформи, здійснені царським урядом Російської імперії наприкінці XVIII ст., полягали в остаточному закріпаченні селянства та руйнуванні економіко-правових основ розвитку приватного підприємництва.

1.5. Соціальні аспекти підприємницької діяльності в контексті формування національного ринку та зовнішньоекономічних впливів

Зміна соціальних форм господарського побуту, утвердження та розвиток підприємництва залежать від багатьох факторів, але ключовими є внутрішні, що становлять рушійну силу еволюції соціуму, визначають його самобутність і перспективу. Особливу роль у господарському поступі відіграють культура народу, його традиції та менталітет. Лише на фундаменті національної культури шляхом розкриття і реалізації її творчого потенціалу можна досягти належних успіхів в економічному зростанні, в тому числі й у сфері підприємництва. *Господарська культура* – це не лише організація й техніка господарювання, а й відносини між людьми, норми і стандарти поведінки, цінності й пріоритети, які визначаються світоглядною
спільністю.

Оцінити рівень національної економічної культури можна на основі порівняння її цінностей з поступом нації і цивілізації. В такому ракурсі ціла низка звичних стереотипів щодо ментальних рис і психо-етнічних особливостей українців постають в іншому світлі. Перш за все розвитку підприємництва на українських теренах сприяла споконвічна *осілість* місцевого населення, яке мало належні умови для землеробства. Ця осілість забезпечувала тяглість господарської діяльності, сприяла формуванню й узвичаєнню відповідних етичних норм взаємодії з природою та соціальних

[101]Небрат В.В. Формування національного підприємництва та зовнішньоторговельні зв'язки України (XVI–XVII ст.). *Економіка України*. 2016. № 11 (617). С. 80–89.

відносин, що становить підґрунтя загальноцивілізаційних цінностей. Разом із тим від зародження перших господарських осередків землеробства виробництво забезпечувало не лише власні потреби населення, а й можливість розвитку обміну. Торгівля, у тому числі з віддаленими землями, становила важливу складову господарського побуту праукраїнців. Як свідчать історичні джерела, у скіфську добу, в часи Давньоукраїнської держави – Київської Русі – землеробство і ремесло розвивалися на засадах натурально-обмінного господарства. З періоду раннього середньовіччя наші землі були включені в систему міжнародних товарно-грошових відносин через Левантійську (південно-східну) та Ганзейську (північно-західну) торгівлю, що сприяло формуванню передумов розвитку підприємництва, веденню господарства, орієнтованого на зовнішні ринки та комерційний успіх.

Природні умови господарської діяльності та вигідне географічне положення українських земель обумовили ранній розвиток *транзитної торгівлі*. Разом із тим достаток лісів, земельних і водних ресурсів забезпечили формування укладу життя та способу господарювання, *не орієнтованого на ощадне використання природних багатств*. Упродовж XVII–XVIII ст. землеробство на території України розвивалося не шляхом інтенсифікації, а переважно за рахунок обробітку дедалі нових площ. У перші десятиріччя після Визвольної війни під проводом Б. Хмельницького швидко освоювалися нові землі на півночі Лівобережжя, куди прибували втікачі з інших районів України та прикордонних повітів Росії та Білорусі. Засновуючи нові поселення, переселенці розорювали навколишні землі, використовували ліси, луки, водойми для ведення господарства. На межі XVII–XVIII ст. на півночі ще залишалися вільні землі, про що свідчать гетьманські та полковницькі універсали до старшини[102]. Коли розпочався процес активного обживання природного середовища, що супроводжувався загосподаренням нових земель, вирубкою лісів, використанням болотних руд тощо, ця модель взаємодії людини і довкілля визначила структуру вивозу – переважав експорт природних ресурсів і сировини. Чинником розвитку комерційної діяльності

[102] Акты Юго-Западной России. Санкт-Петербург, 1861. Т. 9. С. 907–910.

стала можливість швидкого збагачення за рахунок хижацького використання природних багатств краю. Підприємницькі засади такого господарювання суперечили етнонаціональним традиціям поведінки людини в природі, що притаманні українцям.

У Західній Європі особливе місце серед чинників розвитку підприємництва та утвердження «духу капіталізму» належить Реформації та появі протестантизму. На українських землях вплив Реформації через колізії протистояння католицизму і православ'я, зміна суспільної ролі Церкви мають свою специфіку. Феноменом українського середньовіччя став братський рух. Братства як релігійно-національні організації об'єднували у своїх лавах ремісників, селян, запорозьких козаків, купців та українських магнатів. Економічна ідеологія братського руху спиралася на прагнення економічної свободи та рівності задля досягнення «суспільного блага» і «народної користі», захисту економічних та соціальних прав українського населення. Ідеї справедливості, правової рівності, політичної свободи і громадянського служіння становили підґрунтя практичної діяльності братств.

Перше братство виникло у Львові в 1439 р. при Успенській церкві. Заснована Успенським братством у 1586 р. Львівська братська школа стала першим українським національним навчальним закладом, організованим й утримуваним братством. Згодом подібні школи відкрилися у Києві, Луцьку, Перемишлі, Рогатині, Замості, Вінниці, Кам'янці-Подільському, Кременеці. Примітно, що предмети у таких закладах викладалися рідною мовою, вивчалася антична література, філософія, розвивалися інтелектуальні та творчі здібності учнів, певною мірою – навички самоорганізації та самоуправління. Учителями братських шкіл були діячі, які згодом стали відомими не лише в Україні, а й за її межами. Серед них – Стефан і Лаврентій Зизанії, Йов Борецький, Кирило Транквіліон-Ставровецький, Памво Беринда, Єлисей Плетенецький, Захарія Копистенський та ін. Від початків освітянської діяльності братств вони вносили світський напрям у духовну культуру України, закладали тенденцію до вивільнення знань із теологічного контексту.

Виникнення широкої мережі братських шкіл, діяльність Острозької академії (заснована у 1576 р.) відіграли важливу роль в

українському національно-культурному відродженні, підготували ґрунт для започаткування вищої освіти в Україні, *формування модерного світогляду та нових стандартів соціальної поведінки.* У 1615 р. створено Київську братську школу, що згодом під покровительством митрополита Петра Могили була перетворена на Києво-Братську (Могилянську) колегію, яка наприкінці XVII ст. отримала статус академії. У стінах Києво-Могилянської академії вивчення наук про раціональну організаціюдомашнього та державного господарства базувалося на принципах гармонії людини та навколишнього світу, що відповідає сучасним уявленням про взаємодію екологічної, економічної та соціальної сфер суспільного буття та поступу. Етична основа вчення про господарство, державу, соціум та особистість, закладена засновниками й провідниками Академії у XVII–XVIII ст., утворила міцний фундамент освіти, спрямованої на формування гуманістичного світогляду, державно-правового політичного мислення та соціальної відповідальності у господарській діяльності. Біля витоків української економічної думки та національної освіти стояли видатні мислителі-гуманісти П. Могила, І. Гізель, Ф. Прокопович, І. Мазепа, П. Орлик, Г. Сковорода, Г. Політика, Я. Козельський та інші викладачі та вихованці Києво-Могилянської академії[103].

Поєднання рис патерналізму (ідея освіченої монархії) та демократизму (принципи спільного блага, рівності всіх перед законом); синтез етико-філософського трактування господарських процесів із прагматичними підходами у проведенні економічної політики характеризує спільний світоглядний фундамент їхніх теоретичних систем і практичної діяльності. Напрямами дослідження та викладання в Академії теорії та практики управління господарством та формування наукового економічного світогляду були такі: етико-філософський (вчення про раціональне ведення господарства та принципи державного управління); політико-правовий (теорія держави і права, визначення економічних повноважень владних інституцій); історичний (ретроспективний аналіз соціально-

[103] Небрат В.В. Дослідження та викладання економіки у Києво-Могилянській академії (до 400-річчя заснування). *Історія народного господарства та економічної думки України.* 2015. Вип. 48. С. 168–195.

економічних відносин); прикладний (вивчення сільської та домашньої економії; розроблення проєктів реформ державного управління та фінансів). Братський рух та розвиток освіти в Україні у XVI–XVIII ст. сприяли змінам суспільної свідомості, зростанню громадянської та економічної активності населення, що, своєю чергою, становило основу формування підприємницької верстви і прогресивних перетворень господарства.

На той час у міського населення відбувалися суттєві зміни стереотипів поведінки: праця стає не карою за гріхи, а корисним, необхідним для життя заняттям. Попри те, що християнська доктрина стверджувала, що господарська діяльність повинна обмежуватися моральними цінностями, незалежними від економічних інтересів, все ж ставлення Церкви до торговельної діяльності покращується. Торговець мав бути чесним і скромним у своїх прагненнях. Засуджувалися лихварі, але не позички, векселі та застави.

Одним із потужних чинників розвитку підприємництва слугує становлення, рівень консолідації та форми *економічної активності національної еліти*. На українських теренах формувався гетьмансько-старшинський адміністративний апарат, який, з одного боку, виражав інтереси українського суспільства (в частині захисту національних і релігійних свобод і боротьби проти польсько-шляхетського панування), а з іншого – забезпечував захист привілеїв козацької старшини. З другої половини XVII ст. адміністративно-правове становище Лівобережної України регламентувалося загальноросійським законодавством, а діяльність місцевих органів влади дедалі більше обмежувалася царськими урядниками. Діяльність Малоросійського приказу спрямовувалася на забезпечення привілеїв феодалів, уніфікацію адміністративно-територіального та військового устрою українських територій у складі Російської імперії, централізацію влади. За таких умов економічна активність української шляхти, можливості її впливу на господарський та соціальний розвиток краю обмежувалися культурно-освітньою діяльністю, меценатством тощо. Це визначило її другорядну роль у промислово-торговельному житті.

Окремо варто зупинитися на динаміці *соціального та національного складу підприємців* у польсько-литовську добу.

Підприємницьку ініціативу проявляло як місцеве населення, так і представники інших етнічних громад. Так, від часів Київської Русі домінантні позиції у сфері лихварства (грошово-кредитного підприємництва) займали євреї, греки та вірмени, які здебільшого кредитували феодальну знать (спрямовували їх на невиробничі потреби) та великих купців (для закупівлі великих партій товарів та організації караванів). Разом із тим у середньовічному суспільстві лихварі сприймалися як особи, які ведуть нечестиві справи. Ремісничою справою та міжнародною торгівлею, маючи підтримку від влади, займалося здебільшого руське населення, проте інтерес до торгівлі проявляли й вірмени, греки, італійці, євреї та ін. етнічні групи.

Починаючи з XIV ст. у Галицько-Волинському князівстві внаслідок цілеспрямованої політики зростає кількість запрошених із-за кордону ремісників, які надавали перевагу корпоративній формі організації праці. Тож у Галичині та Закарпатті ремісничі цехи іноземців, зокрема поляків, німців, угорців, які користувались підтримкою влади, почали витісняти з міст українських майстрів. Попри те, на Волині й Наддніпрянщині позиції ремісників-представників місцевого населеннявсе ще були досить міцними.

Після ліквідації Галицько-Волинського князівства на українські землі хлинув потік іноземних купців, які почали витісняти місцевих торговців. Обсяги торгівлі зростали, і, як наслідок, утверджувалась корпоративна форма організації купецтва у формі гільдій, які унормовували торгівлю членів об'єднання спорідненими товарами або ж визначали напрямки міжнародних торгівельних маршрутів. У середині XIV ст. купецькі гільдії були, для прикладу, у Києві, Львові, Кам'янці (потужні позиції у місті займали об'єднані в замкнену корпорацію вірменські купці) та інших містах. Поряд із купецькими

гільдіями існували купці, здебільшого місцевого походження, що одноосібно, на власний страх та ризик, здійснювали підприємницьку діяльність у сфері дрібної торгівлі. Вони займались здебільшого скуповуванням невеликої партії сільськогосподарської продукції, сировини, ремісничих виробів. Незважаючи на малі розміри такої торгівлі, це все ж сприяло активізації ринкових відносин та залученню у торговельні процеси віддалених районів. Деяким

дрібним крамарям вдалося накопичити достатній торговий капітал та перейти у розряд купців чи ж набути шляхетства.

Приблизно з середини XIV ст. відбувається активне переселення євреїв із західноєвропейських країн на терени Східної Європи, зокрема чимало їх осіло на українських теренах, які входили до складу Польського королівства. Така міграція була зумовлена переслідуваннями євреїв спочатку в Німеччині, а згодом і в інших країнах Європи. Польські та литовські володарі взяли їх під власний захист при обов'язковій умові сплати особистого подушного податку. Представники єврейських громад, яким був притаманний дух підприємництва, проводячи свою лихварську діяльність (у них не було релігійних застережень щодо такого заняття на відміну від християнства), сприяли зародженню банківської справи. Також їх діяльність поширилась на торгівлю і сферу збирання податків.Для прикладу у Львові провідні позиції у торгівлі займали саме євреї, у закарпатських містах домінували німці, а на поділлі вірмени. З часом градус неприязні між християнськими та єврейськими громадами лише зростав.Унаслідок поширення Магдебурзького права формувалися цехові ремісничі організації та створювались професійні ремісничі та купецькі об'єднання. Проте повною мірою скористатися перевагами Магдебурзького права на землях Польського королівства могло лише римо-католицьке населення міст. Тож місцеві українці, які здебільшого були православними, усувалися від торговельної та ремісничої діяльності.

Загалом починаючи з XIV ст. прослідковується цілеспрямована державна підтримка неукраїнського елементу в купецькому середовищі, що означало набуття українськими землями підпорядкованого, другорядного статусу у складі держав, до яких вони входили. Польська політика щодо руських купців мала дискримінаційний характер: їх обмежували численними заборонами та регламентаціями господарської діяльності, змушували сплачувати додаткові великі мита, силували пересуватись чітко визначеними шляхами (т.зв. «дорожній примус»), забороняли контакти українських купців з іноземними контрагентами на польській території. В період пізнього Середньовіччя були ціле спрямовано створені умови домінування неукраїнського етнічного елементу у сфері міжнародної торгівлі й «тепличні умови» для

приїзду закордонних майстрів, котрі посіли провідні позиції у великих містах, скориставшись перевагами Магдебурзького права.

Становий поділ населення українських земель у XVI–XVII ст. був обумовлений економічними та політичними чинниками, а саме: входженням до складу Речі Посполитої за умовами Люблінської унії 1569 р. ; завершенням оформлення правового статусу шляхти; традиційно-аграрною структурою господарства та абсолютним переважанням селянства у соціальній структурі населення; втягуванням українських земель у європейський ринок та комерціалізацією шляхетського господарства, усталенням поміщицько-кріпосницького ладу; урбанізацією та розвитком економіки міст, що супроводжувалося поширенням на українських теренах Магдебурзького права. Зміна системи відносин залежності внаслідок закріпачення населення та розширення привілеїв шляхти означали перетворення у структурі власності та локалізацію економічної влади, що суперечили загальноєвропейській тенденції до формування національних ринків на основі розвитку торгово-виробничого підприємництва.

У контексті загальноєвропейського процесу формування національних ринків і держав політичними детермінантами національної структури підприємницького стану в Україні впродовж XVII–XVIII ст. слугували: 1) релігійні та політичні обмеження щодо господарської активності українців за відсутності національної держави; 2) феномен «другого рабства» – повторного закріпачення селян та впровадження станових обмежень щодо власності та видів економічної діяльності; 3) господарський розвиток в умовах постійної воєнної загрози та збройного протистояння зі Степом, що обумовлено, з одного боку, географічним розташуванням українських етнічних територій, а з іншого – геополітичною роллю буферної зони між східною та західною цивілізаціями, що становить як перевагу (для розвитку міжнародних економічних зв'язків і торгівлі), так і небезпеку (територіального захоплення, зовнішньоекономічної та політичної експансії з метою фінансово-економічної інкорпорації господарства та його ресурсного потенціалу). В умовах політичного протистояння та збройних конфліктів територіальна мобільність населення слугувала чинником, а соціальна – наслідком розвитку підприємництва.

Особливо це стосується заселення й господарського освоєння Слобожанщини та Степу.

Упродовж XVII–XVIII ст. динаміка національної структури підприємницького стану характеризується подальшим витісненням українського етнічного елементу та послідовним зростанням частки казенного виробництва, підпорядкованого Російській державі, поширенням відкупів та оренд як квазіринкових форм економічної діяльності, спрямованих на конвертацію привілеїв, наданих казною. Це, своєю чергою призвело до зниження інноваційного потенціалу та соціальної відповідальності підприємницької діяльності, ослаблення мотиваційних механізмів економічної активності загалом та узвичаєння моделі господарської поведінки, орієнтованої на рентоотримання.

У 1782 р. на Лівобережну Україну було поширене «Учреждение для управления губерній»: вона перетворювалася на звичайну губернію Російської імперії. Але разом з тим «дворянству, вотчины и поместья свои в тех губерниях имеющему» було надано прав російського дворянства. Згідно з указом Катерини II від 3 травня 1783 р. процес інституціоналізації кріпацтва було остаточно закріплено
формальним законодавством. У 1785 р. «Грамотою про вільність дворянства» українська шляхта зрівняна у правах з московським дворянством. Таким чином, аграрні та адміністративні реформи, здійснені царатом наприкінці XVIII ст., полягали в остаточному закріпаченні селянства та руйнуванні економіко-правових основ розвитку приватного підприємництва. Після скасування автономії України козацтво невдовзі було обернено на «податний стан», який за своїм юридичним статусом наближався до казенних (державних) селян: козаки зберегли особисту свободу і право володіння землею, але зараховувалися до «нижчого стану», сплачуючи податки і відбуваючи відповідні повинності.

Основними суспільно-політичними тенденціями, що супроводжували трансформацію вітчизняної підприємницької сфери на етапі формування національних ринків і держав, були: національно-господарський рух XVI–XVIII ст. як форма самооборони прав та захисту економічних інтересівукраїнського населення, з одного боку, та денаціоналізація української шляхти та народжуваної буржуазії шляхом конверсії національної еліти в бік

покатоличення й полонізації (XVII ст.) чи зрівняння в правах з московським дворянством (XVIII ст.) – з іншого. Таким чином переплетення та суперечливе поєднання цих двох течій формувало соціальні чинники і визначало подальше спрямування перетворень господарського середовища на українських теренах у напрямі усталення квазіринкових інститутів.

Соціальними наслідками розвитку підприємництва в період становлення національного ринку стали такі процеси: підвищення рівня життя, урізноманітнення видів господарської діяльності та форм зайнятості, формування альтернативних джерел доходів, еволюція
культурно-ментальних стереотипів традиційного суспільства, зростання соціальної та територіальної мобільності населення, перебудова соціальної структури та формування підприємницької верстви, національна самоідентифікація та консолідація українства в умовах економічної дискримінації національного підприємництва та визиску українського населення загалом.

Висновки до розділу 1

Як показало дослідження форм та інституційних умов господарської діяльності, зародження протопідприємницьких форм господарювання на українських теренах відбулося в період активного розвитку дрібнотоварного виробництва, поглиблення суспільного поділу праці та появи елементів найманої праці – у добу Київської Русі. Цей процес супроводжувався розвитком спеціалізації виробників, товаризацією обміну, освоєнням нових ринків і розширенням географії торговельних зв'язків, формуванням ремісничих об'єднань по типу виробничих кластерів, становленням зародкових форм комерційного кредиту та страхування. Інноваційний характер протопідприємництва полягав у винаходженні нових технік (способів поєднання та комбінування засобів виробництва) і видів виробництва (нових продуктів), розвитку асоціації та кооперації виробників в умовах формування місцевих та регіональних ринків і появи ринкової конкуренції. Загальною закономірністю первісного нагромадження капіталів на доіндустріальному етапі суспільного розвитку була консолідація

доходів від міжнародної та внутрішньої торгівлі, військових походів, лихварства, використання праці залежних верств населення.

Можна виокремити низку ендогенних чинників ринкової еволюції господарського середовища та зародження національного підприємництва на українських територіях, таких як: національна економічна культура, психологія господарської поведінки, що базуються на психо-етнічних рисах і ментальних особливостях українців; природно-географічні умови господарської діяльності та її ресурсне забезпечення; релігія та духовні чинники економічного розвитку; національно-господарський рух XVI–XVIII ст.; рівень консолідації та форми економічної активності національної еліти; джерела і темпи нагромадження капіталу як форми реалізації підприємницького потенціалу; формування ринку найманої робочої сили. Їхній комплексний вплив виявився у розвитку торговельно-ремісничої та промислово-підприємницької діяльності з такими особливостями, як: орієнтація на комерціалізацію виробництва та переважання торговельних форм підприємницької діяльності; утвердження підприємницького духу через поширення ідеології Просвітництва та Реформації, братський рух; формування національного підприємництва в умовах релігійних та політичних утисків українців.

Історико-економічний аналіз інституційної взаємодії держави та підприємницьких структур на доіндустріальному етапі господарської еволюції показав, що у XVII ст. формувалися інститути української національно-економічної системи, натомість упродовж XVIII ст. було втрачено політичну та економічну автономію України, її господарство було інкорпоровано до фінансової та торговельної системи Російської імперії, що призвело до узвичаєння системи неекономічної залежності та втрати суб'єктності Української держави в економічному розвитку, насадження чужорідних соціально-економічних інститутів. Провідними формами розвитку промисловості стали посесійна (державна) та кріпосна мануфактура (у поміщицьких маєтках).

В умовах політичного протистояння та збройних конфліктів чинником розвитку підприємництва виступала територіальна мобільність населення. Особливо це стосується заселення й господарського освоєння Слобожанщини та Степу. Упродовж XVII–XVIII ст. динаміка національної структури підприємницького стану

характеризується подальшим витісненням українського етнічного елементу та послідовним зростанням частки казенного виробництва, підпорядкованого Російській державі, що призвело до зниження інноваційного потенціалу та соціальної відповідальності підприємницької діяльності, ослаблення мотиваційних механізмів економічної активності загалом та усталення моделі господарської поведінки, орієнтованої на рентоотримання.

ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ РИНКОВИХ РЕФОРМ (XIX – початок XX ст.)

2.1.Становлення західноукраїнського підприємництва в Австро-Угорщині

2.1.1. Інституційне підґрунтя західноукраїнського підприємництва

Виразні модернізаційні зміни інституційного поля (формальних і неформальних правил взаємодії економічних суб'єктів) були започатковані з входженням Галичини, Буковини й Закарпаття у другій половині XVIII ст. до складу Австрійської імперії, де, таким чином, опинилися понад 70 тис. кв. км етнічних українських земель на яких проживало 2,4 млн українців[104]. Підневільне становище та наявність значних рудиментів аграрної цивілізації спричинилися до того, що Галичина, Буковина і Закарпаття були відсталими регіонами, у соціальній структурі яких домінували українське селянство та чужоземна шляхта, тому доступ українців до політичної влади та вплив на неї були вкрай обмеженим. Гальмом соціально-економічного розвитку краю на зламі XVIII–XIX ст. була панщина.

Включення західноукраїнських земель до складу Австрійської монархії збігся у часі з імперськими реформами, які розпочалися у сфері судочинства. Упродовж 1768–1776 рр. з ініціативи імператриці Марії Терезії було затверджено новий кримінальний та цивільний кодекси, заборонено судові катування та обмежено застосування смертної кари, всі судові функції перейшли в руки держави. Важливими для розвитку ринку стали адміністративно-правові зміни у фіскальній сфері. Для збільшення надходжень до державної скарбниці Марія Терезія підписала закон про загальний податок на прибуток, від якого не звільнялись навіть дворяни і духовенство, та покладено кінець становим привілеям. Податками обкладалися не лише селяни, як було у Речі Посполитій, а й панські маєтки, що

[104] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 19–20.

сплачували на середину XIX ст. близько трьох мільйонів рейнських гульденів на рік[105]. Задля підвищення ефективності оподаткування було проведено загальний перепис населення, запроваджено статистичний облік земель, худоби та іншого рухомого й нерухомого майна. Крім того, у 1775 р. було скасовано численні внутрішні податкові мита, тоді як відповідні платежі в зовнішній торгівлі, навпаки, було підвищено. Це є підтвердженням протекціоністського курсу в економічній політиці австрійського уряду, який встановлював високі митні тарифи на іноземні промислові вироби і низькі – на імпортну сировину. Марія Терезія заборонила вивіз деяких видів промислової сировини, використання якої мало велике значення. Процесам індустріалізації мали б сприяти податкові канікули терміном до 10 років для новостворених промислових приватних підприємств. Як найвища установа політичного та фінансового управління в австрійських провінціях був створений т.зв. «Directorium in publicis et cameralibus». Судова справа була відокремлена від адміністрації завдяки формуванню Верховного управління юстиції[106].

Продовженням модернізаційних реформ стала політика наступника Марії Терезії на австрійському троні – Йосифа II. Особливий вплив на трансформацію господарського середовища справили закони, що вперше закріплювали за селянином статус суб'єкта права. У 1781 р. Йосиф II скасував кріпацтво в Австрії і Чехії, а 5 квітня 1782 р. опубліковано окремий патент для Галичини, яким було відмінено кріпацтво як персональну залежність селян від дідичів та регламентовано феодальні повинності. Згідно із цими правовими актами, селяни отримували можливість залишати землю, якщо знаходили собі заміну, права спадщини, зміни роду занять та навчання дітей грамоти й міського ремесла. Патент від 16 червня 1786 р. обмежив панщину до трьох днів на тиждень. За імператорським декретом від 24 лютого 1787 р. домініальні (поміщицькі) земельні наділи у селянському користуванні станом на 1 листопада 1786 р. були визнані рустикальними й передані у

[105] Там само. С. 19.

[106] Зашкільняк Л.О., Крикун М.Г. Історія Польщі: від найдавніших часів до наших днів. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2002. С. 259.

спадкове селянське користування, а поміщикам заборонено самовільно розпоряджатися ними. Громадські землі (пасовища, ліси, стави, ріки) переходили у сервітутне користування, громаді надавалося право самоврядування, а селянам – право скаржитися державним інституціям на поміщиків, а також вільно продавати продукти свого виробництва. Унормуванню земельних відносин сприяло формування першого земельного кадастру – т. зв. «Йосифинської метрики». Правове поле обмежувало приєднання рустикальних земель до домініальних складною системою адміністративних процедур. Водночас, за твердженням І. Витановича, впродовж 1787–1834 рр. поміщикам-дідичам вдалося прилучити до фільварків понад 1 млн морґів рустикальної (селянської) землі. Безупинно тривало подрібнення селянських господарств: до середини XIX ст. число селянських господарств зросло на 55%, а таких, що мали менше за 5 морґів, подвоїлося[107]. Найрадикальнішим актом серед цілої низки реформаторських кроків став Урбаріальний патент Йосифа II від 10 лютого 1789 р. про скасування панщини та заміни її грошовим чиншем, що становив 30% від розміру прибутку селянського господарства (12,2% становив державний чинш, а 17,8% – чинш дідичеві). Зменшувався розмір державного податку на селянський дохід від землі до 8,3%[108]. І. Франко оцінив ці зміни як спробу узаконити «справедливі відносини між феодалами і селянами»[109].

Результатом йосифинських реформ було те, що вони, модернізуючи Західну Україну за центральноєвропейськими зразками, не ліквідували соціальний антагонізм між землевласниками й селянами, а лише перевели його в законні рамки. Разом із тим така модернізація давала безпосередній поштовх до соціальної емансипації українського селянства і до зміцнення власної, заснованої на греко-католицькій конфесії, ідентичності. Ця ідентичність галицьких русинів, прив'язана значною мірою до

[107]Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 20.

[108] Зашкільняк Л.О., Крикун М.Г. Історія Польщі: від найдавніших часів до наших днів. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2002. С. 259.

[109] Франко І.Я. Панщина та її скасування 1848 р. в Галичині. Зібрання творів: у 50-ти т. Т. 47. Київ: Наук. думка, 1986. С. 36.

монархії, протиставлялася соціально-економічному домінуванню польської шляхти. Окрім поліпшення правового та соціального статусу селян, реформи Йосифа II посилили їхню самосвідомість.

Важливим наслідком реформ у контексті генези якісно нового інституційного поля господарської діяльності українського населення Австрійської імперії став процес формування середовища національних просвітніх і кооперативних закладів. Поступове соціальне урівноправнення українського селянства відкрило селянським дітям доступ до освіти: у 1890–1914 рр. вихідці з селян становили близько двох третин усіх українських студентів вищих шкіл. Наслідками формування освіченої верстви українців у Галичині стали соціальні та ментальні трансформації, що відповідають центрально-європейській моделі розвитку: через брак капіталу стан підприємців та торговців був доволі слабким, натомість тон у середньому класі задавав прошарок інтелігенції та службовців. За таких умов найефективнішим шляхом творення еліти нації, що формується, була освіта[110].

Засадниче значення для формування соціального капіталу у середовищі селянства на межі XVIII–XIX ст. мала державна підтримка української традиції взаємодопомоги, у центрі якої перебувала традиційна сільська громада. Таке державне сприяння знайшло свій вияв, зокрема, у заснуванні шпихлірів (громадських зерносховищ). Декретом від 5 лютого 1780 р. цісар зобов'язав камеральні господарства запровадити громадські шпихліри і тримати у них чотири запаси щорічної потреби місцевих підданих. У 1784 р. цісарським циркуляром зобов'язано розробити нормативно-правове забезпечення та організувати мережу громадських зерносховищ. Камеральні фонди були створені в Самборі та Дрогобичі. Вперше в українській економічній науці докладно проаналізовані засади заснування та функціонування громадських шпихлірів та шпихлірового фонду, що викладені в низці тогочасних проектів й статутів у публікаціях

[110] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 20.

І. Франка[111]. Такі заклади набули популярності серед громад та стали передумовою розгортання масового кооперативного руху.

Незважаючи на те, що правове функціонування громадських шпихлірів та фонду було припинено цісарським указом 23–24 липня 1821 р., ці інституції продовжували діяти уже як самодіяльні, закладаючи емпіричні основи національного підприємництва. На цьому акцентує увагу один із фундаторів та очільників національного господарського руху К. Левицький, який у брошурі «Шпихліри і крамниці» (1893) зазначає, що «шпихліри можуть бути заложені Старшиною громадською або іншими людьми у громаді… Най в кожній громаді замість шинку та корчми, де пропадає наша праця, стане свій шпихлір громадський і крамниця християнська, де найдемо свою працю і добро»[112]. Головним інституційним наслідком селянських реформ в Австрійській Імперії було правове врегулювання соціального антагонізму між великими землевласниками та селянами. І хоча й у Галичині доходило до селянських заворушень, у більшості конфліктних ситуацій селяни могли апелювати до норм закону, як зазначав І. Франко, до середини XIX ст. фактично не залишилось жодної сільської громади, яка б ще не судилася із землевласником[113].

Важливим етапом формування інституційного підґрунтя національного підприємництва стали події т. зв. «весни народів» та скасування панщини у Закарпатті, Галичині та Буковині. У вересні 1848 р. видано закон про звільнення селян від особистої залежності від колишніх власників на території всієї Австрії, про надання їм прав громадян держави та права власності на ту землю, якою за панщини вони користувалися на правах спадковості. Закон передбачав повну компенсацію (індемнізацію) селянами на користь поміщиків 20-кратної вартості всіх річних кріпацьких повинностей.

---

[111] Франко І.Я. Громадські шпихліри і шпихліровий фонд у Галичині 1784–1840 рр. Зібрання творів: у 50-ти т. Т. 44. Кн. 2. Київ: Наукова думка, 1985. С. 621–628.

[112] Левицький К. Про шпихліри і крамниці. Львів, 1893. Т. 44, кн. 2: Економічні праці. С. 5–7.

[113] Франко І.Я. Земельна власність у Галичині. Зібрання творів: у 50-ти т. Київ: Наукова думка, 1984. Т. 44. Кн. 1: Економічні праці (1878–1870). С. 546–576.

Поміщики одержували за селян великий викуп: у Східній Галичині – 58,9 млн гульденів, на Буковині – 5,5 млн гульденів. Головний тягар викупу несло селянство. За законом 7 вересня 1848 р. у власність селянства Східної Галичини та Буковини перейшло менше половини земельних угідь краю. Найвищі індемнізаційні виплати здійснювали галицькі селяни, що платили утричі більше, ніж
австрійський, та уп'ятеро більше за чеського селянина. В Австрії доплата до прямих податків становила 25%, у Чехії – 31,5%, у Галичині – 85%[114].

Значної шкоди українцям краю завдала т.зв. «справа лісів і пасовиськ», або ж сервітутів. У патенті про знесення панщини повинностей селян Галичини пунктом 2 зазначалося: «Існуючі сервітути залишаються чинними; піддані, якщо вони побажають користуватися сервітутними правами, зобов'язані за це давати відповідну плату, яка встановлюється насамперед шляхом добровільних угод між ними і їх панами»[115]. Проте право сервітутів, що ставало щораз причиною конфліктів упродовж дореформеного періоду, особливо загострилося після скасування панщини. Після 1860 р., коли у Галицькому сеймі стали домінувати поляки, із 32 тис. судових справ про сервітути, за свідченням І. Франка, дідичі виграли 30 тис. Це спровокувало масові селянські бунти та разом із тим зростання бідності й гальмувало економічний розвиток українського села[116]. Прискорено розгорталися процеси господарської диференціації селян, що виявилося в обезземеленні їх значної частини. На початку XX ст. карликові селянські господарства в Галичині становили близько 43%, а разом із дрібними майже 80%[117].

На тлі селянського малоземелля щораз формувалися нові заможні селяни, зокрема за рахунок парцеляції поміщицького землеволодіння, власники яких часто не були здатні належно

---

[114] Тейлор А.Дж. Габсбурзька монархія 1809–1918. Львів: ВНТЛ–Класика, 2002. С. 71.

[115] KaiserlichesPatent1848. Access-mode.URL:http://www.klinebooks.com/cgibin/kline/32567.html

[116] Франко І.Я. Панщина та її скасування 1848 р. в Галичині. Зібрання творів: у 50-ти т. Т. 47. Київ: Наук. думка, 1986. С. 105.

[117] ÖsterreichischeStatistik. Wien, 1909. BD.83.HV. S. 4.

господарювати в ринкових умовах. Однак відсутність власних капіталів і кредитів не давали змоги селянам вести відповідно активну антипоміщицьку політику. Селянське малоземелля було однією з причин того, що земельне питання на початку XX ст. і в наступні десятиліття перебувало в центрі аграрних відносин у суспільно-політичному житті Галичини. Аграрно-селянське питання у той час було органічною складовою програм усіх політичних партій, його вважали доленосним в історичному поступі українського народу[118].

Таким чином, реформи Марії Терезії, проваджувані у 1768–1776 рр., та Йосифа II (1782–1787), аграрна реформа 1848 р., ухвалення нової австрійської конституції (1860) стали інституційним підґрунтям ґенези національного підприємництва на західноукраїнських землях.

2.1.2 Формування мережі фінансово-кредитного забезпечення підприємництва й кооперації як феномен національного самозбереження

Розвитку національної підприємницької ініціативи сприяв спеціальний кооперативний закон в Австро-Угорщині 1873 р. про «господарсько-заробітні спілки», що вперше створював правові підстави для кооперативної організації. Кооперативи отримували правовий захист своєї діяльності від зовнішнього втручання. Влада звільняла спілки від сплати податків та надавала дозвіл на їхнє фінансування громадськими організаціями. Обмеження стосувалися лише політичної діяльності та порушення норм зареєстрованих статутів[119].

Початки власне української кредитної кооперації були закладені в Перемишлі зусиллями адвоката Т. Кормоша та його сподвижників. У 1894 р. вони зареєстрували «задаткове товариство» з обмеженою відповідальністю «Віра», заклавши в його статут кооперативні принципи «батька» німецької кооперації Г. Шульце-Деліча,

[118]Злупко С.М. Ідейна боротьба навколо аграрно-селянського питання в Галичині (кінець XIX – початок XX століть). Львів,1960. С. 27–80.

[119] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 85.

пристосовані, звичайно, до обставин і потреб українського населення Галичини[120]. Згідно з задумом засновників, ця ощадно-кредитна установа мала нагромаджувати заощадження місцевої української еліти – духовної та світської інтелігенції, купецтва, заможніших селян – та надавати короткотермінові кредити ремісникам і купцям, довготермінові – навколишньому селянству.

На зламі XIX–XX ст. у галицьких містах виникають українські кредитні товариства, т. зв. «кормошівки»: у Львові – кредитний банк «Дністер» при страховому товаристві з тією ж назвою (1895), в Стрию – «Каса задаткова» (1894), в Станіславові – «Банк зв'язковий» (1895), в Бродах – «Самопоміч» (1895), в Теребовлі – «Поміч» (1895), в Бережанах – «Надія» (1896) та ін.[121]. Менші кредитні спілки засновують також в окремих селах. Однак у сільській місцевості вони широкого розповсюдження не набули, бо для селян виявились неприйнятними окремі їхні принципи.

Важливий досвід для формування ефективної національної моделі ринку пов'язаний зі становленням у Західній Україні на межі XIX–XX ст. українських банків та страхових інституцій. Історія їх становлення є яскравою ілюстрацією феномена економічного персоналізму, що втілився у діяльності когорти фундаторів українського підприємництва. Завдяки їм постали перші національні страхові товариства «Дністер» і «Карпатія», що високо оцінено уже сучасниками не тільки в українському середовищі, а й серед представників інших народів[122]. Інституційні корені убезпечення (страхування) було закладено практикою та досвідом організації шпихлірів.

Упродовж 1880–1891 рр. тривали переговори представників української громади з центральною владою у Відні щодо одержання дозволу на організацію власної страхової інституції на кооперативних засадах. Ініціатор фундації товариства «Дністер» В.

[120]Кормошъ Т. Практичный подручник для товарыств задатковых, основаных на представе закона з д. 9 цвитня 1873. Ч. 70. Перемышль, 1895. 292 с.

[121]Кульчицький К. Значінє кредиту і стоваришень в економіці суспільній. Львів, 1904. С. 16.

[122]Chlebowczyk J. O prawie do b ytu małych i młodych narodów. Warszawa-Kraków, 1983. S. 27.

Нагірний згадував, що проти організації української страхової інституції виступали насамперед москвофіли та польські шовіністи. Зусиллями В. Нагірного та К. Левицького зібрано кошти на основний фонд (100 тис. золотих австрійських крон) та зареєстровано статут товариства страхування від вогню. Активну участь у цьому процесі брав С. Федак, в адвокатській канцелярії якого було виконано документаційне правове оформлення статуту[123].Наприкінці грудня 1891 р. отримано дозвіл (концесію) на відкриття товариства, а Установчі збори відбулися 29 червня 1892 р. Першим Головою Надзірної Ради обрано Т. Бережницького, а членами дирекції С. Федака, Д. Савчака і А. Горбачевського.

Упродовж 1909–1920 рр., коли посаду директора «Дністра» обіймав С. Федак, українська страхова інституція стрімко розвивалася. Досить швидко вдалося сформувати мережу філій. До 1912 р. «Дністер» охопив усю етнічну українську територію Галичини та Буковини. Впродовж перших 22 років діяльності кількість страхових полісів зросла у понад 18 разів[124]. Окрім убезпечення будівель товариство здійснювало також страхування збіжжя, ременанту та посівів. У 1898 р. існуючі «кормошівки» об'єднуються в спілку – Крайовий союз кредитовий (КСК) у Львові. Ініціювали заснування КСК керівники страхового товариства «Дністер». На той час товариство складалося із 113 членів, з них тільки 17 – «задаткові товариства», решта – фізичні особи. Пайовий капітал КСК становив лише 3 771,52 крони, на заощадження планували виплачувати дивіденди у розмірі 4,5% від внесеної суми, позики надавати під 5,5%, а для фізичних осіб – під 7%[125].

Попри незначну економічну потугу, Крайовий союз кредитовий вже на початку свого існування став організаційним і до певної міри фінансовим (поруч зі страховим товариством «Дністер») центром української кооперації і мав значний вплив на розвиток кредитної кооперації у край. До початку Першої світової війни число його

[123] ЦДІА України у м. Львові. Ф. 421, оп. 1, спр. 25, арк. 15.
[124] ЦДІА України у м. Львові. Ф. 421, оп. 1, спр. 26, арк. 12.
[125] Ільченко (Жук) А. Відродження українського народу і кооперація. Ідеологія кооперації. Вибір з кооперативного письменства. Львів, 1934. С. 93–94.

членів постійно зростає, причому якщо кількість фізичних членів зросла в 4 рази, то кількість кредитних кооперативів – у 16 разів[126], що свідчить про напружену працю його засновників та керівників у царині кооперативної пропаганди.

Упродовж 1900-х років, які стали періодом розбудови системи українського кооперативного кредиту в Галичині, спостерігаємо досить бурхливе господарське піднесення більшості кредитних товариств та зростання кооперативної свідомості членів цих організацій. Зумовлений такий розквіт не лише податковою політикою австрійського уряду та фінансовою підтримкою місцевої влади, а й успіхами українського національного руху, розгортанням діяльності українських громадських культурно-просвітніх організацій, насамперед таких, як «Просвіта», «Сільський господар», і зміцненням кооперативної організації українців загалом після створення в 1904 р. Крайового союзу ревізійного (КСР) та спілок інших видів кооперації.

Заснування КСР дозволило, з одного боку, розгорнути активну планову наукову, пропагандистську та організаційну діяльність, спрямовану на розгортання українського кооперативного руху в краї, і об'єднати для цього зусилля майже всіх українських господарських та громадських інституцій, що існували в цей період, а з іншого боку, дало можливість КСК спрямувати свою працю на розбудову та економічне й організаційне зміцнення кредитної кооперації українців.

Розбудові кредитної кооперації сприяла діяльність «Просвіти» та «Сільського господаря», які займались поширенням економічних знань серед українського населення Галичини. «Просвіта», зокрема, ставши, згідно зі статутом 1891 р., просвітньо-економічною організацією, займалася створенням при своїх філіях та сільських читальнях позичкових кас та кас ощадності (§50)[127], регулярно випускала літературу кооперативного змісту: посібники, довідники, порадники, а з початком XX ст. почала переводити свої господарські

[126] Двадцять п'ять літ існування Краєвого Союзу Кредитового (1898–1923). Львів: Накладом КСК, 1924. С. 12.

[127] Творидло М. Економічна діяльність «Просвіти». Шістьдесять літь, 1868–1928. Ювілейний альманах т-ва «Просвіта» у Львові. Львів, 1928. С. 109.

заклади на кооперативні засади та передавати кредитівки під опіку КСК.

Особливо прислужилася «Просвіта» створенню незалежних від Патронату українських «райффайзенівок». У 1900 р. на її кошти було видано порадник М. Новаковського «Спілки для ощадності і позичок (системи Райффайзена)», а через чотири роки ще один – «Про нові спілки господарські» К. Левицького. Активісти товариства проводили в цьому напрямі лекційну й іншу пропаганду, так що на 1913 р. при читальнях «Просвіти» існувало вже 257 сільських кредитних кас «системи Райффайзена»[128].

Долучилось це товариство і до поширення в Галичині «змішаних» (універсальних) кооперативів на статуті так званого «Народного Дому». Зразковий статут для таких кооперативів, розроблений КСР, передбачав поруч з іншими господарськими операціями й приймання ними вкладів та надання позик членам. Дуже часто найбільш розвиненими були ощадно-позичкові відділення цих товариств. Специфіка «Народних домів» полягала ще й у тому, що їхні члени не мали рівних прав: власники одного паю мали один голос, двох-п'яти – два голоси, шести-десяти – три голоси, а дивіденди на внесені паї не обмежувались. Правдоподібно, що ці товариства діяли в інтересах їхніх заможніших членів, але зробили немало й для культурного та економічного поступу села. На 1907 р., за даними С. Бородаєвського, їх у краї було близько 60, а напередодні Першої світової війни – понад 100[129].

Спільними зусиллями громадських та кооперативних організацій, ентузіастів кооперативної справи протягом 1900-х рр. постійно і доволі високими темпами зростала кількість кредитних товариств та їхніх членів. На 1912 р. навколо Крайового союзу ревізійного об'єдналися 339 кредитних кооперативів, з них 319 були членами КСК[130]. Напередодні Першої світової війни в українських кредитних кооперативах КСР було 128 862 члени, що становило лише близько 10% усіх членів кредитних кооперативів краю. Українці становили

[128]Кульчицький К. Значінє кредиту і стоваришень в економіці суспільній. Львів, 1904. С. 56.

[129]Бородаевский С. История кооперативного кредита. Прага, 1923. С.187.

[130]Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 144.

більшість також у багатьох «райффайзенівках», що були під опікою Патронату, однак засвідчили свою приналежність до українського кооперативного руху лише 400 з них, які, зокрема, провадили діловодство українською мовою[131].

Своєю популярністю українська кооперація завдячувала широкій агітаційній роботі, наявності досконалих «зразкових статутів» для кредитних товариств, поширенню серед населення Галичини численних кооперативних видань, зокрема довідкових, укладених грамотно й доступно. Але насамперед її успіх пов'язаний з ефективною господарською роботою кредитних спілок. Упродовж 1900-х років систематично зростає кооперативний капітал, ширше залучаються для потреб кредитування заощадження членів, а також вигідний банківський кредит. Залученням банківських кредитів займався в основному Крайовий союз кредитовий. До 1904 р. він їх майже не використовував, але в наступні роки зумів отримати дешеві позички у державних та кооперативних банках Австрії, Чехії, Галичини. На 1913 р. банківський кредит КСК становив близько 5 млн крон[132]. Позичені гроші спрямовувалися в основному на кредитування української кооперації: ощадно-позичкових, споживчих, молочарських і універсальних товариств, а також на фінансування парцеляційних операцій та діяльності українських культурно-просвітніх організацій і установ. Кредит для кооперативів до 1912 р. був порівняно дешевим – під 5,5%, а для «райффайзенівок» – навіть 5%, на заощадження членам виплачували 4,5%[133].

Фінансова підтримка господарства та національно-культурного життя українців кредитною кооперацією не припинилась і з наближенням Першої світової війни та пов'язаним з цією обставиною погіршенням економічних умов для проведення кредитних операцій. Проте у воєнні роки інфляція, знецінення вкладів та безпосередня загроза кооперативному майну під час

---

[131] Витанович І. Національний склад і поділ на типи кооператив на території, заселеній українцями в Польщі. *Кооперативна Республіка*. 1935. № 11. С. 8–11.

[132] Жук А. Кредитова кооперація і організація ощадностей. *Кооперативна Республіка*. 1934. № 8. С. 10.

[133] Там само. С. 11.

військових дій на території краю загалом припинили зростання кількості членів кредитних товариств, їх капіталів та обсягів наданих кредитів. Припинились і виплати дивідендів кооператорам, зароблені гроші спрямовувалися у резервні фонди. Найбільше матеріально постраждали члени тих кооперативів, що базували свою діяльність не стільки на власному капіталі, скільки на позиченому, і заробляли, вдаючись до ризикованих фінансових операцій та спекуляцій. Це були, як правило, так звані «дикі кооперативи», що не входили до жодної спілки[134]. Більшість з них збанкрутували ще перед початком війни. Скрутно довелося й українським «райффайзенівкам». Натомість «кормошівки», об'єднані навколо КСК, загалом добре витримали випробування 1912–1914 рр. Союз навіть допоміг селянам, господарства яких постраждали через неурожай, безпроцентним та низькопроцентним двомільйонним кредитом[135].

Окупація російськими військами Галичини у 1914–1915 рр. призвела до тимчасового занепаду кооперативного життя, але вже невдовзі після відступу росіян кредитні кооперативи в містах та містечках, а пізніше й у сільській місцевості відновлюють свою діяльність.

Кількість членів Союзу (в тому числі й кооперативів) за цей період зросла незначно, цифра власного капіталу теж ніби завмерла[136], але вартість наявних коштів, звичайно, суттєво зменшилась. Зросли ощадні вкладення членів, що свідчило про їх довір'я до спілки, однак реальна їхня вартість теж менша від довоєнної внаслідок девальвації крони. Значне зростання суми заощаджень в Союзі пояснюється тим, що цілковитий застій господарського життя обмежив можливості кредитних товариств у виконанні їхніх статутних завдань. Різко впав попит на виробничий кредит, внаслідок чого товариства частину свого оборотного капіталу спрямовували на виплати власних боргів та кредитування

---

[134] Саєвич О. Українська кооперація перед війною і в часі війни. *Господарсько-кооперативний часопис.* 1934. 7 січня.Ч. 1–2.

[135] Творидло М. Економічна діяльність «Просвіти». Шістьдесять літь, 1868–1928. *Ювілейний альманах т-ва «Просвіта» у Львові.* Львів, 1928. С. 109.

[136] Двадцять п'ять літ існування Краєвого Союзу Кредитового (1898–1923). Львів: накладом КСК. 1924. С.13.

торговельних кооперативних підприємств, а також перераховували на рахунки КСК.

З 1916 р., після того як Крайовий союз кредитовий з метою відбудови знищених війною кооперативів та господарств їхніх членів створив спеціальний чотиримільйонний фонд для низькопроцентних кредитів, починає зростати також сума наданих ним позичок, реальна вартість яких, однак, менша від довоєнної[137]. Період стагнації української кредитної кооперації Галичини завершується у 1920-му році. Подальшу її історію визначають суттєво інші умови для діяльності: польська окупація, грошова реформа (заміна здевальвованої крони польською маркою, яка теж невдовзі девальвувала), впровадження нового кооперативного закону та розгортання руху за відродження системи української кооперації в краї, які ставлять перед українською кооперацією нові, додаткові завдання.

Разом із розгортанням кооперативного руху зароджується приватне підприємництво, яке виростало із кооперативних господарських форм та становило разом із ним економічний фундамент українства. Цей феномен був

підготовлений невтомною працею західноукраїнської еліти, як інтелектуальної, так і господарської. У її середовищі визріло тверде переконання в тому, що «без власних фабрик, торговельних заведень, банків і промислових фахів ми, як нація, не зможемо вибороти й зайняти у всесвітній сім'ї народів такого місця й становиська, яке належить нам, як 40-міліоновому народові»[138].

Підвалини західноукраїнського національного підприємництва були закладені ще в останні десятиліття XIX ст. та на початку XX ст. У 1880-х роках почав виходити перший галицький економічний журнал «Господар і Промишленник» за редакцією А. Ничая. В умовах домінування у краї чужонаціонального купецтва часопис гуртував навколо себе незначну кількість тодішніх українських галицьких

---

[137] Там само. С. 14.

[138] Лазорко М. Причинок до історії українського купецтва. *Торговельно-промисловий альманах. З нагоди 10-ліття існування «Союзу Українських Купців»*. Львів: накл. СУК, 1934. С. 38.

купців і промисловців[139]. Цей невеликий купецький гурток вже у той час поставив мету заснування самостійної української купецької організації. Наслідком їхніх зусиль стало виникнення у 1883 р.«Народної Торговлі», яка під проводом В. Нагірного і А. Ничая розгорнула в українській пресі широку пропаганду творення українського купецького стану та заснування по містах і селах своїх крамниць[140]. Із цією метою товариство «Просвіта» та Товариство ім. Качковського видали членські книжечки, у яких їхні автори К. Левицький та А. Ничай заохочували українців закладати свої крамниці та повчали, як це робити. Щороку «Народна Торговля» відкривала крамницю за крамницею, готуючи одночасно теоретично та практично генерацію українських купців[141].

І. Франко, який був активним прихильником створення цієї української інституції, так окреслив її основне завдання: «Щоби видерти торгівлю нашою працею з рук чужих і ворожих нам і щоби подати раду і поміч тим, що хочуть займатися торгівлею, зав'язуємо купецьке товариство під назвою «Народна Торговля»...»[142]. Незважаючи на те, що заснувати купецьку організацію до початку Першої світової війни так і не вдалося, значення першого з'їзду руських галицьких і буковинських купців важко переоцінити. У несприятливих для розвитку української торгівлі та промислу умовах це була «перша спроба піонерів нашого купецтва і її треба вписати золотими буквами в історію»[143]. Варто наголосити на тому, що ця подія мала помітний вплив на тогочасну українську громадсько-політичну думку, для якої була характерна явна

---

[139] Там само. С. 44.

[140] Бариляк О. «Народна Торговля» як учителька працівників торговлі. Львів: накл. «Народної Торговлі», 1937. С. 15.

[141] Лазорко М. Причинок до історії українського купецтва. *Торговельно-промисловий альманах. З нагоди 10-ліття існування "Союзу Українських Купців"*. Львів: накл. СУК, 1934. С.45.

[142] Франко І. Бесіда Василя Нагірного, виголошена на другім народнім вічі русинів дня 17 (29) червня 1883 для умотивування першої резолюції в економічних справах краю. Зібрання творів: у 50-ти т. Київ: Наукова думка, 1984. Т.44, кн. 1: Економічні праці (1878–1887).С.201–202.

[143] Несторович В. Українські купці і промисловці в Західній Україні 1920–1945. Торонто-Чікаго: вид. Клюб Українських Професіоналістів і Підприємців, 1977. С. 17.

недооцінка ролі національної торгівлі і промислу як суспільно-економічного чинника. Це стало першим кроком у подоланні стереотипу ставлення до купецько-промислового стану як до явища менш вартісного та чужого для нашого народу.

Світова війна тимчасово перервала процес розвитку приватного підприємництва та консолідації національних торговельно-промислових кіл. Але вже наприкінці війни, після підписання Берестейського миру[144], коли на багаті українські землі ринули купці-чужинці та спекулянти, активізували свою діяльність й українські купці. Національна галицька преса опублікувала заклик до рідного купецтва, автором якого був Є. Рачинський з Ходорова, про необхідність скликання нового з'їзду. Як і було оголошено, другий з'їзд українського галицького і буковинського купецтва зібрався 25 лютого 1918 р. у приміщенні банку «Дністер» у Львові. Купецьке віче, яке відкрив Є. Рачинський, обрало своїм головою найстарішого за віком купця із Бучача К. Рогозинського. Після тривалої дискусії було обрано Комітет і визначено його завдання, а саме: збирати статистичні дані про купців і промисловців та виготовити і зареєструвати статут станового товариства. До Комітету обрано таких відомих купців та суспільних діячів, як Є.Мартинець (голова), М.Криштальський (скарбник), І.Рачинський (секретар), Є.Нагірний, О.Саєвич, А.Березовський, Є.Рачинський, І.Борис. Визначилися також з назвою Товариства, а саме: «Український Купець» – крайове Товариство купців і торговельної молоді. На останньому засіданні Комітету 14 жовтня 1918 р. обговорювалися нагальні питання організації торгівлі з Великою Україною та опанування транзитом товарів, який проходив через Львів на захід[145].

Отже, створення на межі XIX–XX ст. власної мережі фінансово-кредитного й страхового забезпеченнянаціонального підприємни-

---

[144] Мирна угода, що була підписана 27 січня 1918 р. між Українською Народною Республікою, з одного боку, та Німецькою імперією, Австро-Угорською імперією, Османською імперією і Болгарським царством з другого.

[145] Перші спроби станової організації українських купців. *Торговельно-промисловий альманах.* З нагоди 10-ліття існування «Союзу Українських Купців». Львів: накл. СУК, 1934. С. 10.

цтва було важливою сферою господарської самоідентифікації українців та економічного поступу. Розбудова та розквіт кредитної, банківської та страхової галузей в Галичині упродовж 1900-х років зумовлені не лише податковою політикою австрійського уряду, а й успіхами українського національного руху, розгортанням діяльності українських громадських культурно-просвітніх організацій, зміцненням кооперативної організації українців. Кредитні кооперативи сприяли заснуванню молочарських, закупівельно-збутових, споживчих товариств. Західноукраїнська кооперативна еліта скріплювала солідарність нації у духовній праці народу, дбала про належну організацію господарської самооборони й самодисципліни. Одним із основних напрямів національної та соціальної самооборони поряд із кооперацією була програма творення національного приватного купецько-промислового стану.

2.1.3. Роль Української греко-католицької церкви в розбудові інституційного поля національного підприємництва

Одним із визначальних чинників становлення національного підприємництва в Галичині була діяльність Української греко-католицької церкви(УГКЦ). На відміну від інших європейських націй провідниками західноукраїнського підприємництва стали духовенство та інтелігенція. Власне греко-католицьке духовенство відіграло доволі значну роль у духовному пробудженні, просвіті, становленні українських господарських інституцій та піднесенні матеріального благополуччя українців Галичини і Буковини. Щоб з'ясувати значення цього феномена у творенні національного підприємництва в Західній Україні, варто детальніше зупинитися на постаті й діяльності митрополита Андрея Шептицького (1865–1944).

За сорок чотири роки митрополичого служіння Андрея Шептицького на Галичині змінилася не одна окупаційна влада, а виходець із франкомовної чесько-польсько-української родини не відступався від свого наміру створити в краї християнську державу в державі. Для цього він використовував не лише свій сан, богословські знання та меценатство, а й неабиякий підприємницький хист. Громадська діяльність була для митрополита логічним продовженням церковного служіння. Андрей Шептицький не раз стверджував, що тільки віруючі особи спроможні побудувати добрий економічний лад,

оскільки їхньою метою є не лише особистий дохід, а й загальний добробут. До побудови цього ладу він залучав кліриків Української греко-католицької церкви. Така позиція суголосна духовно-інтелектуальній традиції, що склалася в центральній Україні, зокрема поглядам Петра Могили, Феофана Прокоповича, Григорія Сковороди на єдність християнської моралі та економічної ефективності[146].

Окрім богословських знань, за переконанням отця Андрея, парохи (священики) повинні опановувати й світські ремесла – торгівлю, бухгалтерію, кооперацію, землеробство. До цього спонукали обставини, у яких тривалий час перебувала УГКЦ, – конфесія не мала жодної державної підтримки ані за Австро-Угорщини, ані за Польщі, і тим більше за радянської влади. Тож світський фах був для греко-католицького духовенства засобом заробляти гроші на потреби своїх нерідко дуже великих родин. Та й самих парафіян було варто навчити деяких ремесел. Під патронатом митрополичого ординаріату було створено українське ремісничо-промислове товариство «Зоря», де юнаків навчали комерції[147].

З ініціативи А. Шептицького було створено неформальний «Кабмін» у межах УГКЦ, який вирішував нагальні господарські потреби галичан. «Міністром фінансів» був отець Тит Войнаровський, якому митрополит доручив управління як справами церкви, так і власними фінансами, більшість з яких афішовано інвестувалися у загальногромадські потреби – створення шкіл, лікарень, санаторіїв, музеїв. У кожній сфері, де був присутній інтерес УГКЦ чи особисто Шептицького, архіпастир мав своїх довірених осіб, у числі яких було чимало священнослужителів та адвокатів, від яких він регулярно вимагав докладних звітів. У посланні «Про милосердя» митрополит писав: «...Християнин, а тим більше священик мусить домагатися якнайстислішого контролю. Контроль вважати за брак довір'я, а навіть за особисту образу є знаком такої примітивності у справах фінансових та економічних,

[146] Небрат В.В.Дослідження та викладання економіки у Києво-Могилянській академії (до 400-річчя заснування). *Історія народного господарства та економічної думки України*: зб. наук. праць. Вип. 48. Київ: ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2015. С. 173–192.

[147] ЦДІА України у м. Львові. Ф. 358, оп. 2, спр. 46, арк. 79.

що мусить бути підозріння, що тим самим прикриваєте нелад і невміння провадити справи»[148].

Коли на Галичині виникло протистояння між українськими кооператорами та приватними купцями, митрополит своїми порадами благословив примирення обох сторін і був обраний до їхніх управлінських органів. В архівах збереглися томи листів, у яких робітники, ремісники і селяни довірливо писали митрополиту про свої думки щодо умов та оплати праці. У пастирському посланні до всечесного духовенства, відомого в історії під назвою «О квестії соціальній» (1904), митрополит стверджує, що затримувати працівникові платню, якою він повинен утримувати сім'ю, а також суттєво її занижувати, є гріхом[149]. Дослідники зазначають три обов'язкові вимоги Шептицького, які він висував своїм розпорядникам або партнерам по бізнесу щодо найманих працівників: матеріальне стимулювання, нормальні умови праці та духовна опіка. Забезпечити їх на своїй рідній землі, але в чужих державах – спочатку в Австро-Угорщині, а опісля в Польщі – було непросто. А в період Другої світової війни майже неможливо. Проте історія не відвела іншого часу митрополиту Шептицькому.

Господарське товариство взаємного кредиту «Дністер», створене у 1894 р., найвищих здобутків домоглося за часів митрополита Шептицького, який зробив значні особисті вкладення в товариство, заохотив до цього духовенство і посприяв налагодженню співпраці із зарубіжними фінансовими установами[150]. У 1908 р. А. Шептицький увійшов до складу комітету засновників першого українського банку, створеного на засадах іпотеки. Найбільшими акціонерами Земельного Банку Гіпотечного (ЗБГ), що почав повноцінно працювати через два роки, стали митрополит Андрей Шептицький і товариство «Дністер», які придбали по 100 акцій номіналом по 400 корон кожна[151]. А. Шептицький у веденні бізнесу був обережним, уникав надмірних ризиків і диверсифікував їх. На першому засіданні

---

[148] Митрополит Андрей Шептицький. Пастирські послання (1899–1944). Львів: «Артос», 2007. Т. 1. 1014 с.

[149] Митрополит Андрей Шептицький: Життя і діяльність: документи і матеріали [1899–1944]. Львів: Місіонер, 1998. Т. 2. С. 155.

[150] ЦДІА України у м. Львові. Ф. 146, оп. 25, спр. 517, арк. 4.

[151] ЦДІА України у м. Львові. Ф. 40,. оп. 1, спр. 98, арк.. 4.

спостережної ради банку до її складу було обрано о. Тита Войнаровського. Значною мірою завдяки Шептицькому ЗБГ невдовзі став єдиним українським банком, що здобув визнання у світі, а його цінні папери оплачувалися у всіх банках Європи. Земельний Банк Гіпотечний займався довгостроковим кредитуванням житлового будівництва під заставу земельних ділянок і нерухомості. Банк також допомагав у разі тимчасових фінансових труднощів українським кооперативам і купецтву, що належали до «Сільського Господаря», «Народної Торговлі» або «Маслосоюзу»[152]. Кредити ЗБГ надавав часто під поруку митрополита, незважаючи на платоспроможність і фінансове становище позичальника. Водночас Шептицький дбав про те, щоб банк скуповував різні типи цінних паперів не одного, а кількох власників, зменшуючи ризики їх втрати чи банкрутства. Купівля-продаж цінних паперів за посередництва банку сприяла отриманню максимальних прибутків з акцій, і це був для митрополита надійний шлях збільшення статків з мінімізацією у випадку фінансових негараздів загрози для власного авторитету. Банківські рахунки Шептицького мали промовисті назви відповідно до потреб: «Національний музей», «Крилос», «Унів», «Гошів», «Яхторів» тощо. Вочевидь, що більше митрополит і його довірені особи пізнавали банківську сферу, то ширшими ставали їхні інтереси у ній. Згідно зі звітом за 1910 р. Шептицький мав на своїх банківських рахунках такі суми: «Земельний банк гіпотечний – 4 441 тис. корон, Банк Овчарський – 8 583 тис. корон, Крайовий союз кредитовий – 27 203 тис. корон, Народна торговля – 112 тис. корон, з акцій і валют – 611 465 тис. корон»[153].

На межі XIX–XX ст. Західна Україна мала неабияку інвестиційну привабливість – тутешні нафтові родовища активно розробляли іноземні корпорації. На Галичині в цей час працювало 332 нафтових підприємства, більшість з яких належала зарубіжним інвесторам. Іноземці провадили нафтовидобуток з особливим соціальним, економічним та екологічним цинізмом. Митрополит Шептицький

[152] Земельний Банк Гіпотечний. З приводу 25-ліття його діяльності. *Торговля і Промисл.* 1935. 1 листопада.Ч.1. С. 2.

[153] Швагуляк-Шостак О., Свереда З.Союз хреста й орала. *Український діловий тижневик «Контракти»*. 2007. 15 січня. № 1–2. С. 74–78.

був поодиноким українським підприємцем, який складав їм конкуренцію. Він повністю викупив маєток Перегінське, що у Дрогобицько-Бориславському нафтовому басейні, і уклав багаторічний договір – на 25 років – з нафтовим об'єднанням «Галіція» про видобуток на митрополичих угіддях. За умовами цього контракту компанія заплатила Шептицькому одразу 1 млн корон, а щомісячні прибутки надалі розподілялися так: по 6% на два рахунки – митрополії та особистий митрополита. Додатково об'єднання зобов'язувалося платити по 500 корон за кожну задіяну нову свердловину. У цьому бізнесі, як і в інших, традиційними були вимоги Шептицького щодо робітників: створити сприятливі умови праці для них і відповідно застрахувати їх на випадок травми або смерті на промислі. Жодне інше підприємство з тих, що працювали на той час у краї, не мало й натяку на такий «соціальний пакет». За належним дотриманням умов договору від імені митрополита наглядав довірений адвокат Гвоздецький[154].

У тому ж Перегінському було багато лісу, право на вирубку якого митрополит передав фірмі «Ґлесінґер» з двома обов'язковими вимогами: дотримуватися належних умов праці робітників і забезпечити дровами всі церковні установи в окрузі. Шептицький першим утворив у своїх лісових угіддях екологічний осередок «Охорона природи». Майже 30 тис. гектарів було поділено на три господарські округи, якими управляли інженери-лісничі. На нарадах провідних фахівців за участю лісничих та урядників фірми «Ґлесінґер» часто бував присутній і сам митрополит. Усі знали, що улюбленим його відпочинковим заняттям були об'їзди на кінній бричці лісових територій, тож він завжди був у курсі справ. Митрополитові Андрею допомагав також його брат Казимир – голова Галицького лісничого товариства і співавтор австрійського закону про ліси.

Економічна модель Шептицького була унікальна для свого часу – це був християнський персоналізм[155]. Порятунком для більшості

[154] 10 правил бізнесу від Андрея Шептицького. URL: http://www.credo-ua.org/2015/09/140916

[155] Вербова О.С. Економічний персоналізм як домінантна риса національного господарського менеджменту в західній Україні другої

українських селян Галичини Андрей Шептицький вважав кооперацію. Він закликав: «Лучіться разом, заводіть по ваших селах крамниці християнські, шпихлярі громадські і всякі інші пожиточні установи»[156]. На заклик Шептицького відроджувати українське село відгукнулося чимало священиків, які засновували осередки Товариства «Сільський Господар» на парафіях і допомагали створювати при читальнях Просвіти громадські склади для зерна та Народні доми – кооперативи змішаного типу, які, крім кредитування селян, займалися постачальницько-збутовою і виробничою діяльністю. Митрополит давав особисті кошти і свою землю на організацію кооперативного ліцею, садівничо-городничої та хліборобської шкіл. Водночас А. Шептицький наголошував на важливості українізації міст і містечок, де традиційно домінували польські та єврейські підприємці. За порадою архітектора І. Левинського, Шептицький заснував у Львові українську фабрику – скляну гуту – з найсучаснішим устаткуванням вартістю 0,5 млн дол. Митрополит викупив кілька львівських будинків, які згодом на прийнятних умовах здавав у приватну оренду під представництва українських спілок і фірм, магазини і помешкання.

Андрей Шептицький завжди дбав про диверсифікацію активів. Маючи у власності кілька тисяч гектарів земельних угідь, на яких переважно селяни-орендарі вирощували сільськогосподарську продукцію, що йшла на експорт і до Європи, Шептицький був доволі відомою особою в ділових колах не лише Австро-Угорщини, а й Англії, Німеччини, Італії, Швейцарії, Нідерландів. Він був партнером багатьох європейських банків, будівельних і брокерських контор. Австрійські видавництва друкували для митрополита книги, італійські та грецькі підприємства постачали вино і солодощі, німець-кі – пропонували нерухомість.

Отже, важливим чинником становлення національного підприємництва у Західній Україні на зламі XIX–XX ст. була УГКЦ

половини XIX-го – першої половини XX ст. *Економічний часопис – XXI.* 2015. № 1–2(1), С. 7–10.

[156] Швагуляк-Шостак О., Свереда З.Союз хреста й орала. *Український діловий тижневик «Контракти»*. 2007. 15 січня. № 1–2. С. 74–78.

на чолі з митрополитом Андреєм Шептицьким, для якого громадська та підприємницька діяльність була логічним продовженням церковного служіння. Його інтегральна роль полягала у консолідації українських кооператорів та приватних підприємців, яких він своїми порадами благословив на примирення і був обраний до їхніх управлінських органів. Андрей Шептицький втілював високі ідеали християнського персоналізму у практику національного підприємництва. Він особисто займався розбудовою мережі українських фабрик, банків, магазинів, просвітницьких, соціальних та медичних закладів, що сприяло українізації міст і містечок західної України, їх господарському та культурному розвитку.

2.2. Розвиток підприємництва на українських землях у складі Російської імперії

2.2.1. Становлення промислового підприємництва у першій половині XIX ст.

Унаслідок політичних суперечностей та низки воєнних конфліктів у другій половині XVIII ст. припинили своє існування Річ Посполита та Кримське ханство, від яких упродовж попередніх двох століть значною мірою залежав політичний та економічний розвиток українських земель. У 1772 р. ослаблена війнами, внутрішніми суперечностями й шляхетським свавіллям Річ Посполита була поділена між Австрією, Пруссією та Росією. Внаслідок першого розподілу Польщі, що відбувся у 1772 р., до складу Австрійської імперії були включені Галичина, частина Волині та Поділля, а у 1775 р. – приєднана Буковина, яка до того була частиною Османської імперії. Після другого поділу Польщі у 1793 р. до Російської імперії перейшла Правобережна Україна (Київщина, Волинь, Поділля), а після третього поділу у 1795 р. – західна частина Волині й Берестейщина. У результаті воєнних конфліктів з Туреччиною у 1768–1774 й 1783–1791 рр. Російська імперія приєднала до себе Крим і північнопричорноморські степи. Так усі українські етнічні землі стали частиною Російської та Австрійської монархій. Підросійські землі становили близько 80% української етнічної території і тут проживало майже 85% її населення. Царський уряд не дуже рахувався з регіональними кордонами

України, які історично склалися, часто експериментував із творенням нових адміністративних одиниць (намісництв, губерній, повітів). Врешті на початку XIX ст. встановився більш-менш чіткий адміністративно-територіальний устрій підросійських земель України, які були поділені на три генерал-губернаторства (Київське, Малоросійське та Новоросійсько-Бессарабське), а ті у свою чергу – на 9 губерній (Волинська, Катеринославська, Київська, Подільська, Полтавська, Таврійська, Харківська, Херсонська, Чернігівська), а також на землі Чорноморського Кубанського війська. Частина етнічних українських земель потрапила до Бессарабської, Воронезької, Курської губерній та області війська Донського, а також Царства Польського (Холмщина та Підляшшя).

У перші десятиліття XIX ст. у структурі національного господарства поряд з традиційною аграрною сферою та кустарними промислами формується промислове виробництво, а паралельно з поміщицьким та казенним підприємництвом розвиваються форми ринкового підприємництва, основані на приватній власності та вільнонайманій праці. В українському регіоні швидкими темпами зростала як кількість підприємств, так і обсяги виробництва окремих галузей легкої промисловості; відбувалася реструктуризація та концентрація виробництва у сферах легкої промисловості; стрімко розвивались окремі сфери переробної галузі та важкої індустрії. Ці процеси стали чинником виокремлення в Україні окремих спеціалізованих сільськогосподарських і промислових регіонів. На початку XIX ст. серед усіх господарсько-адміністративних районів України найбільш розвиненою була лівобережна її частина. Правобережжя, що тривалий час перебувало під владою Польщі, не мало значних промислових підприємств. У Південній Україні промисловий розвиток почався з другого десятиріччя XIX ст. Найрозвиненішими галузями промисловості на території України були: горілчана, суконна, салотопна, свічко-миловарна, шкіряна, тютюнова, цегельна, селітроварна, виробництво знарядь праці, а з 1830-х років – цукрова. Крім того, розвивались борошномельна, олійна, полотняна, паперова, поташна, залізорудна, металообробна, кам'яновугільна, фарфоро-фаянсова, гончарна та інші галузі промисловості. Статистичні дані, незважаючи на їх фрагментарність і суперечливість, одностайно свідчать про неухильний розвиток

промислового виробництва. Так, у 1793 р. на території українських губерній Російської імперії розміщувалось понад 200 промислових підприємств. За час з 1825 до 1860 р. число промислових підприємств в Україні (без винокурних) зросло у понад 3 рази: у 1825 р. їх було 649, у 1832 р. – 752, у 1854 р. – 1649, у 1860 р. – 2137. Із зростанням загального числа промислових підприємств збільшувалась вартість їх продукції. Причому остання збільшувалась не тільки і не стільки за рахунок збільшення кількості підприємств, скільки за рахунок розширення їхньої виробничої потужності, концентрації виробництва. Лише за 1852–1860 рр. вартість продукції промислових підприємств (без винокурних) в Україні зросла з 15,7 млн руб. до 37,9 млн руб.[157], або майже в 2,5 рази.

Попри зростання багатьох галузей господарства України у першій половині XIX ст., саме активний розвиток цукрової промисловості забезпечив промисловий переворот на українських землях, сутність якого полягала у переході від ручної праці до машинного виробництва. У 1820-х роках цукроваріння розвивалося у поміщицьких маєтках відомих магнатів – Сангушків, Потоцьких, Браницьких, Бобринських, – проте було малоприбутковим і технічно відсталим. Цукроварні потребували кваліфікованих робітників, майстрів і підприємливого керівного персоналу – управителів, директорів. Спочатку майстрів-цукроварів набирали з кріпаків, перед тим посилаючи їх на діючі цукроварні для здобуття фахових навичок. На деяких заводах навчалися десятки кріпаків, які з часом ставали підготовленими та вмілими працівниками. Іншим джерелом кваліфікованої робочої сили були іноземні фахівці. Наймаючи на роботу іноземців, поміщики ставили перед ними завдання також навчати майстерності учнів із кріпаків.

На початку 1830-х років граф О. Бобринський (1800–1868) збудував цукроварню в с. Михайлівському (Черкаського повіту Київської губернії). У 1834 р. він перший започаткував на своєму заводі холодне вимочування, витративши на експерименти і купівлю за кордоном дорогого устаткування декілька десятків тисяч

[157] ЦДІАЛ, ф. Департамент мануфактур і внутрішньої торгівлі, оп. 2, спр. 1770, арк. 105–106.

карбованців. Прагнення О. Бобринського вдосконалити цукробурякове виробництво за допомогою найновіших машин та апаратів вплинуло й на розвиток машинобудівної промисловості. Паризький машинний заклад «Дерон і Кайль», відкривши на вимогу О. Бобринського склад своїх машин у його маєтку в м. Сміла, незабаром розширив своє виробництво до величезних розмірів[158]. Граф Бобринський сприяв підготовці фахівців із цукроварства, а на всіх його виробництвах працювали вихованці технологічного інституту.

Постійне збільшення обсягів виробництва цукру потребувало також і вдосконалення процесу організації праці на виробництві. Робота кріпаків, вільнонайманих робітників, жінок, а також дітей була часто сезонною та малопродуктивною, тож нагальним стало питання збільшення частки постійних кадрових робітників. Граф О. Бобринський проявив винахідливість у вирішенні цього питання та купив 1 тисячу селян у Сумському повіті Харківської губернії, перевів їх у Київську губернію і поселив на правах фабричних робітників при своїх цукроварнях. Для куплених селян були збудовані 384 хати та відведені невеличкі земельні ділянки. Кожний з них одержував раз на місяць пайок продуктами, до того ж їм ще виплачувалась зарплата у розмірі 6 крб на місяць. Такі умови праці на той час вважались зразковими й були швидше винятком, ніж типовим прикладом. Для Київської губернії середній розмір заробітної плати на цукроварні становив 2 крб 75 коп. на місяць. Проте граф і вимагав від своїх робітників більш інтенсивної праці, яка тривала по 12 годин на добу[159].

Тим часом інші галузі, зокрема текстильна (суконна й полотняна), винокурна, шкіряна, свічко-сальна, миловарна, порцеляно-фаянсова, селітряна, а також тютюнництво та ґуральництво, існували на основі використання ручної праці кріпаків. Протягом 1840–50-х років переважна частина поміщицьких підприємств закрились, не витримавши конкуренції з купецькими мануфактурами, які були

[158] Агрономическое путешествие по губерниям Киевской и частью Полтавской, летом 1851 г. *Журнал Министерства государственных имуществ.* 1852. № 10. С. 87.

[159] Фундуклей И. Статистическое описание Киевской губернии. Киев: Изд. Министерства внутренних дел, 1852. С. 81.

засновані на вільнонайманій праці та передовій на той час техніці.

У 1830–1840-х роках купці почали активно інвестувати свої капітали в промислове підприємництво. Зокрема, на 1840-ві роки припадає розквіт фірми братів Яхненків та їхнього зятя Федора Симиренка. Саме вони збудували перший у Росії та Україні паровий цукрово-рафінадний завод (1843), що був обладнаний за останнім словом техніки з використанням французьких технологій цукрового виробництва. Устаткування було завезено із Франції, а для його обслуговування запрошено 30 іноземних фахівців разом із сім'ями, яким платили вдвічі більше, ніж на попередньому місці роботи. Попри залучення іноземних інженерів, технологів і майстрів, фірма також готувала і вітчизняні кадри для цукрової промисловості: при заводі було збудоване училище для дітей робітників. Технічним керівником підприємства став Платон Симиренко, який отримав освіту в Паризькому політехнічному інституті. Для потреб розвитку та технічного забезпечення виробництва у м. Городище був збудований перший український машинобудівний завод, який мав 8 парових машин, 38 горнів і 28 верстатів[160]. Це підприємство склало конкуренцію закордонним заводам, забезпечивши постачання паровиків, верстатів та іншої техніки цукроварам Київщини, сприяло їхньому технічному переоснащенню, що зменшувало залежність вітчизняних заводів від закордонної техніки та її постачальників, здешевлювало виробництво. На Городищенському машинобудівному заводі було також збудовано два пароплави: «Українець» та «Ярослав Мудрий», якими зерно та цукор транспортувалися до чорноморських портів.

Величезне як на тодішні часи підприємство Яхненків–Симиренка можна назвати комбінатом. Городищенський машинобудівельний заклад обслуговував усі потреби пісочно-рафінадної цукроварні. Крім того, комбінат здійснював і банківські операції – приймав вклади, видавав тратти тощо. Також фірма братів мала власні комори для продажу цукру в багатьох містах, що свідчить про великі розміри диверсифікованого капіталістичного підприємства. Звісно,

[160] Литвин В.М. Історія України. Київ: Наук. думка, 2006. С. 232-233.

що таке потужне й складне виробництво за кріпацької доби було винятковим. Проте воно належало до комерційного типу цукроварень, а таких закладів у 1840–1850-х роках було вдосталь.

Висока прибутковість цукроварень спричинила в середині XIX ст. стрімке поширення цукрового виробництва. До значних прибутків варто додати ще й протекціоністську митну політику царського уряду, яка сприяла зростанню цін на цукор, а отже, і збільшенню кількості цукроварень. У 1782 р. за кожний увезений на територію Російської імперії пуд цукру збиралось 20 коп. на користь казни, в 1811 р. – 1 крб 80 коп., у 1822 р. – 2 крб 50 коп., а у 1842 р. – 3 крб 80 коп. Усього в 1811 р. було стягнуто мит на ввезений цукор 1,2 млн крб, а в 1839 р. – понад 5 млн крб[161]. Міністерство фінансів побоювалось, що втратить значну частку доходів казни у вигляді митних зборів через бурхливе збільшення власного виробництва цукру. Проте було вирішено, що витрати, які доведеться понести казні через зменшення ввозу, буде перекрито запровадженням акцизу на вітчизняний цукор. Так, від 1848 до 1850 р. акциз з пуда становив 30 коп. сріблом, з 1850 по 1852 р. – 45 коп., з 1852 по 1854 р. – 60 коп. Для малих підприємств, обсяг виробництва яких не перевищував 500 пудів цукру на рік, акциз становив відповідно – 15, 30 і 45 коп. з пуда. Разом з тим урядова політика була спрямована на підтримку новостворених підприємств, тож на початковому етапі їхньої господарської діяльності цілковито звільняла їх від сплати акцизу[162].

Про масштаби розвитку цукрової промисловості в Україні свідчать такі дані: у 1848 р. в Росії працювало 380 цукрових заводів, а загальне виробництво цукру становило 1,2 млн пудів (в середньому по 3145 пудів на один завод). Лише 5–6 заводів виробляли цукру понад 15 тис. пудів на рік. Із них один був у Росії, а всі інші – на території України. Із 16 заводів, які виробляли від 10 до 15 тисяч пудів цукру на рік, один був у Росії, а решта – в Україні. У 1848 р. в

[161] Нестеренко О.О. Розвиток промисловості на Україні. Ч. 1.: Ремесло і мануфактура. Київ: Вид. Академії наук УРСР, 1959. С. 329.

[162] Дополнение к руководству к сахарному производству. *Журнал мануфактур и торговли*. 1853. Ч. II. С. 117–118.

Україні працювало 183 цукроварні, або 62% від загальної їх кількості по всій Російській імперії[163].

У середині XIX ст. цукор продавався здебільшого «на віру», тобто із застосуванням механізмів кредитних розрахунків. Цукровий пісок найбільше скуповували рафінадні заводи, які розраховувались готівкою або векселями, що тоді мали назву тратт, на термін від 8 до 18 місяців. Вільний обіг тратт сприяв припливу капіталів до цукрової промисловості. Польський мемуарист Т. Бобровський зазначає, що така форма кредиту з'явилась завдяки винахідливості фірми братів Яхненків – Симиренка: «Своїм «хлопським» розумом він (Яхненко) дійшов до думки, що місцеві рафінарі, потребуючи більшого оборотного капіталу, принаймні на дворічний термін, тобто удвічі більший від піскових цукроварень, не зможуть конкурувати зі столичними, якщо не здобудуть широкого джерела для кредиту й на довший термін; цього боязкий і зв'язаний статутом державний банк, єдина на той час кредитова установа, не міг забезпечити»[164]. Отже, як вважає Т. Бобровський, саме завдяки винахідливості та підприємливості компанії братів Яхненків–Симиренка запроваджено тратти до обігу на ринках Правобережної України. Таким чином, тратта являла собою реальну цінність, пущену в обіг за допомогою капіталів, що лежали без жодного вжитку або були інвестовані в менш прибуткові проекти.

В Україні можна виокремити три райони розвитку цукрової промисловості: Харківський (найдавніший); Полтавсько-Чернігівський (характеризувався багатьма дрібними цукроварнями сільськогосподарського типу та з кріпаками-управителями); Правобережний район (характерний могутніми цукроварнями комерційного типу й широкою участю в управлінні іноземців, уже розвиненим бурякосіянням та наявністю великого рафінадного виробництва)[165]. Перше місце за вартістю продукції та за кількістю робітників посідала Київщина завдяки потужному розвитку цукрової

---

[163] Нестеренко О. О. Розвиток промисловості на Україні. Київ: Вид. Академії наук УРСР, 1959. Ч. 1: Ремесло і мануфактура. С. 311, 329.

[164] Bobrowski T. Pamietniki. T II.Lwow, 1906. S. 32–33.

[165] Воблий К.Г. Нариси з історії російсько-української цукробурякової промисловості: у 3-х т. Київ: Вид. Всеукраїнської академії наук, 1928. Т. І. Вип. 1 [до 1861 р.]. С. 230.

промисловості. Великими розмірами продукції та числом робітників (понад 12 тис.) відзначалися дві цукрові губернії – Харківська та Чернігівська. Трохи слабше були розвинені у цьому плані Херсонська та Катеринославська губернії. На Правобережжі чільні позиції посідали Поділля та Волинь, де цукрова справа також процвітала.

У середині XIX ст. індустріальним осередком країни стала Київщина завдяки добре розвиненій цукровій промисловості, яка на той час уособлювала рівень розвитку всієї української індустрії. Так, у Київській губернії в 1844 р. діяло 44 цукробурякові заводи, які виробили за рік цукру на суму 1,4 млн крб. В 1846 р. таких заводів було вже 49, які виробили за рік цукру на 2,9 млн крб. Із цих заводів 12 були паровими, а 37 – вогневими[166]. У 1856–1857 рр. в Україні діяло вже 218 заводів, з яких 86 були паровими. Великі цукрові заводи, маючи значні прибутки, поступово переходили на парову техніку, а малі користувались усе ще вогневим способом цукроваріння. У 1860–1861 рр. із 229 діючих заводів 109 було вогневими і 120 паровими. Про прогресивність парової техніки свідчить кількість продукції цукру, виробленої за 1856–1857 рр. і за 1860–1861 рр., – відповідно 1,7 і 3,1 млн пудів[167]. Із 417 цукроварень Російської імперії в 1861–1862 рр. на території українських губерній знаходилось 219, тобто більше половини. А із 177 парових цукроварень в Україні перебувало 131, при цьому на них було встановлено 494 парові машини (загальна кількість по імперії становила 644)[168].

На основі розвитку поміщицького та приватного підприємництва, загального підвищення товарності господарства внутрішній ринок неухильно збільшувався. Найважливішими причинами, що зумовили це, були такі: поглиблення суспільного поділу праці, розвиток

[166] Нестеренко О. О. Розвиток промисловості на Україні. Ч. 1: Ремесло і мануфактура. Київ: Вид. Академії наук УРСР, 1959. С. 331.

[167] Гуржій І.О. Розклад феодально-кріпосницької системи в сільському господарстві України першої половини XIX ст. Київ: Держполітвидав УРСР, 1954. С. 189–190.

[168] Воблий К.Г. Нариси з історії російсько-української цукробурякової промисловості: у 3-х т. Київ: Вид. Всеукраїнської академії наук, 1928. Т. І. Вип. 1 [до 1861 р.]. С. 205.

промислового виробництва, комерціалізація сільського господарства, розшарування селянства, господарська спеціалізація районів, підвищення питомої ваги міського неземлеробського населення і, що особливо важливо, розширення застосування найманої праці. Потужний розвиток цукрової промисловості в Україні забезпечив початок промислового перевороту за рахунок внутрішніх ресурсів, проте з використанням іноземної техніки, технологій та виробничого досвіду. Ще до скасування кріпосного права в Україні вже існував підготовлений та навчений робітничий клас, комерційні підприємства, які працювали на ринок, досвід ведення капіталістичного виробництва та вільні обігові кошти завдяки залученню системи тратт.

Промисловий розвиток України мав у порівнянні з західноєвропейськими країнами цілий ряд особливостей. Однією з них, зокрема, було тривале співіснування дрібних селянських промислів і підприємств мануфактурного типу з великою машинною індустрією, значний вплив купецького і лихварського капіталу, застосування кріпосної праці у великому промисловому виробництві. Для початкового періоду розкладу феодально-кріпосницької системи господарства характерним у промисловості було збільшення кількості вотчинно-поміщицьких підприємств, а для періоду занепаду – зменшення чисельності і обсягу виробництва цих підприємств, неухильне зростання кількості та питомої ваги в загальному виробництві капіталістичних мануфактур, фабрик і заводів, поява нових галузей промисловості, а також поширення селянських промислів. У цей період, починаючи з 30-х років XIX ст., став успішно здійснюватись перехід від мануфактури до фабрики, закладалися підприємства, які постачали промисловість і сільське господарство удосконаленими знаряддями, спеціальними пристроями, механізмами та машинами[169]. Промисловий переворот успішно здійснювався на українських землях у суконній і цукровій галузях. Одночасно з розвитком промисловості зростало число

[169] Справочная книга по торгово-промышленной части для императорских российских консулов. Министерство торговли и промышленности. Отдел торговли. Санкт-Петербург, 1912. 738 с.

постійних найманих робітників, що зовсім не мали або мали слабкий зв'язок з сільським господарством.

У цей період вітчизняне підприємництво розвинулося у двох напрямах: як великомасштабне фабрично-заводське виробництво, виникнення якого було ініційоване урядом для задоволення державних потреб, основане переважно на примусовій праці та зосереджене в руках представників промислово-торговельної буржуазії; й дрібне мануфактурне виробництво, що сформувалося органічно й було орієнтоване на задоволення споживчих потреб широких мас населення, основане на вільнонайманій праці та зосереджене в руках сільськогосподарського виробника й ремісничого класу. Підприємницьке середовище характеризувалося різноманіттям організаційних форм і диверсифікацією видів діяльності, не обмежувалося дрібнотоварним виробництвом на основі індивідуальної власності. Так, уже на початку XIX ст. на українських теренах виникають перші компанії – колективні приватні підприємства акціонерного типу (в Одесі, Харкові та ін. великих промислово-торговельних центрах).

2.2.2. Особливості формування підприємницьких відносин у другій половині XIX – на початку XX ст.

Одним із найважливіших етапів в історії вітчизняного підприємництва став період другої половини XIX – початку XX ст., упродовж якого, попри приналежність до різних держав, під впливом інтенсивного розвитку ринкових відносин відбувалася консолідація більшості українських земель в єдиний національно-господарський організм. Внутрішні аспекти розвитку українського господарства включали комплекс аграрних, промислових, торговельних, фінансових, транспортних, технологічних питань, які формували безпосередні умови підприємницької діяльності, зазнавали суттєвих змін під дією становлення нових форм господарювання, економіко-правових відносин і відповідної перебудови соціальних зв'язків, звичних стереотипів мислення та поведінки, появи нових пріоритетів і цінностей.

Головним економічним наслідком реформи 1861 р., яка скасовувала кріпацтво, було створення передумов для капіталістичної еволюції сільського господарства. У сфері

землеволодіння відбулися принципові зміни, що безпосередньо вплинули на формування ринків землі, найманої праці та капіталів як основи розвитку аграрного та промислового підприємництва, а саме: докорінний перерозподіл земельної власності, перехід від становості до безстановості землеволодіння внаслідок витіснення дворянського землеволодіння буржуазним; значне підвищення рівня концентрації землі в руках відносно нечисленної верстви власників; зростання товарності виробництва, що сприяло заміні відробіткової ренти підприємницькою орендою, як наслідок – значне зростання орендного землекористування; розвиток ринкових відносин у сільському господарстві перетворив землю на товар. Найшвидше цей процес відбувався на Півдні України, де кріпосницькі відносини були мало поширеними та успішно розвивалося високотоварне зернове господарство.

У цей період визначилися певні регіональні особливості аграрного підприємництва. Так, на Лівобережжі**,** де абсолютна перевага належала дрібним поміщикам, дворянське землеволодіння через продаж землі скоротилося більш як на третину загальної площі. НаПравобережній Україні торгівля землею не набула поширення, оскільки, по-перше, тут ще до реформи 1861 р. успішно розвивалося поміщицьке підприємництво, тому після реформи поміщики цього регіону швидше перетворювалися на капіталістів-аграріїв та промисловців і зберігали за собою землі; по-друге, після поразки польського повстання 1831 р. царський уряд заборонив полякам і євреям купувати нерухоме майно, проте російським поміщикам став продавати на пільгових умовах і роздавати державні маєтки, а також землі, конфісковані у польських поміщиків, причетних до повстання[170]. Внаслідок цього з 75% приватновласницьких земель Правобережжя полякам залишилося тільки 47%, а російське землеволодіння різко

[170] Слабченко М.Є. Матеріяли до економічно-соціяльної історії України XIX століття. Київ: Державне вид-во України, 1925. Т. 1. С. 268.

збільшилося, тому загалом поміщицьке землеволодіння скоротилося на Правобережжі лише на 16,17%[171].

У пореформений період розвиток аграрного підприємництва відбувався двома шляхами, відомими під назвами прусського й американського. Прусським шляхом до капіталізмуйшли правобережні й лівобережні губернії України,де діяла відробіткова система. Правобережжя, завдяки розвитку цукрової промисловості, дещо випереджало за темпами економічного розвитку Лівобережжя. На Півдні України,де гальмівний вплив залишків феодалізму був менш відчутним, набув поширення американський спосіб ринкової трансформації аграрної сфери: поміщики створювали на базі своїх маєтків потужні агровиробництва, що ґрунтувалися на використанні машин та вільнонайманої праці, а заможні селяни формували товарні господарства фермерського типу.

Українська промисловість, розвиваючись у руслі загальноросійських економічних тенденцій, водночас мала свої особливості, що обумовлювало специфіку підприємницького середовища. Потужним чинником, що визначав своєрідність підприємництва в Україні, слугувало перетворення Півдня України на основну паливно-металургійну базу Російської імперії. З часу реформи 1861 р. видобуток кам'яного вугілля в Україні зріс у понад 115 разів і становив у 1900 р. 691,5 млн пудів (майже 70% усього видобутку Російської імперії), залізної руди – в 158 разів (210 млн пудів – більше половини загальноімперського видобутку), тоді як на Уралі лише в 4 рази. Енергоозброєність кожного заводу Півдня була вищою в середньому в 42 рази, ніж на Уралі, що сприяло вищій (у 6 разів) продуктивності праці робітника-металурга[172]. Це забезпечувало вищі, порівняно із загальноімперськими, темпи розвитку машинної індустрії. Виробництво чавуну впродовж 1870–1880 рр. збільшилося в Україні у 4 рази, прокату – в 7,7 раза, тоді як у Росії аналогічно на

[171]Шестаков А.В. Капитализация сельского хозяйства России (от реформы 1861 г. до войны 1914 г.). Москва: Красная новь; Главполтитпросвет, 1924. С. 132–133.

[172]Винар Б. Українська промисловість. Студія Совєтського Колоніялізму. Т. 1: Праці історично-філософської секції. Париж–Нью-Йорк–Мюнхен: Перша українська друкарня у Франції, 1964. С. 171–172.

25% і 139%. За період з 1901 по 1913 рр. виплавка чавуну в Україні подвоїлася, а його питома вага в загальноімперському виробництві становила понад 2/3[173]. Аналогічні процеси відбувалися і в інших галузях важкої індустрії, що призвело до високого рівня концентрації виробництва. У 1892 р. вісім найбільших шахт Донбасу видавали нагора більше третини річного видобутку вугілля та антрациту краю.

У 1860–1890-х роках за умов зменшення загальної кількості цукрових заводів в Україні (з 247 до 153) виробництво цукру на них зросло в 14 разів.[174] До швидкого розвитку промисловості спонукав іноземний капітал. Так, за останні два десятиріччя XIX ст. у Катеринославській і Херсонській губерніях виникло 17 нових металургійних заводів. Більшість із них було побудовано на кошти іноземних капіталістів: англійських – завод Джона Юза з робітничим селищем Юзівка (тепер – Донецьк), бельгійських – Дніпровський завод у селищі Кам'янському; французьких – Гданцівський біля Кривого Рогу. Російські капіталісти стали власниками заводів: Брянського – поблизу Катеринослава (тепер – Дніпро), Дружківського та Донецько-Юр'ївського – у Донбасі. Французький, бельгійський, англійський і німецький капітали займали ключові позиції в кам'яновугільній, залізорудній і металургійній промисловості України. Напередодні Першої світової війни в Україні працювало понад 80 іноземних компаній із загальним капіталом 413,8 млн руб., що становило 36% загальної суми іноземних капіталовкладень у Російській імперії. На цих підприємствах запроваджувалися новітні техніка та технології, використовували апробовані у передових країнах форми організації праці, велася підготовка кваліфікованого, високопрофесійного персоналу[175]. На багатьох заводах адміністративно-управлінський персонал, інженерно-технічні працівники, майстри і навіть частина кваліфікованих робітників були іноземцями. Напередодні 1917 р. іноземний капітал в Україні контролював 98% гірничорудної, 90% металургійної, 88% машинобудівної, 81% хімічної, 63% вугільної галузей. У 1912 р. тільки

---

[173] Нестеренко О.О. Розвиток промисловості на Україні: у 3-х ч. Київ: Вид-во АН УРСР, 1962. Ч. 2: Фабрично-заводське виробництво. С. 484–485.

[174] Там само. С. 319, 374.

[175] Горін Н. О. Вплив іноземних капіталів на розвиток кам'яновугільної галузі України (друга половина XIX – початок XX ст.). *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2011. Вип. 44. С. 154–170.

німецькі й англійські фірми зосередили у своїх руках 1/3 видобутку нафти українського Прикарпаття[176].

Досвід використання іноземних інвестицій у вітчизняну економіку країни свідчить про те, що за наявності адекватного механізму регулювання процесу залучення капіталів, яким безумовно виступає держава, необхідні фінансові потоки будуть направлятись у пріоритетні галузі вітчизняного господарства. Саме завдяки політиці уряду щодо залучення іноземного капіталу в металургійну промисловість через надання казенних замовлень, встановлення певних субсидій та тарифів на перевезення руди, вугілля та металів по залізничних шляхах були створені сприятливі умови для притоку іноземних інвестицій у промисловість південного регіону.

Водночас існувала структурна й територіальна диспропорційність розвитку промислового виробництва. За підтримки держави пріоритетне значення надавалося важкій індустрії, яка розвивалася темпами вдвічі швидшими порівняно з галузями легкої промисловості. Такий підхід призвів до серйозних деформацій структури економіки України – гіпертрофованого нарощення виробництва засобів виробництва за рахунок звуження виробництва предметів споживання. Ця тенденція в економіці України збереглася й у XX ст. Більше того, потужне нарощування промислового потенціалу та концентрація робочої сили в Подніпров'ї та Донбасі разюче контрастували з розвитком інших регіонів України. Донині така диспропорція в розміщенні продуктивних сил України становить складну проблему національної економіки. Формування економіки України як органічної частини економічного простору Російської імперії виявлялося у гіпертрофованому розвитку галузей великої індустрії південноукраїнських земель, гальмуванні розвитку частини галузей легкої промисловості (полотняна, суконна і т.ін.), які конкурували з аналогічним виробництвом центральноросійських земель, побудові української промисловості на принципі незавершеності, відсутності замкнутого технологічного циклу тощо. Лише 155 українських

[176]Економічна історія України: навч. посіб. Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. Київ: Знання, 2006. С. 270, 277.

промислових підприємств виробляли готову продукцію, а решта давали сировину для виготовлення такої продукції в Росії[177]. Готові товари, що довозилися з Росії, коштували значно дорожче, ніж українська сировина. Отже, нагромадження капіталу в Росії відбувалося і за рахунок нееквівалентної торгівлі з Україною. Регулювання цін за перевезення вантажів залізницями було таким, що вигідніше стало вивозити продукцію поза межі України, ніж доставляти її на власній території.

Організаційному оформленню підприємницької діяльності сприяло створення необхідного правового підґрунтя – запровадження юридичних норм, що визначають права та обов'язки учасників підприємницького процесу, захищають права власності та забезпечують правовий супровід контрактації. На українських землях, що входили до складу Російської імперії, комерційне законодавство як сукупність юридичних норм, що регулювали торгово-промислову діяльність, з'явилося в кінці XVIII ст.[178]. Торгово-промислове законодавство отримало подальший розвиток у першій половині XIX ст.: у 1800 р. з'явився статут про банкрутство, в 1807 р. видано закон про товариства, в 1824 р. ухвалено закон про гільдії. Завдяки великій кількості нових правових норм значно розширилося поле торгово-промислового законодавства, в 1831 р. ухвалено положення про купецькі книги, в 1832 р. – серія статутів. Статут про торговельний судоустрій давав змогу вперше в імперії заснувати комерційні суди, що розглядали конфлікти між підприємцями щодо торгово-промислових угод.

Реформи другої половини XIX ст. внесли ряд суттєвих змін у чинне торгово-промислове право, створивши систему юридичних гарантій підприємницької діяльності. Права та свободи в здійсненні всіх видів підприємництва визначалися «Положенням про мита за право торгівлі та інші промисли» (1863–1865 рр.). Нова нормативно-правова база слугувала імпульсом для розвитку підприємницької діяльності, встановлювала нові для вітчизняної практики принципи

[177]Гуржій І.О. Україна в системі всеросійського ринку 60–90-х років XIX ст. Київ, 1968. С. 78.

[178] Лазанська Т.І. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.) /НАН України, Інститут історії України. Київ, 1999. С. 114.

безстановості та рівності всіх правоздатних громадян у заняттi торгівлею та промисловістю. Проте не всі стани рівною мірою могли ними скористатися. Зокрема, деякі обмеження, що накладалися існуючою паспортною системою на податне населення, продовжували діяти й надалі, що обмежувало вільне переміщення селян, міщан і ремісників, а отже, стримувало розвиток підприємницької діяльності. Оптова та роздрібна торгівля, можливість заснування фабрик та заводів залишалися переважно в руках купців. Лише в 1898 р. право на заняття торгівлею та промисловістю стало незалежним від приналежності до купецького стану.

Характер розвитку підприємництва у вітчизняній господарській практиці упродовж другої половини XIX – початку XX ст. пов'язаний із кардинальною трансформацією інституційного середовища, що стало результатом багатьох суспільних реформ, які заклали підвалини ринкових перетворень та викликали глибокі зміни в соціально-економічному устрої країни. Уже з другої половини 60-х років XIX ст. в Україні починається швидкий розвиток фабрично-заводської промисловості, яка поглинала дрібнотоварне й мануфактурне виробництво. У пореформений період розвиваються інститути ринкової економічної системи: приватна власність, підприємництво, конкуренція, комерційні банки, біржі тощо, виникають нові господарські форми: фабрики, акціонерні товариства, монополістичні утворення (синдикати, трести), кооперативні організації (артіль, споживчі та кредитні товариства) та ін.

Результатом селянської реформи 1861 р. стала зміна соціального становища українського селянства. Тож у другій половині XIX ст. утверджуються нові типи сільського населення, зокрема сільські підприємці – вихідці переважно з середняцьких та заможних селян. Володіння земельними наділами відкривало перед селянами сприятливі перспективи для розширення і спеціалізації виробництва відповідно до вимог ринку. Саме завдяки зрівнянню прав міщан, селян і купців на купівлю землі на теренах України розгорнувся процес становлення господарств фермерського типу, заснованих на вільнонайманій праці та передовій техніці. Розвиток промисловості, погіршення соціально-економічного становища та трансформація звичаєвого права, внаслідок якого землі ділилися між членами родини, що призводило до

збільшення чисельності малоземельних чи безземельних селян, спричинили процес виходу частини селян з общини, що переселялися з села до міста, ставали напівпролетаріями або дрібними підприємцями. На початку XX ст. власниками 68% усієї дворянської землі були майже 3 тис. поміщиків, сформувався досить високий рівень концентрації землі. Реформи відкрили нові перспективи перед селянством, велику частину поміщицьких земель викупили заможні селяни, які з 1877 р. по 1905 р. збільшили свою земельну власність за рахунок дворянської на 4,5 млн десятин, через що власний земельний фонд зріс майже у 4 рази[179].

За сприяння уряду території між Південним Бугом і Дністром, кримські степи стали заселяти переселенці з густозаселених губерній Росії, з українських, білоруських земель, а також болгари, чехи, німці, серби, волохи, вірмени та інші. В умовах багатоземельної окраїни колоністи організовували власні дрібнотоварні господарства. Як зазначав А. Скальковський, з часом нові господарі «перетворили на
півдикі степи і байраки на квітучі землеробські садиби»[180]. У сільському господарстві формувався новий тип підприємництва – фермерське господарство. Фермерське підприємництво – це специфічна система виробничо-комерційної господарської діяльності, що має прибутковий характер, де виробництво сільськогосподарської продукції здійснюється у постійно повторюваному відновленні в умовах єдиного технологічного циклу. Елементи нової організації сільськогосподарського виробництва, за твердженням П. Лященка, почали зароджуватися на півдні, де кріпосні відносини були поширені слабо і де близькість міжнародного ринку і широко поставлене товарне експортне виробництво раніше відчули потребу вільнонайманої праці і капіталістичної техніки[181].

---

[179] Лященко П.И. Очерки аграрной эволюции России. Санкт-Петербург, 1908. Т. 1: Разложение натурального строя и условия образования сельскохозяйственного рынка. С. 118–119.

[180] Скальковский А.А.Опыт статистического описания Новороссийского края. Одесса, 1850. Ч. 1. С. 227.

[181] Лященко П.І. Історія народного господарства СРСР. Київ, 1951. Т. 1. С. 490–491.

На розвиток підприємництва в сільській місцевості також впливали демографічні та міграційні чинники – внаслідок капіталізації аграрної сфери на селі зростало перенаселення. Розміщення та густота населення тісно пов'язані з розвитком приватних землеволодінь та землеробської культури. В результаті аграрного перенаселення на Лівобережній Україні 68% від загальної кількості працездатних становили надлишок робочої сили, які поповнювали ряди безробітних[182]. У сільському господарстві відбувався процес відтоку значної маси селянства на заробітки через відокремлення виробників від засобів виробництва і зосередження їх у руках чисельно незначної, але економічно досить міцної сільської буржуазії. Заохочувана урядом активна міграція селянства сприяла поглибленню процесу подальшого соціального розшарування сільських мешканців, внаслідок якого виділився прошарок сільських підприємців.

Реформи створили умови для становлення підприємницького середовища, здійснення промислового перевороту та підвищення ефективності аграрної галузі, істотної розбудови транспортної інфраструктури, розширення ринків збуту та формування підприємницького середовища загалом. Проте реакційні методи та непослідовність впровадження реформ обумовили тривале існування пережитків патріархального ладу, які суттєво гальмували господарську ініціативу населення та ускладнювали процес розбудови господарства на ринкових засадах. Крім того, реформи мали досить запізнілий характер, що не створило інституційних передумов для швидкої модернізації господарства на основі формування ринкового підприємницького середовища. Подальше розширення масштабів підприємницького процесу, якого вимагав новий етап суспільно-економічного розвитку, було об'єктивно обмеженим несформованістю інституційного середовища.

Розвиток підприємництва у вітчизняному господарському просторі відбувався під дією таких важливих внутрішніх деформуючих чинників: недостатній рівень первинного нагромадження, а відтак – брак підприємницького капіталу;

[182] Кравець Ю.А. Розвиток підприємництва в аграрному секторі економіки Лівобережної України (90-ті рр. XIX ст. – 1917 р.): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. іст. наук: спец. 07.00.01 "Історія України". Луганськ, 2007. С. 12.

залежність підприємництва від надмірної державної політики регулювання економічних процесів; низький рівень конкуренції на вітчизняному внутрішньому ринку; орієнтація представників великого капіталу на урядовий патерналізм, недостатній рівень підприємницької активності[183]. Найхарактернішою особливістю формування підприємництва у вітчизняному господарському середовищі було те, що основним рушієм його розвитку стала не вільна конкуренція, як це було у більшості західних країн, а значний вплив держави, що виявлявся у протекціоністській, митній і тарифній політиці, системі казенних замовлень, контролі за ціноутворенням. Державне регулювання розвитку підприємницького процесу визначила підпорядкованість цілей підприємницької діяльності стратегічним завданням загальнодержавної політики, скерованої на модернізацію економіки країни.

Російська імперія відставала у своєму розвитку від передових західноєвропейських країн, становлення ринкових відносин на тлі залишків кріпосництва негативно позначилося на розвитку суспільства. Економічне середовище на українських землях відзначалося певною інертністю у підприємницькому русі. Причинами недостатньої підприємницької активності були дискримінація українських підприємців з боку імперських урядів та соціальна консервативність селянства. Державна регламентація та опіка підприємницької діяльності не сприяли розвитку підприємницького процесу на засадах вільної конкуренції, що стало причиною зосередження підприємницьких капіталів переважно у сфері внутрішньої торгівлі та негативно позначилося на розвитку вітчизняної промисловості та адекватних ринковим умовам форм господарювання.

Водночас у межах єдиного всеросійського ринку Україна стала одним із основних районів промислового виробництва, тут форсовано розвивалася на капіталістичних засадах цукрова, вугільна, металургійна, частково машинобудівна галузі. Підприємництво на українських землях Російської імперії прогресувало у найважливіших галузях економіки, концентрація виробництва відбувалася в окремих

[183] Супрун Н.А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління: монографія. Київ: КНЕУ, 2009. С. 86.

центрах, наприклад: у Чернігівській губернії це – Клинці, в Київській – Київ і Сміла, в Херсонській – Одеса, в Катеринославській – Катеринослав, Юзівка, а також у Харкові[184]. Особливо бурхливо розвивалася металургійна галузь. Наприкінці XIX ст. південна фабрично-заводська металургія виникла не завдяки поступовому переходу від мануфактури до фабрики, а відразу у формі фабрики. Головним центром загальноімперського значення, де в період промислового перевороту сформувалося велике капіталістичне фабрично-заводське виробництво в чорній металургії, стали Донбас та Придніпров'я. Наприкінці 1860-х – початку 1870-х років уряд відмовився від казенного будівництва у металургійній промисловості і став на шлях заохочення в ній приватного підприємництва у формі надання довгострокових кредитів, виплати премій за готову продукцію, безплатного надання земель під заводи та шахти тощо[185]. В результаті такого сприяння незабаром постали перші металургійні підприємства фабричного типу.

Важливим чинником розвитку Донецької гірничозаводської промисловості стало будівництво Донецької залізничної мережі та особливо Катеринінської залізниці, що пов'язала в 1884 р.криворізьку руду з донецьким вугіллям. Упродовж 1870–1900 рр.в Україні видобуток руди зріс у 158 разів на основі розробок високоякісної залізної руди у Криворіжжі. У 1887 р.поблизу Катеринослава побудовано Брянський завод, в 1889 р.в селі Кам'янському – Дніпровський завод з чотирма доменними печами. За період з 1891 р.по 1895 р.створили Донецьке товариство залізоробного та сталевого виробництва, Російсько-Бельгійське та Донецько-Юр'ївське металургійні товариства побудували Дружківський завод з двома доменними печами, Петровський металургійний завод та інші. Засноване у 1896 р.Нікополь-Маріупольське гірничо-металургійне товариство звело Маріупольський трубний завод в основному на американські капітали, пізніше його розширили за рахунок побудови доменних печей для виробництва заліза та сталі. У 1897 р.бельгійське

[184]Історія народного господарства Української РСР: у 3-х т., 4-х кн. / Т.І. Дерев'янкін, В.О. Голобуцький, І.Г. Рознер та ін. Київ: Наук. думка, 1983. Т. 1. С. 315.

[185] Гуржій І.О. Україна в системі всеросійського ринку 60–90-х років XIX ст. Київ, 1968. 191 с.

товариство «Провіданс» заснувало поблизу Маріуполя та на Донбасі декілька металургійних заводів. Відповідно до затверджених у 1898 р.царським урядом умов функціонувало французьке акціонерне Генеральне товариство чавуноливарних, залізоплавильних, залізоробних та сталеливарних заводів імперії, до складу якого входили декілька вітчизняних представників, і яке звело Макіївський металургійний завод. Підприємства металургійної галузі майже не виробляли продукції на ринок, а були зайняті переважно казенними замовленнями[186]. Станом на 1900 р.на Донбасі та Криворіжжі діяло 17 великих чавуноливарних заводів, навколо яких швидко утворювалися дрібні та середні підприємства, які потрапляли у сферу впливу іноземного капіталу. В Україні 80–90% всіх акціонерних товариств гірничої промисловості належало іноземцям[187]. Так, Дніпровський завод Південноросійського товариства належав бельгійцям (головний акціонер – Коккеріль), Дружківське підприємство Донецького товариства – французам тощо[188].

Іноземний капітал приносив з собою комерційний та виробничий досвід тих країн, звідки його експортовано. Залежно від походження інвесторів досить відрізнялися галузі вкладень та організаційні форми виробництва. На початковому етапі промислового перевороту англійці здійснили вагомий внесок у становлення фабричного виробництва в текстильній промисловості, машинобудуванні та чорній металургії, тобто галузі, що були найбільш розвинутими в тогочасній Великій Британії. Підприємці Німеччини брали участь у становленні таких галузей промисловості, як електротехніка та хімія, міське господарство й торгівля. Галузевий спектр французького підприємництва в Російській імперії був досить широким, але основною стала гірничо-металургійна галузь. Таким чином, іноземний капітал зосереджувався переважно у базових галузях української промисловості, які мали

---

[186] Горнозаводская промышленность России 1906 г.: сборник статистических сведений о горнозаводской промышленности России. Санкт-Петербург: Тип. Г.А. Бернштейна, 1909. С. 376.

[187] Нестеренко А.А. Очерки истории промышленности и положения пролетариата Украины в конце XIX и начале XX в. Москва, 1954. С. 31.

[188] Туган-Барановский М.И. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Санкт-Петербург: Изд. Л.Ф. Пантелеева, 1898. Т. 1. С. 330.

найвищу норму прибутку – металургійній, вугільній, машинобудівній тощо.

Що ж стосується політики залучення іноземного капіталу, то вітчизняні науковці підтримували згадану позицію щодо доцільності великих обсягів іноземних інвестицій у промисловість Російської імперії, а значить, і України. Так, учений зі світовим ім'ям М. Туган-Барановський вважав, що «Росія належить до країн, бідних капіталом» і власних матеріальних ресурсів «недостатньо для значного промислового піднесення». Вчений зазначав далі, що, на його думку, промислове піднесення 1890-х років стало можливим лише завдяки припливу достатньої кількості іноземного капіталу і саме на його основі виникла майже вся донецька гірнича промисловість[189]. Інший вітчизняний учений-економіст О. Фінн-Єнатоєвський звернув увагу на посилення зарубіжних інвестицій у вітчизняну економіку у середині 90-х років XIX ст., коли щорічно з'являлися десятки іноземних підприємств. На активне виникнення нових іноземних підприємств, на його думку, впливали висока норма прибутку, пільгові митні тарифи, державні замовлення й суттєве збільшення плати за користування капіталом за кордоном. Також деяким іноземним підприємствам було надано казенні замовлення за вигідними цінами[190]. Наслідком проведення такої заохочувальної політики стало те, що станом на 1914 р.питома вага іноземних підприємств у галузях важкої промисловості становила від 60 до 90%. Іноземних інвесторів приваблювали також широкий ринок, дешева робоча сила, багаті родовища. Все вище перераховане разом з відповідною економічною політикою держави забезпечувало їм високі прибутки і при цьому істотно звужувало можливості розвитку вітчизняного підприємництва[191].

---

189 Туган-Барановский М.И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. Москва: Наука, РОССПЭН, 1997. С. 500.

190 Финн-Енотаевский А. Современное хозяйство России (1890–1910 гг.). Санкт-Петербург, 1911. С. 45–50.

191 Зив В. Иностранные капиталы в русской горнозаводской промышленности. Петербург, 1917. С. 110–125.

Вчені-економісти цього періоду П. Мігулін, А. Ісаєв, П. Фомін, В. Желєзнов[192] дотримувалися різних поглядів щодо залучення іноземних інвестицій, що зумовлювалося техніко-економічним та господарським відставанням Російської імперії. Так, П. Мігулін підкреслював, що за допомогою іноземних капіталовкладень можна позбутися дефіциту вільних грошових засобів і спрямувати їх на розвиток промислових підприємств[193]. У свою чергу А. Антонович не визнавав жодних позитивних моментів у державній політиці залучення іноземних інвестицій. Учений вбачав у ній лише негативні наслідки щодо вітчизняної промисловості і наголошував на тому, що діяльність промислових підприємств під впливом іноземного капіталу не розвивається, а навпаки лише руйнується[194]. Українські вчені-економісти В. Желєзнов та І. Янжул досліджували як позитивні, так і негативні прояви політики залучення іноземних інвестицій у вітчизняну промисловість. Інші дослідники сприйняли залучення іноземних капіталів як реальний факт та намагалися різнобічно його дослідити. Така позиція була притаманна М. Соболєву, П. Струве, М. Туган-Барановському. Слід зауважити, що залежність вітчизняного підприємництва від іноземного капіталу була суттєвою особливістю українського підприємництва. Характеризуючи ситуацію, що склалася у вітчизняному підприємницькому середовищі у другій половині XIX ст., відомий історик-економіст М. Слабченко писав, що «суто українська буржуазія вимушена була балансувати між двома імперіалізмами – російським і французьким»[195].

---

[192] Мигулин П.П. Регулирование бумажной валюты в России. Харьков, 1896. 28 с.; Исаев А.А. Иностранные капиталы и русское хозяйство. *Экономист России*. 1909. № 2. С. 1–4; Фомин П.И. Синдикаты и тресты. Харьков: "Союз" Харьковского кредитного союза кооперативов, 1919. 110 с.; Железнов В.Я. Очерки политической экономии. 6-е изд., испр. и доп. Москва, 1908. 860 с.

[193] Мигулин П.П. Финансовый план. Возрождение России. Экономические этюды и новые проекты. Харьков, 1910. С. 27.

[194] Антонович А. Основания политической экономии. Киев, 1914. Т. 1. Введение и основные силы, действующие в национальном хозяйстве. С. 580.

[195] Слабченко М. Матеріали до економічно-соціальної історії України XIX ст.: у 2-х т. Харків: ДВУ, 1925. Т. 2. С. 78.

Однією з важливих галузей промисловості в Україні, де бурхливо розвивалося підприємництво, стало машинобудування, насамперед сільськогосподарське й транспортне. У своєму розвитку машинобудівельна галузь еволюціонувала від механічних майстерень (у своїй більшості) до заводів мануфактурного типу. Так, у 1840-х роках у Харкові функціонували два ливарно-механічних заводи, у Києві став до ладу завод, який виготовляв парові котли, гідравлічні преси. Сільськогосподарські машини і знаряддя виготовляли Катеринославський, Кременчуцький та інші заводи. На початку 1861 р.діяло близько 20 машинобудівних, механічних і ливарно-механічних підприємств[196]. Поворотним моментом в історії вітчизняного машинобудування стали 1890-ті роки, коли почала стрімко розвиватися металургійна галузь – база машинобудування. В Донбасі та Криворіжжі виникли великі промислові підприємства, посилилася розробка покладів кам'яного вугілля. Найбільшими підприємствами кам'яновугільної промисловості Донбасу були Корсунські шахти Південноросійського товариства, шість шахт Олексіївського гірничопромислового товариства та Олександрівські шахти Новоросійського товариства. Активна торгівля донецьким вугіллям сприяла розвитку багатьох галузей виробництва, зокрема парового вугільного флоту, торговельного мореплавання та металургійної промисловості. У степових районах України після побудови залізниці швидкого розвитку набуло зернове господарство, що у свою чергу викликало збільшення попиту на сільськогосподарські машини, внаслідок чого центр сільськогосподарського машинобудування перемістився в Україну, що супроводжувалося посиленням концентрації промислових підприємств.

Період з 1880 і до початку 1890 рр.характеризувався стрімким розвитком великої машинної індустрії, перебудовою паливно-енергетичної бази країни, істотним технічним переворотом, широким використанням машин, що значно прискорювало сам процес індустріалізації. В основному механізація процесів виробництва охопила різні галузі обробної та важкої промисловості, але поряд з цим

[196] Гуржій І.О. Розвиток товарного виробництва і торгівлі на Україні (з кінця XVIII ст. до 1861 р.). Київ: Вид-во АН УРСР, 1962. С. 43.

залишалося ще багато ручної праці. Під впливом ринкової кон'юнктури у зв'язку з необхідністю збільшувати випуск продукції застосовувалися нові технології, що дало можливість підвищувати продуктивність праці. Протягом 1887–1897 рр.кількість підприємств зросла на 26,3%, чисельність робітників – на 59,2%, а вартість промислової продукції – на 112,8%[197]. Частка української продукції на 1890 р.становила 1/5 від загальноімперського обсягу виробництва[198].

У кінці XIX – на початку XX ст. світова економіка вступила у новий етап свого розвитку – економіку вільної конкуренції заступили капіталістичні монополії. На теренах України у ході поступу ринкових відносин відбулися значні трансформації, які свідчили про переродження капіталізму в монополістичну стадію. Процес монополізації зумовлювався зростаючою концентрацією виробництва, що на теренах тогочасної Російської імперії досягла найвищого рівня в порівнянні з іншими країнами світу. Концентрація виробництва, зростання його масштабів супроводжувалися централізацією капіталу, у зв'язку з цим стає пануючою якісно нова форма капіталу – фінансовий капітал. Означений процес мав об'єктивний характер і став закономірним результатом еволюції ринкових відносин у країні.

Особливо загострилися монополістичні тенденції з середини 90-х років XIX ст. Створені в результаті концентрації та централізації виробництва монополістичні утворення («Продамет», «Продвугілля», «Цвях», «Мідь» та ін.) здобули можливість впливати на всі сторони економічного життя суспільства. Відбулася деформація провідного ринкового інституту – конкуренції, змінився механізм ціноутворення, трансформувалося ринкове господарство загалом, особливо загострилася потреба в регулюванні економічних процесів державою. Представницькі органи промисловців окремих галузей з метою активного впливу на урядову політику щодо розвитку відповідних секторів промисловості ініціювали програми

[197] Лященко П.И. История народного хозяйства СССР. Москва: Госполитиздат, 1950. Т. II. 4-е изд. С. 44.

[198] Лазанська Т.І. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.) / НАН України, Інститут історії України. Київ, 1999. С. 37.

систематичної взаємодії із урядовими структурами. На межі XIX – XX ст. найбільш авторитетними представницькими організаціями, що виражали найсуттєвіші соціальні та економічні інтереси підприємців, стали загальноросійські з'їзди представників промисловості й торгівлі.

Розвиток різних галузей господарства, налагодження економічних зв'язків, що стали результатом поступу ринкового господарства, широка ринкова конкуренція вимагали від виробників активної демонстрації своїх виробів перед широким колом потенційних клієнтів. Проваджувана державою виставкова справа на вітчизняних теренах виступила каталізатором інституціоналізації суспільних інтересів і потреб приватного бізнесу. Значна роль у розвитку експозиційної справи належала різноманітним громадським організаціям, що представляли інтереси окремих груп підприємців. Так, у 60–70-х роках XIX ст. були засновані такі громадські організації: Товариство сприяння розвитку промисловості та торгівлі, яке проводило широку діяльність з вивчення стану розвитку вітчизняної промисловості; Російське технічне товариство, що мало на меті сприяння розвитку техніки та технічної промисловості; Товариство представників біржової торгівлі та сільського господарства.

Активізація виставкової діяльності в Європі, зокрема у формі проведення всесвітніх виставок, була передвістям другої промислової революції, що докорінно змінила технологічний уклад виробництва наприкінці XIX ст. Всесвітні виставки стали одним із важливих чинників міжнародного визнання досягнень і високого рівня вітчизняної фундаментальної науки. Імпульсом для проведення перших російських промислових виставок став широкий розвиток західноєвропейської виставкової справи. Незважаючи на суттєвий західноєвропейський вплив, вітчизняна виставкова справа стала розвиватися дещо іншим шляхом, за іншими параметрами. Найбільш важливою особливістю розвитку вітчизняної виставкової справи стала активна участь держави, яка виступала ініціатором та координатором більшості виставкових заходів. Організацією виставок займалися державні органи, вирішення всіх питань з виставкової діяльності покладалося на міністерство фінансів та відповідні комітети з облаштування виставок. У пореформений період

ініціаторами виставок почали виступати не лише міністерства, а й окремі підприємницькі структури та громадські організації. Вплив уряду зберігався, зокрема через необхідність отримання дозволу на проведення виставок, що робило їх офіційними заходами. З метою інформування міністерство фінансів видавало докладні історико-статистичні огляди стану розвитку вітчизняної промисловості. За результатами роботи виставки публікувалися каталоги, списки експонатів, що отримали винагороди, протоколи і матеріали експертних комісій. Регулювання періодичності дозволяло уникати перетину виставкових заходів щодо тем, дат проведення, локацій. Уряд частково або повністю фінансував виставкові заходи і систему нагородження, надавав учасникам певні фінансові пільги, такі як зниження тарифів за провезення експонатів і проїзд на виставку, скасування податків з торгівлі на короткострокових ярмарках. Залучення підприємців до активної участі у виставках стимулювалося за допомогою державного нагородження і пов'язаних із ним переваг. Виставкові заходи мали яскраво виражений протекціоністський характер. До участі у виставковій експертизі не допускалися вироби, виготовлені за кордоном або з іноземної сировини, чим створювалися преференційні умови для національного виробника просування на ринок товарів. Нагороди, отримані на виставці, підприємці використовували для реклами високої якості своєї продукції.

Починаючи з другої половини XIX ст. великі промислові та сільськогосподарські виставки проводилися у Російській імперії регулярно. На теренах України виставки проходили в Києві, Одесі, Харкові, Катеринославі, Херсоні. Особливою популярністю користувалася Київська всеросійська виставка, що мала 24 відділи, серед них гірничий, машинобудівний, металообробний, інженерно-будівничий, авіаційний, автомобільний, садівничий, шляхів сполучення, аграрний, річкового пароплавства, мистецтва, спорту та багато інших. У рамках виставки протягом шести місяців у різний час проводилися всеросійські з'їзди акціонерних товариств, заводчиків, кооператорів, міських діячів, що створювало умови для обміну досвідом, налагодження співробітництва, взаємодії з державними інституціями тощо. Сільськогосподарські та промислові виставки кінця XIX – початку XX ст. відіграли важливу роль не лише у просуванні вітчизняних товарів на ринок, а й у розвитку

науки як безпосереднього ресурсу виробництва. Аналіз історичних особливостей розвитку вітчизняної виставкової справи засвідчує, що успішність проведення виставок великою мірою залежала від координації зусиль підприємницьких і громадських структур, з одного боку, та державних органів – з іншого, а також залучення до участі у виставках суспільно-наукових організацій некомерційного характеру.

Разом з тим залежність українського господарства від економічної політики уряду, що визначалася геополітичними та фіскальними інтересами Російської держави, обумовила нерівномірний територіально-галузевий розвиток, суперечливість мотивації економічних суб'єктів, що формувалися під впливом партикулярних норм і непослідовних заходів стимулювання промислового розвитку. Вітчизняне підприємницьке середовище формувалося в складних історичних і соціокультурних умовах, завдяки чому набуло специфічних рис і особливостей. Під дією домінуючих *інститутів влади-власності* деформація промислового розвитку та підприємницьких відносин[199] відбувалася в таких напрямах: надмірна централізація та бюрократизація господарського життя; концентрація в руках держави фінансових потоків і прибуткових видів діяльності; перетворення держави на головного інвестора, залежність утворення великих капіталів від держави; слабкість інституційних механізмів перетворення ресурсів, у тому числі фінансових, на капітали; відсутність визначеного правового поля підприємницької діяльності; нестабільне, залежне від волі чиновників, становище підприємців; домінуюче положення у господарському та підприємницькому середовищі неукраїнців за походженням (росіян, поляків, євреїв, німців та ін.); раннє зародження та форсований розвиток монополістичних тенденцій, обумовлених несформованістю конкурентного середовища, високим рівнем концентрації земельної власності та домінуючим інститутом урядового заступництва щодо великих підприємств.

[199] Небрат В.В.Історія, теорія та практика підприємництва: реалії та перспективи. *Економіка та прогнозування*. Київ, 2016. № 4. С. 148–153.

2.3. Взаємозв'язок ринкової трансформації місцевих фінансів та розвитку підприємництва

У XIX – на початку XX ст. із структурною перебудовою економіки на ринкових засадах було нерозривно пов'язано формування місцевих фінансів як інструменту впливу на господарський розвиток. На українських землях, які входили до складу Російської імперії, це відбувалося пізніше, ніж в інших європейських країнах. Згідно з теорією відомого економіста-історика О. Гершенкрона, Російська імперія увійшла до «третього ешелону» ринкових перетворень, значно відставши від більшості західних держав[200]. Поява місцевих фінансів була спланованим заходом урядової політики. Каталізатором для цього стали територіальне розширення імперії, необхідність створення єдиного економічного простору, перманентні військові конфлікти, хронічний дефіцит державного бюджету та стрімке зростання обсягу державного боргу. У таких умовах створення місцевих фінансів було покликане вирішити два ключові завдання – забезпечити наповнення державного бюджету та для цього стимулювати господарський розвиток міст, сіл і губерній.

У процесі формування місцевих фінансів Російської імперії можна виокремити три етапи їх дореволюційного розвитку: I етап – кінець XVIII ст. – середина XIX ст. – становлення місцевих фінансів, яке пов'язане з появою інститутів місцевого бюджету, комунальної власності, місцевої влади; II етап – 1860–1880-ті роки – формування місцевих фінансів унаслідок удосконалення самоврядування, розширення економічної й фінансової самостійності суб'єктів муніципального господарювання та їх значення у розвитку місцевого господарства; III етап – 1890-ті – 1914 р.– зростання ролі муніципального господарства як інструменту державної політики. Ринкова трансформація місцевих фінансів відбувалася у другому та третьому періодах. Її активізуючими чинниками стали розвиток місцевого самоврядування, кредитної кооперації, еволюція податкових інструментів та розподілу бюджетних коштів. Зокрема

[200] Гершенкрон А. Экономическая отсталость в исторической перспективе. Из экономической истории. Москва: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. С. 420–447.

це проявилося у становленні місцевих бюджетів як господарських планів громад, зростанні ролі податкових надходжень у місцевому господарстві через поступову відмову від «рудиментів» традиційної економіки – натуральних повинностей, становленні інституту комунальної власності як джерела доходу територіальної громади, зростанні значення позабюджетних фондів, створенні органів місцевого самоуправління як відповіді на соціально-економічні запити часу, ринкової та соціальної інфраструктури, фінансово-кредитних установ, будівництво й реконструкцію шляхів сполучення, підвищення агрономічної культури селянства, покращення благоустрою міст, проведення муніципалізації підприємств тощо. Проте підвалини для ринкової трансформації місцевих фінансів були закладені ще наприкінці XVIII– початку XIX ст. У зв'язку з цим взаємозв'язок розвитку місцевих фінансів та підприємництва розглядатимемо на кожному із трьох етапів через оцінку значення фінансів територіальних громад у стимулюванні підприємництва та ролі останнього в еволюції місцевих фінансів.

Перший етап розвитку місцевих фінансів на українських землях був пов'язаний із прийняттям «Грамоти про права та вигоди міст Російської імперії» 1785 р. [201], «Положення про земські повинності» 1805 р. [202] та «Уставу про повинності» 1857 р. [203], якими було закладено фундамент для формування фінансів міст, губерній і сіл. Їх поява була зумовлена необхідністю уніфікації форм, видів місцевого оподаткування та оцінки економічного потенціалу регіону в умовах наростаючої зовнішньої небезпеки.

Місцеві бюджети розглядали лише як додаткові джерела фінансування загальнодержавних витрат: утримання органів місцевої влади, поліції, в'язниць, покриття військових видатків. Як

[201] Грамота на права и выгоды городам Российской империи. *Российское законодательство X–XX вв.*: в 9 тт. Москва: Юридическая литература, 1987. Т. 5: Законодательство периода расцвета абсолютизма. 523 с.

[202] Предварительное положение о земских повинностях. *Полное собрание законов Российской империи с 1649 г.*: 1804–1805. Санкт-Петербург, 1830. Т. XVIII. № 21737. С. 1011–1013.

[203] Свод законов Российской империи: Уставы о повинностях. Санкт-Петербург: Типография II Отделения Собственной Его Императорского Величества канцелярии, 1857. 510 с.

правило, цих коштів не вистачало на покращення ринкової інфраструктури – доріг, транспорту, організації ярмарків тощо. Основним податком, який наповнював бюджет губернії, був подушний податок, тоді як оподаткування підприємницької діяльності було незначним.

Як показано на рис. 2.1, бюджет губернії переважно наповнювався за допомогою подушного й поземельного оподаткування. Основна причина цього полягала в невеликій кількості підприємств та відсутності належного фінансового контролю за їхньою діяльністю.

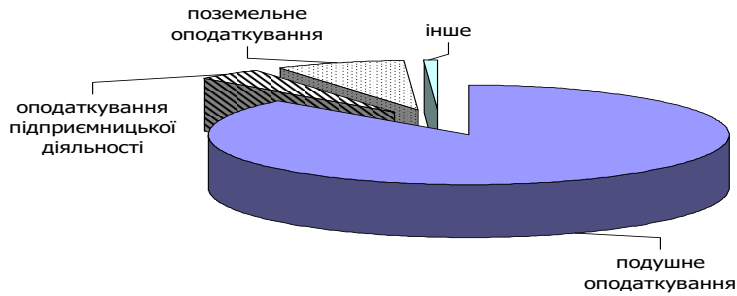

Рис. 2.1. Структура бюджетів губернії українських губерній у 1850-х роках

Джерело: складено за:Веселовский Б. История земства за сорок лет. Санкт-Петербург, 1909. С. 13; Кашкаров М. Исторический обзор законодательных работ по общему устройству земских повинностей. Санкт-Петербург, 1894. С. 156.

Крім того, одним із стримуючих факторів розвитку підприємництва у повітах українських губерній цього періоду був інститут кріпацтва, що гальмував розвиток товарно-грошових відносин у сільському господарстві, формування прошарку найманої праці в промисловості, самостійного виробника, продавця та споживача у внутрішній торгівлі, концентрації та формування продуктивного

капіталу[204]. На відміну від Англії та Північної Франції, де землевласники перетворилися на фермерів, значна більшість поміщиків на українських землях (представники яких укладали бюджети губерній) не була зацікавлена у реорганізації виробництва. Це унеможливлювало прусський шлях модернізації сільського господарства, де великі землевласники займалися удобренням земель та використовували технічні нововведення, орієнтуючись на запити ринку. На українських землях, які входили до складу Російської імперії, використання безплатної робочої сили особисто залежних селян, власної сировинної бази, доступність кредиту під заставу маєтків, активніша участь поміщиків у споживанні, ніж у виробництві, високі ціни на техніку не сприяли модернізації та розвитку аграрного підприємництва. Не менш важливе значення мала негативна оцінка поміщиками підприємницької діяльності як такої, що не відповідала їхньому соціальному статусу. Водночас підвищення рівнів загальнодержавного й місцевого оподаткування, малоземелля, аграрне перенаселення, міжполосся підривало платоспроможність селянина. Так, у середині XIX ст. щомісяця останній мав справляти від 9 до 32 руб., тоді як середній заробіток у сільському господарстві становив 3–12 руб., а в промисловості – до 20 руб. На практиці це підштовхувало селян до сезонних заробітків, а міщан – заняття підсобним господарством, яке мало переважно натуральний характер. Нерозвиненість підприємницької культури, низький рівень освіти українського населення, відсутність громадських фінансово-кредитних установ, залежне становище селян та наявність спеціальних груп інтересів, які впливали на формування місцевих бюджетів і не були зацікавлені в економічних перетвореннях, стали основними перешкодами для розвитку аграрного підприємництва, фінансів губерній, сіл як інструментів господарського розвитку у першій половині XIX ст.

Міські фінанси розвивалися швидше за фінанси сіл і губерній, початок формування яких було закладено ще наприкінці XVIII ст. Відповідно до «Грамоти про права та вигоди міст Російської імперії» 1785 р.у містах мало бути створене сприятливе підприємницьке

[204] Дружинин Н. Русская деревня на переломе 1861–1880 гг. Москва: Наука, 1978. 256 с.

середовище, оскільки промисловість та торгівля (а саме – оподаткування купецького капіталу) були вагомим джерелом наповнення державного й міського бюджетів. Проте на практиці цього не сталося. В українських губерніях Російської імперії трансформація міст у промислово-торговельні центри відбувалася повільно. На відміну від західноєвропейських країн, вони не мали такого потужного економічного фундаменту. Якщо за кордоном міста були виробничо-комерційними та освітніми центрами, у яких швидко розвивалася машинна індустрія та використовувалася наймана праця, то міста на українських теренах – центрами кустарного виробництва, де тільки починала зароджуватися капіталістична мануфактура та ринкові відносини. Для Російської імперії був також характерний повільніший, ніж у європейських країнах, перебіг урбанізаційних процесів. Якщо на кінець XIX ст. міське населення Англії становило 69%, Пруссії – 51,4%, Франції – 37,4%, то в Російській імперії – лише 12,8% усіх жителів[205].

Як бачимо з табл. 2.1, на українських землях найбільша частина міського населення проживала у Херсонській, Таврійській, Київській та Полтавській губерніях.

Таблиця 2.1

Чисельність населення у містах українських губерній у 1858 р.

Губернії	**Всього населення,** *тис. ос.*	**Населення міст,***тис. ос.*	**Частка міського населення,** *%*
Волинська	1 602,7	146,0	9,1
Катеринославська	1 019,0	62,0	6,1
Київська	2 012,1	224,5	11,2
Подільська	1 868,9	130,4	7,0
Полтавська	1 911,4	157,1	8,2
Таврійська (3 повіти)	1 590,9	197,0	12,4
Харківська	411,3	31,9	7,8
Херсонська	1 330,1	344,6	26,0
Чернігівська	1 055,8	102,1	9,7
Всього	12 802,2	1396,4	10,9

Джерело: складено за: Вологодцев И. Особенности развития городов Украины. Київ: Господарство України, 1930. С. 99.

[205]Страдомский Н.Ф. Города и земства: к вопросу об урегулировании их взаимных отношений. Киев: Типография Петра Барского, 1905. С. 28.

Зазначимо, що в більшості країн чисельність міського населення зростала завдяки переселенню селян, тоді як на українських землях кріпацтво було перешкодою для внутрішніх міграцій. Крім того, специфікою на українських землях було існування великої кількості малонаселених міст та містечок як перехідної форми від сільської до міської громад.

Як видно з табл. 2.2, у середині XIX ст. на 113 міст в українських губерніях припадало 547 містечок[206], частина з яких перебувала у приватній власності поміщиків. Якщо у західноєвропейських країнах ліквідація інституту приватних міст здійснювалася переважно революційним шляхом чи відкупом буржуазії, то в Російській імперії, де ще не було розвинутого підприємницького сектора, цю роль перейняла на себе держава, здійснюючи викуп за власний кошт.

Таблиця 2.2

Кількість міст і містечок в українських губерніях у 1858 р.

Губернії	Кількість міст з населенням в *тис. осіб*									К-ть містечок
	К-ть міст	Понад 100	50–100	20–50	10–20	5–10	2–5	1–2	Менше 1	
Волинська	5	–	–	1	1	2	1	–	–	58
Катеринославська	8	–	–	–	3	2	3	–	–	13
Київська	12	–	2	–	3	7	–	–	–	99
Подільська	17	–	–	–	4	7	5	–	1	122
Полтавська	17	–	–	1	3	9	4	–	–	94
Таврійська (3 повіти)	5	–	–	–	1	1	3	–	–	6
Харківська	18	–	–	1	5	9	3	–	–	–
Херсонська	18	1	–	3	2	7	3	2	–	112
Чернігівська	13	–	–	–	3	7	3	–	–	43
Всього	113	1	2	6	25	51	25	2	1	547

Джерело: складено за: Вологодцев И. Особенности развития городов Украины. Київ: Господарство України, 1930. С. 97–99.

Упродовж XIX – початку XX ст. основні тенденції розвитку міст українських губерній полягали в: 1) збільшенні загальної кількості

[206] Вологодцев И. Особенности развития городов Украины. Київ: Господарство України, 1930. С. 97.

міст; 2) швидкому зростанні великих міст (хоча наприкінці XIX ст. частка великих міст не перевищувала 2%; середніх – 18%, але тут зосереджувалося близько 80% усього міського населення[207]), що загалом стимулювало розширення внутрішнього попиту та розвиток підприємництва.

Особливість трансформації українських міст полягала у створенні «згори» інститутів місцевої влади та міської громади, що мало двояке значення для розвитку місцевих фінансів та підприємництва. З одного боку, активна участь держави у формуванні територіальної громади, регламентації порядку, структури, напрямів використання їхніх фінансових ресурсів заклало підвалини для формування місцевих фінансів та стимулювання підприємництва як основного джерела наповнення бюджетів різних рівнів. Фактично на цьому етапі соціально-економічного розвитку країни було неможливе становлення місцевих фінансів еволюційним шляхом без участі держави через економічну відсталість країни та суспільну неготовність до таких перетворень. З іншого боку, більшість урядових реформ, пов'язаних із забезпеченням фінансової автономії територіальних громад, були непослідовними, мали незавершений і несистемний характер, дозволяли органам державної влади безперешкодно втручатися в господарські справи територіальних громад та вимагати першочергового фінансування загальнодержавних витрат.

До основних заходів, які стимулювали підприємництво на українських землях у цей період, належали розширення переліку податкових пільг та кола осіб, які могли займатися підприємницькою

діяльністю. Наприклад, містяни й селяни, які створювали підприємства, могли претендувати на спрощене оподаткування від двох до десяти років. До 1824 р.містяни взагалі були звільнені від державного та місцевих податків на підприємницьку діяльність, а селяни лише частково підлягали такому оподаткуванню з 1812 р.Так, наприкінці 1830-х – середині 1840-х років у багатьох містах українських губерній почали відкриватися малі приватновласницькі підприємства. Лише у Волинській губернії за цей період були

[207] История мировой экономики. Москва: ЮНИТИ, 2002. С. 185.

створені заклади з виробництва й продажу кондитерських виробів (Житомир, 1839; Володимир, 1843), кав'ярні (Луцьк, Житомир, 1839; Новоград-Волинський, 1843), купальні (Житомир, 1846), готелі (Новоград-Волинський, 1849)[208] тощо. Станом на 1862 р.у Житомирі, губернському місті Волинської губернії, було відкрито 698 приватних магазинів, 1 готель, 2 шинки, 6 кондитерських фабрик, 2 кав'ярні, заводи з виготовлення мила, свічок та цегли[209].

Розвиток підприємництва на місцях сприяв наповненню місцевого бюджету. У бюджет міської громади щорічно зараховували 1/4 оголошеного гільдійського капіталу місцевих й іноземних купців, та 1/4% вартості свідоцтв та білетів, які гарантували право на здійснення підприємницької діяльності. Як видно з рис. 2.2, у 30-х роках XIX ст. частка міських доходів від податку на підприємницьку діяльність становила майже третину доходів українських міст.

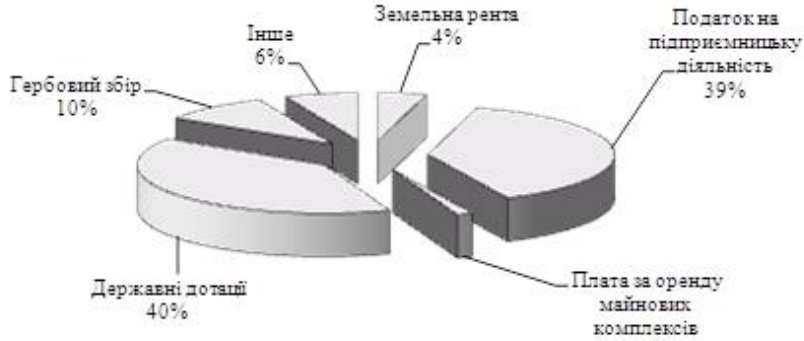

Рис. 2.2. Структура доходів губернського міста Житомира у 1830-х роках

Джерело: складено автором за архівними даними ДАВО.

Ставка податку на підприємницьку діяльність в українських містах була невисокою порівняно з іншими європейськими

[208] Державний архів Волинської області (далі: ДАВО), ф. 3, оп. 1, спр. 100.
[209] Экономическое состояние городских поселений. Санкт-Петербург, 1883. Ч. 1. С. 5.

державами та свідчила про урядову позицію стимулювання розвитку підприємництва. У такий спосіб розширення кола осіб, які могли займатися підприємницькою діяльністю, уніфікація правил для створення підприємств, податкового законодавства обмежувало свавілля місцевої влади та початково дало поштовх для розвитку підприємництва. Проте з часом зростання вартості торгових документів, припинення дії окремих податкових пільг зумовило згортання підприємницької діяльності та скорочення грошових надходжень від цього податку. Траєкторія зміни обсягу надходжень від податку на підприємницьку діяльність на місцевому рівні відповідала загальнодержавним тенденціям, оскільки цей податок був надбавкою до загальнодержавного (рис. 2.3).

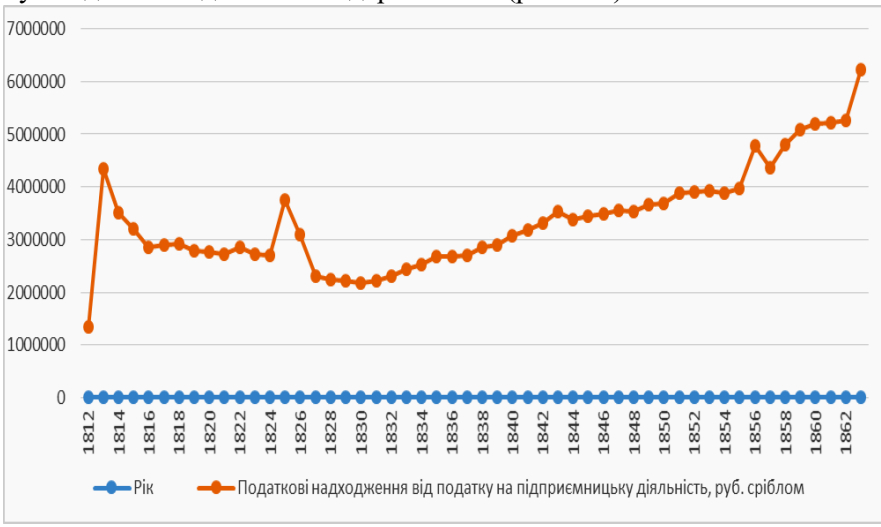

Рис. 2.3. Податкові надходження державного бюджету від податку на підприємницьку діяльність Російської імперії в 1812–1863 рр.

Джерело: складено за: Исторический очерк обложения торговли и промыслов в России с приложением материалов по торгово-промышленной статистике. Санкт-Петербург: Типография В. Киршбаума, 1893.

Як бачимо з рис. 2.3, податкові надходження до державного бюджету від податку на підприємницьку діяльність були нестабільними. Найбільший приріст податкових надходжень в державний і місцеві бюджети від ведення підприємницької

діяльності спостерігався в другій половині 1850-х років. У 1850-х роках для цього були створені місцеві спеціальні комісії. За результатами їхньої діяльності пропонувалося стимулювати збільшення кількості місцевих підприємств, які б задовольняли потреби першої необхідності. Ці ідеї місцева влада спробувала реалізувати на другому й третьому етапах формування місцевих фінансів.

Таким чином, наприкінці XVIII – у першій половині XIX ст. місцеві фінанси ще не стали стимулом для розвитку підприємництва, як це декларувалося у законодавчих актах. Водночас невисокий рівень розвитку торгівлі та промисловості на українських землях не міг забезпечити наповнення бюджетів територіальних громад. Проте збільшення кількості приватновласницьких підприємств сприяло відмові від подушного, переходу до реальногооподаткування та трансформації місцевих фінансів на ринкових засадах, а наповнення місцевих бюджетів дозволило розширити функціональні обов'язки місцевої влади та сприяти господарському розвитку населених пунктів і регіонів.

Новий етап формування місцевих фінансів в українських губерніях був пов'язаний із реформами 1860–1870-х років, які підготували економічний фундамент для фінансових перетворень у сфері місцевого бюджету, оподаткування, управління місцевим господарством. Розвиток ринкових відносин, формування територіальних громад, зростання загальнодержавних і місцевих потреб вимагали нової моделі управління господарськими процесами та механізму розподілу грошових ресурсів на місцях. Завдяки ґрунтовному вивченню досвіду адміністрування Пруссії, Франції, Великої Британії та Бельгії система місцевих фінансів села, волості, міста, губернії Російської імперії була реорганізована на засадах самоврядування. На цьому етапі правовими підставами для розвитку місцевих фінансів стали «Міське положення» 1870 р. [210], «Тимчасове положення про губернські й повітові земські установи»

[210] Высочайше утвержденное городовое положение с объяснениями: [закон 1870 г.]. Санкт-Петербург: Типография МВД, 1873. 301 с.

1864 р. [211], Положення 1861 р. [212]. Ними регламентувалося створення фінансів органів місцевого самоврядування, завдання яких полягало в задоволенні суспільних потреб місцевого значення, розвитку місцевого господарства, та незалежних інститутів місцевого бюджету, оподаткування та частково – муніципального кредиту. Участь держави повинна була обмежуватися законодавчою діяльністю та контролем за відповідністю прийнятих господарських рішень існуючій нормативно-правовій базі країни. «Економічний експеримент», пов'язаний із запровадженням фінансово автономних земств, мав за мету визначити їх ефективність у вирішенні соціально-економічних проблем громади, їхнього впливу на розвиток господарства, а також вироблення власного досвіду функціонування, подібних до європейських, організацій.

У перше десятиліття після реформ намітилися позитивні тенденції у напрямі зростання виробництва, проте порівняно із Західною Європою вони залишалися несуттєвими. Для швидкого зростання не вистачало значних капіталовкладень, технічної бази, достатніх кредитних ресурсів, мережі транспортного сполучення та кваліфікованих кадрів. Розвиток Російської імперії післяреформеного періоду сприяв усуненню частини таких перешкод. Цьому ж сприяли й інші загальнодержавні реформи: реорганізація судової системи (створення всестанових судів, не підпорядкованих державній адміністрації), реформа 1863 р., яка створила інститут правових гарантій для підприємців з боку державної та місцевої влади незалежно від соціального статусу, реорганізація торговельно-промислового оподаткування[213]. На практиці ліберальні реформи 1860–1870-х років мали неоднозначні

---

[211] Положение о губернских и уездных земских учреждениях. Санкт-Петербург: Издание книжного магазина юридической литературы Д.В. Чичинадзе, 1894. 364 с.

[212] Сборник главнейших статей положения 19 февраля 1861 года, позднейших узаконений и правительственных распоряжений по управлению крестьян Юго-Западного края. Киев: Университетская типография, 1867. 127 с.

[213] История предпринимательства в России. Кн. 2: Вторая половина XIX века – начало XX века / под ред. Ю.А. Петрова. Москва: РОССПЭН, 1999. С. 68.

наслідки: з одного боку, стимулювали розвиток місцевого господарства, про що свідчить постійна тенденція зростання кількості підприємств та обсягу місцевих бюджетів, а з іншого – продемонстрували лише декларативний характер державного невтручання. Непослідовність державної політики щодо створення територіальних громад як господарських одиниць імперії проявилася через обмеження їх фінансової бази часто непродуктивними, недостатньо розробленими податками, відсутності муніципального кредитування, та делегування для виконання частини державних видатків без належних компенсацій. Перманентне збільшення бюджетів земств упродовж 1860-х років – початку XX ст. свідчить про розширення функціональних обов'язків органів місцевого самоврядування у напрямі стимулювання розвитку місцевого господарства (рис. 2.4).

Якщо в 1870-х роках земські доходи щодо сукупних доходів усіх громад і держави становили 13%, то в 1898 р. – уже 37%[214]. Проте у співвідношенні до власне державних їхня частка майже не змінилася й становила лише 4–5% державного бюджету[215].

[214] Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Москва: Т-фия т-ва И.Д. Сытина, 1908. Вып. 2: Бюджет. Местные финансы. Государственный кредит. С. 91.

[215] Веселовский Б. История земства за сорок лет. Санкт-Петербург: Издательство О.Н. Поповой, 1909. Т. 1. С. 32.

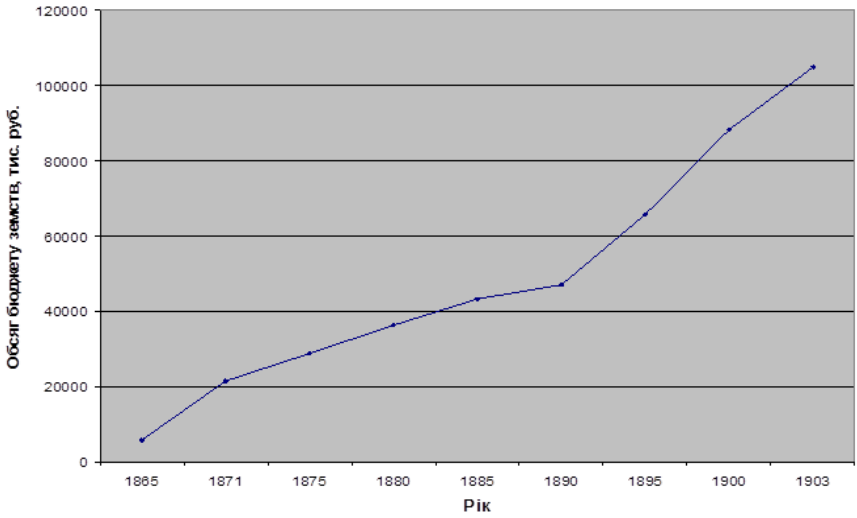

Рис. 2.4. Динаміка зростання бюджетів земств Російської імперії у 1865–1903 рр.

Джерело: складено за: Веселовский Б. История земства за сорок лет. СПб., 1909. С. 13–15.

Особливе значення земства відіграли у формуванні ринкової інфраструктури. Одним із основних напрямів діяльності земств було будівництво та ремонт доріг. Як видно з табл. 2.3, обсяг коштів, що асигнувався на ремонт доріг, постійно збільшувався, проте в структурі видатків земського бюджету 1865–1900 рр.їхня частка зменшилася з 48% до 14%.

За підрахунками одного інженера, на які посилається відомий учений-економіст XIX ст. І. Озеров, у 1870 р. лише європейська Росія щорічно втрачала близько 353 млн руб. від незадовільного транспортного сполучення. На підставі розрахунків, проведених Харківським земством, виявилося, що будівництво шосе протяжністю у півтори тисячі верст вартістю 17 млн руб. дозволить зекономити близько 5 млн руб. на рік та окупити його вартість за три – чотири роки[216]. Упродовж 1896–1901 рр. за допомогою дорожнього

[216] Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Москва: Т-фия т-ва И.Д. Сытина, 1908. Вып. 2: *Бюджет. Местные финансы. Государственный кредит*. С. 173.

капіталу, який з ініціативи держави й земств створювався у кожній губернії, було забруковано 2499,6 верств, причому з усіх облаштованих доріг в імперії 85% реконструкцій припало на земські й лише 15% – неземські губернії[217], що демонструє прямий зв'язок між розвитком демократичних інститутів та ефективністю місцевого господарства. Найвищі показники в протяжності шосейних доріг серед українських губерній мала Харківська губернія[218].

Таблиця 2.3

Соціально-економічні видатки земств Російської імперії в 1865–1900 рр.,*тис. руб.*

Роки	Усього	У тому числі на:			
		освіту	громадську опіку	медицину	шляхи сполучення
1865	3971	738	–	1298	1935
1875	11070	3339	1092	3933	2706
1885	20619	6832	2181	8833	2773
1890	22126	7226	2331	9299	3270
1900	58266	16079	1554	25245	11037

Джерело: складено за: Нитти Ф. Основные начала финансовой науки. Москва, 1893. С. 598.

З 1860-х років почали організовуватися товариства взаємного кредитування та дрібного селянського кредиту[219], а в 1865 р.був відкритий земський банк Херсонської губернії для земельного кредитування та кредитування осіб, які планували займатися підприємницькою діяльністю. Не менш важливе значення для розвитку аграрного підприємництва мало створення з ініціативи земств дослідних, показових ділянок для заохочення селян до використання нових методів культивування й розвитку аграрного підприємництва. Наприклад, у 1910 р.у Харківській губернії було створено 9, 1911 р.– 30 показових полів та 2359 показових ділянок, а в 1912 р.їх кількість майже подвоїлася. Подібні тенденції намітилися і в інших губерніях: у Полтавській губернії у 1910 р.було 87,

[217]Державний архів Житомирської області (далі : ДАЖО), ф. 160, оп. 1, спр. 577; ДАЖО, ф. 190, оп. 1, спр. 2; ДАЖО, ф. 190, оп. 1, спр. 17.

[218] Мейен В. Обзор России в дорожном отношении. Москва: Типография Министерства внутренних дел, 1900. С. 26.

[219] Корнійчук Л. Економічні питання в діяльності земств. *Економіка України*. 1995. № 1. С. 62.

1911 р.– 338, 1912 р.– 544 показових полів, тоді як у 1912 р.загальна кількість показових ділянок зросла до 13931, що було на 80% більше проти 1911 р. [220].

У роботі сучасної дослідниці економічної історії України Л. Крот на прикладі українських губерній показано позитивну динаміку забезпечення сільськогосподарських виробників спеціальною технікою через земські склади, прокатні станції; зростання врожайності сільськогосподарських культур унаслідок використання нових сільськогосподарських методів; особливому значенні земської фінансової допомоги сільськогосподарським, кредитним і споживчим кооперативам, розвитку початкової освіти тощо[221]. Лише впродовж 1909–1913 рр.продуктивність сільського господарства зросла в півтора рази[222], хоча модернізація села здійснювалася значно повільніше, ніж у західноєвропейських країнах, і була перервана війною 1914 р.

Основним джерелом наповнення земського бюджету було земельне оподаткування. Незначним, порівняно з іншими європейськими країнами, було оподаткування торгівлі та промисловості. Крім того, відсутність системного фінансового контролю дозволяла багатьом підприємствам уникати державного й місцевого оподаткування.

Як бачимо з табл. 2.4, земські органи влади активно розробляли оподаткування нерухомого майна, менше акцентуючи увагу на оподаткуванні торгівлі та промисловості. Це дозволяло багатьом підприємствам у повітах працювати «в тіні». Збільшення надходжень земських бюджетів від цього податку було насамперед пов'язано із зростанням вартості дозвільних торгових документів, а не збільшенням кількості підприємств. Зазначимо, що динаміка зміни надходжень земських бюджетів від цього податку кореспондується із траєкторією змін обсягу надходжень від нього в державному

[220]Крот Л.М. Роль земств Лівобережної України в модернізації сільського господарства (1864–1914): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: спец. 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки. Київ, 2009. С. 10.

[221] Там само. С. 12.

[222] Лановик Б.Д. Економічна історія України і світу. Тернопіль: Збруч, 2002. С. 265.

бюджеті, оскільки земський податок з підприємницької діяльності, як і міський, був доповненням до загальнодержавного.

Таблиця 2.4

Зростання земського оподаткування у тридцяти двох губерніях Росії у 1872–1890 рр.,*тис. руб.*

Об'єкт оподаткування	1872 р.	1890 р.	Темп приросту, %
Земля	14719,0	27525,5	87,0
Нерухоме майно	2213,8	7022,0	212,6
Торгівля, промисловість	2447,8	3421,2	39,7
Всього	19380,6	37968,7	95,8

Джерело: складено за: Страдомский Н.Ф. Города и земства: к вопросу об урегулировании их взаимных отношений. К., 1905. С. 36.

Як видно з табл. 2.5, найбільші надходження від цього податку були в Київській, Подільській, Катеринославській, Таврійській й Херсонській губерніях. Зазначимо, що окремі дослідники XIX ст. стверджували, що загальне оподаткування підприємницької діяльності (державне й місцеве) досягло свого максимуму, тому не можна й надалі піднімати податкові ставки.

Таблиця 2.5

Торговельно-промислове оподаткування українських губерній в 1865–1891 рр.

Губернія	1865 р.	1874 р.	1885 р.	1891 р.
Малоросійські губернії (Харківська, Полтавська, Чернігівська)	453257	659410	953449	1085353
Південно-Західні губернії (Київська, Подільська і Волинська)	578264	939566	1207196	1957004
Південні (6 губерній, серед яких Катеринославська, Таврійська, Херсонська)	1068513	1345601	2185257	2799085
Всього в Російській імперії	9774589	12886418	21770173	85476438

Джерело: складено за: Исторический очерк обложения торговли и промыслов в России с приложением материалов по торгово-промышленной статистике. Санкт-Петербург: Типография В. Киршбаума, 1893. С. 367–370.

На підставі статистичного матеріалу вони доводили, що внаслідок підвищення вартості торгових документів, які гарантували право на ведення торгівлі та створення підприємств, у 1866 р., 1875 р.,1877 р., 1880 р., 1882 р., 1891 р.відбулося зменшення надходжень до державного й місцевого бюджетів, а тому пропонували не змінювати

податкове законодавство, щоб підприємці могли пристосуватися до нових економічних реалій[223]. Проте уряд майже не прислухався до цих порад, продовжуючи збільшувати податковий тягар на підприємницьку діяльність наприкінці XIX – початку XX ст.

З другої половини XIX ст. позитивні зрушення намітилися в міських фінансах у напрямі розширення автономії органів місцевого самоврядування та їх участі в розвитку місцевого господарства. Згідно з Міським положенням 1870 р.міська влада мала здійснювати реєстрацію підприємств, регулювати ціни на товари першої необхідності, контролювати якість продуктів харчування, розробляти правила протипожежної безпеки та внутрішнього порядку на ярмарках. На неї покладалися обов'язки утримання доріг, переправ, організація ринків, забезпечення водопостачання й освітлення тощо. Для цього доходи місцевого бюджету формувалися переважно за рахунок двох вагомих податків – з нерухомого майна та підприємницької діяльності.

Оскільки податок з нерухомого майна був новим у фіскальній системі Російської імперії, то основним джерелом наповнення міського бюджету стало оподаткування підприємницької діяльності. Як і раніше, справляння міського податку на підприємницьку діяльність здійснювалося через купівлю свідоцтв, білетів і патентів. Розмір
міського податку на підприємницьку діяльність визначався міською думою у формі додаткової податкової ставки до ставки державного податку. Були встановлені граничні межі ставок міського оподаткування – 10–20% їх вартості. Виняток становили підприємства, що виробляли та реалізували товари першої необхідності. Крім того, міські податки стягувалися із свідоцтв та білетів власників лише тих підприємств, що знаходилися в межах міста. У зв'язку з цим чимало підприємств створювалися у повітах. На рис. 2.5. представлено динаміку доходів міських бюджетів упродовж 1840–1884 рр.

[223]Исторический очерк обложения торговли и промыслов в России с приложением материалов по торгово-промышленной статистике. Санкт-Петербург: Типография В. Киршбаума, 1893. 356 с.

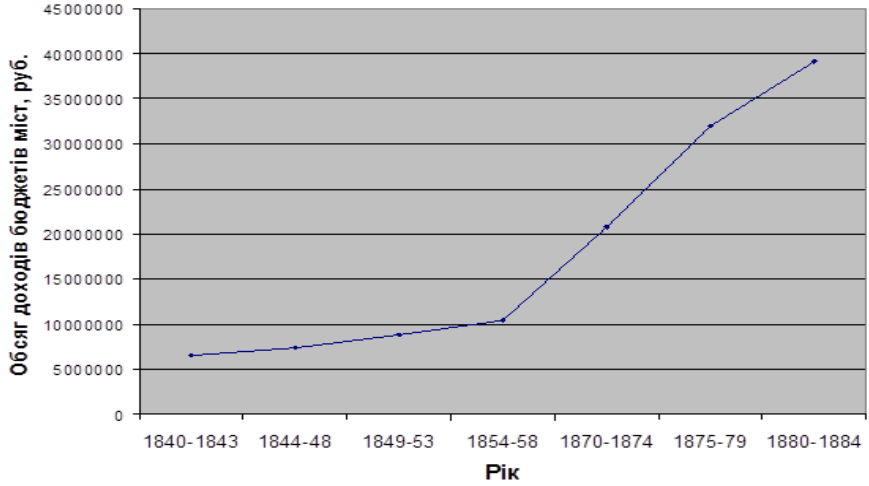

Рис. 2.5. Динаміка доходів бюджетів міст Російської імперії (1840–1884 рр.)

Джерело: складено за: Герценштейн М.Я. Кредиты для земств и городов. Москва, 1892. С. 86.

Місцевому оподаткуванню також не підлягали білети й свідоцтва, що гарантували право на продаж тютюну й тютюнових виробів, та торговельні операції, що здійснювалися іноземними купцями чи селянами під час сезонних ярмарок. У 1880-х роках XIX ст. завдяки збільшенню кількості суб'єктів підприємницької діяльності частка цих доходів у бюджеті міст зросла майже удвічі й становила близько 20–30% для загальнодержавних та 15–60% для приватних міст. Окрім купівлі торгових документів, що гарантували право на здійснення підприємницької діяльності, ще однією формою оподаткування підприємництва залишалося оподаткування готелів, кав'ярень, шинків, закладів громадського харчування. Особа отримувала право на їх відкриття після реєстрації у міській думі, магістраті чи ратуші та сплаті щорічного міського податку на підприємницьку діяльність. Особливість оподаткування таких закладів полягала в тому, що плата за свідоцтво та білет, що гарантували право на їх утримання, зараховувалися у повному обсязі у бюджет міста, де вони справлялися. Ставки оподаткування встановлювалися відповідною міською думою, магістратом чи

ратушею в межах їх граничного розміру, визначеного законом. Однак цей податок справлявся не у всіх містах українських губерній. Це було пов'язано із недостатнім рівнем розвитку ринкової інфраструктури та контролю за купівлею торгових документів у повітових містах. Наприклад, у Волинській губернії у Новоград-Волинську, Володимирі цей податок стягувався лише з власників шинків, у Ковелі – гербергів, у Луцьку та Кременці – гербергів та шинків. Цим також пояснюється різна частка таких доходів у сумарних надходженнях бюджетів різних міст: від 1 руб. (0,5% усіх доходів) у повітовому місті Володимирі до 2205 руб. (6%) у губернському місті Житомирі[224].

Відповідно до «Міського положення» 1870 р.ринковий збір був замінений податком на підприємницьку діяльність. Суб'єктами такого оподаткування були учасники ярмарків, що тривали понад 14 днів. Вони сплачували податок у вигляді купівлі білету за видом торгівлі. Міська дума встановлювала фіксовану ставку оподаткування, яка не перевищувала 50 руб. (максимальна вартість одного свідоцтва). Оподаткування суб'єктів ярмаркової торгівлі через купівлю торгових документів теж спричинило зростання доходної статті бюджету оподаткування підприємницької діяльності. За кошти міської громади споруджувалися невеликі за площею торгові приміщення (рундуки) на майданах. Поступово трансформувався й інститут торгівлі: ярмарки стали не лише торговими центрами масового продажу, а й місцем ділових зустрічей, де організовувалася підприємницька справа, складалися норми економічних відносин, формувалася ринкова етика тощо.

Зазначимо, що у другій половині XIX ст. володіти торговельним документом вважалося почесним. Згідно з Міським положенням 1870 р.таке воолодіння давало право для особи віком понад 25 років брати участь у виборчому процесі й претендувати на державні посади. Проте перебування на державних посадах забороняло здійснення підприємницької діяльності з метою уникнення лобіювання власних економічних інтересів.

[224]Державний архів Житомирської області (далі: ДАЖО), ф. 160, оп. 1, спр. 577; ДАЖО, ф. 190, оп. 1, спр. 2; ДАЖО, ф. 190, оп. 1, спр. 17.

Збільшення виробництва та обсягу торговельних операцій вимагало регулювання використання цінних паперів та вирішення спірних питань у судовому порядку. Одночасно із запровадженням Міського положення 1870 р.створювалися посади публічних нотаріусів, приватних маклерів, які займалися вирішенням правових питань. У міський бюджет, як і в попередні роки, зараховувалися доходи від використання гербового паперу для оформлення договорів чи підтвердження сплати за векселями. Податкові надходження цієї доходної статті становили від 1/4% до 1/2% номінальної вартості гербового паперу. Крім того, з кінця 40-х років XIX ст. під час укладення або нотаріального завірення договору до міського бюджету зараховувався 0,5% грошової суми, на яку був укладений контракт. Розширення переліку фінансових та комерційних операцій, які потребували оформлення на спеціальному гербовому папері, стало причиною зростання частки цих доходів у міському бюджеті.

Значна кількість підприємств взагалі не сплачувала податки через відсутність ефективних форм контролю за їх діяльністю. Ситуація змінилася в 1880-х рр., коли були створені посади податкових інспекторів та розширені контролюючі обов'язки місцевих казенних палат. Унаслідок їхньої діяльності було зафіксовано чимало економічних правопорушень та стягнуто штрафи за уникнення оподаткування підприємницької діяльності (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Кількість актів про економічні правопорушення в українських губерніях упродовж 1887–1891 рр.

Губернії	Кількість складених актів	Частка складених актів губерній у загальній кількості актів європейської Росії, %	Кількість вирішених справ	Частка вирішених справ, %
Південні губернії	3 504	6,5	3 170	90,5
Південно-західні	11 970	22,2	10 709	89,5
Малоросійські	2 582	4,6	2 290	88,7
Усього в Європейській Росії	41 783	78	35 824	85,7

Джерело: складено за: Исторический очерк обложения торговли и промыслов в России с приложением материалов по торгово-промышленной статистике. Санкт-Петербург: Типография В. Киршбаума, 1893. С. 372–373.

Зазначимо, що в 1889–1890 рр.у Київській губернії була складена найбільша кількість актів (1/5 таких документів у Російській державі), пов'язаних із порушенням податкового законодавства та фінансової дисципліни, а підприємці Київської, Подільської та Волинської губерній за цей період сплатили найбільший обсяг штрафів у Російській імперії. На нашу думку, це було пов'язано з посиленим державним контролем за цими територіями, які мали особливий статус ще з кінця XVIII ст., та активною діяльністю податкових інспекторів. Загалом розширення прав міст щодо оподаткування підприємницької діяльності було зумовлене відміною у середині 60-х років XIX ст. державної допомоги містам, призначеної для компенсації втрати частини доходів міського бюджету від державної монополії на продаж алкогольних напоїв, та ліквідації монопольного права міст на видачу торгових документів для фізичних та юридичних осіб у повітах. Крім того, органи місцевого самоврядування отримали право на створення торговельної поліції та затвердження проектів будівництва фабрик, заводів, громадських закладів.

Таким чином, під час другого етапу формування місцевих фінансів спостерігається розширення їх значення у створенні сприятливого підприємницького середовища через розвиток громадських фінансово-кредитних організацій, ринкової інфраструктури, утвердження принципу свободи та рівності під час створення підприємств тощо. Збільшення кількості підприємств сприяло наповненню місцевих бюджетів і розвитку фінансової автономії місцевого самоврядування. Це дозволило місцевим органам частково фінансувати ремонт доріг, видавництво сільськогосподарської літератури, відкриття ощадних кас та громадських банків тощо. Одним із найважливіших досягнень цього періоду стало зниження бар'єрів для створення нових підприємств, унаслідок чого збільшилася кількість не лише одноосібних, а й підприємств колективної форми власності.

Наприкінці 1880-х – на початку 1890-х років унаслідок форсування індустріалізації під патронатом держави, створення

залізничних шляхів сполучення, формування кредитної системи ринкового типу, корінних змін у податковій системі виникла необхідність у реорганізації існуючої системи місцевих фінансів адекватно до нових економічних умов. Прискорення темпів економічного розвитку країни відобразилося й на місцевих господарствах, зростання потреб яких зумовлювало збільшення бюджетів громад швидшими темпами порівняно з попередніми роками (табл.2.7). Зазначимо, що податкові надходження від підприємницької діяльності змінювалися залежно від економічної кон'юнктури в імперії та регіонах.

Таблиця 2.7

Доходи бюджетів міст Російської імперії у 1889–1909 р.,*тис. руб.*

Найменування доходів	1889	1899	1909
Податок з нерухомого майна	9585	14740	26960
Податок на підприємницьку діяльність	11228	13819	11456
Оподаткування власників транспортних засобів і собак	275	481	1042
Збори	2155	1755	1497
Використання комунального майна	16560	21327	37342
Доходи від муніципальних підприємств	2226	12594	51555
Грошова допомога від казни	3706	5724	9933
Інші (доходи від позик, спец. капіталу)	8291	20461	41103
Всього	54086	90901	180888

Джерело: складено за*:* Веселовский Б.Б.Календарь-справочник городского деятеля за 1913 г. Издание журналов «Городское дело» и «Земское дело». СПБ : «Русская скоропечатня», 1913. С. 15.

Одними із пріоритетних напрямів місцевої політики самоврядування цього періоду стали *муніципалізація* та *організація концесій*.

У зв'язку з цим особливе значення для оцінки ефективності місцевих фінансів та нового етапу у розвитку підприємництва на українських теренах має аналіз процесу муніципалізації та ступінь її розвитку щодо концесійної форми. На відміну від Західної Європи, де з середини XIX ст. розгорнулися процеси муніципалізації та заборони створення концесій, на українських землях подібні зміни намітилися лише у 1880–1890-х роках і передбачали співіснування двох форм. На початку XX ст., коли західноєвропейські країни майже повністю відмовилися від концесій, у Росії відбувався її найбільший розквіт.

Сучасник цих процесів Н. Страдомський, досліджуючи розвиток муніципального господарства Києва, стверджував, що більшість підприємств перебувають у власності контрагентів, тому підприємства, які б могли приносити дохід місту, ще не можуть бути викуплені. Наприклад, термін викупу водопроводу припадав на 1931 р., трамваїв – 1914 р., електричного освітлення – 1924 р. [225]. Концесіонери часто відмовлялися вводити технічні нововведення й практикували встановлення високих тарифів, що було невигідно для місцевого населення. Крім того, у більшості містах українських губерній не було введено обмежень щодо вартості таких послуг[226]. Широке використання концесій на українських теренах було пов'язане з недостачею внутрішніх ресурсів для фінансування місцевого господарства. Відсутність державного інвестування, розвиненої системи муніципального кредитування, нестабільність дохідних джерел місцевих бюджетів змушували органи самоврядування залучати до вирішення місцевих проблем концесії з іноземним капіталом.

Майже одночасно з концесіями – на межі XIX–XX ст. – на українських землях розгорнувся процес муніципалізації підприємств, проте, на відміну від інших держав, він відбувався значно пізніше й повільніше. Класичними країнами, де розвивалася муніципалізація, були Англія та Німеччина. В Англії вона розпочалася з 40-х років XIX ст. і охопила сфери водозабезпечення, гасового та електричного освітлення, транспортного сполучення, тоді як у Німеччині з 1870-х років поширилася насамперед на ощадні каси. Значно менші масштаби муніципалізації були характерні для Франції (лише невелика частина водопроводів і пунктів забою худоби) та США (лише каналізація й водопроводи були муніципалізовані на 70%). Такі процеси демонстрували позитивні наслідки: зменшення смертності, збільшення прибутковості таких підприємств, а відповідно бюджетів громад від їх використання. Так, лише в Англії

[225] Страдомский Н.Ф. Города и земства: к вопросу об урегулировании их взаимных отношений. Киев: Типография Петра Барского, 1905. С. 52.

[226] Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Выпуск 2: Бюджет. Местные финансы. Государственный кредит. Москва: Т-фия т-ва И.Д. Сытина, 1908. С. 188.

за двадцять років функціонування таких підприємств подвоїлося споживання води, а відповідно їх рентабельність.

В українських губерніях, як і за кордоном, основними об'єктами муніципалізації стали водопровід, електричне освітлення, пункти забою худоби, транспортне сполучення. Найраніше серед комунальних підприємств з'явилися водогони. Так, до 1890 р.на території України їх було лише сім: в Одесі (1873 р.), Києві (1870 р.), Харкові (1880 р.), Херсоні (1887 р.), Чернігові (1879р.), Бахмуті (1872 р.) та Мелітополі (1889 р.). За десятиріччя (1890–1899) водопроводи були створені ще в Бердичеві, Житомирі, Олександрівську (тепер – Запоріжжя), Єлисаветграді (тепер – Кропивницький), у 1900–1908 рр.– також у Катеринославі (тепер – Дніпро), Миколаєві, Сумах, Умані, Полтаві[227]. До кінця 1914 р.майже всі водопроводи, за винятком шістнадцяти, були муніципальними.

Розвиток трамвайних підприємств здійснювався переважно за допомогою концесійної системи із залученням іноземного капіталу. В Україні найпершими були створені Київський (1891 р.), Катеринославський і Єлисаветградський (1896 р.), Житомирський (1898 р.) та Кременчуцький (1899 р.) заводи з виробництва та ремонту трамваїв. Проте до 1914 р.в Російській імперії муніципалізувати підприємств такого профілю вдалося лише в Харкові, Катеринославі, Варшаві, Москві та Санкт-Петербурзі.

До 1915 р.у Російській імперії було введено в експлуатацію 55 електростанцій. У їх виникненні можна виділити три основні періоди: 1) до 1900 р.було створено 12,8% їх кількості, 2) 1901–1910 рр.– 34,5%, 3) 1911–1914 рр.– 52,7%[228]. Загалом у передвоєнний період електростанції були муніципалізовані лише на 50%. Більшість підприємств, які займалися гасовим освітленням, були у приватній власності. Відповідно до обрахунків П. Ашлея, станом на 1900 р.у Російській імперії на кожні 951 приватне гасове підприємство припадало 14 комунальних, тоді як дещо краща ситуація була з підприємствами, які забезпечували електричне освітлення міст: на

[227] Вологодцев И. Особенности развития городов Украины. Київ: Господарство України, 1930. С. 133.
[228] Там само. С. 134.

2572 приватні підприємства припадало 450 комунальних[229]. Зазначимо, що більшість повітових міст були неспроможні оплатити електричне освітлення вулиць, а тому ще на початку ХХ ст. частина з них здійснювала його не централізовано, а у формі натуральної повинності містян за їх власний кошт[230]. Натомість об'єктами муніципалізації також стали аптеки, пункти забою худоби, лазні, гончарні, вапнякові та цегляні заводи, миловарні, солеварні, які існували у 104 містах імперії. Крім того, у 337 містах з ініціативи органів місцевого самоврядування були організовані міські громадські банки з обмеженим колом операцій, до яких також належали споживчі кредити, та значно менше – міських ломбардів[231]. Як свідчать дані міських бюджетів (табл. 2.8), у структурі міських бюджетів Російської імперії близько 72% доходів, одержаних від використання муніципальних підприємств, припадало лише на три сфери – трамваї, водопроводи та пукти забою худоби, причому їх прибутковість була невисокою.

Таблиця 2.8

Балансові показники муніципальних підприємств у Російській імперіїу 1909 р.,*млн руб.*

Міські підприємства муніципальної форми власності	Дохід від використання	Витрати на утримання	Баланс
Водопостачання	11405,5	6389,3	+ 5016,2
Пункти забою худоби	5631,2	2479,1	+ 3152,1
Міський транспорт	18200,6	17131,4	+ 1069,2

Джерело: складено за:Караваев В.Ф. Бюджеты городов Европейской России по данным 1909 года. Санкт-Петербург, 1913. С. 15.

З табл. 28 видно, що обслуговування таких підприємств обходилося громаді не менше 50% усіх отриманих від їх використання доходів, а в окремих випадках досягало 80–90%. Зазначимо, що позитивні показники балансу цих підприємств

[229] Ашлей П. Местное и центральное управление. Сравнительный обзор учреждений Англии, Франции, Пруссии и Соединенных Штатов / пер. под ред. В.Ф. Дерюжинский. Санкт-Петербург: Изд-во О.Н. Поповой, 1910. 308 с.

[230] ДАВО, ф. 3, оп. 1, спр. 26.

[231] Караваев В. Бюджеты городов Европейской России по данным 1909 г. Санкт-Петербург: Типография редакции периодических изданий Министерства Финансов, 1913. 27 с.

формувалися за рахунок двадцяти – тридцяти рентабельних підприємств (частина яких зосереджувалися в Києві, Харкові, Катеринославі, Одесі, Херсоні, Миколаєві, Маріуполі)[232], тоді як майже 62% таких підприємств були збитковими. Середній дохід повітових міст від їх використання становив 1–5 тис. руб., тоді як їх експлуатація могла обходитися місту до 20 тис. руб. Низька рентабельність таких підприємств також пояснюється відсутністю необхідного обладнання. Наприклад, 211 з 357 пунктів забою худоби були швидше місцем для загону худоби, ніж окремим оснащеним підприємством.

У такий спосіб наприкінці XIX – початку XX ст. можемо констатувати появу нового виду підприємства, власником якого виступала територіальна громада. Муніципалізація підприємств стала можливою завдяки ринковій трансформації місцевих фінансів та активній участі держави. Зазначимо, що функціонування муніципальних підприємств як природних монополістів було вимушеним кроком на цьому етапі суспільного розвитку українських губерній. Їх поява було прогресивним заходом порівняно з використанням концесій.

Таким чином, розвиток місцевих фінансів та підприємництва на українських землях у XIX – початку XX ст. були взаємозалежними процесами, проте інтенсивність та характер їх взаємозв'язків були різними на кожному з етапів формування фінансів територіальних громад. Залежно від значення фінансів територіальних громад у стимулюванні підприємництва та ролі останнього в еволюції місцевих фінансів можна виокремити три періоди їх розвитку: кінець XVIII ст. – середина XIX ст.; 1860–1880-ті роки; 1890-ті – 1914 роки. На першому етапі відбувалося становлення місцевих фінансів, dejure основне завдання яких полягало у стимулюванні підприємництва, а defacto – у формуванні додаткового до державного бюджету джерела фінансових ресурсів. Стимулююча політика місцевих органів влади мала переважно декларативний характер і повністю залежала від вектора урядової економічної політики, оскільки місцеві органи управління не мали відповідного досвіду регулювання, мали обмежені повноваження щодо впливу на господарський розвиток та й податок

[232] Там само. С. 17.

на підприємницьку діяльність, який поповнював місцеві бюджети, був установлений у формі додаткової пропорційної податкової ставки до загальнодержавного оподаткування. Загалом у першій половині XIX ст. розвиток підприємництва мав більше значення для формування місцевих фінансів, ніж поява місцевих фінансів для підприємництва. Проте наприкінці XVIII ст. – усередині XIX ст. були закладені підвалини для подальшої ринкової трансформації місцевих фінансів та розширення господарських повноважень органів місцевого управління.

На другому етапі розвитку місцевих фінансів та підприємництва відбулося зростання ролі місцевого самоврядування у створенні сприятливого підприємницького середовища завдяки розвитку громадських фінансово-кредитних інститутів, виробничої інфраструктури, ярмаркової торгівлі, розширення кола осіб, що могли займатися підприємницькою діяльністю тощо. Зміцнилися взаємозв'язки між міськими, земськими фінансами та розвитком підприємництва. У цей період активно організовуються перші муніципальні підприємства, що було новим господарським явищем на українських землях. Водночас збільшувалося податкове навантаження на підприємництво та наповнення місцевих бюджетів. Це супроводжувалося відмовою від подушного на користь реального оподаткування, що було важливим аспектом ринкових перетворень місцевих фінансів та відбувалося раніше, ніж у державних фінансах. Крім того, органи місцевого самоврядування намагалися варіювати податкову ставку в гранично дозволених законодавством межах, набуваючи досвіду в регулюванні господарського розвитку населених пунктів і регіонів. Загалом можемо стверджувати, що в 1860–1880-ті роки формування місцевих фінансів мало більше значення для розвитку підприємництва, ніж навпаки. У 1890–1914 рр.посилювалась роль місцевого самоврядування у розвитку підприємництва. Стримуючими чинниками для організації приватного підприємництва на цьому етапі стало підвищення ставок державного, місцевого оподаткування підприємницької діяльності та нерухомого майна, посилення діяльності контролюючих органів державної й місцевої влади, складність отримання кредиту для власної справи тощо. Водночас цей період характеризується прискореними темпами розвитку

акціонерних товариств та початком муніципалізації підприємств, що поступово витісняла концесії. В умовах дефіциту інвестиційних ресурсів приватного сектора їх поява вважалася прогресивним заходом у господарському розвитку територіальних громад і аспектом ринкової трансформації місцевих фінансів.

2.4. Протекціонізм як чинник розвитку підприємницкого середовища

2.4.1. Напрями та механізми реалізації політики протекціонізму

Вплив держави на розвиток промислово-торговельної сфери та класу підприємців реалізовувався через низку інструментів, які умовно можна об'єднати у групу заходів зовнішнього – митно-торговельного – та так званого «внутрішнього» протекціонізму, а саме:

– створення загальної законодавчої бази розвитку промислово-торговельного сектора та розробка основ промислового й торговельного права;

– реалізація інструментів податкового стимулювання та кредитного сприяння;

– застосування важелів компенсаційного характеру;

– впровадження механізмів митно-торговельної політики;

– формування системи міжнародних торговельних конвенцій;

– розвиток транспортної та торговельної інфраструктури;

– реформування системи освіти у напрямі розвитку мережі комерційних закладів.

Система промислово-торговельних прав, яку гарантувала політика урядової підтримки, уже в першій половині XIX ст. сприяла активізації підприємницької діяльності промислово-торговельного класу, зокрема, у 1840-х роках 50% міських підприємств були зосереджені в руках купців, у 60-х роках – 72%[233]. З метою підтримки розвитку промислово-торговельного класу протягом періоду 20–40-х років XIX ст. було ухвалено низку законодавчих

[233] Лазанська Т. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.). Київ: Інститут історії України НАН України, 1999. С. 75.

актів, які розширювали права торговців, зокрема, купцям II гільдії була дозволена зовнішня торгівля з оборотом не більше 300 тис. руб. на рік; дещо обмежено кількість торговельних закладів, що могли засновувати купці III гільдії; визначено права так званих «торгуючих міщан»[234]. Водночас були скасовані торговельні пільги дворянства, зокрема, право на підприємницьку діяльність без відповідних свідоцтв. Указом 1826 р.представникам цього стану було дозволено вільно створювати фабрики й заводи різного роду діяльності, здійснювати зовнішню та внутрішню торгівлю продуктами, вирощеними у власних володіннях, та товарами власного фабричного виробництва, але лише після запису до гільдії. Водночас положенням 1824 р.було суттєво збільшено норми заявленого торговельного капіталу, зокрема, капітал I гільдії було збільшено до 50 тис. руб., II гільдії – до 20 тис. руб., III гільдії – до 8 тис. руб.[235].

Загалом торговельне та промислове законодавство Російської імперії першої половини XIX ст. означило низку почесних переваг та привілеїв для промислово-торговельного класу, зокрема, купці, які здійснювали зовнішню оптову торгівлю, удостоювалися почесного звання «негоціанта»; йменувалися банкірами, якщо проводили грошові перекази за кордон, здійснювали обмін векселями та інші банківські справи; їм було дозволено приїжджати до імператорського двору каретою, носити шпагу та губернські мундири; було відкрито особливу «Оксамитову книгу» для увіковічення знатних купецьких родів; торговців християнського віросповідання винагороджували орденами та медалями за заслуги перед державою; діти купців отримували переваги щодо вступу на військову та цивільну службу, а також до провідних навчальних закладів країни. Крім того, купецтво було особливим класом «почесних громадян держави» та отримувало ряд привілеїв, а саме:

[234] Кулишер И.М. Очерки финансовой науки : в 2-х вып. Петроград, 1920. Вып. 2. С. 77.
[235]Там само. С. 77.

звільнення від сплати подушного податку; скасування особистих та рекрутських повинностей; звільнення від тілесних покарань[236].

Розуміючи прогресивну роль промислово-торговельного класу в економічному розвитку, уряд активно намагався залучити його до управління господарством країни. Зокрема, уже з початку XIX ст. вихідці з промислово-торговельного класу, більшою мірою купці, почали активно обиратися на посади державних службовців (міського голови, депутатів міської квартирної комісії, депутатів розподілу земських повинностей, депутатів нагляду за торгівлею, старост, писарів, бургомістрів, ратманів, засідателів кримінального та громадського судів, публічних нотаріусів тощо). При цьому обиратися на управлінські посади могли лише купці, які зосереджували в своїх руках капітал, «1% від якого не нижче 50 руб.»; не допускалися до виборних посад торговці-банкроти, а також ті, на кого накладали різного роду санкції й штрафи[237]. Прикметним є те, що за привілеями участі у виборах на управлінські посади по ієрархії купці стояли на другому місці після дворян, далі йшли вихідці з міщанства, яким дозволялося обіймати посади державних службовців лише після відмови представників вищих соціальних станів.

Разом з тим помітним є вибірковий підхід уряду стосовно надання тих чи інших привілеїв окремим верствам населення: якщо за дворянами та поміщиками зберігалися особливі умови здійснення підприємництва, то для найбільш чисельних соціальних груп (кріпосне селянство, міщани, купці III гільдії) було встановлено низку обмежень щодо здійснення окремих видів промислової та торговельної діяльності. Крім того, почесті та привілеї, які надавалися гільдійському купецтву, лише сприяли підвищенню його соціального статусу, проте жодним чином не впливали на динаміку та темпи розвитку торговельної сфери, більше того, ставали підґрунтям порушень,

[236] Колоколов Е.Ф. Указатель законов Российской империи для купечества. Москва, 1847. С. 51.

[237] Гуляев П. О выборах дворянских и купеческих в должности по существующим законам и обрядам назначенных, с изложением прав и обязанностей избирателей и избираемых, классов должностям их присвоенных и наград за службу. Санкт-Петербург, 1831. С. 55.

фальсифікацій та корупційних схем: часто люди на останні гроші записувалися до гільдій, щоб уникнути подушного податку та рекрутської повинності, більшість з таких «фіктивних» купців навіть не займалися торгівлею.

Певні кроки щодо реформування промислового та торговельного права уряд почав здійснювати з початку другої половини XIX ст. Зокрема, відповідним положенням 1863 р.було скасовано станову різницю щодо здійснення підприємництва: представникам усіх без винятку верств населення та соціальних груп було надане право вільно займатися будь-якою промислово-торговельною діяльністю за умови сплати до державної казни відповідних зборів за «право торгівлі та промислів». Певні обмеження було збережено лише стосовно промислових і торговельних прав євреїв, військових і державних службовців, зокрема, останні мали право займатися підприємництвом лише через уповноважених осіб. Крім того, цим законодавчим актом було суттєво спрощено систему гільдійського купецтва (ліквідовано III гільдію купців, за I гільдією закріплено лише право оптової торгівлі, створення страхових, акціонерних, банківських та транспортних компаній, за II гільдією – право роздрібних торгів) та закріплено порядок отримання гільдійського й промислового свідоцтв[238]. Купецьке (гільдійське) свідоцтво визначило юридичну приналежність до гільдій та права на привілеї (звільнення від тілесного покарання (що було важливо для торговців-селян), право отримання особистого та спадкового громадянства, вільні права дітей на навчання, участь у становому управлінні тощо), промислові ж свідоцтва були поділені на 5 груп (на дрібний торг, розносний торг, розвізний торг, на міщанські промисли, комісіонерські) і не давали привілеїв[239]. Таким чином було регламентовано промислові та торговельні права, встановлено відповідні оклади з торговельних та промислових свідоцтв.

Ще один крок у напрямі реформування системи правового регулювання промислово-торговельної сфери уряд здійснив шляхом прийняття Положення 1898 р., відповідно до якого особи, які

[238] Кулишер И.М. Очерки финансовой науки: в 2-х вып. Петроград, 1920. Вып. 2. С. 76.
[239] Пержавко В.Б. История русского купечества. Москва: Вече, 2008. С. 294.

займалися торгівлею чи промислами, не були зобов'язанні купувати гільдійські свідоцтва, лише за бажання збереження наданих купецькому класу пільг і привілеїв. Якщо до 1860-х років промислово-торговельна діяльність була тісно поєднана з купецьким станом та необхідністю придбання гільдійського свідоцтва, то вказаними нормативними актами в юридичній площині торгівля і промисли були чітко розмежовані. Головним наслідком цього реформування стало суттєве скорочення чисельності купців, насамперед, через виокремлення з їхніх лав промислових підприємців.

Нормативно-правова база, розроблена в XIX ст., не лише закріплювала права та обов'язки промислово-торговельного класу, але також визначала принципи й умови оподаткування підприємців. Перш за все слід звернути увагу на систему обкладання гільдійського купецтва, яка у першій половині XIX ст. мала досить обтяжливий характер, зумовлений військовими діями 1812 р., іноземними походами та промисловими перетвореннями, що потребували значних фінансових коштів. Зокрема, за право бути приналежним до тієї чи іншої гільдії у перші роки XIX ст. підприємець повинен був сплатити 1-процентний збір із заявленого торговельного капіталу, а також придбати торговельне свідоцтво. «Додатковою постановою щодо влаштування гільдій й про торгівлю інших станів» 1824 р.збір із заявленого капіталу був підвищений до 4%, крім того, збільшено плату за торговельні свідоцтва, зокрема, посвідчення I гільдії коштувало 2200 руб. (додатково потрібно було придбати білет вартістю 75–100 руб. за одне торговельне місце), II гільдії – 880 руб. (стільки ж за білет), III гільдії – 220 руб. (придбання білету було непотрібним)[240].

Згідно з законодавством торговельне свідоцтво було необхідним не лише для членства у гільдії, а й для того, щоб займатися тим чи іншим видом підприємницької діяльності, зокрема, комерційним посередництвом, організацією фабрично-заводського виробництва тощо. При цьому відмітним було те, що громадяни, які не були

[240] Колоколов Е.Ф. Указатель законов Российской империи для купечества. Москва, 1847. С. 377.

записані в гільдії чи вибули з лав гільдійського купецтва більш ніж 3 роки тому, які мали намір створити фабрично-заводські підприємства, звільнялися від необхідності придбання свідоцтв і сплати гільдійських повинностей на 1 рік, якщо ж протягом цього року підприємство було таки організоване, то пільга продовжувалася ще на 2 роки[241]. Придбання торговельного свідоцтва було обов'язковим при створенні спільного торговельного товариства, при цьому кожен із його учасників повинен був мати гільдійський запис. Якщо ж створювалося торговельне товариство сімейного типу, достатньою умовою для здійснення комерційних операцій була наявність свідоцтва та запису у гільдію голови сімейства чи одного з його наступників.

Без торговельного свідоцтва дозволялося здійснювати окремі пільгові види підприємницької діяльності, а саме: оптову та роздрібну торгівлю хлібом, хлібними злаками та худобою; будувати торговельні судна та здійснювати внутрішні перевезення; брати участь у ярмарковій торгівлі; виготовляти виробниче обладнання та здійснювати його продаж у власних торговельних закладах; утримувати аптеки й друкарні. Крім вище означеного, система торговельних платежів першої половини XIX ст. включала такі види зборів: за утримання відкритих лавок (до 30 руб.); на земські повинності (1/4% з капіталу на рік); з купецьких спадкових капіталів (одноразово 1% від капіталу); з посади радника комерції та мануфактур (25 руб.); квартирну повинність (1,5% з капіталу)[242]. Паралельно до системи торговельних платежів з метою підтримки представникам промислово-торговельного класу надавалися пільги щодо сплати загальних внутрішніх податків та зборів. Зокрема, вони звільнялися від сплати подушного податку, рекрутської повинності, кріпосного мита (податку, що стягувався при зміні власника нерухомого майна), шосейних, подорожніх, міських, земських та інших зборів.

---

[241] Леонгард А. Российские законы о торговле и промышленности: руководство для торгующих сословий. Санкт-Петербург, 1855. С. 13–14.

[242] Колоколов Е.Ф. Указатель законов Российской империи для купечества. Москва, 1847. С. 379–384.

Реформування промислово-торговельного законодавства у другій половині XIX ст. передбачало внесення суттєвих змін до системи оподаткування. Законодавчими актами 60–90-х років було чітко розмежовано податкові платежі за торговельну та промислову діяльність. Зокрема, згідно з Положенням 1863 р.було знижено розміри зборів за гільдійські свідоцтва: у зв'язку з ліквідацією III гільдії були встановлені платежі за посвідчення I гільдії (565 руб.) та II гільдії (40–120 руб.). У свою чергу, було закріплено ставки промислового збору для торговців: купець I гільдії мав сплатити не менше 500 руб. основного промислового збору, II гільдії – не менше 50 руб. Крім того, за свідоцтво I гільдії стягувався додатковий державний збір у розмірі 50 руб., II гільдії – 20 руб.[243].

У 1898 р.система податкового обкладання промислово-торговельного класу була реформована за прикладом французького податкового законодавства. Урядом було введено державний промисловий податок, що сплачувався шляхом щорічного придбання диференційованого за видами й класами патенту на здійснення торгівлі та промислової діяльності. При цьому, якщо раніше у сфері промислово-торговельного оподаткування основний тягар лягав на окрему особу-підприємця, то після реформи 1898 р.об'єктом оподаткування стає підприємство. Відповідно до Положення 1898 р.була розроблена система класифікацій підприємств, зокрема, торговельні підприємства поділялися на 5 розрядів за видами торгівлі (на оптові, роздрібні, дрібно-роздрібні, розвізної та розносної торгівлі), а також за розміром основного капіталу; промислові підприємства за кількістю працівників на 3 розряди: I – до 1 тис. працівників, II – 500–1 тис., III – 200–500 працівників[244]. Ще у 1885 р.на підприємства було встановлено додатковий акціонерний збір у розмірі 5% з чистого прибутку, що був першою спробою обкладання діючого промислового доходу. Реформою 1898 р.цей збір було перетворено у прогресивний податок з прибутку та додано до збору з капіталу

[243] Спасский П.Х. История торговли и промышленности в России: в 3-х т. Санкт-Петербург, 1910. Т. 1. С. 87.

[244] Кулишер И.М. Очерки финансовой науки: в 2-х вып. Петроград, 1920. Вып. 2. С. 78–79.

(патентний платіж). Паралельно у 1885 р.для приватних підприємств було прийнято додатковий податок – так званий «розкладочний збір», до якого у 1898 році додано ще один обов'язковий платіж – податок на надлишки доходів (надприбутки).

Таким чином, на кінець XIX ст. патентний платіж став своєрідним податковим авансом за право торгівлі чи здійснення промислової діяльності. Патент сплачувався на початок звітного року, і сума його залежала від виду діяльності та категорії підприємства. На кінець звітного року обраховувалася сума чистого прибутку підприємства, з якої до державної казни мало бути сплачено 5%. Якщо сума, що становила ці 5%, була вищою за патентний збір, сплачений на початок року, підприємець мусив додатково сплатити податок на надприбуток; якщо ж сума податку на прибуток була нижча за патентний збір – різниця не поверталася. Фактично, якщо підприємства з надприбутками сплачували дійсно 5% від доходу, то підприємства з нормальними прибутками – близько 8%, і таких підприємств була домінуюча кількість (майже 60%), тобто згідно з новою податковою системою діяла регресивна шкала оподаткування. Зрозуміло, що для уряду патент був істотним джерелом поповнення державного бюджету, проте для більшості підприємств – додатковим тягарем та гальмом інноваційного розвитку. Промислово-торговельні групи лобіювали власні інтереси щодо збереження патенту та єдиної ставки податку на прибуток (5%) для всі груп підприємств, оскільки очевидним було те, що у разі відміни патенту або справедливої диференціації норм подохідного платежу, основний податковий тягар ляже саме на підприємства з надприбутками.

Урядова підтримка промислово-торговельного класу здійснювалася через механізм державного пільгового кредитування, однак у першій половині XIX ст. його реалізація мала свої особливості. В 1817 р.у Російській імперії було створено Державний комерційний банк з метою сприяння діяльності торговельного класу та пожвавленню промисловості з основним капіталом у розмірі 30 млн руб.[245]. Найпоширенішою формою

[245] Спасский П.Х. История торговли и промышленности в России: в 3-х т. Санкт-Петербург, 1910. Т.1. С. 110.

підтримки підприємців було короткострокове кредитування (до 9 місяців) під пільгові 8% річних. Для стимулювання фабрикантів було сформовано стотисячний кредитний фонд, для кредитування купців І гільдії виділено 50 тис. руб., ІІ гільдії – 20 тис. руб., ІІІ гільдії – 8 тис. руб.[246]. У пріоритеті пільгового кредитування залишалися власники суконних фабрик та купці, які торгували винятково продукцією вітчизняного виробництва. До середини XIX ст. спостерігається суттєвий приріст державного фонду кредитування підприємців. Зокрема, у 1845 р.лише харківськими конторами були видано дрібним підприємцям кредити під заставу сільськогосподарської продукції у сумі 78 тис. руб., під заставу бавовни – 41,2 тис. руб. До 1851 р.суми кредитування зросли у 2,5–10 разів та становили відповідно 175,5 тис. руб. та 442,3 тис. руб.[247]. Крім того, для попередження знецінення приватних підприємницьких капіталів з боку уряду було дозволено використовувати розмінні монети поряд з асигнаціями у приватних торговельних угодах.

Водночас надзвичайно малі строки повернення грошей знижували попит на такі кредити з боку більшості купців та змушували брати довготермінові позики у лихварів на несприятливих умовах – під 18–20% річних[248]. Таким чином, державне пільгове кредитування було вигідним лише для окремих категорій підприємців, тих, хто володів значним капіталом та здійснював діяльність у великих масштабах, а саме великих оптовиків та експортерів, текстильних магнатів, власників вотчинних фабрик тощо. Знову ж таки, кредитна політика уряду була спрямована лише на підтримку окремих промислово-торговельних груп, а пільгове кредитування фактично мало іменний характер.

---

[246] Верещагин А.С., Хайртдинов Р.Х. История российского предпринимательства: от истоков до начала XX века. Уфа: Из-во УГНТУ, 2009. С. 132.

[247] Сборник статистических сведений о России, издаваемый Статистическим отделением Императорского русского географического общества: в 3-х кн. Санкт-Петербург, 1854. Кн. 2. С. 274.

[248] Верещагин А.С., Хайртдинов Р.Х. История российского предпринимательства: от истоков до начала XX века. Уфа: Из-во УГНТУ, 2009. С. 148.

Система державного кредитування була загалом організована неефективно, про що свідчить той факт, що депозити з Державного комерційного банку перекачувалися у пізніше створений Державний позиковий банк для видачі довгострокових кредитів дворянам (а не купцям), які у свою чергу витрачали ці кошти на задоволення особистих потреб, а не вкладали у підприємницьку діяльність. Фактично, цей та інші чинники призвели до кризи державної кредитної системи у 1860-х роках.

Одним із методів економічної підтримки промислово-торговельного класу було пряме субсидування. Субсидії мали переважно адресний характер і надавалися конкретним підприємствам або підприємцям, що діяли у тих галузях промисловості, які забезпечували конкурентні переваги регіону, а саме: суконній, цукровій, вовняній, окремих підгалузях важкої промисловості та торговельного мореплавства. Зокрема, на початку XIX ст. на субсидування вітчизняної промисловості та торгівлі припадало 6% всіх державних витрат[249]. До кінця XIX ст. із розвитком промисловості та комерції обсяг урядових субсидій суттєво знизився й уже у 1890-х роках частка витрат з державного бюджету, що йшли на підтримку підприємців, становила лише 1–1,62%[250]. Поряд із прямим субсидуванням досить важливим методом протекціонізму були державні замовлення, що гарантували вітчизняним підприємцям збут продукції та покриття виробничих витрат. Найбільша частка державних замовлень стосувалася сфери залізничного будівництва, важкої промисловості, воєнної галузі та суднобудування. Слід відмітити, що особливо інтенсивно цей метод використовувався у другій половині XIX ст. з розгортанням у країні будівництва залізниць.

Особливу роль у стимулюванні підприємницької діяльності промислово-торговельного класу відіграла митно-тарифна політика уряду, що реалізовувалася через систему експортно-імпортних

---

[249] Министерство финансов. 1802–1902. Исторический обзор главных мероприятий финансового ведомства: в 2 ч. Санкт-Петербург, 1902. Ч. 1. С. 82.

[250] Брандт Б.Ф. Финансовая политика и таможенное покровительство. Санкт-Петербург, 1904. С. 16.

обмежень, пільг, платежів та зборів. Головним серед інструментів митно-тарифного протекціонізму було імпортне мито. Зважаючи на те, що застосування імпортного мита в Російській імперії в XIX – на початку XX ст. мало доволі суперечливий характер (якщо у західноєвропейських країнах імпортне мито накладалося переважно на готові вироби, то в Російській імперії існували високі ставки як на товари, так і на необхідну для промисловості сировину і напівфабрикати), досить важко зробити висновки щодо позитивного впливу цього інструменту на розвиток підприємництва. З одного боку, високі ставки імпортного мита (які подекуди досягали 600% вартості товару) обмежували доступ іноземних виробників на внутрішній ринок, створюючи сприятливі конкурентні умови для вітчизняних підприємців, з іншого – високі ставки ввізного митного тарифу виявилися одним із вагомих чинників стимулювання іноземного інвестування, яке на кінець XIX ст. стало причиною витіснення з окремих галузей господарства національного виробника.

Аналогічно ввізному миту, досить суперечливу роль у розвитку промислово-торговельного класу відіграв вивізний тариф. Хоча його ставки були порівняно невисокими (10–30%), все ж таки це був додатковий податковий платіж для вітчизняного експортера. Водночас вивізне мито накладалося, головним чином, на сировину, внаслідок чого зростала її ціна та знижувалися стимули до її вивезення, що також сприяло збільшенню пропозиції сировини на внутрішньому ринку, зниженню внутрішніх цін, від чого вигравали споживачі – промисловці, які мали можливість знизити собівартість виробленої продукції та, відповідно, підвищити її конкурентоспроможність. З іншого боку, у першій половині XIX ст. чисельність таких підприємців була незначною, а більшу частку становили експортери та соціально-економічні групи, добробут яких залежав саме від експорту. Підвищуючи вивізну ціну сировини, експортне мито знижувало її конкурентоздатність та зовнішніх ринках та створювало негативні ефекти для означених груп.

Специфічним методом урядової підтримки промислово-торговельного класу в XIX ст. була практика повернення суми вивізного мита та акцизу експортеру за нереалізовану за кордоном продукцію. В українських губерніях це правило стосувалося

насамперед торгівлі пшеницею, цукром та великою рогатою худобою. Зокрема, у 1876 р.уряд дав дозвіл на повернення акцизу за експорт цукру в номінальному розмірі 80 копійок за пуд, тоді як реальний акциз становив 20–25 копійок за пуд[251]. Таке повернення було доволі непоганою премією для вітчизняного підприємця та дозволяло йому отримувати надприбутки. Одним із чинників розвитку торговельного класу стала відміна низки ембаргованих статей експорту, зокрема, зняття з початку XIX ст. заборони на експорт хліба, яка зберігалася ще у попередні роки минулого століття, та одночасне різке зростання попиту на збіжжя з боку Англії, сприяли інтенсифікації зовнішньоторговельних операцій та, відповідно, накопиченню торговельного капіталу, результатом чого стало створення низки приватних промислових та торговельних підприємств.

Загалом нова юридична база, заходи компенсаційного характеру та митно-торговельна політика дали поштовх до розвитку підприємництва та відобразилися на соціальній структурі населення українського регіону. Зокрема, відмітним є значне зростання кількості гільдійських купців: у 1840 р.їхня загальна чисельність в українських губерніях становила уже 22066 осіб (табл. 2.9).

Уже у 1873 р. на території України було видано понад 18 тис. свідоцтв на право торгівлі та промислів, що становило 21,4% від загальної кількості свідоцтв, виданих в Російській імперії (табл. 2.10)[252]. Досить важко на основі вказаних даних зробити висновок щодо реальної кількості підприємців в українському регіоні, оскільки кожен власник, згідно із законодавством, міг мати кілька посвідчень. У територіальному розрізі найбільша кількість торговельних свідоцтв припадає на Південь – 42,6% посвідчень, на Лівобережжя – 25,3%, Правобережжя – 32,1%[253].

---

[251] Фабрично-заводская промышленность и торговля России: с приложением общей карты фабрично-заводской промышленности Российской империи / Министерство финансов, Департамент торговли и мануфактур. Санкт-Петербург, 1896. С. 171.

[252]Лазанська Т. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.). Київ: Інститут історії України НАН України, 1999. С. 79.

[253] Там само. С. 80.

Таблиця 2.9

Кількість гільдійських купців в губерніях України у 1840 р.

Губернії	Купці I гільдії	Купці II гільдії	Купці III гільдії
Волинська	40	55	4325
Катеринославська	9	49	3030
Київська	3	36	954
Подільська	2	20	1308
Полтавська	81	134	3012
Таврійська	33	112	1337
Харківська	35	58	2832
Херсонська	14	42	1853
Чернігівська	5	103	2584
Всього	222	609	21235

Джерело: Статистические таблицы о состоянии городов Российской империи, Великого княжества Финляндского и Царства Польского, составленные в Статистическом отделении Совета Министерства Внутренних Дел. Санкт-Петербург, 1842. С. 6–41.

Таблиця 2.10

Кількість свідоцтв, виданих на право торгівлі й промислів

Губернії	Кількість виданих свідоцтв	
	I гільдія	II гільдія
Волинська	29	1381
Київська	171	2152
Подільська	22	2042
Полтавська	27	849
Харківська	54	1815
Чернігівська	23	1790
Катеринославська	109	1932
Херсонська	154	3687
Таврійська	35	1758
Всього	625	17409

Джерело: Лазанська Т. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.). Київ: Інститут історії України НАН України, 1999. С. 79.

У 1880 р.із загальної кількості документів на здійснення великомасштабної та дрібної комерційної діяльності майже 24%, а це 46,3 тис. документів, та 28% (162 тис. документів) було видано купцям та торговцям українських губерній. Крім того, 64 тис. документів, тобто 30% від загального показника, було видано комісіонерам. У 1890 р.відповідні показники були такими: кількість

документів, виданих на ведення великої комерційної діяльності – 71,9 тис. (25%), дрібної – 151 тис. (27,1%), торговельним агентам – 60 тис. (25,7%)[254].

У другій половині XIX ст. урядова підтримка розвитку промислово-торговельного класу залишалася спрямованою винятково на створення сприятливих умов для підприємництва заможним верствам населення – дворянству, землевласникам, іменним купцям. Крім того, заходи компенсаційної політики, які мали іменний характер, надавалися переважно переселенцям з великоросійських губерній. Залучившись підтримкою уряду (субсидії, кредити, дотації), вони накопичували значні торговельні капітали та відтісняли українських торговців з центральних ринків на околиці. У структурі міст – осередків промисловості, торгівлі, культури, суспільного життя – російські підприємці входили до I та II гільдій, тоді як українці – дуже рідко досягали навіть II гільдії. Так, наприкінці XIX ст. у Києві серед купців налічувалося 2307 росіян, 2238 євреїв і лише 152 українці[255].

Попри вище охарактеризовані інструменти, стимулювання розвитку промислово-торговельного класу здійснювалося через міжнародну конвенційну політику уряду, яка мала найбільше значення у періоди впровадження жорсткого митно-торговельного протекціонізму. Протягом XIX ст. Російською імперією було укладено низку торговельних угод на основі режиму найбільшого сприяння, який передбачав взаємну вільну торгівлю та мореплавство у портах без будь-яких додаткових зборів і платежів; ввезення та вивезення окремих груп товарів без сплати митного тарифу; взаємну свободу в'їзду купців та їхнього перебування на будь-якій території країни з гарантуванням рівня безпеки та покровительства аналогічного місцевим торговцям; взаємні рівні умови щодо зберігання товарів, транзитної торгівлі, надання премій, пільг та

---

[254] Фабрично-заводская промышленность и торговля России: с приложением общей карты фабрично-заводской промышленности Российской империи. / Министерство финансов, Департамент торговли и мануфактур. Санкт-Петербург, 1896. С. 40.

[255] Лазанська Т. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.). Київ: Інститут історії України НАН України, 1999. С. 171–172.

повернення мит; право вільного найму у містах та портах будинків, магазинів, лавок без будь-яких додаткових податків та повинностей; здійснення торгівлі та промислової діяльності, користуючись тими ж привілеями, пільгами та перевагами, що й місцеві жителі; вільна купівля та володіння землею, а також у разі необхідності – продаж, обмін, дарування; представлення взаємовигідних умов для створення та діяльності торговельних, промислових та фінансових акціонерних товариств[256].

Зокрема, на таких умовах були ухвалені Мирний трактат з Персією (1829 р.), Трактат про торгівлю та мореплавство з Грецією (1850 р.), Бельгією (1858 р.), Великобританією (1858 – 1859 рр.), Францією (1874 р.), Торговий контракт з Китаєм (1851 р.), Конвенційний договір зі Швецією та Норвегією (1838 р.), Нідерландами (1846 р.), Швейцарією (1872 р.), Німеччиною (1894 р.), Данією (1895 р.), Португалією (1895 р.) тощо.

Окремо слід приділити увагу ролі іноземців у розвитку промислово-торговельної сфери в Україні та заходам політики уряду щодо стимулювання їхньої участі у становленні підприємництва. З початку XIX ст. на території України практично вся зовнішня та внутрішня торгівля перебувала у руках іноземців. Вітчизняні купці переважно вели справи з комісіонерськими конторами та не мали прямих контактів з великими експортно-імпортними торговельними домами. Зокрема, в середині XIX ст. за посередництво в чорноморській торгівлі іноземці щорічно отримували до 155 млн руб., тоді як вітчизняні купці – лише 3 млн руб.[257]. Загалом у Російській імперії у 1847 р.із усього експорту, вартість якого становила 134 млн руб., корінні купці вивезли лише 3%, а в Одесі, Херсоні та інших південних портах вся портова торгівля зосереджувалася винятково у руках іноземців[258]. Серед причин такої

[256] Верховский Н.В., Голубов Е.В., Русинов С.Н. Сборник торговых договоров, заключенных Россией с иностранными государствами / Министерство торговли и промышленности. Санкт-Петербург, 1912. С. 46, 129.

[257] Лукашевич Ф.А. Очерки промышленности и торговли в России. Харьков: тип. М. Зильберберга, 1877. С. 130.

[258] Кулишер И.М. История русской торговли: до XIX века включительно в 2-х вып. Петроград, Вып. 2. 1923. С. 271.

ситуації слід назвати такі: низький рівень підприємницької ініціативи та комерційна неосвіченість населення, відсутність так званого «комерційного виховання», відсталість вітчизняного торговельного флоту, відсутність власних торговельних домів за кордоном, значна частка іноземців у вітчизняних дипломатичних структурах, які не були зацікавлені у просуванні російських купців на зовнішні ринки, а також сприятлива економічна політика уряду стосовно заохочення іноземного підприємництва.

На українській території Російської імперії іноземці могли вільно здійснювати оптову та роздрібну торгівлю, проте за певних обмежувальних умов: суворо заборонялася взаємна торгівля на території Російської імперії, перепродаж чи обмін придбаних на території імперії товарів; виписувати товари з-за кордону можна було лише за посередництвом вітчизняних купців. Іноземці, які бажають перевести з-за кордону власний капітал, майстрів та досвід, могли здійснювати підприємницьку діяльність без прийняття громадянства протягом 10 років та торгувати лише продуктами власного виробництва. Вихідцям з інших країн дозволялося вільно записуватися в цехи та надавалася пільга на сплату подушного податку й рекрутської повинності на три роки (на відмінну від російських ремісників), замість того сплачувався особливий ремісничий збір, який становив залежно від розряду 5,75–43 руб.[259].

З початку XIX ст. уряд надавав значні пільги іноземцям-колоністам, зокрема, на півдні України: право купівлі землі на пільгових умовах, субсидії та дотації з місцевих бюджетів, право здійснення комерційної діяльності без запису у гільдії, звільнення від сплати окремих видів податків (на прибуток, поштові, рекрутські повинності), матеріальну допомогу та постачання харчових продуктів й господарського інвентарю, пільгові державні кредити тощо. Хоча починаючи з 1816 р.урядова політика колонізації змінюється у напрямі обмеження притоку іноземців та сприяння розселенню корінного населення на малоосвоєні території, іноземці-колоністи залишаються важливим чинником як розвитку підприємництва, так й економічного розвитку регіонів. Так, за

[259] Леонгард А. Российские законы о торговле и промышленности: руководство для торгующих сословий. Санкт-Петербург., 1855. С. 149.

період 1800–1864 рр.на території України було створено низку іноземних колоній, зокрема, у Херсонській губернії – 46, в Катеринославській – 41; в Таврійській –161[260]. Про роль іноземців-колоністів у господарському розвитку свідчить загальна кількість землі, зосередженої в їхніх руках – у 60-х рр.XIX ст. близько 2,5 млн дес. (найбільше у Таврійській, Херсонській та Катеринославській губерніях).

2.4.2. Урядова підтримка розвитку промислово-торговельної інфраструктури та нових форм підприємницьких організацій

Поряд із активною підтримкою промислово-торговельного класу політика урядового протекціонізму сприяла формуванню відповідної підприємницької інфраструктури. Зокрема, основними суб'єктами посередницької діяльності у сфері торговельних операцій до середини XIX ст. стають торговельні компанії та торговельно-транспортні товариства. У 1807 р.урядом Російської імперії було видано уже згадуваний Маніфест «Про дарування купецтву нових вигід та переваг та нові способи розширення й посилення торговельних підприємств», який на законодавчому рівні створив підґрунтя для розвитку асоціативного підприємництва у формі повного товариства та товариства на вірі. Такі компанії створювалися в Російській імперії концесійним способом (хоча в європейських країнах давно панував явочний механізм), а сама процедура відкриття була доволі складною та забюрократизованою. Статут кожного з підприємств затверджувався та підписувався особисто царем, однак перед тим, як потрапити до верховної влади, документ проходив низку бюрократичних процедур та інстанцій, які визначали благонадійність засновників та їхню респектабельність[261]. Цей порядок хоч і дещо гальмував процес становлення торгово-посередницького підприємництва, однак водночас попереджав факти здійснення фінансових махінацій та створення фіктивних

[260] Велицын А.А. Немцы в России: очерки исторического развития и настоящего положения немецких колоний на юге и востоке России. Санкт-Петербург, 1893. С. 52–54.

[261] Боханов А.Н. Император Николай I. Москва: Директ-Медиа, 2014. С. 385.

спекулятивних компаній у сфері промисловості та торгівлі. Ухвалений законодавчий акт не мав значного впливу на інтенсивність становлення такого роду суб'єктів промислово-торговельної діяльності, проте все-таки помітними є певні зрушення. Зокрема, до Маніфесту в Російській імперії нараховувалося близько десяти торговельних компаній, після видання законодавчого акту протягом двадцяти років було створено ще п'ятнадцять, при цьому на території підросійської України основними з них були Страхове товариство Феодосії, Одеська компанія для страхування суден та товарів,
Південно-Західна суднохідна компанія, Кримська винна компанія, Одеська компанія штучних мінеральних вод тощо[262].

Торговельні компанії, доми та товариства залишаються важливим елементом промислово-торговельної інфраструктури й у другій половині XIX ст. Зокрема, із 28 торговельних товариств, що діяли в Російській імперії, в Україні було створено сім, серед яких Торговельно-промислове товариство Белліно і Комерель (Одеса), Товариство чайної торгівлі і складів «Василь Клімушин» (Київ), Товариство чайної торгівлі і складів «Брати К. та С. Попови» (Харків), Харківська акціонерна компанія з торгівлі вовною (Харків)[263].

До кінця XIX ст. на території підросійської України формується мережа торговельних товариств та компаній, при цьому помітною стає чітка товарна спеціалізація та галузева обмеженість їхньої діяльності. Зокрема, лідерами за товарними оборотами у сфері колоніальної та винної торгівлі були торговельне товариство «Брати Єлісеєви» з відділенням у Києві, торговельна компанія «Наступник Олексія Губіна, А. Кузнєцов і К°» з конторами в Одесі, Києві, Харкові, «Торговий дім М.А. Жевержеєв і син» (Харків); у сфері продажу технічних та металевих виробів (у тому числі ювелірних виробів) – товариство торгівлі залізними та іншими металевими виробами «В.Г. Пономарьов та П.П. Рижов» (Харків, Миколаїв), торговий дім «Йосиф Абрамович Маршак» (Київ), акціонерне товариство «Брати К. і А. Вюрглер» (Київ), торговий дім «Еміль

[262] Там само. С. 389.

[263] Акционерное дело в России: в 3 т. Санкт-Петербург: Тип. М.М. Стасюлевича, 1899. Т. 2. Вып. 6–7. С. 7–66.

Вюрглер і К°» (Катеринослав), торговий дім «М.О. Шретер» (Одеса); у сфері торгівлі галантерейними та мануфактурними товарами – товариство мануфактур «Ісаак Шварцман» (Київ), торговельно-промислове товариство «Наступники В.Т. Пташникова» (Одеса) тощо.

Процес формування торговельних товариств і транспортних компаній корпоративного типу був нерозривно пов'язаний із міжнародним інвестуванням: домінуюча частка вітчизняного корпоративного сектора у сфері торгівлі, транспорту, банківської справи та залізничного будівництва зосереджувалася в руках іноземних інвесторів. Вагому роль при цьому відіграв митно-тарифний протекціонізм, оскільки високі ставки імпортного мита, встановлені за Митними тарифами 20–50-х рр.XIX ст., знижували прибутковість імпорту готової промислової продукції, проте стимулювали іноземне інвестування у вітчизняне господарство.

Загалом торговельні товариства, доми та компанії відігравали ключову роль у стимулюванні розвитку промислово-торговельного підприємництва. Основне їхнє завдання полягало у сприянні торгівлі, пароплавному та торговельному сполученні вітчизняних портів з іноземними торговельними центрами. Крім того, такі товариства подекуди ставали засобом лобіювання великими підприємцями своїх інтересів щодо митно-тарифної політики як західноєвропейського, так і східно-азійського напрямів. Зокрема, таким чином були задоволені інтереси фабрикантів стосовно підвищення ставок імпортного мита на цукор у 1856 р., локомотиви у 1877 р., окремі будівельні матеріали (глина, цегла) та паперову масу у 1886 р., аміак та аміачні солі у 1887 р., а також затвердженні дозволів щодо безмитного імпорту чавуну й заліза у 1861 р.та солі для содових заводів у 1867 р., відміни внутрішнього акцизу на сіль у 1880 р.Результатом клопотання торговельних та промислових товариств стало зниження у 1861 р.митних ставок на ввезення окремих сільськогосподарських інструментів, встановлення імпортного мита на сільськогосподарські машини у 1874 р., підвищення ввізних мит на вовну та хліб у 1885 р.

Поряд із асоціативним підприємництвом під впливом сприятливої політики урядового покровительства поступового розвитку набувала й біржова справа, а товарні біржі стали невід'ємним суб'єктом

посередницької діяльності у сфері зовнішньої торгівлі: тут здійснювалася гуртова купівля-продаж товарів, страхування суден, операції з іноземними векселями тощо. Протягом першої половини XIX ст. в Російській імперії було створено 21 біржу, при цьому основні з них діяли на території України та до кінця XIX ст. набули чіткого спеціалізованого характеру[264]. Зокрема, хлібні біржі функціонували в Бердянську, Катеринославі, Миколаєві, Одесі; з продажу лісоматеріалу – в Києві, Кременчуку, Маріуполі; кам'яновугільна – у Харкові; загальні товарні біржі – у Херсоні, Феодосії тощо.

Одним із лідерів біржової торгівлі на території Російської імперії була Київська біржа (1865 р.), утворена за активної підтримки уряду безпосередньо в особі М. Бунге: за клопотанням купецького товариства міністр фінансів виділив з казни на влаштування біржі безповоротну субсидію у розмірі 28 тис. руб.[265]. Крім Київської, велику роль в обслуговуванні експорту вітчизняного хліба відігравала Одеська біржа, створена за ініціативи відповідних купецьких груп. Для підтримки діяльності біржі було постановлено стягувати 1/30 коп. з пуда при завантажуванні хліба на експорт, крім того, за ініціативи біржового комітету тут була облаштована спеціальна камера, яка здійснювала аналіз якості експортованого зерна. В інтересах розвитку торгівлі, промисловості та річкового судноплавства під егідою уряду була створена Катеринославська біржа (1907 р.).

З початку XIX ст. на біржах здійснювалася торгівля переважно промисловою та сільськогосподарською продукцією, проте з 1820–1830-х років біржової організації набули операції з купівлі-продажу корпоративних цінних паперів. До кінця XIX ст. відбувся поступовий поділ бірж на спеціалізовані товарні (хлібна, вовняна, яєчна, лісова тощо) та фондові. Діяльність вітчизняних бірж була організована за європейським зразком, а сама біржа мала досить

---

[264] Верещагин А.С., Хайртдинов Р.Х. История российского предпринимательства: от истоков до начала XX века. Уфа: Из-во УГНТУ, 2009. С. 151.

[265] Спасский П.Х. История торговли и промышленности в России: в 3-х т. Санкт-Петербург, 1910. Т. 1. С. 55.

розгалужену структуру: біржові товариства та комітети, арбітражні комісії, біржові та корабельні маклери, біржові аукціоністи та нотаріуси, експерти та спеціалісти з контролю якості.

Стрімкий розвиток підприємницького сектора сприяв появі низки промислово-торговельних організацій – своєрідних дорадчих органів, скерованих на клопотання щодо реалізації інтересів промислово-торговельного класу (торгові палати, промислово-торговельні з'їзди та союзи). Одні з таких організацій формувалися за професійно-становим принципом, інші – за регіональним. Зокрема, серед тих організацій, що на кінець XIX ст. мали найбільший вплив на території підросійської України, слід назвати такі: З'їзди гірничих промисловців півдня Росії (Харків), Всеросійське товариство цукрозаводчиків (Київ), Одеське товариство фабрикантів і заводчиків, З'їзди судновласників, З'їзди мукомелів тощо. Мета діяльності цих промислово-торговельних структур зводилася до таких дій: представництво інтересів промисловості та торгівлі перед владними органами; сприяння виникненню місцевих громадських та професійних закладів торгівлі та промислів; влаштування конкурсів, виставок, випробувальних станцій, музеїв тощо; акумулювання статистичної інформації та створення періодичних видань[266]. Крім союзів та з'їздів, важливу роль у стимулюванні розвитку зовнішньої торгівлі відгравали торгові палати, зокрема, найвпливовішою була Російсько-англійська торгова палата, створена 1908 р.з метою сприяння економічному зближенню Російської імперії та Великої Британії на ґрунті посилення торговельних взаємозв'язків.

Інтенсифікація промислово-торговельної взаємодії зумовила появу на території Російської імперії низки новітніх підприємницьких структур західноєвропейського зразка, таких як довідкове бюро з питань кредитоспроможності, адресне бюро, контори оголошень. Зокрема, основним завданням довідкового бюро про кредитоспроможність був збір всієї доступної інформації щодо солідності того чи іншого комерсанта та торговця, на основі чого робився висновок про його ліквідність. На території Російської

[266] Спасский П.Х. История торговли и промышленности в России.: в 3-х т. Санкт-Петербург, 1910. Т. 1. С. 62.

імперії діяло німецьке довідкове бюро «Інститут В. Шимельпфенг», діяльність якого активізувалася після підписання німецько-російського торговельного договору 1893 р.Окрім основного відділення у Санкт-Петербурзі, було відкрито контори в Москві, Ризі, Варшаві та Одесі. Контори оголошень наприкінці XIX ст. почали відігравати роль посередників у міжнародних торговельних відносинах та являли собою щось на зразок сучасного рекламного агентства. Основною формою рекламування вітчизняного чи іноземного товару на той час була публікація в столичній чи місцевій пресі. Монопольні права у сфері реалізації промислово-торговельних оголошень на території Російської імперії належали «Центральній конторі оголошень Л. і Є. Метцль і К°». Після відкриття представництв у столичних центрах у 1878 р.окремі відділення було організовано у Києві, Одесі та інших містах імперії. Крім того, ця організація була одним із лідерів на міжнародному ринку, маючи свої представництва в Нью-Йорку, Бостоні, Берліні, Парижі, Варшаві. Про масштаби їхньої діяльності свідчать ті факти, що лише в російських відділеннях працювало декілька сотень службовців; майже 80% російських газет передали цій організації виключне право прийому для них оголошень як іноземних, так і вітчизняних; компанія виступала комісіонером всіх періодичних видань Міністерства торгівлі та промисловості Російської імперії[267].

Пожвавлення промислово-торговельної діяльності сприяло розвитку страхової справи. Значна більшість страхових компаній як державної, так і приватної форми власності забезпечували такі види страхування: життя, від вогню та транспортне (морське та річкове). На території України велику роль у здійсненні страхування торговельних операцій мали акціонерні та взаємні страхові товариства, створені під егідою представників промислово-торговельної буржуазії та державних діячів. В українських губерніях діяли представництва Першого російського страхового товариства (1827 р.), Друге російське товариство страхування від вогню (1835 р.), Російське товариство страхування капіталів та доходів «Життя» (1835 р.), Російське транспортне та страхове товариство

[267] Спасский П.Х. История торговли и промышленности в России.: в 3-х т. Санкт-Петербург, 1910.Т. 1. С. 76.

(1844 р.), страхова компанія «Надія» (1847 р.), страхова компанія «Саламандра» (1847 р.). Покровителями розвитку страхової справи, як уже зазначалося, виступали вихідці із дворянства та заможного купецтва, зокрема, граф Петровський, граф Бенкендорф, граф Строганов, граф Мордвинов, барон Штігліц та інші.

З початку XIX ст. під впливом урядової політики митно-тарифного протекціонізму на території України розвинулося портове господарство та була сформована розгалужена митна інфраструктура. Центрами розвитку портового господарства на території України були чорноморсько-азовські порти. Розвитку торгівлі та торговельної інфраструктури Одеси значною мірою сприяли пільги та привілеї, які надавалися місту з боку уряду. Зокрема, ще у 1795 р.уряд надав усім поселенцям Одеси пільги щодо сплати всіх податків та повинностей на 10 років, у 1802 р.це право було подовжене ще на 25 років; на початку XIX ст. було постановлено передавати 1/5 частину усіх митних зборів на облаштування благоустрою міста; у 1817 р.Одесі було надано право «порто-франко» (свобода від експортно-імпортних митних тарифів), що сприяло суттєвому зростанню зовнішньоторговельного обороту та швидкому розвитку промислово-торговельної інфраструктури чорноморського регіону[268].

У першій половині XIX ст. українські порти були одними з головних центрів реалізації всеросійського експорту, зокрема, їхня частка у загальній структурі всеросійського експорту у 20–30-х рр.XIX ст. становила 11–13%, у 30–40-х рр.– 15–24%, у 40–50-х рр.в окремі роки доходила до 32,5%. Питома вага чорноморсько-азовських портів у структурі всеросійського імпорту в період 30–50-х рр.XIX ст. коливалася в межах 10–13%[269]. Майже за 25 років (1824–1849 рр.) у вартісному вимірі зовнішньоторговельний оборот в портах Чорного й Азовського морів становив 517,8 млн руб. (в

[268] Там само. С. 74.

[269] Неболсин Г.П. Статистическое обозрение внешней торговли России: в 2 т. Санкт-Петербург, 1850. Т. 2. С. 451; Тернер Ф.Г. Движение внешней торговли России с 1853 по 1856 г. Санкт-Петербург, 1858. С. 64, 68–69.

середньому на рік – 20,8 млн руб.)[270]. Чорноморсько-азовські порти України сприяли пожвавленню всієї зовнішньої торгівлі Російської імперії й у другій половині XIX ст., зокрема, у загальноімперському експорті у 80–90-х рр.XIX ст. частка чорноморсько-азовських портів становила в середньому 37%, доходячи в певні роки до 45%[271].

Одним із механізмів реалізації митно-тарифного протекціонізму були різного роду митні збори та платежі, які відгравали важливу роль у фінансуванні діяльності портової системи. Чільне місце у цій групі належало корабельному або ластовому збору, особливість якого полягала у тому, що стягувався він з кораблів тоннажем більше десяти ластів, мав подвійний характер щодо іноземних суден, вітчизняними кораблями сплачувався одноразово або взагалі не стягувався (у разі курсування між вітчизняними портами). Величина корабельного збору для вітчизняних суден становила 5 коп./ласт, тоді як для іноземців сума була визначена у розмірі 1 руб./ласт, що доводить його заступницький характер[272]. Крім корабельного збору, до системи митних платежів належав гербовий збір (75 коп.); лоцманський збір, збір за супровід судна в порт і у зворотному напрямку (1,5–5,5 коп. за тонну вмісту судна в портах Чорного та Азовського морів, в інших портах сума збору доходила до 7 руб.), карантинний збір (1 коп. з тонни)[273].

Репрезентативним показником розвитку інфраструктури чорноморських та азовських портів є рівень інтенсивності

---

[270]Сборник статистических сведений о России, издаваемый Статистическим отделением Императорского русского географического общества: в 3-х кн. Санкт-Петербург, 1851. Кн. 1. С. 143, 145.

[271] Фабрично-заводская промышленность и торговля России: с приложением общей карты фабрично-заводской промышленности Российской империи / Министерство финансов, Департамент торговли и мануфактур. Санкт-Петербург, 1896. С. 44.

[272] Свод законов Российской империи: в 16 т. Санкт-Петербург, 1857. Т. 6: Уставы таможенные. С. 204.

[273] Справочная книга по торгово-промышленной части для императорских российских консулов / Министерство торговли и промышленности. Отдел торговли. Санкт-Петербург, 1912. С. 553–554.

торговельного мореплавства. Взагалі, сфера торговельного мореплавства та суднобудування була однією із найбільш протегованих з боку уряду. Зокрема, з метою сприяння торговельному мореплавству упродовж XIX ст. було проведено такі заходи: в перші десятиліття XIX ст. дворянам та купцям усіх гільдій було дозволено будувати торговельні судна; відмінено положення щодо щорічного придбання свідоцтва на торговельні судна, натомість постановлено здійснювати засвідчення раз на шість років (у 20-х рр.XIX ст. відмінене взагалі); здійснювалося навігаційне преміювання купців, що проводили торговельні операції за кордоном за участю російських суден – премія призначалася на вісім років і за плавання в Чорному та Середземному морі була найбільшою (15 та 20 коп. за ласт відповідно)[274]; здешевлення плати за відпуск державного лісу; у 1805 р.було виділено 100 тис. руб. для кредитування чорноморських судновласників під заставу нерухомості та поручительство, у 1809 р.з тією ж метою було виділено 30 тис. руб. для Азовського моря[275]; у 1840–1850-х роках вітчизняним суднобудівникам було дозволено без сплати тарифу імпортувати канатні мотузки, ланцюги, якорі; відкрито низку училищ торговельного мореплавства, навігаційних шкіл, матроських цехів, зокрема, до середини XIX ст. в південних губерніях України налічувалося не менше ніж 17 міських та 65 сільських матроських товариств[276]; підданим Російської імперії була дарована пільга на сплату футового та кріпосного мита на десять років, дрібні судна були звільнені від сплати якірного, ластового та інших зборів; ліквідовано формальності при видачі корабельних документів (для отримання права здійснення мореплавства під прапором Російської імперії потрібно було пройти не менше 16 інстанцій).

Результатом державної підтримки стало суттєве нарощування суднообігу в чорноморсько-азовських портах. Так, за 25 років

---

[274] Исторический обзор правительственных мероприятий для развития русского торгового мореплавства: Министерство Финансов: Высочайше учрежденная Комиссия по вопросу о мерах поощрения русского торгового мореходства и судостроения. Санкт-Петербург, 1895. С. 138.
[275] Там само. С. 142.
[276] Там само. С. 170.

(1824–1849 рр.) загальний суднообіг в портах Російської імперії Азовського морів становила 76268 кораблів (в середньому на рік – 3049), тобто 28,4% від загального показника по імперії, у 1848–50 рр.– близько 40%, у 1851–1853 рр.– 43%[277]. У другій половині XIX ст. суттєво зріс суднообіг по закордонному плаванню (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Рух торговельних суден у напрямку закордонного плавання

Назва порту	1850	1860	1870	1880	1890
Одеса	801	1191	1632	1093	1193
Миколаїв	117	-	165	264	306
Євпаторія	26	396	57	80	115
Феодосія	91	212	35	17	30.
Севастополь	-	161	41	147	226
Керч	89	255	234	138	114
Бердянськ	86	342	777	257	242
Маріуполь	60	170	348	40	124

Джерело: Исторический обзор правительственных мероприятий для развития русского торгового мореплавства: Министерство Финансов: Высочайше учрежденная Комиссия по вопросу о мерах поощрения русского торгового мореходства и судостроения: Приложение: Материалы для статистики русского торгового мореплавства. Санкт-Петербург, 1895. С. 11–17.

Наприкінці XIX ст. майже 40% (1131 судно) вітрильних та 70% (249 суден) парових суден Російської імперії належали судновласникам чорноморсько-азовського регіону[278]. При цьому найбільшими судновласниками були Російське товариство пароплавства та торгівлі (75 суден), Добровільний флот (12 суден),

[277] Сборник статистических сведений о России, издаваемый Статистическим отделением Императорского русского географического общества: в 3 кн. Санкт-Петербург, 1851. Кн. 1. С. 141–142; Семенов А.В. Изучение исторических сведений о российской внешней торговле и промышленности с половины семнадцатого столетия по 1858 год: в 3 т. Санкт-Петербург, 1859. Т.3. С. 276.

[278] Фабрично-заводская промышленность и торговля России: с приложением общей карты фабрично-заводской промышленности Российской империи / Министерство финансов, Департамент торговли и мануфактур. Санкт-Петербург, 1896. С. 389, 391.

Російське транспортне та страхове товариство (10 суден), Товариство Азовського пароплавства (8 суден), Руське товариство вивізної торгівлі (7 суден), Пароплавство Карапатницьких (7 суден), товариство «Ф.Грагеров та Н.Розенфельд» (4 судна), приватні одноосібні судновласники такі, як І.Гринштейн, А.Флорентіно, М.Барбаті, Ф.Кроче, М.Дмітрієв та інші.

З одного боку, Кримська війна, яка стала чинником скорочення обсягів морської торгівлі в чорноморсько-азовському басейні, з іншого – політика помірного протекціонізму, за якою була знижена величина митного обкладання імпортних товарів (якщо у 1856 р.в середньому становила 24,3%, то у 1876 – 12,8%, у 1884 р.– 18,7%), сприяли розвитку митної інфраструктури на сухопутних кордонах[279]. Митна інфраструктура включала різного роду митно-пропускні пункти, які за своїм призначенням поділялися на певні групи, а саме: головні складські митниці, митниці І, ІІ та ІІІ класу, митні застави, перехідні пункти[280]. Найбільш широкі права мали головні митниці та митниці І класу, куди дозволялося привозити всі незаборонені тарифом імпортні товари. Через митниці ІІ та ІІІ класу дозволено пропускати товари, що не обкладаються митом, не потребують таврування, але підлягають обандеролюванню. До митних застав можуть привозитися лише товари, що не обкладаються митом, а з тих, що підлягають оподаткуванню, – лише хліб та борошно.

Поряд із митною та портовою інфраструктурою за підтримки уряду на території України розвинулося складське господарство. Зокрема, законодавчим актом 1802 р.уряд дозволив приватним особам створювати товарні склади, проте на практиці суттєвого зростання кількості амбарів не спостерігалося. Зрозуміло, що причиною була низька інтенсивність торговельних операцій, зумовлена як відсутністю відповідного ринкового підґрунтя, так і жорсткою протекціоністською політикою кінця XVIII ст. Упродовж XIX ст. у цій сфері відбуваються певні зрушення, однак суттєвий розвиток складського господарства відбувається лише у 80–90-

[279] Спасский П.Х. История торговли и промышленности в России: в 3-х т. Санкт-Петербург, 1910. Т.1. С. 84.

[280] Справочная книга по торгово-промышленной части для императорских российских консулов / Министерство торговли и промышленности. Отдел торговли. Санкт-Петербург, 1912. С. 41.

х рр.XIX ст. Це було зумовлене розвитком зовнішньої й внутрішньої торгівлі, ярмаркової діяльності, розбудовою широкої транспортної мережі, сприятливою законодавчою політикою уряду (видання Положення «Про товарні склади»). Крім зберігання товарів, на складах здійснювали просушку та сортування товарів, розмитнення, страхування товарів, видачу товарів за ордерами власникам[281]. Найбільш масштабними товаро-складськими підприємствами, утвореними на основі зазначеного вище законодавчого акта, були акціонерне товариство «Московські товарні склади», Російське страхове та транспортне товариство, які відкривали свої склади та контори по всій Російській імперії.

Важливим елементом промислово-торговельної інфраструктури, що, за підтримки уряду, набув значного розвитку в XIX ст., були ярмарки. Вони відображали особливості культурно-економічної діяльності країни, слугували своєрідним барометром інтенсивності розвитку промислового сектора та так званим «торговельним реактивом». Основними чинниками розвитку ярмаркової торгівлі були домінування в економіці інтересів промислово-торговельного сектора та розвиток транспортної інфраструктури. У першій половині XIX ст. українські, насамперед харківські, полтавські та чернігівські ярмарки ставали осередками розвитку комерційного підприємництва. Налагоджувалися торговельні зв'язки місцевих виробників із великими оптовими (подекуди іноземними) покупцями. Значна більшість українських ярмарків була змішаного типу, тобто тут відбувалася торгівля різнорідними товарами: мануфактурними виробами, галантереєю, сільськогосподарським інвентарем, великою рогатою худобою, кіньми, вовною, необробленою шкірою, гончарними виробами тощо[282]. Водночас важливу роль у стимулюванні торговельних операцій відігравали спеціалізовані ярмарки: Каховський вовняний ярмарок, Бахмутський та Павлоградський вовняні ярмарки, Вознесенський та Новочеркаський ярмарки з продажу худоби, Білоцерківський

[281] Спасский П.Х. История торговли и промышленности в России: в 3-х т. Санкт-Петербург, 1910.Т.1. С. 71.

[282] Канделаки И. Роль ярмарок в русской торговле. Санкт-Петербург, 1914. С. 43.

ярмарок з продажу шкіри, Житомирський та Рівненський ярмарки зі збуту хмелю тощо.

Харківські ярмарки (Хрещенська, Успенська, Покровська, Троїцька) відігравали важливу роль у розвитку внутрішньої торгівлі імперії, перевершуючи за обсягом продажів майже всі головні торговельні центри імперії, крім Нижньогородського ярмарку. У 1842 р.торговельний оборот на харківських ярмарках становив 20,5 млн руб., у 1846 р.– 25,1 млн руб., при цьому тут реалізовувалося близько 90% продукції вітчизняного виробництва (головним чином, мануфактурні вироби) і лише 10% імпортних товарів[283]. Тенденції розвитку ярмаркової торгівлі у другій половині XIX ст. неоднозначні (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Торговельний оборот на українських ярмарках у другій половині XIX ст.

Назва ярмарки	Місце проведення	Торговельний оборот, *млн руб.*	
		1868–1872 роки	1895 рік
Хрещенська	Харків	8,5	14,0
Троїцька		2,9	1,8
Успенська		2,5	2,5
Покровська		5,3	5,3
Ільїнська	Полтава	15,0	1,4
Маслянська	Ромни	3,0	0,4
Вознесенська		2,2	–
Олександрівська		3,6	0,3
Всього		43,0	26,0

*Джерело:*Фабрично-заводская промышленность и торговля России: с приложением общей карты фабрично-заводской промышленности Российской империи / Министерство финансов, Департамент торговли и мануфактур. Санкт-Петербург, 1896. 425 с.

Найбільшими оборотами ярмаркова торгівля відзначалася у третій чверті XIX ст., проте в останнє десятиліття XIX ст. відбулося значне зниження її обсягів, що стало симптомом стрімкого економічного розвитку. Разом з іншими традиційними формами

[283]Сборник статистических сведений о России, издаваемый Статистическим отделением Императорского русского географического общества: в 3 кн. Санкт-Петербург, 1854. Кн. 2. С. 74.

господарювання – кустарним виробництвом, общинами – ярмарки поступово почали відходити у минуле. Більше того, до кінця XIX ст. ярмарки почали втрачати своє першочергове значення як форми товарообміну. Поява низки торговельних товариств та кооперативів сприяла зниженню інтересу до ярмаркової торгівлі з боку великих гуртових покупців та експортерів. Ярмарки стали механізмом розподілу внутрішньо-торговельних потоків та користувалися попитом переважно з боку сільського населення. Не останню роль у цьому процесі поряд із реорганізацією виробництва, транспорту та обміну відіграв протекціонізм[284]. Помітним винятком були основні харківські ярмарки, які, попри загальну тенденцію скорочення ярмаркової торгівлі, залишалися важливим центром як внутрішньо-імперської, так і зовнішньої торгівлі кіньми, худобою, мануфактурними товарами, пухом та пір'ям, виробами зі шкіри тощо. При цьому харківські ярмарки відгравали роль своєрідного перевалочного пункту, куди надходила сировина з Сибіру, Монголії та інших частин імперії для подальшого експорту за кордон.

Певне зростання ярмаркового товарообороту відбувається на початку XX ст., зокрема, у 1908–1910 рр.на українські ярмарки було завезено та реалізовано продукції на суму 70 млн руб. (майже 30% від загального обороту на російських ярмарках)[285]. Суттєво зросла й сама кількість великих та дрібних селянських ярмарків, зокрема, на початок XX ст. лише в Харківській губернії їх налічувалося близько 890[286]. Ця тенденція пояснюється стрімким розвитком вітчизняної промисловості та може бути підтверджена тим фактом, що у переліку ярмаркової продукції понад 50% припадало на товари мануфактур. В цей період, як і в першій половині XIX ст., лідируючі позиції за обсягами товарообороту займали харківські ярмарки: Троїцький, Хрещенський та Успенський. Троїцький ярмарок був головним центром торгівлі вовною, інші реалізовували переважно бавовняні та бавовняно-паперові вироби. Зокрема, у

[284] Туган-Барановский М. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Историческое развитие русской фабрики в XIX веке. Москва, 1922. С. 245.
[285]Статистико-экономические очерки областей, губерний и городов России / под ред. Л.Н. Яснопольского. Киев, 1913. С. 33, 50, 141, 212.
[286] Канделаки И. Роль ярмарок в русской торговле. Санкт-Петербург, 1914. С. 43.

1908 р.торговельний оборот на Хрещенському ярмарку становив 13,5 млн руб., Троїцькому – 6,1 млн руб.[287]. Домінуючі позиції у торгівлі зберігали й київські ярмарки, зокрема, Стрітенський, де не лише реалізовувалася роздрібна торгівля, а й укладалися великі гуртові угоди на реалізацію різних груп товарів: хліба, спирту, насіння, металів, кам'яного вугілля, солі, лісу, завдяки чому торгівля набувала біржового характеру. Вагома роль належала ярмаркам півдня України, зокрема, Троїцькому (Кривий Ріг), Макіївському (Макіївка), які були основними центрами продажу великої рогатої худоби, хліба, вина; Петропавлівському ярмарку Подільської губернії, де реалізовувалася велика кількість мануфактурної та галантерейної продукції, а також худоби; Іллінському ярмарку Полтавської губернії, що спеціалізувався на продажу коней, виробів зі шкіри, овчини, готового взуття.

На початку XX ст. великі українські ярмарки перетворилися на своєрідні бізнес-центри, де проводилися зібрання та з'їзди акціонерів-промисловців, ухвалювалися рішення щодо створення та ліквідації підприємств, товариств тощо. До кінця XIX – початку XX ст. ярмаркова торгівля еволюціонувала в напрямку розвитку західноєвропейських форм торгівлі – за зразками, каталогами та записами, при цьому сам товар або взагалі не потрапляв на ярмарок, або був присутній в дуже обмеженій кількості (в демонстративних цілях). Такі форми укладання торговельних операцій були характерні для київських, подільських та волинських ярмарків. Зокрема, відомий Київський контрактовий ярмарок більшою мірою був схожий на біржу, де за зразками та записами укладалися великі торговельні договори на цукор, пшеницю, спирт, вовну, кам'яне вугілля, сіль, лісові матеріали, машини тощо[288]. Паралельно до ярмаркової активно розвивалася стаціонарна (магазинна й лавкова) і пересувна (торгівля через спеціально обладнані для розвізного й розносного продажу товарів: візки, лотки, корзини) комерції. Зокрема, у досліджуваний

[287] Спасский П.Х. История торговли и промышленности в России. : в 3-х т. Санкт-Петербург, 1910.Т. 1. С. 68.

[288] Канделаки И. Роль ярмарок в русской торговле. Санкт-Петербург, 1914. С. 48.

період частка магазинів у структурі торговельних мереж становила уже 13%.

Головною перешкодою на шляху розвитку підприємництва у промислово-торговельній галузі була відсутність належної транспортної інфраструктури. З початку XIX ст. уряд Російської імперії почав проводити низку заходів щодо ліквідації відсталості транспортної сфери країни, насамперед, щодо розвитку водного транспорту та залізничного будівництва. Зокрема, у другій половині XIX ст. по всій території Російської імперії було розгорнуте масштабне залізничне будівництво, що створювало нові умови для розвитку продуктивних сил країни. Українські території у цій сфері були серед лідерів, зокрема, під кінець XIX ст. загальна довжина вітчизняних залізниць становила одну п'яту всієї залізничної мережі Російської імперії[289]. За 1874–1894 рр.на українській території значно зросла протяжність залізниць (табл. 2.13).

Вагому роль у розвитку транспортної інфраструктури як обслуговуючої щодо промислово-торговельної сфери відіграв стимульований політикою протекціонізму приплив іноземного капіталу.

В Україні залізничне будівництво опосередковували у другій половині XIX ст. створені іноземними інвесторами такі акціонерні компанії: Товариство Донецької залізниці, Товариство Києво-Воронезької залізниці, Товариство Курсько-Харківсько-Азовської залізниці, Товариство Фастівської залізниці, Товариство Південно-Західних залізниць.

Таблиця 2.13

Довжина залізниць в українських губерніях за період 1874–1894 рр.,*верст*

Губернія	1874 рік	1894 рік	Темп приросту, %
Волинська	441	684	55,1
Катеринославська	441	1331	201,8
Київська	259	840	224,3
Подільська	413	667	61,5

[289] Економічна історія України: Історико-економічне дослідження: в 2-х т. / ред. рада: В.М. Литвин (голова), Г.В. Боряк, В.М. Геєць та ін.; відп. ред. В.А. Смолій;НАН України. Інститут історії України. Київ: Ніка-Центр, 2011. Т. 1. С. 620.

Полтавська	214	514	140,2
Таврійська	321	512	59,5
Харківська	422	655	55,2
Херсонська	841	1009	20,0
Чернігівська	379	773	104,0

Джерело: Радциг А.А. Влияние железных дорог на сельское хозяйство, промышленность и торговлю. Санкт-Петербург: Деп. ж/д М-ства пути сообщений, 1896. С. 261–262.

Поряд із залізничним будівництвом за урядової підтримки було розвинене внутрішнє водне сполучення. Дніпровський басейн за значущістю був другий в імперії, поступаючись місцем лише Волзькому басейну. Уже в 1909 р.Дніпровським басейном було транспортовано 174 тис. пуд. лісу, 54 тис. пуд. хліба, 2 тис. пуд. цукру,
2,5 тис. пуд. кам'яного вугілля, майже 5 тис. пуд. солі[290]. У 1884 р.кількість непарових суден тут становила 959, у 1895 р.– 844 непарових та 174 парових, у 1906 р.– 1182 непарових та 228 парових. Транспортні канали було налагоджено й на р.Південний Буг, зокрема, у 1884 р.суднообіг тут становив 766 непарових суден, 65 пароплавів, у 1895 р.– відповідно 1033 та 131, у 1906 р.– 1036 та 154[291].

Із 41 транспортної компанії (переважно пароплавні товариства та суднохідні компанії) на українській території діяло шість, а саме: Друге пароплавне товариство по Дніпру та його притоках (Київ), Товариство пароплавства по Дону, Чорному та Азовському морі (Санкт-Петербург), Товариство чорноморсько-дунайського пароплавства (Одеса)[292]. Серед найбільших власників річкових пароплавів на території України були: одесько-херсонське товариство «І.А. Коваленко та р. Р. Вебетер» (12 суден), одеський підприємець
Д. Ратнер (6 суден), Російське товариство пароплавства та торгівлі (16 суден), Акціонерне товариство пароплавства по Дніпру та його

[290] Спасский П.Х. История торговли и промышленности в России. Санкт-Петербург, 1913. Т.2. С. 17.
[291] Там само. С. 17.
[292] Акционерное дело в России: в 3 т. Санкт-Петербург: Тип. М.М. Стасюлевича, 1899. Т. 2. Вып. 6–7. С. 67–158.

притоках (65 суден)[293]. Налагоджена транспортна інфраструктура поряд ізбанківсько-фінансовим сектором виступала потужним чинником пришвидшення розвитку промислово-торговельного підприємництва та загалом модернізації регіону.

Як елемент промислово-торговельної інфраструктури слід розглянути мережу комерційних закладів освіти. Суттєвої уваги розвитку комерційної освіти уряд не приділяв практично до кінця XIX ст. Лише у 1896 р.було прийнято положення «Про комерційні навчальні заклади», згідно з яким право на відкриття різного роду закладів торговельної освіти надавалося не лише громадським та торговельним організаціям, а й окремим приватним особам. Наслідком прийняття цього законодавчого акта стало формування мережі комерційних закладів: комерційні училища та інститути, торгові школи, комерційні та бухгалтерські курси нового типу, торгові класи тощо. Крім того, по всій Російській імперії один за одним почали виникати товариства сприяння поширенню комерційної освіти, перші з яких на території України виникли у Києві, Харкові, Одесі. Фінансувалася діяльність таких товариств приватними коштами вітчизняних меценатів та окремими підприємницькими структурами, зокрема, Київське товариство поширення комерційної освіти підтримували М. Дегтєрьов, С. Могилевцев, Н. Терещенко, Я. Бернер та інші; Харківське комерційне училище Імператора Олександра III – Товариство взаємного кредиту, Харківський земельний банк.

Таким чином, у XIX – на початку XX ст. одним із напрямів реалізації політики урядового протекціонізму було стимулювання розвитку промислово-торговельного класу та формування відповідної підприємницької інфраструктури. Найефективнішими інструментами протекціонізму в контексті впливу на розвиток промислово-торговельного класу виявилися експортно-імпортні пільги, торговельно-правові привілеї, внутрішньо-податкові полегшення, фінансово-валютні маневрування, експортне субсидування. При цьому урядова політика підтримки

[293] Справочная книга по торгово-промышленной части для императорских российских консулов / Министерство торговли и промышленности. Отдел торговли. Санкт-Петербург, 1912. С. 560.

підприємців мала яскраво виражений вибірковий характер, який полягав у наданні правових та фінансових привілеїв лише окремим фінансово-бізнесовим групам та водночас обмеженні розвитку підприємницького потенціалу найбільш численних соціальних класів. Такі інструменти протекціонізму, як експортне та імпортне мито, пільгове кредитування, виробниче субсидування, замість заохочення підприємницької ініціативи у регіоні створювали монопольні переваги для окремих представників промислово-торговельної буржуазії, перешкоджаючи розвитку ефективного внутрішньо-конкурентного середовища, та зумовлювали потрапляння промислово-торговельного класу у своєрідну фінансову пастку, яка унеможливлювала відмову від державної підтримки без суттєвих економічних втрат для приватного сектора.

Формування промислово-торговельної інфраструктури на українській території в XIX – початку XX ст. відбулося на патерналістсько-протекціоністській основі під впливом так званого зовнішнього демонстраційного ефекту. За рахунок інтеграції вітчизняного підприємництва в іноземне бізнес-середовище та зворотне проникнення іноземного капіталу у вітчизняну економіку організаційне оформлення підприємницьких відносин у вітчизняній промислово-торговельній сфері відбулося у напрямі запозичення західноєвропейських інфраструктурних елементів та впровадження ринкових інституційних форм у торгово-посередницькій, ярмарково-виставковій, банківсько-фінансовій, біржовій, страховій діяльності тощо.

2.5. Становлення та розвиток корпоративних форм підприємництва

2.5.1. Державна політика технічної модернізації господарства як чинник розвитку корпоративних форм підприємництва

Важливим напрямом державної політики щодо розвитку корпоративних форм підприємництва стало формування сприятливих умов для пріоритетного розвитку найбільш важливих для технічної модернізації економіки галузей промисловості.

Вбачаючи найважливішу функцію економічної політики держави у заохоченні зростання великої промисловості, уряд усвідомлював, що така політика може бути ефективною лише за умови пришвидшеного розвитку галузей економіки, які мають відіграти роль базису технічної модернізації: видобувної та залізоробної промисловості, машинобудування тощо. З огляду на наявність джерел сировини, найбільш динамічно ці галузі розвивалися на українських землях. Так, основним центром загальноімперського масштабу, де в період промислового перевороту почало формуватися велике капіталістичне фабрично-заводське виробництво в чорній металургії, став Південний промисловий район Російської імперії (Донбас та Придніпров'я). Преференційна політика держави у цій галузі реалізовувалась у таких формах: надання
довгострокових кредитів, виплата премій за готову продукцію, безоплатна передача земель під будівництво заводів та шахт тощо. Наслідком такої політики став швидкий розвиток металургійних підприємств фабричного типу, які з метою швидкої акумуляції капіталів засновувались переважно у формі акціонерних компаній. Якщо в середині 1850-х років уряд брав активну участь у будівництві казенних підприємств у металургійній промисловості, то вже наприкінці 1860 – на початку 1870-х років він відмовився від такої практики і розпочав заохочення приватного підприємництва в галузі.

Розгортання процесу індустріалізації у другій половині XIX ст. виявило необхідність у створенні адекватної виробничої інфраструктури (прокладанні доріг, розбудові мережі залізниць, електрифікації тощо), що також актуалізувало народногосподарську потребу у нагромадженні значних фінансових ресурсів за допомогою адекватної цим завданням організаційної форми господарювання – акціонерним компаніям. Активна підтримка держави розбудови мережі залізниць стала одним із найбільш важливих чинників прискорення розвитку капіталістичної промисловості та становлення корпоративних форм підприємництва зокрема. Особливу роль у розвитку залізничного будівництва відігравав механізм казенних замовлень приватним акціонерним компаніям, що створило сприятливі умови для розвитку цього виду корпоративних

організацій. Вивчення історії залізничного будівництва дозволяє зробити висновок про те, що на початку 1880-х років роль уряду в підтримці розвитку промисловості і транспортного будівництва починає все більше посилюватися. Розміри урядової підтримки були досить суттєвими: у 1880 р.при загальній вартості залізниць у 1,8 млрд руб. безпосередня частка капіталовкладень держави становила 1,4 млрд руб., або 80% від усієї суми будівництва, а борги товариств залізниці скарбниці досягли 1,1 млрд руб.

Завдяки активній державній підтримці залізничного будівництва на кінець 1870-х років сформувалась значна розгалужена мережа доріг: в Україні з 1865 по 1879 рр.збудовано 4808 верст залізниць, у 1880–1894 рр.мережа залізниць зросла ще на 3034 версти. На території України була прокладена п'ята частина залізничних доріг європейської частини Російської імперії. Порівняння даних щодо темпів розвитку акціонерного підприємництва (за даними зростання прибутковості та збільшення капіталів акціонерних компаній) та динаміки розбудови мережі залізниць в Російській імперії свідчать, що періоди зростання темпів акціонерної активності збігаються із розгортанням нових проектів у галузі залізничного будівництва. Разом з тим починаючи з 1880-х років почала зростати заборгованість залізничних акціонерних компаній уряду (у 1882 р.близько 1100 млн руб., таким чином, борги приватних залізниць становили понад 60% загальної вартості їхніх капіталів і продовжували зростати) та частка незавершеного будівництва, що свідчило про зниження ефективності політики «прямих урядових витрат», що полягала у видачі казенних замовлень та дотацій залізничним акціонерним компаніям. Означена тенденція обумовила необхідність пошуку нових економічних механізмів стимулювання процесу розбудови мережі залізниць та відмову від таких механізмів державного стимулювання, як гарантія доходності приватних цінних паперів та надання дотацій нерентабельним акціонерним компаніям. Відмова уряду від прямих витрат на розбудову залізниць спричинила банкрутство цілої низки акціонерних компаній та дестабілізацію ситуації на фондовому ринку.

Через нестачу коштів починаючи з 1880-х років уряд вдався до нових заходів: будівництво залізниць розгорнулося на основі концесій з участю іноземних капіталів. Внаслідок провадження концесійної

політики держава розраховувала здолати фінансові ускладнення, але на практиці такий курс призвів до того, що уряду довелося покривати борги казенних доріг, надавати кредити приватним дорогам, покривати невиплачені дивіденди і брати на себе відповідальність за доходи за залізничними позиками. Коли з'ясувалося, що всі ці зобов'язання загрожують зробитися абсолютно непосильними для держави, визнано було доцільним відчужити приватним компаніям ті лінії, які залишилися у власності держави. Це надало можливість продовжувати споруду нових ліній на виручені кошти. Так, уже в 1878 р.вся залізнична мережа загальною протяжністю (не враховуючи вузькоколійної гілки в 57 верст) у 20416 верст була в руках приватних компаній[294]. Про вплив такої політики на динаміку акціонерного підприємництва (а разом з ним і залізничного будівництва) свідчить і той історичний факт, що в період управління державними фінансами С. Вітте (1891–1903), коли програма державних гарантій акціонерних виплат була згорнута, знизились темпи заснування акціонерних компаній та залізничного будівництва. І, навпаки, з відновленням системи урядових гарантій щодо запозичень залізничних акціонерних товариств у 1905 р.пов'язана і активізація обох процесів.

Проте і надалі держава, заінтересована у прискореній розбудові мережі залізниць, надавала різноманітні дотації, гарантії та субсидії приватним акціонерним компаніям у сфері залізничного будівництва, що здійснювались за рахунок державного кредиту. Так, за даними А.Фінн-Єнотаєвського, впродовж 1893–1902 рр.за допомогою державного кредиту на ці цілі було витрачено 1300 млн руб. За цей же період вся сума казенних залізничних витрат становила
1691,5 млн руб., з яких лише 495 млн руб. були отримані шляхом запозичень держави, інші – отримані завдяки посиленому оподаткуванню населення[295].

Одним із найважливіших каналів державного впливу на процес активізації розвитку корпоративних форм підприємництва став

[294]Витчевский В. Торговая, таможенная и промышленная политика России со времен Петра Великого до наших дней / пер. с нем. А.В. Брауде; под ред. Ю.Д. Филиппова. Санкт-Петербург, 1909. 362 с.
[295]Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: монографія. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2009. 404 с.

державний механізм залучення приватних інвестиційних коштів для фінансування залізнично-будівельних підприємств. Усвідомлюючи неможливість довготривалого розвитку залізничного будівництва за рахунок постійного залучення коштів державного кредиту, у 1905 р.уряд розробив низку заходів, спрямованих на залучення приватних капіталів у залізничну справу. Для активізації процесу створення приватних підприємств та залучення додаткового акціонерного капіталу державні органи розробили низку заходів, а саме:

– надання гарантії виплати процентів та погашення по облігаціях приватних залізничних компаній;

– визначення 3-процентної ставки на акції компаній на час будівництва приватних залізничних шляхів;

– врегулювання процесу виплати дивідендів по акціонерних та гарантованих облігаційних капіталах для рівноправного пропорційного розподілу чистого доходу з моменту відкриття нових шляхів;

– обмеження участі уряду в прибутках приватних залізничних підприємств за допомогою врегулювання цього питання в статуті кожної компанії;

– подовження до 25-річного терміну, після настання якого уряд мав право на викуп приватних залізничних шляхів;

– визначення гарантованих компенсаційних виплат різниці між комерційними та пільговими тарифами приватним компаніям в перші 5 років експлуатації залізничних шляхів;

– виплата приватним залізничним компаніям додаткової винагороди за благоустрій залізничних шляхів;

– призначення виплат приватним компаніям за певні суспільні послуги, (перевезення пошти, облаштування поштових відділень тощо);

– пільгове оподаткування приватних товариств[296].

У законі від 1905 р., що закріплював ці заходи, зазначалося, що вони можуть бути застосовані для новостворених залізничних товариств, які мають загальнодержавне економічне значення. Для

[296]Русские биржевые ценности 1914–1915 г. / под ред. М.И. Боголепова, с участием В.А. Мукосеева и В.С. Зива. Петроград: Типография редакции период. изданий Министерства Финансов, 1915. С. 46–47.

акціонерних компаній та компаній без участі акціонерного капіталу (приватних підприємств) місцевого значення законом передбачалися така пільга як безпроцентна позичка з державної казни. Щодо доцільності створення акціонерних товариств, то представники уряду цілком розуміли, що засновники насамперед переслідують мету власної вигоди та заробітку, тому пропонували надавати пільги тим підприємствам, що приносили загальнодержавну вигоду, розвиваючи ту чи іншу галузь промисловості, транспортного сполучення, розширення масштабів торгівлі, видобуток корисних копалин та створення великої кількості робочих місць. Згідно з поглядами В. Вітчевського, держава, ігноруючи інші суспільні інтереси, до певної міри пом'якшувала гостроту безгрошів'я, яке відчували фабриканти, що потребували капіталів, надзвичайними пільгами і привілеями, а при нагоді і казенними замовленнями. Уряд прагнув забезпечити «підопічним» підприємствам якомога більший ринок збуту через видачу державних субсидій і позик з метою пожвавлення підприємницької ініціативи і підтримки конкурентоздатності вітчизняної промисловості як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках[297].

Одним із найбільш дієвих заходів активізації акціонерної справи стала урядова гарантія виплат процентів за облігаційними позиками та дивідендів за акціями корпорацій, згідно з якою уряд брав на себе зобов'язання відповідної оплати за рахунок коштів державного казначейства в ситуаціях, коли результати фінансово-господарської діяльності акціонерної компанії за операційний рік унеможливлюють таку виплату. Зазвичай, урядова гарантія поширювалась на цінні папери залізничних товариств, а виплати по гарантії записувались як борг відповідної корпорації державному казначейству. Найчастіше гарантія надавалася урядом на виплату процентних зобов'язань за облігаційними запозиченнями залізничних акціонерних товариств, що мали на меті залучення насамперед іноземних капіталів, оскільки іноземні інвестори

[297]Витчевский В. Торговая, таможенная и промышленная политика России со времен Петра Великого до наших дней / пер. с нем. А.В. Брауде; под ред. Ю.Д. Филиппова. Санкт-Петербург, 1909362 с.

віддавали перевагу інвестиціям у гарантовані державою цінні папери, які, як правило, ототожнювались із державними запозиченнями.

Так, за даними на 1.01.1913 р.уряд надав гарантії 50 облігаційним запозиченням 22 товариств залізниць на суму 1,74 млрд руб.[298]. Важливо відзначити, що урядова гарантійна політика призвела до деформації структури акціонерних капіталів залізничних компаній, в яких над часткою власного акціонерного капіталу значно переважала частка облігаційного капіталу. Для згаданих вище 22 акціонерних компаній таке співвідношення становило відповідно 7 та 93%, що об'єктивно знижувало ринкову активність цих корпорацій та робило їх залежними від відповідної політики держави.

З огляду на те, що залізниці були лише засобом для досягнення певних цілей держави, зміна завдань економічного розвитку країни на кожному етапі інституційних трансформацій зумовлювала і відповідні зміни державної політики в галузі залізничного будівництва. До того ж застосування принципів приватного підприємництва та вільної конкуренції в справі спорудження магістралей та їх експлуатації, без належного контролю з боку держави, або навіть її прямого втручання, не могло гарантувати узгодження цілей розвитку ринкового господарства із загальними інтересами країни. На основі аналізу економічної політики уряду у 1861–1892 рр.відомий історик господарства І. Гіндін зазначав, що залізничне будівництво, транспортне машинобудування, рейкове виробництво стали невід'ємним компонентом діяльності держави. Загалом же, на думку вченого, пряме державне втручання в процес пришвидшення промислового розвитку країни мало локалізований характер, оскільки зосереджувався на окремих галузях економіки[299].

Саме завдяки акціонерним формам організації залізничного будівництва воно стало чинником прискорення індустріалізації. Будівництво залізниць зіграло найбільшу роль у розвитку капіталістичної промисловості Південного промислового району, бо,

---

[298]Русские биржевые ценности 1914–1915 г. / под ред. М.И. Боголепова, с участием В.А. Мукосеева и В.С. Зива. Петроград: Типография редакции период. изданий Министерства Финансов, 1915. С.38.

[299]Гиндин И.Ф. Государственный банк и экономическая политики царского правительства (1861–1892 гг.). Москва: Госфиниздат, 1960. 415 с.

як зазначає Д. Шполянський, «залізничний транспорт відкрив для промислової експлуатації нові родовища вугілля та забезпечив вивезення його на ринок»[300]. Початок інтенсивного зростання видобутку мінерального палива на Півдні припадає на період 1870-х років, коли закінчилося будівництво головних залізничних магістралей. Завдяки розвитку залізничних мереж стало можливим перевезення кам'яного вугілля і залізної руди на великі відстані для потреб металургійних заводів. У 1860 р.була відкрита Курсько-Харківсько-Азовська залізниця, яка перетнула західну частину Донецького району. Харківсько-Миколаївська, Лозово-Севастопольська і Маріупольська залізниці відкрили вихід до Чорного моря, а Фастівська залізниця – до цукрових заводів України. Будівництво Донецької залізничної мережі (1878–1879 рр.) та Єкатерининської залізниці, що пов'язала в 1884 р.криворізьку руду з донецьким вугіллям, стало важливим чинником розвитку Донецької гірничозаводської промисловості, стимулюючи таким чином необхідність подальшої розбудови добувних та обробних підприємств, які засновувались у той період переважно у формі корпоративних організацій. Найбільшим споживачем продукції південної металургії була залізнична галузь. У 1899 р.металургійними заводами України залізницям було відпущено 20,9 млн пудів металу, що становило 28,9% до загального відпуску продуктів цими заводами (63,5% відпущено на ринок, 7,6% – для потреб самих заводів)[301]. Питома вага рейок у загальному виробництві готового продукту на Півдні була досить значною, хоча в останні роки промислового піднесення означилася тенденцією до зниження. Казенні залізниці також були найбільшими споживачами донецького кам'яного вугілля. Так, у 1899 р.із західної частини Донбасу вивезено було для потреб залізниць 84,9 млн пудів мінерального палива. Всі ці дані свідчать про значну концентрацію попиту на продукцію гірничопромислового Півдня України.

---

[300]Шполянский Д.И. Монополии угольно-металлургической промышленности юга России в начале XX в. (К вопросу о соотношении монополии и конкуренции). Москва, 1953. С. 148.

[301]Ислави́н В. Обзор каменноугольной и железоделательной промышленности Донецкого кряжа. Санкт-Петербург, 1875.

Залізничні компанії були найважливішим споживачем кам'яного вугілля і закуповували щорічно велику частину ринку донецького мінерального палива. Так, із загальної кількості донецького палива в 1899 р.84% було реалізовано для потреб залізниць, розташованих на українській території: Катеринінська, Курсько-Харківсько-Севастопольська, Харківсько-Миколаївська, Південно-Східна та Південно-Західна. Залізна руда українських підприємств майже цілком використовувалась південними металургійними заводами. Так, за період 1899–1900 рр.90% всієї вивезеної руди було надіслано на підприємства Донбасу і Криворіжжя[302].

Зазначимо також, що розбудова залізниці спричинила розвиток зернового господарства в Таврійській та Херсонській губерніях, у зв'язку з чим збільшився попит на сільськогосподарські машини, що своєю чергою стало чинником розвитку сільськогосподарського машинобудування у формі великих корпоративних підприємств. На теренах України у 1880-х роках нараховувалося 177 підприємств цієї галузі, продукція яких становила 27,8 млн руб.[303]. Як результат прискореного будівництва залізниць в українських землях почали активно розбудовуватись металургійні заводи, що засновувались у формі акціонерних компаній.

Металургійні заводи з самого початку будувалися в розрахунку на казенні замовлення, які видавалися вперед на кілька років, іноді навіть ще не збудованим заводам. Часто під ці замовлення надавалися банківські кредити для будівництва підприємств. Так, задовго до початку будівництва заводів казенне замовлення отримали підприємства: «Гартман» на 300 паровозів, Російсько-Бельгійське товариство – на 12 млн пуд. рейок строком на 6 років, Донецьке товариство (Дружківський завод) – на 6 млн пуд. рейок строком на 3 роки. Нікополь-Маріупольське товариство, отримавши замовлення від Міністерства фінансів на труби для

[302]Шполянский Д.И. Монополии угольно-металлургической промышленности юга России в начале XX в. (К вопросу о соотношении монополии и конкуренции). Москва, 1953.С. 155.

[303]Нестеренко А.А. Очерки истории промышленности и положения пролетариата Украины в конце XIX и начале XX в. Москва: Госполитиздат, 1954. С. 36.

гасопроводу Закавказької залізниці, перевезло з Америки до Маріуполя цілий трубопрокатний завод.

Окремою формою державних субсидій можна вважати гарантування державних закупівель рейок, що створило конкурентні переваги для акціонерних компаній, які їх отримували, і тим самим опосередковано сприяло поширенню корпоративних організаційних форм господарювання. Ціни при поставках для казни встановлювалися дуже високі. У 1870-х роках ціни на рейки вітчизняного виробництва були встановлені у межах від 2 руб. 20 коп. до 2 руб. 42 коп. за пуд, тоді як у Німеччині пуд рейок коштував 1 руб. 24 коп., Франції – 1 руб. 31 коп., Англії – 1 руб. 21 коп.[304]. Надалі ціни були дещо знижені, але залишались все-таки досить високими. У період 1895–1897 рр.вони становили 1 руб. 55 коп., тоді як в 1895 р.ціна пуда рейок в Англії не перевищувала 55 коп., в Америці – 51 коп.[305].

Розбудова металургійних заводів, які використовували велику кількість вугілля і руди, у свою чергу сприяла розвитку кам'яновугільної і залізорудної промисловості на Півдні. За 1889–1899 рр.вивезення мінерального палива для потреб металургійних заводів зросло в 11 разів, досягнувши в 1899 р.130,8 млн пуд. Видобуток залізних руд у південному районі за той же період зріс з 21 до 187 млн пуд., тобто майже в 9 разів[306]. Вплив зростання південної металургії на вугільну промисловість в українських землях можна прослідкувати і в тому, що вирішальна роль у видобутку мінерального палива перейшла від східних антрацитових районів до західних кам'яновугільних районів Донбасу, де видобувалося коксове вугілля.

---

[304]Фертнер Ф.Р. Донецкая каменноугольная промышленность. Санкт-Петербург, 1909. 47 с.

[305] Радциг А.А. Железоделательная промышленность всего света. Производство, потребление, цены. Санкт-Петербург: Императ. Акад. наук, 1896.С. 53–54.

[306]Шполянский Д.И. Монополии угольно-металлургической промышленности юга России в начале XX в. (К вопросу о соотношении монополии и конкуренции). Москва, 1953.С. 154.

Важливим механізмом стимулювання розвитку корпоративних форм підприємництва стала протекціоністська політика держави у сфері митно-тарифного регулювання, що мала на меті створення потужної вітчизняної індустрії. Насамперед, державна підтримка у цій сфері була скерована у галузі, що становили основу модернізації господарства: металургію та металообробку, машинобудування тощо. Одним із дієвих заходів урядового впливу на активізацію розвитку великих промислових підприємств стало митне регулювання – встановлення як ввізних, так і вивізних мит для продукції вітчизняних виробників. Найбільш виразним виявом політики ціноутворення стали митні тарифи (насамперед, на продаж сталі та чавуну), унормування яких починаючи з 1850 р.свідчило про пом'якшення урядового протекціонізму. Як зазначає В.Вітчевський, перші роки дії митного тарифу – з 1850 р.до Кримської кампанії – не створили достатньо сприятливих умов для нормального розвитку залізної промисловості[307]. Проте держава активно використовувала цей механізм для зміцнення позицій внутрішнього виробника, тим самим стимулюючи розвиток корпоративних форм підприємництва.

Так, ввізне мито на чавун до 1884 р.становило 5 коп. з пуда; а потім, поступово збільшуючись, зросло у 1887 р.до 25 коп. на морських і 30 коп. на сухопутних кордонах. Тарифом 1891 р.мито було встановлено в розмірі 42 коп. на чавун, що доставлявся морським шляхом, і понад 50 коп. на чавун, що завозився через сухопутні кордони. Для порівняння цін на товари вітчизняних виробників і товари іноземних конкурентів, слід відзначити, що у 1895 р.ціна на чавун на вітчизняних біржах становила близько 100 коп. за пуд, при безмитному ж ввезенні, за підрахунками А. Радціга, шотландський чавун мав би коштувати 45 коп.[308].

Протекціоністське мито на кам'яне вугілля вперше було введене в 1884 р.у розмірі 2 коп. на південно-морському кордоні, 1,5 коп. на західному сухопутному та 0,5 коп. на морському балтійському. У 1886 р.мито кам'яного вугілля на південно-морському кордоні було

[307]Витчевский В. Торговая, таможенная и промышленная политика России со времен Петра Великого до наших дней. Санкт-Петербург, 1909. С. 107.

[308] Радциг А.А. Железоделательная промышленность всего света. Производство, потребление, цены. Санкт-Петербург: Императ. Акад. наук, 1896.С. 8.

підвищено до 3 коп., а в 1892 р.– до 4 коп. і до 6 коп. для коксу. Нарешті, в 1896 р.був встановлений такий загальний тариф: на вугілля на сухопутних кордонах – 3 коп., на морських – від 1,5 до 6 коп.; на кокс на сухопутних кордонах – 2,25–4,5 коп., на морських – 2,25–
9 коп.[309]. Доцільність встановлення такого високого рівня мита стає зрозумілою, якщо врахувати, що ціна пуду вугілля у копальнях України на початку 1899 р.становила при підвищеному попиті на вугілля – 6,25–7,25 коп., на кокс – 13,5–14 коп.

І хоча вже в 1879 р.урядова комісія прийшла до висновку, що металургійна індустрія потребує не стільки запровадження протекційних мит, як модернізації виробництва і техніки, думка комісії була залишена без уваги через тиск достатньо впливової протекціоністської течії в уряді. В середині 1880-х років законодавство захистило всі галузі металургійної промисловості високими митними ставками з метою заохочення виробництва чавуну в Південному промисловому районі країни. Але, окрім витіснення із внутрішнього ринку закордонної сировини, негативним наслідком такого заохочення стало підвищення вартості виробництва заліза і ослаблення митного захисту для напівфабрикатів і готових виробів, необхідних для подальші стадії обробки металів. Незважаючи на урядові заходи, Англія і Швейцарія продовжували збувати своє залізо на вітчизняному ринку, тому уряд в 1887 р.вдався до нових диференційованих підвищень мит, тарифікації фрахтів та інших подібних заходів для зниження іноземної конкуренції[310].

Митна протекціоністська політика уряду мала неоднозначні соціально-економічні наслідки для розвитку промисловості: з одного боку, активне нагромадження капіталів та на цій основі розбудова вітчизняної промисловості, з іншого – зростання державного боргу та уповільнення відносних темпів економічного розвитку. Звертаючи увагу на наслідки урядової політики, І. Озеров зазначав, що така

[309]Бакулев Г.Д. Развитие угольной промышленности Донецкого бассейна. Москва: Госполитиздат, 1955. С. 206–209.

[310]Витчевский В. Торговая, таможенная и промышленная политика России со времен Петра Великого до наших дней. Санкт-Петербург, 1909. С. 134–135.

політика позначається насамперед на рівні добробуту населення, якому «доводиться важко розраховуватись за промислові успіхи Росії, які досягаються за рахунок високих заступницьких мит»[311].

Важливим механізмом митно-тарифного регулювання було встановлення казенних премій на стратегічно важливі товари. Так, за даними О. Радціга, з 1878 по 1893 р.урядом було видано понад 23 млн руб. премій за виробництво сталевих рейок[312]. Підприємства південної металургії – заводи Пастухова і Юза – виникли при потужній

підтримці з боку держави саме у формі фінансового заохочення та преференційного ціноутворення. Впродовж 10 років після заснування уряд видавав 50 коп. премії за кожен пуд вироблених рейок (що становило 1,5 млн руб. сріблом безповоротної субсидії) заводу Юза. Завод Пастухова отримав субсидії від морського відомства. У 1876 р.була встановлена попудна премія за прокатані рейки для всіх металургійних заводів строком на 12 років. Премія ця становила в перші роки 35 коп., потім поступово знизилася до 20 коп. (за Юзівським заводом була збережена попудна премія в 50 коп.).

Створені державою преференційні умови, були зорієнтовані на розбудову великої фабрично-заводської промисловості на основі розвитку масштабних підприємницьких об'єднань. Політика встановлення високих мит, казенних премій, районування цін цілком відповідала інтересам великих промислових груп, оскільки уможливлювала монопольний контроль за цінами на ці товари усередині країни. В. Ленін підкреслював, що «в Росії з особливою силою виявляється реакційність протекціонізму, що затримує економічний розвиток країни, який служить інтересам не всього класу буржуазії, а лише купці олігархів-тузів»[313]. В українських землях преференції надавалися переважно лояльним до уряду

[311]Оглоблін О. Нариси історії капіталізму на Україні. Київ, 1931. Ч. IX. Вип. 1. С. 58.

[312] Радциг А.А. Железоделательная промышленность всего света. Производство, потребление, цены. Санкт-Петербург: Императ. Акад. наук, 1896.С. 53.

[313]Ленін В.І. Імперіалізм як найвища стадія капіталізму. *Повн. зібр. тв.* Київ: Політвидав України, 1972. Т. 1. С. 416.

підприємницьким групам. Таким чином, урядова політика, забезпечивши швидкі темпи зростання індустрії та високий рівень концентрації виробництва, створила передумови для виникнення підприємницьких корпоративних структур кланово-олігархічного типу.

Серед різноманітних методів державного стимулювання технічної модернізації економіки, що опосередковано сприяли активізації розвитку корпоративних форм підприємництва, найбільш важливе місце належало заходам фінансової політики. При цьому часто фінансування таких заходів виходило за межі коштів, виділених урядом на ці цілі, тим самим обтяжуючи бюджет, який в окремі роки, особливо за часів керування Міністерством фінансів М.Бунге, мав хронічний дефіцит. Визначивши порядок гарантійного страхування залізничних капіталів, уряд зробив ставку на розвиток залізничного будівництва силами приватних компаній, однак концесійна лихоманка супроводжувалася корупцією, зловживаннями у розподілі казенних субсидій, здачею в експлуатацію недобудованих доріг, свавіллям у встановленні тарифів тощо. Врахувавши означені негативні явища, що стали побічним ефектом урядової індустріальної політики, М.Бунге виступав проти повного одержавлення залізниць і відмови від приватної ініціативи і підтримував виважену взаємодію приватного підприємництва та державної участі, викуп казною неприбуткових приватних доріг, а також вказував на переваги державного залізничного господарства, зокрема будівництво мережі доріг за єдиним планом, уніфікацію тарифів, систему адміністративного управління. Незважаючи на певні негативні наслідки, державна політика, націлена на розвиток індустріального господарства, впроваджувана у різноманітних формах державного регулювання, сприяла централізації капіталів у ключових для промислового розвитку країни галузях.

Одним із важливих заходів опосередкованого стимулювання технічної модернізації стала дозвільна система заснування акціонерних товариств, яка розглядалась як додаткова гарантія уряду, що забезпечувала надійність акціонерних товариств і знижувала ризиковість інвестицій у цінні папери компаній. Для заснування акціонерних компаній був необхідний спеціальний

державний дозвіл, який передбачав оцінку ефективності майбутнього проекту, що вимагало від уряду «далекоглядності для недопущення засновництва підприємств, перш ніж буде досягнута впевненість, що вони створюються з вигодою для вкладників і держави»[314].

Узагальнюючи, слід відзначити, що на відміну від західної вітчизняна промисловість на початкових етапах свого формування була поставлена в більш складні умови, оскільки у своєму розвитку вона проминула кілька історичних щаблів. Більш того, вже на ранній стадії свого виникнення вона повинна була освоювати найсучасніші технології виробництва та методи його організації, не маючи для цього по суті ні відповідної матеріально-технічної бази, ні достатньої кількості кваліфікованих кадрів інженерно-технічного персоналу і робітників. В таких умовах державна політика стала важливим механізмом технічної модернізації та швидкої розбудови підприємницького середовища ринкового типу, в якому провідна роль належала корпоративним формам підприємництва. Саме завдяки підтримці держави корпоративні підприємства стали основною організаційною ланкою індустріальної розбудови виробничої інфраструктури та загальної модернізації економіки.

Відмінною рисою політики технічної модернізації в Російській імперії стало те, що вона, на відміну від ситуації у країнах Західної Європи, де аналогічна політика була сконцентрована на заходах макроекономічного характеру і скерована на досягнення цілей національної економіки, реалізовувалась переважно на мікроекономічному рівні. Істотною характеристикою цієї політики стало нерівномірне (асиметричне) надання необхідної для ефективного розвитку підприємництва інформації, що зумовило асиметрію ринкових можливостей для різних суб'єктів підприємницького процесу та стало бар'єром адекватного розвитку корпоративного середовища на конкурентних засадах. Відповідно наслідком такої політки стала більш швидка, ніж у країнах Західної Європи, монополізація промисловості та банківської сфери, що відбувалася у формі злиття корпоративних підприємств.

[314]Шепелев Л.Е. Акционерные компании в России. Ленинград: Наука, 1973. С. 37.

Дослідження історичних особливостей державного стимулювання технічної модернізації, свідчить, що урядова політика, скерована на задоволення інтересів вибіркових груп впливу за своєю природою є асиметричною і спричиняє структурні деформації у розвитку національної економіки. В цьому контексті варто відзначити, що ефективність інституційних трансформаційних процесів залежить від дії множини чинників, серед яких найбільш впливовим (особливо на етапі формування ринкового середовища) стає можливість доступу до джерел інформації, що визначає рівні можливості використання інформаційного ресурсу всіма економічними суб'єктами. Ефект асиметрії інформації, що виникає внаслідок диференційованої щодо різних агентів ринку урядової політики, спричиняє негативні наслідки та деструктивні прояви загальних економічних процесів і визначає загальну нестабільність створеного на таких засадах ринкового середовища. Прояви асиметрії інформації є особливо шкідливими у ході реалізації урядової політики щодо корпоративних організацій, оскільки корпорація є тією організаційною формою, ефективність розвитку якої є найбільш залежною від можливостей поширення інформації та створення на цій основі сприятливого інвестиційного клімату. З огляду на те, що ефект асиметрії інформації як результату відповідної урядової політики зберігає свою актуальність і в економіці сучасної України, до важливих державних завдань у сфері узгодження взаємодії та інтересів усіх учасників економічних відносин слід зарахувати, по-перше, забезпечення прозорості операцій в межах ринкового середовища країни; по-друге, організацію всебічного та рівноправного доступу до інформаційних ресурсів усіх економічних агентів.

Таким чином, урядова політика стимулювання технічної модернізації економіки, реалізуючись через механізми казенних замовлень, концесій, урядових гарантій прибутковості капіталів, виплат процентів та погашення облігацій, районування цін, дотаційного та преференційного ціноутворення, квотування виробництва, стала найбільш істотним чинником розвитку корпоративних форм підприємництва в Україні у другій половині XIX – початку XX ст. Драйвером технічної модернізації економіки та розвитку корпоративних форм підприємництва стало

будівництво залізничних шляхів, яке заохочувалось державою в таких формах: обмеження участі уряду в прибутках приватних залізничних підприємств; подовження до 25-річного терміну, після настання якого уряд набував право на викуп приватних залізниць; визначення гарантованих компенсаційних виплат різниці між комерційними та пільговими тарифами приватним компаніям в перші 5 років експлуатації залізничних шляхів; дотації та компенсації приватним компаніям за певні суспільні послуги, (перевезення пошти, облаштування поштових відділень, благоустрій станцій тощо); пільгове оподаткування приватних товариств.

2.5.2. Механізми та форми організації акціонерних товариств

Фінансово-кредитна політика, скерована на створення сприятливих умов для залучення інвестицій (в першу чергу іноземних) у вітчизняну економіку та формування організаційних механізмів акумуляції та перерозподілу капіталів – банківської системи та фондового ринку – стала одним із найбільш дієвих напрямів державного впливу на процес формування корпоративних форм підприємництва. Найбільш істотний вплив означені механізми мали для розвитку особливого виду корпоративних організацій – акціонерних товариств, оскільки відмінною рисою акціонерного капіталу є розподіл на однакові частки – акції, які у формі цінних паперів можуть вільно відчужуватися від одного економічного суб'єкта до іншого. Створення підприємств через залучення капіталів стало можливим з появою цінних паперів, перш за все паперів на пред'явника, акцій та облігацій. Їх поява та перше практичне використання ознаменувало нову епоху економічного розвитку – фондовий капіталізм. Торгівля цінними паперами і, як наслідок, широкомасштабна мобілізація капіталів, яку започаткувала біржова практика, призвели до того, що капітал відчужувався від свого початкового власника та міг вільно функціонувати без його участі. До моменту появи цінних паперів залучення капіталу для створення підприємств мало особистий характер – власник капіталу, бажаючи вигідно його розмістити, міг передати його лише людині, яку він добре знав особисто та довіряв, з появою ж фондового ринку капітал, так би мовити, знеособлювався, його власник міг стати

акціонером багатьох різних підприємств, не володіючи достовірною інформацією про засновників компанії, що також стало причиною для поширення фондових махінацій.

До виникнення практики випуску фондових паперів організація підприємницьких товариств була можлива лише через започаткування акціонерних товариств з відносно невеликим обсягом акціонерного капіталу, злиття приватних капіталів відбувалося винятково на основі взаємної довіри акціонерів, які були особисто знайомі або мали родинні зв'язки, а створення великих підприємств було можливим лише через запозичення кредитних коштів. Розвиток банківської системи та фондового ринку уможливили мобілізацію та акумуляцію капіталів різного походження, власники яких отримали змогу перетворити свої заощадження на більш високоліквідний актив – цінні папери. Значення такої мобілізації сприяло тому, що: по-перше,
завдяки перетворенню капіталу в цінні папери з'явилась можливість акумулювати капітали для розвитку та збільшення масштабів діяльності великих промислових підприємств, а по-друге, прибуток від діяльності цих підприємств розподілявся між великою кількість акціонерів.

Таким чином, становлення фінансової системи ринкового типу і, насамперед, банківського сектора та фондового ринку у другій половині XIX ст. стали необхідним організаційним підґрунтям для розвитку корпоративного середовища. Серед інших заходів державного регулювання у цій сфері найбільш дієвими можна вважати створення умов для розвитку фондового ринку та банківської системи, а також механізми заохочення імпорту іноземних інвестицій у вітчизняну економіку.

Провідна роль серед означених механізмів була відведена розвитку ринку цінних паперів, який, на відміну від будь-якого іншого товарного ринку, був найбільш централізованим, а відтак, і найбільш придатним для реалізації заходів державного контролю. Крім того, з огляду на значну суспільну роль цього ринку, фондовий ринок розглядався урядовцями XIX ст. як один із найбільш важливих об'єктів державної регламентації, однією із обов'язкових умов якої є торгівля лише офіційно дозволеними цінними паперами. Тільки для таких паперів щоденно встановлювався офіційний курс,

публікація якого в біржових бюлетенях сприяла швидкій мобілізації капіталів, розміщенню їх у нових напрямах інвестування. Характерною рисою взаємовідносин акціонерного товариства і біржі в середині XIX ст. було об'єднання колосальних капіталів для досягнення багатьох підприємницьких цілей, які мали як позитивні, так і негативні сторони. Щодо останніх, то інвестування капіталів з метою біржових спекуляцій на коливання курсів, а не довгострокове інвестування, було однією із головних рушійних сил фондового ринку. Зацікавлені у біржовому шахрайстві підприємці використовували низку методів впливу на курсові коливання, завдяки чому отримували не лише надприбутки, а й владу в політичних колах. Можливість отримання надприбутків сприяла залученню до схем біржових спекуляцій дедалі більшого кола учасників, і боротися з такими зловживаннями зусиллями окремих урядів поодинці ставало дедалі важче, оскільки суворі законодавчі обмеження однієї держави призводили до відтоку акціонерного капіталу за кордон, що спричиняло, своєю чергою, інші соціально-економічні проблеми. Отже, виникнення біржі як арени фінансових махінацій актуалізувало питання державного контролю на рівні не лише окремого уряду, а світового урядового союзу.

Виник справжній акціонерний ажіотаж, в якому покупці навіть не задавалися питанням, наскільки вигідним та надійним є акціоноване ними підприємство. Боротьба із біржовими спекуляціями була одним із найважчих завдань державної економічної політики, вирішення якого потребувало злагоджених дій різних національних урядів на міжнародному рівні. Міністерство фінансів констатувало, що акціонерна гарячка спонукала засновників створювати акціонерні компанії винятково зі спекулятивною метою, тому пропонувало максимально обмежити надання державних дозволів на їх відкриття. Уряд турбувала проблема підриву авторитету акціонерної справи, що могло негативно позначитися на розвитку підприємництва загалом. Тому законом від 1836 р.було заборонено торгівлю акціями на пред'явника, тобто кожна акція повинна була містити позначку про її власника, а передача акцій іншій особі вимагала фіксування таких змін правлінням компанії у фінансовій книзі підприємства. Також законом було заборонено продаж акцій будь-яким іншим способом, окрім готівкового, а якщо випадки торгівлі акціями з відстроченою оплатою

викривалися, то особа-покупець несла карну відповідальність, а маклери та нотаріуси, які брали участь у згоді, звільнялися з посад. Саме такі активні дії з боку уряду вчасно зупинили розвиток біржової спекуляції, що позитивно позначилося на діяльності фондового ринку.

Одним із найважливіших наслідків інвестиційної урядової політики 1860-х років стала, за твердженням Л. Шепелєва, популяризація операцій з цінними паперами та біржових операцій з ними[315]. У 1860–1870-х роках за підтримки уряду починають створюватись офіційні та неофіційні біржі (в Україні біржі було засновано у Києві, Одесі та Харкові). Нова хвиля посиленого попиту на всі види цінних паперів була викликана сприятливими економічним умовами вітчизняної економіки, що призвело до відновлення спекуляцій та шахрайств, пов'язаних з курсами акцій. Торгові угоди отримали такий розвиток, що курси цінних паперів почали друкувати спочатку щотижня (1867 р.), а з 1869 р.– щоденно із зазначенням біржової ціни котирування паперів. З метою обмеження біржового ажіотажу уряд застосував уже раніше апробований захід – збільшення Державним банком ставки процента і зменшення кількості позик, що призвело до падіння курсів цінних паперів багатьох акціонерних компаній.

На початку 1870-х років тенденція до біржового ажіотажу продовжувала зберігатися, незважаючи на активні дії уряду щодо її локалізації. Акції діючих компаній були вже розподілені в руках власників, обсяг угод з ними був невеликий, тому акціонерів найбільше цікавили новостворені компанії в будь-якій галузі. В багатьох випадках засновники компаній та основні власники акцій взагалі були зацікавлені лише в тому, щоб реалізувати власні цінні папери за найбільш високою ціною, не переймаючись наступною долею підприємства. Приймаючи до уваги такий стан справ, Міністерство фінансів почало вимагати внесення до статуту новостворених компаній правила, що забороняли відчуження акцій засновників до затвердження звіту за перший операційний рік (для чого ці акції мали бути внесені до Державного банку). Також Міністерство вимагало внесення різниці між номіналом та ціною

[315]Шепелев Л.Е. Акционерные компании в России. Л. : Наука, 1973. 347 с.

продажу акції в резервний капітал підприємства. Попри те, що ці заходи дещо послабили біржовий ажіотаж, вони кардинально не вплинули на покращення ситуації щодо торгівлі цінними паперами, а отже, не стабілізували розвиток акціонерного засновництва. На 1895–1896 рр.припадає пік розвитку вітчизняної біржової спекуляції, але вже у 1897 р.курс цінних паперів різко знизився внаслідок перенасичення фондового ринку акціями різноманітних акціонерних товариств та вичерпання резерву вільних капіталів.

У 1900 р.Міністерством фінансів Російської імперії було підготовлено проект біржової реформи з метою систематизації, доповнення та заміни застарілих норм та правил ведення біржової торгівлі. Для підтримання нормального розвитку біржової справи у проекті пропонувалося звузити коло осіб, які могли займатися біржовим операціями, справляти збори за право відвідування біржових зборів, ретельно добирати та навчати маклерів. З метою справедливого оцінювання курсу акцій уряд підтримував введення суворих правил допущення цінних паперів до котирування та встановлення майнової відповідальності осіб, що пропонували їх до біржового обігу. В 1901 р.Міністерство фінансів підготувало закон про відповідальність осіб, що надають цінні папери для обігу на біржах. У період з 1902 по 1908 рр.вітчизняний фондовий ринок знову відчув певні кризові тенденції, що виражалися в падінні цін на акції, однак вже з 1910 р.починається нова хвиля біржового підйому, характерною складовою якого стало посилення ролі фондової біржі.

Важливою особливістю вітчизняних бірж було те, що вони безпосередньо не брали участь у розміщенні приватних цінних паперів, основною причиною цього була урядова заборона застосовувати такий спосіб реалізації акцій з метою попередження можливих зловживань у сфері акціонерної справи. Тенденція біржового піднесення зберігалася до 1914 р., однак уже в 1913 р.велике занепокоєння викликали новини про кризові явища на закордонних біржах та закриття деяких іноземних фондових ринків для вітчизняних цінних паперів. Фондовий ринок країни знову відчув нестачу вільного капіталу внаслідок перенасичення цінними паперами, а положення акціонерних компаній розцінювалося як незадовільне.

Отже, можна зробити висновок, що становлення та розвиток фондового ринку та корпоративних форм підприємництва був взаємообумовленим, оскільки, з одного боку, з появою акціонерного руху виникла необхідність у формуванні необхідної інфраструктури, а з другого – функціонування фондового ринку дало можливість для розповсюдження такої форми ведення бізнесу. Тобто біржове піднесення дійсно сприяло значному розширенню кола покупців цінних паперів, але головним чином діяльність з купівлі-продажу здійснювалася зі спекулятивною метою, а не для довгострокового володіння. В біржовому обігу перебували як державні цінні папери з фіксованим процентом, що був мало підпорядкований коливанню біржового курсу, так і акції приватних залізничних компаній, акціонерних комерційних та земельних банків, великих металургійних та золотовидобувних фірм, що відрізнялися надійністю та високим дивідендом. Періоди біржової активності переривалися кризами, пов'язаними з банкрутствами впливових акціонерних компаній.

Акумуляція капіталів за рахунок розвитку біржової торгівлі уможливила заснування великих корпоративних організацій та сприяла їх подальшому розвитку за рахунок механізмів додаткової емісії. Проте розвиток фондового ринку мав і інший бік – внаслідок акумулювання значних активів у руках невеликої кількості акціонерів акціонерну справу накрила хвиля масових біржових спекуляцій з цінним паперами, чого можна було б уникнути завдяки адекватній урядовій політиці та відповідному державному нагляду.

Важливим чинником становлення та розвитку акціонерних товариств України наприкінці XIX ст. став розвиток банківської системи та страхової справи. Найбільшу ефективність серед механізмів державного впливу на процес стимулювання розвитку корпоративних форм виявили механізми коригування банківського процента за внесками у державні кредитні заклади, що були апробовані урядом для заохочення акціонерного підприємництва ще у 1830-х роках.
Зазначимо, що до середини XIX ст. у Російській імперії кредитна система була винятково державною, проценти по внесках були достатньо високими (на рівні 4–6% річних), що сприяло акумуляції вільних капіталів у державних кредитних закладах. Урядова

маніпуляція банківськими процентами – зниження ставки за внесками у державних кредитних організаціях, або за державними облігаціями – сприяла зростанню темпів та масштабів акціонерного засновництва.

Наприкінці XIX ст. процес заснування корпоративних форм підприємництва і в першу чергу акціонерних підприємств мав циклічний характер, що певною мірою було зумовлено змінами пріоритетів та заходів фінансово-кредитної політики держави. Г. Сліозберг у роботі «Російські дивідендні папери», досліджуючи особливості розвитку акціонерного підприємництва у зв'язку із державною фінансово-кредитною політикою держави, зазначав, що така політика реалізовувалась зокрема через механізм коригування банківського процента. Вчений вказував, що однією з важливих причин збільшення темпів акціонерного засновництва та виникнення корпоративних підприємств можна вважати зниження процента за державними та приватними гарантованим цінними паперами (з 6% до 4%). Згідно із запропонованими вченим розрахунками, зменшення процентної ставки сприяло переливу коштів до капіталів акціонерних товариств, а також привернуло увагу підприємців до переваг інвестування у корпоративні форми організації бізнесу. На думку автора, це стало можливим завдяки цілеспрямованій політиці держави, скерованої на підтримку корпоративного підприємництва, та зміцнення довіри суспільства до нових форм господарювання.

Заходи держави щодо стимулювання розвитку корпоративних форм підприємництва на різних етапах реалізовувались через різні інституційні механізми[316]. Так, із середини і до кінця XIX ст. основним механізмом фінансової політики була регламентація торгівлі цінними паперами на фондовому ринку. З кінця XIX ст. роль основного регулятора торгівлі цінними паперами, а отже, і механізму перерозподілу фінансових ресурсів у корпоративному секторі, перебирає на себе банківська система. Певним чином, зміну ролі біржі спричинила біржова криза кінця 1890-х років, відмінною

[316] Корніяка О.В. Роль державних зовнішніх запозичень у процесі нагромадження капіталу у другій половині XIX – на початку XX ст.*Історія народного господарства та економічної думки України*. 2012. Вип. 45. С. 139–147.

рисою якої стала активна участь банків у процесі торгівлі цінними паперами. Акції, що знаходилися в банках як гарантія позик, не могли бути реалізовані на фондовому ринку внаслідок відсутності відповідного попиту, тому заборгованість клієнтів ставала довгостроковою. Це й стало причиною зрощення банківського капіталу з промисловим, внаслідок чого банки отримали переважний вплив на фондовий ринок та на корпоративний сектор економіки.

Наслідки посиленої мобілізації грошових капіталів відбилися насамперед на вітчизняних банках комерційного кредиту, більшість яких функціонувала у формі акціонерних компаній. Дані, представлені в табл. 2.14, показують динаміку зростання чисельності та обсягів капіталів акціонерних банків за період 1887–1900 рр.

Таблиця 2.14

Чисельність та обсяги капіталів акціонерних банків Російської імперії у 1887–1900 рр.

Роки	Капітали			
	Число банків	Основні	Запасні	Всього
1887	32	101,9	17,5	119,4
1895	34	138,3	37,2	175,5
1900	41	193,0	87,0	280,0

Джерело: Брандт Б.Ф. Иностранные капиталы и их влияние на экономическое развитие страны. Санкт-Петербург,1899. Ч. 2.

Як видно із табл. 2.14, за шестиріччя 1895–1900 рр.сума капіталів банків, які брали активну участь у промисловому «засновництві», зросла на 104,5 млн руб., тоді як за попереднє десятиріччя всього на 56,1 млн руб. Збільшення числа банків за зазначене шестиріччя на сім додало до суми акціонерних капіталів лише 14,6 млн руб., інші ж 90 млн руб. припадають на накопичення капіталів уже діючими банками.

Важливим чинником активізації процесу формування корпоративного підприємництва в українських землях став приплив *іноземного капіталу*. Поштовхом до інтервенції іноземних вкладень в економіку був активний урядовий курс, який яскраво проявився у політиці так званого «державного капіталізму» С. Вітте (1892–1903 рр.), базовою складовою якої була система урядових гарантій акціонерних капіталів, підкріплена політикою митного протекціонізму. В її основі було встановлення високих митних тарифів з метою активізації розвитку вітчизняної промисловості за

рахунок залучення всередину країни іноземних капіталів, оскільки іноземна підприємницька інвестиційна діяльність розглядалась у першу чергу як фактор технічного прогресу.

Таким чином, одним із найбільш дієвих напрямів державного регулювання процесів формування корпоративних форм підприємництва стала фінансово-кредитна політика, скерована на створення сприятливих умов для залучення інвестицій (у першу чергу іноземних) у вітчизняну економіку та формування організаційних механізмів акумуляції та перерозподілу капіталів – банківської системи та фондового ринку. Найважливішим механізмом цієї політики стало коригування банківського процента та процентної ставки за державними та приватними гарантованим цінними паперами, що сприяло переорієнтації інвестиційних потоків від банківської системи до акціонерного сектора економіки.

2.5.3. Тенденції розвитку корпоративних форм підприємництва

Основні закономірності та особливості формування корпоративних форм підприємництва сформувалися як результат дії відповідних механізмів державного регулювання. Передумовою швидкого промислового розвитку та водночас істотною характеристикою розвитку корпоративних форм підприємництва в Україні став значно вищий (проти загальноросійських тенденцій) рівень концентрації виробництва, що сприяло поширенню в українських землях акціонерних компаній, основний капітал яких вже наприкінці XIX ст. становив понад 1 млн руб. Таких компаній в основних галузях промисловості (гірнича, металургійна, машинобудування) України налічувалось 98,2% (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Частка великих акціонерних товариств в основному капіталінайважливіших галузей промисловості українських губерній у 1899 р.

Галузь	Усі акціонерні товариства		Акціонерні товариства з капіталом 1 млн руб. і більше			
	кількість	основний капітал, *млн руб.*	кількість	*% до всієї кіль-кості*	основний капітал	
					млн руб.	*% до капіталу всіх товариств*

Гірнича промисловість	35	162,5	27	36,0	158,8	42,2
Металургійна промисловість	23	172,0	23	30,7	172,0	45,7
Машинобудування	17	41,5	10	13,3	38,5	10,2
Всього	75	376,0	60	80,0	369,3	98,2

Джерело: Указатель действующих в империи акционерных предприятий и торговых домов. Санкт-Петербург, 1905.

Загальною тенденцією розвитку корпоративних організаційних форм на українських землях наприкінці XIX ст. було створення великих акціонерних товариств-мільйонерів. Так, за період 1870–1890 рр.кількість найбільших акціонерних товариств, основний капітал яких становив понад 5 млн руб., зросла у 8 разів, а їхній капітал – у 5,5 рази, тоді як загальний обсяг основного капіталу товариств із капіталом від 1 до 5 млн руб. зріс тільки в 3,4 раза. При цьому частка акціонерних товариств із капіталом менше 1 млн руб. Зменшилася в 1,6 раза основний капітал – в 1,33 раза (табл. 2.16).

Дослідження тенденцій розвитку акціонерних товариств дало можливість визначити їх як організаційну форму підприємництва, яка, за умов стимулюючої політики уряду, полегшила перехід до нової форми корпоративних підприємств – союзів підприємств. Наприкінці 1890-х років у галузях промисловості в районах Київщини, Донбасу та Криворіжжя загалом були сформовані необхідні економічні передумови для поширення складних корпоративних форм господарювання, а саме: високий рівень концентрації виробництва на незначній кількості підприємств, що функціонували переважно у формі акціонерних компаній; поширення перехресних форм володіння акціями.

Таблиця 2.16

Кількість великих акціонерних товариств та їхній основний капітал у найважливіших галузях Південного промислового району (1870–1890 рр.)

Основний капітал	1870 р.				1890 р.			
	кількість	*% до підсумку*	**основний капітал,** *млн руб.*	*% до підсумку*	**кіль-кість**	*% до підсумку*	**основний капітал,** *млн руб.*	*% до підсумку*
Менше 1 млн	2	28,6	0,9	2,0	12	17,9	5,1	1,5

руб.								
1–5 млн руб.	2	28,6	3,7	8,7	32	47,8	98,4	29,0
Понад 5 млн руб.	3	42,8	28,1	89,3	23	34,3	235,3	69,5
Всього	7	100,0	42,67	100,0	67	100,0	338,8	100,0

Джерело: Указатель действующих в империи акционерных предприятий и торговых домов. Санкт-Петербург, 1905.

На межі XIX–XX ст. на території України діяли такі корпоративні форми підприємництва: конвенції, картелі, пули, трести, ринги та корнери, а найбільшого поширення набули синдикати, метою створення яких стали монополізація ринків збуту та сировини, обмеження конкуренції. Важливою передумовою процесу синдикування стала державна політика дискримінаційного ціноутворення у формі районування цін, що особливо виразно виявлялось в українських землях, що стала основою формування в Україні потужних корпоративних структур загальноросійського масштабу («Продамет», «Продвугілля», «Продвагон», «Цукор», «Дріт» тощо). Районування цін створило конкурентні переваги для синдикованих підприємств і дало поштовх до подальшого синдикування підприємств, неспроможних конкурувати із синдикатами. Урядова політика сприяння синдикуванню мала на меті створення мережі підприємницьких організацій, які слугували б основою державного регулювання економіки.

У вітчизняній практиці широке акціонування стало стимулюючим чинником формування нового типу підприємницької діяльності – *фінансового підприємництва*, що у досліджуваний період набувало широкого розповсюдження, та сфера його впливу зростала пропорційно розвитку інструментарію фондового ринку. Якщо ще на початкуXIX ст. фінансове підприємництво зосереджувалося в основному на операціях із векселями, а угоди купівлі-продажу цінних паперів здійснювалися у трактирах та ринкових площах, то вже у другій половині століття у практиці вітчизняного фінансового підприємництва з'явилися такі інструменти, як акції, державні та приватні облігації, а обіг цінних паперів відбувався

вже на біржовому та позабіржовому ринках, про що згадувалося раніше. Тобто процес інституціоналізації вітчизняного фінансового підприємництва відбувався у прямій взаємозалежності із розвитком фондового ринку та його основних інститутів – бірж та банків. У такій ситуації саме низький рівень інституціоналізації вітчизняного фондового ринку став одним з основних стримуючих чинників розвитку вітчизняного фінансового підприємництва, що унеможливлювало його становлення та розвиток як однієї з головних ланок фінансово-інвестиційного процесу.

Але, незважаючи на певні негативні сторони широкого розповсюдження практики інвестування у пайові цінні папери, акціонерне
підприємництво набувало широкої популярності у вітчизняній практиці. Дані табл. 2.17 свідчать, що акціонерна форма підприємництва набула розповсюдження у різних галузях народного господарства та надала можливості акумулювання великої кількості фінансових ресурсів, використовуючи механізми випуску пайових цінних паперів. Отже широке акціонування в період з 1876–1902 рр.мало позитивний вплив на розвиток вітчизняного підприємництва за рахунок збільшення кількості акціонерних товариств та обсягів їх капіталів. Зокрема, за рахунок широкого акціонування, у період 1890–1899 рр.зростання волокнистої промисловість було на рівні 75%, хімічної – 274%, гірничопромислової – 372% та металургійної – 793%[317].

Таблиця 2.17

Розподіл акціонерних компаній за галузями станом на 1901 р.

Галузь діяльності	Вітчизняні компанії		Іноземні компанії		Усього	
	кіль-кість	капітал, *млн крб*	кількість	капітал, *млн крб*	кількість	капітал, *млн крб*
Залізничні	22	127,8	-	-	22	127,8
Комерційні банки	39	199,6	1	3,7	40	203,3
Земельні банки	10	66,4	-	-	10	66,4

[317] Микаелян А.С. Экономическая политика финансового капитала. Предпринимательские союзы и вырождение капиталистического способа производства. Москва, 1920. С. 17.

Страхові	18	30,6	2	2,3	20	32,9
Гірничопромислові, металургійні та металообробні	219	560,1	111	246,3	330	806,4
З обробки волокнистих речовин	223	384	15	20	238	404
Харчової промисловості	222	164,4	2	2,4	224	166,8
Лісопромислові та паперові	61	52,8	4	2,2	65	55
Поліграфічні, видавничі та книжкової торгівлі	22	9,3	-	-	22	9,3
Силікатно-керамічні	44	43,1	27	19,4	71	62,5
Хімічні	58	47,8	10	10,2	68	58
Міського господарства	48	72,5	31	30,9	79	103,4
Пароплавні та транспортні	41	58	1	2	42	60
Торговельні	55	60	-	-	55	60
Інші	153	264,1	26	51,6	179	315,7
Всього	1235	2140,5	230	391	1465	2531,5

*Джерело:*Шепелев Л.Е. Акционерные компании в России Ленинград: Наука, 1973. С. 143.

Таким чином, можливість відносно швидкого залучення акціонерними компаніями додаткових фінансових ресурсів шляхом емісії
пайових цінних паперів стала суттєвим стимулюючим чинником розвитку вітчизняного підприємництва та перетворилася на дієвий механізм фінансово-інвестиційного забезпечення реалізації капіталомістких підприємницьких ініціатив.

Пайові цінні папери були одним із найважливіших інструментів вітчизняного фондового ринку завдяки високому потенціалу щодо формування основних капіталів капіталомістких підприємств та залучення додаткових фінансових ресурсів у ключові галузі економіки. Водночас невідповідний вимогам стрімкого реформування народного господарства рівень розвитку інститутів та механізмів вітчизняного фондового ринку суттєво знижував потенціал пайових цінних паперів щодо залучення та перерозподілу фінансово-інвестиційних ресурсів та призвів фактично до монополізації ринку пайових цінних паперів з боку банківсько-промислових груп. Це, зі свого боку, призводило до активізації спекуляцій на ринку та негативно позначалося на розвитку як фінансового підприємництва, так і підприємництва загалом, коли

таким чином створювалися інституційні бар'єри входження на фондові ринки дрібних емітентів, які, будучи позбавленими можливості доступу до фінансових ресурсів більш низької вартості, були змушені звертатися до такого джерела інвестування, як банківські кредити, вартість яких у вітчизняній практиці залишається зависокою і донині.

Значний приток капіталів у сферу корпоративного підприємництва у другій половині XIX ст. став наслідком проведеної урядом політики поступового зниження доходності банківських вкладів, проте вже наприкінці XIX ст. банки, в тому числі – іноземні, відігравали істотну роль у процесі акціонерного засновництва промислових компаній, обумовлену специфічною політикою кредитування, що згодом спричинило активне формування фінансово-промислових груп. Так, група Азовсько-Донського банку володіла значними пакетами акцій «Продамета», товариства Сулінського заводу, Донецько-Юріївського металургійного товариства і активно впливала на управління товариством Боготівського цукрового заводу. Щодо залучених іноземних інвестицій, то французький і бельгійський капітали переважали в металургійних підприємствах: Макіївському, Дружківському, Петровському, Дніпровському, Донецько-Юріївському, «Гартман», Костянтинівському; німецький – у Краматорському металургійному товаристві, а англійський – у Новоросійському металургійному товаристві. Визначено, що банківські установи (насамперед іноземні) відіграли вагому роль у процесі становлення корпоративних підприємств не лише шляхом безпосередньої участі в акціонерних капіталах самих корпоративних організацій, а й стали потужними фінансовими агентами, за посередництва яких на початку XX ст. відбувалася більшість приватних біржових операцій та емісій акціонерних цінних паперів. Та обставина, що в сучасній корпоративній та фондовій практиці прослідковуються аналогічні тенденції, підтверджує актуальність ретроспективного аналізу цієї проблеми з метою виявлення можливостей її розв'язання.

Подальший розвиток складних корпоративних організацій із більш високим рівнем інтегрованості був простимульований зростанням конкуренції з боку іноземних підприємців, що створило загрозу для стабільного функціонування вітчизняних підприємств, а також потребою протистояння кризовим явищам кінця XIX ст. Разом

з тим інтеграційні процеси у корпоративному середовищі відбувалися за підтримки держави, що мала на меті створення умов для укрупнення підприємств та досягнення високого рівня концентрації виробництва, здатного забезпечити високу конкурентоспроможність у порівнянні з іноземними фірмами та стабільність вітчизняних компаній. Така політика мала кон'юнктурний та антициклічний характер, а її результатом стало формування складних та мультидивізіональних корпоративних форм підприємництва.

В останній третині XIX ст. істотною ознакою становлення корпоративних форм підприємництва у Південному промисловому районі стало розгортання горизонтальної й вертикальної інтеграції та формування на її основі *комбінованих корпоративних підприємств кластерного типу*. Регіональна кластеризація корпоративних підприємств України стала основою формування економічних переваг, які полягали в економії виробничих та трансакційних витрат (на закупівлю і транспортування сировини, посередництво), а також втрат від кон'юнктурних коливань цін при проходженні товаром різних стадій економічного кругообігу. Позитивним макроекономічним результатом політики стимулювання розвитку корпоративних структур у формі регіональних кластерів стало зміцнення технологічних та економічних зв'язків між підприємствами видобувної й обробної промисловості, що стало основою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку та сприяло вирішенню завдань модернізації й регулювання дисбалансу структури народного господарства. Сформовані в результаті такої політики складні корпоративні організації стали найбільш зручною формою для координації економічної взаємодії у підприємницькому середовищі як на рівні горизонтальної (територіально-галузевого узгодження дій підприємців) так і на рівні вертикальної комунікації (взаємодії з державними органами). Зі свого боку, створена система уможливила формування механізмів саморегулювання бізнесу та представництва інтересів підприємницьких кіл на державному рівні.

На межі XIX–XX ст. в інтегрованому господарському просторі функціонували різні типи корпоративних організацій. Зокрема до типу *унітарних структур* слід зарахувати акціонерно-пайові та

гарантовані акціонерні товариства; до *холдингових структур* – різноманітні форми фінансово-промислових корпоративних об'єднань, які створювалися на засадах перехресного володіння акціями; до *мультидивізіональних структур* – інтегровані корпоративні форми (трести, концерни, синдикати). Становлення кожного із цих типів корпоративних організацій було простимульоване відповідними заходами державного впливу, а саме: політика державних гарантій в середині 1850–1879 рр.спричинила розвиток гарантованих акціонерних компаній; механізми періодичного коригування банківської процентної ставки впродовж 1880–1899 рр.сприяли розвитку фінансово-промислових корпорацій; казенні замовлення, практика яких активізувалась у 1900–1913 рр., стали основою формування корпоративних форм синдикативного типу.

2.6. Роль фінансових інструментів у процесі розвитку підприємництва

2.6.1. Грошово-кредитне забезпечення розвитку підприємництва на українських теренах у XIX ст.

Дослідження питання грошово-кредитного забезпечення розвитку підприємництва на українських теренах у XIX ст. має багато аспектів, проте найважливішими з них у контексті визначення ролі фінансових інструментів у процесі розвитку підприємництва є такі: формування акціонерного підприємництва як провідної форми підприємницької діяльності, ринкова трансформація банківської системи, формування державного кредиту та його застосування як механізму фінансування непродуктивних витрат держави, виведення комерційними банківськими структурами інвестиційних ресурсів з реального сектора економіки. Можливість відносно швидкого залучення акціонерними компаніями додаткових фінансових ресурсів стала суттєвим стимулюючим чинником розвитку вітчизняного підприємництва та перетворилася на дієвий механізм грошово-кредитного забезпечення підприємницької діяльності.

Починаючи з 1860 р.настає новий період у розвитку державної кредитної системи та формуванні новітнього кредитного законодавстваРосійської імперії. Під егідою уряду впродовж другої

половини XIX ст. була створена мережа громадських та приватних кредитних закладів як короткострокового, так і довгострокового кредиту, які забезпечували дійсну підтримку розвитку промислово-торговельного сектора. Зокрема, максимальна сума державного кредиту, який видавався на основі пільгових 4–5%, для підприємства становила 500 тис. руб., окремого торговця – 600 руб. При цьому кредит на оборотний капітал не повинен був перевищувати 75% вартості затрачених на виробничі цілі оборотних засобів, позика засновникам фабрик і заводів становила суму не більшу, ніж 50% застави, а на придбання обладнання – 50% його вартості[318]. Державний промисловий кредит завжди видавався на конкретні цілі, тобто мав предметний характер. Зауважимо й те, що для стимулювання промислового кредитування була встановлена товарна застава: торговцям та промисловцям надавалися позики під заставу готових виробів і сировини (мідь, залізо, сталь, чавун, віск, канати, смола, пух, шкіра, сало, мило, пшениця, скляні вироби, шерсть, горілка тощо).

У другій половині XIX ст. почався процес *роздержавлення кредиту*, доцільність якого була обґрунтована провідними українськими вченими-економістами та ініційована на практиці відомим фінансистом-реформатором М. Бунге[319]. Кількість банківсько-кредитних організацій стала швидко зростати. Поступово розвинулася мережа станових банків (селянських, торговельних, кустарно-промислових), державних та громадських ощадних кас, міських ломбардів тощо. Упродовж 1860–1870-х років на території України було відкрито низку комерційних банків корпоративного типу з метою обслуговування як внутрішньо торговельних, так й експортно-імпортних операцій: Київський приватний комерційний банк (1868 р.), Південно-Руський промисловий банк (1871 р.), Катеринославський комерційний банк (1872 р.), Одеський обліковий

[318] Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Курс лекций, чит. в Санкт-Петербурге и Моск. ун-те. Москва, 1910. С. 317.

[319] Докл. див.: Небрат В.В. Історико-фінансові дослідження в українській економічній думці XIX – початку XX ст.*Економіка України.* 2013. № 3 (616). С. 77–85.

банк (1879 р.), Одеський купецький банк (1912 р.)[320]. Такого роду організації сприяли розвитку торговельної справи та забезпечували підтримку комерційним підприємствам, опосередковували транспортні операції тощо. На початку XX ст. в українських губерніях вже сформувалася розгалужена мережа банківських структур, що безпосередньо обслуговували промислово-торговельну сферу (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

Кількість торговельно-промислових банків в Україні (початок XX ст.)

Губернії України	Кількість комерційних банків
Волинська	8
Катеринославська	17
Київська	21
Подільська	10
Полтавська	9
Таврійська	21
Харківська	11
Херсонська	31
Чернігівська	1

*Джерело:*Справочная книга по торгово-промышленной части для императорских российских консулов / Министерство торговли и промышленности. Отдел торговли. Санкт-Петербург, 1912. С. 584–598.

Найбільша кількість банків була зосереджена у провідних торговельних центрах та портових зонах: Київ, Одеса, Миколаїв, Харків, Херсон, Сімферополь, Феодосія тощо. Означена мережа представлена як суто українськими банками (Київський приватний комерційний банк, Одеський обліковий банк), так і представництвами відомих російських банків (Агентство Російського для внутрішньої торгівлі банку, Сполученого банку, Азовсько-Донського комерційного банку, Російського торгово-промислового та комерційного банку тощо).

Велику роль у стимулюванні розвитку промислово-торговельного класу почали відігравати *приватні кредитні установи* та банкірські доми. Вони проводили ті ж операції, що й комерційні банки, лише в

[320] Акционерное дело в России: в 3-х т. Санкт-Петербург: Тип. М.М. Стасюлевича, 1897. Т. 2. Вып. 1–3. С. 16–77.

менших обсягах. Розвитку такого типу суб'єктів господарювання сприяв уряд, насамперед, засобами законодавчої політики (видання 1889 р.«Правил діяльності банкірських домів»). Найвпливовішими серед тих, що діяли на території України, були банкірські доми «І.В. Юнкер і К», «Е.М. Мейер і К», «Лампе і К», «Г. Лисин», «М. Ашкеназі» тощо. Банкірські доми налагоджували тісну співпрацю з великомасштабними промислово-торговельними підприємствами та землевласниками українських губерній, що сприяло поступовому зрощенню фінансового та промислово-торговельного капіталу. Розвиток банківсько-кредитних установ характеризувався появою низки товариств взаємного кредитування, зокрема в Харкові (1963 р.), Одесі, Києві (1868 р.).

Важливе місце серед фінансових інструментів урядової політики у XIX – на початку XX ст. посідало маневрування *валютним курсом*, зокрема, його штучна девальвація давала можливість експортерам отримане за кордоном золото вигідно обмінювати на національну валюту. Так, у 1890-х роках такі дії уряду, спрямовані насамперед на задоволення інтересу великих експортерів хліба, сприяли суттєвому нагромадженню торговельного капіталу.

Поряд із маневруванням курсом рубля вагомий вплив на розвиток промислово-торговельного класу мала проведена урядом у 1895–1897 рр.*грошова реформа*, згідно з якою в країні був введений золотомонетний стандарт. Політика уряду отримала неоднозначні відгуки серед представників промислово-торговельної буржуазії. Зокрема, грошова реформа була схвалена промисловцями, торговцями та землевласниками, адже сприяла припливу іноземного капіталу, підвищенню попиту на вітчизняну мануфактурну та сільськогосподарську продукцію, на землю під фабрики і заводи, зниженню вартості обладнання та інструментів. З іншого боку, введення системи монометалізму негативним чином відбилося на діяльності експортерів сільськогосподарської продукції та сформованої у кінці XIX ст. групи банкірських контор, адже позбавило їх значного спекулятивного доходу[321].

[321]Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Курс лекций Москва, 1910. С. 266.

Державний кредит, що відігравав істотну роль у фінансовій системі, спрямовувався, насамперед на *покриття непродуктивних витрат уряду* (ведення війн, утримання бюрократичного апарату, погашення постійно зростаючого державного боргу тощо), а не на розвиток підприємницького сектора та економіки загалом. Тут прослідковувалася недостатня ефективність використання інвестиційних ресурсів, залучених на фінансових ринках, які скеровувалися не на розвиток економіки, а на покриття дефіциту бюджету, що утворювався в основному за рахунок згаданих вище непродуктивних витрат. У результаті залучені кошти не направлялися в повній мірі до реального сектора економіки, що негативно впливало на доходи бюджету і, як наслідок, стимулювало зростання його дефіциту, що знову призводило до збільшення державного боргу та звернення державних структур до практики фінансових запозичень. Таким чином, на думку З. Каценеленбаума, держава перетворилася на одного з головних позичальників, від якого виходить постійний попит на позичкові капітали. «Держава – постійний боржник на грошовому ринку, який поглинає все нові й нові маси позичкових капіталів»[322]. Фактично складалася ситуація, коли держава, перетворившись на основного позичальника фінансових ресурсів, суттєво стримувала розвиток підприємництва, перенаправляючи потоки вільних фінансових ресурсів не на фінансування підприємницьких ініціатив, а в основному у сфери непродуктивного застосування.

Основними чинниками зростання державного боргу 60–70-х років XIX ст. були такі:

– процес ліквідації дореформених кредитних установ, що відбувався з великим зиском для вкладників, та з великим втратами для держави. Так, вкладникам було виплачено понад 831 млн руб., та, окрім цього, було здійснено ряд ліквідаційних зовнішніх

[322] Каценеленбаум З.С. Учение о деньгах и кредите. Ч. 2: Кредит и кредитные учреждения. Ярославль: Издание Ярославского С.-Х. и Кустарно-Промыслового Союза Коопер., 1922. (Курс лекций, читанных в 1916/
1919 гг. в Московском Университете, Коммерческом Институте и Московском Кооперативном Институте.) С. 45.

запозичень на номінальну суму 86,4 млн руб.[323]. Причому, на думку Н. Рожкова, реально держава отримала тільки 66,2 млн руб., а всі інші кошти стали джерелом прибутку для банкірів – посередників та іноземних кредиторів казни. Окрім цього, для цілей ліквідації було випущено банківських білетів та серій на 523 млн руб.[324];

– у 1860–70 рр.на державну казну було покладено інше завдання ліквідаційного характеру – викупну операцію. Селянам, власникам земельних наділів було передано у вигляді різного роду облігацій 664 млн руб.[325];

– активізація залізничного будівництва призвела до величезних державних боргів. Держава, взявши на себе весь тягар будівництва залізниць, у 1860–70-х роках випустила залізничних позик на 1 млрд 200 млн руб.;

– важливим чинником зростання державної заборгованості були витрати на армію, флот та видатки на ведення воєн.

Постійне *зростання державного боргу* відбувалося й у 1889–1899 рр.Досліджуючи проблему зростання державної заборгованості, відомий російський державний діяч С. Вітте зазначав, що «впродовж одинадцяти років державний борг збільшився на 1037,4 млн руб (з 5237,7 млн у 1889 р.до 6275,1 млн руб у 1899 р.)», основними причинами чого стали «витрати на будівництво та придбання у державну власність великої залізничної мережі, погашення безпроцентного боргу на суму понад 600 млн руб., конверсії 6%, 5½, 5, 4½%, запозичень у 4% тощо»[326].

---

[323] История России в XIX веке / ред. Л. Пастернак. Т. 6. Санкт-Петербург: Изд. Т-ва. Бр. А. и И. Гранар и Ко, 1902. С. 94.

[324] Рожков Н. Русская история в сравнительно-историческом освещении (основы социальной динамики). Т. 11: *Производственный капитализм и революционное движение в России второй половины XIX и начала XX века*. Ленинград: Издательское товарищество Книга, 1925. С. 59.

[325]История России в XIX веке. / ред. Л. Пастернак. Т. 6. Санкт-Петербург: Изд. Т-ва. Бр. А. и И. Гранар и Ко, 1906. Т. 6. С. 95.

[326] Витте С. Ю. Конспект лекций о Народном и Государственном хозяйстве, читанных Его Императорскому Высочеству Великому Князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 гг. Санкт-Петербург: Типография акционерного общества “Блокгауз-Эфрон”, 1912. XV. С. 544.

Так, відомий історик-економіст П. Хромов, досліджуючи різні аспекти економічного розвитку держави в кінці XIX ст., наголошував на тому, що у вітчизняній практиці зростання державного боргу відбувалося постійно починаючи з 1861 р.та досягло небачених розмірів у роки промислового підйому. На думку науковця, вже у середині 1880-х років за величиною державного боргу країна «займала третє місце, після Франції та Англії, а за виплатою процентів за борги – друге»[327]. Таким чином, у досліджуваний період постійне зростання державних видатків в основному за рахунок непродуктивних витрат згубно позначалося на функціонуванні фінансово-інвестиційних механізмів, та, як наслідок, суттєво стримувало процеси розвитку підприємництва, негативно впливаючи на грошово-кредитне забезпечення реалізації підприємницьких ініціатив.

Водночас відбувалося *виведення комерційними банківськими структурами інвестиційних ресурсів* з реального сектора економіки шляхом їх перенаправлення на фінансування спекулятивних операцій на фондовому ринку. Треба зазначити, що у пореформений період у міру розвитку банківських структур, який супроводжувався накопиченням великої кількості фінансових ресурсів та зростанням їхньої клієнтури, змінювалася і роль банків щодо грошово-кредитного забезпечення підприємницьких ініціатив та розвитку економіки загалом. Дійсно у вітчизняній практиці банки спочатку виконували функції простих учасників фондового ринку, в основному оперуючи цінними паперами на біржі і в «кулісах» за дорученням своїх клієнтів. Далі, в процесі накопичення фінансових ресурсів та збільшення клієнтських баз, банки почали активно здійснювати операції з цінними паперами за свій рахунок та поступово стали основними посередницькими структурами на *фінансово-інвестиційному ринку*, що стало ключовим чинником активізації спекуляцій на ньому. На зміні ролі банків у торгівлі цінними паперами в процесі їхнього розвитку наголошував відомий дослідник феномена фінансового капіталу р.Гільфердінг, який зазначав, що «спочатку банкір –

[327] Хромов П.А. Экономическое развитие России в XIX–XX веках (1800–1917). Москва: Главполиграфиздат, 1950. С. 276.

просто комісіонер, який виконує операції за свого клієнта. Але чим більше зростає у банку міць капіталу та збільшується інтерес до курсу акцій, тим більше переходить він до торгівлі за власний рахунок. Значна частина обігу здійснюється тепер вже не на біржі»[328].

Так, станом на 1 січня 1875 р.здійснювали діяльність 39 акціонерних комерційних банків із капіталом у 195,7 млн руб[329], тоді як станом на 1 січня 1870 р.діяло лише 6 акціонерних комерційних банків із капіталом 15,7 млн крб. Таким чином, за 5 років було створено
33 акціонерні банки, та капітали цих кредитних установ збільшилися у 12,5 раза на 180 млн руб. Також відбулося і збільшення кількості регіональних відділень цих банків до 49[330]. Таким чином, зростання кількості акціонерних банків та їхніх регіональних відділень надавало можливість цим кредитним установам сформувати численну клієнтуру, яку вони залучали до операцій із цінними паперами. Як зазначав М. Боголєпов, зростання операцій із приватними цінними паперами в кінці XIX ст. було пов'язане із залученням до діяльності на фондовому ринку «широкої публіки». Причому активну участь у цьому процесі брали саме банки, залучаючи власну клієнтуру до операцій із цінними паперами як інвесторів[331].

Залучення широкого кола осіб до операцій із цінними паперами ставало можливим завдяки розширенню видів активних операцій банків, зокрема, як наголошувалося раніше, широкого розповсюдження набували так звані *онкольні операції* (Oncall) – спеціальні поточні

---

[328] Гильфердинг Рудольф. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма / пер. с нем. и вступ. статья И. Степанова. Москва: Книгоиздательство "В. И. Знаменский и Ко", 1912. С. 209.

[329] Микаелян А.С. Экономическая политика финансового капитала. Предпринимательские союзы и вырождение капиталистического способа производства. Москва: Государственное издательство, 1920. С. 22.

[330]Брандт Б.Ф. Торгово-промышленный кризис в Западной Европе и в России (1900–1902 г.). Санкт-Петербург: Типография В.О. Киршбаума, 1904. Ч. 2: Торгово-промышленный кризис в России. С. 28.

[331] Боголепов М.И. Биржа и банки. *Банковая энциклопедия* / под общ. ред. Л.Н. Яснопольского. 1916. Т. 2. С. 382.

банківські рахунки під заставу товарів, товарних документів, цінних паперів тощо. Хоча поряд із позитивним впливом онкольних операцій на розвиток економіки за рахунок залучення до інвестиційних операцій широкого кола осіб, існували і негативні моменти, головним з яких була активна спекуляція із цінними паперами за допомогою онкольних рахунків. На цій негативній складовій розвитку «онколю» у вітчизняній практиці функціонування акціонерних комерційних банків наголошувало багато науковців того часу.

Як зазначав П. Лященко, сутність здійснення цього виду кредитних операцій полягала в тому, що «під заставу процентних цінних паперів банк надає визначену суму (наприклад до 80% їхньої біржової ціни), яка знову може бути направлена на купівлю таких же паперів тощо. В результаті на певну суму грошей спекулянт може придбати цінних паперів вартістю в 10 разів більшу. Робиться це у сподіванні, що котирування цих паперів збільшиться, і їхній власник зможе вигідно їх продати, тобто погасити весь банківський кредит та заробити досить велику суму, як порівняти з витраченим капіталом. Але у разі, якщо ціни знижуються, то банк, для уникнення своїх втрат, повинен продати всі папери, причому спекулянт може втратити і весь свій капітал». Таким чином, автор наголошував на негативній стороні онкольних операцій, характеризуючи їх як «типову форму чистої спекуляції»[332].

Водночас, як зазначав Ю. Філіпов, досліджуючи питання збільшення онкольних операцій в практиці вітчизняних банків, «з числа активних операцій, поряд із дисконтною, швидко йшов розвиток ломбардної, завдяки, з одного боку, варанту, а з іншого – колосальному зростанню біржових паперових цінностей. Тісний союз з біржею, який з'являвся на ґрунті арбітражу та спекуляцій, увів до кола активних банківських операцій нову форму паперового ломбарду – онколь, який, на жаль, відхиляє банківську справу від прямого її призначення, та зводить її до засобу ажіотажу і біржової гри»[333].

---

[332] Лященко П.И. Экономика торговли (теория и организация). Москва: Центросоюз, 1925. С. 156–157.

[333] Филиппов Ю.Д. Банки. Очерк теории, истории и политики банкового дела. Санкт-Петербург: Типография Товарищества "Общественная польза", 1904. С. 47.

Так, за даними табл. 2.19, станом на 1 січня 1916 р.позики 50 комерційних банків під різні види цінних паперів становили більше половини всіх коштів, розміщених у цих банках. Таким чином, розвиток онкольних операцій закріплював позиції комерційних банків як головних посередницьких структур на вітчизняному фондовому ринку, та, з одного боку, стимулював розвиток економіки за рахунок залучення до фінансово-інвестиційних операцій додаткових грошових ресурсів широких верств населення, протез іншого боку, високий рівень спекуляцій саме за допомогою цього виду активних банківських операцій практично нівелював позитивні сторони онколю та негативно позначався на фінансуванні реального сектора економіки, та, як наслідок, і грошово-кредитному забезпеченні підприємницького середовища.

Таблиця 2.19

Розподіл коштів комерційних банків на 1 січня 1916 р.

Активні операції банків	**Сума,** *млн руб*
Позики під заставу гарантованих цінних паперів	24,9
Позики під заставу не гарантованих цінних паперів	29,8
Позики під заставу товарів, товарних документів та дорогоцінних металів	26,7
Спеціальні поточні рахунки під заставу гарантованих цінних паперів	157,3
Спеціальні поточні рахунки під заставу не гарантованих цінних паперів	799,0
Спеціальні поточні рахунки під заставу векселів і торгових зобов'язань	302,8
Спеціальні поточні рахунки під заставу товарів і товарних документів	408,9
Всього	1749,0

*Джерело:*Памфилов С.Ф. Акционерные Коммерческие банки в России в прошлом и настоящем / под ред. и с предисл. Н.Ю. Кислицина. Нижний Новгород: Типография Нижрайсоюза, 1924. С. 48–49.

Таким чином, ринкова корпоратизація та державний протекціонізм безпосередньо визначали якість фінансово-інвестиційного забезпечення підприємницького процесу. Враховуючи низький рівень нагромадження інвестиційних капіталів всередині країни акціонерне підприємництво виявилося найбільш придатною формою забезпечення підприємницьких ініціатив.

Домінування державного кредиту як механізму фінансування непродуктивних витрат держави (ведення війн, утримання бюрократичного апарату, погашення постійно зростаючого державного боргу тощо), а не засобу розвитку підприємницького сектора та економіки загалом, стало суттєвим бар'єром розвитку підприємництва. Іншим стримуючим чинником було виведення комерційними банківськими структурами інвестиційних ресурсів з реального сектора економіки шляхом їх перенаправлення на фінансування спекулятивних операцій на фондовому ринку, в результаті чого підприємницький сектор не отримував достатньої кількості кредитних ресурсів для ефективного розвитку.

2.6.2. Становлення ринку боргових цінних паперів

У досліджуваний період на українських землях відбувається стрімке будівництво залізниць, які стають основою транспортної інфраструктури, активізуючи розвиток підприємництва. Перші 207 верст вітчизняної залізниці було побудовано у 1865 р.(Балто-Одеська залізниця). У 1868–1871 рр.будуються Балто-Єлисаветградська, Курсько-Харково-Азовська, Єлисаветград-Кременчуцька, Курсько-Київська, Києво-Балтська залізниці. У першій половині 70-х років будуються також Харково-Кременчуцька, Харково-Миколаївська, Києво-Брестська, Лозово-Севастопольська залізниці. Загалом протяжність вітчизняних залізниць зросла з 366 верст у 1869 р. [334] – до 4834 верст з 21115 верст загальноімперської мережі наприкінці 1870-х років[335]. Досліджуючи народногосподарське значення залізничного будівництва І. Озеров зазначав, що «промисловість, яка розвивається, неодмінно потребує хорошого обладнання країни залізничною мережею: залізниця відкриває ринки продуктам

[334]История СССР / под ред. М.В. Нечкиной. Москва: Государственное издательство политической литературы, 1949. Т. II: Россия в XIX веке. С. 703.

[335] Історія української РСР. Київ: Вид-во Академії Наук Української РСР, 1953. Т. І. С. 499.

промисловості»[336]. Дійсно залізничне будівництво суттєво активізувало процеси товарообміну, чим стимулювало розвиток основних галузей промисловості України – металургійної, вугільної та цукрової.

Треба зазначити, що головним суб'єктом залізничного будівництва була держава, що використовувала механізми залучення інвестицій у цю галузь та безпосередню участь в цьому бізнесі казенних підприємств. І. Озеров, досліджуючи природу фінансових витрат на розвиток залізничного транспорту, зазначав: «Витрати на будівництво залізниць становлять значну частку у зростанні нашого державного боргу, оскільки це будівництво відбувалося за рахунок держави чи безпосередньо, для чого уряд робив позики за свій рахунок, чи шляхом гарантованих державних позик. Уряд у цьому разі пропонував приватним акціонерним товариствам гарантію певного процента на потрібні їм капітали, надаючи їм повну свободу у справі реалізації цих капіталів»[337]. Як зазначав російський громадський діяч другої половини XIX ст. Н. Даніельсон, у вітчизняній практиці «за будівництво залізниць спочатку прийнявся сам уряд, але потім це право передано приватним залізничним товариствам. Але оскільки у приватних осіб засобів для таких великих підприємств, як залізничні, не було, тоді уряд взяв їх доставку на себе»[338]. Іншими словами, підприємства, які мали загальнодержавне значення, були передані приватним особам, але засоби для їхнього розвитку надавала держава. Механізм фінансування залізничного будівництва виглядав так: частину акціонерного та облігаційного капіталів приватних товариств уряд залишав за собою, замість цих цінних паперів він робив позики, реалізуючи на фондових ринках залізничні облігації, проценти та погашення капіталу, за якими було забезпечено прибутком ті залізниці, для котрих було випущено залізничну позику. Таким

[336]Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Москва: Типография Т-ва И.Д. Сытина, 1909. Вып. 1. *Учение об обыкновенных доходах*. Курс лекций, читанный в Санкт-Петербургском и Московском Университетах. С. 139.

[337] Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Москва: Типография Т-ва И.Д. Сытина, 1908. С. 325.

[338]Даниэльсон Н.Ф. Очерки нашего пореформенного общественного хозяйства. Санкт-Петербург: тип. А. Бенке, 1893. С. 3.

чином формувався так званий «залізничний фонд», з якого виділялися кошти як на придбання цінних паперів приватних залізничних товариств, так і на їх кредитування. Тобто весь тягар фінансування залізничного будівництва було покладено на державу та на державний бюджет за рахунок активного застосування механізму випуску державних облігаційних позик. Так, з 1900–1914 рр.сума емісії державних позик та позик приватних залізничних товариств гарантованих державою зросла на 4886 млн руб. (7,859 млн руб. до 12,745 млн руб.)[339]. Зокрема станом на 1 січня 1914 р.на будівництво залізниць було витрачено 7,591 млн руб., з них на казенні залізниці – 5,618 млн руб., а на будівництво приватних залізниць – 1,973 млн руб. Ці фінансові засоби було отримано за рахунок бюджету (2,903 млн руб.) та за рахунок залізничних облігаційних позик (4,688 млн руб.)[340]. Проте, незважаючи на високий рівень витрат будівництва, та здебільшого збитковість залізничних товариств, залізниці стали основним видом транспорту, що об'єднав усі райони держави в єдиний господарський механізм, активізувавши процеси становлення ринкових відносин у вітчизняній економіці та стимулювавши розвиток вітчизняного підприємництва.

Своєю чергою розбудова транспортних мереж пожвавила процеси розширення та поглиблення внутрішнього ринку, що сприяло зміцненню підприємницьких зв'язків між окремими регіонами країни. Так, аналізуючи роль промислового капіталізму у процесах розвитку внутрішнього ринку, І. Гуржій зазначав, що «промисловий капіталізм створив ринки засобів виробництва, засобів споживання і робочої сили, а усуспільненням виробництва і поглибленням поділу праці він усунув відокремленість місцевих ринків і злив їх у єдиний національний ринок»[341]. Велику роль у процесі створення внутрішнього національного ринку як одного з

---

[339] Гиндин И.Ф. Русские коммерческие банки. Москва: Госфиниздат, 1948. С. 444–445.

[340] Сидоров А.Л. Железнодорожный транспорт России в первой мировой войне и обострение экономического кризиса в стране. *Исторические записки.* 1948. № 26. Москва: Издательство Академии Наук СССР. С. 3.

[341] Гуржій І.О. Україна в системі всеросійського ринку 60–90-х років XIX ст. Київ: Наук. думка, 1968. С. 97.

основних стимулюючих чинників розвитку підприємництва, відігравала внутрішня торгівля, що зазнала суттєвих змін у пореформений період. По-перше, значно зросли обсяги торгівлі, що стало наслідком активного розвитку сільського господарства та промислового виробництва. По-друге, завдяки розвитку транспортної мережі, внутрішня торгівля охопила найвіддаленіші регіони країни. По-третє, зазнавали суттєвих змін і форми внутрішньої торгівлі, зокрема активного розвитку набувала стаціонарна торгівля – магазинно-крамнична (роздрібна), та біржова (оптова). Отже, вітчизняними підприємницькими центрами стали Київ, Харків, Одеса, де здійснювалися біржові операції купівлі-продажу не тільки промислових і сільськогосподарських товарів, а й цінних паперів.

У цей час міста стають основними промисловими та торговельними центрами, які приваблюють широкі верстви населення своїми можливостями працевлаштування та реалізації підприємницьких ініціатив. За період з 1881 по 1897 рр.міське населення на Україні зросло майже у 1,4 раза – з 2 млн до 2,8 млн осіб, тобто міське населення на українських землях становило 13–15% від загальної кількості населення[342]. Найбільш швидке зростання демонстрували індустріальні поселення Донбасу та Криворіжжя – Кривий Ріг, Дружківка, Юзівка, Маріуполь, Волинцево та ін. Поряд з ними активно розбудовувалися і основні міські центри країни – Київ, Харків, Одеса та ін.

Саме з активним розвитком міст пов'язана поява на фондовому ринку державних муніципальних облігаційних позик, що стали одним із механізмів реалізації державної політики регіонального розвитку. Тому в останній третині XIX ст. муніципалітети починають застосовувати практику задоволення фінансових потреб за рахунок реалізації на фінансових ринках муніципальних позик, котирування яких відбувалося не лише на вітчизняному фондовому ринку, а й на світових ринках. Хоча муніципальні позики в той період становили лише 1% від загальної емісії цінних паперів, але практично всі обсяги цього виду боргових цінних паперів були

[342] История СССР. Россия в XIX веке. Москва: Государственное издательство политической литературы, 1949. Т.II. С. 702.

об'єктом обігу на вітчизняному фондовому ринку. Так, у період з 1881–1893 рр.за рахунок випуску облігаційних позик міста залучили на внутрішньому ринку приблизно 17 млн руб., а з 1893–1900 рр.– 66 млн руб. Практика активного звернення муніципалітетів до світових фондових бірж почалася лише в період з 1893–1900 рр., коли на зовнішніх фінансових ринках за рахунок облігаційних позик було залучено 4 млн руб. Водночас у період 1900–1914 рр.загальний обсяг емісії муніципальних позик зріс майже у 6,5 раза (з 87 млн руб. до 565 млн руб.)[343]. Тобто й у разі розвитку міських центрів як осередків підприємництва держава активно зверталася до механізму випуску боргових цінних паперів. Як зазначав І. Левін, «швидке зростання міської Росії на початку XX ст. та посилення зв'язку із світовим господарством, зі світовими центрами вивело наші великі міста зі стану невизначеності та зробило їх цікавими для капіталу»[344].

У вітчизняній практиці основною рушійною силою реформування економіки стала держава, що позначалося і на формуванні основних ринкових інститутів, зокрема інституту фондового ринку. Так, завдяки необхідності погашення постійно зростаючого державного боргу та потреби залучення державою великої кількості фінансових ресурсів для розвитку пріоритетних галузей економіки країни, в кінці XIX – на початку XX ст. склалася ситуація, коли основним інструментом вітчизняного фондового ринку стали державні облігації. Тобто вітчизняний фондовий ринок сформувався як ринок боргових цінних паперів, та в основному як ринок державного кредиту. На підтвердження цієї характеристики можна навести слова вітчизняного науковця І. Бака, на думку якого однією з особливостей розвитку вітчизняного фондового ринку було те, що він був «значною мірою – ринком державного кредиту»[345]. Такої ж думки дотримувався й І. Левін, який, досліджуючи особливості розвитку вітчизняного

---

[343]Гиндин И.Ф. Русские коммерческие банки. Москва: Госфиниздат, 1948. С. 444–445.

[344] Левин И.И. Германские капиталы в России. Санкт-Петербург: Тип. ред. период. изд. Мин. финансов, 1914. С. 17.

[345] Бак И.С. Биржи на Западе и в СССР. Харьков: Книгоспилка, 1926. С. 106.

фондового ринку, зазначав, що у вітчизняній практиці біржова торгівля цінними паперами «розвивалася разом із розвитком державного кредиту, у міру накопичення капіталів у країні та утворення внутрішнього ринку для державних позик»[346]. Хоч і зауважував, що до 60-х років XIX ст. державні облігаційні позики здійснювалися в основному на іноземних фінансових ринках, які були основним джерелом кредитних ресурсів державної казни. Дійсно, до цього часу на внутрішньому ринку розміщувалася лише невелика частка державних позик, але починаючи із 60-х років XIX ст. ситуація почала кардинально змінюватися, та вітчизняний фондовий ринок почав перетворюватися на дієвий механізм залучення фінансових ресурсів державними органами влади, які активно використовували практику випуску облігаційних позик для погашення державного боргу та реалізації державної політики розвитку пріоритетних галузей економіки.

Так, за даними табл. 2.20, станом на 1 січня 1914 р.із загального обсягу емісії цінних паперів в сумі 21158 млн руб., пайові цінні папери становили лише п'яту частину в сумі 4310 млн руб. Водночас серед облігаційних позик, обіг яких відбувався на вітчизняному та світових фондових ринках, державні позики та позики приватних товариств гарантовані державою, в кінці XIX – на початку XX ст. займали лідируючі позиції, та в обсязі 12745 млн руб. становили фактично більше половини обсягів загальної емісії цінних паперів на внутрішньому та зовнішніх ринках (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

Обсяги випуску вітчизняних цінних паперів за видами, *млн руб.*

Роки (на 1 січня)	Державні та гарантовані позики			Іпотечні всередині країни	Облігації міст			Акції			Облігації акціонерних товариств			Усього
	в середині країни	за кордоном	всього		в середині країни	за кордоном	всього	в середині країни	за кордоном	всього	в середині країни	за кордоном	всього	
1861	1021	537	1558	-	-	-	-	62	10	72	-	-	-	1630
1881	2338	2564	4902	879	-	-	-	263	92	355	14	6	20	6156
1893	3072	3018	6090	1225	17	-	17	697	202	899	44	34	78	8309
1900	3893	3966	7859	1784	83	4	87	1318	644	1962	98	118	216	11908

[346] Левин И.И. Рост Петроградской фондовой биржи. Банковая энциклопедия. Киев: Изд-во Банковой энциклопедии, 1917. Т. 2. С. 222.

1908	5863	5265	11128	2224	177	26	203	1658	945	2603	166	190	356	16514
1914	7341	5404	12745	3140	295	270	565	2610	1700	4310	138	260	398	21158

*Джерело:*Гиндин И.Ф. Русские коммерческие банки. Москва: Госфиниздат, 1948. С. 444.

Отже, в результаті дослідження питання становлення ринку боргових цінних паперів другої половини XIX – початку XX ст. як чинника розвитку підприємництва можна зробити такі висновки:

по-перше, у досліджуваний період становлення ринку боргових цінних паперів стало важливим чинником розвитку підприємництва за рахунок активного використання державою цього інвестиційного механізму для стимулювання розвитку пріоритетних галузей економіки, зокрема залізничного будівництва. Саме розбудова сучасних шляхів сполучення стала відправною точкою глибокої модернізації економіки країни, та, як наслідок, широкого застосування підприємницьких ініціатив та збільшення можливостей реалізації нових економічних ідей;

по-друге, активне застосування державою практики фінансових запозичень у формі боргових цінних паперів стало інституційним бар'єром ефективного розвитку підприємництва, коли за рахунок активного втручання держави у грошово-кредитні та фінансово-інвестиційні механізми нівелювалася роль відповідних ринкових інститутів, зокрема інституту фондового ринку, основними функціями якого є саме акумуляція та ефективний перерозподіл інвестиційних ресурсів. В результаті такої політики вітчизняний фондовий ринок перетворився фактично на ринок державного кредиту, суттєво гальмуючи розвиток підприємництва, через свою неспроможність в умовах низького рівня накопичення фінансових ресурсів всередині країни перенаправляти фінансово-інвестиційні потоки до реального сектору економіки за принципом найефективнішого застосування.

2.7. Підприємництво як чинник соціальних трансформацій

2.7.1. Зміни соціальної структури українського суспільства

На початку XIX ст. в економіці Російської імперії, до складу якої на той час входила більша частина українських земель, починає формуватися потужний підприємницький сектор, представлений

здебільшого поміщицькими мануфактурами, поодиноким великомасштабним фабрично-заводським виробництвом, діяльністю «торгуючих селян» і гільдійського купецтва. Беручи курс на проведення активної індустріальної політики, з 20-х років XIX ст. російський уряд сприяв насадженню великомасштабного підприємництва, що зумовлює формування ринку вільнонайманої праці та зміну соціальної структури суспільства у напрямі виокремлення групи *промислових робітників*[347]. Уже в перші роки XIX ст. частка вільнонайманих працівників у загальній кількості робітників у Російській імперії становила 42% (табл. 2.21).

До 1825 р. кількість вільнонайманих працівників зросла на 64,5%, хоча питома вага знизилася до 39%. Як видно з табл. 2.21, швидке зростання фабрично-заводської промисловості сприяло збільшенню не лише чисельності вільнонайманих робітників, а й показника загалом. Майже за 20 років по основних галузях економіки Російської імперії приріст загальної кількості робітників становив 76,7%. При цьому найбільше зростання абсолютного показника помітне у тих галузях, де відбулося суттєве нарощування й кількості самих підприємств (у сфері суконного, вовняного, шкіряного виробництва, виплавки та обробки металів).

Таблиця 2.21

Кількість вільнонайманих працівників на фабриках Російської імперії (за даними 1804 р.та 1825 р.)

Галузь господарства	**Кількість фабрик,** *од.*		**Кількість усіх робітників,** *осіб*		**Кількість вільнонайманих,** *осіб*	
	1804	**1825**	**1804**	**1825**	**1804**	**1825**
Суконна та вовняна	155	324	28689	63603	2788	11705
Полотняна	285	196	23711	26832	14327	18720
Шовкова	328	184	8953	10204	6625	8481
Паперова	64	87	6957	8272	1533	2019
Сталева та залізна	26	170	4121	22440	1144	4970
Шкіряна	850	1784	6304	8001	6115	7460
Канатна	58	98	1520	2503	1295	2303
Всього	1766	2843	80255	141855	33827	55658

[347]Бутенко В.А. Краткий очерк истории русской торговли в связи с историей промышленности: курс коммерческих училищ.Москва, 1910. С. 96.

Джерело: складено автором за*:* Туган-Барановский М.И. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Историческое развитие русской фабрики в XIX в. Москва, 1922. С. 147; Семенов А.В. Изучение исторических сведений о российской внешней торговле и промышленности с половины XVII ст. по 1858 г. Санкт-Петербург, 1859. Т. 3. С. 262.

Якщо поглянути на динаміку зростання кількості підприємств і робітників у наступні роки в українських губерніях, то прослідковується збереження означеної тенденції (табл. 2.22).

Загалом за 70 років кількість підприємств фабричного типу в українських губерніях зросла у 7,5 рази, а робітників – у 27 разів. При цьому найбільше зростання фабрично-заводських підприємств помітне у містах Херсонської (у 36 разів), Полтавської (у 14,5 рази), Катеринославської (у 8,5 раза), Подільської (у 8 разів) губерній. Аналогічно максимальний приріст кількості мануфактурних робітників спостерігається у містах Херсонської (у 80 разів), Харківської (у 70 разів), Київської (майже у 45 разів), Полтавської (у 35 разів) губерній. Активізація підприємницької діяльності позитивно відобразилася на динаміці зростання населення й за іншими соціальними групами (табл. 23). Зокрема, за період 1840–1897 рр. у найбільших містах українських губерній кількість купців зросла у понад удвічі;міщан, до яких належали ремісники, дрібні власники та городяни, – у 4 рази; дворян та чиновників – у 5 разів. Щодо кількості купців та міщан, то найбільший їхній приріст спостерігається у Херсонській, Київській, Харківській, Таврійській губерніях (табл. 2.23).

Проведений аналіз свідчить, що підприємницька діяльність загалом зумовила швидке зростання міського населення. Зокрема, з 1846 р. по 1910 р. загальна кількість міського населення в Україні зросла у 4,4 раза (з 1120 тис. осіб до 4045 тис. осіб), при цьому максимальний приріст відбувся у Київській, Подільській, Полтавській, Харківській та Херсонській губерніях. За період 1867–1897 рр. найбільше населення зросло у м. Харків – із 52 тис. осіб до 175 тис. осіб, м. Катеринослав – із 22 тис. осіб до 121 тис. осіб, м. Херсон – із 40 тис. осіб до 69 тис. осіб., м. Житомир – із 38 тис. осіб

до 65 тис. осіб, м. Сімферополь – із 17 тис. осіб до 49 тис. осіб, м. Кам'янець-Подільський – із 17 тис. осіб до 34 тис. осіб[348].

Поряд із інтенсивними *урбаністичними процесами* важливим соціальним наслідком підприємництва стає розвиток міської інфраструктури – зростає кількість кам'яних і дерев'яних будинків, розвивається мережа торговельних закладів і трактирів, відкривається
низка закладів освіти й культури, будуються церкви (табл. 2.24).

Серед позитивних соціально-економічних ефектів підприємництва є те, що саме цей інститут виступив рушієм впровадження техніко-технологічних та організаційних новацій. Насамперед, була здійснена модернізація в основних сферах матеріального виробництва в частині використання енергії пари: впродовж 1875–1878 рр. на промислових підприємствах України діяло 1925 парових двигунів,

Таблиця 2.22

Динаміка росту кількості робітників в українських губерніях (за даними 1840 р.та 1909 р.)

Губернії	1840		1909	
	Кількість фабрик	Кількість робітників, *осіб*	Кількість фабрик	Кількість робітників, *осіб*
Волинська	51	167	125	2360
Катеринославська	85	888	727	23038
Київська	55	250	220	10865
Подільська	63	284	507	3882
Полтавська	56	295	813	10497
Таврійська	241	947	473	5532
Харківська	41	172	289	12248
Херсонська	59	355	2149	28352
Чернігівська	105	337	339	3608
Всього	756	3695	5642	100382

Джерело: складено автором на основі*:* Яснопольский Л.Н. Статистико-экономические очерки областей, губерний и городов России. Киев, 1913. С. 33–221; Статистические таблицы о состоянии городов Российской империи, составленные в Статистическом отделении Совета Министерства внутренних дел. Санкт-Петербург, 1840. С. 8–55.

[348] Плансон А. Сословия в древней и современной России, их положение и нужды. Санкт-Петербург: Издание книгопродавца В.И. Губинскаго, 1899. С. 22.

Таблиця 2.23

Динаміка росту населення у містах українських губерній за основними соціальними групами (за даними 1840 р.та 1897 р.)

Губернії України	Кількість купців, *осіб*		Кількість міщан (ремісники, дрібні власники, містяни), *осіб*		Кількість дворян та чиновників, *осіб*	
	1840	**1897**	**1840**	**1897**	**1840**	**1897**
Волинська	4875	2690	82530	154300	3718	17035
Катеринославська	4530	4886	17831	121881	2799	11688
Київська	1975	8715	63155	266084	5322	37465
Подільська	1146	1788	51931	164582	4856	11360
Полтавська	2256	5836	38009	147342	3538	16571
Таврійська	1619	5316	42306	148949	3477	16473
Харківська	1450	5353	24410	109736	2806	23378
Херсонська	1826	9971	49440	494110	4117	38970
Чернігівська	2489	3643	54509	116693	4300	12744
Всього	22166	48198	424121	1723877	34933	185684

Джерело: складено автором на основі*:* Статистические таблицы о состоянии городов Российской империи / сост. в Стат. отд-нии Совета М-ва вн. дел. Санкт-Петербург: тип. К. Крайя, 1840. С. 8–55; Первая Всеобщая перепись населения Российской империи 1897 г. Изд. центр. стат. ком. М-ва вн. дел / под ред. Н.А. Тройницкого. Санкт-Петербург. 1899–1905.

що становило 22,1% від загальноросійського показника, у 1892 р. – 3399[349]. Збільшувалася потужність парових машин: за період 1875–1892 рр. – у харчовій промисловості (в 1,6 раза), текстильній (у 3 рази), металообробній та машинобудівній – (у 22 рази), під кінець XIX ст. поширюється використання електричного струму на підприємствах, що загалом сприяє зростанню продуктивності праці у 2 рази[350]. Поряд із упровадженням нововведень на великих підприємствах відбувається *технічна модернізація міста* та з'являються нові блага і комунальних послуг для населення (газифікація, електрифікація, будівництво каналізаційних стоків тощо).

Таблиця2.24

[349] Лазанська Т. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.). Київ: Інститут історії України НАН України, 1999. С. 35.
[350] Там само. С. 36.

Кількість закладів міської інфраструктури в українських губерніях у 1840 р.

Губернія	Церкви	Будинки (кам'яні та дерев'яні)	Навчальні заклади	Торгові заклади	Трактири, шинки
Волинська	69	9797	14	1498	892
Катерино-славська	27	7830	15	322	124
Київська	88	13153	28	1261	479
Подільська	63	9007	9	807	409
Полтавська	105	14001	47	910	410
Таврійська	35	12008	16	2320	241
Харківська	130	18097	33	982	375
Херсонська	34	11940	19	636	172
Чернігівська	135	13743	39	1146	417
Всього	686	109576	220	9882	3519

Джерело: складено автором на основі: Статистические таблицы о состоянии городов Российской империи. Санкт-Петербург: тип. К. Крайя, 1840.
С. 8–55.

Щодо соціальної структури промислово-торговельного класу, то на кінець XIX ст. помітні суттєві відмінності порівняно з його початком. Зокрема, зі всієї кількості підприємств, заснованих на території України на межі століть, 35,2% належали купцям, 28,9% – дворянам, 8% – міщанам, 1,7% – селянам, решта – представникам інтелігентних професій[351]. Суттєві зміни відбулися у структурі міського населення, яке загалом зросло у 2,5 раза, при цьому у містах близько 11% припадало на велику буржуазію, дворян-домовласників та чиновників; 13% – заможних дрібних господарів; 53% – найманих робітників. Зокрема, у 1897 р.у містах Херсонської губернії налічувалося близько 12303 тис. купців, Київської – 11934, в інших – до 10 тис.[352].

Наслідком технічної модернізації стає концентрація виробництва, що дає можливість наповнити ринок відносно дешевою продукцією масового вжитку. Розвиток підприємництва сприяє поступовому

[351]Там само. С. 108.

[352] Верещагин А.С., Хайртдинов Р.Х. История российского предпринимательства: от истоков до начала XX век. Уфа: Из-во УГНТУ, 2009. С. 157.

зростанню споживання цукру, чаю, мануфактурних продуктів, гасу, самоварів тощо. Зростає експортний потенціал українського господарства. Для прикладу, виробництво цукру за період 1911–1913 рр.у понад 5 разів перевищує рівень його споживання на внутрішньому ринку (табл. 2.25).

Таблиця 2.25

Показники виробництва та споживання цукру українськими губерніями за 1911–1913 рр.

Губернія	**Виробництво цукру,** *тис. пуд.*	**Споживання цукру,** *тис. пуд.*
Волинська	4885114	1994815
Катеринославська	–	1711356
Таврійська	–	1152417
Харківська	11427230	1007307
Херсонська	1271657	7266184
Чернігівська	4103617	
Київська	25309518	
Подільська	18835135	
Полтавська	3302176	
Всього	69134447	13132079

Джерело: складено автором на основі:Потребление сахара в России. Упр. делами Особого совещ. по продовольствию. Петроград: Екатерин. тип., 1916. С. 22–25.

Аналогічно, у 1900 р.на території України було видобуто 607,6 млн пуд. вугілля, а спожито на внутрішньому ринку – 422,7 млн пуд., у 1905 р.– вироблено 700,8 млн пуд., а спожито 442,7млн пуд., у 1910 р.– 862 млн пуд. та 624,5 млн пуд. відповідно[353]. Така ж тенденція помітна й стосовно сільськогосподарської продукції: за період 1909–1913 рр.обсяг вирощених хлібних злаків, бобових, картоплі, кукурудзи або дорівнює, або суттєво перевищує обсяги споживання продукту на внутрішньому ринку. Зокрема, впродовж означеного періоду всередині країни було реалізовано увесь отриманий урожай жита, практично 50% врожаю пшениці та ячменю. За період 1909–1913 рр.на території України було вирощено 27,4 млн пуд. гречки

[353] Горнозаводская промышленность Юга России за 1900–1915 гг. Серия 3: Статистика промышленности и труда. *Статистика Украины.* Харьков, 1922. Вып. 3. С. 212–219.

(реалізовано 22,4 млн пуд); 5,7 млн пуд. бобових (реалізовано 3,7 млн пуд.); 325,4 млн пуд. картоплі (реалізовано 323,7 млн пуд.)[354].

Наведені дані дозволяють припустити, що розвиток промислового та аграрного підприємництва сприяв повному задоволенню внутрішнього споживчого попиту. Однак докладніший аналіз тогочасних економічних реалій показує, що цей попит залишався незадоволеним через низьку купівельну спроможність населення. Головними споживачами вітчизняної продукції були селяни й промислові робітники, однак становище обох соціальних груп було досить важким. Низький рівень добробуту, культури та писемності, рівень доходів за межею бідності – це далеко не всі ознаки, якими можна охарактеризувати життя українських селян, які до кінця XIX ст. становили основну частку населення. Одна із головних причин важкого становища селянства – високий рівень оподаткування: в Україні рівень оподаткування становив 6,6%, тоді як в Прибалтійському районі – 5,59%, середньо-промисловому російському – 5,4%, Санкт-Петербурзькій губернії – 4,78%, Московській – 4,32%, Володимирській – 3,98% і т.д.[355].

В економічній літературі кінця XIX ст. М. Яснопольським започатковано фінансовий аналіз територіально-географічного розподілу доходів і видатків Російської імперії[356]. Він засвідчує, що фіскальна експлуатація українських губерній була одним із джерел

---

[354]Производство, перевозки и потребление хлебов в России: 1909–1913 гг. Управление делами Особого совещания для обсуждения и объединения мероприятий по продовольственному делу. Материалы к продовольственному плану. Петроград, 1917. Вип. 1. С. 36–51, 88–95, 124–131.

[355] Лазанська Т. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.). Київ: Інститут історії України НАН України, 1999. С. 62.

[356]Яснопольский Н.П. О географическом распределении государственных доходов и расходов в России. Опыт финансово-статистического исследования. Киев, 1890. Часть 1. О географическом распределении государственных доходов в России. 236 с.; Яснопольский Н.П. О географическом распределении государственных расходов России. Киев, 1897. 584 с.; Яснопольский Н.П. Приложения к исследованию о географическом распределении государственных расходов России. Статистические таблицы, картограммы и диаграммы. Киев, 1897.

наповнення імперської казни і водночас причиною *невідповідності економічного та соціального розвитку* краю. Цю думку пізніше підтримав і розвинув Є. Ґловінський, продовжувач справи М. Яснопольського в дослідженні фінансового визиску України імперією. Він, зокрема, зазначав: «Витрати центрального уряду на збройні сили чи зовнішню політику не обов'язково вигідні населенню цього регіону, особливо якщо місцевий етнос відмінний від домінуючої національності. Часто ті витрати (як у випадку царської імперії та України) мають на меті підтримання існуючого політичного ладу всупереч прагненням більшості місцевого населення»[357]. Учений не давав відвертих політичних оцінок, проте його ґрунтовний фінансово-статистичний аналіз започаткував цілу низку праць, у центрі яких – питання економічних взаємин України та Росії на ґрунті імперіалістичної інтеграції, переміщення національного доходу з України до інших регіонів Російської імперії чи СРСР та фінансового колоніалізму. Дослідження цієї проблеми проводили в різний час також С. Остапенко, М. Волобуєв, М. Порш, А. Мальцев, В. Доброгаєв, А. Річицький, К. Кононенко, В. Голубничий, Б. Винар, І.-С. Коропецький[358].

Для західноукраїнських земель питання співвідношення урядової інвестиційно-фінансової та соціально-культурної політики досліджував І. Франко. В його працях знаходимо докладний аналіз впливу урядових заходів щодо підтримки іноземних капіталовкладень та розвитку підприємництва в Галичині в контексті загострення соціальних проблем[359]. В. Навроцький, простежуючи еволюцію селянських господарств у Галичині XIX ст., першим розкрив усі його метаморфози в перехідний період від натуральної до ринкової економіки, висвітлив механізми, що штовхали селянське господарство в залежність від банківського та лихварського капіталу, дослідив згубний вплив централізованої фінансової

[357]Ґловінський Є. Фінанси УРСР. Праці УНІ. Варшава, 1939. Т. XLIV; серія економічна. Кн. 9. С. 273–274.

[358] Небрат В.В. Українська фінансова думка другої половини XIX–початку XX ст. Київ: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. С. 202–221.

[359]Франко І.Я. Зібр. Творів: у 50 –ти т. Київ: Наукова думка, 1985.Т. 44, кн. 1, 2: Економічні праці.

системи на місцеве виробництво і соціально-економічне становище краю. В економічних розвідках В. Навроцького центральними були проблеми ліцитації селянських наділів, пропінації та індемнізаційних викупів[360]. Ці форми відносин у пореформеному селі стали потужним чинником загострення соціальних суперечностей.

Для українських губерній у складі Російської імперії головною причиною зубожіння селян було нищівне обкрадання поміщиками в ході пореформеної реалізації системи викупних операцій. Так, якщо у 1861 р., одразу після скасування кріпацтва, питома вага селян, які не мали ані коней, ані волів для обробітку землі, не перевищувала 1,5%, то через 30 років після реформи частка таких селян зросла до 18%, а 11 % – не мали власної землі[361]. Хоча промислові підприємства й забезпечували робочими місцями сільське населення, не зайняте обробітком землі, а також давали роботу селянам у зимовий період, однак умови праці на тогочасних фабриках і заводах були доволі важкі. Як зазначає К. Скальковський, «…постійно як «Дамоклів меч» над робітниками висіла загроза зниження заробітної плати – єдиного засобу для існування. І така залежність є нічим іншим, як «видозміненою формою рабства»[362]. Система визиску промислових робітників мало відрізнялася від кріпосництва: низька зарплата; тривалість робочого дня по 12–18 годин (навіть після ухвалення у 1882 р.фабрично-заводського закону робочий день не був скорочений), денні та нічні зміни, на яких працювали діти (10-річні діти працювали взимку по 15–17 годин, влітку – 14–16 годин) і жінки; робота у святкові дні; зловживання штрафами з боку роботодавців (штрафи стягувалися капіталістом і спрямовувалися йому в кишеню, а не на благодійні рахунки, як того вимагало законодавство); урізання заробітної плати на 40%; побиття за псування матеріалу та власності капіталіста; обмеження права пересування. На середньостатистичному фабрично-заводському

[360]Навроцький В. Географічно-статистичні та статистико-економічні праці. Львів, 2004. 580 с.

[361]Плансон А. О дворянстве в России: современное положение вопроса. Санкт-Петербург: Калашниковская тип. А.Л. Трунова, 1893. С. 9.

[362] Скальковский К. Современная Россия: очерки нашей государственной и общественной жизни. Санкт-Петербург: Тип. А.С. Суворина, 1890. С. 322.

підприємстві заробітна плата виплачувалася двічі на рік – на Різдво та Великдень, зростала внутрішня заборгованість робітників торговельним закладам[363]. Зрозуміло, що за таких умов знижувався добробут основної маси населення та посилювалася деморалізація суспільства – поширювалося пияцтво, бродяжництво, жебракування, почастішали самогубства.

2.7.2. Формування нових соціальних інститутів

У результаті пролетаризації найбіднішого селянства та формування сільської буржуазії в аграрній сфері складається нова система соціально-економічних відносин на основі купівлі-продажу робочої сили, тобто *інститут ринку праці*. Сільське населення стало базою формування міського пролетаріату, частина колишніх селян утворили групу сільськогосподарських і промислових підприємців, розвиток торгівлі та кредиту супроводжувався кількісним зростанням та якісним визначенням відповідних соціальних груп. Прискорився перехід з однієї соціальної групи в іншу, тобто зростала *соціальна мобільність населення.* Незалежно від походження новосформований тип підприємця-модернізатора характеризувався інноваційністю, працьовитістю, громадянською активністю та відповідальністю.

Нова модель праці та відпочинку серед українського населення почала формуватися у другій половині XIX ст., коли внаслідок трансформації аграрного суспільства під впливом промислового перевороту та розвитку ринкових відносин утверджувалася *підприємницька етика*. Вона орієнтувала працівника на досягнення найбільшого результату в роботі, а підприємця – на максимальний прибуток. Водночас унаслідок зниження життєвого рівня трудящих було підірвано основи традиційної господарської поведінки, що змусило селян та промислових робітників – вихідців з села – переглянути свої життєві установки, ставлення до праці та роботодавців. Таким чином, мінімалістська етика поступово, в процесі «розмивання» маси традиційно налаштованого селянства,

---

[363] Верещагин А.С., Хайртдинов Р.Х. История российского предпринимательства: от истоков до начала XX века. Уфа: Из-во УГНТУ, 2009. С. 227.

витіснялася максималістською. Конкуренція табажання піднятися соціальними щаблями до рівня підприємця-власника слугували для найбільш економічно активної частини трудового населення чинником утвердження нових соціальних ідеалів та стереотипів поведінки[364]. Результатом їх практичної реалізації стало формування селянської еліти – соціальної групи заможних селян-підприємців, які займалися товарним виробництвом сільськогосподарських культур, промислами, лихварством, торгівлею. Збільшення чисельності та розмірів господарств заможних селян-власників сприяло широкому залученню найманої праці сільськогосподарських робітників. Потужним чинником заміщення традиційних інститутів у соціальній сфері став процес *пауперизації* населення. Обмежений характер аграрних реформ (1848 р.– в Австрійській, 1861 р.– у Російській імперії), що не могла задовольнити селянство, загострення кризових явищ в економіці на тлі малоземелля та загального зубожіння населення призвели до радикалізації соціального протистояння, що виявлялося у численних заворушеннях у різних частинах України.

У 70-х роках XIX ст. значно зросли виступи та протести робітників проти свавілля роботодавців, важких умов праці та мізерної заробітної плати. Ця проблема мала декілька аспектів: по-перше, соціальний – важке матеріальне становище та вкрай незадовільні умови праці на більшості фабрик і заводів не витримували критики, навіть зважаючи на незначний рівень добробуту основної маси решти суспільства; по-друге, економічний – правова регламентація трудових відносин становила об'єктивну економічну необхідність, оскільки сприяла формуванню стабільної, соціально захищеної робітничої верстви як основи розвитку промислового виробництва; по-третє, політичний – існуюче соціально-економічне становище робітників створювало благодатну основу для розвитку радикального соціального руху та дестабілізувало внутрішню обстановку в державі.

У період домінування реакційно-консервативної політики уряду, враховуючи потужну протидію більшості промисловців, які заявляли

[364]Небрат В.В. Соціальні інститути ринку в системі суспільних трансформацій господарства України другої половини XIX – початку XX ст. *Український соціум.* Київ, 2017. № 2. С. 86.

про передчасність законодавчої регламентації трудових відносин та її негативний вплив на розвиток промисловості, не можна було сподіватись на негайне затвердження усіх необхідних законів. Це змусило піти шляхом ухвалення окремих законодавчих актів щодо регулювання найбільш гострих проблем трудових відносин. Так, першим був ухвалений закон 1882 р., який регламентував умови праці та навчання малолітніх працівників. Однак через опір промисловців він був уведений у дію лише з травня 1884 р.Продовженням лінії на інституціоналізацію соціально-трудових відносин стало ухвалення у 1885 р.закону, що забороняв використання нічної праці жінок і підлітків, які не досягли 17 років. Це обмеження стосувалось тільки текстильних підприємств. Щоправда міністру фінансів та міністру внутрішніх справ надавалось право поширювати це обмеження на інші промислові підприємства. Наступним кроком на шляху створення трудового законодавства стало ухвалення у 1886 р.закону, що зобов'язував видавати працівнику розрахункову книжку, до якої вносились умови найму. Працедавцю заборонялося самовільно, до закінчення терміну угоди, або без попередження не пізніше ніж за два тижні, знижувати заробітну плату, змінювати розцінки та тривалість робочого дня. Передбачалось також складання правил внутрішнього розпорядку та встановлення порядку розрахунку з робітниками із забороною видачі заробітної плати купонами, умовними знаками і товарами замість грошей. Заборонялось брати плату за медичну допомогу, освітлення майстерень, користування інструментом і т. п. Водночас були встановлені суворіші покарання за організацію та участь у страйках. Але впровадження цього закону, як і попередніх, всіляко відтягувалось під тиском консервативних можновладців. Тому спочатку закон був уведений у дію лише в трьох губерніях: Петербурзькій, Московській і Володимирській, і лише у 1897 р.його дія була поширена на решту губерній Російської імперії, у т. ч. – на українські.

Для забезпечення дотримання та виконання працедавцями прийнятих правових норм був створений спеціальний контролюючий орган – фабрична інспекція. У 1882–1887 рр.посаду першого фабричного інспектора Московського округузайняв видатний вчений-економіст, засновник вітчизняної теорії фінансів і

фінансового права, фахівець у галузі народної освіти та європейського фабричного законодавства І. Янжул[365]. Ґрунтовні знання економічного побуту та законодавства Великої Британії та прагнення покращити становище вітчизняних робітників спонукали його до участі в підготовці «Правил про нагляд за установами фабричної промисловості і про взаємні відносини фабрикантів і робітників» (1886). Проте ідея фабричного законодавства та проведення соціальних реформ не знайшла підтримки в уряді та була войовничо сприйнята підприємницькими колами[366]. Новоствореній інспекції довелося боротися з підприємцями, щоб домогтися від них виконання закону, а через деякий час статус посади фабричного інспектора був змінений і фактично підпорядкований поліцейському відомству.

На необхідності подальшого розвитку фабричного трудового законодавства наполягав основоположник Київської школи політичної економії, ідеолог ринкових реформ М. Бунге[367]. Вже після своєї відставки з посади міністра фінансів Російської імперії він наголошував, що ухвалені законодавчі акти лише готують подальше облаштування побуту фабричних робітників. Разом з тим учений-реформатор не підтримував ідею повного державного патерналізму в соціальній сфері, адже вважав, що головна заслуга в пробудженні економічної діяльності робітників повинна належати їм самим.

Іншої позиції дотримувалися послідовники ідей державного соціалізму, що мало важливе значення для розвитку соціальних інститутів ринку та набуло певного поширення та підтримки у вітчизняних наукових і громадських колах. Прихильником державного соціалізму як вчення про широке втручання держави в економічне життя задля досягнення вищого щастя найбільшої кількості людей був, зокрема І. Янжул. Добробут суспільства та успіх промисловості, підвищення продуктивності праці він пов'язував із розвитком освіти, особливо технічної. Відкидаючи

[365] Небрат В.В. Історико-фінансові дослідження в українській економічній думці XIX–початку XX ст. Економіка України. 2013. № 4. С. 86–87.

[366]Лященко П.І. Історія народного господарства СРСР. Т. ІІ: Капіталізм. Київ: Державне видавництво політичної літератури УРСР, 1952. С. 159

[367]Бунге Н.Х. Загробные заметки. Река времен. Москва: Эллис Лак, 1995. С. 234.

шлях насильства і будь-яких революційних потрясінь, вчений наполягав на пріоритетному значенні принципів соціального партнерства та еволюційних начал у розвитку держави і суспільства. Спираючись на аналіз вітчизняних тенденцій соціального розвитку та історичний досвід західноєвропейських країн, він наголошував, що досягнення суспільного ідеалу, побудова соціально-орієнтованої держави можливі лише на основі поступового реформування політичних, правових, економічних і суспільних інститутів[368]. При цьому провідну роль у процесі реалізації цих перетворень І. Янжул надавав державі.

Реформування соціальної політики як основи суспільно-економічної трансформації, що набуло рис системності у період ринкових перетворень 1860–1890-х років, стало однією з фундаментальних подій у вітчизняній історії. Хоча під тиском промисловців та реакційно-консервативної урядової більшості закони були прийняті в значно скороченому вигляді, порівняно із запропонованими проектами, але вони все ж таки суттєво обмежили свавілля роботодавців, стали основою для подальшого розвитку трудового законодавства, а створений інститут фабричних інспекторів сприяв їх практичній реалізації. Це був один з небагатьох випадків у Російській імперії, коли держава в законодавчому порядку прямо захищала соціально-економічні інтереси і права трудящих. Водночас заходи, що лягли в основу формування вітчизняної моделі соціального захисту населення, більше відповідали ідеології державного соціалізму, тобто не були орієнтовані на розвиток громадянського суспільства, консолідації та самоорганізації працюючого населення з метою захисту своїх економічних прав. Наступний період етатизації економіки та згортання соціальних проектів внаслідок початку Першої світової війни та подальших суспільно-політичних подій призвів до втрати позитивних інституційних новацій у соціальній сфері, що були започатковані у другій половині XIX – на початку XX ст.

[368] Янжул И. Между делом: очерки по вопросам народного образования, экономической политики и общественной мысли. Санкт-Петербург, 1904. 476 с.

Одним із основних соціальних ефектів розвитку підприємництва стало розгортання у XIX – на початку XX ст. *меценатства* та активної *доброчинної діяльності* представників промислово-торговельної буржуазії. Класичними формами благодійництва було будівництво храмів, внески до монастирів і соборів, відкриття музеїв і галерей, підтримка науковців і представників інтелігенції. У перші десятиліття XIX ст. приватні пожертвування становили понад 9 млрд руб. Особливо поширилася благодійницька діяльність після реформи 1861 р.: за перші 60 років XIX ст. на території Російської імперії було створено 204 благодійних організації, а за останні 40 років – 8105[369]. Значна кількість приватних благодійних закладів була відкрита на території України (табл. 2.26). Зокрема, за період 1840–1900 рр.їхня кількість зросла практично у 4 рази.

Таблиця 2.26

Динаміка кількості благодійних організацій в українських губерніях (за даними 1840 р.та 1901 р.)

Губернії	1840	1901
Волинська	24	52
Катеринославська	12	71
Київська	19	89
Подільська	13	36
Полтавська	25	54
Таврійська	6	91
Харківська	25	73
Херсонська	7	156
Чернігівська	28	52
Всього	159	674

Джерело: складено автором на основі:Статистические таблицы о состоянии городов Российской империи: сост. в Стат. отделении Совета М-ва вн. дел. Санкт-Петербург: тип. К. Крайя, 1840. С. 8–55; Благотворительность в России: составлено по Высочайшему повелению Собственной Его Императорского Величества Канцелярией по учреждениямИмператрицы Марии. Санкт-Петербург, 1901. Т. 1. С. LXVIII.

Однією із форм меценатства у другій половині XIX ст. було сприяння розвитку *комерційної освіти*, яке реалізовувалося через спеціальні товариства. Вони пропагували необхідність відкриття різних закладів освіти та безпосередньо створювали такі заклади.

[369]Там само. С. 219.

Зокрема, за період 1906–1910 рр.з ініціативи суспільно-корпоративних організацій було утворено Київські комерційні курси М. Довнар-Запольського, Одеські вищі комерційні курси А. Федорова та Г. Файга, Харківські вищі комерційні курси Чудова та інші[370]. Ділові кола, промисловці та підприємці робили внески на користь закладів комерційної освіти з метою забезпечення підготовки фахівців, фінансували закордонні відрядження здібних студентів для вивчення практики діяльності промислових, посередницький, торговельних, страхових та інших ринкових установ[371].

Водночас благодійна діяльність більшості підприємців Російської імперії мала доволі неоднозначний характер. З одного боку, середньостатистичний власник великомасштабного підприємства нещадно експлуатував власних працівників, забираючи у них частину оплати їхньої праці (за рахунок низької заробітної плати, відсутності соціального забезпечення, економії на безпеці праці), а з іншого – віддавав значні суми на благодійні цілі, зокрема, такі як будівництво та підтримка релігійних закладів, подання милостині, фінансування закладів соціальної опіки тощо. Доволі поширеною метою меценатства було прагнення отримати почесні звання, чини та місце при імператорському дворі.

Разом з тим однією з визначальних рис українського підприємництва, що виростало з народних низів, було усвідомлення взаємозалежності між власниками підприємств і робітниками, увага до добробуту, освіти, культурного рівня робітників своїх підприємств як вияв *соціальної відповідальності*[372]. На тлі зростання національної самосвідомості українського суспільства партнерські відносини між різними соціальними групами розвивалися не лише у формі меценатства та благодійництва, а й через участь підприємців у

[370]Хоружий Г.Ф. Європейська політика вищої освіти: монографія. Полтава: Дивосвіт, 2016. С.54–55.

[371] Еволюція ринкових інститутів в Україні: монографія / В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін.; НАН України. Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2012. Ч. 1. С. 264–268.

[372] Горін Н.О. Етапи промислового перевороту в Україні: роль зовнішніх чинників (1840–1890-і роки). *Історія народного господарства та економічної думки України*: зб. наук. праць. 2010.. Вип. 43. С. 58–59.

національному русі, активній підтримці ними діяльності культурно-просвітніх і громадських організацій, наукових досліджень, науково-популярних видань тощо. Нерідко представники підприємницько-промислової еліти брали участь в антиурядових організаціях і заходах, підтримували національно-культурні ініціативи тощо.

Окремі підприємці при фабрично-заводських виробництвах створювали цілі селища з усім необхідним для проживання, навчання та відпочинку; міські квартали із розвиненою інфраструктурою (гуртожитки, аптеки, лікарні, їдальні, бібліотеки, школи), електричним освітленням, невеликими парковими зонами та зеленими насадженнями; спеціальні фонди для фінансової підтримки працівників і виплати стипендій їхнім дітям. У 1900 р.загальна сума коштів, витрачених підприємцями українських губерній на фінансову підтримку фабрично-заводських працівників, становила 927,8 тис. руб., при тому що кількість таких працівників налічувала 119,5 тис. руб., тобто витрати на одного робітника становили 7,76 тис. руб.[373] (табл. 2.27).

Таблиця 2.27

Фінансові витрати заводів і фабрик на користь робітників у 1900 р.,*тис. руб.*

Губернія	Обсяг благодійної допомоги	Лікарська допомога	Утримання житла робітників	Страхування робітників	Утримання учбових закладів
Волинська	7,91	22,96	13,69	3,41	3,96
Катеринославська	20,31	148,76	93,32	99,54	11,57
Київська	12,04	27,71	23,28	8,43	7,98
Подільська	1,22	2,24	1,57	0,63	1,98
Полтавська	1,86	6,2	1,83	10,26	0,0
Таврійська	2,2	7,9	3,29	4,3	0,31
Харківська	7,74	70,26	34,94	39,32	7,1
Херсонська	15,33	87,05	19,97	59,91	15,41
Чернігівська	1,73	11,09	3,37	3,22	0,7
Всього	70,34	384,17	195,26	229,02	49,01

Джерело: Благотворительность в России: составлено по Высочайшему повелению Собственной Его Императорского Величества Канцелярией по

[373] Лазанська Т.І. Втрати підприємців в Україні по забезпеченню соціальних потреб робітничого класу. Проблеми історії України XIX – початку XX ст.: зб. наук. пр. Київ, 2000. С. 114–136.

учреждениям Императрицы Марии. Санкт-Петербург, 1901. Т.1. С. LXXIX–LXXX.

Як видно з табл. 2.27, найбільша сума фінансових витрат ішла на лікарські потреби, страхування та утримання житла робітників. Серед постатей українських меценатів, суспільно свідомих підприємців, найбільш відмітною є діяльність братів Яхненків та В. Симиренка, родин Бобринських, Терещенків, Харитоненків, Бродських та ін. Зокрема, уже в кінці 50-х років XIX ст. завдяки відомому цукровому монополісту – компанії «Брати Яхненки й Симиренко» між містами Городище та Мліїв (біля Городищенського цукрового заводу) виникло ціле промислове диво-містечко з кам'яними казармами, багатоквартирними будинками, паровою лазнею, церквою, безкоштовною лікарнею на 100 місць, аптекою з помірними цінами, училищем і школою, де навчалися діти працівників за рахунок власників, паровим млином, пекарнею, газовим обладнанням, водогоном, різноманітними магазинами, складами, пожежними та правоохоронними частинами, аматорським театром, спортзалом[374]. Пам'ятним є благодійництво братів Бродських, які у Києві збудували лікарню, хоральну синагогу, бактеріологічний інститут, відкрили ремісниче училище, сприяли розбудові Бессарабського критого ринку, надавали фінансову допомогу при спорудженні Політехнічного інституту. Серед інших заслуг українських соціально відповідальних підприємців слід вказати суттєве покращення загальних умов праці, а саме: введення 8-годинного робочого дня, запровадження тризмінної праці, обмеження праці жінок та дітей, запровадження практики вихідних та святкових днів, встановлення на підприємствах електричних вентиляційних та очисних систем, запобігання виробничому травматизму тощо[375].

З останньої третини XIX ст. формується нова галузь капіталістичного підприємництва – готельний бізнес та бізнес у

[374] Гамоля Н. Родина Симиренків: рід українських патріотів. Громадське об'єднання «Віче Борислава». URL: http://viche-boruslava.org.ua/index.php/ukrainskyi-rid/14-natsiia/1057-rodyny-symerenkivrid-ukrayinskykh-patriotiv-i-metsenativ

[375] Боднарчук Т.Л. Підприємництво як чинник соціальних трансформацій: історичний досвід XIX – початку XX ст. *Український соціум.* 2017. № 1. С. 84–97.

сфері мистецтва і розваг. Будуються нові приміщення та розвивається відповідна інфраструктура. У найбільших містах для відпочинку промисловців і комерсантів з'явилися спеціальні клуби або зібрання, де влаштовувалися різні розважальні, благодійні і культурно-освітні заходи. Завдяки активності підприємців створювалися публічні театри, бібліотеки, музеї, створювалися колекції живопису, тобто розвивалося культурне життя міст і містечок України[376].

На межі XIX–XX ст. почала активно розгортатися взаємодія уряду, підприємницьких кіл і громадськості, працедавців і робітників у частині регулювання соціально-трудових відносин. На цей час виникли, з одного боку, потужні й доволі прогресивні представницькі організації торгово-промислового класу, а з іншого – на основі розвитку соціальної самосвідомості та консолідації, сформувався робітничий рух. Натомість на ранніх етапах становлення та розвитку фабричного виробництва регулювання трудових відносин і, відповідно, здійснення соціальної політики визначалося винятково волею самих фабрикантів[377]. Така практика цілком влаштовувала владні структури, про що свідчить тривалий період невтручання держави у сферу соціально-трудових відносин. Ця модель відносин між робітниками і найманими працівниками, що дістала назву *патріархального патерналізму*, склалася в доіндустріальну епоху і зберігалася тривалий час поряд із зародженням нової моделі – *соціального партнерства*.

Таким чином, розвиток підприємництва у XIX – на початку XX ст. супроводжувався суттєвими змінами в соціальній структурі та характері суспільних відносин. У період ринкової модернізації суспільства виокремилася нова соціальна страта – вільнонаймані фабричні робітники; розгорталися урбаністичні процеси, що супроводжувалися модернізацією міського господарства; змінювалася

[376] Докл. див.: Ніколаєва Т.М. Підприємці в культурно-освітньому просторі України (остання третина XIX – початок XX ст.). Київ: КНЕУ, 2010. 208 с.

[377] Туган-Барановский М. И. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Москва: Коопер. изд-во «Московский рабочий», 1922. С. 94.

структура суспільного споживання; формувався інститут соціальної відповідальності та партнерства; відбувалося становлення комерційної освіти. Водночас під впливом низки чинників, таких як несприятлива економічна політика уряду, вибірковий характер заходів державної підтримки, тривале збереження кріпосних традицій, витіснення національного підприємництва зі стратегічних галузей господарства внаслідок експансії іноземного капіталу – не було досягнуто загального позитивного соціального ефекту від розвитку підприємництва. На межі XIX–XX ст. загострюється низка негативних тенденцій, а саме: поглиблення соціальної нерівності, зниження рівня життя основної частки населення, відсутність соціального захисту та зростання соціальної напруги.

2.8. Інституційні умови розвитку підприємництва в працях представників Київської політекономічної школи

Розвиток промисловості здійснив вплив як на урядову політику Російської імперії, так і на економічну думку того часу, поставивши на порядок денний питання про створення інституційного середовища, яке б сприяло господарському поступу на ринкових засадах. Обґрунтування відповідного організаційно-законодавчого забезпечення, цінової та митної політики, фабричного та антимонопольного законодавства знайшло своє відображення у багатому науково-практичному доробку представників Київської політекономічної школи. Вона стала найбільш потужним науковим осередком, який досліджував стан та динаміку розвитку господарства і пропонував шляхи формування підприємницького середовища.

Очолював Київську політекономічну школу Микола Християнович Бунге (1823–1895 рр.) – ректор Імператорського університету Св. Володимира у Києві (1859–1862 рр., 1871–1875 рр., 1878–1880 рр.), міністр фінансів (1881–1886 рр.) та голова Комітету міністрів Російської імперії (1887–1895 рр.). Постать вченого приваблювала перспективних учнів, які розвивали та поширювали його ідеї. Так, друге та третє покоління наукової школи (згідно з сучасним підходом до групування персонального складу) утворили Дмитро Іванович Піхно (1853–1909 рр.), Афіноген Якович Антонович (1848–1917),

Микола Мартиніанович Цитович (1861–1919), а також Роман Михайлович Орженцький (1863–1923 рр.), Олександр Дмитрович Білімович (1876–1963 рр.), Євген Євгенович Слуцький (1880–1948 рр.).

У вітчизняній економічній думці другої половини XIX – початку XX ст., яка сприйняла весь спектр здобутків світової економічної науки щодо визначення ролі держави у господарському житті суспільства (див. табл. 2.28), Київська політекономічна школа посідала,

Таблиця 2.28

Напрями оцінки економічної ролі держави представниками української економічної думки другої половини XIX – початку XX ст.

Напрямки	Представники	Ідейні витоки (елементи методології західноєвропейських шкіл та напрямів економічної думки)
Захисники нерегульованого товарно-господарського ладу	І.В. Вернадський, Т.Ф. Степанов, М.Х. Бунге (на ранньому етапі наукової діяльності)	Класична політична економія
Прихильники сильної, постійно зростаючої ролі держави	П.П. Мігулін	Класична політична економія, Історична школа
	М.І. Зібер	Марксизм
Прихильники ринкового господарства, які виступали за поєднання можливостей ринкового механізму та державних регулюючих дій	М.Х. Бунге (на зрілому етапі наукової діяльності), Д.І. Піхно, Г.М. Цехановецький, В.Я. Желєзнов, О.Д. Білімович, К.Г. Воблий, П.І. Фомін, В.Ф. Левитський, О.М. Миклашевський, М.М. Соболєв, М.І. Туган-Барановський	Історична школа, Марксизм, Класична політична економія

Джерело: розроблено автором за:Коропецький І.-С. Українські економісти XIX століття та західна наука. Київ: Либідь, 1993. 192 с.; Сайкевич О.Д. Питання державного регулювання економіки у світовій та вітчизняній

економічній думці XIX – початку XX століття: курс лекцій. Житомир: Державний агроекологічний університет, 2002. 34 с.; Фещенко В.М. Дослідження проблем становлення та розвитку ринкового господарства в працях економістів України другої половини XIX – початку XX ст.: монографія. КНЕУ, 2003. 187 с.

використовуючи термінологію І. Вернадського, проміжну позицію між «позитивним» (безпосередня участь уряду у економічній життєдіяльності народу) та «негативним» (заперечує корисність втручання уряду) напрямами[378]. Її основу становила теорія німецького економіста XIX ст. Ф. Ліста, який виступив з різкою критикою вчення А. Сміта про свободу торгівлі та невтручання держави в економіку. Згідно з цією позицією, розвиток економіки на ринкових засадах полягав у необхідності поєднання можливостей ринкового механізму та державних регулюючих дій. Основними питаннями, які розглядали представники Київської політекономічної школи у контексті становлення інституційних умов промислового підприємництва були такі: регулювання підприємницької діяльності, митна та податкова політика, фабричне та антимонопольне законодавство, регулювання банківської діяльності, розвиток комерційного кредиту тощо.

Як відомо, у 70–80-х роках XIX ст. окреслилися монополістичні тенденції в розвитку економіки. В науковій літературі впродовж досліджуваного періоду ставлення до монополій змінювалось: якщо в 70–80-х роках XIX ст. воно набувало явно позитивного характеру, то на межі XIX–XX ст. було переважно негативним. У тогочасній періодиці писали про негативний вплив монополій на життя суспільства: «Синдикатами наповнена наша дійсність, – зазначено у журналі «Финансовое обозрение» за 1913 р.,– від них стогне казна і обиватель, нарікає на їхню діяльність Волзьке пароплавство і все російське земство, скаржиться на них кожне місто, якому доводиться захищати обивателя і себе то від освітлювального тресту, то від електричного синдикату, то від угоди м'ясників та

[378]Вернадский И. В. Очерк истории политической экономии. Сочинение И. Вернадского, Ординарного профессора политической экономии и статистики в Главном педагогическом институте и пр. С-Петербург: Редакция Экономического указателя, 1858. С. 1–2.

дровників»[379].Монополізація економіки відповідним чином відобразилася на державному регулюванні, якому була притаманна антимонопольна політика, особливо у роки економічного піднесення.

Питання сутності монополій та їхньої діяльності жваво обговорювалось у науковій літературі другої половини XIX – початку XX ст. У квітні 1885 р.на засіданні Київського юридичного товариства Д. Піхно виступив з доповіддю «Торгово-промышленные стачки», що згодом вийшла окремою брошурою і стала першим в Російській імперії та другим у світі (після книги австрійського економіста Ф. Кляйнвехтера «Die Kartelle» (1883)) серйозним дослідженням процесу монополізації промисловості. У цій роботі вчений розцінював торговельно-промислові об'єднання як ринкове явище і доводив, що вони не можуть стати виразниками суспільних інтересів, оскільки «слугують вираженням і провідником приватних і однобічних інтересів, з тією лише різницею, що ці однобічні інтереси будуть діяти не поодинці, а як масова організована сила»[380].

Проаналізувавши позитивні та негативні результати діяльності монопольних об'єднань (див. табл. 2.29), представники Київської політекономічної школи дійшли висновку, що при антимонопольному регулюванні варто зосередитися на боротьбі з негативними проявами та наслідками їхньої діяльності. Відтак можливі напрями зменшення негативного впливу монополій можна звести до чотирьох пунктів: забезпечення гласності в їхній діяльності; встановлення державою меж монопольного впливу; сприяння створенню монопольних контрорганізацій; розвиток конкуренції монополістами з боку державних підприємств.

Київські вчені критикували прихильників монопольних об'єднань. Зокрема, А. Антонович вбачав у їхній діяльності можливість усунення недоліків економічного ладу та сприяння в отриманні вигоди як підприємців, так і споживачів, і робітників, адже основний принцип їхньої діяльності полягає винятково в

[379]Финансовое обозрение. 1913. № 3. С. 2. *Цитується за*: Экономическаяистория России: учебник. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. С. 168.

[380]Пихно Д.И. Торгово-промышленные стачки: Доклад, читанный на заседании юрид. общ-ва, 13 апреля. Киев, 1885. С. 43.

отриманні капіталістами вигоди з підприємств[381]. Попри це, подібні висновки вчених не поширювалися на аналіз діяльності залізниць, які на межі XIX–XX ст. були одним із ключових елементів інфраструктури і сприяли розвитку великого промислового виробництва. Представники Київської політекономічної школи були солідарними у питанні необхідності зосередження управління залізницями у руках держави, що фактично означало державну монополію на залізничний вид транспорту. Аналогічні винятки стосувалися лише ключових галузей, у яких вчені вбачали неоціненне народногосподарське значення і діяльність яких вимагала обов'язкового врахування суспільних інтересів, на відміну від орієнтації на підприємницьку вигоду. До таких вони зараховували також пошту та телеграф.

Таблиця 2.29

Оцінка діяльності монополій у дослідженнях представників Київської політекономічної школи

Негативні наслідки	Позитивні результати
• неспроможність монополій точно розрахувати обсяги попиту на ринку; • відсутність піклування про інтереси трудящих верств та сприяння вирішенню соціальних проблем; • можливість тиску на уряд для реалізації монопольних інтересів, часто прямо протилежних суспільним; • нездатність монополій до встановлення порядку у господарському житті країни; • обмеження виробництва з метою підвищення цін на товари; • можливість гальмування науково-технічного прогресу шляхом скуповування патентів на винаходи, аби вони не дісталися	• прихід на зміну анархії виробництва планомірного розвитку економіки капіталізму; • сприяння технічному прогресу завдяки впровадженню більш ефективної техніки; • покращення становища трудящих; • виникнення тенденції до гармонізації інтересів різноманітних класів і прошарків населення; • підвищення продуктивності праці; • вдосконалення організації виробництва; • зниження витрат виробництва продукції; • приклад ведення господарства для дрібних виробників; • зменшення ризиків коливання цін.

[381]Железнов В.Я. Очерки политической экономии. 6-е изд., исп. и доп. Москва: Типография Т-ва И.Д. Сытина. 1908. С. 284–285.

конкурентам.	

Джерело: розроблено автором.

Іншим важливим фактором економічного розвитку країни досліджуваного періоду була урядова митна політика. Це наочно ілюструє динаміка відсотка митного обкладання до цінності ввезених товарів (див. рис. 2.6).

З рис. 2.6 видно, що загальний відсоток обкладання, який становив у 1862 р. майже 1/5 вартості ввезених товарів, на межі 1860–1870-х років різкознижується до 12–13%, після чого починає неухильно зростати, доки до кінця століття не досягає 34–36%. Таким чином, митну політику цього періоду умовно можна поділити на два етапи: 1) перехід від заборонної системи до помірно-охоронної (тарифи 1850 р. і 1868 р.); 2) підвищення ставок мита практично на всі товари у 80-х роках XIX ст., які були об'єднані в загальному тарифі 1891 р. (що мав яскраво виражений охоронний характер).

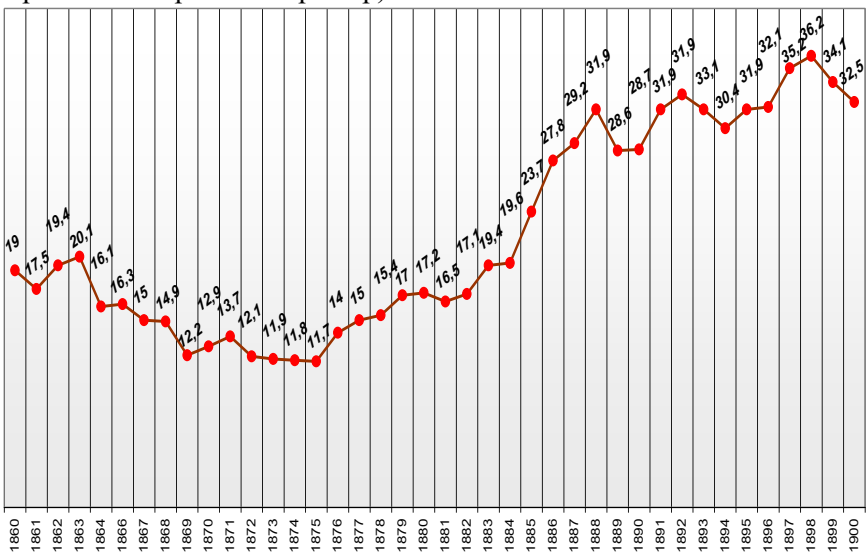

Рис. 2.6. Відсоток митного обкладання до цінності всіх ввезених товарів за 1860–1900 рр.,%

Джерело: розроблено автором за: Соболев М. Н. Таможенная политика России во второй половине XIX века. Томск: Типо-литография сибирского Товарищества печатного дела. 1911. С. 821–822.

М. Бунге, який, за словами В. Базилевича, «займав центристську позицію між фритредерами та протекціоністами»[382], вважав, що митні тарифи не можна виводити на суто протекціоністській основі. Навіть на початку своєї наукової діяльності, коли вчений був палким прихильником свободи промисловості, він писав, що «зниження мита може принести користь лише тоді, коли воно супроводжується методами, які схиляють до звільнення промисловості взагалі і до перетворення застарілої системи»[383]. Д. Піхно – учень М. Бунге – вважав, що, зупиняючись на виборі протекціоністської митної політики, остання обов'язково має бути найбільш надійним та найбільш економним варіантом, адже вона зумовлює тимчасові втрати промисловості. На практиці така політика має відповідати трьом головним принципам. За Д. Піхном, вона може застосовуватися, коли: 1) сповідує охоронні, а не фіскальні цілі у згоді з загальною системою податків та мит; 2) виправдана низьким рівнем розвитку господарства країни, або господарською апатією народу; 3) спроможна влучно визначити галузі, які потребують охорони та захисту від непосильної іноземної конкуренції[384]. Інший київський вчений-економіст К. Воблий, аналізуючи вчення протекціоністів та фритредерів, виокремив низку недоліків протекціоністської політики, зокрема такі: протекціонізм призводить до штучного насадження галузей господарства, не виправданого реальними потребами країни, відтак ці галузі мають тепличні умови і не можуть нормально розвиватися; відсутність вільної конкуренції викликає застій у промисловості, адже захищені митними тарифами фабриканти і заводчики не переймаються технічним прогресом на

[382]М. Бунге: сучасний дискурс / за ред. В.Д. Базилевича. Київ: Знання, 2005. С. 49.

[383]Бунге Н.Х. Промышленность и её ограничения во внешней торговле. Статья первая. *Отечественные записки.* 1857. Т. 110. № 2. С. 710.

[384]Пихно Д.И. О свободе международной торговли и протекционизме. Речь, читанная на торжественном акте Императорского Университета Св. Владимира 8-го января 1889 г. ординарным профессором Д.И. Пихно. Киев, Высочайше утвержденное Товарищество печатного дела и торговли И.И. Кушнерев и К° в Москве, Киевское отделение. 1889. С. 23–24.

виробництві; ціни на товари внутрішнього ринкузростають[385]. З іншого боку, на думку вченого, протекціонізм виправданий для країн із нерозвиненою або малорозвиненою економікою, адже створення господарської самостійності потребує підвищення рівня розвитку різних галузей господарства, чого можна досягти веденням протекціоністської політики. Таким чином, вже із визначення протекціонізму як «системи торгової політки, яка прагне шляхом митних тарифів зберегти та захистити інтереси вітчизняної промисловості в боротьбі з іноземною конкуренцією»[386], яке дає К. Воблий, ми бачимо, що вчений підтримував розумне застосування протекційних тарифів митної політики, яке має зумовлюватися як рівнем господарського розвитку кожної окремо взятої країни, так і її природними багатствами. Цю позицію підтримував інший представник Київської політекономічної школи М.М. Цитович, який вважав, що «завдання держави не можуть бути однаковими у народів, які стоять на різних щаблях культурного та суспільного розвитку»[387].

О. Білімович у рецензії на книгу Д. Мендєлєєва «К познанию России» критикував автора за надання промисловості першочергово значення у господарській системі та за переконання, що лише промисловість може дати достаток і підняти землеробство шляхом митного покровительства. На відміну від автора рецензованої книги, вчений саме у сільському господарстві вбачав основу економіки Російської імперії, адже близько 70% населення (понад 87 млн осіб – за даними перепису населення 1897 р.[388]) годувалися землеробством. Саме тому він вважав неприпустимими високі протекційні митні тарифи, які, підтримуючи промисловість, важким тягарем лягали на селян: «Не в протекціонізмі, а саме в творчій діяльності з

[385]Воблый К.Г. Начальный курс политической экономии (история, теория и финансы). Киев, 1918. С. 194.
[386]Там само. С. 193.
[387]Цытович Н.М. Курс лекций по полицейскому праву (На правах рукописи). Киев: Типография Я.Б. Неймана, И.Т. Фельдзера и Ш.Б. Горенштейна. 1907. С. 116–117.
[388]Билимович А.Д. По поводу книги Д.И. Менделеева «К познанию России». Киев: Типография Императорского Университета Св. Владимира, 1907. С. 2.

облаштування правового та господарського життя селянства запорука миру, достатку та могутності Росії»[389].

З-поміж інших представників Київської політекономічної школи найзначніший внесок у дослідження та розвиток підприємництва зробив її основоположник – М. Бунге. Вчений теоретично обґрунтував нагальну необхідність розбудови в країні сприятливого підприємницького середовища та показав найбільш ефективні і перспективні напрями розвитку приватного акціонерного підприємництва, а на практиці підвів під свої наукові ідеї і практичні рекомендації відповідну законодавчу базу. Спираючись на свої великі повноваження (М. Бунге займав високі державні посади міністра фінансів (1881–1886 рр.) та голови Комітету міністрів Російської імперії (1887–1895 рр.)), він повністю або частково втілив їх у життя. Саме завдяки його зусиллям у країні було створено базові умови для розвитку як приватного, так і державного підприємництва[390].

У період перебування на міністерській посаді за сприяння М. Бунге проводиться податкова реформа: значно знижуються викупні платежі селян, ліквідується подушний податок, який консервував кругову поруку на селі та відсталі форми землеволодіння. Головним його недоліком було оподаткування не майна чи доходів, а особи, незалежно від її платоспроможності. Наступним кроком, який відповідав методам історичної школи та ліберально-фритредерським поглядам, притаманним ученому, запроваджується прибутковий податок, який мав на меті стимулювати приватну ініціативу та розвиток конкурентних відносин.

У своїх теоретичних розробках М. Бунге виступав за реформування податкової системи таким чином, аби підвищити народний достаток, прекрасно розуміючи, що подушна подать стоїть на заваді нагромадженню капіталу в сільському господарстві, розвитку його на ринкових засадах та піднесенню економіки

[389]Там само. С. 16.

[390]Більш докладно див.: М. Бунге: сучасний дискурс / аа ред. В.Д. Базилевича. Київ: Знання, 2005. С. 41–55, 155–178; Степанов В.Л. Н.Х. Бунге: судьба реформатора. Москва: РОССПЭН, 1998. 398 с.

загалом. При проведенні податкових реформ учений прагнув залучити нові ресурси, усунути нерівність в оподаткуванні й розходження між податними і неподатними верствами населення. Важливість ролі держави, при цьому, полягала у винятковій спроможності уряду забезпечити політичну і фінансову могутність країни, не порушуючи корінних засад державного господарства, справедливості в розподілі податків, бережливості і порядку у видатках.

Проведені податкові реформи мали на меті сприяння більш раціональному розподілу обов'язкових платежів та вносили в податкову систему принцип рівності перед законом всіх класів суспільства. За рахунок їх проведення було збільшено надходження до бюджету, а за допомогою зниження подушних податей реформатор значно полегшив долю селян. М. Бунге вдалося переконати урядові кола у перевагах прибуткового податку, проте стосовно реформування податкової системи на капіталістичних засадах варто відзначити, що позитивні зрушення стосувалися переважно діяльності вченого, адже його міністерство викликало гостру критику з боку консервативних кіл, а подальша політика уряду залишила селян у ярмі непрямих податків.

Реформа 1861 р.звільнила селян, і, як зазначалося вище, створила для промисловості ресурс вільної робочої сили, проте було відсутнє інституційне забезпечення ринку праці, яке б регулювало і забезпечувало умови найму на роботу та умови праці. Фактично до початку 80-х років XIX ст. робітники Російської імперії, а заразом і України залишались без законодавчого захисту (останній був присутній лише в кількох значно застарілих і неузгоджених між собою постановах, яких майже не дотримувалися в реальному житті за відсутності фабричної інспекції). Завдяки М. Бунге в Російській імперії було впроваджене фабричне законодавство, яке відображало соціальну спрямованість ринкових перетворень, їх підпорядкування завданням підвищення життєвого рівня широких верств населення як одного з принципів, покладених в основу ринкових реформ, ініційованих М. Бунге. Він вбачав успішний економічний розвиток у покращенні умов праці робітників, підвищенні їхньої заробітної плати, рівня культурного розвитку тощо. Адже в пореформений період робітники працювали в жахливих умовах, при цьому широко

використовувалась праця дітей, які в останні години роботи «бувають до того стомлені, що працюють несвідомо, ледьтримаються на ногах, і, повертаючись додому, буває не мають сил повечеряти, і поспішають швидше заснути»[391]. Тож соціальні аспекти розвитку підприємництва, врегулювання відносин найманої праці та капіталу перебували у фокусі теоретичних досліджень і практичної діяльності М. Бунге та його послідовників.

Представники української економічної думки другої половини XIX – початку XX ст. серед інших питань, які включає теорія підприємництва[392], розробляли питання впливу ендогенних та екзогенних факторів. Ці розробки і сьогодні є важливою складовою теорії підприємництва. Так, в сучасних дослідженнях розглядається ціла низка чинників, які, попри наявність в економічній літературі різних поглядів, можна певним чином згрупувати. До зовнішніх включають природно-демографічні, соціально-культурні, технологічні, економічні, інституційні, правові та політичні, а до внутрішніх – розвиненість відносин власності та особливості внутрішньої організації господарських осередків,особливості ієрархічної структури, форму і характер управління організацією тощо.

Київські вчені-економісти визначали такі чинники розвитку підприємництва: зміни законодавства та досконаліть правових норм (зокрема стосовно законів про власність, про товариства, договори, фабричне законодавство тощо), державне втручання в економіку, інвестиційне забезпечення, підприємницьку активність і господарську самостійність населення. Особлива роль відводилась банківському кредиту, який значно скорочував потребу в грошах. Кредит чинив вплив на всі форми підприємництва різних масштабів. Своїм існуванням йому були зобов'язані великі промислові підприємства, залізниці, канали, пароплавство тощо, а існування

---

[391]Туган-Барановский М.И. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Историко-экономическое исследование. Санкт-Петербург, 1900. Т. 1. Историческое развитие русской фабрики в XIX веке. С. 386.

[392] Кудласевич О.М. Українські джерела теорії підприємництва: монографія/ НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2014. С. 61–100.

спрощених форм кредиту, на думку вчених, сприяло поширенню початкових (примітивних) форм підприємництва.

Важливе значення вчені надавали світовому досвіду підприємництва та загальносвітовим тенденціям економічного розвитку.

Підкреслюючи, що вітчизняне підприємництво має всі можливості для успішного функціонування, вони вказували на необхідність звернення до наявного світового досвіду як однієї з умов уникнення помилок. Виокремлення культурно-історичних факторів, як-от: звичаї, мораль, освіченість, історичний розвиток тощо, – дозволяють говорити про прихильність київських вчених до методології німецької історичної школи та теоретичну спорідненість цих наукових шкіл у трактуванні ролі неекономічних чинників господарського розвитку.

У дослідженнях представників Київської політекономічної школи особливе місце відводилось підприємцю та духу підприємливості як здатності підприємця особливим чином поєднувати фактори виробництва (землю, працю та капітал). Дослідження сил природи спершу давало можливість застосовувати їх у виробничій діяльності та з плином часу людина навчилась керувати цими силами, про що говорить застосування сили пару та електроенергії на виробництві. Київські вчені писали про те, що можливості використання сил природи у виробничому процесі ще не вичерпані і саме від людини-підприємця залежить подальший розвиток господарства на основі застосування останніх розробок науки та техніки. Варто зауважити, що київські вчені розглядали дух підприємливості як основний внутрішній чинник розвитку підприємництва, який постійно дає нову поживу господарській діяльності та відкриває нові шляхи і здійснює нові завоювання у всіх галузях господарства[393].

Історико-економічний аналіз ендогенних та екзогенних чинників розвитку підприємництва дозволяє зробити висновок про співзвучність ідей Київської політекономічної та німецької

[393]Пихно Д.И. Основания политической экономии. Выпуск первый. Пособие к лекциям профессора университета св. Владимира Д.И. Пихно. Киев: Высочайше утвержденное Товарищество печатного дела и торговли И.И. Кушнерев и Ко в Москве, Киевское отделение. 1890. С. 69.

історичної шкіл, зокрема в частині застосування історичного підходу до дослідження господарських явищ та процесів, і надання важливого значення культурному середовищу в питанні розвитку господарства країни на ринкових засадах. Київські вчені наблизилися до сучасного трактування, виокремивши чинники розвитку підприємництва, які можна згрупувати у політико-правові, економічні, технологічні та природно-демографічні.

На межі XIX–XX ст. значний вплив на розвиток підприємництва здійснювала розбудова інфраструктури як сукупності елементів, що полегшують рух потоків товарів та послуг від продавця до покупця[394]. Зокрема це стосувалося бурхливого будівництва залізничної мережі того періоду, що зробило останню ключовим елементом інфраструктури ринкового господарства. Залізниця відіграла важливу роль у промисловому перевороті та дала потужний поштовх до розвитку як торгівлі та виробництва, так і окремих регіонів, вивівши їх на загальноімперський рівень. Це лише посилило дискусії вченої спільноти стосовно проблем розвитку цього виду транспорту, які велися з часів появи перших колій у 1830-х роках. Відтоді змінився характер дискусій – вже не виникало питання про доцільність будівництва залізниць. Фокус уваги змістився на теоретичне обґрунтування вибору форми власності та джерел фінансування для підприємств цієї галузі, необхідності державного регулювання залізничних тарифів (перевізної плати), питання внутрішньої та міжгалузевої конкуренції, ціноутворення тощо. Активну участь в цих дискусіях брали представники Київської політекономічної школи. Вони виявили широку обізнаність у питаннях становлення залізничного господарства в провідних країнах світу та обґрунтували висновки, які витримали перевірку часом. Розробки київських учених-економістів ми зустрічаємо як у авторських курсах (М. Бунге, А. Антоновича, Д. Піхна, М. Цитовича та ін.) з політичної економії та поліцейського права, так і в окремих

[394] Інфраструктура. *Словник сучасної економіки Макміллана* / пер. з англ. О. Мороз, Т. Мороз; голов. ред. Д.В. Пірс. 4-те вид. Київ: АртЕк, 2000. С. 206–207.

працях, присвячених цій проблематиці, які варіюють від науково-публіцистичних газетних статей до докторських дисертацій.

Засновник Київської політекономічної школи – М. Бунге писав, що залізниці отримали «значення органу людських відносин і панівного засобу для перевезення товарів у Старому та Новому світі» і стали «умовою добробуту і окремих сіл і цілих царств»[395], а XIX ст. назвав століттям «розвитку та встановлення міжнародних засобів сполучення»[396], віддаючи при цьому не останню роль залізницям. Д. Піхно вважав, що «залізниці є найбільш колосальним творінням колосальної техніки XIX століття»[397] і що про них «мало сказати, що вони великі підприємства; це – промислові колоси, які, завдяки своїм величезним силам, знаходяться у винятковому становищі»[398]. Для усвідомлення такого виняткового положення залізниць та переваг їх над іншими видами транспорту варто окреслити економічну значущість, якої київські вчені надавали шляхам сполучення. Так, К. Воблий називав засоби сполучення «артеріями народного господарства, якими циркулюють товари»[399], а А. Антонович відносив їх до «найбільш капітальних питань народної економії»[400], розвиток яких здійснює прямий вплив на економічний побут країни, та погоджувався з думкою економістів, які у розвитку засобів сполучення бачили мірило культури країни[401].

---

[395]Бунге Н.Х. Политико-экономическое обозрение 1855–1857 годов. Железные дороги земного шара. *Отечественные записки.* 1858. Т. CXVII. № 4. С. 372.

[396]Бунге Н.Х. Полицейское право. Государственное благоустройство. Т. II. Курс читанный в Университете Св. Владимира профессором Н. Бунге. Киев: В университетской типографии. 1877. С. 109.

[397]Пихно Д.И. Железнодорожные тарифы: Опыт исследования цены железнодорожной перевозки. Киев: Типо-литография И.Н. Кушнерева и К°, 1888. С. 18.

[398] Там само. С. 62.

[399]Воблый К.Г. Начальный курс политической экономии (история, теория и финансы). Киев, 1918. С. 184.

[400]Антонович А.Я. Курс политической экономии: Лекции читанные в университете Св. Владимира профессором А.Я. Антоновичем. Киев: В университетской типографии, 1886. С. 606.

[401]Там само. С. 607.

М. Бунге виділяв чотири головні властивості, які визначають переваги різноманітних шляхів сполучення. Серед них: правильність (під якою вчений розумів регулярність), швидкість, безпека та дешевизна перевезень. І саме залізницю з-поміж усіх видів сполучень він позиціонував як найкращу, адже вважав, що вона може поєднати в собі як правильність зі швидкістю, так і дешевизну з безпекою[402]. Близькою була оцінка залізничного транспорту Д. Піхном. Він виокремив три моменти, які визначають важливість залізниць. По-перше, залізниці, на відміну від інших шляхів сполучення, поєднують у собі всі три фактори перевезення – шляхи, перевізні апарати та рухому силу, – що автоматично робить їх завершеними перевізними установами, які володіють всіма засобами для здійснення перевезення та здійснюють всі операції, з яких складається транспорт. До вищезгаданих трьох факторів перевезення А. Антонович додавав ще й четвертий – управління, яке включало комерційне, технічне та поліцейське управління[403]. По-друге, стверджує Д. Піхно, залізниці є універсальними перевізниками, адже зручні як для масового транспорту, так і для дрібних посилок. І, по-третє, досконаліть економічної та технічної організації залізниць дозволяє їм стати найбільш якісним, швидким, зручним, безпечним, регулярним та дешевим видом транспорту, а наявність інших шляхів сполучення слабо зменшить потребу в залізницях[404].

Зі свого боку А. Антонович назвав три параметри, за якими можна оцінювати засоби сполучення: швидкість, регулярність/постійність, вартість перевезень. На думку вченого, залізниця є безсумнівним лідером по перших двох параметрах, адже швидкість руху на ній значно перевищує швидкість водного

[402]Бунге Н.Х. Полицейское право. Государственное благоустройство. Киев: В университетской типографии. 1877. Т. II. Курс читанный в Университете Св. Владимира профессором Н. Бунге. С. 110, 112.

[403]Антонович А.Я. Курс политической экономии: Лекции читанные в университете Св. Владимира профессором А.Я. Антоновичем. Киев: В университетской типографии, 1886. С. 612–613.

[404]Пихно Д.И. Железнодорожные тарифы: Опыт исследования цены железнодорожной перевозки. Киев: Типо-литография И.Н. Кушнерева и К°, 1888. С. 16–17.

транспорту та тран
спорту, який рухається по простих дорогах. Рівень регулярності дозволяє наперед розрахувати кожну годину та кожну хвилину руху, чим не могли похвалитись ґрунтові, шосейні та водні шляхи, оскільки зазнавали великого впливу погодних умов: снігові заноси, багно та сезонне замерзання поверхні. Натомість за дешевизною водний транспорт значно переважає залізничні перевезення. Вчений влучно зазначив, що швидкість є пріоритетною не для всіх товарів, деякі за ключовий критерій у виборі шляху сполучення приймають дешевизну. Це стосується більш дешевших товарів, які не потребують швидкого збуту та мають великі запаси. К. Воблий звів народногосподарське значення залізниць до чотирьох пунктів: 1) більш сприятливий для господарської діяльності розподіл населення; 2) полегшений доступ до нових земель; 3) вирівнювання цін на товари в різних районах; 4) більш рівномірний розподіл капіталу[405]. Окремо вчений назвав значення залізниць для розвитку промисловості, яке полягало у можливості рейкового шляху перевозити на далекі відстані громіздкі та дешеві товари такі як вугілля, руда, будівельні матеріали тощо.

Перелічені вченими властивості залізничного транспорту дозволяють говорити про усвідомлення ними його важливого місця у розбудові господарства на ринкових засадах. У будівництві розгалуженої залізничної мережі вони бачили потужний чинник створення національного ринку, зростання господарської активності та полегшення ділової комунікації.

М. Бунге розкрив значення залізниць у міжнародних зв'язках, виокремивши головні результати, які досягаються їхньою діяльністю і поділив їх на п'ять категорій – політичні (сприяння в утворенні та скріпленні більш обширних держав, полегшення в об'єднанні родинних племен, утворення більш надійних духовних та господарських зв'язків між окремими областями), адміністративні (полегшення завдань управління, якому стає легше приводити до виконання заплановані заходи, переслідувати та попереджати злочини тощо, а отже, зменшення необхідності у дрібних

[405]Воблый К.Г. Начальный курс политической экономии (история, теория и финансы). Киев, 1918. С. 185.

адміністративних поділах території), військові (зміна умов мобілізації військ та ведення війни завдяки полегшенню переміщення та можливості зосередження великих армій), господарські (збереження господарських сил та посилення їх продуктивності через зростання швидкості руху та пониження плати за перевезення пасажирів і товарів) та цивілізаційні (зближення людей внаслідок зменшення часу, необхідного для поширення та обміну досягненнями науки та техніки)[406]. Така класифікація результатів діяльності залізниць найбільш повно та вдало окреслює їхнє значення для різних аспектів життя суспільства. В ній відображено не лише господарське, а й важливе соціальне та цивілізаційне значення залізничного транспорту, який зменшує відстань між культурами та народами і дозволяє людині за декілька років дізнатися те, на що раніше не вистачало цілого життя.

Слід розуміти, що представники Київської політекономічної школи не ідеалізували впливи та наслідки діяльності залізниць і поряд з позитивними результатами виокремлювали також їхні недоліки, пов'язані з такими соціально-економічними змінами:

– зосередження населення у небагатьох містах і втрата значення проміжних міст, які знаходилися на шляху між головними центрами;

– поява серед населення нового рухливого елементу, який потребує більшої уважності поліцейського управління;

– підвищення цін на предмети споживання в продуктивних містах, які були позбавлені збуту, тому на скільки виграють виробники, на стільки програють споживачі, які живуть на постійний доход[407].

На останній момент звертали увагу всі представники Київської політекономічної школи. Деякі дослідники говорили про вирівнювання цін між окремими регіонами, інші – між країнами, однак це явище отримувало різні оцінки. Так, К. Воблий вбачав у ньому позитивний вплив на господарський розвиток, натомість

[406]Бунге Н.Х. Полицейское право. Государственное благоустройство. Киев: В университетской типографии. 1877. Т. II. Курс читанный в Университете Св. Владимира профессором Н. Бунге. С. 121–124.
[407]Там само. С. 124.

М. Бунге – негативний. На рис. 2.7 бачимо, що в порівнянні з 1820-ми роками, у 1860-х роках для Англії ціна на пшеницю зменшилась на 1,45 гульдена за гектолітр, а от для Австрії навпаки – зросла на 3,52 гульдена за гектолітр, тобто майже на 45%. Варто розуміти, що це явище можна оцінювати по-різному залежно від особливостей галузі господарства конкретного регіону/країни та вектора зміни цін. Так, для врожайних регіонів вирівнювання цін може мати негативний характер, оскільки ціни будуть нижчі, ніж за відсутності широкого ринку збуту, а для неврожайних – позитивний, адже ціни будуть знижуватися за рахунок поставок із урожайних регіонів.

Зазначені переваги та результати діяльності залізниць, виокремлені київськими вченими-економістами, мають практичний характер. Поряд із ними варто відзначити думку О. Білімовича про важливу наукову роль вивчення товарного руху на залізницях. Вчений пояснив її через можливість визначення на основі такого дослідження комплексу показників: 1) впливу залізниць на виробництво, обмін та споживання різноманітних товарів, 2) залежності господарських інтересів різних суспільних груп та окремих частин країни – користувачів рейкової мережі – від залізничного транспорту[408].

Стрімке розширення залізничної мережі в останній третині XIX ст. зробило її ключовим елементом інфраструктури ринкового господарства, здатного інтенсифікувати розвиток підприємництва. Адже залізниця здійснює збут для всіх виробництв, як наслідок,впливає на пожвавлення виробничої діяльності, викликаючи до життя

[408]Билимович А.Д. Товарное движение на русских железных дорогах. Статистическое исследование. Киев: Тип. Императорского Университета Св. Владимира, 1902. С. II–III.

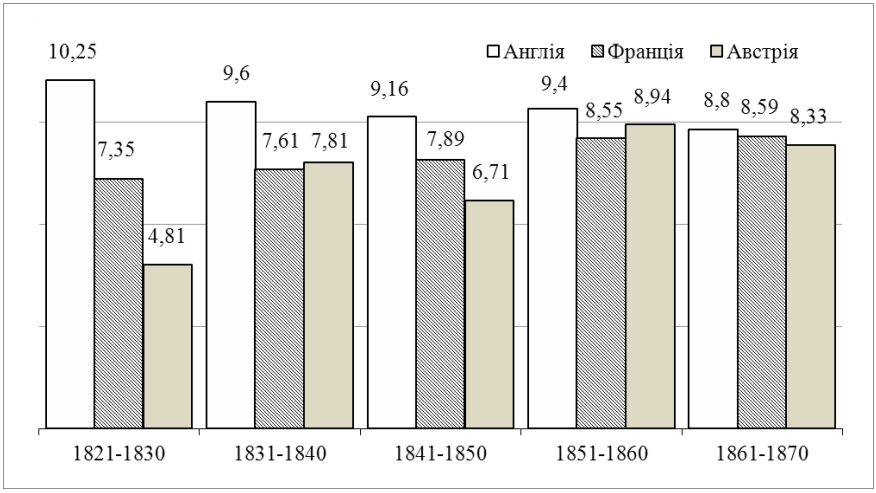

Рис. 2.7. Ціни на пшеницю в австрійських гульденах за гектолітр,1821–1870 рр.

Джерело: розроблено автором за: Железнов В Я. Очерки политической экономии. 6-ое изд., исп. и доп. Москва: Типография Т-ва И.Д. Сытина. 1908. С. 499.

те, що сама ж буде перевозити. На цю особливість залізничного транспорту звернув увагу М. Бунге. Аналізуючи працю свого сучасника та дослідника залізничного господарства Фірека, вчений зауважив момент, який сам Фірек не пов'язав із причинами, що зменшують середній дохід залізниць, а саме: розрахунок не на негайний прибуток, а на віддалений[409]. Ця риса була характерна для залізничної мережі у США, де на відміну від європейських країн з їхнім прагненням з'єднати важливі торговельні міста залізниці проводилися туди, де лише згодом планувалася побудова міст. Так, залізниці прокладалися навіть у «найглухіші» місця з надією на швидке їх пожвавлення, і вже через декілька років виникали цілі міста, з'являлися та швидко розвивалися фабрики та заводи, піднімалося землеробство, а залізниця, відповідно, отримувала доходи від економічної діяльності, яку сама ж і уможливила. Йдеться не тільки про розширення внутрішнього ринку, а й про

[409]Бунге Н.Х. Политико-экономическое обозрение 1855–1857 годов. I. Железные дороги земного шара. *Отечественные записки.* 1858. Т. CXVII. № 4. С. 391.

«перенесення» ринкових відносин, ліквідацію феодальних залишків натурального господарства. Вступаючи в полеміку з російським економістом О. Чупровим, М. Бунге запропонував зазначену рису розглядати як ключову при аналізі відмінностей фабрики та залізниці як господарських одиниць, відкидаючи інші на кшталт монопольного характеру, який мають як залізниці, так і фабрики, з різницею лише в термінах можливої реалізації[410].

Підкреслюючи важливу роль залізниць у розвитку господарства на капіталістичних засадах, київські вчені також приділили увагу значенню Південно-Західного краю, міст України, в тому числі Києва, як осередків торгівлі. Проводячи аналогію із вченням Фрідріха Ліста, який у залізницях вбачав запоруку політичної єдності Німеччини, М. Бунге у своїй статті в газеті «Киевлянин» розкрив роль залізничного транспорту як органічного зв'язуючого елемента господарства всієї Росії, адже «тяжіння Росії до Півдня неминуче, і чим менше при цьому буде втрати сил від марного тертя, тим швидшим буде наш економічний розвиток, і тим швидше зникнуть наші сепаратистські прагнення, тому що всі здорові сили суспільства знайдуть, у сфері законних розумних інтересів, достатній простір для своєї діяльності»[411]. Про це М. Бунге писав у середині 1860-х років, ще до «засновницької гарячки» в цій галузі, яка стимулювала швидке зростання промисловості. А статистичний матеріал доводить правильність його думки, адже до кінця XIX ст. Південь України перетворився на основну паливно-металургійну базу імперії. Сюди перемістилися центри ряду галузей важкої індустрії: кам'яновугільної (в 1900 р.– 68,9% імперського видобутку вугілля (Донбас)); залізорудної (57,2%); металургійної (52%)[412]. Вже

[410]Бунге Н.Х. Монополия железнодорожного царства и ее ограничения. Рецензия на книгу: Железнодорожное хозяйство, его экономические особенности и его отношение к интересам страны. Сочинение А. Чупрова. Москва, 1875. *Вестник Европы.* 1876. № 3, март. С. 343.

[411]Бунге Н.Х. Значение железных дорог для Юго-Западного края. *Киевлянин*: литературная и политическая газета Юго-Западного края. 1864. 12 сентября, № 32. С. 2.

[412]Дерев'янкін Т.І. Промисловий переворот в Україні в контексті формування ринку. *Історія народного господарства та економічної думки України*: зб. наук. пр. Київ, Тернопіль, 1998. Вип. 30. С. 55.

до 1913 р.із двох основних імперських районів, Домбровського та Донбасу, першість перейшла до останнього (рис. 2.8.), що стало можливим в тому числі і завдяки розвитку мережі залізниць.

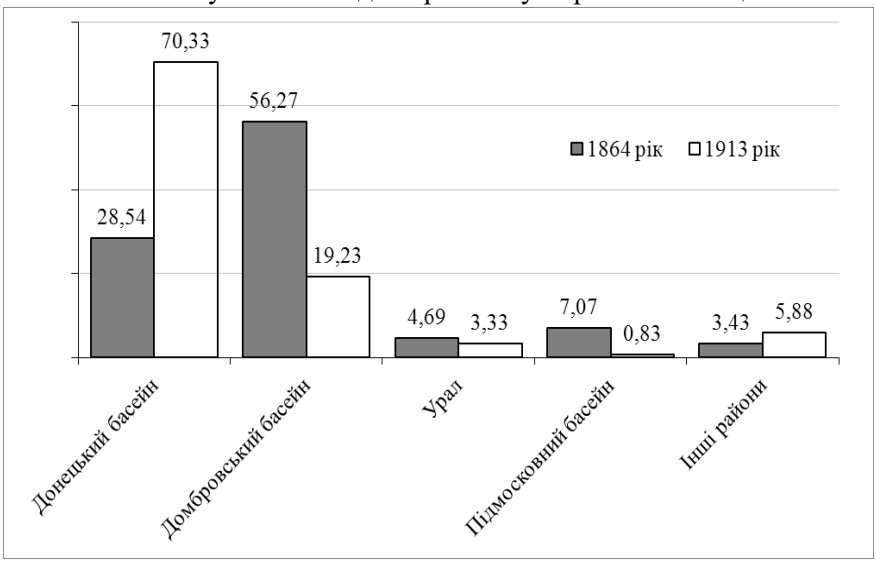

Рис. 2.8. Питома вага всеросійського видобутку вугілля основних басейнів, 1864–1913 рр.,%

Джерело: розроблено автором за: Общий обзор главных отраслей горной и горнозаводской промышленности. Петроград: Типография И. Флейтмана, 1915. С. 233.

М. Бунге наголошував також на зручності ландшафту України, який дозволить здешевити полотно залізниці, за рахунок відсутності потреби у великій кількості тунелів, мостів та величезних насипів[413]. Вчений звернув увагу на важливу торговельну роль України на межі 50–60-х років XIX ст., а вже наприкінці століття можна було спостерігати вищі темпи зростання довжини залізниць і обсягів перевезень на території України, ніж загалом по залізничній мережі Росії. При цьому по європейській частині Російської імперії

[413]Бунге Н.Х. Политико-экономическое обозрение 1855–1857 годов. Часть I.Железные дороги земного шара. *Отечественные записки*. 1858. Т. CXVII. № 4. С. 403.

пролягало 83% колій, значна частка яких припадала саме на Україну[414].

Розуміючи всю важливість залізничної мережі для розвитку господарства, представники Київської політекономічної школи були солідарні в питанні необхідності регулювання управління залізницями з боку держави. Їхні розробки в цьому напрямі чи не найбільшою мірою стосувалися регулювання величини залізничних тарифів, найбільш ґрунтовне дослідження яких здійснив Д. Піхно, присвятивши цьому питанню докторську дисертацію «Железнодорожные тарифы: Опыт исследования цены железнодорожной перевозки» (1888). Варто зауважити, що у Російській імперії до кінця 80-х років XIX ст. існувало майже необмежене самостійне встановлення тарифів. Державна монополія на залізничні тарифи була введена лише в 1889 р.До цього залізничні «королі» в перегонах за надприбутками, володіючи монополією на ці перевезення, «чинили свавілля в системі тарифів і на власний розсуд встановлювали класифікацію та номенклатуру вантажів»[415]. В результаті такої діяльності, за словами С. Вітте, в тарифах був повний хаос[416]. Київські вчені, розуміючи цю проблему, пропонували вважати цінність вантажу загальним мірилом при визначенні тарифів, інакше останні будуть несправедливими.

М. Бунге у своїй праці «Полицейское право» вказав на переваги державного управління залізницями, яке уможливить будівництво мережі доріг за єдиним планом, уніфікацію тарифів та загальну систему адміністративного управління, менші фінансові витрати тощо. Також вчений наголошував на необхідності послідовного вивчення проблеми та розробки плану дій, який би враховував економічні особливості регіонів та фінансові можливості країни і чітко його притримуватись. Така виважена позиція вченого цілком відповідає уявленням про важливе суспільне та господарське значення залізниць. Підтримуючи позицію М. Бунге щодо

---

[414] Хахлюк А.М. Залізничний комплекс України: генезис, функціонування, перспективи: монографія. Київ: Кондор, 2009. С. 38.

[415]Степанов В.Л. Н.Х. Бунге: судьба реформатора. Москва: РОССПЭН, 1998. С. 101.

[416]Витте С.Ю. Воспоминания. Москва: Директ-Медиа, 2014. Том. 1. С. 224.

необхідності регулювання державою розвитку залізниць, А. Антонович пояснював це насамперед важливою роллю цього виду транспортного сполучення у житті суспільства. Тому, за його словами, «навіть у тих випадках, коли залізниці влаштовуються за рахунок приватних коштів, без будь-якої допомоги з боку держави, тарифи мають бути контрольовані державою»[417]. Аналогічної позиції притримувався і М. Цитович, якийвважав, що залізниці не можуть перебувати під повним контролем приватного підприємництва. Натомість держава має будувати та експлуатувати залізничні шляхи, а «якщо вже вони належать приватним підприємцям, то повинні, принаймні, підлягати контролю держави в суспільних інтересах»[418]. Вчені наголошували на першочерговому значенні суспільних інтересів у питанні управління залізничною справою, тому правильність їхніх позицій не викликає сумнівів.

Доповненням до зазначених поглядів стали положення, висловлені В. Желєзновим на користь необхідності регулювання у зазначеній сфері на базі державної, а не приватної власності:

- держава, маючи пріоритетне право у формуванні мережі залізниць, має забезпечити досягнення найкращого господарського результату за найменших витрат, не ставлячи розвиток галузі в залежність від примх приватних підприємців;
- тільки держава в змозі скоординувати мережу залізниць з метою стимулювання важливих галузей промисловості на відміну від приватних підприємців, метою яких є отримання якомога вищих доходів;
- уникнення посередництва у будівництві залізниць, коли фактично приватні компанії здійснювали його за рахунок великих обсягів субсидій;
- стратегічне та загальнокультурне значення залізниць[419].

---

[417]Антонович А.Я. Курс политической экономии: Лекции читанные в университете Св. Владимира профессором А.Я. Антоновичем. Киев: В университетской типографии, 1886. С. 632.

[418]Цытович Н.М. Курс лекций по полицейскому праву (на правах рукописи). Киев: Типография Я.Б. Неймана, И.Т. Фельдзера и Ш.Б. Горенштейна. 1907. С. 58.

[419]Железнов В Я. Очерки политической экономии. 6-е изд., исп. и доп. Москва: Тип. Т-ва И.Д. Сытина. 1908. С. 508–511.

Не можна також забувати, що величина тарифів впливає на розвиток економіки загалом, оскільки послугами залізниць користуються практично всі галузі промисловості і всі верстви населення. Тому «зосередження такої влади в одних руках, які розпоряджалися б нею «комерційно», встановлюючи на свій розсуд норми провізних плат, створило б такий економічний абсолютизм, який не може не вселяти страху»[420]. Саме тому задовольнити суспільний інтерес у встановленні тарифів зможе лише державна система тарифів, в основу якої має бути закладений принцип платіжної здатності вантажів і витрати провезення. Для цього слід «виробити спільну тарифну схему, поступово видозмінювати її відповідно до вимог життя»[421]. Отож, представники Київської політекономічної школи вважали, що, враховуючи сутність залізничного транспорту, найкращою формою його організації (як системи підприємств) необхідно визнати зосередження управління залізницями у руках держави, і при цьому, як зазначав Д. Піхно, держава не повинна керуватися будь-якими комерційними міркуваннями.

Для отримання найкращого результату від розвитку підприємницької діяльності київські вчені-економісти наполягали на системному вирішенні питань організації та розбудови шляхів сполучення. Тому необхідну умову здійснення найбільш корисного впливу залізничного транспорту на господарське життя країни вони вбачали в оптимальному облаштуванні під'їзних шляхів. З цього приводу вдало висловився А. Антонович, порівнюючи штучно створювану мережу залізниць із природною мережею водних сполучень, – «великі ріки тому і великі, бо існують мілкі джерела води, які їх живлять. Так само і великі шляхи сполучення можуть правильно функціонувати лише тоді, коли в країні правильно і систематично організовано середні та малі шляхи»[422].

---

[420]Пихно Д.И. Железнодорожные тарифы: Опыт исследования цены железнодорожной перевозки. Киев: Типо-литография И. Н. Кушнерева и К°, 1888. С. 240.

[421]Там само. С. 255.

[422]Антонович А.Я. Курс политической экономии: Лекции читанные в университете Св. Владимира профессором А.Я. Антоновичем. Киев: В университетской типографии, 1886. С. 621.

Представники Київської політекономічної школи розкрили значущість залізниць для розвитку господарства на капіталістичних засадах, а отже, і розвитку підприємництва, виокремивши переваги залізничного виду транспорту над іншими та обґрунтувавши їхню важливу економічну роль. Вчені усвідомлювали необхідність регулювання діяльності залізниць з боку держави, яка могла забезпечити реалізацію не лише більш вигідних у торговому сенсі проектів залізничних мереж (пріоритетних для комерційних інтересів), а й інших – менш вигідних, проте значно більш соціально значущих.

Аналіз праць представників Київської політекономічної школи на предмет інституційного забезпечення розвитку промислового підприємництва засвідчив значну зацікавленість цією проблемою, ґрунтовне розроблення широкого кола питань та позицію вчених, відповідно до якої держава має сприяти та підтримувати розвиток промислового підприємництва[423]. Дослідження розробок М. Бунге, А. Антоновича, О. Білімовича, Д. Піхна в галузі митно-тарифної політики та регулювання діяльності монополій показало, що вони були противниками створення «тепличних» умов для окремих галузей промисловості, які позбавлятимуть підприємців стимулів до конкуренції, тому виступали проти тривалої охоронної митної політики, і вважали за необхідне боротися лише з негативними проявами та наслідками діяльності монополій. Представники Київської політекономічної школи обстоювали необхідність врахування специфіки соціально-економічного розвитку кожної країни та її розгляду в процесі історичної еволюції, були прихильниками поєднання ринкового господарства та активного втручання держави в економіку. Актуальність надбань української економічної думки другої половини XIX – початку XX ст., зокрема вчених – представників Київської політекономічної школи, визначає необхідність їхнього вивчення та переосмислення при розробленні економічних реформ з обов'язковим врахуванням сучасного стану та специфіки розвитку господарства.

---

[423] Курбет О.П. Представники Київської політекономічної школи про створення інституційних умов становлення та розвитку промислового підприємництва. *Історія народного господарства та економічної думки України*: зб. наук. праць. 2016. Вип. 49. С. 275–288.

Висновки до розділу 2

Структурний аналіз видів та форм підприємницької діяльності на українських теренах упродовж XIX – початку XX ст. дозволяє констатувати активну розбудову підприємницького середовища та його провідну роль у процесах організаційно-технологічної та соціальної модернізації економіки. На західноукраїнських землях, які входили до складу Австрійської монархії, реформи кінця XVIII – першої половини XIX ст. забезпечили формування інституціонального підґрунтя національного підприємництва. Скасування панщини у Закарпатті, Галичині та Буковині уможливило розвиток на цих землях українського господарського руху шляхом заснування кооперативних спілок, організацій економічної самопомочі, кредитних
союзів тощо.

Інституційними передумовами становлення промислового підприємництва у першій половині XIX ст. слугували зміни законодавства, урядові реформи, перетворення в галузі земельних і грошово-кредитних відносин, політика залучення іноземних колоністів та фахівців-інженерів для розвитку виробництва на оновленій технічній основі, тобто дефеодалізація всього господарського укладу та соціальних відносин. Промисловий розвиток України мав, порівняно із західноєвропейськими країнами, цілий ряд особливостей. На території українських губерній у складі Російської імперії це, зокрема, було тривале співіснування дрібних селянських промислів і підприємств мануфактурного типу з великою машинною індустрією, значний вплив купецького і лихварського капіталу, застосування кріпосної праці у великому промисловому виробництві.

Разом з тим уже у першій половині XIX ст. на території України сформувалися своєрідні центри торговельного підприємництва – у Києві, Одесі, Феодосії, Миколаєві, Харкові зосередилася основна частка торговельних компаній та бірж, торгових палат та домів, транспортних та страхових товариств, які опосередковували та обслуговували торгівлю із європейським та азійським континентами.

Період ринкових реформ другої половини XIX – початку XX ст. відкрив можливості для формування ринків (землі, праці, капіталів) і водночас виявив бар'єри розвитку підприємництва, обумовлені

попередньою траєкторією розвитку суспільства (ієрархічно-станова структура суспільства, що визначала економічні права і обмеження; відсутність соціальних ліфтів, інститутів громадянського суспільства та представницької демократії, неефективність механізмів капіталоутворення та інвестування тощо).

Урядова політика щодо розвитку підприємництва на українських землях у пореформений період мала суперечливий характер та наслідки, а саме: вона була націлена на заохочення приватної ініціативи через створення інституційних засад розвитку підприємницьких відносин і водночас характеризувалася жорстким адмініструванням підприємницького процесу. Внаслідок гіпертрофованого втручання уряду в економічне життя, що мало на меті стимулювання підприємницької активності, обмежувалася приватна ініціатива та конкуренція, що підривало укорінення інноваційності та відповідальності як головних ознак підприємницької діяльності.

Низький рівень нагромадження капіталу на внутрішньому ринку спричинив потребу в залученні іноземних інвестицій, що визначило залежність підприємницького процесу від обсягів та об'єктів зовнішнього інвестування. Зосередження іноземного капіталу переважно у нових, технологічно прогресивних галузях української промисловості, що мали найвищу норму прибутку – металургійній, вугільній, машинобудівній, – обумовило структурні перекоси та суперечності в розвитку економіки та наростання кризових явищ, загальної фінансово-економічної нестабільності. Важливою рисою розвитку промислового підприємництвана межі XIX–XX ст. була концентрація виробництва та капіталів, що призвела до монополізації економіки.

Урядова політика технічної модернізації сприяла утвердженню нових форм господарських організацій, горизонтальних та вертикальних виробничо-технологічних зв'язків, реалізації масштабних інфраструктурних проектів. Становлення складних та мультидивізіональних корпоративних форм підприємництва на межі XIX–XX ст. обумовлене такими чинниками: урядова політика заступництва щодо великого капіталу, зростаюча конкуренція з боку іноземних підприємців, економічні кризи та посилення макроекономічних дисбалансів, розгортання горизонтальної та

вертикальної економічної інтеграції в межах Південного промислового району. Негативним наслідком державних програм технологічної модернізації стала асиметрична підтримка окремих регіонів та підприємців усупереч стратегічним цілям розвитку економіки як єдиного народногосподарського комплексу, створення системи державного капіталізму та формування фінансово-промислової олігархії.

Неоднозначний вплив на підприємницьке середовище мали урядові ініціативи в галузі державного управління та фінансів. Серед позитивних наслідків реформування місцевих фінансів виокремлено такі: децентралізація фінансового управління, розвиток місцевих бюджетів як господарських планів територіальних громад, формування громадських фінансово-кредитних інститутів. Стримуючими факторами господарського розвитку на місцях стали: підвищення оподаткування підприємницької діяльності та бюрократичні бар'єри створення нових підприємств; вплив на формування місцевих бюджетів спеціальних груп інтересів тощо.

Формування ринку боргових зобов'язань на основі випуску і купівлі-продажу державних кредитних білетів обумовило генетичний дефект фінансового забезпечення інвестиційно-підприємницького процесу – залучені кошти призначалися не для майбутніх інвестицій, а для покриття минулих непродуктивних витрат. На початковому етапі це стосувалося державного кредиту для військових потреб та утримання урядово-бюрократичного апарату, а згодом – іпотечного кредитування поміщиків. Тому повноцінний фондовий ринок як інститут ринкової фінансової інфраструктури так і не було сформовано.

Розвиток підприємництва у XIX – на початку XX ст. супроводжувався суттєвими змінами в соціальній структурі та характері суспільних відносин. У період ринкової модернізації суспільства виокремилася нова соціальна страта – вільнонаймані фабричні робітники; розгорталися урбаністичні процеси, що супроводжувалися модернізацією міського господарства; змінювалася структура суспільного споживання; формувався інститут соціальної відповідальності та партнерства; відбувалося становлення комерційної освіти. Водночас під впливом низки чинників, таких як несприятлива економічна політика уряду, вибірковий характер заходів державної підтримки, тривале

збереження кріпосних традицій, витіснення національного підприємництва зі стратегічних галузей господарства внаслідок експансії іноземного капіталу,не було досягнуто загального позитивного соціального ефекту від розвитку підприємництва. Натомість на межі XIX–XX ст. загострюються соціально-економічні суперечності та негативні тенденції, а саме поглиблення соціальної нерівності, зниження рівня життя основної частки населення та зростання соціальної напруги.

ЗМІНИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ПОЛЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦТВА (1920–1980-ті роки)

3.1. Українське підприємництво в Західній Україні (1920–1930-ті роки)

3.1.1. Інституційне поле національного кооперативного та приватного підприємництва

Українські кооперативні та приватні інституції відроджувалися в несприятливих умовах польської колонізації та на тлі слаборозвиненої промисловості Західної України. Серед української еліти зростало переконання щодо того, що продовженням визвольних змагань 1918–1920 рр.має стати розбудова національного підприємництва, адже однією з причин втрати державності стала несформованість українського середнього класу та відсутність чи слабкість власних політичних і фінансово-господарських інституцій.

Уряди міжвоєнної Польщі, попри антиукраїнський та авторитарний характер, значною мірою зберігали європейські правила гри для кооперативного та приватного підприємництва Західної України. Власне відродження національних кооперативних інституцій у міжвоєнній Польщі відбувалося у правовому полі Загального кооперативного закону, ухваленого польським Сеймом 29 жовтня 1920 р., який ґрунтувався на прогресивних засадах європейського кооперативного законодавства. Серед них: право на вільне і відкрите членство, право на отримання процентів на вкладені капітали, нескладна процедура реєстрації кооперативів тощо[424].

[424] Українська кооперація: Історичні та соціально-економічні аспекти: збірник статей / за заг. ред. д.і.н., проф. С. Гелея. Львів: В-во ЛКА, 2001. Т. 2. С. 31.

Акцію відновлення української кооперації у міжвоєнний період очолив створений 4 січня 1921 р.Крайовий Комітет Організації Кооперативів, який ставив завдання відбудови передвоєнних кооперативів і організацію нових універсальних спілок, а також об'єднання їх у повітові та крайові союзи. Виконавчим органом цієї акції став Крайовий Союз Ревізійний (КСР)[425]. Упродовж 1924–1929 рр.була проведена реорганізація передвоєнних українських кооперативних централь (управ), які остаточно набрали такого вигляду: «Центросоюз» – централя сільськогосподарсько-торговельних кооперативівзагального закупу і збуту; «Маслосоюз» – централя молочарських кооперативів; «Народна Торговля» – централя споживчих кооперативів; «Центробанк» – централя кредитових кооперативів. У 1929 р.КСР завершив внутрішню перебудову і був перейменований у Ревізійний Союз Українських Кооперативів (РСУК). Така організаційна структура української кооперації на чолі з РСУК проіснувала до початку Другої світової війни[426]. Тісна співпраця РСУК із фаховими централями та всіма іншими кооперативними установами створювала умови для планової роботи всіх секторів українського кооперативного підприємництва.

З-поміж усіх секторів молочарська кооперація в Галичині у міжвоєнний період розвивалася найдинамічніше. Її інтенсивне відродження почалося у другій половині 1920-х років, коли вона перевищила довоєнний рівень виробництва вдвічі. «Маслосоюз» за короткий час організаційно й торговельно охопив майже увесь терен Галичини. Так, у 1927–1928 рр.на молочарські кооперативи Західної України припадало 73,9% загальної переробки молока, на акціонерні спілки – 12,4%, приватні молочарні селян – 10,4% і поміщицькі – 3,3%[427]. Масло із логотипом конюшини і буквами «МС» завдяки високій якості домінувало не тільки на ринку Галичини, а й у

[425] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 324.

[426] Там само.С. 306–307.

[427] Качор А. Українська молочарська кооперація в цифрах і світлині в 45-ті роковини заснування першої молочарської кооперативи. Мюнхен: Унія та Єдність, 1949. 24 с.

багатьох великих містах Польщі[428]. Переважну частину молока районні молочарні переробляли на масло, 90% якого постачали до «Маслосоюзу», а той продавав його у власних крамницях або експортував переважно до Англії, а також до Німеччини, Австрії, Франції та інших країн[429].

Окрім торгівлі молочними продуктами, «Маслосоюз» провадив такі підприємства: міські парові молочарні споживчого молока у Львові, Стрию,Станіславові, Перемишлі, Дрогобичі та Тернополі; сироварні в Стрию, бриндзарні в Коломиї, Ворохті; холодильники на 140 тонн (дві у Львові й одна у Стрию), центральна лабораторія, що контролювала експортований товар, а також менші лабораторії при всіх відділах[430].

Інституційне середовище для поступу цивілізованих засад аграрної культури краю формувало Товариство «Сільський господар». Воно стало єдиною українською громадською хліборобською асоціацією, що займалася організаційним, технічно-технологічним удосконаленням селянського господарства, використовуючи форми і методи громадської агрономії. «Сільський господар» працював над збільшенням виробництва, якістю та стандартизацією селянської продукції, щоб уможливити її збут. Організаційними заходами сприяли «Центросоюзові» й окружні союзи кооперативів (ОСК) у продажі селянської продукції, що, у свою чергу, стимулювало товарність селянських господарств[431]. Для організації торгівлі зерном при гуртках товариства «Сільський господар» створювалися шпихліри – хлібні склади, де збіжжя очищувалося і сортувалося для продажу, також, у разі потреби, використовувалося для допомоги селянам. «Центросоюз» і 14 ОСК

[428] Звідомлення дирекції з діяльности Маслосоюзу. *Кооперативне Молочарство*. 1939. Ч. 4.

[429] Качор А. Мужі ідеї і праці. Вінніпеґ-Торонто-Клівленд: «Братство маслосоюзників» у Канаді та ЗСА, 1974. С. 94–97.

[430] Звідомлення дирекції з діяльности Маслосоюзу.*Кооперативне Молочарство*. 1939. Ч. 4.

[431] Дубрівний П. Крайове господарське товариство «Сільський господар» у Львові 1899–1944. Нью-Йорк, 1970. С. 206.

стали членами Львівської зернової біржі, у 1937 р.вони контролювали 15% обсягів її торгів[432].

Крім того, «Центросоюз» відкрив у Катовицях свою експозитуру для продажу овочів і яєць, яка інформувала про стан на польських ринках. Продукція як постачалася на польський ринок, так і експортувалася у Грецію, Чехію, Німеччину. Провадилася робота у напрямі опанування англійського, італійського, швейцарського ринків[433].

Традиційну від часу заснування роль гуртовні для споживчої кооперації та українського приватного купецтва виконувала «Народна Торговля». Споживчий відділ «Народної Торговлі» спеціалізувався на постачанні та продажу бакалійних товарів: чаю, кави, какао, спецій, овочів і рису. У власності «Народної Торговлі»також перебував паливний відділ і пивниці з вином. Закуповуючи бакалійні товари, «Народна Торговля» використовувала свої багатолітні контакти з гуртівнями англійської і німецької споживчої кооперації, з голландськими, французькими та італійськими фірмами, а також із безпосередніми виробниками у низці європейських держав. Доволі активно провадилася торгівля грибами, овочами та медом, що у великих обсягах закуповувалися в українських селах. Значною була підтримка молодих українських промислових підприємств. Наприкінці 1930-х років «Народна Торговля» закупила товарів українського кооперативного і приватного виробника на суму понад 950 тис. зл.[434]. Українське кооперативне та приватне підприємництво забезпечило собі сталий ринок збуту при мінімальних витратах на рекламу та безкоштовній інфраструктурі, тому що всі ці функції виконували «Центросоюз», Кооперативні союзи та «Народна Торговля».

Кооперативний досвід, набутий у сфері кредитно-ощадної справи, торгівлі, в організації аграрної сфери та, водночас, досвід

---

[432] Звідомлення з праці Краєвого господарського товариства «Сільський господар»за 1937 рік. Львів, 1938. С. 18; Центральний державний історичний архів України у м. Львові(далі ЦДІА України у м. Львові). Ф. 146, оп. 25, спр. 61, арк. 43.

[433] ЦДІА України у м. Львові. Ф. 146, оп. 4,спр. 256, арк. 1; Коберський К. Україна в світовому господарстві. Прага, 1933. С. 49–50.

[434] «Народна Торговля» в 1936 році. Львів, 1937. С. 27.

становлення приватного підприємництва, створив підґрунтя для переходу до творення виробничої кооперації. Найбільше вдалий приклад форм і можливостей дальшої організації кооперативного виробництва продемонструвала молочарська кооперація й різні допоміжні підприємства загальної закупівельно-збутової кооперації. Процес організації власного виробництва дослідники вважають початком нового етапу розбудови національного кооперативного підприємництва[435]. Очевидно, що спроби організації виробництва в кооперативній формі відбувалися значно раніше, проте здебільшого вони не мали великого успіху. Вимоги ринку, експорту, транспорту й коштів змушували союзні кооперативні організації переробляти на місці й підготовляти для збуту продукти сільського господарства, створювати при торговельних осередках допоміжні виробничі підприємства, вдосконалювати їх, готувати для них фахівців тощо. Західноукраїнська кооперація мала розгалужену мережу торговельних кооперативів і добре опанований сегмент ринку споживання товарів щоденного вжитку. Це давало змогу створювати щораз більше нових робочих місць для кооператорів та українського населення загалом. Це був магістральний шлях переходу до кооперативного виробництва, планового поступу кооперативної організації споживачів і малих сільських господарств.

Складнішою проблемою була організація самостійних виробничих кооперативів, або, інакше, «кооперативів праці». РСУК присвячував цій справі багато уваги, систематизував чужий і власний досвід. У кооперативній пресі 1930-х років з'явився значний масив публікацій про досвід місцевих виробничих кооперативів, цікаві проєкти й можливості організації кооперативного виробництва та фахові консультації. З метою фінансового забезпечення розбудови кооперативного виробництва при Центробанку створено Фонд Господарської Розбудови. Своїм

[435] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 447.

рішенням РСУК задіяв спеціальну постійну Комісію Планування кооперативного виробництва[436].

У Комісії РСУК вироблено нормативне поле щодо діяльності виробничих кооперативів, фахової підготовки інструкторів і фахівців та «план кооперативної організації домовиробництва й народно-мистецького промислу». В рішеннях усіх щорічних Загальних Зборів РСУК упродовж 1935–1939 рр.містяться заходи керівництва української кооперації щодо кооперативного виробництва; визначаються загальні напрями популяризації тайого скоординованого розвитку. Серед завдань, зокрема, акцентовано на організації центрального об'єднання виробничих кооперативів, утворення «Центрального Бюра збуту продуктів кооперативного виробництва» та окремої фахової централі домашнього промислу[437].

Відповідно до «Загальних правил організації нашого кооперативного виробництва», кооперативні виробничі підприємства поділялися на чотири групи. До першої віднесені такі (цит.):

«1. Промислові Відділи Центросоюзу: фабрика мила (в 1937 р.виробила 863 767 кг. мила, продала за 1 145 259 зл.); м'ясарня продала за 764 142 зл. м'ясних виробів; мотальня ниток продала за 40 749 зл. товару.

2. М'ясарні ПСК в Теребовлі й ОСК в Рогатині мали разом у 1937 р.торгів за м'ясні вироби 108 534 зл.

3. Виробничі відділи й підприємства низових кооператив – 7 пекарень (найбільша Повітової Кооп. Спілки в Яворові), 4 м'ясарські відділи, 29 оліярень, 24 цеглярні, 19 дахівкарень, 3 бетонярні й ін. дрібні виробництва». Разом виробничі відділи при Союзах і низових кооперативах вторгували за свої вироби в 1937 р.2 811 660 зл.»[438].

---

[436] Вербова О.С. Український кооперативизм як ідейна підвалина західноукраїнської кооперації у міжвоєнний період. *Регіональна економіка*. 2010. № 2. С. 208–215.

[437] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 448; Резолюції загальних зборів РСУК для кредитової кооперації.*Кредитова кооперація*. 1939. Ч. 6. С. 10–11.

[438] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 449.

До другої групи належали виробничі кооперативи на найманій праці, які стали прикладом плідної співпраці кооперативного і приватного підприємництва. Усіх кооперативів цього типу налічувалося 19. Об'єднували вони 2 447 членів; їхні власні фонди становили 521 215 зл., запозичені – 558 995 зл. Виразний ріст демонструвала динаміка річних виторгів продукції підприємств цієї групи: 1935 р.– 1 899 701 зл., 1936 р.– 2 601 370 зл., 1937 р.– 2 965 714 зл.[439]. Серед них найбільш успішним був кооператив «Суспільний Промисл» у Львові, заснований 1932 р.з ініціативи Союзу українських приватних урядовців («Супруга»). Значний попит мала продукція модерно обладнаної фабрики цикорію «Луна» та кави «Пражінь». Серед акціонерів були її працівники, професійні об'єднання – ініціатори заснування, а також постачальники сировини.

Щороку нарощувала виробництво та активність на ринку тернопільська кооперативна фабрика «Будучність». Підприємство випускало сигаретні папірці й гільзи «Калина», які успішно розповсюджувалися через мережу сільських закупівельно-збутових й міських споживчих кооперативів. Серед інших підприємств групи у звітах РСУКу є такі: фабрика мармеладу та овочевих консервів «Продукція», текстильна кооператива «Комета», пекарня «Золотий колос», кооперативні підприємства «Пласт» та «Рій», кравецькі робітні жіночого одягу і білизни у Львові, Стрию і Дрогобичі, «Гарбарня» в Яворові, «М'ясозбут» у Дрогобичі, «Шовк» у Самборі, кооперативний млин в Заваллі, «Відбудова» у Войнилові, «Промисл» в Синєвідську Вижнім, «Рідний промисл» у Великій Плаучі та кооперативне підприємство церковних риз й обрядових речей «Достава» у Львові.

У третю групу виокремлено т.зв. «кооперативи праці»: у них члени брали безпосередню участь у спільному виробництві. Сюди належали: Кооператива Інженерських Робіт (КІР), кооператива столярів «Архо» у Львові, рекламна кооператива «Комерція», столярна кооператива «Деко» в Коломиї, «Будова» в Судовій Вишні, шевські кооперативи «Дерма» у Львові, «Будучність» у Жовкві,

[439] Там само. С. 449; *Діло.* 1938. 2 липня; IV Український Статистичний Річник 1936–1937. Львів, 1938. С. 185–187.

«Самопоміч» у Добрянах. Кооперативи цієї групиоб'єднували 293 члени, а річний прибуток від виробництва у 1937 р.становив 498 089 зл.[440].

Четверта група об'єднувала кооперативи домашнього й народно-мистецького промислу. Серед них: «Українське Народне Мистецтво» у Львові, «Гуцульщина» й «Гуцульська Різьба» в Косові, «Гуцульщина» в Коломиї, «Праця» в Яворові, «Рільник» у Вільшаниці, «Праця» в Наконечному під Яворовом, «Надія» у Монастирці Ярославського повіту тощо.

Виробничі кооперативні підприємства за галузевою ознакою поділялися на групи: споживчу – 23 кооперативні об'єднання (м'ясарні, пекарні, млини, переробні овочів, ярини); хімічну – 33 підприємства (виробництво мила, олії, порошків до печива, воскові вироби); мінеральну – 49 підприємств (цегельні, дахівкарні, бетонярні, каменоломні й обробка каменю); пошиття одягу, взуття – 13 підприємств; текстильну – сім підприємств (ткацтво, килимарство, трикотарство); деревообробну – шість підприємств (столярство, колодійство, кошикарство, різьбарство; шкіряну – два об'єднання (гарбарство, щіткарство); паперову – два об'єднання (папірці, гільзи, торбинки для упакування); металеву – один кооператив[441].

Національне підприємництво неможливо уявити без потужної видавничої діяльності. У 1938 р.членами Ревізійного Союзу Українських Кооперативів було 12 видавничих кооперативів. Найбільш динамічно розвивався кооператив «Червона Калина», який видавав журнал «Літопис Червоної Калини» та книжкові публікації історично-воєнних спогадів. Кооператив «Рідна Школа» видавав виховний журнал тієї ж назви. Гуртівня «Рідної Школи» через мережу Центросоюзу забезпечувала шкільними й канцелярними виробами та папером усі кооперативи в Західній Україні. Українці Наддніпрянщини заснували у Львові

[440] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 448; IV Український Статистичний Річник 1936–1937. Львів, 1938. С. 185–187.

[441] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 449–451; IV Український Статистичний Річник 1936–1937. Львів, 1938. С. 185–187.

1928 р.видавничий кооператив «Хортиця», що щороку друкував календар «Дніпро», журнал «За Україну» й опублікував цілу бібліотеку мемуарної й художньої української літератури. Активною та плідною була діяльність книгарсько-видавничих кооперативів вТернополі, Чорткові, Станіславові й Коломиї[442].

У міжвоєнний період, використовуючи досвід кооперації, значного поступу досягає й українське приватне підприємництво. Його провідники утворили громадську організацію – Союз Українських Купців і Промисловців (СУКіП). Для координації діяльності підприємців різних галузей були засновані Секції, а для їх організаційного згуртування на місцях – філії СУКіПу. Зокрема, головним напрямом діяльності Секції торговельної молоді стала фахова підготовка молодих підприємницьких кадрів. Для цього при Секції працювали «Курси доповнення фахового знання й товариської поведінки». У 1937 р.Секція розпочала видавництво стінної щомісячної газети «Молодий Підприємець» та заснувала Щадничий Гурток і Самодопомогову Касу[443].

Найчисельніша серед секцій – Секція споживчих товарів (корінників) виникла у 1931 р.Загальні Збори Секції, які відбулися 3 березня 1935 р., зазначали у своєму звіті, що вона об'єднує 105 членів у Львові та повіті, має свою Самопомічну Касу, з якої дає дешеві позики членам як тимчасову допомогу. У звіті йшлося і про угоду, укладену з «Народною Торговлею», про спільне заснування гуртової роздільні[444].

У 1937–1939 рр.виникає ціла низка українських приватних гуртівень: у Львові – «Центроторг» П. Прибитківського та «Українська гуртівня» С. Герасимовича, який, крім цього, був власником фабрики чорнила «Атра»; у Перемишлянах – гуртівня СУКіПу

[442] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 454.

[443] Несторович В. Українські купці і промисловці в Західній Україні 1920–1945. Торонто-Чікаго: вид. Клюб Українських Професіоналістів і Підприємців, 1977. С. 66–67.

[444] Загальні Збори Секції корінників при СУКіПі у Львові. *Торговля і Промисл.* 1935. 15 березня. Ч. 6. С. 4.

Білоуса[445], в Копичинцях – «Селянський базар» Білана; в Коломиї – «Купецька основа» Будиньчука; у Тернополі – гуртівні Трача та Дзюбановського; у Станіславові – гуртівня«Купецька поміч»; у Глинянах – «Українська гуртівня» М. Сеника[446], а також гуртівні у Підгайцях, Золочеві та Жовкві[447]. Це значною мірою спричинило зростання української торгівлі та промислу, хоча, водночас, варто відзначити, що українським гуртівням та їхнім власникам на початковому етапі бракувало досвіду роботи, а, головне, капіталів і вони, як правило, програвали у гострій конкурентній боротьбі з подібними польськими та єврейськими закладами.

Важливу ділянку роботи координувала Секція гастрономії, яка зорганізувалася на початку 1937 р.Незважаючи на те, що у самому Львові українських ресторанів та закладів харчування було небагато,загалом у краї їх налічувалося чимало і це спонукало до створення при СУКіПі окремої Секції для координації у цій галузі. Вже через кілька місяців після заснування Секція налічувала 60 членів. З ініціативи Секції розгорнулася сезонна торгівля та активна підготовка до відкриття в найкоротший час у Львові та в інших містах кількох великих гастрономічних підприємств. Згодом зусиллями Секції було засновано «Бюро посередництва праці», яке допомагало в доборі фахівців для цієї галузі та проводило фахові консультації «як відчиняти та вести ресторан, кав'ярню, цукорню, гостинниці (готелі, пансіонати) і розваговий льокаль»[448].

У травні 1937 р.в окрему Секцію об'єдналися підприємці, які представляли паливну галузь. Одним із головних завдань Секції було підтримування і поширення складів та гуртового закупу палива. Усього ж Секціяна початку об'єднувала 50 членів[449]. Підприємці-промисловці згуртувалися у свою Секцію при

---

[445] Державний архів Тернопільської області (далі – ДАТО). Ф.231,оп.1,спр. 6102, арк. 2, 3.

[446] ДАТО. Ф. 231,оп.1, спр. 6101, арк. 2, 3.

[447] Несторович В. Українські купці і промисловці в Західній Україні 1920–1945. Торонто-Чікаго: вид. Клюб Українських Професіоналістів і Підприємців, 1977. С. 162.

[448] Тамс само. С. 62.

[449] Декон В. Опалова Секція Союзу Українських Купців. *Торговля і Промисл.* 1937. 15 червня. Ч. 12. С. 2.

Товаристві, що мала назву «Група Промисловців», восени 1934 р.на правах автономії. Очолювали секцію відомі підприємці Є. Нагірний та Я. Скопляк[450]. В умовах чужої держави, що прагнула сполонізувати українців, украй необхідною видавалася справа консолідації купецтва та промисловців. У такій ситуації зростало розуміння того, що «у великій мірі в руках українського купця лежить доля українського промислу»[451].

Організаційне об'єднання двох гілок українських приватних підприємців сприяло, з одного боку, посиленню інтелектуального потенціалу станового товариства, тому що власники промислових підприємств, як правило, були людьми з вищою освітою, а з іншого – неухильному зростанню кількості цих підприємств завдяки підтримціСоюзу Українських Купців і Промисловців. Велику допомогу СУКіП надававщодо рекламування виробів українських підприємств. Пресовий орган Союзу розміщав на пільгових умовах оголошення та рекламу українських промисловців. СУКіП спільно із виробниками регулярно організовував покази й виставки продукції, що мало неабиякий ефект. Варто так само відзначити й ту вагому матеріальну підтримку промисловцями часопису «Торговля і Промисл», про що неодноразово згадувалося на зборах СУКіПу.

СУКіП прагнув охопити своїм впливом усі етнічні українські території тогочасної Польщі, однак польська адміністрація обмежила діяльність Товариства лише теренами трьох галицьких воєводств: Львівського, Тернопільського та Станіславівського. Загальні Збори СУКіПу 1939 р.поінформували українських приватних підприємців про діяльність 38 зареєстрованих філій та семи філій, які не мали дозволу окупаційної влади[452]. Незважаючи на те, що місцева влада неохоче реєструвала філії, а в передвоєнні роки заборонила діяльність кількох із них (першоюзакрили філію у Тернополі), їхня самовіддана робота зумовила значне розширення прошарку українських приватних підприємців та зміцнення економічних підвалин українства.

---

[450] Група промисловців. *Торговля і Промисл.* 1934. 1 грудня. Ч. 5. С. 10.

[451] Несторович В. Спільний шлях, спільне завдання. Роля купця в розбудові українського промислу. *Торговля і Промисл.* 1935. 1 грудня. Ч. 23. С. 1.

[452] Загальні Збори Союзу Українських Купців у Львові. *Торговля і Промисл*. 1939. 15 лютого. Ч. 4. С. 2.

Про стан українського приватного підприємництва у Станіславівському повіті напередодні Першої світової війни свідчить звіт організатора місцевої філії СУКіПу XIV Загальним Зборам, які відбулися 12 березня 1939 р.З нього довідуємося, що на той час 129 купців були власниками споживчих крамниць, 10 – гастрономічних, сім – шкіряних виробів, шість – співвласниками кооперативних крамниць, троє – складів дерева і палива та троє – власниками пекарень. Українці володіли також фабрикою пасти та фабрикою содової води[453].

Особливе місце у розвитку приватного підприємництва на Стрийщині посідав приватний промисел. Відомою у Галичині була механічна гарбарня (підприємство з переробки шкіри) «Астра»[454], відкрита у Стрию 1934 р.правником і випускником гарбарської школи у Відні Б. Яворським. Робота цього підприємства вирізнялася не тільки високофаховою організацією виробництва від заготовки шкіри-сирівцю аж до збуту готової продукції, а й реальним втіленням у життя патріотичного гасла «Свій до свого по своє». Представники «Астри» заготовляли сирівець у довколишніх українських селах, а згодом селяни отримували готовий товар. За словами В. Несторовича, селяни були дуже задоволені та пишалися взуттям із власного сирівцю, що обійшлося їм наполовину дешевше, ніж із крамниці, до того ж із товару, який був виготовлений на українському підприємстві. Якісний товар «Астри» надходив до українських крамниць та до Повітових Союзів Кооперативів[455].

Давні та глибокі традиції національного приватного підприємництва мав Тернопіль. Ще задовго до Першої світової війни там існували українські торговельні та промислові підприємства, проте їх значення у житті міста було незначне. У повоєнні часи поряд із наростанням хвилі національного кооперативного руху починає зростати українське приватне

[453] З нашого життя. *Торговля і Промисл.* 1939. 15 липня. Ч. 14. С. 14.
[454] ДАІФО. Ф. 2, оп. 10, спр. 80, арк. 1.
[455] Яворський Б. Торговля шкіряним сирівцем. *Торговля і Промисл.* 1938. 15 лютого. Ч. 4. С. 5.

підприємництво[456]. У 1934 р.в Тернополі налічувалося уже близько 40 споживчих крамниць, 10 крамниць із м'ясними виробами, чотири ресторани, підприємство продажу віконно-будівельного скла, фабрика меблів, крамниця кафлевих печей, мистецька різьбярня, дві фризієрні, одна пекарня, три підприємства городини, друкарня, майстерня переплетення книжок, фотомайстерня, готель, будівельне підприємство, підприємство торгівлі нерухомістю та ще декілька дрібніших приватних підприємств[457].

Функціонування такої кількості українських приватних підприємств спричинило створення 22 липня 1934р.тернопільської філії[458]. Загалом же цей повітовий осередок СУКіПу об'єднав у своїх рядах близько 250 членів, серед яких значну частину становили купці з навколишніх сіл та містечок і купецька молодь[459]. Заснування філії Товариства викликало наплив українських купців до Тернополя. Щороку відкривались нові крамниці та промислові підприємства. До успішних торговельно-промислових підприємств у Тернополі належали: підприємство братів Петра та Івана Майків[460], яке займалося виробництвом і торгівлею м'ясних виробів та налагодило експорт м'ясних консервів власного виробництва до Великої Британії; фабрика меблів Антона Дякова, де працювало 15 робітників; пекарня Я. Завадовича та Ф. Вжеснєвського, що працевлаштовувала 20 робітників; підприємство споживчих товарів В. Трача, яке обіймало три споживчі крамниці та гуртовий

[456] Сосновський М. Українське господарське життя в Тернополі. Шляхами Золотого Поділля. Регіональний історично-мемуарний збірник Тернопільщини. Філядельфія: вид.НТШ, 1983. Т. 1. С. 91–92.
[457] Шафранюк М. Українські приватні підприємництва в Тернополі між першою і другою світовими війнами. Шляхами Золотого Поділля. Тернопільщина і Скалатщина. Регіональний історично-мемуарний збірник Тернопільщини. Філядельфія: вид. НТШ, 1983. Т. 3. С. 273–275.
[458] ДАТО. Ф.231, оп.1, спр. 3526, арк. 18.
[459] Шафранюк М. Українські приватні підприємництва в Тернополі між першою і другою світовими війнами. Шляхами Золотого Поділля. Тернопільщина і Скалатщина. Регіональний історично-мемуарний збірник Тернопільщини. Філядельфія: вид. НТШ, 1983. Т. 3. С. 281.
[460] ДАТО. Ф. 231, оп. 1, спр. 6106, арк. 4.

склад яєць і займалося експортом риби до Львова, Кракова та Варшави; будівельна фірма Андрія Фалендиша, де працювало кілька українських інженерів і багато українських робітників, та інші підприємства. Всього ж наприкінці 1939 р.у Тернополі налічувалося 197 українських приватних підприємств[461].

Напередодні Другої світової війни філії СУКіПу були зареєстровані у більшості повітових міст Східної Галичини. Водночас українські купці та промисловці Волині, Західного Полісся, Холмщини, Підляшшя та Надсяння[462] і Лемківщини залишалися поза організацією. Дбаючи про зростання «польськості» на етнічних українських територіях, польський уряд проводив політику господарської колонізації, забороняючи при цьому українським приватним підприємцям організовуватися. Польська шовіністична преса підігрівала антиукраїнські настрої, лякаючи громадськість господарським поступом українців[463].

Підсумовуючи аналіз організаційної та галузевої розбудови західноукраїнського кооперативного та приватного підприємництва, варто наголосити на тій визначній ролі, яку воно відігравало для соціально-економічного захисту галицького українства від асимілятивної політики польських урядових кіл, які мали на меті таким чином інкорпорувати західноукраїнські землі. Територіально-галузевий принцип організаційної структури національного підприємництва сприявзростанню його чисельності, значному розширенню сфери його економічного впливу та формуванню економічного фундаменту західної гілки української нації. Розгортанняінституціонального поля національного підприємництва в підневільних умовах міжвоєнної Польщі зумовило формування

---

[461] Шафранюк М. Українські приватні підприємництва в Тернополі між першою і другою світовими війнами. Шляхами Золотого Поділля. *Тернопільщина і Скалатщина*. Регіональний історично-мемуарний збірник Тернопільщини. Філядельфія: вид. НТШ, 1983. Т. 3. С. 283.

[462]Надсяння – назва давньої українських етнічних земель вздовж обох берегів р. Сян на північ від Лемківщини на українсько-польському (до виселення українців 1945–1947) пограниччі.

[463] Несторович В. Українські купці і промисловці в Західній Україні 1920–1945. Торонто-Чікаго: вид. Клюб Українських Професіоналістів і Підприємців, 1977. С. 123.

середнього стану, нової ментальності та ідентичності, господарського солідаризму, соціального капіталу, національного менеджменту, тобто інституціонального ґрунту для відновлення і розбудови української держави.

3.1.2. Фінансово-кредитні інституції західноукраїнського підприємництва

Після Першої світової війни розвиток кредитної кооперації, що у передвоєнний період становила близько 70% українських кооперативних інституцій, був пригальмований аж до часу приборкання інфляції у Польщі та проведення валютної реформи 1924 р.Власне тоді Краєвий Союз Кредитовий реорганізовано у «Центробанк», що став централею для кредитних кооперативів 1-го ступеня, тобто сільських кооперативів типу Райффайзена і міських кооперативних кас типу Шульце-Деліча, так званих «українбанків»[464]. Обидва види кредитних кооперативів обслуговували майже виняткова своїх фізичних членів, рідко беручи участь у кредитуванні торговельних операцій або інвестицій інших типів кооперативів. Свої капітали вони черпали головним чином з дрібних заощаджень сільського населення. Однак надходження з цього джерела були явно недостатні, оскільки мешканці аграрної та економічно слабкої Галичини мали незначні доходи та гостру потребу в коштах.

Попри цивілізоване кооперативне правове поле політика Варшави серйозно перешкоджала розгортанню українських фінансово-кредитних інституцій. Значної шкоди кредитним кооперативам завдала так звана «пацифікація» 1930 р.Ця масштабна антиукраїнська репресивна акція охопила 800 населених пунктів у 16 повітах. У результаті знищено майже половину товарних запасів кооперації. Одразу ж після «пацифікації» Польський Банк видав для своїх філій розпорядження про заборону приймати векселі від українських кооперативних інституцій та представити до викупу ті, що уже перебували в обігу. Для того, щоб запобігти банкрутству

[464] Вербовий М.В. Крайовий Союз Кредитовий як феномен національного господарського руху в Галичині на межі XIX–XX ст. *Науковий вісник*. Львів: Укр. ДЛТУ, 2004. Вип. 14.1. С. 127–130.

повітових та окружних союзів, «Центросоюз» та «Народна Торговля» уклали угоду про викуп таких векселів. Тільки «Центросоюз» витратив на це близько 600 тис. зл.[465].

Світова економічна криза стала приводом до посилення державного регулювання господарського життя, у тому числі й кооперативного. Наслідком цього стала новелізація польського кооперативного закону від 13 березня 1934 р., відповідно до якої від системи української кооперації відпали кооперативи на північно-західних українських землях, у тому числі й кредитні. Уже в цьому році майже всі українські кредитівки на Волині у примусовому порядку приєднали до Союзу Сільськогосподарських і Заробітково-Господарських Кооперативів у Варшаві. На Лемківщині польська влада, прагнучи зменшити вплив РСУКу, протегувала москвофільському Союзу Руських Кооперативів.

Негативно позначився на розвитку української кредитної справи також закон про реструктуризацію селянських боргів (1935 р.), згідно з яким селяни могли повертати взяті позики, в тому числі й короткотермінові, протягом 14 років, причому перші виплати мали відбутись лише в 1938 р.На відміну від польських кредитівок українські не отримували від держави належної компенсації за можливі втрати. Як наслідок, лише «українбанки» на 1936 р.мали 40% заборгованості з наданих кредитів[466], а у «райффайзенках» на кінець 1938 р.заборгованості сягали від 60 до 95% наданих позичок[467].

Зростання дебіторської заборгованості зменшувало і так незначний оборотний капітал кооперативів. Провід «Центробанку» констатував нестачу оборотних коштів, що зростала через збільшення дебіторської заборгованості. У 1936 р.сума всіх отриманих кредитів становила лише 1 927 230 зл., або 12,4% від загального балансу

---

[465] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 443.

[466] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 431; Ольховий І. Кредитова кооперація в 1938 р. *Кредитова кооперація*. 1939. Ч. 7–8. С. 8.

[467] ФедакІ.Наші кредитові кооперативи в 1936 р. *Кредитова кооперація*. 1938. Ч. 1. С. 4.

кредитної кооперації за цей рік[468]. Оскільки суттєво збільшити кооперативні оборотні кошти через залучення банківських кредитів не було змоги, обрали шлях нарощування ощадних вкладів галичан та збільшення кількості членів у кооперативах. «Розбудовувати власні фонди, збирати якнайбільше нових уділів та цим способом творити сильні основи під здорову й тривку фінансову діяльність», – так формулювали кооператори завдання кредитної кооперації в другій половині 1930-х років[469].

Щоб реалізувати це програмне завдання, перш за все активізували пропаганду ідеї кооперативного кредиту серед населення і розгорнули масовий рух за «мобілізацію дрібної ощадності», в тому числі й у навчальних закладах. У тогочасній кооперативній пресі регулярно публікували опис заходів, проведених учасниками цього руху[470]. На кінець 1938 р.ця «дрібноощадностева акція» принесла українській кооперації 111214,84 зл. Протягом 10 років (1928–1938 рр.) суму ощадних вкладів «Центробанку» вдалося майже подвоїти[471]. Розширюється спектр послуг, які надавали українські кредитні кооперативи, зокрема, почали практикувати нові, складніші форми кредиту: кредит за відкритим рахунком, кредит за позичковим рахунком для кооперативів тощо[472]. Як стимулюючий фактор запроваджено виплату своїм членам дивідендів на паї та кооперативні виплати[473].

Для піднесення рівня довіри до українських кредитівок особлива увага приділялася забезпеченню ліквідності «райффайзенівок» та «українбанків». Ліквідність активів повинна була забезпечити

---

[468] ФедакІ.Наші кредитові кооперативи в 1936 р. *Кредитова кооперація*. 1938. Ч. 1. С. 4.

[469] Потреби нашої кредитової кооперації. *Кредитова кооперація*. 1938. Ч. 1. С. 5–7.

[470] Галущинський І. Ідея ощадності і її культурно-соціальне значення. Львів: накл. товариства «Ощадність», 1927. 8 с.

[471] Висліди дрібноощадностевої акції на фонд господарської розбудови з кінцем 1938 року. *Кредитова кооперація.* 1939. Ч. 2. С. 4.

[472] Конференція українбанків у Львові. 17.XII.1938. *Кредитова кооперація*. 1938. Ч. 12. С.13.

[473] Лозинський О. Власні фонди в кредитовій кооперації. *Кредитова кооперація*. 1938. Ч. 12. С. 12.

«сталий і безупинний приплив готівки»[474]. Один із шляхів підвищення ліквідності полягав у тому, щоб «розмножувати старі, малорухливі позички, а нові кредити давати тільки за тої передумови, що будуть обов'язково в умовлений час сплачувані»[475]. Уже впродовж 1937 р.дебіторська заборгованість українбанків скоротилася майже удвічі й становила 19%[476].

Спеціальне видання «Кредитова кооперація» акцентувало увагу також на необхідності нагромаджувати в кредитних кооперативах резервний (неподільний) капітал та «резервувати усе, що тільки можна, щоб наростали власні оборотові фонди»[477]. Про ступінь рішучості керівництва української кооперації в пошуках резервів капіталів свідчить факт, що акцією заощаджування охоплено навіть працівників РСУК, які утворили власний кредитовий кооператив, що базувався на постійних дрібних внесках. Член такого кооперативу не мав права взяти свої вклади назад, допоки був працівником Союзу, натомість міг отримувати дешеві кредити. Подібні кооперативи постали також в інших українських господарських інституціях. Кооператорам доводилося поєднувати реалізацію декількох цілей, оскільки відсутність дивідендів та виплат провокувала незацікавленість кооператорів своїм товариством, а мінімальні резерви загрожували зробити кооператив збитковою організацією, коли виникне потреба в непередбачених витратах.

Активна та жертовна праця українських кооператорів у сфері кредиту зумовила у другій половині 1930-х років стійку тенденцію поступу. Так, починаючи з 1937 р.зростають як суми ощадних вкладів сільських «райффайзенівок» та міських українбанків, так і суми наданих ними позичок[478]. Усі зібрані в «Центробанку» ощадні

---

[474] Матчак Т. Центробанк на склоні 40-ліття праці. *Кредитова кооперація*. 1938. Ч. 1. С. 6.

[475] Потреби нашої кредитової кооперації. *Кредитова кооперація*. 1938. Ч. 1. С. 6.

[476] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 435.

[477] Потреби нашої кредитової кооперації. *Кредитова кооперація*. 1938. Ч. 1. С. 7.

[478] Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: вид. ТУК, 1964. С. 432.

вклади зосередили на рахунку спеціального Фонду господарської розбудови, створеному в 1937 р.з ініціативи інженера р.Раковського для фінансування розвитку української промисловості, «на оборону землі», забезпечення освіти та місця праці для сільської молоді та для інших інвестиційних проєктів[479]. За узгодженими з лідерами РСУК та інших кооперативних спілок планами дирекція «Центробанку» здійснювала з нього відповідні капіталовкладення. Наприкінці 1937 р.кредити розподілялись між окремими видами української кооперації таким чином: закупівельно-збутові та споживчі кооперативи – 43,7%, кредитні – 36,5%, молочарські – 12,6%, промислові – 7,2%. Слід відзначити, що обсяги кредитування кредитної кооперації при цьому не лише не зменшились, а навпаки – зросли, як у 1937 р., так і в наступному, 1938 р.Однак «Центробанк» почав вимагати, щоб основні грошові потреби кредитні товариства задовольняли за рахунок зібраних у своєму районі діяльності коштів, а банківським кредитом користувались лише у виняткових обставинах. Тому кредити у кредитних кооперативах зростали, але не відповідно до зростання оборотних фондів «Центробанку», азалежно від того, як розвивались самі кооперативи[480].

Упродовж тривалого часу сільські «райффайзенки» та українбанки не співпрацювали. Спочатку організаційну опіку над сільськими кредитовими кооперативами здійснювали окружні союзи кооперативів, що належали до «Центросоюзу». Тільки в останні роки перед початком війни, під впливом керівництва української кооперації, сильніші українбанки приєдналися до акції навчання та підбору персоналу у «райффайзенках»[481]. Запроваджувалися курси ведення фінансової документації та діловодства, до праці у своїх конторах залучали персонал сільських кооперативів, таким чином підвищуючи його кваліфікацію тощо. Одним із завдань такої праці було й те, щоби розширити клієнтуру українбанків, перетворюючи їх

[479] Раковський Р. Творім фонд господарської розбудови. Львів: Ощадність, 1937. 24 с.

[480] Кузик С. Кредитова політика Центробанку раніше і тепер. *Кредитова кооперація*. 1938. Ч. 12. С. 7.

[481] Харамбура Р. Організаційні завдання кредитової кооперації. Реферат, виголошений на конференції українбанків у Львові дня 25 січня 1938 р. *Кредитова кооперація*. 1938. Ч. 2. С. 11–13, Ч. 3. С. 11–12.

у спілки для селянських кас, оскільки переважна кількість цих інституцій обслуговувала не лише міське населення, а й жителів навколишніх сіл. Проводу РСУК та «Центробанку» впродовж другої половини 1930-х років вдалося забезпечити значне «омолодження» кадрів кредитної кооперації.

Розбудова міжвоєнної кредитної кооперації відбувалася як інституційна складова усього національного господарського руху. На щорічних крайових з'їздах і нарадах кредитної кооперації, окрім актуальних фахових господарських завдань, пильна увага приділялася активізації культурно-просвітницької діяльності, передплаті фахової кооперативної періодики, фінансової та організаційної підтримки національних громадських інституцій[482]. Таким чином, попри існування серйозних об'єктивних ісуб'єктивних чинників, які гальмували розвиток національної системи кредиту в Галичині, українські кооператори в останні передвоєнні рокизагалом зуміли віднайтиефективні способи нарощування її економічної потуги таз їх допомогою досягли перших вагомих результатів.

Не вирішуючи власними силами питання щодо свого кредитування, українське підприємництво не мало перспектив. У надзвичайно складних соціально-економічних та політичних умовах тогочасної Польщі кредитування підприємництва для українських купців і промисловців було особливо важким. Без власної системи кредитування великою існувала небезпека потрапити в залежність від чужоземних лихварів. Українські банки, які обслуговували переважно кооперацію, більше були пов'язані із селом і, відповідно, мало цікавилися можливостями кредитової підтримки наших купців, промисловців та ремісників.

Ідеолог, один із провідників приватницького руху, головний редактор фахового двотижневика «Торговля і Промисл» В. Несторович на зазначає про те, що українському господарському активу не вдасться створити добродійну інституцію, подібну до єврейської Централі кас безпроцентних позичок, тому що він не

[482] Матчак Т. Центробанк на склоні 40-ліття праці. *Кредитова кооперація*. 1938. Ч. 1.С. 2–6; Повідомлення Центробанку.*Кредитова кооперація*. 1938. Ч. 11. С. 15; IV Український Статистичний Річник 1936–1937. Львів, 1938.С. 185–187.

може розраховувати ані на підтримку міжнародного капіталу, ані на приватні чи державні позики. Єдиним виходом, вважає він, є «збудувати доволі поважну інституцію на основі взаємного кредиту і в той спосіб задовольнити... потреби наших купців і промисловців»[483].

Провід СУКіПу чимало уваги приділяє питанням фінансового забезпечення торгівлі та промислу, організації власної системи кредитування. Було відновлено діяльність Торговельно-Промислового Банку, посилилась робота самодопомогових кас. У 1936 р.СУКіП при Торговельно-Промисловому Банку започатковує акцію створення Фонду Безпроцентного Кредиту. Ця акція мала патріотичний характер, тому що вкладники зобов'язувались не забирати свого внеску із фонду протягом двох років та не отримувати від нього процентів. Головною метою Фонду була «допомога тим чесним, солідним і працьовитим елементам з-поміж українців, які, не розпоряджаючи капіталом, не в силі розпочати свого діла, себто заложити варстат праці…»[484].

Використовуючи досвід кооперації, провід українських підприємців розпочав активну пропаганду вкладання дрібних заощаджень у власні кредитні установи. Попри те, що в українському приватному підприємництві переважну частину становили дрібні власники, вони своїми невеликими, але регулярними ощадними внесками розбудовували свій банк, таким чином збільшуючи національний капітал, та, відповідно, і його кредитну спроможність. Торговельно-Промисловий Банк організовував з цією метою планові акції щотижневої ощадності, під час яких представники цього банку відвідували українські приватні фірми, збираючи внески та одночасно роз'яснюючи доцільність цієї важливої справи. Тільки за перших шість місяців тривалості акції дрібної ощадності сума вкладів зросла з 1 683 зл. до 16 048 зл., а на березень 1937 р.становила вже 34 257 зл.[485].

---

[483] Несторович В. Кредитові потреби наших купців і промисловців. *Торговля і Промисл.* 1935. 15 листопада. Ч.22. С.1.

[484] Несторович В. Нова важлива акція. Творимо «Фонд Безвідсоткових Позичок». *Торговля і Промисл*. 1936. 1 грудня. Ч.23. С.2.

[485] Дрібна щотижнева ощадність. *Торговля і Промисл*. 1936. 1грудня. Ч.23. С.5; Гайвас Я. Бурхливе темпо. *Торговля і Промисл*. 1937. 1 травня. Ч.9. С.2.

Розбудова банку відбувалася із залученням найкращого європейського досвіду та модерних інновацій. До активної кампанії з акумуляції капіталу вдалося залучити широкі кола вкладників у всій Галичині. Інноваційними були методи українських банкірів, результатом яких стала докорінна зміна ставлення населення краю до справи акумуляції національного капіталу. Значних успіхів вдалося досягти у розвитку співробітництва з Промбанком українських приватних підприємців, модернізуючи способи купівлі – продажем, активною пропагандою та просвітництвом докорінно змінюючи ставлення клієнтури до молодої фінансової інституції[486].

Швидкими темпами розросталася мережа відділів Промбанку не тільки у галицьких містах – Станіславові, Стрию, Сокалі, Перемишлі та Тернополі, а й на Волині. Інноваційна політика банку полягала в активній рекламній діяльності та співпраці із тогочасною пресою, що одразу позначилося на фінансових результатах інституції та створенні української мережі приватного підприємництва. До інноваційних інструментів банківської діяльності належали також модерні на той час безготівкові розрахунки, перекази, операції чеком, біжучі рахунки, акредитиви, ділові векселі тощо. Для підприємців – клієнтів банку надавалися також консалтингові послуги, що утверджувало у їхньому середовищі високі засади фахової етики, традиції та дисципліни[487].

Важливою ініціативою Промбанку стало інвестування промислових підприємств. Провід банку прагнув мобілізувати, крім «розсіяних дрібних капіталів також посідачів більших капіталів, розбуджуючи в них інтерес до промислового виробництва»[488]. Лише у 1937 р.Промбанк надав інвестиційного кредиту на суму 45 тис. зл. векселевих позик, 5,5 тис. зл. позик із фондів безпроцентного кредиту[489]. Інтенсивна інвестиційна політика Промбанку утверджувала його як повноцінну банківську інституцію європейського взірця.

---

[486] На шляхах нашого дозрівання. *Торговля і Промисл*. 1938. 1 березня. Ч.5.С. 1.

[487] Пром-Банк у світлі його праці. *Торговля і Промисл*. 1937. 1 жовтня. Ч.19. С.2.

[488] Двайцять хвилин у Пром-Банку. *Торговля і Промисл*. 1938. 15 січня. Ч.2. С.3.

[489] Загальні збори Пром-Банку. *Новий час*. 1938. 22 лютого. Ч.37. С.7.

Патріотичний провід банку на чолі з А. Міляничем зумів у короткі терміни сформувати потужний соціальний капітал, наслідком чого стало динамічне зростання українського підприємництва у міжвоєнній Польщі. Як наголошував А. Міляни, формування такого банку вкрай важливе власне на етапі становлення українського приватного підприємництва, бо це «найкращий момент, коли можна клієнта виховувати, зоорганізувати грошево та витворити у нього відповідне наставлення, що потреба інституції, яка змобілізувала би капітали серед найширших кругів українського громадянства в краю і на еміграції та обертала б ці капітали на розбудову торговлі і промислу, є велика і що нею може бути тільки Промбанк …»[490].

Інституційне становлення економічного фундаменту українства в умовах польського авторитарного режиму відбувалося шляхом патріотичного просвітництва та втілення у реальну практику банківської діяльності інноваційного європейського та північноамериканського досвіду, творення власне українського інструментарію, що базувався на патріотичній мотивації формування відносин довіри й соціального капіталу як спосіб продовження визвольних змагань економічними засобами. Модерним інструментарієм у цій важливій справі стало активне впровадження у підприємницькому середовищі фінансово-кредитного просвітницького консалтингу. Прикладом для сучасних українських банків може служити успішний досвід Промбанку у реалізаціїукраїнських підприємницьких проєктів. Утілення модерних форм банківської співпраці формувало високий авторитет цієї інституції та закріплювало за нею статус лідера серед інших українських банків у Галичині.

Упродовж 1937 р.річний фонд банку зріс на 253%, оборотні фонди – на 280%[491]. Об'єктивний фаховий аналіз діяльності банківської інституції постійно оприлюднювався на шпальтах «Торговлі і Промислу», що створювало комунікаційний ефект та

[490] Росте сильна фінансова установа. *Торговля і Промисл*. 1937. 15березня. Ч.6. С.3.

[491] Пром-Банк у світлі його праці. *Торговля і Промисл*. 1937. 1 жовтня. Ч.19. С.2.

забезпечувало високу продуктивність банківського капіталу[492]. Як інформував часопис, зростання обороту капіталу банку впродовж двох кварталів 1937 р.становило у середньому 2,9 раза у місяць, що призвело до розширення банківського персоналу утричі[493].

Результатом «виховання солідного клієнта» стало надання у 1937 р.3,5 млн зл. короткотермінових кредитів[494]. Кредит був доступний кожному клієнтові, який мав у банку відкритий біжучий рахунок і регулярно здійснював усі свої грошові операції при допомозі Промбанку. Така умова виставлялася для того, щоби банк мав змогу оцінити надійність і солідність клієнта та фінансову спроможність його підприємства. На цих умовах кредит надавався без зайвих зволікань та формальностей. Окрім цього було виділено ще понад півмільйона довготермінових кредитів[495].

Динамічне зростання українського приватного підприємництва у другій половині 1930-х років актуалізувало проблему короткотермінових кредитів. У цей період, за словами журналіста-оглядача Я. Гайваса, попит на короткотерміновий кредит у середовищі українських підприємців був «такий великий, що при теперішній капіталовій організації ніяк його заспокоїти не можна»[496]. Це значною мірою сприяло утриманню високого процентного рівня кредиту, який коливався між 8 та 10%, а інколи сягав навіть 12%. У тих умовах це був гранично високий рівень, особливо, якщо взяти до уваги той факт, що вже при 8% кредиті в тогочасних економічних умовах починався процес гальмування зростання конкурентоспроможності пересічного підприємства, а при 12% кредиті рентабельність навіть зразкового підприємства була дуже проблематичною.

---

[492] Росте сильна фінансова установа. *Торговля і Промисл*. 1937. 15березня. Ч.6. С.3–4.

[493] Пром-Банк у світлі його праці. *Торговля і Промисл*. 1937. 1 жовтня. Ч.19. С.2.

[494] Sprawy Narodowościowe. 1938. № 1–2. S. 109.

[495] Пром-Банк у світлі його праці. *Торговля і Промисл*. 1937. 1 жовтня. Ч.19. С.2.

[496] Гайвас Я. Банковий кредит на нашому ринку. *Торговля і Промисл*. 1937. 15 грудня. Ч.24. С.7.

Зрозуміло, що такий високий рівень процента за кредити Промбанку диктувався труднощами становлення українського підприємництва та його банкової установи. Попри надмірний попит серед причин такого стану можна виокремити й високий річний процент по вкладах та відсутність великих інвестицій. Дрібні вкладники отримували у кінці року 5–5,5% дивідендів. Коли ж додати до цього високу вартість банківських операцій, то стає зрозумілим, звідки брався такий дорогий кредит. Висока вартість внутрішніх банкових операцій була зумовлена недостатньою кількістю вкладників[497]. Брак фахового знання й досвіду, які нерідко характеризували молодого підприємця, не давали впевненості у тому, що він уміло використає позичені гроші. Це було фактично перше покоління українського приватного підприємництва, в середовищі якого ще тільки формувалася фахова етика, традиції та дисципліна. Усе це безумовно мало безпосередній вплив на умови кредиту, що надавався Промбанком й іншими українськими банками, та змушувало банки обережніше ставитися до позичальників і високими процентними ставками страхувати себе від банкрутства[498].

Експерти банку, відзначаючи постійне зростання вкладів, щоупродовж другої половини 1937 р.становило 78%, звертали увагу на те, що дрібноощадностеві вклади становили на 45% більше, ніж звичайні. З цього робився висновок: «З розпорошених сотиків незацікавлених навіть безпосередньо у розвиткові банку людей зискав банк більше оборотових фондів, ніж від тих, для яких працює і яким запевнює безпосередню користь». Про це промовисто свідчила загальна сума кредитів із біжучого рахунку, яка у 1937 р.сягнула понад 2 млн зл.[499]. Надзвичайні Загальні Збори банку 20 листопада 1938 р.констатували динамічне зростання Промбанку, який міг позмагатися із найбільш впливовими банками тогочасної

[497] Там само.

[498] Вербова О.С. Унікальний досвід акумуляції українського національного капіталу в умовах міжвоєнної Польщі. *Історія народного господарства та економічної думки України.* Вип. 51. 2018. С.176–195.

[499] Уділи, обороти і кредит у Пром-Банку. *Торговля і Промисл.* 1938. 15 січня. Ч.2. С.3

Польщі. За період січня–жовтня 1937 р.кількість вкладників подвоїлася, а сума вкладених капіталів виросла втричі[500].

Зростаюча загроза війни призвела фактично до завмирання фінансового життя на варшавській біржі. Однак ці несприятливі умови, як і посилення антиукраїнської політики, не змогли загальмувати поступ фінансово-кредитної системи національного підприємництва в Західній Україні. Формування добре вишколеного персоналу для західноукраїнських фінансово-кредитних інституцій розцінювалося господарською елітою того часу як особливо важливий чинник. Українське кооперативне та приватне підприємництво в умовах колоніальної політики польської окупаційної влади створило власну фінансово-кредитну систему, що ґрунтувалася на модерному фаховому досвіді та засадах господарського солідаризму.

3.1.3. Феномен національного інноваційного менеджменту

Ґенеза національного менеджменту західноукраїнського кооперативного та приватного підприємництва міжвоєнного часу утверджує інноваційну традицію української науки та практики управління на засадах використання новітніх технологій, зміцнення економічних і морально-ціннісних основ. Європейську теорію та практику маркетингу й менеджменту збагатила діяльність фундатора першого українського видавничого концерну Івана Тиктора. Національна самоідентифікація українців краю, що стала результатом колосальної націотворчої просвітницько-духовної діяльності, змотивувала галицьких українців початку XX ст. до здобуття вищої освіти та формування нового соціального стану фахової інтелігенції й підприємців.

Таким було українське тло формування особистості підприємця-інноватора Івана Тиктора. Після закінчення гімназій у Львові та Рогатині під проводом відомого педагога Михайла Галущинського він студіював торговельні науки і право у Львівському

[500] З діяльності Пром-Банку. Надзвичайні Загальні Збори. *Торговля і Промисл.* 1938. 1 грудня. Ч.23. С.2.

університеті[501]. У 1921 р.Іван Тиктор стає акціонером товариства «Червона калина», що займалося переважно видавничою справою. У 1923 р.очолює власний видавничий концерн «Українська преса». Тоді ж з'являється ілюстроване видання українською мовою – журнал «Новий час», який швидко завоював симпатії читачів. В умовах фінансової кризи, нестабільної політичної системи, постійних бродінь в умах і депресії з приводу поразки у боротьбі за незалежність «Новий час» давав можливість поглянути на життя без надмірного захоплення політикою[502].

Продовжуючи справу першого в Європі українського фінансово-страхового концерну «Дністер», концерн І. Тиктора доволі успішно поєднав видавничу справу зі страхуванням українських селян. Розуміючи, що його потенційні покупці – передовсім селянство, він став ініціатором видавничих проєктів, за які, з одного боку, охоче платили селяни, а з іншого – ці видання приносили суттєву користь усьому суспільству. У 1924 р.Тиктор випускає газету «Народна справа». Намагаючись витримати конкуренцію за сільського читача, І. Тиктор оголошує, що його концерн автоматично страхує велику рогату худобу в підсобних господарствах передплатників газети «Народна справа»[503]. Через певний час тижневик «Народна справа» сягнув нечуваного накладу – 40 тис. примірників. За десять років існування «Народна справа» заплатила своїм передплатникам 750 тис. золотих відшкодування. Тому не дивно, що деякі села передплачували 100 і більше примірників газети. Крім того, Тиктор

[501] 30-ти ліття видавничої діяльности Івана Тиктора. 1923–1953.Вінніпег: [б. в.], 1953. С. 5; Іван Тиктор: талан і талант: монографія] / [Н. Зелінська, Л. Сніцарчук, Е. Огар та ін.]; керів. авт. кол. О. Думанська. Львів: Українська академія друкарства, 2007. С. 12.

[502] Тимошик М. Історія видавничої справи. Київ: Наша культура і наука, 2007.С. 15; Карий Володимир. Іван Тиктор як редактор і видавець: штрихи до ненаписаної біографії.*Український інформаційний простір*: Науковий журнал Інституту журналістики і міжнародних відносин Київського національного університету культури і мистецтв. 2013. Число 1. У 2–х ч. Ч. 1. С. 82.

[503] Іван Тиктор: талан і талант: монографія / Н. Зелінська, Л. Сніцарчук, Е. Огар та ін.; керів. авт. кол. О. Думанська. Львів: Українська академія друкарства, 2007. С. 89.

займався меценатством та ініціював низку акцій на підтримку «Просвіти», «Рідної школи» та інших українських громадських організацій[504].

І. Тиктор активно рекламував у своїх виданнях саме українські фірми і пропагував українську тематику. Заклики не купувати у польських та єврейських підприємців не мали характеру антисемітських або антипольських висловлювань, а формували прошарок власних українських підприємців, що дозволяло конкурувати і виживати в умовах відсутності держави. Пізніше ця позиція втілилася у гасло «Свій до свого по своє», що виникло, до речі, теж не без участі І. Тиктора, який став, таким чином, ще й першим галицьким фахівцем із написання рекламних і презентаційних текстів[505]. Його концерн пішов шляхом видання газет і журналів, розрахованих на різні сегменти споживачів. У 1920–1930-ті роки І. Тиктор друкує вузькопрофільні видання – «Дзвіночок», «Комар», «Наш лемко», «Наш прапор» та інші. Він вірив, що необхідно працювати з дітьми, підлітками, національними етногрупами, ветеранськими організаціями. Така менеджерська стратегія стала доволі успішною. У міжвоєнний період І. Тиктор став одним із найвпливовіших бізнесменів не тільки в Галичині, але й в усій Польщі[506].

---

[504] Тимошик М. Історія видавничої справи. Київ: Наша культура і наука, 2007.С. 15; Карий В. Іван Тиктор як редактор і видавець: штрихи до ненаписаної біографії. *Український інформаційний простір*: Науковий журнал Інституту журналістики і міжнародних відносин Київського національного університету культури і мистецтв. 2013. Число 1. У 2–х ч. Ч. 1. С. 81–84.

[505] Карий В. Іван Тиктор як редактор і видавець: штрихи до ненаписаної біографії. *Український інформаційний простір*: Науковий журнал Інституту журналістики і міжнародних відносин Київського національного університету культури і мистецтв. 2013. Число 1. У 2–х ч. Ч. 1. С. 81–84.

[506] Карий Володимир. Іван Тиктор як редактор і видавець: штрихи до ненаписаної біографії.*Український інформаційний простір*: Науковий журнал Інституту журналістики і міжнародних відносин Київського національного університету культури і мистецтв. 2013. Число 1. У 2–х ч. Ч. 1. С. 81–84; Іван Тиктор: талан і талант: монографія /керів. авт. кол. О. Думанська. Львів: Українська академія друкарства, 2007. 240 с.; Тимошик М. Історія видавничої справи. Київ: Наша культура і наука, 2007. 496 с.

Прикладом національної та соціальної відповідальності талановитого підприємця та менеджера стали додатки до газет і журналів, що безплатно розповсюджувалися для передплатників. Серед таких додатків були: художня література, календарі, альманахи, дитяча література, книги з історії, філософії, довідники[507]. У 1930-ті роки з'являються монументальні «Історія України», «Історія українського війська» та «Історія української культури», до написання яких І. Тиктор залучив найкращих вчених та мистецтвознавців того часу. Він оплатив не тільки друк, а і щедрі гонорари авторам. Окрім цього концерн видав: «Євангеліє» накладом 80 тис. примірників, молитовник «Вірую» – 100 тис. примірників, «Українська ілюстрація», підручники для лемків тощо. Усього ж за міжвоєнний період було видано понад 400 найменувань книг, близько десятка періодики[508]. Концерн видавав українську пресу рекордними накладами. Уже на початку 1930-х років, як свідчать дослідники, концерн Тиктора – це друкарня з ротаційною машиною, лінотипа, палітурна майстерня, перший у Львові редакційний телефон, автопарк для розвезення преси, кілька сотень співробітників, понад трьох тисяч кореспондентів[509].

Авторитет Тиктора у Галичині того часу був надзвичайно високим. Надрукуватися в його концерні вважалося честю, він спонсорував студентів, сприяв становленню кооперації в селах і жертвував на розвиток мережі «Просвіти». Розмаїття супутніх інноваційних менеджерських та маркетингових ходів, які впровадив підприємець, уже увійшли в сучасні підручники і довідники з інноваційного менеджменту та PR-технологій.

Прикладом становлення національного інноваційного менеджменту в інституціональному полі аграрної кооперації на

---

[507] 30-тиліття видавничої діяльности Івана Тиктора. 1923–1953. Вінніпег: [б. в.], 1953. 74 с.; Чорновол І. 100 видатних львів'ян. Львів: «Тріада плюс», 2012. 448 с.

[508] Тимошик М. Історія видавничої справи. Київ: Наша культура і наука, 2007. С. 129–131.

[509] 30-ти ліття видавничої діяльности Івана Тиктора. 1923–1953.Вінніпег: [б. в.], 1953. С. 38; Іван Тиктор: талан і талант: монографія] / Н. Зелінська, Л. Сніцарчук, Е. Огар та ін.; керів. авт. кол. О. Думанська. Львів: Українська академія друкарства, 2007. С. 214.

засадах використання новітніх технологій та модерного перетворення українського селянства стала діяльність Євгена Храпливого. Ставши директором Краєвого Товариства «Сільський господар», Є. Храпливий багато часу віддавав дослідницькій праці, присвяченій проблемам фахового та громадського менеджменту. Творення кооперативних млинів і м'ясарень, співробітництво кооперацій з органами місцевого самоврядування, осередків вивчення сільського господарства і сільськогосподарської кооперації, збільшення громадського бюджету і проведення кампаній проти боргів, впровадження здобутків науки, техніки, агрономії в господарську практику, залучення молоді до кооперації – це далеко не повний реєстр тих проблем, що перебували предметом публікацій Є. Храпливого[510].

Слово вченого й організатора було адресоване українському селянству, яке він закликав долучатися до кооперації, підвищувати загальноосвітній і фаховий рівень, впроваджувати здобутки науки, техніки, агрономії в господарську практику, боротися із марнотратством, боргами, пияцтвом, лінощами, зневірою. Це була широка програма оздоровлення сільського господарства і посилення його здатності до розвитку в умовах наступу економічної кризи, що охопила світову економіку в 1929–1933 рр. Остання була особливо дошкульною для західноукраїнського дрібноселянського господарства, що знемагало від малоземелля, консервативних форм господарювання, виснажливих податків, низької конкурентоспроможності на ринку продовольства. У цих умовах потрібно було подесятерити зусилля на підтримку селянства. Власне це добре розумів Є. Храпливий. «Наше завдання, – писав він, – не зневірюватись, а дальше працювати»[511].

Аграрна криза була пов'язана із загостренням конкурентної боротьби на ринку, що вело до зниження цін. Витримати конкуренцію могли тільки ті господарства і кооперативи, які могли знизити свої витрати і підвищити якість продукції. Це головні

[510] Злупко С.М. На чатах рідної землі: Євген Храпливий – учений, організатор, патріот. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 1999. С. 177–184.
[511] Храпливий Є. Слово аґрономів-кооператорів. *Сільський господар*.1930. Ч. 27.С. 449.

інструменти виживання в ринкових умовах. Можна різними методами і засобами підвищувати конкурентоспроможність селянського господарства. Та одним із важливих засобів є ощадність. На думку Є. Храпливого, тільки ощадністю можна поборотилихо на селі. Цим вся кооперація світу раціоналізує господарську працю. Цим шляхом повинна йти і українська хліборобська кооперація.

У 1930 р.з окремих публікацій він уклав брошуру «Ощадність. Шлях до сили й добробуту народу», де наголошував: «Ощадність мусить перейти глибоко в усе наше життя, вона мусить йти заповітом, обов'язуватиме у кожній хвилині і на кожному місці, наших громадян. Бо тільки загальна, поголовна, хоч може в перших своїх кроках цілком скромна ощадність може дати великі наслідки для цілого народу»[512]. Ощадність має охопити працю, час і майно. Тоді вона стане основою добробуту. Саме тому потрібно виховувати людей в дусі ощадності. Воно включає виховання громадян, починаючи з ощадності гроша, відтак ощадності праці та часу шляхом переведення нашого господарського життя в рамки кооперативної організації. На думку економіста, в дусі ощадності потрібно виховувати молоде покоління. Викоренити з нашого народу марнотратність – такий глибокий сенс ощадності. Розбудова національної економіки відбувається в умовах великого марнотратства грошей, праці, майна. Ощадливість – одне із надійних джерел економічного зростання і подолання бідності як у часи Є. Храпливого, так і на сучасному етапі розвитку сільського господарства.

В основу господарського поступу творець національного аграрного менеджменту ставить інновації. В його концепції модерна європейська аграрна освіта та новітні методи організації української аграрної справи становили стрижень інноваційних підходів. Завдання Товариства «Сільський господар», – зазначав Є. Храпливий, – об'єднати селян для усіх справ сільського господарства, давати їм науку і пораду в господарюванні, у вирощуванні плодів високої якості та конкурентоспроможності на ринках. Хліборобське знання і оборона хліборобських інтересів

[512] Храпливий Є. Ощадність. Шляхи до сили й добробуту народу. Реферат на кооперативне свято. Львів, 1930. С. 19.

розглядалися як два головні та найважливіші завдання організації «Сільський господар». Кооперація потребує добрих продуктів із сільського господарства, які можна виробити на основі хліборобської науки і знання самих господарів. «До цього можна дійти лише тоді, – вважав Є. Храпливий, – «коли наші господарі зорганізують своє господарство на новітній лад та примінять свої способи продукції до тепершніх вимог світових торговельних ринків»[513]. Це найважливіша, на думку менеджера-інноватора, засада, бо можна скільки завгодно скаржитися на долю, на малі ринкові можливості, на експансію іноземних виробів, але якщо докорінно не поліпшити технологію й організацію сільського господарства, то селянству буде неможливо вибратися з біди. Дешевість і якість сільськогосподарської продукції, всеохопна ощадність праці, грошей, майна, часу – це найкращі аргументи на користь національного сільськогосподарського виробника.

Одне з чільних місць в аграрному менеджменті Є. Храпливого посідало фахове планування агрономічної роботи. За його ініціативою при Товаристві було створено Головну Організаційну Секцію, що ставила за мету розбудову агрономічної праці в краю з перспективою поширення її не тільки у царині сільськогосподарської кооперації, а й у всіх відповідних сферах українського економічного життя[514]. Для цього Секція створювала свої відділення при філіях «Сільського Господаря», що в сукупності повинно було сприяти плановій роботі Товариства на всіх теренах його впливу. Є. Храпливий вважав, що завдяки створенню Головної Організаційної Секції вдалося об'єднати зусилля усіх центральних установ, спрямувати їх на шлях активної господарської і культурної діяльності. До неї були залучені українські банки, просвітні установи тощо.

Позитивною прикметою своєрідного українського хліборобського менеджменту, який формував Є. Храпливий, було намагання охопити його вертикальні й горизонтальну системи. Співпраця

[513] Храпливий Є. Ощадність. Шляхи до сили й добробуту народу. Реферат на кооперативне свято. Львів, 1930. С. 19.

[514] Доманицький В. Сорок літ громадсько-агрономічній праці проф. Костя Мацієвича. *Український Агрономічний Вісник*. 1938. № 6. С.60.

«Сільського Господаря» розглядалася не тільки на рівні центральних установ, а й повітових установ і філій, їхніх низових ланок і гуртків. Це давало змогу проводити роботу об'єднаними силами, враховувати місцеві особливості не тільки на рівні повіту, а й окремого села. Цій проблемі учений присвятив монографію «За хліборобську справу», в інформації про видання якої зазначалося, що це фактично підручник для аграрних менеджерів – «організаторів наших хліборобів», «докладна інструкція про організаційну і фахову (агрономічну) праці всіх клітин нашої хліборобської організації, без якої не може обійтися ні один організатор села»[515]. Аналізуючи діяльність «Сільського Господаря», його можливості та перспективи, Є. Храпливий окреслив особливості менеджменту в усіх сферах господарювання на селі. Повчальною є структура і логіка викладу, єдність теоретичних і методичних підходів. Дослідництво, показові поля, збір, зберігання і продаж сільськогосподарських плодів, вирощування городини і боротьба з бур'янами, садівництво, пасовиська і плекання худоби, птахівництво, рибальство, пасічництво і шовківництво, меліорація – це далеко не повний реєстр цих галузей і проблем, про які йдеться у брошурі Є. Храпливого «За хліборобську справу»[516]. Ця праця засвідчує високий науково-методичний і організаційний рівень української сільськогосподарської науки взагалі, а передусім фаховість Є. Храпливого.

У своїх задумах Є. Храпливий не відривав економіку від освіти і культури, зважавна їхню органічну єдність та генетично-еволюційну поступовість. Він завжди мав на увазі конкретного господаря з його позитивами і негативами, але трактував поступ господаря у контексті збагачення і зростання добробуту українського народу загалом. Є. Храпливий заклав підвалини національного

[515] Злупко С.М. На чатах рідної землі: Євген Храпливий – учений, організатор, патріот. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 1999. С. 44; Храпливий Євген. За хліборобську справу. Про те, як основувати кружки та філії «Сільського Господаря» та як в них працювати.Львів: Накладом РСУК, 1932. 15 с.

[516] Храпливий Євген. За хліборобську справу. Про те, як основувати кружки та філії «Сільського Господаря» та як в них працювати.Львів: Накладом РСУК, 1932. 15 с.

хліборобського менеджменту, зробив вагомий внесок у розвиток української аграрної науки в царині європейської модернізації селянського господарства.

У справі розвитку національного підприємництва особливе місце посідає Перша українська фабрика цукерок «Фортуна нова», що постала у 1924 р.завдяки унікальній жінці Климентині Авдикович-Глинській за підтримки митрополита Андрея Шептицького. Детальну інформацію про підприємницький чин великої українки можна почерпнути із брошури «Історія одної фабрики», що зберігається у Центральному державному історичному архіві України у Львові (фонд Наукового товариства ім. Т. Шевченка) та належить перу К. Авдикович, яка написала цей спогад на замовлення Наукового товариства ім. Т. Шевченка 1935 р.Спогади власниці підприємства К. Авдикович містять інформацію про обставини заснування фабрики у Перемишлі, її перенесення до Львова, умови провадження бізнесу та ціни, про спробу перетворення підприємства у промисловий гігант за допомогою братів Шептицьких тощо. Брошуру проілюстровано зразками реклами українських підприємств міжвоєнної доби[517]. Як зазначає авторка, «Історія однієї фабрики» написана для усіх, хто «вірить у зміцнення української нації шляхом її упромисловлення, що, як я, цю віру переводять у життя…»[518].

Митрополит А. Шептицький інвестував у підприємство 46 тис. дол. Проте насамперед через брак технічного досвіду й недобросовісність найнятих інженерів ці інвестиції не окупилися, а «Фортуна нова» не стала промисловим гігантом. У 1925 р.митрополит призначив куратором фабрики свого брата Климентія, а 12 жовтня 1928 р.подарував К. Авдикович її борг[519]. К. Авдикович-Глинська пильно добирала персонал фабрики: майже всі робітниці мали повну середню або й вищу освіту. Чимало інвестувала в рекламу, у пошук нових ринків збуту, робила презентації. Над

[517] ЦДІА України у м. Львові. Ф. 409.Оп. 1.Спр. 611 «Справа про здачу в аренду будинків «Фортуні новій». Арк. 390.
[518] Авдикович Климентина. Перша українська фабрика цукорків «Фортуна нова». Львів: «Тріада плюс», 2010. С. 33.
[519] Там само. С. 21.

дизайном продукції працювали відомі професійні художники. На фабриці виробляли серію шоколадок під назвою «Солодка історія України», на обгортці яких були портрети українських очільників, починаючи від Володимира Великого аж до останнього гетьмана[520].

Згодом у Львові, крім крамниці на вул. Руській, відкрилися фірмові крамниці «Фортуни нової» на вулицях Пекарській, князя Лева Сапіги (нині – С. Бандери), у Стрию та Дрогобичі. Продукція «Фортуни Нової» продавалася також у містечках Волині, Холмщини та Підляшшя, США. К. Авдикович співпрацювала з багатьма іншими українськими підприємцями й купцями. Займалася також харитативною діяльністю, тобто, як віруюча людина втілювала свої переконання у соціальному служінні: на свято Миколая забезпечувала українських школярів безплатними подарунками; цікавилася жіночим рухом, матеріально підтримувала Союз українок, у 1934 р.фінансувала Жіночий конгрес українок у Станіславові[521].

У 1939 р.на фабриці працювало 125 працівників та шість агентів-представників, які збирали замовлення по містах. Річний оборот становив 2 млн зл. (1 дол. США коштував тоді 5 зл.) Крамниці «Фортуни нової» були влаштовані на європейському рівні. Німецьке обладнання, закуплене Климентиною Авдикович 1924 р., працювало ще й у повоєнні роки. Нині Першу українську фабрику цукерок «Фортуна нова» вважають попередницею кондитерської фабрики «Світоч»[522].

Цей феномен став віддзеркаленням того, що українське господарське відродження в умовах чужої держави набуло рис жіночої емансипації, випередивши у цьому багато європейських та північноамериканських державних націй.

На території Західної України в умовах міжвоєнної Польщі,переборюючи антиукраїнську дискримінаційну політику, українські кооперативні та приватні менеджери опановували щораз нові сфери торгівлі, аграрного й промислового виробництва та

[520] Авдикович Климентина. Перша українська фабрика цукорків «Фортуна Нова». Львів: «Тріада плюс», 2010. 48 с.
[521] Авдикович Климентина. Перша українська фабрика цукорків «Фортуна Нова». Львів: «Тріада плюс», 2010. С. 35.
[522] Там само.С. 27.

фінансово-кредитної діяльності[523]. Основою цього процесу стало відродження таких ментально характерних для українців рис, як взаємодовіра, підприємливість, ощадливість, прагнення до особистої свободи й добробуту. Західноукраїнські менеджери підтримували матеріально і морально національну культуру й освіту, жертвуючи на це свої кошти і беручи безпосередньо активну участь у громадсько-культурному житті краю. Реалізація засад господарського солідаризму ґрунтувалася на взаємній довірі, співпраці та інноваційній взаємодії, що проявлялося у фінансово-кредитній, видавничій, аграрній, просвітницькій, виробничій діяльності. Досвід західноукраїнського інноваційного менеджменту міжвоєнного часу є особливо цінним для розбудови державницьких підвалин сучасного національного підприємництва.

3.2. Деформації підприємництва як моделі інноваційної поведінки в умовах неринкової економічної системи

Розвиток підприємництва на українських територіях у складі СРСР у 1920–1980 рр.визначався домінуванням колективних форм підприємницької діяльності, а саме державного та кооперативного підприємництва. Основу економічної системи в цей період становили державні підприємства, реалізація інноваційного потенціалу яких була ускладнена через деперсоніфікацію суб'єкта підприємницької діяльності та відсутність дієвого мотиваційного механізму впровадження новацій. Ці проблеми постали перед державою як підприємцем уже в період «воєнного комунізму», коли спроба форсованого втілення т.зв. «соціалістичного ідеалу» шляхом повного заміщення приватного капіталістичного підприємництва централізованою системою прямого державного управління виробництвом призвела до подальшого поглиблення загальної економічної кризи, викликаного Першою світовою війною та революційними подіями 1917–1921 рр.Найбільш катастрофічним був стан важкої промисловості: у 1920 р.видобуток вугілля становив

[523] Вербова О.С. Українське жіноцтво в національній кооперації міжвоєнного часу. *Історія народного господарства та економічної думки України.* 2016. Вип.49. С. 47–63.

лише 17,7%, виробництво чавуну 0,5%, сталі – 1,7%, прокату – 1,8% від рівня 1913 р. [524].

При цьому повне знищення підприємницької мотивації на одержавлених підприємствах не лише зумовило подальше скорочення виробництва в усіх галузях економіки, а й практично унеможливило здійснення інноваційної функції підприємництва у державному секторі економіки. В умовах політико-правової нестабільності та загрози повної експропріації майна колишні власники підприємств піклувалися не про вдосконалення технології виробництва, а насамперед про збереження своїх капіталів; водночас державні емісари-управлінці керувалися лише прямими директивами уряду, спрямованими здебільшого на забезпечення потреб фронту та принаймні простого відтворення виробництва у стратегічних галузях народного господарства. Як наслідок, більшість промислових підприємств потребували технічного переозброєння. У першу чергу це стосувалося підприємств важкої індустрії Південно-Східного регіону – металургійних, цементних та ін. За даними П. Лященка, вони були обладнані переважно паровими двигунами, у той час як інші галузі вже значною мірою перейшли на двигуни внутрішнього згорання[525].

Не була успішною у цей період і діяльність новостворених радгоспів, які в умовах «воєнного комунізму» переживали глибоку кризу: посівні площі скорочувалися; внаслідок поганого обробітку землі врожаї були низькими; майже не розвивалося тваринництво. Унаслідок товарного й продовольчого голоду основна увага приділялася виробництву продовольства, насамперед хліба, проте нестача коштів та знарядь виробництва перешкоджали належному розвитку господарств та піднесенню рівня агрокультури. На економічний стан радгоспів негативно впливали також завеликі штати робітників і службовців, низька продуктивність праці та в багатьох випадках – безгосподарність. Крім того, економічна мотивація остаточно знищувалася через повне вилучення хлібних та

[524] Украина: Стат. справ. Харків: ЦСУ УССР, 1925. С. 190, 195.

[525] Промышленные предприятия Юго-Востока. Список предприятий со вступительной статьей П.И.Лященко. Ростов-на-Дону, 1920. С. X.

продовольчих надлишків державою, від якої радгоспи майже нічого не отримували[526].

Причини такого стану речей у націоналізованому секторі вітчизняної економіки були вдало розкриті одним із найбільш глибоких економістів того часу Б. Бруцкусом, який у своїй відомій праці «Социалистическое хозяйство»[527] здійснив докладний аналіз головних проблем радянського способу господарювання. Зокрема, він виразно окреслив та охарактеризував нездоланні вади, органічно притаманні державній формі підприємництва, що силоміць упроваджувалась у життя в ті роки, а саме:

– відсутність матеріальної зацікавленості керівників соціалістичних підприємств у результатах роботи увірених їм фабрик та заводів і, відповідно, у їхньому економічному розвитку та якості виробленої продукції;

– нераціональне використання наявних ресурсів, байдужість у розпорядженні державним майном, безгосподарність як наслідок безвідповідальності та відсутності елемента ризику внаслідок того, що всі фінансові витрати несе держава;

– необхідність зовнішнього контролю за діяльністю державних підприємств, що призводить до встановлення дріб'язкової опіки за використанням матеріалів, машин та ременанту, виробничою дисципліною працівників, але зовсім не гарантує господарської раціональності;

– прагнення держави централізувати всі розподільчі функції, що неминуче веде до бюрократизації та гіпертрофованого розростання апарату управління виробництвом;

– неможливість ефективного функціонування націоналізованих підприємств за умов розбалансованості державного механізму постачання, через що життєздатними залишалися саме ті підприємства, які не втрачали зв'язків із вільним ринком і орієнтувалися на самопостачання, не покладаючись на «милість» главків і центрів, і зрештою вони давали державі більше продукції,

---

[526] Лежнев-Финьковский П. Совхозы и колхозы. Москва: Госиздат, 1928. С. 62.

[527] Бруцкус Б.Д. Социалистическое хозяйство. Теоретические мысли по поводу русского опыта. Москва: Стрелец, 1999. 96 с.

ніж ті підприємства, які перебували на повному державному утриманні;

– консерватизм та інертність централізовано-адміністративної організації господарства, що не залишає простору для вияву особистої ініціативи у сфері виробництва і вкрай ускладнює оцінку посадовими особами інноваційних розробок та їх подальше впровадження у виробництво.

Основні заходи НЕП, що були розроблені з урахуванням негативного досвіду, здобутого у період «воєнного комунізму», спрямовували основну увагу на проблему реалізації інноваційного потенціалу державних підприємств як на макро-, так і на мікрорівні. Вони передбачали:

по-перше, вдосконалення механізму управління державними підприємствами шляхом заміни жорсткої системи «главкізму» трестами й синдикатами, які мали повну фінансову та господарську незалежність і управляли державним майном на комерційних засадах, що загалом сприяло пожвавленню підприємницького середовища та розвитку у ньому елементів конкурентної поведінки;

по-друге, підвищення ефективності державних підприємств на основі впровадження засад рентабельності, госпрозрахунку та посилення фінансово-господарської відповідальності, що мало зацікавити керівників підприємств і трудові колективи у впровадженні нової техніки та прогресивних методів організації виробничого процесу з метою підвищення продуктивності праці та якості виробленої продукції;

по-третє, відносне скорочення державного сектора економіки та відродження окремих елементів підприємницької поведінки шляхом доповнення державних організаційних форм господарювання недержавними та змішаними, що діяли на ринкових засадах (акціонерними, кооперативними, орендними, концесійними тощо).

Масове трестування промисловості розпочалось у другій половині 1921 р.і в основному було завершене на кінець 1922 р.Трести являли собою виробничі об’єднання промислових підприємств, що діяли на основі госпрозрахунку. Вони утворювались або з

однорідних підприємств за територіальною ознакою, або комбіновано – за виробничо-територіальним принципом. Першими в Україні були створені у вересні 1921 р.трести «Хімвугілля» та «Укрпаперетрест». Трести невдовзі стали основною ланкою в системі державного управління промисловістю, зосередивши у своїх руках оперативне керівництво діяльністю підприємств, що входили до їхнього складу, і відіграли певну позитивну роль у концентрації виробництва, необхідної для прискореної відбудови та технічного переоснащення промисловості. Однак на заваді практичної реалізації переваг комерційних методів господарювання постали численні прорахунки, допущені під час трестування.

Спочатку передбачалось об'єднати у трести тільки найбільші й найважливіші для держави підприємства, проте невдовзі розгорнулося прискорене трестування середніх і дрібних державних підприємств. Унаслідок цього поряд із великими трестами виникло і почало функціонувати багато дрібних трестів, які не мали загальнодержавного значення і, відповідно, матеріальної бази для здійснення повноцінної виробничої діяльності, через що більшість із них стали нерентабельними, а, відтак, і нежиттєздатними. У процесі організації трестів не завжди враховувались кількісні та якісні параметри підприємств, що призводило до невідповідності наданих їм оборотних засобів основному капіталу, відчувалася нестача капіталів загалом. У деяких випадках трести опинилися відірваними від сировинних баз, джерел палива, допоміжних підприємств тощо. Часто у трести об'єднувалися підприємства без урахування їх взаємних зв'язків, їхнього профілю й потужностей, що призводило до неповного завантаження підприємств, збільшення накладних витрат і зростання собівартості продукції[528].

Зважаючи на ці обставини, у 1923–1924 рр.було здійснено перегляд і реконструкцію трестів, спрямовану на їх економічне зміцнення та усунення зазначених недоліків. Низка трестів, зокрема у хімічній, шкіряній, лісогосподарській, інших галузях, були об'єднані; деякі трести, наприклад, «Дніпроліс», були ліквідовані; між окремими трестами відбувся перерозподіл підприємств. Результатом цих дій стала стабілізація і пожвавлення виробничої

[528] ЦДАВОВУ України.,Ф. 34. Оп. 8. Спр. 180. Арк. 2.

діяльності вітчизняної державної промисловості загалом, про що свідчить, зокрема, зростання обсягу її валової продукції у 1923/24 господарському році, порівняно з 1922/23 р., на 62% у довоєнних цінах і на 58% у поточних цінах[529].

З метою розвантаження трестів від виконання ними, поряд із виробничими, збуто-постачальницьких функцій, для ефективної реалізації яких трестам часто бракувало необхідного досвіду, вміння й навичок торгувати, було створено торгові синдикати – спеціальні організації, що були всесоюзними добровільними торговими об'єднаннями трестів. Синдикати працювали на засадах госпрозрахунку, їхні грошові засоби складалися з пайових внесків трестів, що входили до їхнього складу. Синдикати займалися вивченням потреб ринку, приймали замовлення на виготовлення продукції і розподіляли їх поміж трестами, організовували торговельну мережу для реалізації продукції трестів, встановлювали ціни тощо. Згодом вони також почали виконувати функції постачання трестів та окремих підприємств, які входили до синдикату, сировиною, матеріалами, технічним обладнанням та іншими необхідними товарами. З огляду на те, що основним завданням діяльності синдикатів була раціональна організація зв'язків трестованої промисловості з ринком, вони утворювались насамперед у галузях легкої та харчової промисловості.

Діяльність синдикатів відіграла позитивну роль в організації державної торгівлі та сприяла покращенню роботи трестів і окремих державних підприємств. Зосередження в руках синдикатів збутових і, значною мірою, постачальницьких функцій дало синдикованим трестам і підприємствам змогу приділити більше уваги вирішенню питань раціональної організації виробництва, що, своєю чергою, сприяло більш швидкому зростанню обсягів промислової продукції[530]. Орієнтуючи підприємства на задоволення потреб ринку, синдикати запобігали «розбазарюванню ресурсів» та готової

[529] ЦДАВОВУ України, Ф. 34. Оп. 8. Спр. 31. Арк. 6.

[530] Супрун Н.А. Кавалерійська атака на капітал – секрет опанування радянською владою командних висот в економіці. *Історія народного господарства та економічної думки України.* 2017. Вип. 50. С. 28–46.

продукції державних підприємств. Також синдикати заохочували стандартизацію виготовлення продукції, що сприяло поглибленню спеціалізації виробництва і зростанню продуктивності праці.

Поряд із тим, діяльність синдикатів супроводжувалася низкою негативних явищ, зумовлених насамперед величезним масштабом цих структур. Майже всі синдикати від самого початку організовувались і функціонували як всеросійські, а згодом як всесоюзні об'єднання трестів; між тим більшість трестів були республіканськими. Так, в Україні діяв лише один республіканський синдикат – «Укрполіграфсиндикат»[531]. Центри синдикатів часто були розміщені далеко від трестів і підприємств, через що вони не завжди досконало володіли інформацією про місцеві ринки, їх кон'юнктуру, проблеми і запити трестів, а це загалом знижувало їхню оперативність і ефективність; великомасштабність синдикатів зумовила зростання накладних витрат, що впливало на їхню рентабельність; при утворенні синдикатів часто порушувався принцип добровільності, що негативно позначалося на економічній мотивації трестів і підприємств.

Подібно до основної маси промислових підприємств, більшість радгоспів у перші роки НЕП також було знято з держпостачання і переведено на госпрозрахунок з метою створення передумов для їх «самостійного» розвитку як економічно рентабельних сільськогосподарських підприємств. Результатом цієї політики стало зміцнення сильних і водночас занепад слабких радгоспів, частина яких була ліквідована, частина здана в оренду або передана у трудове користування селянам. Радгоспи були піддані трестуванню, відбувалось укрупнення радгоспів шляхом об'єднання дрібних господарств у «групрадгоспи», «комбінати» та ін. Такі заходи сприяли розширенню посівних площ, збільшенню кількості робочої худоби й реманенту та певним зрушенням у розвитку агрокультури, зокрема проведенню землеустрою, переходу багатьох радгоспів до багатопілля, розвитку племінної та насіннєвої справи тощо[532].

[531] ЦДАВОВУ України. Ф. 34. Оп. 8. Спр. 173. Арк. 10/а.

[532] Лежнев-Финьковский П. Совхозы и колхозы. Москва: Госиздат, 1928. С. 63–66.

Поряд із тим, розглядаючи НЕП як тимчасову систему заходів, спрямованих головним чином на післявоєнну відбудову господарства та зниження соціальної напруженості у суспільстві, та не пов'язуючи з нею перспективи довгострокового економічного розвитку, уряд вдається до таких заходів, як централізоване фінансування наукових досліджень та визначення пріоритетних напрямів їхнього розвитку, організація державних наукових установ та дослідних підрозділів на підприємствах, матеріальне стимулювання науково-технічних розробок та їх впровадження у виробництво. Зокрема, переведення на госпрозрахунок не торкнулося дослідних радгоспів, племінних та навчальних господарств, призначених для виконання спеціальних науково-агрономічних завдань, – за ними було збережено державне фінансування[533].

Крім того, у 1924 р.були засновані такі структури, як Комітет у справах винаходів та Рада з наукової організації праці; у 1925 р.Наркомпрос ухвалив «Положення про науково-дослідні інститути та асоціації інститутів»; у 1926 р.була створена Комісія по сприянню працям Академії наук СРСР; у 1928 р.РНК СРСР ухвалив постанову «Про організацію науково-дослідної роботи для потреб промисловості»[534]. У такий спосіб у 1920-ті роки у нашій країні фактично розпочалося формування інституційного механізму цільових інновацій держави у стратегічно значущі галузі виробництва і створення, таким чином, якісних і кількісних передумов для поступового переходу вітчизняної економіки до нового технологічного укладу.

Основними результатами комплексного впровадження зазначеної системи заходів у народне господарство України стали: прискорена відбудова гірничодобувних та металургійних підприємств Донбасу, підприємств залізничного та сільськогосподарського машинобудування, заводів цукрової промисловості; підвищення продуктивності та обсягів виробництва в аграрному секторі

[533] Лежнев-Финьковский П. Совхозы и колхозы. Москва: Госиздат, 1928. С. 63.

[534] Наука и техника СССР. 1917–1987 гг.: хроника. / сост. В.А. Волков. Москва:Наука,1987. С. 59–71.

економіки та галузях переробної промисловості. Це дозволило, зокрема, розпочати модернізацію цукрових заводів і збільшити виробництво цукру-піску у 1925/26 р.до 883,0 тис. т, порівняно з 43,9 тис. т у 1921/22 р., тобто на 2011,4%[535]. При цьому значна увага була приділена технічній реконструкції підприємств, електрифікації, механізації працемістких процесів. Згідно з планом ГОЕЛРО бурхливими темпами розвивалася електроенергетика: у 1926 р.електростанції України виробили 680 млн кВт/год електроенергії порівняно з 530 млн кВт/год у 1913 р. [536].

Проте відродження та розвиток державних підприємств у різних галузях економіки відбувалися нерівномірно. За перші п'ять років проведення НЕП (1921–1925 рр.) найбільші темпи зростання показали галузі легкої промисловості (шкіряна, хутряна, текстильна, паперова), які за обсягами виробництва перевершили довоєнний рівень. Після заміни продрозкладки продподатком доволі швидко відродилося сільське господарство, зокрема виробництво зерна, великої рогатої та дрібної худоби. Швидко зростали капіталовкладення та обсяги виробництва у хімічній та марганцеворудній промисловості, верстатобудуванні, електротехнічній галузі.

Недостатніми темпами розвивалося залізорудне виробництво, яке у 1925 р.не досягло й половини довоєнного рівня випуску продукції; обсяги виробництва металургії (сталі, чавуну, прокату) того ж року становили 62–68% порівняно з показниками 1913 р. [537]. Підприємства цих галузей гостро відчували нестачу сировини, палива та оборотних коштів, але якщо перші дві проблеми поступово вирішувалися, то в умовах відсутності вільних капіталів вони були приречені на відставання. Відтак перед державою, як колективним підприємцем, постало питання пошуку інвестиційних джерел для прискореного розвитку важкої промисловості.

---

[535]Історія народного господарства Української РСР: у 3-х т., у 4-х кн. / Т. 2: Створення соціалістичної економіки (1917–1937 рр.) / Т.І. Дерев'янкін (відп. ред.) та ін. Київ: Наукова думка, 1984. С. 163.

[536] Там само. С. 148.

[537] Історія народного господарства Української РСР: у 3-х т., у 4-х кн. / Т. 2 : Створення соціалістичної економіки (1917–1937 рр.) / Т.І. Дерев'янкін (відп. ред.) та ін. Київ: Наукова думка, 1984. С. 151.

Розвиток державного підприємництва в Україні у 1930–1950 рр.цілковито визначався стратегічними завданнями створення та післявоєнної відбудови матеріальної основи індустріального технологічного укладу. У цей період зусилля держави як колективного підприємця були спрямовані не лише на ефективну організацію процесу виробництва у державному секторі економіки, а й насамперед на його структурну перебудову, що передбачала як будівництво нових підприємств і навіть цілих галузей економіки, так і техніко-технологічне оновлення діючих виробничих потужностей. Це, своєю чергою, вимагало розроблення державними органами цілісного комплексу заходів щодо максимально можливої компенсації на мікро- і макрорівні втраченої інноваційної функції підприємництва.

Провідною складовою зазначеного комплексу заходів стали розроблення і вдосконалення механізму централізованого фінансування та ресурсопостачання державних підприємств. Уже наприкінці
1920-х років остаточно стало зрозуміло, що державна промисловість, незважаючи на трестівський госпрозрахунок, не може повноцінно функціонувати без надійної адміністративної підтримки. У першу чергу це стосувалося підприємств важкої індустрії, які не могли здолати хронічну збитковість за допомогою самого лише кредитування і потребували регулярних дотацій з державного бюджету. При цьому кошти, що до них надходили, значною мірою були отримані шляхом перерозподілу на користь цих підприємств частини прибутків із успішно працюючих галузей – сільського господарства, легкої промисловості, торгівлі та ін. Так, у 1925/26 господарському році промислові підприємства, насамперед важкої індустрії, одержали значні капіталовкладення (70% інвестицій) за рахунок сільського господарства з коштів державного бюджету, позики господарської відбудови і довгострокового кредиту[538].

Враховуючи те, що пріоритетний розвиток саме важкої промисловості перебуввав центральним положенням програми прискореної індустріалізації, прийнятої у 1926 р., початок її втілення

[538] Кафенгауз Л.Б. Государственная промышленность СССР в 1925/26 г. Москва; Ленінград: Промиздат, 1927. С. 47–49.

в життя неминуче супроводжувався поступовим згортанням трестівського госпрозрахунку і синдикатської торгівлі, місце яких зрештою остаточно зайняв централізований фондовий розподіл ресурсів. У міру того, як в економічному житті країни відбувалося послідовне звуження простору ринкових відносин і, водночас, посилення планових засад, госпрозрахунок, сутність якого на підприємствах була фактично зведена лише до калькуляції собівартості продукції, підпорядковувався державному плану[539], що свідчило про кардинальний перехід до централізовано-командної системи управління господарством. Одночасно посилилась і тенденція до масштабного міжгалузевого перерозподілу бюджетних коштів на користь виробництва засобів виробництва. Обсяги централізованих капіталовкладень у важку індустрію України, розвиток якої мав загальносоюзне значення, невпинно зростали. Так, питома вага асигнувань у її галузі вже протягом першої п'ятирічки в українській республіці сягнула 85–93%[540].

Відповідно до нових завдань господарського будівництва було здійснено перерозподіл організаційних функцій підприємництва між підрозділами керівної вертикалі державної промисловості з метою чіткішого розмежування їхніх повноважень. Виникла необхідність створення такої організаційної структури промисловості, що забезпечувала б активну зацікавленість усіх її ланок – від найвищих до низових (ВРНГ, трест, підприємство) – у безпосередніх результатах своєї діяльності. Для цього в 1927 р.було суттєво розширено самостійність підприємств у всіх галузях. Так, директори підприємств тепер самостійно розробляли річні виробничі фінансові плани підприємства, встановлювали термін здачі продукції, порядок і форми розрахунків за неї між трестом і підприємством, розмір і порядок забезпечення підприємства грошовими й матеріальними засобами, – що потім розглядалося за їхньою участю і затверджувалося правлінням тресту; плани нового будівництва,

[539] Директивы КПСС и Советского Правительства по хозяйственным вопросам 1917–1957 годы: Сборник документов: Москва: Госполитиздат, 1957. Т 1: 1917–1928 годы. С. 730.

[540] Ленінський план соціалістичної індустріалізації та його здійснення на Україні / Т.І. Дерев'янкін, С.М. Ямпольський, М.С. Герасимчук та ін. Київ: Наукова думка, 1969. С. 154.

дообладнання й переобладнання підприємств мали розглядатися правлінням тресту за участю директора; що ж до питань середнього й дрібного капітального ремонту, поточного ремонту, встановлення дрібних машин і підсобного обладнання, то вони вирішувалися директорами самостійно в межах затвердженого правлінням тресту кошторису[541]. Такі заходи загалом позитивно позначилися на подальшому розвитку державної промисловості, оскільки сприяли пожвавленню інноваційної активності безпосередньо на рівні окремих підприємств.

Наступна реорганізація управління промисловістю, розпочата наприкінці 1929 р. [542], мала всеохоплюючий характер і торкнулася не лише низових і середніх ланок, а й вищих господарських структур. У ході її проведення економічна роль трестів дедалі знижувалася, вона зводилася в основному до технічної організації виробництва. При цьому особлива увага приділялася вирішенню питань централізованого державного управління техніко-технологічною реконструкцією народного господарства. Створені в ході реформи галузеві об'єднання як складова частина апарату ВРНГ виконували не лише функції планування відповідної галузі промисловості, а й функції технічного керівництва та технічної реконструкції підприємств. Крім того, на основі об'єднання колишніх Науково-технічного управління (НТУ) та Планово-економічного управління (ПЕУ) при ВРНГ СРСР був організований спеціальний єдиний орган техніко-економічного планування – Планово-технічне й економічне управління (ПТЕУ), що здійснювало централізований контроль і координацію інноваційної діяльності в економіці.

Важливим напрямом підвищення ефективності керівництва державними підприємствами була постійна боротьба з неминучою для будь-якої централізованої ієрархічної структури тенденцією до бюрократизації вищих і особливо середніх ланок апарату управління народним господарством. На початку періоду індустріалізації в цьому сенсі була проведена величезна робота стосовно:

---

[541] Постановление ЦИК и СНК «Положение о государственных промышленных трестах» от 29.06.1927 г. / СЗ СССР. 1927. № 39. Ст. 392.

[542] О реорганизации управления промышленностью: Постановление ЦК ВКП(б) от 5 декабря 1929 г.*Правда*. 1929. № 294. 14 декабря.

по-перше, усунення паралелізму в роботі ВРНГ, Народних комісаріатів торгівлі й фінансів та республіканських трестів, зокрема при розгляді статистичної й бухгалтерської інформації та вирішенні проблем функціонування сировинного ринку;

по-друге, скорочення надмірно роздутих управлінських штатів і ліквідації зайвих підрозділів та інстанцій, які ускладнювали чіткий розподіл керівних і контролюючих функцій, уповільнювали документообіг та негативно позначалися на організації оперативного керівництва (так, щодо Наркомзему і Наркомторгу УРСР штати були скорочені більш ніж на 1/3);

по-третє, суттєвого зменшення адміністративних витрат керівних господарських органів, що тільки по народних комісаріатах Української РСР та центральних республіканських установах дало річну економію в 1 млн крб;

по-четверте, значного скорочення і спрощенні зайвої та другорядної господарської звітності, зокрема у Народних комісаріатах шляхів сполучення, торгівлі та праці (в останньому – на 90%), що сприяло неабиякій економії паперу та робочого часу працівників цих відомств та підвищенню результативності їхньої діяльності;

по-п'яте, реорганізації контрольно-ревізійних органів шляхом ліквідації ревізійних комісій в усіх промислових і торговельних підприємствах та установах і в більшості окружних відділів місцевої промисловості та заміни їх ревізійними відділами при ВРНГ і Наркомторзі УРСР, що забезпечило вивільнення 1265 одиниць персоналу та економію коштів на їх утримання близько 1775 тис. крб на рік[543].

Виняткове значення для збільшення ступеня реалізації інноваційного потенціалу державних підприємств в умовах становлення та панування в Україні мобілізаційної моделі економіки мало цілеспрямоване посилення креативно-конкурентних елементів мотивації безпосередніх учасників виробництва шляхом організації соціалістичного змагання та раціоналізаторсько-винахідницького

[543] Слуцький О.Б. Радянське і культурне будівництво на Україні в перші роки боротьби за соціалістичну індустріалізацію країни (1926–1929 рр.). Київ: АН УРСР, 1957. С. 51–56.

руху. Успіхи промислового будівництва, реконструкції та техніко-технологічного переобладнання діючих промислових підприємств були досягнуті не в останню чергу завдяки піднесенню виробничо-трудової та новаторської активності робітничого класу, що мала найрізноманітніші форми вияву. Робітники всіх галузей промисловості, насамперед шахтарі, металурги, працівники машинобудівних заводів, залізниць та ін., докладали величезних зусиль для поліпшення організації виробництва, підвищення продуктивності праці, покращення якості та зниження собівартості продукції, економії сировини, електроенергії та знарядь праці, зміцнення виробничої дисципліни тощо.

Так, уже у перші роки індустріалізації завдяки впровадженню раціоналізаторських винаходів на Харківському електромеханічному заводі було одержано 200 тис. крб економії; у мартенівському цеху Краматорського машинобудівного заводу вдосконалення технології дало змогу збільшити випуск сталі у півтора рази; на Київському заводі «Більшовик» було винайдено прилад для виготовлення гайок, що збільшував продуктивність праці у 800 разів[544]. У роки другої п'ятирічки найбільшого розмаху набув рух новаторів виробництва, широко відомий як «стаханівський рух»,спрямований не лише на високі показники праці, а насамперед на всебічне опанування нової техніки, раціоналізацію технологічних процесів, удосконалення поділу праці у виробництві, покращення організації робочого місця тощо.

Важливо відзначити, що інформація про виробничі досягнення робітників-новаторів та їхнє значення для розвитку народного господарства активно поширювалась у державних засобах масової інформації, спонукаючи дедалі більше талановитих та амбіційних працівників із рисами підприємницького хисту проявляти свої здібності. У цьому ж напрямі діяла й система заходів морального й матеріального стимулювання – від почесних грамот до затверджених у 1939 р.премій імені Сталіна за кращі досягнення в галузі винаходів і раціоналізації виробництва.

У результаті зазначеної цілеспрямованої організаційно-виробничої та інвестиційно-інноваційної державної політики, що

[544] Там само.С. 36–37.

певною мірою дала можливість компенсувати на державних підприємствах основні функції приватного підприємництва, в тому числі практично втрачену ще в роки «воєнного комунізму» інноваційну функцію, в державному секторі вітчизняної економіки сталися фундаментальні структурні зрушення, сукупність яких означала перехід до нового, індустріального технологічного укладу. При цьому слід наголосити, що ці зміни характеризувалися не лише пріоритетною розбудовою виробництва засобів виробництва, частка якої у структурі української промисловості за 1928–1938 рр.збільшилась від 1/2 до майже 2/3 (від 50,8 до 62,4%)[545].

Вектор структурної перебудови українського господарства, як і СРСР загалом, у роки перших п'ятирічок був спрямований насамперед на прискорений розвиток галузей, що визначають технічний прогрес (електроенергетики, машинобудування й металообробки, хімічної промисловості, індустрії будматеріалів та ін.), питома вага яких в економіці (розрахована за кількістю промислово-виробничого персоналу) у 1925–1937 рр.зросла в середньому приблизно удвічі[546]. Зокрема, виробництво верстатів в УРСР упродовж двох перших п'ятирічок зросло більш як у 11 разів, сягнувши у 1937 р.9,1 тис. одиниць[547]. Така галузева структура вітчизняної економіки була в основному відтворена і в роки післявоєнної відбудови господарства.

У часи формування в економіці України нового технологічного укладу у 1960–1980 рр.поширення найбільш значних і великих нововведень у державному секторі економіки відбувалось, як і в попередні роки, на плановій основі. Розширення виробництва та сфери застосування нових поколінь техніки, технічне переобладнання підприємств, структурна перебудова і формування нових галузей народного господарства передбачалися

[545]Народне господарство Радянської України / за ред. К.Г. Воблого. Київ: Вид-во АН УРСР, 1943. С. 9.

[546] Казанцев В.А. Структурные сдвиги в промышленности Украины и ускорение научно-технического прогресса. *Вопросы экономической истории Советского многонационального государства* / под ред. В.А. Бутковского и В.А. Тюшева. Москва: Высшая школа, 1977. С. 91.

[547]Народне господарство Української РСР: стат. зб. Київ: Держстатвидав, 1957. С. 120.

перспективними планами та цільовими комплексними програмами. У поширенні ж середніх і дрібних нововведень значну роль відігравала ініціатива підприємств та об'єднань, які, щоправда, також отримували планові завдання щодо освоєння найважливіших зразків нової техніки та прогресивних технологічних процесів. Поряд із тим, в умовах широкого впровадження на державних підприємствах принципів госпрозрахунку та самофінансування, провідним елементом механізму нововведень дедалі частіше виступало госпрозрахункове стимулювання розробників, виробників та споживачів техніки до її своєчасного, комплексного та ефективного оновлення на ґрунті освоєння винаходів.

На цій основі за 20 років (1966–1985) у промисловості республіки створено 12672 зразки нових типів машин, устаткування й апаратів, 3995 нових видів приладів, засобів автоматизації та обчислювальної техніки, розпочато випуск 19335 нових видів промислової продукції[548]. Про суттєве підвищення технічного рівня промисловості України свідчить також те, що з 1971 р.по 1985 р.кількість механізованих потокових ліній на підприємствах збільшилась у 1,8 раза (з 16,6 тис. до 30,5 тис.), автоматизованих ліній – у 3,3 рази (з 1,6 тис. до 5,4 тис.), комплексно-механізованих і автоматизованих дільниць, цехів і виробництв – у 2,5 рази (з 8,2 тис. до 20,4 тис.)[549].

Відповідно, спостерігалося подальше підвищення ролі науки у розвитку виробництва; витрати на науку становили дедалі більш вагому частку витрат на виробництво продукції. При цьому розвиток науки характеризувався випереджальним зростанням сфери прикладних досліджень; у наукових організаціях розширювалася мережа технічних і виробничих підрозділів, головним завданням яких було матеріальне втілення наукових розробок, створення дослідних зразків і доведення їх до рівня, що відповідав вимогам виробництва. Посилення взаємодії науки й виробництва

[548]Історія народного господарства Української РСР: у 3-х т., у 4-х кн. Т. 3. Кн. 2: Соціалістична економіка в 60–80-ті роки / Т.І. Дерев'янкін (відп. ред.) та ін. Київ: Наукова думка, 1987. С. 102–103.

[549] Народне господарство Української РСР у 1985 році: стат. щорічник. Київ: Техніка, 1986. С. 60.

відбувалося на основі зміцнення матеріально-технічної бази та кадрового забезпечення наукових досліджень, розвитку наукового приладобудування, дослідних виробництв та експериментальних виробничих баз, збільшення обсягів фінансового та ресурсного забезпечення наукових установ. За період 1961–1985 рр.кількість науково-дослідних установ в УРСР майже подвоїлась, а чисельність наукових працівників зросла у 4,5 рази[550].

У ці ж роки проявилася тенденція до загального уповільнення темпів інноваційних процесів у сфері державного підприємництва, що було зумовлено низкою чинників. Серед них найважливішими були такі, як:

– організаційна несумісність централізованого планування і фінансування заходів щодо розширення виробництва та технічного переобладнання підприємств із господарським розрахунком, запровадженим реформами кінця 1950-х років та 1965 р., що порушили керованість і збалансованість розвитку виробництва і практично унеможливили якісне макроекономічне планування прогресивних структурних і технологічних пріоритетів, закріпивши інерцію відсталості;

– невідповідність механізму оновлення основних фондів підприємств потребам нового технологічного укладу внаслідок закладеного «економічною теорією соціалізму» 1930-х років недостатнього врахування морального зношування в розрахунках норм амортизації, що на практиці призвело до поступового заміщення нововведень капітальним ремонтом і надмірним розвитком ремонтної галузі, вимушеної експлуатації застарілого обладнання та відставання технічного рівня дослідних виробництв від потреб розвитку провідних галузей економіки;

– поширення на підприємствах інфляційної практики цінового збільшення прибутку на тлі погіршення асортименту та якості продукції, насамперед предметів широкого вжитку, що призвело до зниження реальної купівельної спроможності грошової одиниці, зростання товарного дефіциту та відкладеного попиту, зумовило

[550]Історія народного господарства Української РСР: у 3-х т., у 4-х кн. / Т.І. Дерев'янкін (відп. ред.) та ін. Київ: Наукова думка, 1987. Т. 3. Кн. 2: Соціалістична економіка в 60–80-ті роки. С. 341.

наростання розриву між економічними результатами та соціальними очікуваннями виробників, і таким чином– до зниження мотивації до продуктивної праці й новаторства.

Тож організаційно-виробнича та інвестиційно-інноваційна політика держави як колективного підприємця у 1920–1980 рр.була спрямована на подолання деформацій, зумовлених специфікою державного підприємництва у позаринкових умовах, та всебічну компенсацію втраченої інноваційної функції. До найбільш дієвих чинників інноваційного розвитку державних підприємств у цей період слід віднести: цільові інвестиції держави у розвиток та технічну модернізацію стратегічно значущих галузей економіки; пряму державну підтримку наукових досліджень та впровадження їх результатів у виробництво; удосконалення організаційної структури державного управління виробництвом шляхом її функціональної оптимізації та дебюрократизації; організацію морального та матеріального стимулювання масового новаторського руху та господарської ініціативи. Проте ефективність цих заходів обмежувалася вадами радянського інституційного середовища господарської діяльності підприємств.

3.3. Підприємницька складова міжнародного економічного співробітництва

Серед організаційних форм, у яких зберігалися та відтворювалися риси підприємництва в умовах домінування централізовано-розподільчих та планово-директивних засад управління економікою у радянський період, важливе місце займають концесії та договори технічної допомоги з іноземними фірмами. У 1920-х роках уряд СРСР був змушений стати на шлях співпраці з зарубіжними інвесторами та підприємцями, оскільки внутрішні ресурси, а головне – мобілізаційно-репресивні механізми функціонування економіки – не могли забезпечити ані добробуту населення, ані реалізації поставлених амбітних завдань техніко-економічної перемоги у протистоянні з капіталістичним оточенням. Більше того, після завершення Першої світової війни, революційних подій та громадянського збройного протистояння постало питання про економічну життєздатність радянської держави, адже очевидним

було вкрай важке становище промисловості, розлад транспорту, грошово-кредитної системи та скорочення інвестицій. Партійне керівництво прийняло рішення залучити іноземні капітали для відновлення господарства, технічної модернізації провідних галузей через надання концесій. При цьому інституційні механізми економічного співробітництва із західними державами та компаніями мали убезпечити від опанування «командних висот» іноземним капіталом, надавши їм підпорядковану роль і чітко визначивши межі й принципи діяльності.

Концесійні угоди визначали термін дії концесії, гарантії від конфіскації чи націоналізації майна та можливість вивозити прибуток за кордон. Натомість радянська держава отримувала доступ до нових технологій та машин, що відкривало можливості для відновлення та реконструкції народного господарства. В урядовій програмі розвитку економічних зв'язків із капіталістичними країнами йшлося, зокрема, про умови надання концесій: надаються лише для створення нових підприємств з урахуванням загального плану розвитку народного господарства країни; їх територіальне розміщення не повинно створювати сфери впливу іноземних держав; концесіонери повинні дотримуватись радянського законодавства, продавати частину своєї продукції уряду по ринкових цінах; за радянською державою залишалось право участі в доходах і викупу підприємств після закінчення певного терміну[551].

У червні 1918 р.комісія Раднаркому на основі урядової програми розробила «Тези про умови залучення іноземного капіталу в товарній формі»[552]. Вони містили декілька нових положень, у тому числі такі: про пільги законодавчого характеру щодо концесійних підприємств, про гарантії виплати іноземним підприємствам відсотків на витрачений капітал, про залучення іноземного капіталу для організації державних підприємств з наданням їмяк компенсації права на оренду невикористаних природних багатств. У березні 1920 р.В. Ленін підписав «Тези про концесії», а також Особливу

[551] Ленинский сборник: в 40 т. / под ред. В.В. Адоратского, В.М. Молотова, М.А. Савельєва, В. Г.Сорина. Москва: Партиздат, 1933. Т. 24. С. 304.
[552] Там само. С. 308.

постанову Раднаркому про створення при Президії ВРНГ спеціальної концесійної комісії[553]. Згідно з цими документами передбачалося, що уряд надаватиме такі концесії, що не будуть конкурувати з уже націоналізованою промисловістю; розвиватимуть ті виробництва, які радянська економіка швидко підняти не може; найменше виснажують природні багатства та робочу силу; спроможні в найкоротші строки збільшити виробничу міць країни.

У листопаді 1920 р.було ухвалено «Декрет про концесії», в якому, зокрема, визначались такі умови співробітництва з іноземними підприємствами: надання концесіонеру винагороди у вигляді частки виробленого ним продукту з правом вивозу за кордон; надання пільг та переваг концесіям, які застосовують вдосконалені технічні засоби виробництва; надання концесій на термін, необхідний для повного відшкодування витрат на організацію виробництва; гарантія майна, інвестованого у підприємство, від націоналізації, конфіскації та реквізиції; надання права найму радянських робітників та службовців; неможливість урядом зміни в односторонньому порядку умов концесійногодоговору[554]. Таким чином активізувалися рушії та стимули, властиві підприємницькій поведінці – прагнення до отримання прибутку, інноваційність, залучення необхідних ресурсів і фахівців для досягнення комерційного успіху, ризиковість і відповідальність.

Після ухвалення головних документів, що визначали принципи державної політики, поступово почав складатися порядок проходження концесійних справ через державні органи. До кінця 1921 р.було створено політичні, загальноекономічні та організаційно-правові основи для широкого залучення зарубіжних фірм та капіталу до вирішення завдань відбудови економіки зі збереженням домінуючих позицій державної власності та жорсткого урядового контролю.

---

[553] Там само. С. 361.

[554] Иностранные концессии в СССР (1920–1930-е гг.): документы и материал: в 7-ми т. / под ред. М.М. Загорулько. Москва: Современная экономика и право, 2005. Т. 2. С. 39.

Нова економічна політика зумовила підписання перших концесійних угод. Велика роль надавалася відновленню мережі зв'язку та забезпеченню безперебійності комунікацій, тому одним із перших було укладено договір з Великим Північним Телеграфним товариством. Причому йшлося в ньому не про створення нових підприємств, а про поновлення експлуатації телеграфних ліній, що з'єднували Європу з Японією і Китаєм. Північне Телеграфне товариство, яке взялося відновити зв'язок, експлуатувало це обладнання ще до 1917 р.Майже одночасно концесійний договір було укладено з Об'єднаною американською компанією на видобування азбесту на Уралі. Трохи пізніше були створені перші концесійні змішані товариства – Deruluft[555] і Дерутра[556].

Державний контроль та управління концесійною діяльністю забезпечувався спеціальними органами. Так, Комітет у справах концесій при Держплані повинен був об'єднувати і спрямовувати концесійну роботу окремих наркоматів. Майже одночасно з ним при РПО (Раді праці та оборони) була створена комісія у справах про змішані товариства. Через декілька місяців практика роботи довела необхідність їх злиття, і в квітні 1922 р.був заснований Головний комітет у справах про концесії та акціонерні товариства при РПО. У 1923 р.концесійні питання, через їх специфічність, були передані у відання Головного концесійного комітету, який був створений при Раднаркомі

21 серпня 1923 р.Питання щодо акціонерних товариств були передані у відання іншого органу. Комітет же при РПО був ліквідований. Зміна підходу до роботи з іноземними підприємцями зумовила збільшення складу головного концесійного комітету з 25 співробітників у 1922 р.до 177 у 1926 р. [557]. Утворений згідно з

[555]Deruluft (Deutsch-Russische Luftverkehrs A.G.) – спільне радянсько-німецьке авіатранспортне підприємство, яке займалось перевезеннями пасажирів і пошти в Європі в 1920–1930-ті роки.

[556] Derutra (Deutsch-Russische Transport-Aktiengesellschaft) – спільна радянсько-німецька транспортна компанія, що існувала з 1921 р. до 1934 р. і поновила свою діяльність після закінчення Другої світової війни в 1946 р.

[557] Малахов А.Н. Призрак капитализма. Коммерсантъ. *Деньги*. 2002. № 49 (404). С. 83–88.

декретом апарат ГКК складався з відділу укладання договорів, відділу нагляду, економічного відділу з інформаційним підвідділом, юридичного відділу, управління справами, канцелярією і комендатури. Головконцескому підпорядковувалася розгалужена система концесійних органів: концесійні комітети союзних республік, концесійні комісії при союзних наркоматах, республіканських наркоматах. У різний час були створені концесійні комісії у торгових представництвах в Англії, Німеччині, Франції та інших країнах. ГКК щороку видавав брошури з концесійними пропозиціями та розсилав по своїх представництвах за кордоном. Таким чином підприємницькі засади в діяльності концесіонерів поглиналися й нівелювалися радянською централізованою системою управління, що не лише регламентувала, а йпідпорядковувала собі всіх учасників концесійних угод.

1922 р.був першим роком напливу до радянської держави значної кількості претендентів на концесії. Було отримано 338 концесійних пропозицій, зокрема з Німеччини – 124, США – 45, Англії – 40, Франції – 29. Проте укладено було лише 15 договорів[558]. Динаміка концесійних пропозицій, які надходили до ГКК протягом 1922–1927 рр., представлені у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Концесійні пропозиції, що надійшли до ГКК протягом 1922–1927 рр.

Роки / Галузь господарства	1922	1923	1924	1925	1926	1927	Усього	%
Торгівля	71	152	95	65	112	31	526	23,8
Лісова промисловість	24	34	17	15	13	9	112	5,1
Сільське господарство	46	87	34	16	15	5	203	9,2
Промисли	7	11	6	12	13	3	52	2,3
Гірнича промисловість	63	89	37	29	30	10	258	1,6
Обробна промисловість	66	126	73	80	169	91	705	31,9
Транспорт і зв'язок	39	46	24	17	17	5	148	6,7
Інші	22	62	25	19	37	42	207	9,4

[558] Бутковский В.Л. Иностранные концессии в народном хозяйстве СССР. Москва–Ленинград: Госиздат, 1928. С. 18.

Всього	338	607	311	253	506	196	2211	100

Джерело: Бутковский В.Л. Иностранные концессии в народном хозяйстве СССР. Москва: Госиздат, 1928. С. 21–25.

Протягом 1923 р.надійшло 607 пропозицій, однак дозволів на відкриття було видано лише 45. Дані табл. 28 свідчать, що іноземний капітал особливо охоче в цьому році йшов у торгівлю, бо тут він, зважаючи на значну різницю між цінами на радянському і закордонних ринках, розраховував на отримання великих прибутків. Загалом в перші роки концесійної політики серед шукачів концесій значною мірою перебували колишні власники націоналізованих підприємств, які сприймали концесії якодну з форм відшкодування збитків, отриманих від націоналізації у 1918 р.

У 1924 р.відбулося значне скорочення концесійних пропозицій, що можна пояснити як політичними, так і економічними причинами. Конфлікт з Німеччиною (3 травня 1924 р.берлінська поліція увірвалася в приміщення торгового представництва СРСР і здійснила там обшук) викликав майже повне припинення надходження концесійних пропозицій з цієї країни. Визнання ж СРСР деякими державами (Італією, Англією, Норвегією, Грецією, Швецією, Данією, Угорщиною, Албанією, Мексикою, Китаєм), що мало місце в тому ж році, викликало надію у власників націоналізованих підприємств на отримання
відшкодування за понесені збитки, і капіталісти утримувалися від укладення з радянським урядом індивідуальних концесійних угод.

1925 р.підтвердив спадну тенденцію попереднього року. Однак, як видно із табл. 28, уперше в обробну промисловість за весь час концесійної роботи надійшло більше пропозицій, ніж у торгівлю. Хоча концесійних пропозицій у 1925 р.надійшло менше, ніж у попередньому році, – концесійних договорів було укладено більше – 31. Найбільші концесійні договори того року були укладені з такими фірмами, як Lena Goldfields[559], Harriman[560] та Tetiuhe[561].

[559] Lena Goldfields – англійське акціонерне товариство, що у 1925 р. уклало з урядом СРСР концесійний договір на видобуток і розробку золота, міді, заліза, поліметалічних руд у ряді районів Сибіру, Уралу і на Алтаї.

У наступному році спостерігалось підвищення числа концесійних пропозицій порівняно із 1925 р.– з 253 до 506. Так само і найбільша кількість пропозицій припала на обробну промисловість. Це можна пояснити кризою збуту в Західній Європі, зокрема в Польщі та Австрії, що і змусило ряд фірм спробувати перенести своє виробництво в СРСР, де ця криза на той час не відчувалась. Загалом у 1926 р.було підписано 28 концесійних угод.

Наступний рік характеризувався значним падінням числа концесійних пропозицій, проте було підписано 19 угод, з яких 10 були про технічну допомогу. Всього ж упродовж 1922–1927 рр.надійшло 2211 концесійних пропозицій, за якими було укладено 163 концесійні угоди[562]. Необхідно відзначити, що в підсумку найбільша кількість концесійних пропозицій надійшло в галузь обробної промисловості (31,9%), хоча аж до 1925 р.перше місце посідали пропозиції щодо роботи в галузі торгівлі. Отже, в другій половині 1920-х років інтерес до СРСР виявляли більш потужні підприємці, на відміну від практики перших років концесійної політики, бо обробна промисловість, на відміну від торгівлі, вимагала триваліших вкладень капіталу і вкладень, при яких підприємець не відразу отримував значний прибуток. За кількістю пропозицій, що надійшли, перше місце займала Німеччина (35,3%), слідом за нею йшли Англія (10,2%), США (9,4%) і Франція (7,9%). У числі претендентів на концесії були і громадяни СРСР (5%), пропозиції яких також розглядалися Головконцескомом.

На практиці іноземні концесіонери інколи залучали «непманівський капітал» або шляхом участі у фінансуванні, або, в окремих випадках, і в справах концесії. У 1927–1928 рр.Народний комісаріат фінансів СРСР здійснив валютне обстеження концесійних підприємств, яке показало, що майже всі залучали внутрішні

[560]Harriman & Co. – акціонерне товариство, що на підставі концесійної угоди впродовж 1925–1928 рр. здійснювало видуботок марганцю в Грузинській РСР.

[561]TetiuheMining Corporation – акціонерне гірничопромислове товариство, що займалось видобутком свинцю та цинку.

[562] Югов А.А. Народное хозяйство Советской России и его проблемы. *НЭП. Взгляд со стороны*: сборник. Москва: Московский рабочий, 1991. С. 264.

капітали як джерело поповнення своїх оборотних коштів, уникаючи ввезення іноземної валюти з-за кордону. При цьому це внутрішнє джерело було настільки завуальоване, що виявлення його у звітності концесіонерів викликало значні труднощі.

У липні 1928 р.РНК затвердила «Основні положення щодо залучення іноземного капіталу в народне господарство СРСР». Цей документ був ухвалений напередодні затвердження плану першої п'ятирічки, який передбачав співпрацю з іноземним капіталом уже у формі технічної допомоги, що, на думку радянського керівництва, мала бути більш ефективною. Вже наприкінці 1928 р.нові концесійні угоди перестали підписуватись, а старі під різними приводами розривались.

За радянськими даними, в 1928 р.на території СРСР діяло 114 концесій, серед яких були 61 національного та 53 республіканського значення[563]. Вони засновувалися, як правило, у перспективних видобувних галузях. Станом на 1 жовтня 1928 р.вклади іноземного капіталу в концесійні підприємства становили 57,7 млн крб. На них працювало близько 20 тис. робітників, серед яких 10% іноземців. Державні доходи від їх діяльності становили 10,1 млн крб[564]. За даними Е. Саттона, протягом 1920–1930-х років у СРСР функціонувало 128 «чистих» та 93 «змішані» концесії, з яких 49 (35 і 14) належало американським компаніям[565].

«Чиста» концесія означала тимчасове використання іноземною компанією державної власності (ділянок землі, комунальних або промислових підприємств, шахт, рудників), для чого вона мала завезти необхідне обладнання, здійснювати технічне керівництво, платити податки та відрахування від отримуваного прибутку. Компанія зобов'язувалась реконструювати наявні або створити нові виробничі потужності, підвищити продуктивність праці, підтримувати соціальну інфраструктуру (житлові приміщення,

---

[563] Индустриализация Советского Союза. *Новые документы, новые факты, новые подходы*: в2-х ч. Москва: ИРИ РАН, 1999. Ч. 2. С. 227–233.

[564] История социалистической экономики СССР: в ми т. / отв. ред. Е.И.Капустин. Москва: Наука, 1977. Т. 3. С. 318.

[565]Sutton A.C. Western technology and Soviet Economic Development: in 3 v. Stanford: Hoover Institution on War, Revolution and Peace, 1968.Vol. 1: 1917–1930. P.353–363.

школи, лікарні, дороги), дотримуватись трудових договорів та радянських законів. Після закінчення терміну концесії компанія безкоштовно повертала підприємство або майно, до того ж держава зберігала за собою право дострокового викупу.

«Змішана» концесія – підприємство зі спільним радянським та іноземним капіталом. Зазвичай іноземна фірма здійснювала інвестиції, привозила техніку та обладнання, залучала кваліфікованих фахівців, а радянська сторона контролювала організацію справи, поставляла сировину та наймала основний штат працівників. Прибуток ділився порівну.

«Технічними» концесіями іноді називали оплачувану радянською стороною технічну допомогу без інвестицій іноземного капіталу. Наприкінці 1920-х у Радянському Союзі такі договори стали називатися договорами про технічну допомогу або технічне сприяння, а власне до концесій зараховували лише «чисті» та «змішані» підприємства з іноземним капіталом.

Абсолютна більшість концесійних пропозицій виявилися або неприйнятними, або недостатньо вигідними для СРСР. Зростання економіки усувало напівмонопольне розміщення низки концесій у СРСР і позбавляло їх можливості отримувати високі прибутки. Абсолютна більшість концесій не витримувала конкуренції з новими великими державними підприємствами. Крім того, концесіонери робили незначні капіталовкладення. Наприклад, із загальної суми капіталовкладень концесіонерів за 1928/1929 рр.у 37 млн крб лише 6,3 млн крб були ввезені з-за кордону[566]. А частка усіх разом взятих концесій у загальній продукції промисловості дорівнювала 0,6%[567].

Однак процес поступової ліквідації іноземних концесій почався ще в 1923 р.і тривав упродовж усього десятиліття. До кінця 1920-х років у радянській державі залишилось тільки 59 концесій, шість акціонерних товариств і 27 «дозволів на діяльність». До 1933 р.були

[566] Год работы правительства СССР. (Материалы к отчету за 1928/29 бюджетный год.) Москва: Госиздат, 1930. С. 182.

[567] Фабрично-заводская промышленность СССР 1927/28–1928/29. Москва: Планхозиздат, 1930. С. 43.

ліквідовані всі промислові концесії, а до середини 1930-х – усі торговельні, крім Датської телеграфної концесії, концесії, отримані Японією на рибну ловлю і розробку вугільних і нафтових родовищ на Далекому Сході, і концесії Стандарт Ойл.

Прийнявши рішення про закриття іноземних концесій, радянська сторона вдавалася до сили лише у виняткових випадках (наприклад, у 1924 р.була закрита Caucasian-American Trading and Mining Company), вважаючи за краще витісняти іноземців соціально-економічними методами: за допомогою бюрократичної тяганини, податків, митних зборів, мітингів робітників, труднощів з вивозом прибутку. Найчастіше торговим концесіям не продовжували контрактів. Разом із тим договори концесійної діяльності сприяли відбудові господарства після війни, активізували підприємницьку діяльність в умовах нової економічної політики, забезпечили появу нових виробництв, створили додаткові робочі місця, активізували політико-економічний діалог та співпрацю з іноземними державами.

Разом із згортанням нової економічної політики радянський уряд знайшов більш ефективний спосіб розвитку промисловості через укладення індивідуальних контрактів із західними фірмами та окремими фахівцями. Кінець іноземним концесіям поклала постанова РНК від 27 грудня 1930 р., згідно з якою більшість колишніх угод про концесії булл анульовано, а Головконцеском зведений до рівня дорадчого органу. При цьому підписані раніше угоди про технічну допомогу залишалися чинними. Загалом же ГКК проіснував до 14 грудня 1937 р., коли уряд, розглянувши «справи про факти антидержавної діяльності Головконцескому», вирішив його ліквідувати.

Велике значення мало співробітництво з компаніями та проєктно-конструкторськими фірмами США, Німеччини, Великої Британії на інших розвинених країн на основі договорів про технічну допомогу, згідно з якими було отримано креслення, патенти, машини, здійснювалося консультування та навчання фахівців. Додатковими формами економічного співробітництва та шляхами переймання виробничого досвіду і використання передових технологій стали: відрядження радянських інженерів, техніків, робітників на стажування на закордонні підприємства; збір економічної та технічної інформації через радянські представництва за кордоном та освоєння її

радянськими спеціалістами; піратське копіювання іноземних зразків обладнання та техніки; залучення іноземних спеціалістів на добровільній основі, які через економічну кризу втратили роботу, використання їхніх знань під час освоєння купленої техніки та будівництва нових заводів.

Іноземні фахівці та компанії брали участь у спорудженні базових об'єктів вітчизняної індустрії: Запоріжсталь, Азовсталь, Криворіжсталь, Новокраматорський машинобудівний завод, Дніпровський металургійний завод, Харківський тракторний, Дніпрогес та ін. За їхньою допомогою упродовж перших радянських п'ятирічок була створена індустріальна база економіки України. Разом із тим залучення технологічних досягнень Заходу на радянському етапі індустріалізації для будівництва промислових гігантів, оснащених передовою технікою, сприяло формуванню структурних дисбалансів, монополізації виробництва в межах галузей, зниженню мобільності економіки.

Отже, міжнародне співробітництво у 1918–1920-х роках відбувалося на засадах використання іноземного капіталу, технічних досягнень і фахівців для вирішення господарських завдань, визначених партійно-державним керівництвом. Система жорстких обмежень та умов ведення концесійної діяльності, державний контроль і забюрократизованість обумовили витіснення приватнопідприємницьких інститутів директивним управлінням тацентралізованим плануванням. На межі 1920–1930-х років розпочався процес ліквідації концесій, а надалі одержавлення економіки призвело до утвердження монополії держави на зовнішньоекономічну діяльність.

Упродовж майже 60 років (1928–1986) українські підприємства не мали права безпосередньо виходити на зовнішні ринки і бути учасниками зовнішньоекономічних відносин. Замовлення на експорт, закордонні закупівлі та ін. перебували у віданні держави та її органів. Відповідно, без участі у міжнародній конкуренції було неможливо об'єктивно визначити рівень конкурентоспроможності товарів; була відсутня внутрішня мотивація до підвищення технічного рівня та якості продукції. Хоча загалом обсяг торгового обороту постійно зростав, проте така модель міжнародного економічного співробітництва не мала підприємницької складової. З

часом виявилися негативні тенденції, а саме: зниження темпів приросту зовнішньоторгового обороту, сировинна структура експорту, залежність від світових ринків енергоносіїв та високотехнологічної продукції. В умовах екстенсивного розвитку економіки головним було досягнення кількісних результатів, що обумовило наростання системних проблем. Спробою їх вирішення стали намагання лібералізувати зовнішню торгівлю шляхом створення Торгово-промислових палат, дозволу відкривати філіали всесоюзних зовнішньоторгових відділень, проте ці кроки не зумовили значні успіхи і державна монополія на зовнішньоекономічну діяльність зберігалася.

Тільки у 1986 р.була ухвалена державна стратегія розвитку зовнішньоекономічних зв'язків СРСР[568], яка декларувала зміну принципів управління зовнішньоекономічною діяльністю. Передбачалося розширення економічного співробітництва з країнами Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ). Проте жорстка централізація управління економічними зв'язками у країнах РЕВ, неможливість конвертації валют цих країн стосовно одна до одної, значні відмінності у внутрішніх цінах у кожній з країн не дали змоги досягти очікуваних результатів у економічному співробітництві. Для покращення економічної та зовнішньоторговельної ситуації у країні вдалися до радикальних заходів з лібералізації економіки, результатом чого стала постанова Ради Міністрів СРСР від 2 грудня 1988 р.№ 1405 «Про подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності державних, кооперативних й інших суспільних підприємств, об'єднань, організацій», де головною ланкою зовнішньоекономічної діяльності стало підприємство. Підприємства отримали більш широкі права в зовнішньоекономічній діяльності, у тому числі право залишати собі всю валютну виручку, крім тієї, що відраховувалася органам державної влади. Необхідно наголосити, що повернення до ринкових засад діяльності підприємств, які одержали право виходу на зовнішній

[568] О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями: постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 19 августа 1986 г. № 991. URL: http://pravo.levonevsky.org/baza/soviet/sssr2286.htm

ринок, було вимушеним кроком і вимагало подальшої комплексної перебудови всієї системи економічних відносин.

3.4. Еволюція форм державного регулювання господарської діяльності підприємств

Зважаючи на катастрофічні наслідки інституційних експериментів 1917–1920 рр., інституційна політика уряду щодо організації роботи підприємств державного сектора економіки у період НЕП визначалася спробами ефективного поєднання в економіці ринкових і планових засад господарювання – централізованого планового управління, госпрозрахунку підприємств та ринкового товарообміну. Основні принципи НЕП, пов'язані з запровадженням принципу матеріальної зацікавленості трудящих у результатах виробництва шляхом надання підприємствам більшої самостійності в господарській діяльності, визначалися насамперед Постановою РНК УСРР від 30 серпня 1921 р.«Про проведення в життя засад нової економічної політики» та Декретом РНК УСРР від 21 жовтня 1921 р.«Основні положення про заходи щодо відбудови великої промисловості, піднесення і розвитку виробництва»[569]. У цих та інших регулятивно-правових документах державним органам було надано право переводити окремі державні підприємства на госпрозрахунок, організовувати трести – об'єднання великих державних підприємств, які діяли на засадах комерційного розрахунку з метою одержання прибутку; дозволялася діяльність приватних та кооперативних підприємств; громадянам надавалося право створювати промислові й торгові підприємства та займатися дозволеними законами професіями і промислами тощо.

Поряд із частковим поверненням ринкових відносин, здебільшого у харчовій та легкій промисловості й торгівлі, у ці роки відбувався процес організації планового господарства, що охоплювало не лише банківську діяльність, транспорт і зовнішню торгівлю, а й більшість

[569] Промышленность и рабочий класс Украинской ССР в период восстановления народного хозяйства (1921–1925 годы): сборник документов и материалов / ред. П.П. Бачинский, Д.Ф. Вирнык, К.К. Шиян. Киев: Политиздат Украины, 1964. С. 26–30, 38–40.

підприємств промисловості, насамперед важкої. 28 вересня 1921 р.при Раднаркомі УСРР було створено Українську економічну раду (УЕР), призначену для об'єднання, систематичного узгодження, планового керівництва, регулювання і контролю роботи економічних наркоматів[570]. Одним з найголовніших завдань УЕР, яка фактично стала найвищим господарським органом на території України, було створення єдиного господарського плану. Заснування з цією метою Української державної планової комісії (Укрдержплану) при УЕР стало визначальним кроком на шляху формування системи планових органів. Новим Положенням про державну планову комісію від 10 квітня 1925 р.Держплан УСРР було підпорядковано безпосередньо Раднаркому УСРР, що сприяло посиленню планових засад у керівництві народним господарством[571].

Визнання партійно-державною верхівкою необхідності існування багатоукладності у народному господарстві зовсім не означало обрання стратегічного курсу на розвиток і вдосконалення змішаної економіки та плюралізму форм власності як основи ринкового механізму функціонування багатосекторного соціально регульованого господарства. Підвищення ініціативи та підприємливості окремих господарюючих суб'єктів шляхом створення змішаних форм власності – акціонування підприємств, залучення приватного капіталу, розвитку кооперації тощо – здійснювалося під жорстким контролем держави як верховного власника засобів виробництва.

Відновивши такий важливий елемент ринку, як вільна роздрібна торгівля, і відмовившись від продрозверстки на користь натурального, а потім і грошового податку, держава залишила при собі всі командні важелі економіки – важку промисловість, банки, транспорт, зовнішню торгівлю і не збиралася повертати колишнім власникам експропрійовані у них підприємства. Приватне господарювання допускалось головним чином у кустарних промислах, а також на дрібних заводах, фабриках, майстернях, які

[570] Положение ВЦИК и СНК УССР от 28 сентября 1921 г. «Об Украинском Экономическом Совете» / СУ УССР. 1921. № 19. Ст. 559.
[571] Положение ВЦИК и СНК УССР от 10 апреля 1925 г. «О государственной плановой комиссии» / СУ УССР. 1925. № 22. Ст. 161.

передавались в оренду організаціям (кооперативам, артілям) та приватним особам, у тому числі й колишнім власникам, залишаючись при цьому у власності та під контролем держави.

Відповідно до ідеологічної програми соціалістичного будівництва у державному секторі економіки радянською владою було повністю ліквідовано засадничі інститути підприємництва, такі як приватна власність і конкуренція. Зберігаючи за собою право регулювання всього економічного життя, держава проводила протекціоністську політику щодо державної промисловості. Це знаходило вияв у різного роду преференціях та пільгах, які отримали державні підприємства в оподаткуванні, у принципах розподілу матеріальних засобів, зокрема постачанні сировиною, паливом, в організації збуту продукції, в регулюванні умов праці в усіх галузях господарства та ін.

У результаті реорганізації управління промисловістю, розпочатої у 1929 р., основною ланкою організації та управління виробництвом стало підприємство, яке отримало права юридичної особи з самостійним балансом і офіційно було визнано «основою подальшого поліпшення системи управління соціалістичною промисловістю»[572]. За умови суворого дотримання виробничо-фінансової планової дисципліни в межах затверджених лімітів підприємства мали стати самостійними виробничими одиницями. На підприємства покладалася повна відповідальність за кількісне та якісне виконання виробничої програми, що стимулювало господарську ініціативу як їхніх керівників, так і колективів підприємств. Поряд із тим замість головних управлінь ВРНГ на базі синдикатів були створені галузеві об'єднання, які здійснювали планування виробництва, загальне і технічне керівництво виробництвом і капітальним будівництвом, організацію збуту і постачання, підготовку і розподіл кадрів, керівництво фінансовою та комерційною діяльністю тощо.

Таким чином, вибудовувалася жорстка управлінська вертикаль: підприємство – трест – об'єднання, призначенням якої було, з одного боку, посилення планово-централізованого керівництва галузями

[572] О реорганизации управления промышленностью: Постановление ЦК ВКП(б) от 5 декабря 1929 г.*Правда*. 1929. № 294. 14 декабря.

економіки, з іншого – поглиблення госпрозрахунку і його впровадження у низові структури підприємств – відділи, цехи, бригади. Однак на практиці економічна свобода, ініціативність, особистий інтерес поступово витискалися жорсткими плановими настановами керівних органів, а стабільна заробітна плата керівників усіх рівнів усувала особисту відповідальність за підприємницькі ризики.

У 30–50-х роках XX ст. державне підприємництво в Україні здійснювалося в умовах надзвичайного економічного стану, який у науковій літературі отримав назву «мобілізаційна економіка», де провідна роль належить державі, що здійснює мобілізацію ресурсів, необхідних для вирішення тих або інших поставлених самою ж державою завдань. Формою її реалізації стала планово-директивна модель адміністративно-ієрархічної системи господарювання, де все суспільне виробництво було збудовано за зразком єдиної фірми, або, за висловом Леніна, «єдиної фабрики», коли економіка як органічне ціле регулюється з єдиного центру.

Враховуючи те, що за своєю природою ця модель економіки була специфічним відгалуженням товарного господарства, в умовах розвиненого суспільного поділу праці, спеціалізації виробництва та відносної багатоманітності економічних структур товарні зв'язки виробників і споживачів як необхідна складова інституційного середовища підприємницької діяльності зберігалися. Однак вони були значною мірою деформовані надмірним втручанням центральних керівних структур, насамперед Держплану та вищих партійно-господарських органів, які приймали рішення стосовного того, що виробляти (які види продукції та в якій кількості) і як при цьому розподіляти ресурси, на основі використання методу фондування; саме вони закріплювали постачальників до споживачів, централізовано встановлювали ціни тощо.

За таких умов інституційна взаємодія держави та підприємств в Україні, так само, як і в інших республіках СРСР, мала суб'єкт-об'єктний характер: держава виступала самостійним суб'єктом господарювання, віддаючи безпосереднім виконавцям-господарникам обов'язкові для виконання розпорядження, накази й доручення, спускаючи плани, директиви та нормативи, що мали силу законів. При цьому формально задекларована економічна

самостійність
підприємств практично повністю ігнорувалась, а їхня діяльність оцінювалась не за рівнем прибутковості або інших показників комерційного успіху, а насамперед за результатами виконання планів та нормативів.

Як наслідок, у державному секторі економіки відбулося спотворення цілей підприємницької діяльності. На відміну від приватного підприємництва, де наголос робився на одержанні прибутку, що розглядається не лише як безпосередня, а часто й як кінцева мета підприємницької діяльності, державне підприємництво мало своєю кінцевою метою не стільки прибуток і навіть не рівень задоволення конкретних потреб населення країни у товарах і послугах, скільки безперервність відтворювального процесу.

Тому із надзвичайною гостротою постало питання про підприємницьку мотивацію діяльності господарських суб'єктів держави на всіх рівнях. За умов, коли провідним стимулом ефективного виконання тієї або іншої сукупності підприємницьких функцій різними суб'єктами господарювання не могло виступати отримання прибутку, пріоритетного значення набуло задоволення притаманної особистостям підприємницького типу «потреби у досягненнях». Ця потреба, описана американським психологом Д. Макклеландом[573], полягає у бажанні добре себе проявити у конкурентній ситуації, де результати індивідуальних зусиль можуть бути об'єктивно виміряні; вона є властивістю характеру, що примушує людину надавати першочергового значення формальному успіху, перемозі (наприклад, у «соціалістичному змаганні»), а не їх змістовному наповненню. При цьому успіх не обов'язково (хоча зазвичай бажано) повинен вимірюватись у грошовій формі. Людина, яка максимізує задоволення власних потреб, орієнтується на кінцевий результат (підприємницький прибуток, споживання), людина ж, яка відчуває потребу в досягненнях, – на проміжний (зробити щось краще за інших, зробити це відповідно до якогось власного критерію якості, створити дещо унікальне, піднятися кар'єрними сходами тощо). Саме до останнього типу особистостей

[573] Макклелланд Д. Мотивация человека. Санкт-Петербург: Питер, 2007. С. 259–290.

належала більшість вітчизняних господарників радянського періоду, позаяк реалізація справжнього підприємницького хисту, орієнтованого на комерційний успіх, у межах мобілізаційної економіки була принципово неможливою.

Специфіка державного підприємництва мобілізаційної доби полягала в тому, що в умовах надвисокого рівня одержавлення економіки воно було змушене вирішувати не лише ті завдання, що традиційно вирішуються в межах державного сектора економік ринкового типу. Поряд із реалізацією певних загальнонаціональних цілей, таких як структурна перебудова виробництва, пом'якшення галузевих і територіальних диспропорцій, стимулювання науково-технічного прогресу, підвищення ефективності економіки тощо, державні підприємства виконували також і ті завдання, що пов'язані з формуванням платоспроможного попиту і задоволенням мінливих і постійно зростаючих у напрямі вибагливості потреб та смаків споживачів – окремих індивідуумів, соціальних груп та суспільства загалом.

Відповідно до цих завдань зміст державного підприємництва мав будуватися за схемою: «дослідження потреб споживачів – організація виробництва – задоволення потреб споживачів», на основі використання передових методів і способів раціональної організації управління підприємствами, постачання необхідних ресурсів, виробництва продукції, її зберігання, транспортування, збуту тощо. Але на практиці зазначені ланцюжки, формально зосереджені в єдиних руках держави як колективного підприємця, часто виявлялися або розірваними, або невиправдано видовженими. З одного боку, в державному секторі економіки відбувалося вертикальне розмивання підприємницьких функцій між директорами державних підприємств і виробничих об'єднань та представниками структурних підрозділів різних рівнів державного управління економікою, чисельність яких виявила стійку тенденцію до необмеженого зростання. З іншого боку, існували також горизонтальні розриви підприємницьких функцій між галузями економіки і навіть окремими циклами виробництва (зокрема, між виробництвом і постачанням, виробництвом і транспортом, виробництвом і торгівлею, в умовах незавершеного виробництва тощо). Таким чином, кожна з цих ланок державного підприємництва

несла лише часткову, обмежену відповідальність за досягнення кінцевого результату підприємництва – задоволення потреб суспільства.

Низька суспільна ефективність моделі інституційної взаємодії держави та підприємств, що здійснювалась на основі директивного планування, централізованого розподілу ресурсів, командних форм управління, позаекономічного стимулювання і тотального контролю усіх видів господарської діяльності державою, значною мірою була зумовлена її невід'ємною системною вадою. Такий порядок базувався на припущенні про можливість зосередити в єдиному центрі всю повноту розсіяної в суспільстві інформації щодо реальних потреб різних верств населення та підприємств різних галузей у товарах і ресурсах. Однак за відсутності ринкового механізму цінових сигналів, який дозволяє приватному підприємцю коригувати кількісні та якісні параметри своєї діяльності, ця інформація, як правило, виявлялася недостовірною, як через свою недостатність, так і через свідоме викривлення в ході звітності підприємств. Це, своєю чергою, призводило до структурних перекосів в економіці, підвищення рівня трансакційних витрат і зниження якості життя населення, а отже, обмежувало існування мобілізаційної економіки та притаманного їй способу організації державного підприємництва межами тих нагальних стратегічних завдань, для вирішення яких вона була створена.

Першим і головним із цих завдань була прискорена індустріалізація радянської економіки, зумовлена необхідністю створення у надзвичайно короткий проміжок часу передової промисловості, здатної виробляти всі необхідні для народного господарства знаряддя й засоби виробництва з метою подолання технологічної залежності СРСР від розвинених країн світу і зміцнення економічного суверенітету. Відповідь на такий масштабний виклик потребувала поширення мобілізаційних засад управління, що на той час вже в основному склалися і були випробувані в державному секторі економіки, на все народне господарство. Саме під впливом цієї мобілізаційності у вітчизняній економіці початку 1930-х років стали домінувати командні методи, за допомогою яких забезпечувався централізм в управлінні

народним господарством, директивність планування, фондовий розподіл ресурсів, жорсткий контроль над цінами.

Збереження цих методів у воєнні роки та протягом повоєнного десятиліття було цілком виправдано з огляду на ті життєво важливі для існування країни завдання, що були поставлені її участю у Другій світовій війні, такі як швидка перебудова всіх галузей економіки на воєнний лад, переміщення значних обсягів промислових потужностей з України у східні регіони СРСР і налагодження їхньої повноцінної роботи та господарських зв'язків на новому місці, будівництво нових підприємств воєнних галузей для забезпечення потреб фронту та ін. Після закінчення воєнних дій мобілізаційні засади в економіці підтримувалися з метою швидкого відновлення зруйнованого війною народного господарства за умов загальної нестачі людських і матеріальних ресурсів, а також з огляду на виникнення нової, ядерної, воєнної загрози і необхідності подальшого зміцнення обороноздатності країни.

Використання командних форм і методів інституційної взаємодії держави та підприємств в Україні в умовах мобілізаційної моделі економіки 1930–1950-х років допомогло ефективно вирішити стратегічні завдання прискореного створення матеріально-технічного фундаменту індустріального технологічного укладу, економічного забезпечення перемоги у Другій світовій війні та післявоєнної відбудови народного господарства, але при цьому зумовило деформацію інституту підприємництва, що полягала у знищенні його ключових ознак – свободи вибору, самостійності, ініціативності, орієнтації на комерційний успіх.

Інституційна взаємодія підприємств державного сектора економіки та керівних органів державної влади в Україні зазнала ґрунтовних зрушень у період «хрущовської відлиги», коли через певну демократизацію суспільного життя постала необхідність обмеження жорстких адміністративних методів, що домінували у діяльності центральних і місцевих органів влади й управління. У ці роки розширювалися права органів місцевої влади, зокрема у питаннях планування, будівництва, бюджетно-фінансовій сфері та ін.; економіка нарешті була зорієнтована на задоволення людських потреб, розпочався розвиток легкої та харчової промисловості, житлового будівництва тощо.

Об'єктивна необхідність глибоких змін назріла в радянській економіці вже в середині 1950-х років, коли відчутно позначився спад темпів економічного розвитку і стало очевидним, що мобілізаційна модель організації суспільного виробництва вичерпала свої можливості. Відірваність планування від реальних потреб виробників і споживачів, неузгодженість галузевого управління з регіональним, монополія виробника в умовах загального дефіциту – всі ці явища потребували докорінних перетворень.

Відповідно до цих тенденцій у 1957 р.було здійснено спробу замінити галузеві міністерства системою рад народного господарства – територіально-економічних об'єднань, які здійснювали управління регіональною промисловістю незалежно від профілю. Замість 141 загальносоюзного, союзно-республіканського та республіканського міністерства було створено 105 раднаргоспів, у тому числі 11 – в Україні; вони підпорядковувалися безпосередньо Раді Міністрів УРСР. Це, з одного боку, обмежувало можливості втручання в господарську діяльність місцевого партійно-чиновницького апарату, з іншого – надавало місцевим керівникам певний простір для ініціативи, стимулювало їх до раціональнішого розподілу й використання всіх видів ресурсів. Проведення єдиної централізованої політики щодо розвитку основних галузей народного господарства, розроблення поточних і перспективних планів та контроль за дотриманням дисципліни поставок продукції залишалися в компетенції Держплану СРСР. Проте функції планування були децентралізовані: розроблення планів починалося на підприємствах, далі відбувалося в раднаргоспах та Держпланах союзних республік; Держплан СРСР здійснював лише загальне керівництво та координацію цих планів на вищому рівні[574].

Формально реформа 1957 р.не вносила якісних змін в економічні умови господарювання, планування та управління виробничою діяльністю державних підприємств, вона зводилась в основному до

[574] Закон «О дальнейшем совершенствовании организации управления промышленностью и строительством». Принят Верховным Советом СССР 10 мая 1957 г. *Директивы КПСС и Советского правительства по хозяйственным вопросам. 1917–1957 гг.:* сборник документов: в 4-х т. Т. 4: 1953–1957 гг. / сост. В.Н. Малин, А.В. Коробов. Москва: Госполитиздат, 1958. С. 732–738.

організаційно-структурної перебудови апарату державного управління. Метою реформи було подолання фактичного пріоритету відомчих інтересів над загальнодержавними та бюрократизації управління промисловістю й будівництвом, а її змістом стала адміністративна децентралізація – переміщення функцій оперативного керівництва на рівень рад народного господарства на базі територіально-економічних комплексів. При цьому не лише відтворювався сформований та відпрацьований у попередні роки господарський механізм, а й посилювалися його ключові параметри, такі як адресне директивне планування, фондування матеріально-технічних ресурсів та їх централізований розподіл, адміністративне закріплення виробників і споживачів, адміністративне ціноутворення, бюджетне фінансування поточної діяльності підприємств та процесу відтворення їх основних фондів. Реформа збільшила самостійність не стільки підприємств, скільки територій.

Реорганізація системи управління господарством дала певний імпульс розвитку економіки: в результаті зняття відомчих бар'єрів та забезпечення більшої оперативності управління збільшилися темпи зростання національного доходу, поглибилися спеціалізація та кооперування в масштабах адміністративно-економічних районів, прискорився процес технічної реконструкції виробництва. Збільшення юридичної та економічної самостійності підприємств, уведення в їхню діяльність елементів госпрозрахунку й самофінансування сприяло впровадженню передових технологій, зростанню продуктивності праці, підвищенню рентабельності підприємств. В економіці почали проявлятися засади конкуренції між підприємствами, закладались умови для наповнення ринку необхідними для населення товарами, зниження рівня цін тощо. Також було досягнуто значної бюджетної економії за рахунок здешевлення управлінського апарату.

Разом із тим перехід до організаційних форм управління за територіальним принципом не вирішував проблеми пропорційного і збалансованого розвитку ані народного господарства країни загалом, ані його окремих галузевих комплексів. Реформа спричинила розрив між галузевим і територіальним поділом праці: розвиваючи місцеву виробничу інфраструктуру та власну базу капітального будівництва

як частини інвестиційного комплексу, раднаргоспи почали прагнути створити на своїх територіях якомога повніший комплекс галузей. Це призвело до посилення елементів автаркії, порушення існуючих міжрайонних галузевих зв'язків та зрештою до деспеціалізації регіонів, а отже, до зростання суспільних витрат і зниження загальної ефективності виробництва.

Крім того, злам управлінської вертикалі на практиці призвела не лише до порушень галузевої технічної політики, а й до управлінського безладу, в умовах якого розпочався бурхливий розвиток неформальних договірних стосунків між керівниками підприємств і відомчих структур. Це значною мірою стимулювало відродження в господарському середовищі давньої української традиції створення на мікрорівні альтернативних «правил гри», коли більш ефективними виявлялися господарники, які керувалися не офіційними інструкціями й настановами, а особистими домовленостями та власними економічними розрахунками. Активізації господарської ініціативи як елементу підприємницької поведінки певною мірою сприяло й те, що виробничі плани тепер не спускалися від центральних міністерств, а навпаки – йшли до них від підприємств. Зміни, що сталися в механізмі планування внаслідок реформи, фактично поставили розвиток економіки всієї країни в залежність від планів окремих суб'єктів господарювання.

Однак загалом економічна реформа 1957 р.не поліпшила становища в народному господарстві, що продовжувало розвиватися екстенсивно. Відчутних структурних зрушень в економіці не відбулося, її ресурсомісткість зростала, а ефективність падала. Зростання національного доходу уповільнилось і було недостатнім для вирішення основних соціально-економічних завдань. Уже на початку 1960-х років економістам і виробничим керівникам стало зрозумілим, що господарський механізм потребує нових методів управління і планування.

Намагаючись запобігти подальшій стихійній децентралізації економіки, восени 1965 р.влада ухвалює законодавчі рішення про ліквідацію раднаргоспів і відновлює управління промисловістю за галузевим принципом та централізаторські підходи до керівництва економічним життям країни. Постановою ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 30 вересня 1965 р.«Про поліпшення управління

промисловістю» та Законом «Про зміну системи органів управління промисловістю та перетворення деяких інших органів державного управління», ухваленим Верховною Радою СРСР 2 жовтня 1965 р., було створено низку союзних міністерств і відомств, які підпорядкували собі майже всю економіку союзних республік. Централізм запанував у політиці з питань технічного прогресу, капітальних вкладень, цін, оплати праці, фінансів, кредиту, в системі органів управління та інших сферах[575].

Поряд із тим зростало розуміння недоцільності управління десятками тисяч підприємств і організацій з єдиного центру шляхом прямого адміністрування. Тому, одночасно зі вжитими заходами щодо посилення управлінського централізму, Постановою ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 4 жовтня 1965 р.«Про вдосконалення планування та посилення економічного стимулювання промислового виробництва» та «Положенням про соціалістичне державне виробниче підприємство», затвердженим того ж дня Радою Міністрів СРСР, підприємствам надавалась певна свобода господарювання[576]. Відповідно до цих постанов, інституційні умови господарської діяльності державних підприємств були змінені у двох основних аспектах.

По-перше, промислові підприємства були переведені на систему господарського розрахунку і отримали певну оперативно-господарську самостійність, для того, щоб у визначених межах працювати на засадах самоокупності, рентабельності, матеріальної зацікавленості та матеріальної відповідальності за досягнуті результати, в умовах контролю держави за використанням фінансових, матеріальних і трудових ресурсів. Підприємствам було дозволено самостійно визначати чисельність своїх працівників, оптові ціни, середню зарплату, залучати для розвитку виробництва власні кошти і кредити, створювати фонди матеріального стимулювання. Частина доходу залишалась у розпорядженні

[575] Решения Партии и Правительства по хозяйственным вопросам: сборник документов. Москва: Политиздат, 1967–1985 / сост. К.У. Черненко, М.С. Смиртюков. Т. 5: 1962–1965 гг. С. 646–654.

[576] Решения Партии и Правительства по хозяйственным вопросам: сборник документов. Москва: Политиздат, 1967–1985 / сост. К.У. Черненко, М.С. Смиртюков. Т. 5: 1962–1965 гг. С. 658–685; 691–716.

підприємств: вони здобули можливість більш вільно розпоряджатись отриманим прибутком, зокрема спрямовувати його на підвищення заробітної плати працівників. Це, безумовно, заохочувало підприємства до більш продуктивної праці та поліпшення економічних показників.

По-друге, система централізованого державного планування та економічного стимулювання діяльності промислових підприємств була змінена таким чином, щоб вони змогли реалізувати свої госпрозрахункові права. Для цього було скорочено кількість встановлюваних «згори» планових показників господарської діяльності підприємств: із 30 директивних показників залишилося дев'ять, серед яких були обсяг реалізації продукції, фонд заробітної плати, прибуток, рентабельність та ін.; у межах решти підприємства отримали госпрозрахункову самостійність. Також було переглянуто критерії оцінки діяльності підприємств: на відміну від попередньої системи, зорієнтованої на зростання виробництва валової продукції, тепер головним показником ефективності підприємства стало зростання обсягів реалізованої продукції, тобто результати господарської діяльності передбачалось оцінювати за величиною отриманого прибутку, рентабельністю виробництва та виконанню завдань із постачання найважливіших видів продукції.

Особливе значення для поширення елементів підприємницької поведінки на державних підприємствах мали впроваджені реформою зміни в системі ціноутворення. Нові оптові ціни стали більш об'єктивно відображати реальні виробничі витрати, і підприємства вже могли отримувати від реалізації своєї продукції прибуток, з якого вносилися до бюджету платежі за виробничі фонди та фіксовані (рентні) платежі. Позитивний вплив на активізацію господарської ініціативи мало також підвищення ролі вартісних економічних показників та регуляторів виробництва, таких як ціна, прибуток, рентабельність, премія, кредит; у нових умовах господарювання цим економічним інструментам поверталося їхнє початкове значення. Нарешті можливість утворювати за рахунок прибутку фонди економічного стимулювання, таких як фонд розвитку виробництва, матеріального заохочення, соціально-культурних заходів та житлового будівництва, сприяла підвищенню

особистої зацікавленості керівників і працівників підприємств у результатах виробництва.

Однак реформа 1965 р., подібно до попередньої, була половинчастою, вона не торкнулася базових принципів організації командної економіки, насамперед відносин власності. Її головним завданням було лише суттєво змінити співвідношення між адміністративними та економічними методами управління державними підприємствами на користь економічних. Адресне директивне планування не усувалося повністю і, хоча суттєво обмежувалось, але ті обов'язкові показники, що залишилися, регламентували основні аспекти діяльності підприємств; фонди економічного стимулювання підприємств від самого початку створювалися за певними нормативами і згодом потрапили під жорсткий адміністративний контроль центру. Цей варіант госпрозрахунку мав частковий, обмежений характер і тому його впровадження сприяло поглибленню інституційного конфлікту між системою вертикального підпорядкування господарських структур і системою їх горизонтальної взаємодії, що зумовило суперечливість результатів реформи.

Восени 1965 р.як експеримент було переведено на нові умови господарювання 43 підприємства легкої та харчової промисловості. У міру накопичення досвіду їхня чисельність зростала, проте лише до 1972 р.її вдалося довести до 90%. Унаслідок будівництва «самокерованої радянської економіки» поліпшились економічні показники діяльності окремих підприємств, які змогли реалізувати право самостійного вибору методів господарювання, ділових партнерів, обсягів та видів продукції тощо. Між тим міністерства і відомства продовжували працювати за старими правилами. Тож не дивно, що почала погіршуватися ситуація в економіці загалом: наростала дезорганізація налагоджених адміністративних зв'язків, посилилися структурні диспропорції, почалися проблеми ресурсопостачання. З'явився товарний дефіцит: цінова реформа призвела до підвищення загального індексу оптових цін та інфляції, зарплата зростала, а її товарне забезпечення відставало.

Поступове згортання реформи і повернення до державного диктату в економіці, коли галузеві міністерства знову стали всесильними, а підприємства були жорстко підпорядковані плану,

дозволило на певний час поліпшити економічне становище країни, проте не здолало загальної тенденції поступової, але неухильної деградації і гальмування темпів розвитку системи, заснованої на позаекономічному примусі, й не припинило неформальних процесів доповнення системи вертикальних торгів напівлегальними горизонтальними обмінами між підприємствами та організаціями. Внаслідок бурхливого розвитку торгівлі та зростання складності управління народним господарством командна економіка поступово еволюціонувала у складну систему обміну між багатьма відомчими ієрархіями, так званий «адміністративний ринок», що, своєю чергою, сприяло подальшій неформальній децентралізації та дерегулюванню економіки.

Інституційні особливості функціонування в Україні радянської моделі регулювання діяльності державних підприємств у 70–80-х роках XX ст. визначалися такими ключовими моментами:

по-перше, це подальше збереження існуючої системи господарювання ієрархічного типу з усіма притаманними їй атрибутами, насамперед такими,як державна власність на всі засоби виробництва та централізований розподіл усіх видів матеріальних і фінансових ресурсів та виготовленої продукції. Застосування цієї системи було до певної міри виправданим у попередні роки з огляду на необхідність швидкої мобілізації економічного потенціалу країни на вирішення масштабних стратегічних завдань прискореної індустріалізації, забезпечення перемоги у Другій світовій війні та післявоєнної відбудови народного господарства. Однак уже у 1950-х роках стало зрозуміло, що її ефективність невпинно знижується у міру переходу до мирного економічного розвитку та поступового підвищення рівня задоволення потреб населення.

Ця тенденція помітно посилилась у наступні десятиліття, коли технологічні зрушення у виробництві, зумовлені науково-технічною революцією та становленням нового технологічного укладу, викликали появу нових підприємств і цілих галузей виробництва, таких як електронне приладобудування, виробництво засобів автоматизації, обчислюваної техніки, пластмас, мінеральних добрив, синтетичного волокна, нових будматеріалів тощо, і відповідне збільшення як кількості підприємств, так і видів та асортименту

продукції. Стрімкому зростанню рівня виробничого й народного споживання сприяв також розвиток внутрішнього споживчого ринку, легкої промисловості, сфери послуг, зовнішньої торгівлі та міжнародного науково-технічного співробітництва.

Відомо, що у міру збільшення масштабів виробництва та прискорення науково-технічного прогресу відбувається безперервне зростання кількості економічних зв'язків, яке суттєво випереджає зростання обсягів виробництва. Так, збільшення останніх удвічі викликає розширення економічних зв'язків у народному господарстві у 4 рази[577]. Таке стрімке розширення мережі економічних зв'язків створювало значні складнощі в управлінні виробництвом, оскільки для економічної системи це означало критичне наростання обсягів економічної інформації, збір та обробка якої в умовах централізованих ієрархічних структур управління об'єктивно потребували дедалі більше часу й засобів.

По-друге, усвідомлення керівними органами держави необхідності «розвантажити» централізований механізм координації господарської діяльності в державному секторі економіки, у поєднанні з бажанням зберегти якомога більш повний контроль над державними підприємствами, зумовило продовження закладеної реформами М. Хрущова та О. Косигіна політики на поєднання в межах однієї господарської системи і одночасно посилення дієвості принципово несумісних організаційних підходів – централізованого директивного планування та максимально повного госпрозрахунку підприємств. Така політика знайшла відображення практично в усіх базових партійних, державних і господарсько-правових документах 1970–1980-х років, починаючи зі статті 16 Конституції Української РСР 1978 р.

Відповідно до настанов, що містили ці документи, з одного боку, відбувалося послідовне втілення в господарське життя основних принципів «Положення про соціалістичне державне виробниче підприємство», 1965 р.Уже наприкінці 1960-х і в усі наступні роки

[577] Проблемы научной организации управления социалистической промышленностью / под ред. Д.М. Гвишиани, С.Е. Каменицера. Москва, 1974. С. 184.

проводилася робота щодо розвитку госпрозрахунку державних підприємств у напрямі розширення їхньої господарської самостійності, створення необхідних умов для більш повного втілення принципу самоокупності, забезпечення рентабельності роботи підприємств. У 1979 р.постановами КПРС та уряду про подальше вдосконалення господарського механізму було закріплено курс на розширення прав і можливостей госпрозрахункових промислових та виробничих об'єднань і великих підприємств у використанні засобів для розвитку виробництва і матеріального стимулювання за стабільними нормативами, зокрема такими, як норматив відрахування від прибутку, що залишається в розпорядженні об'єднань, розширювалися їхні права щодо використання амортизаційних відрахувань та банківських кредитів[578].

Починаючи з 1984 р.низка промислових підприємств, зокрема Сумське машинобудівне НВО, брала участь в економічному експерименті, в ході якого було значно розширено їхні права щодо формування планів, виробничих програм, здійснення технічного переоснащення і розвитку виробництва, використання прибутку й фонду заробітної плати; з 1986 р.ці методи поширюються на підприємства галузей будівництва й транспорту, а в червні 1987 р.Верховною Радою СРСР був ухвалений Закон про державне підприємство (об'єднання), який передбачав переведення всіх підприємств на повний госпрозрахунок і самофінансування і поступове заміщення бюджетного фінансування банківським кредитуванням, що фактично відкривало шлях до ринкових перетворень[579]. Відповідно до нього, підприємства отримали право самостійного виходу на зовнішні ринки та здійснення спільної діяльності з іноземними партнерами, суттєво зростала участь трудових колективів в управлінні підприємствами.

З іншого боку, одночасно відбувалося посилення впливу централізованого планового керівництва на основні аспекти

[578] Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. *Собрание постановлений Правительства СССР*, 1979. № 18. Ст. 118.

[579] Закон СССР от 30.06.1987 «О государственном предприятии (объединении)». *Ведомости Верховного Совета СССР*, 1987. № 26. Ст. 385.

діяльності державних підприємств. Так, згідно з Постановою Ради Міністрів СРСР від 21 червня 1971 р.«Про деякі заходи щодо поліпшення планування та економічного стимулювання промислового виробництва» із 1972 р.підприємствам стали планувати завдання щодо продуктивності праці, питомої ваги продукції вищої якості в загальному обсязі продукції, зняття з виробництва морально застарілих видів продукції та інших показників[580]. За ініціативою НДЕІ Держплану УРСР активно розроблялися і впроваджувалися різного роду норми й нормативи, що регулювали діяльність державних підприємств різних галузей, зокрема такі, як норми витрат матеріалів на ремонтно-експлуатаційні потреби, норми виробничих запасів сировини й матеріалів у промисловості й будівництві, норми затрат праці та ін. Міністерством вугільної промисловості УРСР у 1980 р.було розроблено й затверджено збірники єдиних норм виробітку для шахт Донецького, Львівсько-Волинського та Придніпровського вугільних басейнів[581]. Багато в чому зберігалася дріб'язкова опіка держави над підприємствами та виробничими об'єднаннями, продовжували діяти раніше прийняті інструкції та положення, що перешкоджали ініціативі й підприємливості.

Головною формою планування економічного й соціального розвитку і водночас основою організації господарської діяльності державних підприємств усієї країни, як і раніше, залишався п'ятирічний план, який після затвердження Верховною Радою набував чинності як закон. Поряд із тим активно розвивалося прогнозування і довгострокове планування. Згідно з Постановою ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 12 липня 1979 р.«Про поліпшення планування і посилення впливу господарського механізму на піднесення ефективності виробництва і якості роботи» було вдосконалено єдину систему взаємопов'язаних

[580] О некоторых мерах по улучшению планирования и экономического стимулирования промышленного производства. Постановление Совмина СССР от 21.06.1971№413.*Собрание постановлений Правительства СССР*. 1971. № 13. Ст. 91.

[581]Історія народного господарства Української РСР: у 3-х т., у 4-х кн. / Т.І. Дерев'янкін (відп. ред.) та ін. Київ: Наукова думка, 1987. Т. 3. Кн. 2: Соціалістична економіка в 60–80-ті роки. С. 56.

народногосподарських планів, до якої увійшли: комплексна програма науково-технічного прогресу на 20 років та основні напрями економічного і соціального розвитку на 10 років (з розбивкою по п'ятирічках), п'ятирічний план (з розбивкою по роках) та річний план[582].

Однак в умовах посилення госпрозрахунку та економічної самостійності підприємств реальна керівна дієвість усіх цих планів дедалі знижувалася. На відміну від командної системи сталінської доби, планування в економіці часів Л. Брежнєва розпочиналося не з вищих управлінських щаблів, а з рівня окремих підприємств, і мало здебільшого узгоджувальний та ітеративний, повторюваний характер. Підприємства робили заявки на ресурси, які складалися, просуваючись по адміністративних сходах, допоки не потрапляли до органу влади, що мав повноваження давати завдання виробникам; далі ці завдання розподілялися між підприємствами-виробниками, які,
своєю чергою, висували зустрічні вимоги до поставок ресурсів; таким чином, цикл планування повторювався зновуй знов. Крім того, виробничі плани постійно коригувалися внаслідок зростання госп-розрахункових оптових цін, які дали багатьом підприємствам можливість поліпшити показники рентабельності, але фактично вийшли з-під контролю держави і вносили дисбаланс у систему планового керівництва економікою.

По-третє, подальше реформування структури апарату державного управління народним господарством за галузевим принципом не забезпечило раціоналізації процесу функціонування системи управління і не сприяло підвищенню ефективності впливу управління на організацію та результати виробництва. Для цього система управління мала задовольняти таким вимогам, як оптимальність, інформованість, економічність та ін., проте на практиці ставала дедалі більш громіздкою і нездатною до кардинального оновлення. Низька чутливість системи управління до

[582] Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. *Собрание постановлений Правительства СССР*. 1979. № 18. Ст. 118.

запитів економічного розвитку проявлялася, серед іншого, в тому, що відповіддю на них, за старою екстенсивною традицією, коли обсяги виробництва нарощувалися за рахунок будівництва нових виробничих об'єктів, ставало створення додаткових ланок управління, що перетворювало систему на багатоступеневу і здебільшого нездоланну для сигналів економічного середовища.

З метою усунення цих недоліків 2 березня 1973 р.було ухвалено Постанову ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР «Про деякі заходи щодо подальшого вдосконалення управління промисловістю»[583], яка поставила перед міністерствами й відомствами завдання протягом двох–трьох років перейти с чотири-п'ятиступеневої системи управління (на зразок шахта – трест – комбінат – міністерство вугільної промисловості республіки – союзне міністерство), на двоступеневу, що включала загальносоюзне чи союзно-республіканське міністерство/відомство СРСР (або республіканське міністерство/відомство) – виробниче об'єднання (комбінат), підприємство, або на триступеневу систему, що містила додаткову ланку у вигляді всесоюзних або республіканських промислових об'єднань. Такі заходи повинні були сприяти концентрації управлінських функцій у міністерствах та промислових об'єднаннях і мали на меті підвищення їхньої відповідальності за роботу підприємств.

Поряд із тим у системі управління народногосподарським комплексом відчувалася необхідність збереження територіального принципу, застосування якого дозволяло ефективніше регулювати поділ праці в масштабах країни та союзних республік, удосконалювати розміщення продуктивних сил по різних регіонах, встановлювати оптимальні територіальні пропорції розвитку економіки та забезпечувати науково обґрунтовану спеціалізацію та комплексний розвиток регіонів. Основою галузево-територіальної системи управління промисловістю стали виробничі об'єднання, до складу яких входили, як правило, підприємства споріднених галузей

[583] О некоторых мероприятиях по дальнейшемусовершенствованию управления промышленностью. Постановление ЦК КПСС, Совмина СССР от 02.03.1973 № 139.*Решения Партии и Правительства по хозяйственным вопросам:* сборник документов / сост. К.У. Черненко, М.С. Смиртюков. Москва: Политиздат, 1967–1985. Т. 9: 1973–1974 гг. 1974. С. 415–426.

республіки; пізніше набула поширення така форма суспільного поділу й кооперації праці, як територіально-виробничий комплекс (ТВК), що мало сприяти розвитку раціональних технологічних зв'язків між різними виробництвами і забезпечити реалізацію великих комплексних програм розвитку народного господарства.

Крім того, до структури державного управління економікою входили міжгалузеві (функціональні) органи загальносоюзного та республіканського підпорядкування, насамперед такі, як Держплан, Міністерство фінансів, а також переважна частина комітетів і відомств, сфера управлінських рішень яких була обмежена певними локальними рамками. Міжгалузеве управління повинно було забезпечити належне виконання необхідних функцій галузевими органами, тому рішення органів, що мали «надвідомчі» повноваження, були обов'язковими для всіх галузевих міністерств.

Багаторічний досвід функціонування радянської економіки показав, що взаємодія галузевих, територіальних і міжгалузевих форм управління далеко не завжди була узгодженою і результативною. У багатьох випадках галузеві органи управління під різними приводами ігнорували потреби й запити територіально-адміністративних одиниць, а на рівні територіальних органів управління часто виникали місцево-егоїстичні тенденції, що заважало загальнодержавному розвитку економіки. Складність системи управління народним господарством призвела до того, що в розподілі ресурсів брала участь не одна, а декілька союзно-галузевих, регіонально-галузевих, територіальних, нормативних і контрольних ієрархій.

Закономірним результатом взаємодії зазначених реформаторських заходів держави та об'єктивних економічних процесів стало прогресуюче збільшення кількості та чисельності різноманітних управлінських структур, подальше розмивання їхніх функцій та повноважень, зростання обсягу та уповільнення швидкості нормативно-звітного документообігу і, як наслідок, зниження ефективності системи управління державним сектором економіки загалом. У міру зростання та ускладнення економіки розподіл ресурсів за допомогою управлінської вертикалі ставав дедалі більш проблемним, причому рух «знизу вгору» заявок на ресурси і зустрічний йому рух завдань на виробництво продукції

супроводжувалися безперервними узгодженнями й суперечками між начальниками й підлеглими: кожен керівник підприємства намагався забезпечити собі мінімальні виробничі завдання і максимальне ресурсне забезпечення. У поєднанні з наростанням кризових явищ у системі централізованого ресурсопостачання це неминуче підвищувало роль горизонтальних обмінів між низовими ланками підприємницьких структур – виробничими об'єднаннями та окремими підприємствами. Таким чином, відбувалося поступове зміцнення та ущільнення напівлегальних економічних зв'язків між підприємствами у межах «адміністративного ринку», розвиток якого об'єктивно готував ґрунт для майбутнього переходу до вільного ринкового підприємництва, проте водночас закладав підвалини тіньової організації бізнесу.

Таким чином, еволюція форм державного регулювання господарської діяльності підприємств у радянський період відбувалась у три етапи, а саме:

1) 1921–1929 рр.– становлення централізованої моделі державного підприємництва в умовах змішаної економіки квазіринкового типу шляхом комбінування ринкових і планових методів регулювання підприємницької діяльності та політики протекціонізму стосовно підприємств державного сектора економіки;

2) 1930–1956 рр.– докорінна деформація інституту підприємництва, знищення його ключових ознак та повне заміщення сурогатом монопольного державного підприємництва на основі методів директивного планування, централізованого розподілу ресурсів та командних форм управління з метою вирішення стратегічних завдань мобілізаційної економіки;

3) 1957–1989 рр.– деструкція мобілізаційної моделі державного підприємництва, спроби поєднання принципів госпрозрахунку державних підприємств та централізованого директивного планування і поступове відродження елементів підприємницької поведінки у межах напівлегального «адміністративного ринку».

3.5. Приватні та колективні форми господарювання

Відродження приватнопідприємницьких форм господарювання у радянський період стало можливим завдяки усвідомленню більшо-

вицькою владою руйнівних наслідків політики воєнного комунізму та запровадженню нового економічного курсу, започаткованого X з'їздом РКП(б) у березні 1921 р.Хоча насправді, як писав український державний діяч М. Сціборський, «в цій «новій економічній політиці» не було нічого нового. Це був просто замаскований відступ до старої, зруйнованої воєнним комунізмом системи капіталістичного виробництва й обміну»[584]. Проте більшовики, не визнаючи власних помилок і не відступаючи від радянської ідеології, декларували тимчасовий характер нової економічної політики, а його основною метою вважали максимальне використання економічних можливостей приватного капіталу в процесі соціалістичного будівництва.

Разом із тим послаблення державного тиску та часткове відновлення ринкового механізму господарювання в період непу (уведення продподатку, допущення вільної роздрібної торгівлі, дозвіл на оренду засобів виробництва, у тому числі землі, сільськогосподарської техніки, переробних підприємств, дрібних фабрик та заводів, тощо) сприяли відродженню приватної власності, активному розвитку приватної торгівлі та підприємництва в Україні. Адже новостворені умови оптимально активізували потенційні можливості менталітету українця – насамперед його прагнення до нормальних економічних відносин із державою, працелюбність, господарський індивідуалізм, ініціативність та підприємливість, ощадливість, прагнення до особистої свободи й добробуту, намагання підвищити культуру землеробства, навички самоорганізації, самодопомоги та участі в усіх видах кооперації.

Реалізувати потенціал приватної ініціативи для виходу із глибокої економічної кризи, що виникла внаслідок воєн та власної нищівної політики, радянська влада вирішила невипадково. Адже підприємництво, хоч і було оголошено поза законом, функціонувало у тіньовому режимі навіть в умовах воєнного комунізму, демонструючи успішність та незламність. Так, існування приватної торгівлі підтверджують дані про те, що «…в 1918–1919 рр.із усього хліба, борошна та крупи, що споживалися міським населенням, більше

[584]Сціборський М. Земельне питання. Париж: Українська книгарня накладня, 1939. С. 60.

половини доставлялось не Наркомпродом, а мішочниками»[585]. Своєю чергою сільськогосподарським реманентом селянське господарство забезпечували не державна промисловість, а місцеві ремісники (столярі, ковалі тощо).

З метою розвитку приватної торгівлі РНК УСРР 19 квітня 1921 р.легалізувала вільний обмін, купівлю і продаж сільськогосподарських і промислових товарів не тільки для підприємств та об'єднань, а й для окремих громадян[586]. Масовому поширенню приватних торговельних установ сприяла інструкція «Про порядок видачі дозволу на право торгівлі й організації пунктів обміну» від 14 червня 1921 р.та «Тимчасове положення про приватну торгівлю продуктами ремісничої і фабричної промисловості, сільського господарства» від 12 липня 1921 р., ухвалені Колегією НКВС УСРР. Уже в першому півріччі 1922/1923 рр.частка приватного торгового капіталу домінувала в загальному товарообігу УСРР (63,8%)[587], а на кінець 1922/1923 рр.активність приватних підприємців у торговельній галузі дозволила відновити 51,8% довоєнної торгівлі. Її прибутковість у 1926 р.удвічі перевищувала довоєнний рівень[588]. Разом із тим недержавна торгівля відігравала визначну роль у формуванні внутрішнього ринку споживчих товарів. Так, роздрібно-гуртова приватна торгівля охопила 94,7% мануфактури, 89,4% металовиробів, 80,7% канцтоварів, 75,5% будматеріалів і лісу, 71,7% тютюнових виробів[589] тощо. Задовольняючи споживчий ринок українських міст та сіл, приватні заклади торгівлі виконували важливу соціальну функцію, адже завдяки їхній діяльності нівелювався торговий голод на ринку.

---

[585] Ларин Ю. Частный капитал в СССР. Москва: Государственное издательство, 1927. С. 61.

[586] Собрание узаконений и распоряжений рабоче-крестьянского правительства Украины. 1921. № 7. С.198–199.

[587] Тантлевский Д.Н. Частно-торговый капитал на Украине, его размеры и методы регулирования.*Хозяйство Украины*. 1925. №3. С. 96.

[588] Кондурушкин И.С. Частный капитал перед советским судом (Пути и методы накопления по судебным и ревизионным делам 1918–1926 гг.). Москва, Ленинград: Госиздат, 1927. С. 215.

[589] Торговля Украины в 1923 г. *Труды Госплана УССР*. Кн. І. Харьков: Изд. Госплана УССР, 1924. С. 6–7.

На цьому етапі держава була зацікавлена у розвитку приватного капіталу, який був їй потрібен ще й у ролі посередника у сфері збуту промислової продукції, бо не існувало державної налагодженої й розгалуженої торговельної мережі (у 1924 р.недержавні заклади торгівлі закупили у трестів 14,7% їхньої продукції[590]). Таким чином, держава використовувала організаційно-господарські можливості приватних підприємств, їхній технічний апарат, мобілізовані кошти, підприємницьку активність населення для забезпечення споживчого ринку, проте так і не оцінила належним чином важливості цих самобутніх соціальних інститутів підприємницької діяльності.

Від самого початку більшовики намагались узяти під контроль приватно-торговий капітал, розробляючи його класифікацію по розрядах, здійснюючи статистичні обстеження та реєстрацію, намагаючись знизити ринкові ціни шляхом планового постачання приватникам товарів через синдикати та трести, надаючи державні кредити, обтяжуючи їх високими податками, монополізуючи оптову торгівлю, проте приватні торговці прагнули самодостатності та автономності. Уже на XIII партійному з'їзді 31 травня 1924 р.прихильники більшовицької ідеології вбачали «пряму загрозу у вигляді ринку ще нерозвиненого, але уже більшою мірою захопленого приватною торгівлею», а єдиним виходом із цієї ситуації проголосили «здійснення завдання витіснення приватного торгового апарату і заміщення його державною торгівлею та кооперацією»[591]. Через примусове одержавлення торгівлі визначилась тенденція до ліквідації її приватного сектора не тільки у гуртовому, а й у роздрібному товарообігу (рис. 3.1). Наркомвнуторгу, заснованому 1 квітня 1921 р.пленумом ЦК, була доручена «регламентація всієї внутрішньої торгівлі», встановлення твердих цін та «спостереження за їх реальним здійсненням»[592].

Якщо функції гуртової торгівлі загалом взяла на себе держава, то роздрібною торгівлею дозволено було займатись кооперативам.

---

[590] Тезисы к докладу председателя ВСНХ УССР К.Г. Максимова 8-му Всеукраинскому съезду Советов. *Хозяйство Украины*. 1924. № 12–13. С. 10.
[591] Ларин Ю. Новая торговая политика после XIII-го партсъезда. Москва: Центросоюз, 1924. С. 4.
[592] Ларин Ю. Новая торговая политика после XIII-го партсъезда.Москва: Центросоюз, 1924. С. 6.

Найбільш прийнятним для держави у цьому сенсі був розвиток споживчої кооперації як специфічної форми кооперативних організацій, що об'єднували сільське та міське населення для спільного ведення господарської діяльності з метою поліпшення свого економічного та соціального стану. Адже, незважаючи на те, що споживчі кооперативи завдяки Декрету «Про споживчу кооперацію» від 7.04.1921 р. отримали певну самостійність, залучали до товарообігу дрібних сільськогосподарських товаровиробників, створювали кооперативні хлібопекарні, заклади громадського харчування, займались культурно-просвітницькою роботою, надавали соціальну допомогу своїм членам, відроджували експорт, проте вони залишались під особливим контролем та опікою держави. Наркомпрод виділив «особливий фонд, що мав бути тим капіталом, на який кооперація розпочинала вільний крамообмін»[593]. Оскільки успіхи цього виду кооперації були незначні, з'явився Декрет «Про порядок притягнення споживчої кооперації органами держави до виконання крамообмінних та заготовчих операцій» від 26.10.1921 р., завдяки чому споживчі кооперативи набували позачергового значення в купівельно-збутових операціях держави. Проте й це не виправдало покладених на неї надій. Споживчі кооперативи так і не змогли повною мірою стати приватнопідприємницькими структурами, адже вони не були самостійними та самодостатніми організаціями. Брак власних коштів (у 1923/1924 рр. у державно-кооперативній мережі позичені кошти удвічі-утричі перевищували суму власних[594]) сприяв їх підпорядкуванню державним структурам.

[593]Височанський П. Коротка історія кооперативного руху на Україні. Харків: Червоний шлях, 1925. С. 47.

[594] Свищев Ф.И. Капиталы и доходы внутренней торговли Украины. *Плановое хозяйство*. 1925. № 4. С. 269.

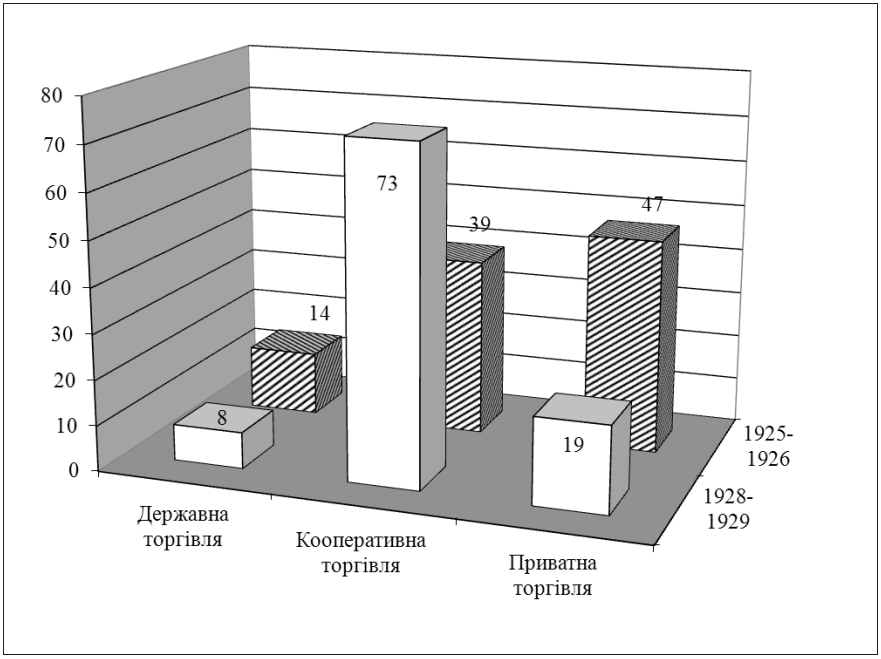

Рис. 3.1. Структура товарообігу в роздрібній торгівлі України в 1925–1929 рр.,%

Джерело: Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Нью-Йорк: Тов-во української кооперації, 1964. С. 294.

Якщо функції гуртової торгівлі загалом взяла на себе держава, то роздрібною торгівлею дозволено було займатись кооперативам. Найбільш прийнятним для держави у цьому сенсі був розвиток споживчої кооперації як специфічної форми кооперативних організацій, що об'єднували сільське та міське населення для спільного ведення господарської діяльності з метою поліпшення свого економічного та соціального стану. Адже, незважаючи на те, що споживчі кооперативи завдяки Декрету «Про споживчу кооперацію» від 7.04.1921 р.отримали певну самостійність, залучали до товарообігу дрібних сільськогосподарських товаровиробників, створювали кооперативні хлібопекарні, заклади громадського харчування, займались культурно-просвітницькою роботою, надавали соціальну допомогу своїм членам, відроджували експорт, проте вони залишались під особливим контролем та

опікою держави. Наркомпрод виділив «особливий фонд, що мав бути тим капіталом, на який кооперація розпочинала вільний крамообмін»[595]. Оскільки успіхи цього виду кооперації були незначні, з'явився Декрет «Про порядок притягнення споживчої кооперації органами держави до виконання крамообмінних та заготовчих операцій» від 26.10.1921 р., завдяки чому споживчі кооперативи набували позачергового значення в купівельно-збутових операціях держави. Проте й це не виправдало покладених на неї надій. Споживчі кооперативи так і не змоглиповною мірою стати приватнопідприємницькими структурами, адже вони не були самостійними та самодостатніми організаціями. Брак власних коштів (у 1923/1924 рр.у державно-кооперативній мережі позичені кошти удвічі-утричі перевищували суму власних[596]) сприяв їх підпорядкуванню державним структурам.

Незначний розвиток підприємницької ініціативи у межах споживчої кооперації пояснив вітчизняний професор В. Коваль, відзначаючи, що «…кооперація, яка називалась українською, була кооперацією селянина. Нечисленна і неміцна для більшовиків міська, головним чином пролетарська, кооперація українською названа не може бути. Це були скоріше інтернаціональні осередки на території України, які в кооперативному русі відігравали незначну роль»[597]. Цей висновок підтверджений теорією і практикою. Українська кооперація ментально була переважно кооперацією селян, оскільки саме вони становили стійкий і життєздатний клас дрібних товаровиробників-підприємців, а фундаментом для них слугувало індивідуальне самостійне господарство на власній землі. Зрозуміло, що незаможним селянам, якіпереважноне мали робочої худоби, не засівали поля, здавали землю в оренду, наймитували, брали в оренду засоби виробництва за частку

[595]Височанський П. Коротка історія кооперативного руху на Україні. Харків: Червоний шлях, 1925. С. 47.

[596] Свищев Ф.И. Капиталы и доходы внутренней торговли Украины. *Плановое хозяйство*. 1925. № 4. С. 269.

[597]Коваль В. Суспільно-економічна природа сільськогосподарської кооперації. *Українська сільськогосподарська кооперація*. Подєбради, 1926. Збірник 1 (з нагоди 10-ї річниці заснування «Централу»). С. 56.

врожаю чи відробітки, не потрібна була кооперація, адже уклад їхнього життя був натурально-споживацький. Незаможними селянами безуспішно опікувалась держава, проте вони ніяк не впливали на підвищення ефективності селянського господарства, їх не можна зарахувати до числа приватних підприємців.

Приватними товарно-підприємницькими господарствами булигосподарствасередняків та заможних селян, які мали робочу та продуктивну худобу, засівали значні площі полів, орендували селянську землю. Товарність їхніх господарств неупинно зростала. Заможних селян було небагато. Господарства, що сіяли понад 16 дес. на двір, у 1922 р.становили 0,3%, а у 1925 р.– 1,4%[598]. У 1927 р.заможні селяни становили до 4%, тоді як середняки – 65,6%[599]. Практично це були селяни-фермери, які займались землеробством, скотарством, садівництвом, переробкою сільськогосподарської продукції. Основний цикл сільськогосподарських робіт виконувався за рахунок власної праці, хоча могли залучатись і наймані працівники. Завдяки їхній підприємницькій ініціативі вдалось стабілізувати економіку країни, збалансувати її галузі, забезпечити розширене відтворення сільського господарства, наповнити державний бюджет. За ефективністю господарювання середняки поступались заможним селянам, не витримували конкуренції, тому саме для них найбільш вигідною була сільськогосподарська кооперація. Користуючись її перевагами, сільські виробники «…не тільки збільшують міць своїх власних, індивідуальних, самостійних господарств, але роблять їх вищою, з економічного і технологічного боку, господарчою формою сучасного хліборобства»[600].

Тому й не дивно, що нова економічна політика сприяла активному розвитку вітчизняної сільськогосподарської кооперації завдяки її відокремленню від споживчої (Декрет від 13.04.1921 про відміну

---

[598] Ларин Ю. Частный капитал в СССР. Москва: Государственное издательство, 1927. С. 82.

[599]Збірник статистично-економічних відомостей про сільське господарство України. Вип. II. Харків: Господарство України, 1930. С. 86.

[600] Коваль В. Суспільно-економічна природа сільськогосподарської кооперації. *Українська сільськогосподарська кооперація*. Подєбради, 1926. Збірник 1 (з нагоди 10-ї річниці заснування «Централу»). С. 55.

поширеного в Україні декрету «Про споживчі комуни» від 20.03.1919, Декрети «Про сільськогосподарську кооперацію» від 16.08.1921, 26.10.1921). Послаблення регламентуючих функцій держави спричинило відновлення госпрозрахункових відносин, основоположних принципів добровільності членства та демократичного самоврядування в кооперативах, які об'єднали підприємливих селян.

Вагома роль у становленні та розвитку сільськогосподарської кооперації належала універсальним кооперативам, які взяли на себе значний обсяг функцій сільськогосподарської діяльності, сприяючи модернізації приватних селянських господарств. Вони виконували збутово-постачальницькі операції, влаштовували прокатні пункти, показові поля, розсадники плодових дерев і проводили іншу агрокультурну роботу. Проте одна з їхніх основних функцій – кредитові операції, що на початку становили лише розподіл серед населення кредитів, які держава давала на розвиток сільського господарства. Вкладних операцій на перших порах не було взагалі. Зрозуміло, що одержавлена кредитна мережа, позбавлена вільних селянських капіталів, не могла ефективно функціонувати, адже необхідною умовою розвитку та інтенсифікації сільського господарства є втягнення його в сферу ринкових відносин. Тому для оздоровлення сільськогосподарської кооперації радянська влада змушена була залучити кошти населення у формі вкладів. Декретом ВЦВК та РНК від 28 січня 1922 р.«Про кредитну кооперацію» було дозволено організовувати кредитні і ощадно-позичкові кооперативи для видачі своїм членам пільгових позик на задоволення їхніх господарських потреб, для доцільного об'єднання фінансових засобів своїх членів, для набуття необхідного інвентарю, матеріалів, сировини, обладнання та для посередництва у збуті продуктів.

Завдяки цьому протягом 1923–1925 рр.частина універсальних товариств увійшла до сільськогосподарських банків, саме вони сформували основну мережу системи сільськогосподарського кредиту для обслуговування селянських господарств. Найвища ланка цієї системи в 1924 р.складалася із Всеукраїнського сільськогосподарського банку (Укрсільбанк) та дев'ятисільбанків кожної губернії. На 1 жовтня 1925 р.налічувалося 1252 селянські

кредитові товариства із загального числа універсальних сільськогосподарських товариств (4761), а кількість членів цих товариств становила 677000 із загального числа членів усіх універсальних сільськогосподарських товариств (1158000)[601]. Проте кредитна кооперація як самостійний органповноцінно працювати в радянській системі не мала змоги. Свідченням цього є статистика (рис. 3.2). Проте діяльність універсальних та кредитних товариств дала поштовх до організації ринку сільськогосподарської продукції на засадах комерції та підприємництва, чому активно сприяв розвиток сільськогосподарської кооперації, поглиблення її спеціалізації.

Унаслідок упровадження непу сільськогосподарська кооперація зуміла відновити і розширити поле своєї діяльності: в її системі діяли універсальні та спеціалізовані товариства (скотарсько-молочарські, пасічні, садівницькі та городницькі, бурякові, насінні, меліораційні, машинно-тракторні та ін. – близько 30 видів), а також переробні кооперативні підприємства, відновлені нею агрокультурні пункти і станції. Загалом на 1 жовтня 1925 р.сільськогосподарська кооперація об'єднувала більше як чверть селянських господарств (26%), а на 1 жовтня 1927 р.кількість підприємців, об'єднаних сільськогосподарською кооперацією, перевищувала вже третину всіх селянських господарств України[602].

[601] Дешко Є. Кооперація на Україні. Харків: Урядова друкарня ім. Фрунзе, 1927. С. 41.

[602] Дешко Є. Кооперація на Україні. Харків: Урядова друкарня ім. Фрунзе, 1927. С. 65–66.

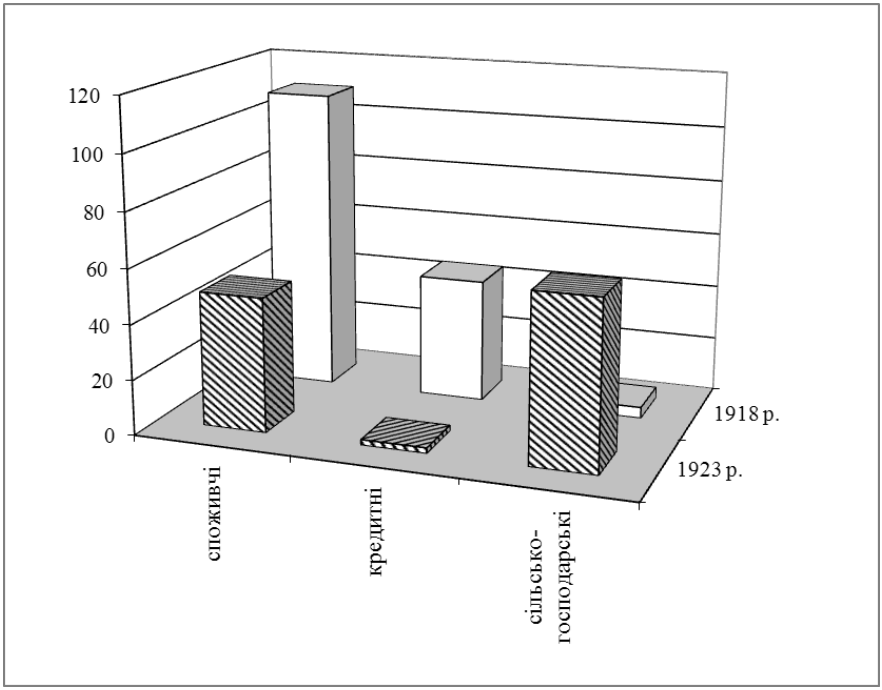

Рис. 3.2. Динаміка кількості кооперативних союзів в Україні в 1918–1923 рр.,*од.*

Джерело: Пожарський П.Н. Нариси з історії української кооперації. Київ: Робітнича книгарня, 1919. С. 76; Труды Центрального Статистического Управления. Т. XXV. Вып. 1. Ч. І. Москва, 1926. С. 111.

До складу універсального центру сільськогосподарської кооперації «Сільський господар» у 1926 р.входили 46 універсальних сільськогосподарських союзів, три кредитні та шість спеціалізованих, а також «Добробут» (1924), «Плодоспілка» (1925), «Бурякспілка» (1926)[603]. Молочно-скотарський центр «Добробут» на 1 липня 1925 р.включав 16 районних союзів та 105 первинних товариств[604], а

[603] КононенкоК. Сельскохозяйственная кооперация в 1925–26 году. *Хозяйство Украины*, 1927. № 1. С. 94.

[604]Целларіус В. Сучасна українська кооперація (її стан та розвиток). Харків: Книгоспілка, 1926. С. 25

також розпочав будівництво двох беконних фабрик[605], 180 маслобоєнь та шість великих, механічно устаткованих агрегатів для виробництва масла. «Сільський господар» володів власним заводом із виробництва молочарського обладнання «Добробут» у Києві, протене міг повністю забезпечити потреби вітчизняного молочарського виробництва, тому закуповував обладнання на закордонних ринках. Значну активність виявляли й інші кооперативні центри. Так, у кінці 1924 р.утворилося Українське центральне кооперативне цукрове товариство «Укрсільцукор», яке експлуатувало на кооперативних засадах орендовані у держави цукроварні (дев'ять цукрових заводів, які виробили 1923/1924 рр.1 млн пудів цукру, 1924/1925 рр.– 1,7 млн пудів)[606]. Зрозуміло, що таких масштабів самотужки не міг досягти жоден селянин-підприємець, проте їхня згуртованість у кооперативи сприяла зростанню товарності селянського господарства, підвищенню його продуктивності праці методами громадської агрономії, селянин став рівноправним учасником ринку сільськогосподарської продукції.

Таким чином, сільськогосподарська кооперація до середини 20-х років XX ст. була організаційно оформлена, масово об'єднуючи підприємливих селян, економічно та суспільно ефективна. Успішність її економічної діяльності підтверджується опануванням не тільки вітчизняних ринків, а й виходом на міжнародні ринки. Реалізація обслуговуючих функцій сільськогосподарською кооперацією сприяла зміцненню та технологічному удосконаленню як селянського господарства, так і сільськогосподарської галузі України загалом.

Крім того, одним із найважливіших завоювань сільськогосподарської кооперації є її широке сприяння науковій та культурно-просвітницькій роботі. Основним джерелом поширення кооперативних знань стала відновлена 1922 р.Всеукраїнська кооперативна видавнича спілка «Книгоспілка». Тільки впродовж 1925–1926 рр.цією спілкою видано 551 книга, серед яких переважали видання про сільське господарство та кооперацію (267 назв)[607]. До

---

[605] Батюк І. Сільськогосподарська кооперація на Україні. Харків: Книгоспілка, 1925. С. 62–63.

[606]Целлариус В. Сучасна українська кооперація (її стан та розвиток). Харків: Книгоспілка, 1926. С. 32.

[607] Дешко Є. Кооперація на Україні. Харків: Урядова друкарня ім. Фрунзе, 1927. С. 93.

того ж видавалися журнал «Нова громада» і газета «Кооперативне життя». Серед періодики, що видавалася іншими кооперативними центрами, – «Кооперативне будівництво», «Кооперативне село», «Міжкооперативний щоденник», «Кооперативне життя» та ін[608]. Плідну наукову й освітню діяльність у сфері теорії і практики сільськогосподарської кооперації виконувала кооперативна секція Товариства українських економістів при ВУАН, Київський, Харківський та Одеський кооперативні інститути, численні кооперативні технікуми, професійні школи та курси. Започатковувались ці навчальні заклади завдяки ініціативі кооператорів та утримувались власними кооперативними коштами. «Молода українська кооперація, ведучи боротьбу за право вільно жити і розвиватися, самостійно будувати свій кооперативний апарат і самій керувати ним, для найкращого задоволення економічних і культурно-просвітницьких потреб українського народу, завжди оддавала належну увагу питанню про підготовку фахівців-кооператорів, як практиків, так і теоретиків», – проголошувалось в доповіді правління Українського кооперативного інституту імені М.І. Туган-Барановського щодо забезпечення його коштами[609].

Прагнення до самостійності та самодостатності кооператорів було виправданим, проте радянська влада не допускала незалежності будь-яких інституцій. Так, Київський кооперативний технікум (колишній Київський кооперативний інститут) до 1923 р.утримувався винятково за рахунок власних коштів кооперативних спілок. Кооперативні установи перераховували 1,2% прибутків від реалізації своєї продукції, проте у 1926–1927 навчальному році державою було надано 50% необхідних коштів[610]. Причому така статистика не свідчить про недостатність у кооперативів коштів, адже в 1928–1929 рр.при добудові третього поверху споруди Київського кооперативного технікуму кооперативні спілки перерахували 325 тис.

---

[608] Дідківська Л.В. Синергія просвітництва та кооперації в економічному прогресі вітчизняного сільського господарства в кінці XIX – на початку XX ст. *Історія народного господарства та економічної думки України*: зб. наук. праць. 2017. Вип. 50.С. 52–65

[609] Центральний науковий архів Академії наук УРСР, м. Київ. Ф. 22, оп. 2, спр. 105, 22 арк.

[610] Державний архів Київської області. Ф. Р-989, оп. 1, спр. 25, 58 арк.

крб, державою було надано 100 тис. крб[611]. Наступним кроком після фінансування навчального закладу було втручання державних органів у затвердження навчальних планів інституту. Незважаючи на утиски держави, в 1926 р.при Київському кооперативному інституті була утворена науково-дослідна кафедра кооперації на чолі з В. Целларіусом, де успішно працювали П. Височанський, К. Воблий, К. Пажитнов та інші вчені[612].

Економічну заінтересованість до об'єднання на кооперативній основі виявили не тільки підприємці-землероби, а й кустарі та ремісники, виробнича діяльність яких активізувалась через кризове становище їхнього основного конкурента – великої промисловості. Легалізація кустарно-ремісничих підприємств відбулась завдяки Декрету «Про кустарну промисловість та кустарно-промислову кооперацію» від 7 липня 1921 р.Радянські державні органи були зацікавлені у кооперуванні кустарів і ремісників (на 1 січня 1922 р.налічувалось 22 кустарно-промислові спілки[613]), адже сподівались на розв'язання ними низки соціально-економічних проблем. І не помилились, адже кустарно-ремісниче промисловість насичувала ринок необхідними для споживача товарами в умовах товарного голоду, виконувала замовлення державних фабрично-заводських підприємств, надавала робочі місця та заробіток незаможним верствам населення. Відповідно і кустарно-ремісничі підприємці отримували немалі прибутки та змогли нагромадити у цей період значні особисті капітали. Реакція владних органів не забарилася, посилення фіскального тиску призвело до тінізації цього сектора економіки (у 1924 р.кількість кустарно-промислових спілок знизилась до восьми[614]).

Проте завдання більшовиків було іншим – не створювати тіньовий сектор, а поступово втягувати кустарів та ремісників у централізовано-планову економіку, тому радянська влада перейшла до

---

[611] Державний архів Київської області. Ф. Р-290, оп. 1, спр. 69, 123 арк.

[612] Дідківська Л.В. З історії українського кооперативного інституту імені М.І. Туган-Барановського. *Історія народного господарства та економічної думки України*: зб. наук. праць. 2018. Вип. 51. С. 78–100.

[613] Дешко Є. Кооперація на Україні. Харків: Урядова друкарня ім. Фрунзе, 1927. С. 72.

[614] Там само. С. 72.

стимулювання об'єднання кустарів і ремісників. Так, кустарно-ремісничі кооперативи отримали переваги в отриманні кредитів та сплаті податків на відміну від підприємців-одноосібників. А промислові кооперативи з річним обігом до 20 тис. крб взагалі звільнялись від промислового податку (Декрет «Про податкові пільги для промкооперативних організацій» від 7 грудня 1923 р.). Усе це сприяло активному розвитку кустарно-промислової кооперації, яка виконувала такі важливі для дрібного товаровиробника функції: постачання необхідної сировини, знарядь виробництва та збут кустарних виробів (товарообіг кустарно-промислової кооперації 1925–1926 рр.становив 106 млн крб іпорівняно з попереднім роком зріс удвічі), кредитування (кустарно-промислові спілки за 1925–1926 рр.видали своїм членам кредити на понад 5 млн крб[615], крім того, кустарів-одноосібників охоче кредитували ощадно-позичкові промислові товариства), впровадження новітніх засобів виробництва, піднесення освітньо-культурного рівня його членів.

На 1 жовтня 1927 р.вже функціонувало 24кустарно-промислові кооперативи[616]. Об'єднанню дрібних товаровиробників у промисловості у той період сприяла і Постанова РНК СРСР від 3 травня 1927 р.«Про кустарно-ремісничу промисловість і промислову кооперацію», згідно з якою проголошувалась необхідність кооперування всієї кустарної промисловості та включення її в систему державного регулювання. Проте втручання у роботу кустарно-ремісничої кооперації, гіпертрофований контроль, насаджування виробничих форм кооперації призвели до її занепаду. Самодіяльна підприємницька діяльність кустарів та ремісників на цьому етапі остаточно перейшла в тіньовий сектор економіки.

Типовою організаційно-господарською формою підприємництва у промисловості в період нової економічної політики були також нечисленні, проте найбільш прибуткові, що представляли більш потужний капітал, приватні підприємства цензової промисловості (мали 15 найманих робітників за наявності необхідних двигунів або не менше 30 робітників за відсутності двигунів), які охоплювали

[615] Дешко Є. Кооперація на Україні. Харків: Урядова друкарня ім. Фрунзе, 1927. С. 73–74.
[616] Там само. С. 72.

переважно сферу виробництва предметів широкого споживання (борошномельна, масломолочна, тютюнова галузі, а також будівельна, ремонтна, текстильна, шкіряна). Їх розвиток став можливим завдяки впровадженню
орендних відносин між державою й приватними підприємцями у період непу та поверненню підприємств колишнім власникам (Постанова ВУЦВК «Про дрібну і середню промисловість» від 15 лютого 1922 р.). Найбільш поширеними були орендні приватні підприємства цензової промисловості (70%), приватновласницькі становили 25%, частка концесійних була незначною (5%)[617]. Такі підприємства мали найманих працівників, а виробничі потужності посилювались механічними двигунами. В 1925/1926 рр.їх кількість становила 499 підприємств (429 орендних і 70 приватновласницьких[618]). Особливо активно вони розвивались у харчовій галузі внаслідок зростанням сільськогосподарського виробництва із середини 1920-х років.

Крім розвитку промисловості, розширення асортименту товарів тогочасного споживчого ринку, наповнення доходної частини місцевого бюджету, забезпечення робочими місцями населення, приватні орендні підприємства цензової промисловості сприяли роботі місцевих державних промислових підприємств. Отриману орендну плату губраднаргоспи надавали підконтрольним державним підприємствам як позику для збільшення їхніх обігових коштів, розширення виробництва, модернізації устаткування й обладнання[619]. Проте, незважаючи на опіку, інтенсивність праці на державних підприємствах була невисокою. Так, у 1923/1924 рр.виробіток на одного робітника в рік становив в приватновласницьких організаціях

[617] Дубовиков Ф.Г. Масштаб работы и значение частной цензовой промышленности / Частный капитал в народном хозяйстве СССР. *Материалы комиссии ВСНХ СССР* / под редакцией А.М. Гинзбурга. Москва, Ленинград: Промиздат, 1927. С. 38.

[618] Центральний державний архів вищих органів влади та управління України. Ф. 582, оп. 5, спр. 210, 8 арк.

[619] Центральний державний архів вищих органів влади та управління України. Ф. 34, оп. 4, спр. 1023, 56 арк.

понад 8 тис., в орендованих приватних підприємствах – близько 8 тис., у кооперативних – 5,4 тис., у державних – 2,5 тис. червінців[620].

Разом із тим у наступні роки намітилась тенденція до зменшення кількості приватних промислових підприємств: у 1926 р.функціонувало 464, а в 1927 р.– 315підприємств цензової промисловості[621]. Це пояснюється тим, що з метою самозбереження деякі приватні підприємства приймали статут промислових кооперативних артілей спочатку добровільно, а згодом примусово, іншіприховували виробничу діяльність і перепрофільовувались у торговельні, а деякі під впливом державного тиску з 1927 р.банкрутували та самоліквідовувались.

Таким чином, послаблення державного тиску та часткове відновлення ринкового механізму господарювання в період непу (введення продподатку, дозвіл вільної роздрібної торгівлі та селянської кооперації, зняття заборони на оренду засобів виробництва та використання найманої праці) сприяло частковому відновленню конкурентного середовища та основ підприємницької діяльності в економіці України.

Ключовою була роль приватнопідприємницьких форм господарювання (приватних закладів торгівлі, приватних цензових та кустарно-ремісничих підприємств, фермерських господарств, кооперативів) у 1920-ті роки в галузі торгівлі, сільського господарства та кустарного виробництва у формуванні та забезпеченні споживчого ринку та зрівноважуванні структурних дисбалансів економіки. Завдяки приватній ініціативі відбулися розширення виробництва сільськогосподарської продукції, піднесення продуктивності праці, підвищення рівня технічного оснащення сільського господарства, налагодження експорту сільськогосподарської продукції, поліпшення агрокультури селянських господарств, зростання економічної активності селянства. Приватнопідприємницькі економічні інституції не тільки забезпечували доходну частину місцевого бюджету, сприяли концентрації капіталу та технічній модернізації економіки, е й ставали осередками національних організацій, сприяли науковій та культурно-просвітницькій роботі. Особливою була роль сільськогосподарської

[620] Україна: Статистичний щорічник на 1929 р. Харків, 1929. С. 198.
[621] Україна: Статистичний щорічник на 1928 р. Харків: ДВУ, 1928. С. 230.

кооперації у процесі організаційного, технічно-технологічного удосконалення селянського господарства на основі використання форм і методів громадської агрономії. Модерна аграрна культура вітчизняного селянського господарства сформувалась завдяки поширенню сільськогосподарських знань та безпосередній фаховій практичній роботі на місцях (агрокультурні пункти і станції). Разом із тим зміна інституційних умов господарювання у процесі одержавлення економіки та формування централізовано-розподільчих механізмів управління унеможливила реалізацію інноваційного потенціалу приватнопідприємницької діяльності. Попри небувалі успіхи підприємців у процесі відбудови народного господарства, на початок 1930-х років їх було знищено державою, утвердилаяь модель державного підприємництва, набула поширення примусова колективізація селян в умовах пануючої адміністративно-командної системи.

У 1930–1970 рр.радянська влада намагалась реорганізувати кооперативний сектор економіки УРСР у складову планового соціалістичного господарства, нехтуючи основоположними кооперативними принципами. Одержавлення кооперації відбувалося завдяки політичній волі радянської влади, а також встановленню абсолютної монополії держави у фінансовому секторі (ліквідації кредитної кооперації, націоналізації банків). Тим самим самостійна діяльність української кооперації була паралізована та стала залежною від держави. 23 березня 1930 р.владними структурами було скасовано й кооперативне страхування, а майном кооперативів поповнились установи державного страхування. Сільськогосподарська кооперація також не витримала натиску на неї насильницької колективізації, націоналізації майна на користь державних машинно-тракторних станцій і колгоспів, передачі її фондів сільськогосподарського довготермінового кредитування Всесоюзному сільськогосподарському кооперативно-колгоспному банку, а кредитних функцій сільськогосподарських кредитних товариств філії державного банку (грудень 1930 р.)[622].

[622] Ретроспектива ринкових перетворень в Україні: сучасний дискурс / Л.П. Горкіна, С.О. Біла, В.В. Небрат та ін.; за ред. Л.П. Горкіної; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2010. С. 487.

17 жовтня 1937 р.згорнули свою діяльність житлово-орендні кооперативи, а орендований ними житловий фонд передали у розпорядження місцевих рад.

Функціонувати радянська влада дозволила лише тим видам кооперації, сектор яких вона обслуговувати самотужки не могла. Причому лояльність зберігалась до тих пір, поки кооперативна організація досягне свого розквіту і матиме достатню матеріально-технічну базу для її націоналізації, а також державні підприємства займуть відповідне місце у тому сегменті ринку. Так, у 30-х роках ХХ ст. кустарно-промислова кооперація навіть набула певного розвитку, адже забезпечувала дефіцитний ринок товарів предметами домашнього й особистого вжитку, які становили 80% усього виробництва, готувала кваліфікованих робітників для промислового виробництва, в чому була особливо зацікавлена держава в умовах індустріалізації. Ефективно поєднуючи місцеві ресурси, кустарна промисловість у 1937–1938 рр.випустила 35% меблів загального виробництва, 42% – металевих виробів, 33% – голок, 53% – светрів, 35% – валянків тощо. Крім того, спеціалізувалась на виробництві шкільного приладдя та музичних інструментів[623].

Ще з кінця 20-х – початку 30-х років ХХ ст. значно актуалізувалась проблема постачання населення товарами та послугами в умовах згортання приватної торгівлі, ліквідації сільськогосподарської кооперації та відсутності розвиненої державної системи торгівлі (табл. 29).

Таблиця 29

Динаміка структури основних видів торгівлі у загальному обсязі роздрібного товарообороту в Україні в кінці 20-х років – на початку 30-х років ХХ ст., %

Роки	Вид торгівлі		
	Державна	Кооперативна	Приватна
1927/1928	9,5	58,1	32,4
1928/1929	8,0	74,1	17,9
1930	13,5	82,3	4,2
1931	20,6	78,9	0,5

[623] Історія кооперативного руху / С.Г. Бабенко, С.Д. Гелей, Я.А. Гончарук та ін. Львів: Інститут українознавства НАНУ, 1995. С. 295. (Укоопспілка, Львівська комерційна академія).

1932	34,5	65,5	–

Джерело: складено за даними: Народне господарство УРСР. Київ: Народне господарство та облік, 1935. С. 352.

Споживча кооперація була обрана радянською владою основною торговельно-розподільною системою з 1928 р.із запровадженням продуктових карток. Використання державою системи споживчої кооперації на початку 30-х років XX ст. зумовилозбільшення її торговельних оборотів завдяки впровадженню примусового членства населення у кооперативах; зміцнення її матеріально-технічної бази за рахунок певних активів сільськогосподарської кооперації, переданих радянською владою споживчій кооперації; зростання її ролі у подоланні продовольчої кризи 1932–1933 рр., адже споживча кооперація брала активну участь у планових хлібозаготівлях.

Проте, отримавши преференції від держави, споживча кооперація втратила економічну свободу, практично перетворилась на додаток до колгоспної системи, її управлінський апарат став надто бюрократичним. Саме існування споживчої кооперації тепер визначала її взаємодія не з приватним капіталом, як в усьому цивілізованому світі, а з державним сектором. Одержавлення кооперативної системи не найкращим чином вплинуло і на її структуру. Організаційна мережа кооперативів згідно з рішенням II Всесоюзного з'їзду споживчої кооперації (липень 1930 р.) складалася із районних споживчих товариств (кожному належало по 25–26 лавок, які обслуговували села й міста, де не було великої промисловості) та центральних робочих кооперативів (кожному належало по 70 магазинів і лавок, які забезпечували населення індустріальних центрів)[624]. Ефективність такої концентрованої кооперативної системи не підтвердилась на практиці, адже підривала основні принципи підприємницької діяльності та кооперації.

Водночас подальший розвиток промисловості та значне зростання в промислових центрах кількості робітників вимагали їх адекватного забезпечення. Все це спонукало владу до здійснення певного рівня децентралізації у роботі споживчої кооперації та переорієнтації її діяльності на користь обслуговування робітників промисловості. З

[624] Кистанов Я.А. Потребительская кооперация СССР: Исторический очерк. Москва: Изд-во Центросоюза, 1951. С. 284.

травня 1931 р.відновили роботу закриті розподільники та робочі кооперативи, що виокремились із центральних робочих кооперативів як кооперативні організації в системі споживчої кооперації при підприємствах. У сільській місцевості хоч і запрацювали так звані «сільпо», що мали приблизно по дві лавки, проте вони були нерентабельними. Труднощі їхньої роботи були викликані насамперед наслідками насильницької колективізації селян, розкуркулювання, вилучення в фонд держави урожаїв, зрештою голодом 1932–1933 рр.Ці заходи здійснювалися радянською владою з метою реалізації нееквівалентного обміну між містом і селом, вилучення сільських ресурсів до державного бюджету на потреби індустріалізації. Невиконання плану хлібозаготівель колгоспами загрожувало внесенням їх до так званої «чорної дошки», споживча кооперація не обслуговувала ці господарства через мережу своїх магазинів, наявні там товари вилучались[625].

Загалом діяльність споживчої кооперації в цей період мала універсальний характер, а пріоритетними напрямами роботи стали заготівля сільськогосподарської продукції та сировини, удосконалення кооперативного виробництва (випікання хліба, кондитерських виробів, консервування тощо), його механізація, розвиток мережі підприємств торгівлі та сфери послуг (заснування закладів громадського харчування, будинків побуту, ремонтних майстерень тощо) в усій УРСР, хоч першочергово держава вимагала організовувати постачання ділянок промислового будівництва (Донбас)[626].

Як і в роки непу, у 1930-х роках універсальна кооперація стала ефективною формою переходу до її спеціалізованих форм. Були створені автономні секції для обслуговування відповідних сфер народного господарства: Укрцукорсекція, Укррибсекція, Укрторфсекція, Укрліссекція, Укрводсекція, Укртранспосекція, Укоопхарч, Укооппромхліб. Організацію заготівель та збуту продукції, сировини й утилю взяли на себе галузеві об'єднання:

[625]33-й: голод: Народна книга-меморіал / упоряд.: Л.Б. Коваленко, В.А. Маняк. Київ: Радянський письменник, 1991. С. 38–39.

[626] Потребительская кооперация СССР за 1929–1933 гг.: Основные показатели. Москва, 1934. С. 3.

Укоопмолоко, Укоопмолокоптах, Укоопм'ясоптах, Укооповоч, Укоопсировина. Відповідальним за громадське харчування був Укоопхарч, а за випікання хліба – Укооппромхліб. Торгівлею займались оптово-роздрібні об'єднання Укоопсоюзу: Укоопмануфактура, Укоопгалантерея, Укооподяг, Укоопкнига, Укоопсилікат, Укоопзалізо, Укоопбакалея, Укоопконд, Укоопдитпостач, Укоопмеблі, Укоопшкіра, Укоопліспаливо.

Разом із тим домінування у системі торгівлі єдиного виду кооперації, витіснення приватного капіталу та відсутність здорової конкуренції стало причиною зниження ефективності споживчої кооперації. Тим більше, що всі заходи із її оздоровлення держава проводила у межах реорганізації її структури, незважаючи на те, що проблема полягала в одержавленні самоврядної підприємницької організації. Так, внаслідок утворення областей в Україні в 1932 р.система споживчої кооперації отримала нові рівні управління: обласні союзи споживачів (організовували міжрайонні бази для постачання сільської мережі) та міські союзи (Київ, Харків, Дніпропетровськ організовували роздрібні галузеві об'єднання міст). Трохи згодом, у 1933 р., держава з метою усунення конкуренції з боку споживчої кооперації розпочала опановувати міську роздрібну торгівлю, що віднині була дозволена Народному комісаріату внутрішньої торгівлі, промисловим наркоматам, новоствореним відділам робітничого постачання, які підпорядковувались заводоуправлінням. Їм була передана матеріально-технічна база міської споживчої кооперації. Не дивно, що питома вага споживчої кооперації в роздрібній торгівлі України в 1934 р.знизилась у міській торгівельній мережі до 24,3%, хоча посилила свої позиції у сільській – до 71,7%[627].

Незважаючи на зусилля радянської влади тотально контролювати всі сфери діяльності споживчої кооперації, придушити підприємницьку ініціативу, кооператори невтомно шукали шляхи підвищення ефективності системи споживчої кооперації, зміцнення її позицій в економіці. На VI Всеукраїнському з'їзді споживчої кооперації (березень 1934 р.) ініціювалась проблема подолання

[627] Кистанов Я.А. Потребительская кооперация СССР: Исторический очерк. Москва: Изд-во Центросоюза, 1951. С. 302.

механічного розподілу товарів, які надходили з централізованих державних фондів без урахування купівельного попиту. Актуальність цього питання не піддавали сумніву, адже торговельні лишки споживчої кооперації УРСР перевищували встановлену норму (в 1933 р.у міській мережі вони становили 7,8% до загального товарообороту, а в сільській – 12,3%[628]). Розв'язання цієї проблеми кооператори вбачали у децентралізації товарних закупівель, або у запровадженні самозакупівель, про що й було прийнято рішення на цьому з'їзді. Його реалізації сприяло й ухвалення положення про необхідність вивчення попиту покупців (з цією метою у магазинах впроваджувались книги попиту), про відновлення торгово-складських функцій районних споживчих товариств як основних агентів просування товарів на селі, про підвищення ролі райунівермагів, райкультмагів та лісових складів у розгортанні сільської торгівлі[629]. Унаслідок цього активізувалось будівництво райунівермагів, спеціалізованих магазинів торгівлі промисловими та продовольчими товарами, виникла сезонна мережа обслуговування посівної та збору врожаю (торгівля здійснювалась безпосередньо у місцях польових робіт, на заготівельних пунктах тощо).

Таким чином, хоча б у деяких питаннях споживчій кооперації вдавалось реалізовувати свій підприємницький потенціал. Споживчі кооперативи урізноманітнювали асортимент запропонованих ними товарів, диференціювали поставки товарів залежно від попиту на них, реалізовували заходи із зниження витрат обігу в кооперативній торгівлі, намагались скоротити час товаропросування через різні ланки системи, розбудовували торговельну мережу у найбільш населених регіонах, удосконалювали сільську торгівлю[630]. Система генеральних договорів і контрактації давала змогу встановлювати більш тісний контакт з виробниками промислової та сільськогосподарської продукції. Виявивши в місцевій

[628] Народне господарство УРСР. Київ: Народне господарство та облік, 1935. С. 361.

[629] Нинішній етап соціалістичного будівництва і завдання споживчої кооперації: Матеріали VI Всеукраїнського з'їзду споживчої кооперації. Харків: Вукоопспілка, 1934. С. 6–9.

[630] Потребительская кооперация СССР за 1929–1933 гг.: Основные показатели. Москва, 1934. С. 4.

промисловості та у населення потрібні додаткові товарні ресурси, вони пропонували їх через мережу кооперативної торгівлі.

Проте командно-адміністративні методи впливу на розвиток споживчої кооперації призвели у 1935 р.до її регіоналізації, сфера її діяльності зосередилась в основному в селах (Постановою РНК СРСР і ЦК ВКП(б) від 29 вересня 1935 р.«Про роботу споживчої кооперації на селі» міську споживчу кооперацію ліквідовано), що іще раз підтверджує обмеження прав споживчої кооперації як самостійної суспільно-господарської організації. Функції споживчої кооперації у містах остаточно перебрав на себе Народний Комісаріат внутрішньої торгівлі, а її майно було передано до державних крамниць або розподільних пунктів на підприємствах під контроль професійних спілок. Карткову систему було скасовано, адже державна торгівля на той час достатньо зміцнила свої позиції, забезпечуючи до 70% річного роздрібного товарообороту УРСР. Кооперація зберегла свій вплив лише у робітничих селищах, райцентрах, невеликих містах.

З іншого боку, обмеження сфери діяльності споживчої кооперації сільською місцевістю мала й позитивний результат. Недарма ще М. Туган-Барановський підкреслював неможливість усунення внутрішніх суперечностей між кооперативами робітничими та селянськими, кожен з яких має на меті власні інтереси. Зосередившись на проблемах села, споживча кооперація з метою усунення продовольчих труднощів та оптимізації харчування колгоспників розбудовувала мережу закладів громадського харчування (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Динаміка мережі й обороту підприємств громадського харчування споживчої кооперації України в другій половині 1930-х років

Роки	**Кількість підприємств,** *од.*	**Оборот,** *млн руб*
1936	590	69,6
1939	1614	296,9

Джерело: складено за даними:Потребительская кооперация СССР за 1936 год: Основные показатели. Ленинград: Центросоюз, 1937. С. 24; Основные показатели работы потребительской кооперации по районам за 1939 г. Москва, 1940. С. 7.

Крім того, активно зростала кількість магазинів і лавок, кіосків і палаток, які охоплювали торговельною діяльністю контингент переважно сільських мешканців з метою якнайповнішого задоволення їхніх потреб та покращення якості обслуговування (табл. 3.4). Уже в 1938 р. працювало 1300 сільмагів, 304 сільпродмагів, 12 райкультмагів, 58 хозмагів[631], серед підприємств громадського харчування налічувалось 165 ресторанів, 503 їдальні, 36 чайних, та 339 інших підприємств[632].

Під час радянської окупації західноукраїнських земель у 1939 р. влада також ліквідувала створену українцями підприємницьку систему кооперації європейського зразка. Згідно з рішенням Уряду УРСР від 8 грудня 1939 р. кооперативні організації увійшли до складу споживчої кооперації УРСР. Активно створювалась примусова кустарно-промислова кооперація під керівництвом очільників «згори», а також була реорганізована сільська споживча кооперація. Після відступу радянських військ РСУК відновив свою діяльність на території Галичини та об'єднав 4624 кооперативи[633], хоч німецькі окупанти й конфіскували деякі промислові підприємства та запровадили обов'язкову заготівлю сільськогосподарських продуктів. Після встановлення радянської влади кооперативні відносини західноукраїнських земель набули тих самих ознак, що і на іншій території України.

Таблиця 3.4

Динаміка зростання торговельної роздрібної мережі споживчої кооперації УРСР у другій половині 1930-х років, *од.*

Вид торговельного підприємства	Міська роздрібна мережа		Сільська роздрібна мережа	
	1935	1937	1935	1937
Магазини й лавки	1038	870	17477	22091
Кіоски та палатки	102	264	369	4000
Разом	1140	1134	17846	26091

631 Основные показатели работы потребительской кооперации по районам за 1939 г. Москва, 1940. С. 55.

632 Основные показатели работы райпотребсоюзов и райпо на 1 января 1939 года. Москва: Союзторгучёт, 1939. С. 87.

633 Витанович І. Кооперація / під ред. проф. В. Кубійовича. *Енциклопедія українознавства*: в 10-ти т. Париж – Нью-Йорк: Молоде життя, 1959. Т. 3. С. 1129.

Джерело: складено за даними: Потребительская кооперация СССР за 1935 год: Основные показатели. Москва: Госторгиздат, 1936. С. 14–15; Потребительская кооперация СССР за 1937 год: Годовой отчет. Москва: Союзторгучёт, 1938. С. 17–18.

Зруйнована Другою світовою війною система споживчої кооперації на всій території України відновлювалась коштом і невтомною працею пайовиків і працівників, адже країні вкрай необхідна була заготівля сільськогосподарської продукції для постачання армії й мирного населення, сировина для потреб оборонної промисловості. Кооперативи розгорнули підсобні господарства, які займались тваринництвом та рослинництвом, забезпечували роботу закладів громадського харчування. Вони заготовляли гриби, ягоди, лікарські рослини тощо. Споживча кооперація збільшила складську мережу системи, у якій були задіяні овочесховища та картоплесховища, керосиносховища, соляні склади, погреби й льодники. Активно створювались переробні пункти, забійні майданчики, сушарки, цементні ями тощо[634]. Труднощі виникали з транспортуванням заготовлених продуктів у великі міста. Для цього використовували як автомобільний, залізничний транспорт, так і сплав судноплавними та мілкими річками.

Споживча кооперація у цей період взяла на себе централізоване нормоване забезпечення сільських робітників та службовців (працівники МТС, вчителі, лікарі, зоотехніки, агрономи та ін.)[635]. Крім того, до кінця 1943 р.її торговельна мережа налічувала 5561 підприємство, 36 райунівермагів, а кількість працівників досягла понад
14 тис. осіб[636]. У цей період заклади кооперації гостро потребували кваліфікованих кадрів, тому приділялась серйозна увага їх

[634]Центральний державний архів вищих органів влади та управління України. Ф. 296, оп. 8, спр. 97, 68 арк.

[635] 40 лет советской потребительской кооперации 1917–1957. Москва: Центросоюз, 1957. С.83.

[636] Потребительская кооперация за 1943 год: Годовой статистический отчет. Москва: Центросоюз, 1945. С. 9, 15.

підготовці (на кінець 1945 р.кількість торговельних працівників зросла майже до 58 тис. осіб[637]).

Споживча кооперація концентрувалась і на відродженні та укрупненні кооперативного виробництва, оскільки державні підприємства переорієнтувались на забезпечення військових потреб. У 1944 р.працювало 12 обласних та 131 районний промкомбінат, які об'єднали 866 різних підприємств споживчої кооперації. Крім того, самостійно функціонувало 2131 підприємство. Разом вони випустили продукції та надали послуг на 64,2 млн крб. Водночас не всі кооперативні організації мали своє виробництво, асортимент їхньої продукції був не дуже різноманітним, проте завдяки їхнім зусиллям насичувався вкрай дефіцитний споживчий ринок. Вагома частка у забезпеченні товарами легкої промисловості та сфери послуг належала й кустарно-промисловій кооперації. Ремісники й кустарі використовували місцеву сировину, були досить гнучкими у задоволенні споживчого попиту, а також зацікавлені у збільшенні виробництва і збуту продукції.

У післявоєнний період держава, належним чином оцінивши дієздатність споживчої кооперації у період Другої світової війни, знову скористалась її підприємницьким потенціалом з метою переходу від нормованого постачання населення за картками до розгорнутої торгівлі. Згідно із Законом про п'ятирічний план відновлення та розвитку народного господарства СРСР на 1946–1950 рр., Постановою Ради Міністрів СРСР і ЦК ВКП(б) від 9 листопада 1946 р.сфера діяльності споживчої кооперації поширилась і на міські ринки, причому було дозволено торгувати сільськогосподарськими продуктами та товарами, виготовленими на підприємствах споживчої кооперації, за ринковими цінами, але не вищими від встановлених для державної комерційної торгівлі. Для стимулювання розвитку міської торгівлі держава запровадила податкові пільги. Внаслідок цього в 1946 р.роздрібний обіг

[637] Потребительская кооперация за 1946 год. Москва: Центросоюз, 1947. С. 159.

торговельної мережі та закладів громадського харчування споживчої кооперації України сягнув 7,4 млрд руб[638].

Подальшому розвиткові торгівлі споживчої кооперації сприяла грошова реформа та відміна карток (грудень 1947 р.), а також опанування міського ринку (в 1948 р.мережа міськкоопторга налічувала 2865 од.[639]). З метою посилення конкурентоспроможності споживчих кооперативів постановою президії Центросоюзу в 1948 р.запроваджено обов'язковий асортиментний мінімум промислових товарів для сільпо (29 найменувань), сільмагів (82 найменування), раймагів (111 найменувань)[640], хоча промислові підприємства продовжували нав'язувати кооперативним організаціям примусовий асортимент. Проте кооператори прагнули якнайповніше задовольнити попит споживачів, тому збільшували асортимент пропонованих товарів, у тому числі дефіцитних, критично відбирали їх за якістю. Відповідно зріс обсяг децентралізованих закупівель: у 1948 р.він становив 31,5% від роздрібного обігу[641] проти 4,6% у 1944 р. [642]. Джерелами слугували сільськогосподарська продукція колгоспів і окремих селян, товари місцевої промисловості, кустарно-промислової кооперації та кооперації інвалідів, промисловості споживчої кооперації. Зокрема, кооперативна мережа випікання хліба за 1947–1950 рр.зросла на 73,6%, продукція якої збільшилась на 86,1%[643], активізувалася робота переробних підприємств харчової продукції, підприємств легкої промисловості, меблевих, побутового обслуговування тощо.

---

[638] Потребительская кооперация за 1946 год. Москва: Центросоюз, 1947. С. 40.

[639] Потребительская кооперация за 1948 год. Москва: Центросоюз, 1949. С. 27.

[640]Гетьман Г.О. Розвиток кооперативної торгівлі на Україні в післявоєнні роки (1946–1965). Харків: Вид-во Харківського університету, 1969. С. 55.

[641] Потребительская кооперация за 1948 год. Москва: Центросоюз, 1949. С. 27.

[642] Центральний державний архів вищих органів влади та управління України. Ф. 296, оп. 8, спр. 99, 293 арк.

[643] Потребительская кооперация за 1946 год. Москва: Центросоюз, 1947. С.165; Потребительская кооперация за 1950 год: стат. сборник. Москва: Центросоюз, 1952. С. 137.

У міру відновлення економіки України та подолання «товарного голоду» інтерес держави до розвитку споживчої кооперації почав згасати, адже її результативність затьмарювала успіхи державної торгівлі (роздрібний товарообіг за післявоєнну п'ятирічку загалом збільшився в 2,9 раза, а споживчої кооперації – у 3,2 раза; товарообіг промислових товарів зріс у 5,8 раза; товарообіг споживчої кооперації з 1940 до 1950 р.збільшився на 40%[644]). Відповідно у серпні 1949 р.кооперативні організації припинили торгівлю в містах, а в 1950 р.у деяких містах та великих робітничих центрах передали власну мережу державній торгівлі[645]. І знову споживча кооперація взялася за задоволення споживчого попиту сільських мешканців, збільшуючи питому вагу дефіцитних промислових товарів (у 1950 р.до 69%[646]), селяни отримали можливість купувати їх у кредит. Крім того, активно розбудовувалася роздрібна торговельна мережа на території радгоспів, у невеликих містечках та селах з'явилися спеціалізовані магазини (галантерейно-парфюмерні, будівельні, господарські, книгарні тощо), розгорнулась пересувна торгівля. У містах було дозволено торгувати лише сільськогосподарськими продуктами за цінами, вищими від державних. Піднесенню господарської діяльності споживчої кооперації сприяла й можливість отримання державного довгострокового кредиту, збільшення державних закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію.

Значного розвитку у післявоєнний період набула і кустарно-промислова кооперація, що об'єднувала понад 24 тис. кооперативних майстерень та інших підприємств, торговельні обороти яких становили 2029,7 млн руб[647]. Про масштаби діяльності промислової кооперації свідчать конструкторські бюро, експериментальні лабораторії та науково-дослідні інститути, що працювали в її системі. Проте навіть в обмежених формах розвиток

---

644 Потребительская кооперация за 1950 год: стат. сборник. Москва: Центросоюз, 1952. С. 61.

645 40 лет советской потребительской кооперации 1917–1957. Москва: Центросоюз, 1957. С. 118.

646 Потребительская кооперация за 1950 год: стат. сборник. Москва: Центросоюз, 1952. С. 75.

647 Гелей С.Д., Пастушенко Р.Я. Теорія та історія кооперації. Київ: Знання, 2006. С. 317.

підприємництва у СРСР суперечив принципам адміністративно-командного господарювання, тому постановою ЦК КПРС «Про реорганізацію промислової кооперації» від 14 квітня 1956 р.промислову кооперацію до 1960 р.було ліквідовано, а її підприємства передано державі. Зберегли свою діяльність лише об'єднання кооперативів інвалідів. Такий крок радянської влади ідеологічно пояснювався необхідністю технічного переоснащення виробництва цих підприємств, зміни застарілої форми управління та складу технічного керівництва, хоча істинні причини лежали у політичній площині. Внаслідок знищення кустарно-промислових форм кооперування поглибилась проблема дефіциту товарів народного споживання, що негативно позначилось і на роботі споживчої кооперації. З кінця 1970-х років дефіцит товарів на селі був особливо відчутним, адже першочерговим завданням державна влада, як і раніше, вважала постачання великих промислових міст. Через це темпи економічного зростання споживчої кооперації різко знизились, економічна доцільність участі у кооперативах для селян була підкріплена лише можливістю отримати промислові вироби в обмін на сільськогосподарські продукти, лікарські рослини, лісові плоди та ягоди.

Таким чином, витіснення приватного капіталу, ліквідація кредитної, сільськогосподарської та інших видів кооперації, відсутність здорової конкуренції, втручання держави у роботу самодіяльних кооперативних організацій (кустарно-промислових та споживчих) сприяли зниженню ефективності їх діяльності у 30–70-ті роки XX ст. Разом із тим в умовах обмеженості використання підприємницького потенціалу кооперативними організаціями вони змогли розширити асортимент промислових і продовольчих товарів, мобілізуючи додаткові товарні ресурси місцевої промисловості та населення, розбудувати мережу переробних підприємств, збільшити обсяги продукції, що ними виготовлялась, відчутним був їхній вплив у процесі подолання повоєнної розрухи і відновлення народного господарства, їм вдалося підготувати кваліфіковані кадри для промисловості та торгівлі, надати їм робочі місця. Кооператори забезпечили історичну тяглість інституту підприємництва, вони самостійно поєднували фактори виробництва, були чутливими до коливань купівельного

попиту і, відповідно до цього, диференціювали виробництво та поставки товарів, задовольняли попит в умовах низької платоспроможності населення, реалізовували заходи щодо зниження витрат обігу в кооперативній торгівлі, намагалися скоротити час просування товарів через різні ланки системи, розбудовували виробничу та торговельну мережі у найбільш населених регіонах, удосконалювали сільську торговельну систему тощо, накопичили значні майнові та матеріально-фінансові ресурси.

3.6. Соціальні аспекти державного та недержавного підприємництва урадянський період

3.6.1. Трансформація інституту найманої праці

Економічні перетворення та перехід до іншої моделі господарювання, одержавлення економіки та згортання підприємництва, витіснення його адміністративно-командними методами організації та управління народним господарством кардинально вплинули на соціальний розвиток. Насамперед докорінно змінився характер інститутів, що регулюють соціально-трудову сферу. Трансформація відносин власності обумовила зміну соціальної структури суспільства. Крім того, нового змісту набули поняття «соціальна політика», «соціальний захист», «соціальний розвиток» тощо. Соціальні наслідки витіснення підприємництва та конкуренції альтернативними формами організації господарського життя проявилися насамперед у трансформації інституту найманої праці.

У результаті інституційного зламу 1917–1920-х років та стрімкого переходу до нового типу організації суспільного виробництва замість ринку праці з його атрибутами формуєтьсяпринципово інша система трудових відносин, характерна для тоталітарного суспільства: «Соціальні потреби суспільства та окремих його верств стають об'єктом цілеспрямованої діяльності держави у контексті визначених пріоритетних завдань і довгострокової стратегії. Розвиток різноманітних недержавних інститутів підпорядковується і опосередковується державною політикою у сфері трудових відносин,

охорони здоров'я, освіти,пенсійного забезпечення тощо»[648]. У період політичного протистояння та збройної боротьби, господарського безладу та правової невизначеності стрімко зростало безробіття, масово відбувалися локаути – припинення роботи зі звільненням усіх працівників, щоб через певний час найняти частину з них за меншу плату, що супроводжувалися обмеженням діяльності профспілок та згортанням процесів економічної демократизації[649]. Тому заходи більшовицької влади у період т.зв. «воєнного комунізму» були доволіжорсткими: обов'язкова реєстрація робочої сили з наступною *мобілізацією працездатних*; примусове скерування на громадські роботи місцевими органами влади осіб, які не були задіяні у суспільному виробництві; конфіскація продукції недержавних підприємств; формування *«трудових армій»* для укріплення т.зв. «трудового фронту»; примусовий облік, розподіл та використання трудових ресурсів; примусове закріплення робітників та службовців за підприємствами й установами тощо. Ці заходи супроводжувались відсутністю виплати заробітної плати у грошовому еквіваленті, заміною її на розподільчі картки та трудові продовольчі пайки. Крайнім виявом застосування позаекономічних методів примусу до праці можна вважати заходи щодо тих, хто ухилявся від загальної трудової повинності. Таких громадян звинувачували у дезертирстві, формували з них штрафні робочі команди, а починаючи з 1918 р.для «класово ворожих елементів» почали створювати систему концентраційних таборів[650].

Як писав тогочасний ідеолог комуністичних перетворень М. Бухарін, «соціалізм, що виростає на купі уламків, має неминуче починати з мобілізації живої продуктивної сили. Ця трудова мобілізація становить основний момент соціалістичного первісного

---

[648] Еволюція ринкових інститутів в Україні: монографія / [В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін.]; за ред. В.В. Небрат ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2012. Ч. 2.С. 165.

[649] Гай-Нижник П. Податкова політика Центральної Ради, урядів УНР, Української Держави, УСРР (1917–1930 рр.). Київ, 2006. С. 115–116.

[650] Еволюція ринкових інститутів в Україні: монографія / [В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін.]; за ред. В.В. Небрат; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2012. Ч. 2.С.166.

нагромадження, яке є діалектичним запереченням капіталістичного. <…> На перших сходинках розвитку, коли пролетаріат отримує у спадокматеріально-технічний остов, що жорстоко постраждав, особливого значення набуває жива робоча сила. Тому перехід до системи загальної трудової повинності, тобто включення у пролетарсько-державний трудовий процес і широких непролетарських мас, у першу чергу, мас селянства, є нагальною необхідністю. Створення колективно діючої живої масової продуктивної сили є вихідним пунктом для подальшої роботи»[651]. *Мілітаризація праці* трактувалася як необхідний механізм соціалістичних перетворень, засіб формування нової свідомості, моралі й організації, що передбачають безумовне виконання розпоряджень централізованої влади, використання примусу та системи репресій.

В умовах товарного голоду, викликаного інфляцією та спадом виробництва, радянський уряд вдався до *прямого натурального розподілу продовольства* та предметів першої необхідності, що проводився за класовою ознакою відповідно до певних норм, визначених окремо для кожної соціальної категорії населення. У квітні 1920 р.було ухвалено декрет РНК УРСР про єдиний трудовий пайок у містах і промислових центрах республіки і запроваджено систему бронювання продовольства, що мало забезпечити раціональний розподіл наявних ресурсів; при цьому вищу норму отримували робітники великих підприємств, насамперед важкої індустрії та кам'яновугільної промисловості[652]. Фактично це означало, що ринкові принципи розподілу благ та оплати праці, характерні для приватного підприємництва, були заміщені утилітарним принципом цільового розподілу соціальних благ з метою якнайшвидшого відновлення роботи промисловості.

Запровадження нових соціальних норм трудових відносин на основі диктату держави та підпорядкування особистості системі на-

---

[651] Бухарин Н.И. Проблемы теории и практики социализма. Москва: Политиздат, 1989. С. 134.

[652] Історія народного господарства Української РСР: у 3-х т., у 4-х кн. / Т.І. Дерев'янкін (відп. ред.) та ін. Київ: Наукова думка, 1984. Т. 2: Створення соціалістичної економіки (1917–1937 рр.). С. 67.

сильства призвело до посилення деструктивних тенденцій на виробництві, зниження продуктивності праці, поглиблення господарської кризи. Підтвердженням неефективності соціально-економічної політики держави у період «воєнного комунізму» стало ускладнення становища з робітничими кадрами у промисловості. Кількість робітників суттєво скоротилася, зокрема через відплив до села та в кустарну промисловість, знизився їхній загальний професійний рівень, що негативно позначилося на продуктивності праці та виробничій діяльності підприємств. Так, у 1921/22 рр.у фабрично-заводській промисловості Української РСР налічувалося 219,9 тис. працівників, порівняно з 494,1 тис. у 1912 р. [653]. З метою відновлення кадрового потенціалу державних підприємств, поліпшення його кількісних та якісних характеристик, закріплення кадрів на промислових підприємствах радянський уряд на початку 1920-х років вживає заходи, спрямовані на поступове підвищення заробітної плати, стимулювання особистої матеріальної зацікавленості працівників у високих результатах праці. Для цього було ліквідовано натуральну оплату праці та карткову систему, що не враховували відмінності у кваліфікації кадрів; заробітна плата робітників у 1925 р.зросла порівняно з 1922 р.у 2,5 рази, що становило близько 90% довоєнного рівня[654].

Поряд із цим формувалися нові *керівні кадри*. Радянські господарники опановували командні методи роботи, апелюючи до сили державної влади, а не керуючись економічним розрахунком та фаховими знаннями. В умовах мілітаризації народного господарства успіхи соціалістичних перетворень оцінювалися рівнем підпорядкування всіх сфер суспільно-економічного життя пролетарській державі. Нова соціальна страта – партійно-господарське керівництво – включала як людей з якостями підприємця, так і відвертих кар'єристів, бюрократів, тих, хто не володів ані професійними знаннями, ані рисами ефективного управлінця, але «правильно розумів лінію партії».

---

[653] Нестеренко О.О. Розвиток промисловості на Україні. Промисловість України в період будівництва соціалізму і комунізму. Київ: Наукова думка, 1966. Ч. 3. С. 62.

[654] Бакуменко П.І. Українська РСР у період відбудови народного господарства (1921–1925 рр.). Київ: Вид-во Київського ун-ту, 1960. С. 50.

Після переходу до непу було скасовано трудармії, трудові мобілізації та постійні надурочні роботи; комплектація робочих кадрів була переведена на добровільну основу. Водночас було запроваджено восьмигодинний робочий день, відпустки, страхування на випадок хвороби, допомогу безробітним тощо. Завдяки цим заходам плинність кадрів у промисловості зменшилась, більшість робітників протягом 1922–1925-х років повернулись до своїх робочих місць. Як результат, чисельність робітників у фабрично-заводській промисловості УРСР зросла з 219,9 тис. 1921/22 рр.до 496,4 тис. у 1925/26 рр.[655].

У ці роки практично відновився *ринок праці* як важливий інститут ринкової економіки. Почали функціонувати біржі праці, було відновлено соціальне страхування по безробіттю, вдосконалювалася система соціального захисту працюючих. Поряд із тим характерною ознакою розвитку соціальних відносин став дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили та збільшення *безробіття*, що було обумовлено багатоукладністю економіки, переводом державних підприємств на госпрозрахунок, масовою демобілізацією, скороченням чисельності працівників військової промисловості та децентралізацією управління народним господарством (ліквідацією главків). Вагомим чинником безробіття стала міграція сільського населення до міст у пошуках роботи. З метою регулювання ситуації на ринку праці та практичної реалізації проголошених радянською владою принципів соціальної справедливості вже у 1922 р.була встановлена норма прийому на роботу до державних та приватних підприємств – «броня» (5–8% загальної кількості робочих місць для юнаків та дівчат, які закінчили школу); створено мережу спеціальних бюро для працевлаштування молоді, були створені спеціальні комісії з «жінпраці» (до їх повноважень належали захист жіночої праці на виробництві, надання допомоги жінкам у підвищенні кваліфікації тощо)[656].

---

[655] Історія народного господарства Української РСР: у 3-х т., у 4-х кн. / Т.І. Дерев'янкін (відп. ред.) та ін. Т. 2: Створення соціалістичної економіки (1917–1937 рр.)Київ: Наук. думка, 1984. С. 165.

[656] Еволюція ринкових інститутів в Україні: монографія / [В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін.]; за ред. В.В. Небрат ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2012. Ч. 2. С. 170–171.

У кадровій політиці держави існувала проблема недостатньо ефективного використання наявних трудових ресурсів. Тому, в умовах постійного дефіциту кваліфікованих фахівців, було визнано доцільним використання на виробництві так званих «буржуазних спеціалістів», які здобули професійну освіту і практичний досвід у дореволюційні часи. Але у поєднанні з класовим принципом підбору керівних кадрів, відповідно до якого на командні пости в усіх галузях народного господарства висувались майже винятково представники з робітників і селян, це часто призводило до негативного ставлення до таких спеціалістів на підприємствах, недооцінки їхньої ролі, нераціонального використання, створення щодо них атмосфери підозрілості й залякування. Робочий час інженерно-технічних працівників часто витрачався нераціонально, вони були перевантажені канцелярськими та адміністративно-господарськими функціями; траплялись випадки, коли інженери й техніки вузької спеціальності працювали слюсарями та різноробочими. Загалом по Україні у 1928 р.лише 30% усіх інженерів працювали за спеціальністю[657].

З перших п'ятирічок починає активно використовуватись примусова праця окремих громадян і цілих верств населення, які потрапили до категорії «соціально-небезпечних». Значна їх кількість у різний час опинилась у виправно-трудових таборах, створених на основі постанови Політбюро ЦК ВКП (б) від 27 червня 1929 р.«Об использовании труда уголовно-заключенных» та однойменної постанови РНК СРСР від 11 липня 1929 р., що стали вихідним пунктом формування гулагівської системи підневільної праці. До цієї системи входили також Бюро виправних робіт, що спрямовували на примусову працю осіб, засуджених без позбавлення волі. Спочатку праця ув'язнених використовувалась переважно на лісозаготівлі, земляних роботах, будівництві, але згодом їх стали розглядати як стратегічне джерело робочої сили, придатне для участі в реалізації найважливіших державних проєктів. За даними соціологічних досліджень, на початку 1941 р.сфера примусової праці

[657] Слуцький О.Б. Радянське і культурне будівництво на Україні в перші роки боротьби за соціалістичну індустріалізацію країни (1926–1929 рр.). Київ: Вид-во АН УРСР, 1957. С. 177.

в СРСР охоплювала понад 3 млн осіб[658].

У цей період відбувається поступовий занепад колдоговірних відносин між державою як монопольним працедавцем та виробничими колективами. Колективні договори, що з'явилися в перші роки радянської влади і згодом активно використовувалися в період неп як основний метод регулювання відносин праці, стали відчувати дедалі сильніший тиск з боку державних та партійних керівних органів, які нав'язували їм завдання мобілізації працівників на виконання планових завдань. З 1929 р.було запроваджено практику розсилання партійно-урядовими та профспілковими органами спеціальних листів, що регламентували зміст колдоговорів та процедуру їх укладання. 6 січня 1932 р.у газеті «Труд» було опубліковано рекомендований зміст колективного договору, де основна увага приділялась питанням забезпечення виробничого процесу, організації соціалістичного змагання та зміцнення трудової дисципліни. Починаючи з 1934 р., коли XVII з'їзд ВКП(б) проголосив побудову в СРСР основ соціалізму і фактично затвердив остаточну перемогу централізованої адміністративно-планової системи господарювання, колективні договори не укладалися взагалі.

Зазначені інституційні зміни у трудових відносинах, що загалом означали практичну ліквідацію ринку праці, були необхідні державі для безперешкодної мобілізації ресурсу праці та підвищення інтенсивності його використання в умовах прискореної індустріалізації. Усвідомлюючи, що вплив ідеологічних методів стимулювання праці не має абсолютного характеру, радянська держава на початку 1930-х років повертається до практики «примусу до праці», випробуваної в часи «воєнного комунізму». Крім регулярної безкоштовної праці на «суботниках», що вже стала звичним явищем, відроджується трудова повинність: громадян стали

[658] Гончаров Г.А. «Принуждение к труду» и «принудительный труд» в социально-экономической политике первых десятилетий советской власти (1917–1940). *Мобилизационная модель экономики: исторический опыт России XX века*: сборник материалов II Всероссийской научной конференции / под ред. Г.А. Гончарова, С.А. Баканова. Челябинск: Энциклопедия, 2012. С. 544.

примусово залучати до таких видів праці, як підвезення хліба до залізничних станцій; ремонт, утримання та відновлення доріг місцевого значення, мостів та ін. У 1932 р.на підприємствах було запроваджено такі заходи контролю працівників, як складання графіків виходу на роботу, регламентація внутрішніх переміщень, уведення табельних номерів; були призначені суворі покарання за прогули – звільнення, позбавлення продовольчих карток, виселення з житла. Того ж року була уведена паспортна система, що також стала формою примусового регулювання робочої сили: людей, які не отримали паспортів, не брали на роботу. Було переглянуто систему заробітної плати: впроваджувались тарифи та норми оплати праці, заробіток залежав від виробничого стажу та відсотка виконання плану. З 1939 р.були відновлені трудові книжки, що надавали державі можливість контролювати зміни місця роботи людини, фіксувати її трудовий стаж, кваліфікацію, причини звільнення, покарання й нагороди[659].

Низкою правових актів 1940 р.було подовжено до восьми годин тривалість робочого дня; заборонено самовільне залишення робочого місця та перехід з одного підприємства чи установи до іншого; органи влади отримали право примусового переводу робітників і службовців на власний розсуд, незалежно від територіального розташування підприємств чи установ, а також проведення мобілізації молоді з метою навчання робітничим спеціальностям[660]. Зрештою працівники опинилися остаточно прикріпленими до місця роботи і цілковито залежними від держави; вони були зобов'язані працювати там, де потрібно державі, і за таку платню, у яку їхню працю оцінить держава.

---

[659] Гончаров Г.А. «Огосударствленный труд» как элемент советской модели мобилизационной экономики: становление системы 1917–1940 гг. *Мобилизационная модель экономики: исторический опыт России XX века*: сборник материалов всероссийской научной конференции. Челябинск, 28–29 ноября 2009 г. / под ред. Г.А. Гончарова, С.А. Баканова. Челябинск: Энциклопедия, 2009. С. 327–329.

[660] Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам: 1917–1967 гг.: сб. документов за 50 лет: в 5-ти т. / сост.: К.У. Черненко, М.С. Смиртюков. Москва: Политиздат, 1967. Т. 2. С. 8–13, 126–127, 432–437, 757–760, 775–778.

Рух «ударників», спрямований на підвищення продуктивності праці, на практиці призводив до підвищення змінних норм видобутку вугілля на шахтах та норм виробітку продукції в металургії, прискорення руху конвеєрів на підприємствах машинобудування, понаднормового збільшення вантажопідйомності та технічної швидкості поїздів на залізничному транспорті тощо. Але якщо у 1930-ті роки ці результати значною мірою були зумовлені впровадженням нової техніки й технологій виробництва та застосуванням методів наукової організації праці, то у воєнну добу жорстка нестача робітників на підприємствах компенсувалася переважно шляхом надмірної експлуатації ресурсу праці. У 1941–1945-х роках набули масового характеру швидкісні методи роботи, так звані рухи «двохсотенників» і навіть «тисячників», що спонукали працівників до перевиконання змінних завдань у кілька разів, рухи за багатоверстатне обслуговування та суміщення професій, рух «фронтових бригад», що працювали у виснажливому режимі щоденної понаднормової праці, перевиконуючи виробничі плани удвічі, а подекуди – у 4–5 і більше разів та ін.[661].

У період післявоєнної відбудови мобілізаційна економіка і відповідна модель залучення та використання ресурсу праці продовжували функціонувати переважно на тих самих засадах, проте величезні демографічні втрати внаслідок воєнних дій, моральної та фізичної виснаженості населення надмірною працею змусили державу внести певні корективи щодо соціальної політики. Так, у перші повоєнні роки ресурс безкоштовної примусової праці поповнювався здебільшого за рахунок військовополонених та осіб, «уражених у правах» через перебування за межами СРСР під час війни; поступово були скасовані трудова мобілізація, трудова повинність, щоденні понаднормові роботи; зменшилась відповідальність за порушення трудової дисципліни; вже з 1945 р.було відновлено право працівників на відпустки[662]. З метою підвищення трудового ентузіазму та виробничої ініціативи

[661] Історія народного господарства Української РСР: у 3-х т., у 4-х кн. Т. 3. Кн. 1: Будівництво економіки розвинутого соціалізму (1938–1960 рр.) / Т.І. Дерев'янкін (відп. ред.) та ін. Київ: Наукова думка, 1985. С. 150–157.

[662] Указ Президиума Верховного Совета СССР от 30.06.1945 «Об отпусках рабочим и служащим». *Ведомости Верховного Совета СССР*. 1945. № 37.

радянське керівництво повертається до колективно-договірної практики. З 1947 р.колективні договори знов почали укладатися на підприємствах промисловості, транспорту й будівництва. Однак вони не були реальними регуляторно-правовими документами, а лише відтворювали нормативні акти органів державної влади, спрямовуючи трудящих на виконання й перевиконання виробничих планів[663].

З метою підвищення реальної заробітної плати, що у 1947 р.була приблизно удвічі нижчою, ніж довоєнна, уряд провів грошову реформу, скасував карткову систему і систематично знижував ціни на товари широкого вжитку на 15–20% на рік, завдяки чому реальна заробітна плата робітників і службовців УРСР у 1950 р.перевищила довоєнний рівень на 24%[664]. Поряд із тим у соціальній сфері наростають негативні явища: диспропорції в оплаті праці та доходах, що дедалі сильніше залежать не від трудових досягнень, а від приналежності до певної соціальної страти; низька заробітна плата працівників соціальної сфери порівняно з іншими галузями економіки; зниження якості споживчих товарів і послуг; прихована інфляція; накопичення незадоволеного попиту населення на товари й послуги та ін.

У системі централізованого планового господарства 1930–1950-х років соціальні умови праці та відпочинку працівників державних підприємств визначалися специфічною політикою держави щодо трудових ресурсів, яку можна загалом охарактеризувати як мобілізаційну, оскільки вона здійснювалась у межах мобілізаційної економіки і була спрямована на вирішення поставлених перед нею завдань[665]. Економічним підґрунтям цієї політики виступали, по-перше, монопольне становище держави як виробника переважної кількості видів продукції та дистриб'ютора всіх соціальних благ; по-

---

[663] Архипова Б.А., Писарева Л.Н. Коллективный договор и профком. Москва: Профиздат, 1988. С. 20.

[664] Історія народного господарства Української РСР: у 3-х т., у 4-х кн. Т. 3. Кн. 1: Будівництво економіки розвинутого соціалізму (1938–1960 рр.) / Т.І. Дерев'янкін (відп. ред.) та ін. Київ: Наукова думка, 1985. С. 277–278.

[665] Гордіца К.А. Роль державного підприємництва у розвитку соціальної сфери: вітчизняний досвід 1920–1980-х років. *Історія народного господарства та економічної думки України.* 2017. Вип. 50. С. 107–130.

друге, – державна монопсонія на ринку праці, що зрештою зумовило двоїстий, суперечливий характер як заходів державної соціальної політики, так і їх результатів. У міру становлення мобілізаційної моделі економіки позиції держави як колективного підприємця посилювалися зростанням її ролі як головного суспільного інституту, що зумовило формування тотальної залежності селян і робітників від держави.

Таким чином, за умов зміни господарського середовища внаслідок витіснення підприємництва мобілізаційно-репресивними та централізовано-розподільчими механізмами суспільної організації й управління господарством, відбулася докорінна трансформація соціально-трудових відносин. Зокрема, відчуження працівника від засобів виробництва, властиве капіталістичному способу виробництва, в соціалістичній економіці досягло абсолюту; регуляторні механізми ринку найманої праці були заміщені системою централізовано-директивного управління відтворенням і переміщенням трудових ресурсів; напрями і засоби мотивації до праці й успішності зазнали критичної деформації.

3.6.2. Нелегальне підприємництво у радянській економіці

Політика держави, що у 1930–1950 рр.забезпечувала надвисокий ступінь експлуатації робочої сили при низькому рівні задоволення потреб, призвела до виснаження трудових ресурсів, хронічного дефіциту робочої сили і нездатності держави як колективного підприємця до ефективного використання ресурсу праці та задоволення зростаючих споживчих потреб. Це зумовило появу різних механізмів соціальної адаптації населення. Найбільш поширеним з них стає індивідуально-трудова діяльність громадян (ІТД), за рахунок якої у містах здійснювалося близько 50% ремонту взуття, 45% ремонту квартир, 40% ремонту автомобілів, 30% ремонту складної побутової техніки, а на селі частка ІТД у побутовому обслуговуванні доходила до 80%[666]. Проте ці форми економічної ініціативи та самостійної трудової діяльності не відповідали загальним принципам

[666] Социальные ресурсы и социальная политика / С.С. Шаталин, Ю.А. Левада, Е.В. Устюжанина и др.; отв. ред. и автор введения С.С. Шаталин. Москва: Наука, 1990. С. 39.

функціонування радянської економіки і проголошеній меті – перемозі комуністичної (тобто безкорисливої, без норми і винагороди) праці. Адже заходи економічної політики спрямовувалися на одержавлення виробництва і недопущення існування незалежних форм господарювання. Законодавством СРСР не передбачалося ведення громадянами приватнопідприємницької діяльності, однак це не означає, що її не було.

У радянській та вітчизняній науковій літературі склалася думка, що підприємництво в СРСР стимулювалося та розвивалося лише в період непу та відновилося з початком «перебудови». Але дослідження економічної історії доби СРСР дає нам підстави стверджувати про наявність підприємницької діяльності в різноманітних формах її прояву (виробничу, торгову, посередницьку). Саме в таких формах у цей період вітчизняної історії була втілена приватногосподарська ініціатива. «Підприємці-нелегали» отримували дохід і реалізували творчий потенціал та активність у самостійній ризикованій діяльності. Тіньова економіка радянської держави певною мірою стала основою для реалізації підприємництва в період переходу до ринку. Багато хто в її межах накопичив капітал, потім вклав його як у легальну господарську діяльність, так і в нелегальний бізнес. Як зазначив сучасний дослідник Ю. Латов, «саме погане розуміння особливостей радянської тіньової економіки породило райдужні сподівання на швидкість та безболісність ринкових реформ»[667]. У середині 1970–1980-х років радянську економіку розглядали як дуалістичну, де плановому державному секторові протистоїть сектор ринковий, приватновласницький. Після розпаду СРСР стало очевидним, що радянська економіка становила єдину інституціональну систему, в якій легальна та тіньова економіки певним чином доповнювали одна одну, формуючи два нерозривно пов'язані компоненти однієї головоломки, а зовсім не відокремлені один від одного явища[668].

Дійсно, починаючи з середини 1920-х років чітко окреслилася тенденція до придушення радянською владою індивідуальної

[667] Латов Ю.В. «Плохие» законы или культурные традиции? *Общественные науки и современность.* 2002. № 5. С. 36.
[668] Там само. С.42.

господарської діяльності, приватного підприємництва. Разом із тим упродовж тривалого часу вона не могла цілковито відмовитися від послуг приватних підприємців у таких сферах, як переробка продуктів сільського господарства та комерція. В інших галузях державні органи влади розривали угоди з орендаторами підприємств, обмежували отримання ліцензій на заняття тими чи іншими видами діяльності, зупинялося кредитування, скорочувалося або заборонялося товарне постачання приватної торгівлі. В результаті обмеження конкуренції за допомогою запровадження надмірних податків на власників приватних підприємств та орендарів держава вилучала 90% їхніх прибутків на свою користь[669]. З легального сектора економіки підприємництво практично було витіснене (якщо не враховувати залишків індивідуально-ремісничої діяльності) та перейшло на нелегальне становище, перемістилося в тіньову економіку. Ставши однією зі складових цього сектора економіки, підприємницька діяльність в менших масштабах та більшою для себе небезпекою все ж продовжувала існувати.

В економічній системі державного монополізму 1930–1980-х років незаконне підприємництво існувало у багатьох формах – дрібний сервіс (ремонт квартир, оббивка вхідних дверей, налаштування телерадіоапаратури, тощо); написання курсових і дипломних робіт «на замовлення»; репетиторство; в'язання та індивідуальне пошиття одягу та інші види послуг і робіт, які приносили виконавцю дохід, що визнавався державою не тільки незаконним, а й нетрудовим. При цьому трудовими доходами вважалися тільки ті, що отримані за працю на державних підприємствах та установах. Однією з форм реалізації підприємницької ініціативи за межами закону було виробництво й реалізація додаткової продукції з сировини та матеріалів, вкрадених або списаних на державних підприємствах. Виявлення фактів такої приватнопідприємницької діяльності було завданням спеціальних органів ОБХСС («отделов борьбы с хищениями социалистической собственности»). Працювали також бригади будівельників і

[669] Еволюція ринкових інститутів в Україні: монографія / [В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін.]; за ред. В.В. Небрат ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2012. Ч. 2.С. 93.

ремонтників (т.зв. «шабашники»), які виконували відповідні роботи в приватному порядку. У 1970–1980-х роках масового характеру набуло також вирощування ранніх овочів і ягід у парниках і теплицях з метою продажу.

У тоталітарному суспільстві формувалася господарська культура, якій притаманні безініціативність, безвідповідальність, мінімаліст-ські установки щодо участі в суспільному виробництві, байдужість до результатів праці та своєї особистої трудової успішності. Проте активна частина суспільства, якій важко було втриматися в межах виконавчо-утриманського статусу, намагалася проявити себе на комсомольській, партійній роботі, досягти керівних посад на виробництві. Були й такі, що ризикуючи свободою й майном, займалися ризиковими оборудками з перепродажу («спекуляцією», «фарцовкою»), підпільним виробництвом («цеховики»), тощо. При цьому дедалі більше розмивалися ціннісні орієнтири та моральні установки. Формувалися викривлені стереотипи господарської культури: «спільне – значить нічиє», «не моє – не шкода», «красти у держави – повертати своє», «де б не працювати, аби не працювати». На тлі тотальної безгосподарності та розкрадання громадської власності зростала цінність особистої власності, узвичаювалося т. зв. «споживацтво». Гіпертрофоване прагнення до володіння дефіцитними споживчими благами, показного комфорту, придбання «імпорту» створили додатковий попит на послуги спекулянтів і виробництво «підробок», які намагалися імітувати модний одяг, тощо.

Вважається, що прискорене формування тіньової економіки в СРСР розпочалося на початку 1960-х років. Коли Постановою ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР «Про реорганізацію промислової кооперації» були ліквідовані та заборонені кустарні промисли, їх місце поступово зайняли т.зв. «тіньовики» – нелегальні підприємці[670]. За даними російських дослідників, на початку 1960-х років річна вартість нелегально вироблених товарів становила близько 5 млрд крб, а наприкінці 1980-х років – 90 млрд крб. За 30

[670] Крылов А.А. Социально-экономические корни теневой экономики. *Известия АН СССР*. Сер. экон. 1990. № 2. С. 86–93.

років «тіньова економіка» виросла у 14 разів, а офіційна – лише в 3,6 раза[671].

Коли у містах СРСР діяла карткова система розподілу товарів широкого вжитку, виняток у системі товарного дефіциту становили елементи вільного ринку у вигляді колгоспних базарів та комісійних магазинів, а також купівля товарів у спекулянтів або придбання «по блату». Приватнопідприємницьке виробництво зменшувало дефіцит товарів широкого споживання, але існувало лише в нелегальній формі – у вигляді так званих цеховиків. Цеховики часом досить успішно вгамовували «товарний голод», задовольняли попит на відсутні споживчі товари. Вони були, зазвичай, енергійними й винахідливими людьми, наділеними організаторськими здібностями й підприємницьким хистом, які нерідко мали хорошу професійну підготовку. Цеховик виступав підпільним підприємцем доби Радянського Союзу кінця 1980-х років. Сама природа підпільності полягала в тому, що не було можливості офіційно організувати виробництво чи збути вироблену продукцію. Цеховики виробляли тіньову продукцію в офіційних державних структурах, неофіційні тіньові структури продукцію збували, або навпаки – продукція виготовлялася тіньовою структурою, але збут її відбувався через державні організації («з-під поли»). Сировину й матеріали цеховики купували у керівників державних підприємств, досить часто із порушенням законів, шляхом необґрунтованого списання надлишкових матеріальних цінностей на виробництві, складання фіктивних актів про списання та знищення фактично придатних матеріалів та сировини, а також іншими способами. Необліковану продукцію, як правило, виготовляли робітники того ж підприємства, таким чином, діяльність цеховиків характеризується як товарне виробництво з наймом робочої сили. Невикриття діяльності цеховиків досить часто забезпечувалося хабарами ревізорам та співробітникам правоохоронних органів. Влада жорстоко переслідувала цеховиків, засуджуючи їх за тіньову підприємницьку діяльність до тривалого тюремного ув'язнення, а іноді навіть до страти, крім того цеховики ставали об'єктами

[671] Корягина Т. Теневая экономика в СССР. *Вопросы экономики*. 1990. № 3. С. 110–120.

домагань рекету (вимагання, яке зазвичай має форму організованої злочинності)[672].

Виробничі схеми *«цеховиків»* були досить прості. Так, районний побутовий комбінат у Горлівці Донецької області займався випуском гумового шлангу, в Харкові стали використовувати цю гуму для випуску калош. Для виготовлення однієї калоші було потрібно стільки ж гуми, скільки для 30 сантиметрів шлангу, але шланг коштував втричі дешевше калош. Сировину списували на шланги, а виготовляли калоші. Дергачівський промкомбінат отримував хутро і, за документами, виготовляв дитячі шуби, але насправді шили півпальто. Для напівпальта потрібно було 2,7 метра хутра, а для дитячої шуби – удвічі менше. Таким чином «цеховики» комбінату отримували на кожному виробі по 200 карбованців прибутку.

Ще один вид підприємців радянської доби – приватники, які, як правило, нелегально займалися індивідуальною або груповою трудовою діяльністю (автослюсарі, столяри, теслі, муляри, кравці тощо). Підприємливі робітники організовували приватне виробництво предметів господарчого вжитку, запасних частин та виробів. Представники будівельних професій збиралися в артілі (т.зв. «шабашники») і надавали послуги державним підприємствам за договірними цінами. *Шабашництво* склалося в СРСР як вид сезонного промислу, трансформованого в умовах радянської системи та жорстко обмеженої свободи підприємництва. Особливого поширення така практика набула в областях із надлишком трудового населення, наприклад, на Західній Україні, звідки шабашники виїжджали на заробітки по всій країні, особливо у віддалені райони СРСР. Підприємництво такого виду належало до тіньової економіки і в офіційній статистиці не враховувалося[673].

Підприємці намагалися реалізувати свій комерційний досвід через спекуляцію під прикриттям колгоспної та комісійної торгівлі, перебуваючи в «тіні», вони досить успішно конкурували з

---

[672] Еволюція ринкових інститутів в Україні: монографія: у 2 ч. / [В.В Небрат, Н.А. Супрун та ін.]; за ред. канд. екон. наук В.В. Небрат; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2012. Ч. 2. С. 103–104.

[673] Еволюція ринкових інститутів в Україні: монографія: у 2 ч. / [В.В Небрат, Н.А. Супрун та ін.]; за ред. канд. екон. наук В.В. Небрат; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2012. Ч. 2. С. 104–105.

державним сектором. Конкурентоспроможність тіньового підприємництва сприяла його орієнтації на попит, гнучкість виробництва, високий обіг капіталу. Суперечлива політика тотального одержавлення економіки спричинила активізацію діяльності тіньових підприємців.

Тим часом виникла мережа комерційних структур, власники яких скуповували державні товари й реалізовували їх за завищеними цінами. Перепродаж товарів за вільними цінами в СРСР кваліфікувався як *спекуляція* і вважався спеціальним видом забороненого торгового промислу. З точки зору радянського права торговий промисел – це джерело нетрудових доходів і карний злочин. У результаті закритості ринку та державної монополії на зовнішню торгівлю більшість основних світових брендів не надходили до радянських прилавків. Нелегальною торгівлею імпортними товарами займалися так звані *фарцовщики* у співпраці з *валютниками*. Обмін радянського карбованця на інші валюти за вільним курсом вважався злочином («валютна спекуляція»).

Курс на прискорення соціально-економічного розвитку країни було проголошено на квітневому пленум ЦК КПРС 1985 р., що став кроком до суттєвих змін у радянській економіці загалом та адекватною зміною у природі радянського підприємництва. За ініціативою М. Горбачова (Генерального секретаря ЦК КПСС) в СРСР розпочинається розроблення наукової концепції економічної реформи. На пленумі ЦК КПРС розглядається проєкт програми перетворень, що запропонував розширення самостійності підприємств на принципах госпрозрахунку та самофінансування, оновлення продукції, матеріальне стимулювання робітників залежно від фінансових результатів діяльності підприємства, поступове відродження приватного сектора економіки, відмову від монополії зовнішньої торгівлі, глибшу інтеграцію у світовий ринок, скорочення кількості галузевих міністерств та відомств, розвиток орендних відносин на селі тощо. Пропонована економічна реформа стала ще однією спробою об'єднати планові та ринкові механізми без зміни форм власності.

У сфері підприємницької діяльності справжні економічні новації розпочалися у червні 1987 р.із ухваленням закону «Про державне

підприємство (об'єднання)»[674]. Підприємства отримали право самостійно планувати свою діяльність, базуючись на рекомендованих, а не на директивних завданнях, на контрактах із постачальниками та споживачами та на державних замовленнях. Визначалося, що діяльність підприємств повинна регулюватися не міністерствами та відомствами, а довготривалими економічними нормативами. Підприємства отримали право на укладання прямих договорів з іншими підприємствами, а окремі – навіть самостійно виходити на зовнішній ринок. Роль союзних міністерств зводилася до підготовки контрольних цифр та визначення держзамовлення для підприємства. Вироблену понаднормово продукцію дозволялося реалізовувати за ринковими цінами. Підприємство отримало право вибору партнерів. Закон «Про державне підприємство (об'єднання)» не дав бажаних результатів, оскільки підприємства, звільнившись від патерналізму центру, зіткнулися із відсутністю необхідної ринкової інфраструктури, посередницьких організацій, товарно-сировинних бірж тощо. Щоб продовжити своє існування, підприємства стали активно боротися за держзамовлення.

З метою активізації та легалізації дрібного підприємництва 19 листопада 1986 р.керівництво країни ухвалює Закон СРСР «Про індивідуальну трудову діяльність», у розвиток якого Рада Міністрів СРСР 5 лютого 1987 р.ухвалює постанову «Про утворення кооперативів з виробництва товарів народного споживання», а 13 січня 1987 р.- постанову № 48, яка дозволяє утворення спільних підприємств за участю радянських організацій та фірм західних країн, що розвиваються. 11 червня 1987 р.видано постанову ЦК КПРС та Ради Міністрів СРСР № 665 «Про переведення підприємств та організацій галузей народного господарства на повний госпрозрахунок та самофінансування». Ці нормативні акти з численними застереженнями легалізували дрібне приватне підприємництво, що означало відступ від традиційного трактування соціалістичної економіки. Зазначена нормативно-законодавча база створила правове підґрунтя до організації власної справи ініціативним громадянам та започаткувала процес легалізації

[674] Закон СССР от 30.06.1987 О государственном предприятии (объединении). URL: http://lawrussia.ru/texts/legal_586/ doc586a672x232.html

незаконного підприємництва. Основною сферою підприємницької діяльності стала торгівля, що в умовах зростання дефіциту промислових товарів та продуктів харчування приносила великі прибутки.

Наступним чинником розвитку підприємництва у 1988 р.став Закон «Про кооперацію», згідно із положеннями якого кооперативам дозволялося займатися будь-яким, не забороненим законом, видом діяльності, в тому числі й торгівлею, що викликало появу значної кількості різноманітних кооперативів. Особливу активність кооперативи продемонстрували у сфері торгівлі, оскільки існуюча адміністративна система не давала їм змогу проникати у виробництво. Кооперативні підприємства, маючи переваги перед державним сектором економіки за рівнем економічної свободи, одночасно перебували в значно гірших умовах за ресурсним забезпеченням, що вносило дестабілізаційні тенденції у розвиток самого підприємництва. Через відсутність ринкового середовища підприємства були позбавлені економічної регуляції ринку, відповідальності власника, соціалістичні менеджери одержали право на ініціативу, яку дедалі більше почали використовувати для неконтрольованого збагачення. Розширення виробничої та особливо торговельної діяльності кооперативних підприємств спричинило та посилювало товарний дефіцит багатьох видів продуктів у межах державної торгівлі.

Ухвалений у 1989 р.Закон «Про загальні засади підприємництва в СРСР» та відповідні урядові постанови сприяли виникненню дрібного приватного підприємництва і соціальних груп, що володіли засобами виробництва. Загалом механізм реформи, запропонованої Пленумом ЦК КПРС 1987 р., фактично не допускав плюралізму власності в середній та великій промисловості, не зачіпав основ адміністративної системи управління, зберігалася система міністерств з їх бюрократичною опікою над підприємствами, а також певною мірою залишалося і директивне планування, не змінилася мотивація до праці. Реформа не змінила відносин власності, розширення прав підприємств не супроводжувалося відповідним підвищенням їх відповідальності за результати господарської та фінансової діяльності. Суттєве підвищення частки прибутку, що залишався у розпорядженні підприємств, сприяло не збільшенню

капітальних вкладень, а тільки зростанню заробітної плати, що поклало початок активним інфляційним процесам. Стосовно ж вітчизняних підприємств, то закон навіть не створив відповідних умов для отримання ними достатньої самостійності, адже вони залишилися залежними від союзних органів, що і надалі розподіляли матеріальні ресурси. Таким чином, директивно-планові регулятори було порушено, а ринкові так і не запроваджено. Половинчасте, непродумане реформування не дозволяло розв'язати найгостріші економічні проблеми та сприяло лише швидкому зростанню диспропорцій, розбалансованості економіки.

Радянська суспільно-економічна система характеризувалася відсутністю стимулів до підвищення ефективності виробництва, впровадження нової техніки, підвищення якості вироблених товарів тощо. Зусилля керівників підприємств спрямовувалися переважно на виконання планових завдань, що спускалися згори, але досягнення цієї мети з кожним роком дедалі ускладнювалося. Державний комітет з матеріально-технічного постачання не міг у необхідній кількості та асортименті забезпечувати безперебійне постачання підприємств. Директорам доводилося виявляти кмітливість та ініціативність, щоб роздобути необхідну сировину, матеріали тощо для роботи підприємств. Утворилася складна система обміну матеріалами та послугами між партнерами, а також система відносин з керівниками постачальницьких служб. Без такої мережі бартерного обміну, взаємних послуг планово-директивна система господарювання в останні роки свого існування обійтися вже не могла. Директор поступово перетворювався на радянського підприємця. Місцеве партійне начальство із розумінням і навіть зі схваленням ставилося до такого роду підприємницької діяльності й брало під захист господарників, коли міністерське керівництво намагалося покарати їх за самоправність. Керівництво галузевих міністерств, у свою чергу, бажаючи спонукати директорський корпус до введення технологічних інновацій, розширювало їхні повноваження, звільняючи від дотримання застарілих інструкцій, – це сприймалося як дозвіл на проведення, так би мовити, економічного експерименту. У разі успіху такого експериментування його умови нав'язувалися керівництву інших підприємств, але поширення такого досвіду далеко не завжди давало позитивні

результати. Загалом же наслідки подібного експериментування не змогли змінити на краще директивно-планову систему господарювання; вона залишалася несприйнятливою до досягнень науково-технічного прогресу і все більше відставала від стандартів ринкової економіки зарубіжних країн[675].

Розвиток та специфіка вітчизняного підприємництва в радянську добу вплинули на суспільну свідомість; порушення норм, правил, статей кримінального кодексу перестало сприйматися суспільством як неприйнятне, якщо таке порушення допускалося на користь справі, на користь колективу. Настільки ж безвідповідальним було ставлення і до випадків обману держави, до невиконання взятих перед партнерами зобов'язань, до неповернення боргів тощо. Формування такого морального клімату, гри без правил надалі мало значні наслідки, що чітко виявилися в діловому стилі пострадянської трансформаційної епохи.

Висновки до розділу 3

Збереження та розвиток приватнопідприємницьких форм господарювання в Західній Україні відбувалися у міжвоєнний період завдяки потужному національному господарському рухові. Інституційне поле підприємництва та кооперації формували: з одного боку, законодавство та економічна політика Польської держави, до якої ці землі входили на той час; з іншого – мережа громадських організацій та спілок, що об'єднували та координувала діяльність купців, промисловців та кооператорів.

На українських землях у складі СРСР на етапі витіснення приватного підприємництва та формування централізованої планової економіки елементи ринкової моделі господарювання зберігалися завдяки формам міжнародного економічного співробітництва, спрямованим на виконання завдань форсованої індустріалізації. Однією з перших форм залучення закордонних підприємців до відбудови господарства стали концесійні договори, що визначали термін і сферу підприємницької діяльності, гарантії від

[675]Еволюція ринкових інститутів в Україні: монографія: у 2 ч. / [В.В Небрат, Н.А. Супрун та ін.]; за ред. канд. екон. наук В.В. Небрат; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2012. Ч. 2. С. 107.

націоналізації чи конфіскації майна та можливість вивозити прибуток за кордон. Натомість радянська держава отримала доступ до нових технологій та машин, що відкривало можливості для відновлення та реконструкції народного господарства. Підприємницьке співробітництво на основі концесійних договорів було малоефективним унаслідок інституційної несумісності та небажання радянської влади іти на компроміси із приватним капіталом, надаючи в його розпорядження стратегічні галузі та перспективні напрями розвитку економіки. Технологічне співробітництво з іноземними фірмами обумовило розвиток внутрішніх суперечностей планово-централізованої економічної системи. Залучення технологічних досягнень Заходу для будівництва промислових гігантів, оснащених передовою технікою, призводило до формування структурних дисбалансів, монополізації виробництва в межах галузей, зниження мобільності економіки.

Розвиток підприємництва в Україні у 1920–1980-х роках визначався специфікою радянської економічної системи, основу якої становили державні підприємства, реалізація інноваційного потенціалу яких була ускладнена через деперсоніфікацію суб'єкта підприємницької діяльності та відсутність дієвого мотиваційного механізму впровадження новацій. Організаційно-виробнича та інвестиційно-інноваційна політика держави як колективного підприємця у 1920–1980-х роках була спрямована на подолання деформацій, зумовлених специфікою державного підприємництва у позаринкових умовах, та усебічну компенсацію втраченої інноваційної функції. До найбільш дієвих чинників інноваційного розвитку державних підприємств у цей період слід віднести: цільові інвестиції держави у розвиток та технічну модернізацію стратегічно значущих галузей економіки; пряму державну підтримку наукових досліджень та впровадження їх результатів у виробництво; удосконалення організаційної структури державного управління виробництвом шляхом її функціональної оптимізації та дебюрократизації; організацію морального та матеріального стимулювання масового новаторського руху та господарської ініціативи. Проте ефективність цих заходів обмежувалася специфікою радянського інституційного середовища господарської діяльності.

Еволюція форм державного регулювання господарської діяльності підприємств у радянський період відбувалась у такі три етапи:

1) 1921–1929 рр.– становлення централізованої моделі державного підприємництва в умовах змішаної економіки квазіринкового типу шляхом комбінування ринкових і планових методів регулювання підприємницької діяльності та політики протекціонізму стосовно підприємств державного сектора економіки;

2) 1930–1956 рр.– докорінна деформація інституту підприємництва, знищення його ключових ознак та повне заміщення сурогатом монопольного державного підприємництва на основі методів директивного планування, централізованого розподілу ресурсів та командних форм управління з метою вирішення стратегічних завдань мобілізаційної економіки;

3) 1957–1989 рр.– деструкція мобілізаційної моделі державного підприємництва, спроби поєднання принципів госпрозрахунку державних підприємств та централізованого директивного планування і поступове відродження елементів підприємницької поведінки у межах напівлегального «адміністративного ринку».

Мобілізаційна політика держави щодо трудових ресурсів, яка у 1930–1950 рр.поєднувала послідовне вдосконалення виробничого кадрового потенціалу із надвисоким ступенем експлуатації робочої сили при низькому рівні задоволення потреб, призвела до виснаження трудових ресурсів, хронічного дефіциту робочої сили і нездатності держави як колективного підприємця до ефективного використання ресурсу праці та задоволення зростаючих соціальних потреб населення.

Роль приватнопідприємницьких форм господарювання в роки непу та після Другої світової війни була істотною у забезпеченні споживчого ринку, накопиченні значних майнових та матеріально-фінансових ресурсів, підготовці кваліфікованих кадрів для промисловості та торгівлі, забезпеченні історичної тяглості інституту підприємництва, проте в умовах одержавлення економіки (1930–
1940-ті роки) та утвердження адміністративно-командної системи управління (1950–1970-ті роки) кооперативні форми господарювання втратили свою ринкову природу та ідентичність.

Навіть в умовах обмеженості використання підприємницького потенціалу у радянський період кооперативні організації (споживчі та кустарно-ремісничі), на відміну від державних підприємств, були більш гнучкими, оскільки самостійно поєднували фактори виробництва, були чутливими доколивань і диференціювали виробництво та поставки товарів залежно від попиту на них, задовольняли попит в умовах низької платоспроможності населення, реалізовували заходи стосовно зниження витрат обігу в кооперативній торгівлі, намагались скоротити час товаропросування через різні ланки системи, розбудовували виробничу та торговельну мережі у найбільш заселених регіонах, виконували важливу соціальну функцію.

Упродовж 1930–1980-х років незаконне підприємництво сприяло відродженню підприємницької ініціативи, первісному нагромадженню капіталів, впровадженню нових технологій у виробництво, задоволенню дефіцитного попиту споживачів на товари та послуги, розширенню їх асортименту, забезпеченню зайнятості населення, нівелюванню недоліків у роботі державних підприємств.

ВІДРОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ПЕРІОДСИСТЕМНИХ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЕКОНОМІКИ (90-ті роки XX ст. – початок XXI ст.)

4.1. Становлення малого та середнього підприємництва як складова інституційної трансформації економіки України

На початковому етапі державної незалежності України підґрунтя ринкової трансформації національної економіки було закладено завдяки відродженню окремої найбільшої за чисельністю та економічним потенціалом підприємницької групи – малого та середнього підприємництва (МСП), що діяла у формі *індивідуальних та партнерських підприємств*. Початок 1990-х років характеризується піднесенням підприємницької активності, залученням до підприємницької діяльності широких мас населення та представників різних суспільних верств, легалізацією тіньових капіталів. Це було обумовлено курсом на побудову ринкової економіки та, відповідно, створенням законодавчого підґрунтя – ухваленням Законів України «Про підприємництво», «Про підприємства в Україні» та ін., що проголошували свободу підприємницької діяльності та визначали її принципи, законодавчо закріплювали права та обов'язки підприємців.

Протидіючими чинниками розвитку малого та середнього підприємництва в Україні слід назвати такі як: суттєве погіршення загальноекономічної ситуації в країні, зміна державної податкової політики, а саме перехід до сплати податку з доходу замість податку з прибутку, відсутність державної підтримки підприємництва. Дія цих чинників призвела до зменшення активності підприємців у виробничих секторах економіки, зменшення загальної кількості малих підприємств та чисельності працюючих. Дослідження галузевої структури малих підприємств засвідчило, що найбільш привабливою сферою для підприємницької діяльності є *оптова та роздрібна торгівля*. Надання переваги підприємцями саме цьому виду економічної діяльності порівняно із виробництвом пояснюється

значно меншими витратами на придбання та обслуговування основного капіталу, а також із значно меншим ризиком, що неодмінно присутній у інноваційній конкурентоспроможній виробничій діяльності.

Для малих підприємств найпоширенішою організаційно-правовою формою господарювання є товариство з обмеженою відповідальністю, що пояснюється розподілом ризику між учасниками товариства та більш широкими фінансовими можливостями за рахунок об'єднання капіталів,порівняно з індивідуальною господарською діяльністю. Формування малого та середнього підприємництва відбувалося нерівномірно як із точки зору часового, так і територіального критерію. Близько половини малих підприємств зосереджені на території п'яти регіонів України: у м. Київ, Донецькій, Дніпропетровській, Львівській та Харківській областях. Однією з причин нерозвиненості малого бізнесу в аграрних районах країни та периферійних містах є недостатній рівень доходів населення, що обмежує інвестиційні можливості громадян.

Динаміка розвитку малого та середнього підприємництва значною мірою обумовлена ефективністю державної політики, що мала забезпечити рамкові умови для розвитку підприємництва в частині гарантування майнових прав підприємців, підтримки розвитку конкурентного середовища, антимонопольного та антикризового регулювання тощо. Ключова роль у системі державного регулювання сприяння розвитку МСП належить нормативно-правовому забезпеченню, що, створюючи нормативно-правову базу ідентифікації його суб'єктів, забезпечує норми юридичної ідентифікації, порядок реєстрації, оформлення та забезпечення законного функціонування МСП, визначення критеріїв конкуренції, банкрутства та гарантії захисту прав суб'єктів МСП з боку держави.

Інституціоналізація нормативно-правових норм державної політики МСП відбувалась у межах таких етапів: 1991–1995 рр.– початковий етап становлення нормативно-правового регулювання; 1996–1997 рр.– інституційне оформлення концептуальних засад державної політики з підтримки та розвитку МСП; 1998–1999 рр.– визначення основних принципів *політики дерегулювання*, спрощення

порядку оподаткування та запровадження дозвільної системи у сфері малого підприємництва; 2000–2003 рр.– законодавче оформлення державної політики регулювання та підтримки МСП; 2003–2007 рр.– кодифікація норм законодавства у сфері регулювання підприємницької діяльності; 2008–2013 рр.– формування правового поля щодо державного регулювання МСП в умовах кризи та пріоритетності запровадження європейських принципів підтримки МСП в Україні. Сучасний етап розпочався у 2014 р.і може бути охарактеризований як етап інституціонального оформлення та адаптації до кращих світових (передусім європейських) стандартів, зумовлений запровадженням європейських стандартів нормативно-правового забезпечення державного регулювання МСП.

Одним із *інституційних бар'єрів* розвитку підприємництва в Україні на початкових етапах формування підприємницького середовища стала непослідовна та спорадична державна політика у сфері нормативно-правового забезпечення МСП, що виявилась у постійній зміні як методології та принципів ідентифікації суб'єктів МСП, так і самих юридичних норм його функціонування. До 2003 р.норми господарського законодавства ідентифікували лише малі та великі підприємства, і тільки у 2003 р.Господарським кодексом було встановлено критерії ідентифікації суб'єктів середнього підприємництва. Остаточно питання щодо визначення понять суб'єктів малого та середнього підприємництва було урегульоване та приведене у відповідність до класифікації ЄС із ухваленням 22 березня 2012 р.Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» та внесенням відповідних змін до Господарського кодексу України.

Системний збір статистичної інформації про МСП Держслужбою статистики розпочато лише з 2010 р. [676] Така ситуація унеможливлювала системне дослідження підприємницької сфери науковцями і вироблення стратегічних пріоритетів державної політики у сфері МСП, водночас, ускладнюючи можливості аналізу тенденцій розвитку МСП та його ефективності упродовж цього періоду його становлення. Аналіз нормативно-

[676] Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

правового забезпечення розвитку МСП засвідчує постійне зростання кількості нормативно-правових норм, їх постійні зміни, дублювання та неузгодженість із уже існуючими, створює інституційну невизначеність через розмитість змісту та неоднозначність трактування цих норм, що в сукупності послаблює потенціал регуляторного впливу на процеси та результати функціонування МСП і створює обмеження для розвитку підприємництва загалом.

Оцінка *ефективності впливу державної політики* на розвиток підприємництва повинна здійснюватись на підставі таких критеріїв: 1) економічності; 2) результативності; 3) економічної ефективності та 4) соціальної ефективності; а також комплексного індикатора ефективності діяльності державних інституцій загалом, який включає показники цільової, функціональної, композиційної та поведінкової ефективності. Результуючим критерієм ефективності нормативно-правового забезпечення МСП виступає реальний стан та тенденції його розвитку, який вимірюється у таких показниках, як: кількість МСП, обсяг реалізованої МСП продукції (робіт, послуг), середньорічна кількість найманих та зайнятих на МСП працівників, фонд оплати праці МСП, податкові платежі до бюджету від сплати єдиного податку, валові капітальні інвестиції, дохід (виручку) від реалізації МСП продукції (робіт, послуг), чистий прибуток, чистий збиток тощо. Показники ефективності діяльності МСП: кількість МСП на 10 тис. осіб наявного населення, питома вага МП у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг), кількість найманих працівників на одному МСП, частка зайнятих працівників на МСП у населенні працездатного віку, частка найманого персоналу на МСП у загальній кількості найманих працівників, середньомісячна заробітна плата на одного найманого працівника, фінансовий результат від операційної діяльності та звичайної діяльності, питома вага прибутку/збитку від звичайної діяльності до оподаткування у обсязі відповідного прибутку у економіці загалом, питома вага прибуткових/збиткових МСП до загальної кількості у %, операційні витрати на одну гривню реалізованої продукції (робіт, послуг), рівень рентабельності операційної діяльності тощо. Показники динаміки розвитку, прибутковості та

конкурентоспроможності МСП виступають індикаторами ефективності відповідної державної політики.

Узагальнення результативності та ефективності державного регулювання підприємницькою сферою, здійснене за допомогою аналізу динаміки показників агрегованого індикатора якості та ефективності державного управління Worldwide Governance Indicators of World Bank Group (WGI) за такими вимірами, як: свобода голосу та підзвітність (Voice and Accountability); ефективність роботи уряду (Government Effectiveness); якість регулювання (Regulatory Quality); стримування корупції (Control of Corruption), і свідчать про те, що періоди, які характеризуються низькою якістю державного управління та значним рівнем корумпованості суспільства (2000–2003; 2008–2012 рр.), співпадають із періодами зменшення підприємницької активності та зниження темпів економічного розвитку загалом. Натомість періоди, що характеризуються зростанням свободи слова та підзвітності урядових структур (2004–2010; 2013–2014 рр.), співпадають із активізацією підприємницького процесу, насамперед у сфері МСП, тобто розширення прав і свобод громадян позитивно впливає на зростання економічної активності населення[677].

Період 2005–2012 рр., що позначений найнижчими показниками ефективності роботи уряду, став найменш сприятливим для підприємництва, розвиток якого обмежувався інституційними бар'єрами, найістотнішими серед яких стали такі: обтяжливість процедур дозвільної системи, системиліцензування, державного нагляду (контролю); надвисокі та складні в адмініструванні податки, високі навантаження на фонд оплати праці; високі ставки кредитів та їх недоступність для малого та середнього бізнесу. Об'єктивним наслідком такої політики стало зниження активності підприємницької діяльності та її тінізація, що спричинили розвиток таких негативних суспільних явищ як контрабанда, корупція на всіх рівнях влади, рейдерство та ін.

Зростання показників ефективності державного управління починаючи з 2014 р.співпадає із позитивною динамікою Індексу

[677] Worldwide Governance Indicators of World Bank Group https://info.worldbank.org/governance/wgi/

легкості ведення бізнесу (Doing busines) Світового банку (рис. 4.1) і свідчить про суттєве спрощення та здешевлення процедур реєстрації бізнесу, яке виявляється у скороченні часу та кількості операцій, необхідних для заснування підприємств, а також у зменшенні вартості реєстраційних процедур, що сприятливо позначається на зростанні підприємницької активності, насамперед у сфері МСП, для чого названі фактори є найбільш істотними стосовно прийняття рішення щодо заснування.

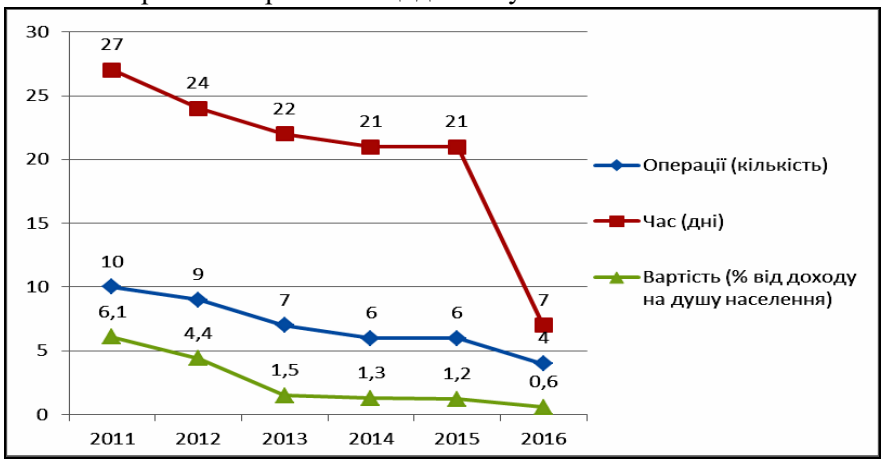

Рис. 4.1. Динаміка показників легкості ведення бізнесу, 2011–2016 рр.

Джерело: складено автором за даними офіційного сайту Індексу легкості ведення бізнесу (Doing busines) Світового банку https://www.doingbusiness.org/

Лібералізація державного регулювання економіки починаючи з 2014 р.позитивно позначилась і на наслідках державної політики сприяння розвитку підприємництва що виявилось у спрощенні дозвільних (погоджувальних), ліцензійних, сертифікаційних, стандартизаційних процедур; лібералізації митного процесу; децентралізації та дебюрократизації державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, що своєю чергою сприяло зростанню підприємницької активності загалом та збільшенню частки підприємств МСП у структурі вітчизняного підприємницького сектора.

За період 2011–2016 рр.частка малих підприємств у структурі підприємницького сектора щорічно збільшується і у 2016 р.становила 328 тис. одиниць, що порівняно із 2015 р.збільшилось на 1%. Більш динамічно зростає кількість мікропідприємств, частка яких у 2016 р.,порівняно із попереднім роком, збільшилась на 5 тис. (2%) і налічувала 284 тис., що становило 82% підприємницького сектора. Проте позитивна тенденція приросту загальної чисельності МП нівелюються тим, що значна частка цих підприємств традиційно залишалася збитковою, що суперечить самій логіці активізації підприємницького процесу і може слугувати свідченням тінізації підприємницького сектора внаслідок неефективної державної політики.

На 01.01.2016 сектор МСП налічував 1973 тис. суб'єктів, питома вага яких становила 99,9% від загальної кількості суб'єктів господарювання. Частка малих (95,5%) і середніх підприємств (4,4%) у структурі підприємницького сектора є типовою для більшості країн світу (за даними ЮНКТАД питома вага суб'єктів МСП у загальній кількості суб'єктів підприємництва коливається у проміжку 90–95%). Проте аналіз кількісних і якісних показників розвитку МСП в Україні засвідчує певні відмінності цього процесу порівняно із загальносвітовими тенденціями. Так, якщо у зарубіжних країнах на середній бізнес припадає приблизно 50% ВВП, то частка СП у загальному обсязі реалізованої продукції підприємствами України є меншою і становить 41,3% (тоді як частка самих середніх підприємств у загальній структурі підприємницького сектора становить лише 4,4%), на частку малих припадає лише 16,9% (частка МП аналогічно – 95,5%). При цьому всередині самого сектора МСП також спостерігається нетипова для світової практики тенденція – частка малих підприємств щорічно збільшується, тоді як середніх за період 2010–2016 рр.суттєво (на 24%) зменшилась, що можна пояснити недосконалістю та недиверсифікованістю державної політики щодо малого та середнього підприємництва, тоді як СП за масштабами економічної діяльності та законодавчо допустимою

нормою річного доходу (до 50 млн євро) значно відрізняються від малих, а тим більше – мікропідприємств[678].

Ефективність державної політики у сфері МСП значною мірою залежить від узгодження економічних цілей держави та підприємців шляхом налагодження *соціального діалогу*, який покликаний забезпечити створення сприятливого середовища для розвитку підприємництва. Завдання налагодження соціального діалогу з підприємницьким сектором є найскладнішим для узгодження позицій держави та МСП і тому при розробленні відповідної державної політики потребує концентрації зусиль на таких змістовних модулях, як: 1) розроблення дієвого механізму консолідації їхніх зусиль для представництва, лобіювання і досягнення найбільш ефективного захисту прав та законних інтересів суб'єктів МСП у економічній, соціальній, трудовій та інших сферах, у тому числі в їх відносинах з соціальними партнерами, органами державної влади, органами місцевого самоврядування та іншими групами інтересів на місцевому, галузевому, національному та міжнародному рівнях; 2) формування механізмів забезпечення ефективної взаємодії представників МСП, громадянського суспільства, уряду, парламенту, інших *стейкхолдерів* для формування та реалізації ефективної державної політики зі створення бізнес-середовища максимально сприятливого для розвитку МСП та сталого розвитку України; 3) розширення предметного поля та сфер державно-приватного партнерства в цілях посилення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу МСП[679].

Мале та середнє підприємництво є провідним ринкоутворюючим сегментом економіки, основою її конкурентного середовища, потужним рушієм соціального, економічного та науково-технічного розвитку суспільства, засобом реалізації підприємницького

---

[678] Карлін М.І. Стимулювання розвитку підприємництва в країнах Європейського Союзу: досвід для України. *Історія народного господарства та економічної думки України.* 2015. Вип. 48. С. 158–167.

[679] Петроє О.М. Роль соціального діалогу як механізму забезпечення євроінтеграційних цілей України з розвитку економіки і торгівлі. *Історія народного господарства та економічної думки України.* 2015. Вип. 48. С. 142–157.

потенціалу населення. Воно відіграє важливу роль у створенні доданої вартості, забезпеченні зайнятості, розробці, впровадженні та комерціалізації інновацій. Розвиток індивідуальних та партнерських форм підприємництва є передумовою формування середнього класу, який забезпечує стабільність суспільства і гарантії незворотності руху до ефективної ліберально-конкурентної моделі економічного розвитку. Проте мале підприємництво все ще не посіло того місця в соціально-економічному розвитку в Україні, яке воно займає в країнах розвиненої ринкової економіки. Про низький рівень розвитку підприємництва свідчить кількість малих підприємств в Україні, що в 10–20 разів менша за аналогічний показник в економічно і соціально розвинених країнах світу. Внаслідок нерозвиненості цього сектора економіки втрачаються такі позитивні ефекти від підприємницької діяльності в масштабах країни, як стимулювання конкуренції та сприяння послабленню монополізму; вплив на структуру економіки та якісну характеристику валового внутрішнього продукту; розвиток раціональних форм управління; швидка реалізація інновацій тощо.

4.2. Розвиток акціонерного підприємництва та корпоративного сектора національної економіки

4.2.1. Роздержавлення і приватизація як початковий етап формування корпоративного сектора

Процес становлення акціонерного підприємництва в Україні здійснювався в межах загальної трансформації адміністративно-командної економічної системи в ринкову економіку, що обумовило організаційно-правові особливості забезпечення функціонування корпоративної власності. Інституційною детермінантою розбудови корпоративного сектора у роки ринкової трансформації економіки України стала майже цілковита відсутність традицій підприємництва, законодавчої бази та відповідної господарської культури. На відміну від багатосотлітньої еволюції корпоративних організацій у інших країнах історичний розвиток корпоративних відносин у вітчизняній господарській практиці був нетривалим та дискретним. Це зумовило необхідність прискореної трансформації інституційної структури суспільства, що відбувалася

переважно на основі запозичення західного досвіду, інституційних норм і механізмів підприємництва.

Практично в усіх країнах з перехідною економікою у процесі та/або після приватизації спостерігалася тенденція до високого рівня концентрації власності. В Чехії, Угорщині та Польщі в середині 90-х років 98% досліджуваних компаній середнього розміру мали домінуючого власника. При цьому середня величина частки капіталу, яка перебувала у власності основного акціонера, коливалась в межах 50–85%[680]. Не стала винятком і Україна, де внаслідок процесу приватизації також сформувалася тенденція до високої концентрації власності.

На початковому етапі, що припав на початок 1990-х років, формування корпоративного сектора відбувалося у процесі заснування нових акціонерних товариств та реорганізації приватних підприємств у корпоративні утворення таакціонування державних підприємств, що набула масового характеру із початком приватизаційного процесу з моменту ухвалення Закону України «Про приватизацію майна державних підприємств» від 04.03.1992 р.

Процес корпоратизації розпочався в межах першої Державної програми приватизації (була запланована на період з 1992 по 1994 рр.), яка так і не була виконана, оскільки у 1993 р.Верховною Радою України було накладено мораторій на приватизацію невеликих державних підприємств до введення в обіг національної грошової одиниці. Впродовж 1992 р.було приватизовано лише 1% від загальної кількості підприємств, що були визначені об'єктами приватизації (переважно орендних підприємств, що перейшли у власність трудових колективів на підставі договорів оренди з викупом). Мораторій на продаж невеликих підприємств скерував процес приватизації у нетрадиційному напрямі – із процесу першочергової приватизації були виключені невеликі державні об'єкти таких традиційних для малої приватизації галузей, як: побутове обслуговування, легка та харчова промисловість. Натомість, на відміну від загальноприйнятої світової практики, об'єктами роздержавлення на цьому етапі стали насамперед крупні підприємства-монополісти, які планувалось

[680] Радыгин А., Архипов С. Собственность, корпоративные конфликты и эффективность. *Вопросы экономики*. 2007. № 11. С. 117.

включити до програми приватизації лише за умови формування необхідних ринкових умов та відповідної їм інституційної структури та інфраструктури.

Зосередженість приватизаційного процесу в сегменті крупних підприємницьких структур об'єктивно спричинила викривлення механізмів масової приватизації, що орієнтована на широку цільову аудиторію і використання сертифікатів власності, та формування асиметричних умов інвестування у корпоративний сектор для великих та дрібних інвесторів.

Проте саме на цьому етапі зросла засновницька активність: якщо у 1991 р.кількість акціонерних товариств становила лише 38, то через два роки– у 1993 р.вона зросла до 3342, тобто майже у 88 разів. Природно, що така прискорена динаміка розвитку корпоративного сектора була зумовлена не так внутрішніми рушіями – як от підприємницька активність, а радшепростимульована державними преференціями, що надавала приватизаційна програма для заохочення підприємницької діяльності в організаційно-правовій формі акціонерних компаній.

Цьому етапу було притаманне поширення акцій підприємств, які випускали на певну частину статутного фонду та виступали як спосіб додаткової мобілізації фінансових ресурсів. Уже на початковому етапі приватизації, що отримав назву номенклатурної, основним суб'єктом приватизації стала пострадянська бюрократія, що, успадкувавши від своїх попередників – радянської номенклатури та керівників державних підприємств – усю повноту економічної влади, посіла домінанті позиції в процесі роздержавлення. Основними механізмами номенклатурної приватизації стали асиметричний доступ до інформації та владних ресурсів, пільгових державних кредитів та адміністративних преференцій. На цьому етапі власність отримували здебільшого, колишні керівники державних підприємств, які подекуди не набували навіть номінальних корпоративних прав. У результаті такої інституційної трансформації сформувався клас псевдовласників, які розпоряджалися майном акціонованих підприємств та їх доходами в особистих інтересах, юридично не перебуваючи власниками та не несучи відповідальності за результати такого господарювання. Об'єктивно така ситуація не сприяла формуванню інституту приватної власності та прозорих форм контролю за дотриманням прав власності.

За таких обставин, приватизаційний процес по суті перетворився на бюрократичний перерозподіл державної власності у приватну, коли відбулися злиття політичної еліти з бізнес-елітою та формування своєрідної приватно-бюрократичної власності, де домінантою стала її номенклатурна складова. Неринковий за своїм характером приватизаційний процес унеможливив конкурентний перерозподіл капіталів та заклав тим самим деформуючі рамкові умови для подальшого розвитку структури корпоративної власності в Україні.

Одним із наслідків бюрократичного перерозподілу власності стало збереження керівних позицій старого управлінського апарату, неефективна діяльність якого свого часу спричинила кризовий стан та необхідність реструктуризації. Тому корпоратизація не лише не сприяла створенню ефективної структури власності та системи управління нею, а подекуди навіть призвела до консервації неефективних організаційно-управлінських структур на акціонерних підприємствах. Невиконання функцій оновлення кадрового складу» стало типовою тенденцією, притаманною вітчизняній традиції господарювання ще з радянських часів, що не лише виступає бар'єром підвищення ефективності економіки, а й призводить до появи у акціонерів додаткових трансакційних витрат, причому значних, оскільки вони включають всі втрати від неефективного управління. Таким чином, відбувається обмеження прав акціонерів (насамперед міноритарних), яке виявляється у відсутності ефективних механізмів впливу на управління та у реальному недоотриманні доходів у вигляді дивідендів, які зменшуються за рахунок зростання трансакційних витрат. Порівняння цієї частини витрат із типовими агентськими свідчить, що, на відміну від останніх, витрати, пов'язані із процедурою консервації неефективних менеджерських практик, не приносять акціонерам-власникам таких додаткових позитивних ефектів, як збільшення можливостей контролю та зміцнення довіри до контрактів з агентами.

На етапі «масової приватизації» (1995–1998 рр.) більшість із близько 50 тис. приватизованих підприємств було акціоновано. До процесу корпоратизації великих і середніх державних підприємств, що здійснювалась переважно через продаж акцій відкритих акціонерних товариств, створених на базі майна цих об'єктів, долучилася значна кількість населення. Суб'єктами акціонування на

цьому етапі приватизації стали: значна кількість фізичних осіб інвесторів, які отримали у власність дрібні пакети акцій; керівники державних підприємств, які шляхом викупу акцій на привілейованих умовах сконцентрували у своїх руках значні пакети акцій, тим самим заклавши підґрунтя для інсайдерського контролю; держава, що за результатами приватизації зберегла за собою значну частку корпоративної власності.

Основою приватизаційної реструктуризації державної власності стали майнові та компенсаційні сертифікати, а також акції пільгового розміщення, що й визначило специфіку та назву цього етапу – «сертифікатна», або «паперова», приватизація. Проте для конвертації сертифікатів у реальні частки державної власності не було створено необхідних інституційних механізмів, оскільки така модель приватизації мала на меті залучення широких верств населення до процесу перерозподілу власності, але не враховувала реальні потреби національної економіки. На цьому етапі головними учасниками корпоратизації стали працівники підприємств та їх керівництво, які користувалися пільговими умовами та несиметричним доступом до важливої інформації при купівлі акцій. Унаслідок такого перебігу корпоратизації державна власність була конвертована в пайові цінні папери і практично безоплатно передана різним індивідуальним власникам, серед яких найбільша питома вага належала трудовим колективам роздержавлюваних підприємств.

Не пройшовши реального шляху еволюційного акціонерного нагромадження капіталів та не маючи практичного досвіду функціонування ринкових інститутів, Україна, як і більшість постсоціалістичних країн, обрала за еталон для розбудови корпоративного сектора модель «розпорошеної» акціонерної власності (т.зв. аутсайдерську модель корпоративного сектора), що базується на ліберальних принципах ринкової саморегуляції. В результаті приватизації державних активів, конвертованих у цінні папери, відбувся масштабний перерозподіл власності серед міноритарних акціонерів. Разом із тим, унаслідок несформованості системи захисту прав власності, зокрема прав на залишковий дохід та контроль, розпорошена корпоративна власність не набула реального економічного змісту, що, своєю чергою, стало бар'єром

ефективного розвитку корпоративного сектора у постприватизаційний період.

Уже на перших етапах свого формування модель корпоративного управління, орієнтована переважно на здійснення зовнішнього контролю, виявилася неадекватною рівню розвитку інституційного середовища: її становлення та усталення відповідних норм у практиці взаємодії корпоративних учасників блокувалося відсутністю або недостатнім розвитком більшості необхідних елементів ринкової інфраструктури (фондового ринку, реєстраційної та депозитарної систем тощо). Ефективність системи корпоративного управління значно обмежувалась інституційною неспроможністю держави як регулятора та гаранта захисту прав власності. Таким чином, сам по собі процес приватизації та передача державної власності у приватні руки не створили конкурентного ринкового середовища та ефективних власників у корпоративному секторі. Така схема приватизації не сприяла формуванню у акціонерів почуття відповідальності за об'єкт власності та відповідної приватновласницької поведінки, орієнтованої на зростання ефективності та фінансове оздоровлення бізнесу та, зрештою, зумовила вкорінення психології абсентеїзму, що виявилась у тотальній відмові значної маси інвесторів із колосально великого числа акціонерів (близько 17 млн осіб стали власниками акцій) брати участь в управлінні та контролі за ефективністю використання власних корпоративних прав. Водночас розпорошеність прав акціонерів, абсентеїзм більшості міноритарних акціонерів та відсутність дієвих механізмів корпоративного контролю створила сприятливі умови для подальшої активної концентрації реальних механізмів управління в руках мажоритарних власників.

Разом із тим законодавчо визначені форми і механізми приватизації зумовили концентрацію у державній власності дрібних та розпорошених пакетів акцій, що призвело до неможливості реалізації цілісної державної політики контролю за використанням державно-акціонерної власності та, як наслідок, втрати значної частки державних доходів від володіння корпоративними правами.

Розвиток корпоративного сектора та актуалізована цим необхідність формування засад контролю за використанням акціонерної власності сприяли унормуванню важливих інституційних

механізмів корпоративного управління. На другому етапі приватизації було засновано Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку як орган зовнішнього корпоративного контролю й регулювання корпоративних відносин. Також було створено законодавче підґрунтя корпоративних відносин – визначено норми щодо формування тимчасових органів управління акціонерним товариством, системи реєстрів акціонерів та оформлення прав власності на акції.

На цьому етапі 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 регулюючий орган (Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку), сформовано основні засади інфраструктури фондового ринку.

Лише на третьому етапі приватизації (1999–2002 рр.), коли розпочався продаж державного майна за реальні грошові кошти, корпоратизація набула реального ринкового змісту. Перші спроби проведення продажу за грошові кошти були здійснені ще у 1996 р., але з початком цього етапу значно зросла динаміка реального інвестування. Через комерційні та некомерційні конкурси, грошові аукціони та продаж пакетів акцій на фондових біржах була приватизована значна кількість державних об'єктів: лише у 1999 р.через аукціонні торги було приватизовано кожне третє державне промислове підприємство;через процедуру грошових конкурсів реалізовано акцій на загальну суму 386,5 млн грн; на фондових біржах та в позабіржових торгах розміщено пакетів акцій на суму 303,9 млн грн.

На цьому етапі переважав продаж великих державних об'єктів та відбулося активне залучення до приватизаційних процесів великих зовнішніх інституційних інвесторів. Найбільш поширеним механізмом приватизації став викуп майна, зданого в оренду з викупом (близько 64% приватизованих підприємств). Водночас продаж акцій відкритих акціонерних товариств (ВАТ) становив найменшу частку – лише 12,6%, за конкурсом і на аукціонах було продано 23,5% майна.

Цей період корпоративного будівництва позначився розширенням біржового та позабіржового обігу акцій, що виявило сприятливий вплив на інституціональне оформлення ринкової

інфраструктури та розвиток корпоративного сектора. Також відбувається і внутрішньо-організаційне структурування корпоративного бізнесу: в більшості акціонерних товариств формуються постійно діючі органи управління.

Відчутною стає тенденція до концентрації власності, що виявилась в активному скуповуванні акцій у населення та посиленні боротьби між мажоритарними акціонерами за контроль над акціонерними капіталами. Водночас посилився економічно необґрунтований контроль за діяльністю акціонерних товариств з боку державних органів.

Важливим чинником інституціоналізації корпоративних норм сталоухвалення указу Президента «Про заходи щодо розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах», яким було визначено основні завдання розбудови корпоративного сектора, а саме: створення умов для реалізації прав та інтересів акціонерів; формування системи оприлюднення інформації; визначення повноважень та ієрархії органів управління в акціонерних товариствах; запровадження загальновизнаних норм корпоративного управління у практику вітчизняного корпоративного бізнесу.

Після 2002 р.приватизація почала поступово втрачати реформаторський потенціал, оскільки її темпи, сфери та умови проведення увійшли у суперечність з економічними інтересами новосформованих підприємницьких груп. Ця зумовило початок тіньового (неприватизаційного) перерозподілу державної власності, найбільш поширеним механізмом якого стали процедури штучно організованого банкрутства. Використання цього механізму створило умови для зміни власника найбільш ліквідних об'єктів (за рахунок погашення заборгованості та без фінансових зобов'язань перед кредиторами); отримання власності за заниженими цінами. У цей же період набули поширення схеми неконкурентного викупу акцій, маніпулювання реєстром акціонерів, активізація механізмів ворожих поглинань та рейдерства, що уможливлюють встановлення контролю за окремими частками акціонерного капіталу. З'явилися і такі тіньові механізми приватизації, як передавання державних пакетів акцій в управління впливовим національним бізнес-групам. Об'єктивно такі схеми не сприяли формуванню ані ефективної структури корпоративної власності, ані сталої стратегії розбудови корпоративного сектора.

Водночас приватизаційні програми, орієнтовані на побудову розгалуженого корпоративного середовища аутсайдерського типу (зі значним колом учасників-інвесторів та великим числом корпорацій), не враховували, що розвиток корпорацій такого типу у світовій практиці відбувався шляхом їх поступової еволюції від більш закритої приватної до публічної підприємницької корпорації. Процес становлення сучасної вітчизняної корпорації виявився зворотним – від домінування корпорацій аутсайдерського типу до більш «закритих» форм акціонерних компаній, що неминуче призвело до деформації сутності та інституційної форми корпоративних відносин.

Відсутність чітко формалізованих, унормованих у законодавстві правил проведення приватизаційного процесу, створила умови для фактичного привласнення об'єктів державного майна за рахунок асиметричного доступу до інформації та використання непрозорих та не завжди легітимних схем приватизації. Програми приватизації по суті легітимізували контроль інсайдерів шляхом передачі більшої частини прав власності на великі підприємства їх менеджерам. Як наслідок – колишні керівники державних підприємств та їхні довірені особи, які володіли реальним управлінським ресурсом, скористалися можливістю акумуляції значних пакетів акцій, у результаті чого здобули реальний контроль над акціонерним капіталом. Найбільш концентрованим і найменш ефективним виявився інсайдерський контроль в акціонерних товариствах закритого типу, що утворилися в процесі приватизації великих і середніх державних підприємств, частка яких на початок 2000-х років становила $^{2}/_{3}$ акціонерного сектора України.

Асиметричний розподіл інформаційного ресурсу, головним джерелом якого став доступ до ресурсної інформації через неформальні зв'язки із представниками держави, створив передумови для формування привілейованих груп економічних агентів у процесі корпоратизації, які, використовуючи асиметрію інформації, отримали не лише домінуючу частку власності, а й істотні переваги перед аутсайдерами, що фактично були позбавлені можливостей для захисту своїх прав.

Така ситуація об'єктивно ускладнила процеси конкурентного розвитку корпоративної власності, формування системи контролю та концентрації капіталів через консолідацію пакетів акцій. При цьому непрозорість відносин власності, сформованих у результаті приватизації, і до сьогодні унеможливлює розмежування реальних та номінальних власників, що значно ускладнює становлення ефективних механізмів корпоративного контролю. Проблема ускладнюється й тим, що великі акціонерні капітали зосереджені передовсім у стратегічно важливих для національної економіки ресурсних галузях, які, за визначенням, мають бути підконтрольні суспільству. При цьому саме ці акціонерні компанії є утворенням кланового типу із нез'ясованими кордонами і «непрозорою» внутрішньою структурою.

Асиметрія інформації (і відповідно асиметрії можливостей) створила інституційні можливості для концентрації значних часток акціонерних капіталів у руках олігархічних бізнес-груп. Надалі самі ці групи, монополізувавши доступ до інформації, виступають ініціаторами подальшого зростання інформаційної асиметрії, оскільки це уможливлює збереження їхнього монопольного статусу та можливостей отримання частини приватизованого ними та недоотриманого корпорацією доходу – інсайдерської ренти. Зрештою, це спричинює узвичаєння та консервацію неефективних інституційних правил гри та істотно знижує інвестиційну привабливість корпоративного сектора.

Така модель корпоративних відносин є найменш продуктивною з точки зору економічних можливостей корпорації, оскільки вона зорієнтована на трансформацію акціонерної форми підприємництва у максимально закриту структуру, що суперечить самій її природі. Асиметрія інформації та домінування інсайдерського контролю блокує інвестиційні можливості потенційних акціонерів і, таким чином, виступає обмеженням для розвитку корпоративного сектора загалом.

Саме по собі існування інсайдерського корпоративного контролю не виступає негативною ознакою корпоративних відносин. Проте в умовах українських реалій ця форма контролю є практично необмеженою і перетворюється на бар'єр розвитку, оскільки за відсутності найважливіших інститутів, покликаних

урівноважувати його вади, зовнішні інвестори не мають у своєму розпорядженні як інструментів контролю за ефективністю управлінських операцій, так і можливостей ринкової оцінки ефективності дій менеджменту через механізм курсового коливання вартості акцій. Разом із тим недостатній розвиток фондового ринку виступає інституційним обмеженням для застосування такого важливого інструменту зовнішнього корпоративного контролю, як гудвіл, що залежить від іміджу компанії менеджменту та корпорації загалом. Тому реалізація принципу корпоративного управління – «забезпечення прозорості та відкритості інформації», що розглядається як мотиваційний механізм ефективного менеджменту корпорації, втрачає свою актуальність.

Специфічною характеристикою сформованої моделі корпоративних відносин є домінування неформальних норм, які представляють інтереси окремих фінансово-промислових груп, що сформувалися в результаті не завжди легітимного розподілу власності. Оцінюючи наслідки корпоратизації, можна узагальнити, що її головна мета – відокремлення власності від влади, політики від бізнесу – не була досягнута через інституційні обмеження, серед яких асиметрія інформації посіла центральне місце.

Така ситуація в довгостроковому періоді є невигідною для більшості корпоративних гравців, у тому числі й держави, покликаної забезпечувати сприятливе інституційне середовище для ефективної взаємодії економічних акторів. Розв'язання проблеми можливе лише за умови розроблення відповідної державної стратегії, що передбачає створення законодавчих обмежень для можливостей використання інформаційної асиметрії з метою створення інституційного підґрунтя формування конкурентного середовища на основі оптимізації можливостей доступу економічних агентів до різних економічних ресурсів.

Особливістю моделі корпоративного устрою в Україні, яка, щоправда, є досить типовою для більшості постсоціалістичних країн, є те, що домінуючим конфліктом є не класичний «принципал-агент конфлікт» (конфлікт між власниками та менеджментом), а конфлікт між міноритарними та мажоритарними акціонерами, інтереси яких представляє цілком підконтрольний їм менеджмент. Вітчизняна

модель корпоративного управління характеризується концентрацією контролю в руках великих акціонерів, які досить часто перебирають на себе процес управління бізнесом, унаслідок чого можливості опортуністичної поведінки топ-менеджерів зведені до мінімуму. Прагнучи ще більшої концентрації активів, відповідно, влади в акціонерних компаніях, мажоритарні акціонери, використовують легальні чи напівлегальні механізми обмеження прав дрібних власників, а саме: виведення активів; розмивання структури капіталу через додаткові емісії акцій; процедури злиття та поглинання; трансфертне ціноутворення; асиметрію інформації та відсутність прозорості. Отже, центральна проблема «класичних» моделей – необхідність подолання опортунізму менеджменту – у вітчизняному варіанті виглядає як проблема формування механізмів, що обмежують неправомірні дії контролюючих акціонерів та підпорядкованого їм менеджменту щодо інтересів міноритарних акціонерів.

У межах такої моделі мажоритарні акціонери здебільшого не заінтересовані у формуванні прозорих механізмів корпоративної взаємодії та залученні зовнішніх інвестицій, оскільки це пов'язане із загрозою втрати домінуючих позицій, а отже, і контролю. З іншого боку, інвестори також не заінтересовані вкладати кошти у підприємства, влада в яких фактично належить домінуючій групі акціонерів. Така ситуація, що у науковій літературі дістала назву «дилеми інсайдерів», унеможливлює становлення ефективних форм корпоративного контролю та призводить до зниження інвестиційної привабливості корпоративного сектора. Вирішення цієї дилеми потребує розв'язання проблеми вибору: відмови або від планів залучення інвестицій, або від безроздільності свого контролю.

На постприватизаційному етапі продовжився процес тіньової приватизації за рахунок розмивання часток корпоративної власності держави шляхом застосування механізму додаткової емісії акцій, у результаті якої корпоративні права держави зменшувалися до рівня, що не дозволяв впливати на прийняття управлінських рішень, тощо. При цьому приватні бізнес-групи отримували контроль над стратегічними державними підприємствами без притаманної праву власності відповідальності за результати діяльності підприємств. Означені тенденції призвели до деформації державних

корпоративних прав та втрати можливості контролю за їх використанням. Збереження у власності держави значної частини акціонерної власності унеможливило оптимізацію її структури.

Як бачимо, більшість акціонерних товариств в Україні виникли у процесі приватизації, тому важко ототожнювати їх з класичними корпораціями. Інститут акціонерного товариства у процесі формування корпоративного середовища був використаний як механізм бюрократичного перерозподілу капіталу й отримуваного прибутку на користь окремих осіб і водночас позбавлення інших формально належних їм прав власності. Аналізуючи особливості формування корпоративного сектора у процесі приватизації у постсоціалістичних країнах, Дж. Стігліц відзначав, що корпоратизація зазнала «провалу», оскільки не створила достатніх економічних та інституційних передумов для використання потенціалу корпоративної організаційної форми ведення бізнесу. Те, що в західних інституційних рамках розглядається як переваги корпоративного устрою (насамперед мобільність капіталу та обмежувальна макроекономічна політика), в постсоціалістичних умовах стало бар'єром розвитку не лише корпоративного сектора, а й національної економіки загалом. Саме ці параметри змушують вітчизняних акціонерів виводити фінансові активи за кордон, а не інвестувати їх всередині країни. Така ситуація неминуче обмежує інституційні можливості корпоративного сектора та розвитку національної економіки загалом.

Періодом найактивнішої розбудови корпоративного сектора в рамках приватизації стали 1998–1996 рр., коли найбільша частина об'єктів державної та комунальної власності була перетворена у корпоративні структури. Але пік корпоратизації припав уже на постприватизаційний період – 2003 рр., у цей час чисельність акціонерних товариств досягла рекордної позначки – 35 тис.

У постприватизаційному періоді незадовільні результати проведеної приватизації сприяли виникненню ідеї щодо доцільності перегляду її результатів шляхом використання різноманітних варіантів деприватизації, реприватизації, націоналізації. Природно, що така нестабільність економічної політики також негативно вплинула на процес формування корпоративного сектора. Невизначеність основних параметрів взаємодії економічних агентів та перспектив подальшого розвитку підприємництва і до сьогодні

виступає інституційним обмеженням для оптимізації структури корпоративного сектора, оскільки рівень розвитку інститутів ринку залежить від очікуваного ризику експропріації власності, виконання контрактів, рівня дотримання законності та правопорядку, ступеня бюрократизації в суспільстві, рівня корупції в державі.

Інституційним обмеженням формування корпоративного управління в Україні стала недосконалість законодавчого поля, що зумовила випереджальний розвиток корпоративного сектора щодо вироблення законодавчих норм, покликаних гарантувати недоторканність права власності, прозорість і захищеність угод. Україна останньою із пострадянських країн ухвалила закон, що регламентує основні корпоративні норми, – Закон України «Про акціонерні товариства» (був ухвалений лише у 2008 р., а чинності набув у 2009 р.). Тобто більш ніж 18 років корпоративний сектор функціонував практично поза правовим полем, що не могло не позначитись на деформації засадничих принципів корпоративних відносин.

Одним із найвпливовіших чинників і водночас екзогенним інституційним обмеженням розвитку українського корпоративного сектора на сучасному етапі стало посилення інтеграційних процесів у світовому економічному просторі та входження національної економіки як самостійного економічного суб'єкта у світове господарське середовище. Значний вплив на формування корпоративних норм мають міжнародні стандарти корпоративного управління, необхідність використання яких як еталона інституційних трансформацій актуалізована європейським вектором розвитку української економіки. В інституційному аспекті це означає необхідність приведення у відповідність до європейських стандартів національних інституційних норм та їх подальшу гармонізацію. Водночас постає важлива проблема вироблення механізмів імплементації запозичених норм у вітчизняне інституційне середовище.

4.2.2. Становлення та розвиток корпоративного підприємництва у постприватизаційній період

Новий етап становлення вітчизняного корпоративного сектора розпочався у 2008 р.із ухваленням Закону України «Про акціонерні товариства».

Зазначимо, що у вітчизняному законодавстві та науковій літературі тривалий час, іще з самого початку реформування державної власності, розрізняли два види акціонерних товариств: відкриті та закриті. Початок цьому було покладено Законом України № 1576-XII від 19 вересня 1991 р.«Про господарські товариства»[681], стаття 25 якого визначала два види акціонерних товариств залежно від способу розповсюдження акцій (відкрита підписка і купівля-продаж на біржах для відкритих акціонерних товариств та розподіл між засновниками – для закритих акціонерних товариств). У цивільному ж законодавстві країни, навіть попри ухвалення 16 січня 2003 р.нового Цивільного кодексу України, спочатку не містилося класифікації акціонерних товариств. Проте одночасно з ним було ухвалено і Господарський кодекс України, який містив статтю 81, що поділяла акціонерні товариства на два види, так як це було зроблено у законі «Про господарські товариства», тобто на відкриті та закриті акціонерні товариства.

Такий стан речей змінило ухвалення 17 вересня 2008 р.Закону України № 514-VI «Про акціонерні товариства»[682]. Стаття 5 цього Закону визначила два нові типи вітчизняних акціонерних товариств: публічні акціонерні товариства (ПАТ) та приватні акціонерні товариства (ПрАТ), а інші положення цього закону провели чітке розмежування між ПАТ та ПрАТ уже за цілою низкою критеріїв. Основні з них такі:

– кількісний склад акціонерів приватного акціонерного товариства не може перевищувати 100 осіб. Кількісний склад публічного акціонерного товариства не обмежуються;

– публічне акціонерне товариство може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій. Приватне ж акціонерне товариство може здійснювати виключно приватне (закрите) розміщення акцій;

– акціонери публічного акціонерного товариства можуть продавати належні їм акції самостійно, без згоди на це інших

[681] Про господарські товариства: Закон України № 1576-XII від 19 вересня 1991 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 49. Ст. 682.

[682] Про акціонерні товариства: Закон України № 514-VI від 17 вересня 2008 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2008. № 50–51. Ст. 384.

акціонерів. Статутами ж приватних акціонерних товариств може бути передбачене переважне право придбання акцій товариства у акціонера, що має намір їх продати;

– акції публічного акціонерного товариства можуть продаватися та купуватися на фондовій біржі. ПАТ зобов'язані пройти процедури включення власних акцій до біржового списку хоча б однієї фондової біржі. Акції ж ПрАТ не можуть продаватися на фондових біржах;

– рішення загальних зборів акціонерів ПАТ приймаються простою більшістю голосів учасників зборів (окрім питань, що згідно із законом вимагають кваліфікованої більшості). Статутами ж ПрАТ може передбачатися більша кількість голосів, необхідна для прийняття рішення на загальних зборах (окрім трьох питань, передбачених пунктом 3 статті 42 Закону).

– у акціонерних товариствах, що здійснили публічне розміщення акцій, а також у акціонерних товариствах з кількістю власників акцій понад 100 осіб голосування на загальних зборах здійснюється виключно бюлетенями, які зберігаються потім протягом чотирьох років. Статутиакціонерних товариств із кількістю акціонерів не більше 25 осібможуть передбачати прийняття рішень шляхом письмового опитування;

– обрання наглядової ради ПАТ здійснюється виключно шляхом кумулятивного голосування. Спосіб обрання наглядової ради ПрАТ визначається їх статутами (наприклад – за принципом представництва власників акцій. Представники власників акцій у наглядовій раді здійснюють свою діяльністьвідповідно до вказівок акціонерів, що їх призначили, і завжди можуть бути відкликані останніми. Обрані ж шляхом кумулятивного голосування члени наглядової ради здійснюють свої повноваження, дотримуючись укладеного з ними цивільно-правового договору та статуту товариства);

– ПАТ зобов'язані мати у мережі Інтернет власні веб-сторінки, демають розміщувати повідомлення про проведення загальних зборів акціонерів; свій статут та засновницький договір; положення про всі керівні органи товариства, його філії та представництва; кодекс корпоративного управління товариством; протоколи загальних зборів; висновки ревізійної комісії та

аудитора товариства; документи звітності, що подаються державним органам; проспект емісії; свідоцтво про держреєстрацію випуску акцій та інших цінних паперів; перелік афілійованих осіб товариства та належних їм акцій; особливу інформацію про товариство згідно з вимогами законодавства.

Як показав науковий аналіз, відмінності між ПАТ та ПрАТ є дуже суттєвими, тому Законом України № 514-VI акціонерним товариствам, що були створені до набрання цим законом чинності, була надана можливість протягом двох років привести свої статути та внутрішні положення у відповідність до цього закону. При цьому відкриті та закриті акціонерні товариства повинні були визначитися зі своїм статусом та відповідно змінити свою назву на публічне або приватне акціонерне товариство.

Аналіз відмінностей публічних та приватних акціонерних товариств, впроваджених Законом № 514-VI «Про акціонерні товариства», показує, що приватні акціонерні товариства є простішою організаційною формою акціонерного капіталу, багато в чому наближеною до товариств з обмеженою відповідальністю. Разом із тим їх не можна ототожнювати з ТОВ. Суттєва відмінність ПрАТ від ТОВ, наприклад, проявляється у тому, що коли учасник ТОВ приймає рішення про вихід із товариства, він реалізує право на отримання свого внеску до статутного капіталу, що негативно впливає на господарську діяльність підприємства. До того ж ТОВ, у цьому випадку, вимушене ще і вносити зміни до свого статуту. Коли ж товариство вирішує залишити акціонер ПрАТ, необхідності зменшувати статутний капітал не виникає, як не виникає і необхідності змінювати статутні документи товариства. Акціонер ПрАТ безпосередньо є власником лише акцій товариства, які він може продати з урахуванням переважного права інших акціонерів на їх придбання. У цій ситуації статутний капітал товариства не зменшується, господарська діяльність підприємства не дестабілізується, що є перевагою акціонерної форми капіталу відносно інших господарських товариств.

Загалом же ухвалення Закону України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р.№ 514-VI та поступове впровадження його

норм відкрило новий етап у державному регулюванні акціонерного підприємництва та надало імпульсподальшій еволюції вітчизняних корпорацій у напрямі до сучасних форм організації та функціонування. Варто зазначити, що цей процес відбувається складно. Багато норм цього закону реалізуються не повною мірою. Не всі вітчизняні корпорації встигли до ухвалення закону завершити консолідацію контрольних пакетів акцій у руках вузького кола власників головним чином шляхом їх скуповування у працівників підприємств, оскільки кількість акціонерів підприємства обмежувалася максимально 100 особами, а працівників налічувалося багато, що унеможливлювало обрання статусу ПрАТ. Зокрема через це певна частина бізнес-середовища негативно поставилася до запровадження норм закону, тому що деякі з них ефективно захищають права міноритаріїв (наприклад, такі норми: про кумулятивне голосування на загальних зборах при обранні керівних органів товариства; про визначення ринкової вартості майна товариства; про регламент придбання значного пакета акцій товариства; про публічну оферту про придбання акцій у міноритаріїв з боку нового власника контрольного пакету; про обов'язковий викуп акцій товариством на вимогу акціонерів; про порядок здійснення значних правочинів, щодо яких є зацікавленість; про порядок надання інформації товариством та інші).

У процесі приватизації відбулися суттєві зміни, пов'язані з реструктуризацією підприємств, формуванням корпоративних структур. Так з початку процесу приватизації на 1.10.2008 р.реформовано 117884 об'єкти, з яких більше ніж три чверті (89791 об'єкт) належали до комунальної форми власності, інші (28093 об'єкти) – до державної[683]. Кількість комунальних підприємств за період з 2001 до 2009 рр.зросла з 13713 до 16336, тобто збільшилась на 19,1%. Кількість колективних підприємств зменшилась з 40028 в 2001 р.до 26654 в 2009 р., тобто на 33,4%. Кількість державних підприємств протягом цього періоду також поступово зменшувалася. В 2001 р.налічувалося 9965 державних

[683] Інформація про хід приватизації державного майна в Україні / Фонд державного майна України. URL: http://www.spfu.gov.ua/layouts/SPFUSiteDefinition/PrivatizationProgress.aspx

підприємств, а в 2009 р.їх кількість зменшилась до 6975. Таким чином, скорочення загальної чисельності держпідприємств, без урахування комунальних підприємств, за зазначений період становило 2990 одиниць, або 30,0%. Кількість підприємств приватної форми власності зросла з 192168 у 2001 р.до 278574 у 2009 р., тобто на 86406 одиниць або на майже на 45%.

На сьогоднішній день продовжується упорядкування суб'єктів корпоративного сектора, які були створені в середині 90-х років (табл. 4.1; табл. 4.2). Частка акціонерних товариств у загальній кількості підприємств України протягом 1996–2014 рр.скоротилася більше ніж у 3,5 рази (з 6,85% у 1996 р.до 1,8% у 2014 р.). До того ж ця тенденція є напрочуд стійкою і, на наш погляд, спостерігатиметься й надалі упродовж найближчих років. Тенденція до скорочення частки акціонерних товариств у загальній кількості підприємств обумовлена як зменшенням самої кількості акціонерних товариств, з одного боку, так і зростанням загальної кількості підприємств країни, з іншого боку.

Однак стійкі тенденції останніх років – як до зменшення загальної кількості акціонерних товариств, так і до зменшення частки акціонерних товариств у загальній кількості зареєстрованих підприємств країни – ще зовсім не означають зменшення реального значення підприємств цієї організаційно-правової форми в економіці України, яке є набагато значущим за їх номінальні кількість та частку. Необхідно враховувати відносну точність даних самого ЄДРПОУ, оскільки в Україні набагато простіше та дешевше зареєструвати новостворене підприємство, ніж витримати усі передбачені законодавством процедури з ліквідації підприємства аж до його виключення з ЄДРПОУ.

Тому на практиці в ЄДРПОУ продовжує враховуватись велика кількість економічно неактивних підприємств, у т.ч. і фактично збанкрутілих або таких, що припинили свою господарську діяльність, а також підприємств з ознаками фіктивності. І чим менший масштаб підприємства, тим більша серед них частка таких економічно неактивних, хоча і зареєстрованих у ЄДРПОУ. Тому слід віддавати перевагу показникам, що характеризують реальний економічний потенціал тієї чи іншої групи підприємств.

Таблиця 4.1

Частка акціонерних товариств у загальній кількості підприємств України у 1996–2011 рр.

Роки	**Загальна кількість суб'єктів ЄДРПОУ** (1)	**ЗАТ,** *% до попередньої дати*	**АТ усіх видів та типів разом, кількість,** *од.* (2)	**АТ усіх видів та типів разом,** *% до попередньої дати*	**Частка АТусіх видів та типів у загальній кількості підприємств,** *%*
1996	421529	-/-	28864	-/-	6,85
2000	616465	146,25	35260	122,16	5,72
2001	655633	106,35	34925	99,05	5,32
2002	689657	105,19	34709	99,38	5,03
2003	720055	104,40	34263	98,72	4,76
2004	750871	104,28	33387	97,44	4,44
2005	783284	104,32	33293	99,72	4,25
2006	817627	104,39	32398	97,31	3,96
2007	857270	104,85	31504	97,24	3,56
2008	886650	103,42	30560	97,00	3,47
2009	902800	101,82	29495	96,52	3,27
2010	929442	102,95	28018	94,99	3,02
2011	943612	101,52	25909	92,47	2,75

Примітки: АТ – акціонерне товариство; ЗАТ – закрите акціонерне товариство;
1 – за даними ЄДРПОУ за виключенням організацій (установ, закладів), об'єднань (асоціацій, корпорацій, консорціумів, концернів та ін.), філій (інших відокремлених підрозділів), представництв, товарних бірж, кредитних спілок, споживчих товариств (та їх спілок), недержавних пенсійних фондів, політичних партій, громадських та релігійних організацій, творчих спілок, благодійних організацій, об'єднань співвласників багатоквартирного будинку та органів самоорганізації населення;
2)сума відкритих, закритих, публічних та приватних акціонерних товариств за даними ЄДРПОУ.
Джерело: Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державна служба статистики України. URL: http://ukrstat.org /uk/druk/katalog/kat_u/ publ1_u.htm; Україна у цифрах 2011: стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2011. URL: http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ1_u.htm

Експертами журналу «Forbes Украина» за підсумками 2011 р. було складено рейтинг 200 найбільших підприємств та об'єднань підприємств України (без фінансового сектора). До цього рейтингу увійшли підприємства з різною організаційно-правовою формою: товариства з обмеженою відповідальністю, державні та

комунальніпідприємства, дочірні підприємства великих іноземних корпорацій і

Таблиця 4.2

Частка акціонерних товариств у загальній кількості підприємств України у 2012–2014 рр.

Роки	Загальна кількість суб'єктів ЄДРПОУ	Кількість АТ усіх видів та типів разом	Частка АТусіх видів та типів у загальній кількості підприємств, %
2012	1323807	26568	2,0
2013	1341781	25531	1,9
2014	1372177	24813	1,8

Джерело: Україна у цифрах 2013: стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2014. URL:http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm

навіть одне приватне підприємство (агрофірма «Світанок»). Але найбільше у цьому рейтингу саме акціонерних товариств та холдингових компаній – 111. Їх питома вага у обсягах валової виручки серед усіх учасників рейтингу в 2011 р.– 72,78% (941,2 млрд грн), у чистому прибутку – 81,30% (78,09 млрд грн) та у активах – 75,13% (598,61 млрд грн)[684]. Дані 2016 р.засвідчують, що війна в Україні та викликана нею економічна криза, а також різке згортання торговельних відносин з Російською Федерацією спричинили падіння прибутків у всіх галузях виробництва, особливо в металургії, хімічній промисловості та енергетиці. Проте за підсумками 2016 р.понад половину підприємств, які входить до рейтингу, зафіксували прибуток, 84 підприємства – збиток. Незважаючи на зміни у галузевій структурі, в рейтингу «Forbes Украина» і в 2016 р.продовжують домінувати акціонерні товариства[685]. Домінуюча роль акціонерних товариств простежується і в рейтингу найбільших платників податків України[686]. Серед двадцятки кращих платників податків країни – 16

[684]200 крупнейших компаний.*Forbes Украина. Рейтинги.* URL: http://forbes.ua/ratings/2

[685]200 крупнейших компаний. Какие компании играют самую важную роль в экономике Украины.*Forbes Украина. Рейтинги*. URL: http://forbes.ua/ratings/2

[686]Соломко И. Кормильцы наши. *Корреспондент*. 07.09.2012. № 35 (523). С. 18–22.

акціонерних товариств та один холдинг. На них разом припадає 98,4 млрд грн сплачених податків, тобто 32,38% від усієї доходної частини держбюджету на 2011 р.Провідна ж роль акціонерних товариств у банківському секторі вітчизняної економіки вже не потребує доказів: усі 100 найбільших за розміром активів банків України, за даними Асоціації українських банків, є акціонерними товариствами, до того ж практично всі – публічного типу[687].

Особливістю створення первинної структури корпоративної власності в Україні є формування закритих для зовнішніх інвесторів корпорацій. Ця особливість проявилася насамперед у створенні великої кількості акціонерних товариств закритого типу, сформованих у ході та після оренди підприємств із викупом. Крім того, у процесі приватизації створювались і відкриті акціонерні товариства, створені в результаті закритої (пільгової для внутрішніх акціонерів) підписки на акції та проведення аукціонів із штучно обмеженим доступом до них зовнішніх учасників. Таке маніпулювання акціями по суті не відрізнялося від створення закритих корпорацій. На думку А. Сірка «…завершення приватизаційних процесів і наступний перерозподіл власності перейшли майже під повний контроль керівників підприємств, а також впливових у бізнес-середовищі владних структур»[688]. Більшість сучасних дослідників погоджуються з думкою про те, що таким чином в Україні було створено «кланову» модель організації бізнесу, оскільки участь у приватизації була штучно обмежена вузьким колом осіб, наближених до влади[689]. Через механізм роздержавлення і приватизації формувалася олігархічна приватна власність, яка зосередилася в руках вузького кола людей, тоді як у розвинених країнах вона створювалася поступово, еволюціонуючи

---

[687] Активы. Рейтинг банков Украины за 12 месяцев 2011 г.URL: http://forinsurer.com/ ratings/banks/11/12/3

[688]Сірко А. Постприватизаційний перерозподіл та концентрація прав власності у перехідній економіці. *Економіст*. 2004. № 9. С. 34.

[689] Киндзерский Ю. Деформация института собственности в Украине и проблемы формирования эффективного собственника в неэффективном государстве. *Вопросы экономики*. 2010. № 7. С. 123.

від приватно-трудової до приватної з використанням найманої робочої сили[690].

Починаючи із 2004 р.розвиток корпоративного сектора входить у нову фазу – кількість акціонерних товариств в Україні постійно зменшується. На початку 2016 р.,порівняно із піковим 2003 р., чисельність акціонерних компаній зменшилась майже вдвічі і, за даними Державної служби статистики, становить 15571 од. Значною мірою така від'ємна динаміка може бути пояснена методологічною неузгодженістю офіційної статистичної інформації, що обмежується лише переліком перереєстрованих у форми приватних та публічних акціонерних копаній, а також тим, що в цих даних не представлено акціонерні компанії АР Крим. Проте тенденція до зменшення чисельності АТ є очевидною (рис. 4.2).



Рис. 4.2. Частка акціонерних товариств у загальній чисельності господарюючих суб'єктів в Україні у 2006–2016 рр.,*од.*

Джерело: Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

Водночас існує проблема невідповідності даних про фактичну кількість зареєстрованих компаній у офіційних статистичних джерелах реально діючим на ринку, що можна пояснити не лише

[690]Єщенко П.С. Догми і реалії «нової економіки». *Теоретичні та прикладні питання економіки*: зб. наук. праць. Вип. 24. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2011. С. 18.

невідпрацьованістю процедури обліку акціонерних компаній, а й поширеною практикою виведення активів корпорацій у капітали інших організаційно-правових форм, що спричиняє появу значної кількості фіктивних підприємств і призводить до розмивання пакетів власності держави та інших формальних акціонерів, які не мають дієвих важелів протидії цьому процесу. В останні роки кардинально змінилася і структура корпоративного сектора. На початкових етапах формування корпоративного сектора число акціонерних компаній «закритого» типу традиційно перевищувало кількість відкритих акціонерних компаній майже вдвічі, а в окремі періоди становило 2/3. Така структура акціонерного сектора не сприяла публічності та інформаційній відкритості корпоративного середовища, а, отже, і посиленню інвестиційної привабливості національного корпоративного сектора. Впродовж 2011–2016 рр.спостерігається тенденція до транспарентного переформатування структури корпоративного сектора – число публічних акціонерних компаній збільшується, а приватнихзменшується. За даними на початок 2016 р.кількість публічних компаній (3486) поступово наближається за своєю чисельністю до кількості приватних АТ – 4149 од. (Динаміка розвитку акціонерних товариств в Україні відображена на рис. 4.3.)

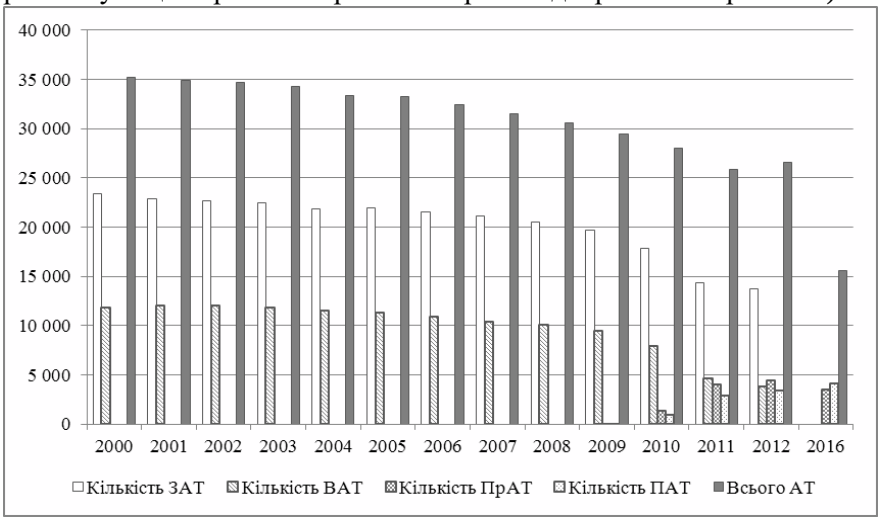

Рис. 4.3. Динаміка розвитку акціонерних товариствв Україні в 2000–2016 рр.(на початок року), *од.*

*Джерело:*Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

Аналіз динаміки кількості акціонерних товариств в Україні засвідчує, що з 2000 р.і до 2016 р.для України є характерним приблизно одне і те ж співвідношення між двома видами акціонерних товариств: приблизно 2/3 усіх зареєстрованих акціонерних товариств були закритими і приблизно 1/3 – відкритими акціонерними товариствами. Простежувалася певна тенденція до повільного збільшення частки ЗАТ та, відповідно, зменшення частки ВАТ. На відміну від цього статисткою чітко зафіксоване інше явище: після досягнення у 2001 р.піку як усієї кількості акціонерних товариств, так і кількості акціонерних товариств обох видів (ВАТ та ЗАТ), розпочався стійкий зворотній процес – процес скорочення загальної кількості акціонерних товариств: у період до 2009 р.з від'ємним темпом від0,28% до 3,48% щорічно. Слід зазначити, що процес скорочення кількості акціонерних товариств в країні є об'єктивним і триватиме й надалі.

До основних причин скорочення кількості акціонерних товариств можна зарахувати такі:

– через наближення програми приватизації державних підприємств до завершення значно скоротилась кількість щорічно створюваних на цій основі нових акціонерних товариств;

– через низьку ефективність господарської діяльності значної частини акціонерних товариств, створених на базі колишніх державних підприємств внаслідок їх акціонування, певна кількість цих АТ поступово припиняють свою діяльність, і з часом їх виключають з ЄДРПОУ;

– посилення контролю за діяльністю акціонерних товариств з боку Національної (державної) комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) по мірі поступового становлення її системної діяльності, що у низці випадківпризводить до примусового обмеження діяльності АТ. Так, у звіті ДКЦПФР за 2008 р.зокрема зазначалося: «ДКЦПФР разом з ДПА продовжується робота з виявлення акціонерних товариств з ознаками фіктивності. У 2008 р.скасовано реєстрацію випуску акцій 619 АТ та зупинено обіг

акцій 259 акціонерних товариств»[691]. Такі заходи, безумовно, прискорюють ліквідацію деяких акціонерних товариств, з одного боку, та примушують вітчизняні бізнес-кола більш відповідально підходити до вибору акціонерної форми організації при заснуванні нових підприємств – з іншого;

– поступове формування цілісної системи законодавчого та нормативного регулювання корпоративного сектора підвищує низку обов'язкових регламентних вимог до діяльності акціонерних товариств. Підприємства, що не можуть виконувати ці вимоги або не вважають їх виконання доцільним, приймають рішення про зміну свого організаційно-правового статусу на користь більш простіших, ніж акціонерна, форм організації бізнесу.

На відміну від корпоративного сектора більшості країн Заходу, що формувався шляхом тривалої еволюції і пропорційно представлений первинними, вторинними і третинними інтегрованими структурами бізнесу, що мають диверсифікований, багатогалузевий характер, корпоративний сектор в Україні представлений переважно первинними (приватні та публічні акціонерні товариства) та вторинними структурами. Така структура корпоративного сектора є не типовою для корпоративних відносин у країнах із розвиненою економікою, де у структурі корпоративного сектора переважають фінансово-промислові групи (ФПГ), асоціації, конгломерати,некласичні холдинги, транснаціональні корпорації (ТНК), консорціуми, а також нові за формою та змістом метакорпорації у формі кластерів, мереж тощо.

У світовій практиці процеси реорганізації підприємств спричинили формування ТНК, рівень капіталізації яких є більшим за ВВП цілих країн[692]. Вітчизняні корпорації за своїми характеристиками значно відрізняються від корпорацій розвинених країн світу, які мають багатогалузеву структуру виробництва та замкнуті цикли виробництва товарів кінцевого попиту. Тому можна стверджувати про достатньо умовне застосування терміна «корпорація» для

[691]Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Річна звітність. С. 62. URL: http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual

[692] Данько М. Реорганізація підприємств у контексті формування корпоративних структур. *Економіка України*. 2007. № 1. С. 68.

українських підприємств, а також про значно нижчий рівень розвитку вітчизняних акціонерних товариств порівняно із західними корпораціями.

Головними критеріями приналежності компанії до ТНК у міжнародній практиці вважаються: наявність підрозділів у двох чи більше країнах; здатність проводити узгоджену політику через один чи декілька центрів прийняття рішень, в якій материнська компанія контролює активи інших економічних одиниць у державах базування, відмінних від країни базування материнської компанії, як правило, шляхом участі в капіталі. Нижня межа такої участі, як правило,становить не менше 10%[693].

«Індустріальний Союз Донбасу» була першою вітчизняною компанією, що вийшла на зовнішній ринок з метою створення торгових і сервісних мереж для реалізації металопрокату, а також придбала виробничі активи за кордоном (купівля двох комбінатів у Польщі та Угорщині)[694].

Відповідно до міжнародних критеріїв лише декілька українських компаній можуть претендувати на статус транснаціональних корпорацій. До транснаціональних можна віднести такі вітчизняні компанії, як «Індустріальний Союз Донбасу» В. Гайдука та С. Тарути, «Нафтогаз України», «Інтерпайп» В. Пінчука, «Сістем Кепітал Менеджмент»
Р.Ахмєтова, «The Firtash Group of Companies» («Group DF») Д. Фірташа, корпорацію «Roshen», що входить до групи «Укрпромінвест» П. Порошенка та інші.Проте загалом в Україні відсутні потужні конкурентоспроможні корпорації, які становили б ядро національної економіки та відповідали світовому рівню технологічного розвитку та організації виробництва, виступали активними експортерами та конкурували зі світовими ТНК.

---

[693]WorldInvestmentReport 2009: TransnationalCorporations, AgriculturalProductionandDevelopment. NewYork; Geneva: UnitedNations, 2009. P. 256.

[694] Федулова Л.І. Інтеграційні процеси корпоративних структур: можливості для інноваційного розвитку економіки України. *Економіка і прогнозування*. 2007. № 3. С. 21.

Процеси *інтеграції корпоративного капіталу*, що відбуваються на глобальному рівні, призводять до появи великих монополізованих корпорацій, які є основою економік розвинених країн світу. Неконтрольоване проникнення на внутрішній ринок та у виробництво іноземних компаній, у тому числі транснаціональних, фінансовий потенціал, досвід роботи за прийнятими у високорозвинених країнах стандартами та нормами ведення господарської діяльності з використанням відповідного інструментарію та інфраструктури, суттєва підтримка відповідних урядів та інші конкурентні переваги, що значно перевищують потенціал вітчизняних підприємств, може викликати встановлення «правил гри», що будуть неприйнятними з точки зору як вітчизняного бізнесу, так і національних інтересів держави. Очевидно, що ці правила будуть формуватися виключно з огляду на інтереси іноземних суб'єктів та країн їх походження[695].

Необхідно визнати, що сучасні корпоративні монопольні утворення в українській економіці, на відміну від західних країн із високорозвиненою економікою, виникли не шляхом поступового, історично тривалого нагромадження капіталу й поступового відшукування та вдосконалення оптимальних організаційно-правових форм підприємницької діяльності, відповідних рівню вже фактично досягнутої концентрації капіталу, з одного боку, та спроможних до подальшого її посилення, з іншого боку. У вітчизняній економіці приватні корпоративні монопольні утворення (за винятком природних монополій) виникли у результаті швидкої за часом зміни власників на донедавна ще державних підприємствах, у тому числі й через застосування далеко не ідеальних, з точки зору дотримання чинного законодавства, методів переведення державних активів у приватні. До цього додаються ще й процеси зрощування владних державних структур та нових монопольних власників, що спостерігаються

[695] Киндзерский Ю. Деформация института собственности в Украине и проблемы формирования эффективного собственника в неэффективном государстве. *Вопросы экономики*. 2010. № 7. С. 131.

сьогодні в Україні[696]. Таким чином, в українському суспільстві сформувався прошарок населення, який фактично зайняв монопольне становище у володінні та розпорядженні колишньою державною власністю.

Найбільшими корпораціями у вітчизняній економіці є переважно *сировинні підприємства*, насамперед нафтогазової, металургійної, хімічної галузей, дещо активніше формуються корпоративні структури в машинобудуванні та автомобілебудуванні. Негативною ознакою структури приналежності корпорацій України до видів економічної діяльності є відсутність концентрації капіталу у сфері високих технологій. Пасивність вітчизняного корпоративного сектора до впровадження технологічних інновацій, навіть найбільшими вітчизняними підприємствами, окрім інших причин, є характерною рисою та наслідком екстенсивного розвитку молодого корпоративного сектора економіки. Вітчизняні корпорації усе ще віддають перевагу застосуванню таких методів досягнення власних цілей, як монопольний тиск на ринок; створення лобістсько-адміністративних перешкод господарській діяльності конкурентів; участь у подальшій приватизації державного майна на невиправдано пільгових умовах; залучення інших державних ресурсів для вирішення проблем власного функціонування; мінімізація податкового навантаження, у тому числі й через розповсюджену практику виведення частини своїх активів до закордонних офшорних зон.

Зазначені та подібні до них методи реалізації багатьма вітчизняними корпораціями власних цілей у сьогоднішніх умовах є домінуючими. І хоча вони у короткостроковій перспективі приносять вітчизняним підприємствам бажаний фінансовий результат, та з точки зору середньострокової і, тим більше, довгострокової перспективи продовження домінування саме таких методів у діяльності вітчизняних корпорацій несе високі ризики консервації технологічної, інфраструктурної та організаційно-управлінської відсталості, подолати яку з часом стане практично неможливо. Тим більше, що в 2015 р.експерти Світового банку в

[696]Малий І.Й. Держава і ринок: порівняльний аналіз реформування економіки України і Китаю. *Економічна теорія*. 2005. № 4. С.10.

огляді «Глобальні економічні перспективи» прогнозують падіння світових цін на нафту та закінчення «суперциклу» зростання цін на всі види сировини, в тому числі й на продукцію металургійного комплексу, підприємства якого є найбільшими в Україні та який займає найбільшу частку в експорті продукції[697].

У світовій практиці одним із методів посилення економічної стабільності та шляхів розвитку корпоративних структур є *інтеграція корпоративної власності*. Світові корпорації використовують злиття і поглинання компаній з метою концентрації, укрупнення власності і, таким чином, посилюють свій вплив на галузеві ринки та світову економіку загалом. Особливі ознаки, порівняно зі світовою практикою, притаманні українському ринку злиттів і поглинань. Серед таких особливостей Л. Федулова виділяє такі. По-перше, ринок злиттів і поглинань в Україні відзначається значною залежністю від іноземного інвестора та політичних факторів. По-друге, процес формування великого приватного капіталу в Україні призвів до перерозподілу власності, одним із інструментів якого стали процеси поглинання. Часто використовуються приховані поглинання у випадках: уникнення прямого оприбуткування акцій товариства продавця на балансі покупця; неможливості прямої купівлі окремих товариств, оскільки вони можуть перебувати в зоні контролю інших власників; нерозголошення інформації про операцію прямої купівлі тощо. По-третє, злиття і поглинання підприємств відбуваються з метою реалізації таких цілей, як: інвестування з метою довгострокового закріплення на певному підприємстві; інвестування з метою подальшого сприятливого продажу[698]. Отже, ринок злиттів і поглинань в Україні перебуває під впливом багатьох суб'єктивних чинників, які стримують його розвиток та перешкоджають

[697]GlobalEconomicProspects. HavingFiscalSpaceandUsingIt.A World Bank Group Flagship Report. January 2015. URL: http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2015a/pdfs/GEP15a_web_full.pdf

[698]Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / Федулова Л.І., Осецький В. Л., Гончаров Ю. В. та ін.; за ред. Л.І. Федулової. Київ: УкрІНТЕІ, 2007. С. 247.

ефективному укрупненню корпоративної власності.

У реальній економічній дійсності мали місце і такі випадки, коли під час приватизації державних підприємств або державних часток у статутному капіталі відкритих акціонерних товариств, а також у випадках недружньої скупки акцій у мінорітарних акціонерів іноземними інвесторами або афільованими з ними особами переслідувалась мета не подальшого розвитку відповідних підприємств, а навпаки – остаточного припинення виробничої діяльності таких «об'єктів інвестування» для того, щоб прибрати потенційно можливого конкурента з ринку. Зрозуміло, що таку мету приватизації офіційно не декларує жодний інвестор і тому документально її довести навряд чи можливо. Але реалії конкурентної боротьби дуже жорстокі й емпіричні спостереження за наслідками окремих «інвестицій» переконують, що у практиці української приватизації такі мотиви, на жаль, мали місце. Остаточне припинення діяльності конкурентів подібними методами стало можливимчерез величезну недооціненість державних підприємств (вартості держпакета у статутному фонді підприємств), з одного боку, та недосконале управління державним майномвідповідними державними органами влади (Фондом держмайна, галузевими міністерствами, місцевими державними адміністраціями), з іншого боку.

4.2.3. Інституційні особливості корпоративного підприємницького середовища в Україні

Окрім специфічних характеристик українського корпоративного сектора, його інституційний аналіз свідчить про наявність тенденцій, що є загальними і типовими для корпоративної ґенези у світовій практиці, а саме:

– зменшення розміру часток акціонерної власності, які належать окремим акціонерам, що зумовлено прагненням великих корпорацій концентрувати свої ресурси для контролю за корпорацією, а також бажанням мажоритарних акціонерів убезпечити свої інвестиції від ризику;

– збільшення числа інституційних інвесторів (акціонерів – юридичних осіб), які у процесі інвестування, на відміну від індивідуальних акціонерів, мають на меті встановлення контролю над підприємством;

– зменшення відносних обсягів великих пакетів акцій, що дають право вирішального впливу у системі корпоративного управління.

Інституційний аналіз формування корпоративного середовища свідчить, що важливим підґрунтям його ефективного розвитку є вкорінені неформальні інститути як усталені норми підприємницької культури та суспільного ставлення до підприємництва. Так, позитивне сприйняття в суспільстві механізмів «масової приватизації» через оренду з викупом, створення колективних форм підприємництва на основі передавання державних об'єктів у власність трудовому колективу стало можливим завдяки сформованим упродовж тривалого історичного періоду радянського господарювання соціальним стереотипам господарської поведінки. Відтак у процесі розбудови ринкового середовища однією із найбільш популярних організаційних форм стало відкрите акціонерне товариство, що в момент корпоратизації передавалося у власність трудового колективу. Метою створення таких квазіринкових форм корпорацій була активізація наявного виробничого ресурсу та залучення до активної підприємницької діяльності як співвласників працівників підприємства. Проте спроби використання західного досвіду «робітничої демократії», яка, зокрема, виявила свою ефективність у японській моделі корпоративного управління, наштовхнулися на інституційне обмеження у формі низької економічної активності населення та відсутності довіри до державної програми реструктуризації підприємств. Організаційна форма акціонерних компаній з участю трудового колективу не отримала підтримки у населення і поширення у господарській практиці, тому виявилася нежиттєздатною: впродовж нетривалого періоду часу шляхом скуповування акцій у працівників підприємств такі акціонерні товариства були трансформовані у більш закриті форми корпорацій.

Разом із тим реальні схеми приватизації, за яких державна власність була номінально розподілена серед значної кількості

учасників, тобто фактично безоплатно передана в руки привілейованих груп, не сформували позитивного суспільного ставлення до новостворених структур власності таможливостей ефективного контролю за її використанням. Перебіг процесу корпоратизації засвідчив, що виконання економічних функцій акумуляції та конкурентного перерозподілу капіталів корпоративними утвореннями залежить не лише від трансформації самої структури та характеру власності, а й значною мірою від зміни неформального середовища (насамперед традицій ділової комунікації, довіри суспільства до процесу нагромадження капіталів, ділової активності економічних суб'єктів), що визначають ефективність чинних механізмів корпоративного управління.

Одними із найбільш впливових неформальних інститутів, що виступають бар'єрами ефективності розвитку корпоративних відносин, слід назвати економічний нігілізм та відсутність почуття власника – абсентеїзм – у більшості міноритарних акціонерів, витоки яких були закладені у попередні історичні періоди, зокрема, у радянський, коли власність втратила свій економічний зміст. *Абсентеїзм* (від лат. absentis – відсутність) виступає як форма свідомої відмови та ухилення від участі в управлінському процесі, яка являє собою пасивний протест громадян проти існуючої форми правління, вияв байдужості до виконання своїх прав та обов'язків, що у випадку корпоративного управління поглиблюється відсутністю адекватних механізмів реалізації та захисту корпоративних прав.

Потенціал розвитку корпоративного сектора знижують і такі неформальні інститути, як: а) фрірайдерство як прагнення дрібних власників перекласти функції контролю за менеджментом на інших осіб; б) відсутність довіри населення до інституційних перетворень та суспільних інновацій загалом, та в корпоративному секторі зокрема, що не сприяє інвестиційній активності населення та фактичній втраті такого важливого джерела інвестицій у корпоративні цінні папери, як заощадження населення. На сьогодні узвичаєння та суспільна легітимізація таких архетипів економічної поведінки є найістотнішим інституційним обмеженням для ефективного розвитку корпоративного сектора.

Узагальнення особливостей становлення корпоративного сектора національної економіки свідчить, що найбільш істотними інституційними детермінантами його формування стали: наздоганяючий характер розвитку економіки та прискорена інституціоналізація підприємницького (в тому числі й корпоративного) сектора економіки; відсутність тривалої історичної еволюції підприємницького середовища та відповідної культури й форм ділової комунікації; недостатній розвиток інституційної структури; державна протекціоністська політика як активний чинник розвитку корпоративних підприємницьких форм; вплив зовнішньоекономічного середовища та практика запозичення (імпорту) західних норм без відповідної адаптації до традиційно сформованих інститутів. Ці інституційні характеристики є результатом відсутності поступальності у розвитку інституту корпорації у вітчизняній господарській практиці, становлення якої відбулося без проходження основних етапів еволюційного розвитку, що неминуче призвело до деформації сутності та інституційної форми реалізації корпоративних відносин.

Формуючись у такому квазіринковому просторі, корпоративний сектор на початковому етапі свого становлення орієнтований на залучення значного числа інвесторів, що об'єктивно визначило розпорошеність акціонерної власності. В результаті виникло значне коло суто номінальних власників, які здебільшого не отримали реальних механізмів впливу на процес управління корпорацією. Своєю чергою патерналістська політика держави призвела до викривлення інституційних механізмів реалізації ринкових можливостей (на основі асиметрії інформації), що за умови несформованості конкурентного середовища спричинило стрімку концентрацію акціонерної власності та формування моделі інсайдерського контролю. Закріплення інсайдерської моделі корпоративного управління зумовило переорієнтацію корпоративного бізнесу на створення більш «інвестиційно закритих» організаційних форм та механізмів корпоративного контролю. За умови нерозвиненості важливих інститутів ринкової інфраструктури (фондового ринку, реєстраційної та депозитарної систем тощо), покликаних обмежити негативні наслідки монополізації влади і власності в корпораціях, інсайдерський

контроль стає одним із найвпливовіших інституційних бар'єрів ефективності корпоративного підприємництва. У результаті корпоративний сектор замість того, щоб стати організаційним осердям структурної перебудови національної економіки та драйвером інноваційного розвитку, функціонує як інституційний механізм тіньового перерозподілу капіталів та збереження (консервації) інсайдерського контролю над ними.

Зміна цієї тенденції можлива лише за умови кардинального перегляду ціннісних засад корпоративних відносин. Насамперед така трансформація передбачає розширення горизонту планування на основі врахування не лише вузькокорпоративних інтересів, а й інтересів усіх суспільних гравців, від яких залежить успіх чи невдача корпоративного будівництва, – інвесторів, працівників, держави, суспільства загалом.

Ефективність корпорації значною мірою залежить від виконання нею традиційної для цієї підприємницької форми місії – орієнтації на підвищення доходності всіх учасників корпоративних відносин. Тому стратегічним цільовим пріоритетом побудови такої моделі корпоративних відносин має стати парадигма сталого розвитку та усталена в практиці західного корпоративного підприємництва культура корпоративної соціальної відповідальності, що є свідченням відповідального ставлення компанії до суспільних проблем (серед яких чи не найважливіше місце посідають проблеми суспільного добробуту, конкурентоспроможності та економічної безпеки) і навколишнього середовища.

4.3. Стимулювання розвитку аграрного підприємництва в Україні

Близько 70 років у радянській Україні були відсутні умови для розвитку підприємницької діяльності, системно ліквідовувався клас підприємців, тому із легального сектора економіки підприємництво було витіснено в тіньовий. Негативні наслідки такої тривалої нищівної політики далися взнаки навіть тоді, коли було ухвалено закон «Про індивідуальну трудову діяльність» (1986), що легалізував дрібне приватне підприємництво, хоч і з численними застереженнями. Проте упродовж 90-х років XX ст. кількість

зайнятих індивідуальною трудовою діяльністю, в тому числі й у сільському господарстві, таки почала нарощуватися. Цьому сприяли лібералізація економічної політики держави, децентралізація економічної влади, політична та економічна свобода, розвиток інституту приватної власності та економічної конкуренції в незалежній Україні.

Разом із тим, варто відзначити, що реформування вітчизняного сільського господарства практично зводилося до перебудови системи управління, до надання певною мірою самостійності колгоспам і радгоспам та до впровадження орендних договорів. Відповідно до останнього селяни отримали право на довготривалий період брати землю в оренду та розпоряджатися виробленою продукцією на свій розсуд. Таким чином почала формуватись перспективна підприємницька група селянства – фермерство. Цьому сприяли у першу чергу знання селянами-підприємцями особливостей ґрунту, рослин, тварин, клімату, що, на перший погляд, здавалося достатнім для ведення сільськогосподарської підприємницької діяльності. Однак формування класу фермерів без запровадження базових інститутів ринкової економіки, у тому числі праваприватної власності на землю, відбувалось із великими труднощами. Як відомо, ефективний розвиток землеробства можливий лише у тому соціально-економічному середовищі, що не протистоїть свободі господарювання на власній землі, а гарантує цю свободу. Будь-яке обмеження останньої означає підміну аграрних відносин її сурогатами.

Фермерам складно було брати на себе відповідальність та самостійно приймати рішення, оскільки українцям тривалий час насаджувалась психологія патерналізму, пасивність та орієнтація на державні структури. Селяни-орендарі стали підприємцями, проте значна їх частина не мала здібностей до підприємницької діяльності, що призводило до неефективного використання наявних ресурсів і низької продуктивності праці їхніх підприємств. І це й не дивно, адже суспільство тривалий час було позбавлене можливостей діяльності, в якій могли б проявитися і розвинутися підприємницькі здібності.

Крім того, селяни-орендарі не мали фінансів для придбання дорогої сільськогосподарської техніки, впровадження сучасних технологій. Як і в радянські часи, їм дошкуляли так звані «ножиці

цін» між сільськогосподарською та промисловою продукцією. Фермери зіштовхнулись із численними бюрократичними перепонами, а часом і з ворожим ставленням місцевих органів влади і навіть односельців. Консервативно налаштовані керівники місцевих органів самоврядування у тандемі з керівниками колгоспів та радгоспів не були зацікавлені у розвитку ринкових відносин на селі, більш звичними та комфортними для них залишались перерозподільні відносини[699]. Така ситуація ускладнювала і без того непросте життя новоспечених підприємців.

Якщо у 1920-ті роки селянам вдалося вивести свої господарства на якісно новий рівень завдяки об'єднанню у кооперативи, то сучасний фермер практично не знає про переваги сільськогосподарської кооперації, а найгірше те, що він має викривлене сприйняття кооперативних організацій, що зумовлено впливом формальних та неформальних інституційних чинників, сформованих у радянський період. Не усвідомлюючи ринкову природу кооперативу, його помилково пов'язують із усуспільненням засобів виробництва, колективним виробництвом та зрівняльним розподілом.

Водночас вітчизняний та світовий досвід засвідчив, що функціонування в рамках економічної системи розгалуженої мережі кооперативних організацій дає змогу одночасно вирішувати низку проблем економічного та соціального характеру, зокрема, підвищує ефективність підприємницької діяльності, розширює можливості її фінансового забезпечення, сприяє технологічній модернізації підприємств, допомагає їм долучитися до використання інноваційних технологій та капіталомістких об'єктів виробничої інфраструктури, перешкоджає надмірній монополізації і підтримує здорову конкуренцію між учасниками ринку, сприяє розв'язанню проблем справедливості розподілу доходів та соціального забезпечення. Останнє, з огляду на обмежені можливості державних ресурсів соціальної підтримки, набуває особливої актуальності, оскільки за умови реалізації відповідної політики щодо кооперації «тягар» соціальної відповідальності може бути раціонально

[699] Нечитайло В.В. Українське селянство: важкий шлях до волі. Кам'янець-Подільський, 1995. С. 19.

перерозподілений між урядовими і кооперативними організаціями. Не менш вагомою є роль кооперації у підвищенні громадянської активності, розбудові демократичних механізмів суспільної взаємодії та консолідації нації. Особливе значення результативність її діяльності відіграє у забезпеченні стабільності економічного відтворення у аграрній сфері, продовольчої безпеки країни, аграрного виробництва, демографічного та соціального розвитку сільських регіонів. Тому сільськогосподарська кооперація – як соціально-економічна організація дрібних сільськогосподарських виробників – могла би стати одним із необхідних чинників переходу аграрного сектора економіки до ринкових відносин та розвитку аграрного підприємництва[700].

Формальні інституційні чинники розвитку кооперації, хоч і зі значними недоліками, були реалізовані ще в 1990-х роках, коли Верховна Рада України ухвалила низку законопроєктів, спрямованих на відродження та державну підтримку кооперації, зокрема: Закони України «Про споживчу кооперацію» (1992), «Про сільськогосподарську кооперацію» (1997), «Про кредитні спілки» (2001), «Про кооперацію» (2003). Президент України видав укази «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» (1999), «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки на ринкових засадах» (2000), «Про заходи щодо прискорення розвитку аграрного ринку» (2002). На основі Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» були розроблені та затверджені наказом Міністерства аграрної політики України Примірний статут сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу й Примірний статут сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу – агроторгового дому, видані навчальні та методичні посібники, відповідні коментарі та

[700] Дідківська Л.В. Роль кооперації у подоланні соціальної поляризації українського селянства в умовах євроінтеграції. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки» (Спеціальний випуск). Матеріали науково-теоретичного семінару «Суперечності структурної трансформації українського суспільства в умовах євроінтеграції та глобалізації» (ІМВ КНУ ім. Т.Шевченка, 22 березня 2018 р.).* 2018. № 14. С. 54

рекомендації з питань створення й організації господарської діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

В результаті почали створюватись кооперативні організації як специфічна інституційна форма об'єднання економічних агентів з метою задоволення власних потреб виробничого або споживчого характеру. І хоч вони були нечисленними, проте слугували своєрідним інститутом трансформації, сприяли заміщенню інститутів адміністративно-командної економіки новоствореними інститутами ринку. Сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам («Атлант», Хмельницька обл.; «Буджацький фермер», Одеська обл.; «Інтер», Запорізька обл.; «Ратай», Тернопільська обл.; «Урожай», Полтавська обл.) навіть вдалось створити Національну спілку сільськогосподарських кооперативів України (1998), що пропагувала кооперативну ідею, налагоджувала зв'язок між місцевими кооперативами та міжнародними організаціями, ініціювала Перший з'їзд сільськогосподарських кооперативів України (1998). Наказом Міністерства аграрної політики України була затверджена «Програма становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій» (2000), проте її реалізація стимулювала не

стільки розвиток сільськогосподарських кооперативів, скільки утворення псевдокооперативів, які лише прагнули скористатись статусом неприбутковості. Бурхливого розвитку кооперативного руху так і не відбулося. На 1 січня 2009 р.в Україні було зареєстровано 936 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, серед них 47% становили багатофункціональні, 26% – сервісні,16% – заготівельно-збутові; 6% – переробні, 3% – постачальницькі[701]. Проте значна частина кооперативів була лише зареєстрована і не функціонувала, а частина працювала з порушенням кооперативних принципів.

Таким чином, незважаючи на застосування державою певних стимулюючих заходів ще з початку 90-х років XX ст., розвиток сільськогосподарської кооперації в сучасній Україні гальмувався

[701] Панорама аграрного ринку України: 2008 / Міністерство аграрної політики України. Київ, 2008. С. 26

більш глибокими, системними вадами, притаманними функціонуванню вітчизняної агропромислової сфери. Практика засвідчує, що державна підтримка сільськогосподарських кооперативів сама по собі не здатна виступити первинним імпульсом для пожвавлення економічної активності діяльності дрібних селянських господарств. За таких умов піднесення кооперативного руху може дати відчутні результати лише в рамках провадження інтенсивної та комплексної політики з відродження сільського господарства як цілісної інституційної структури, що поєднує економічні, соціальні, політичні, етнокультурні і навіть цивілізаційно-світоглядні інститути.

Варто звернути увагу на непослідовність державної політики у цій сфері, що була часом діаметрально протилежною. Якщо уряд Ю. Тимошенко активно популяризував кооперативну ідею і Постановою Кабінету Міністрів України № 557 від 03.06.2009 р.навіть було затверджено Державну цільову економічну програму підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р. [702], згідно з якою передбачалось створення 10500сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, то урядом М. Азарова було взято курс на розвиток великого агробізнесу і, відповідно, відтерміновано реалізацію цієї програми. Зрозуміло, що такі крайнощі державної політики не могли позитивно вплинути на формування кооперативної системи у сільському господарстві України. Водночас саме такі заходи ефективно сприяли розвитку великого бізнесу в сільському господарстві України. Завдяки цьому сьогодні агрохолдинги мають достатньо фінансових засобів, залучають іноземні інвестиції, впроваджують новітні технології у сільськогосподарське виробництво, закуповують сучасну агротехніку, мають можливість знижувати трансакційні витрати, диверсифікувати ризики, здатні забезпечити професійний менеджмент своїх підприємств, лобіювати власні бізнесові інтереси у законотворчому процесі та міністерських кабінетах, завдяки чому

[702] Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року» від 03.06.2009 р. № 557. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/557-2009-%D0%BF

користуються неабиякою державною підтримкою. Очевидно, що малий та середній агробізнес не витримує конкуренції з агрохолдингами, які практично позбавляють дрібних товаровиробників права бути повноцінним суб'єктом ринкових відносин, можливості розвитку сільських територій. Тому й не дивно, що сьогодні серед селян-підприємців переважають песимістичні очікування щодо успішності ведення аграрного виробництва одноосібно.

Однак історія становлення вітчизняної кооперації в кінці XIX – на початку XX ст. засвідчує, що держава не тільки не допомагала, а йперешкоджала розвитку кооперативного руху. Кооперативні організації розпочинали свою діяльність майже нелегально за відсутності будь-якої законодавчої бази[703]. Лише ініціатива та невтомна робота українських учених та громадських діячів, які вивчили кооперативний досвід у країнах Західної Європи, сприяли появі та адаптації кооперативів, забезпечували легітимність їх роботи, підвищували можливості їх виживання та функціонування в межах існуючої економічної системи. Особлива заслуга вчених тієї доби у тому, що вони не були кабінетними дослідниками, свої теоретичні висновки апробовували на практиці, працюючи у міністерствах, органах місцевого самоврядування (земствах), зініційованих ними громадських організаціях, безпосередньо з малограмотними селянами.

З огляду на викладене можна зробити висновок, що основна причина провалу у відродженні сільськогосподарської кооперації насправді криється в ігноруванні передусім неформальних чинників її розвитку. Слабкість неформальних кооперативних інститутів у свою чергу негативно вплинула і на формальні інститути (передусім кооперативне законодавство, про недоліки якого дослідники зазначають уже не один рік), а також організації, діяльність яких повинна була спрямовуватися на втілення законодавства, поширення кооперативної ідеї. Це триватиме доти, доки суспільство не усвідомить значення кооперації як дієвого інструменту розв'язання

[703] Мацієвич К. З минулого сільськогосподарської кооперації. *Українська сільськогосподарська кооперація.* 1926. Збірник 1. С. 10

проблем на селі, матиме недостатній рівень системних знань про кооперацію, внаслідок чого стратегія її розвитку відсутня.

Потужними перешкодами на шляху до розвитку вітчизняної кооперації є й інші неформальні чинники: відсутність довіри та конфлікт інтересів між фермерами. Тому складовою успіху має стати виявлення на селі ініціативних і авторитетних лідерів, здатних досягти консенсусу між зацікавленими сторонами, стимулювати об'єднання індивідуальних селянських господарств у кооперативи, вести за собою членів кооперативу для досягнення спільної мети. Натомість кооперативи нерідко реєструють представники місцевих олігархічних груп, чиновники з метою отримання донорської допомоги, пільгового оподаткування, дискредитуючи істинну місію кооперації. Крім того, часто новостворені кооперативні організації відтворюють гірші риси радянської організації, такі як єдиноначальність без зворотного зв'язку, профанація виборів керівництва та волюнтаристський розподіл доходів тощо. Зрозуміло, що рівень довіри населення до таких організацій в Україні незначний.

Зважаючи на необхідність розв'язання проблем українського села, важливо створити стратегію розвитку національної кооперації. При її розробленні та реалізації потрібно грамотно поєднати ідеї та цілеспрямовані дії вищих органів держави, органів місцевої влади, проєктів міжнародної допомоги, науковців, кооператорів та селян. У першу чергу зусилля мають бути спрямовані на популяризацію кооперації у суспільстві (засобами масової інформації та безпосередньо управліннями агропромислового розвитку при місцевих органах влади, депутатами селищних та районних рад, аграрними громадськими організаціями, ініціативними прибічниками кооперативного руху, дорадчими службами) з метою формування її позитивного іміджу. Успішність цього процесу повною мірою залежить від рівня знань у сфері сільськогосподарської кооперації самих ініціаторів розвитку кооперативного руху. Тому вкрай актуальною є необхідність поширення кооперативних знань, надання якісної кооперативної освіти, ефективність якої значно зросла б за умови залучення вітчизняних і закордонних експертів, успішних кооператорів-практиків.

Через дискредитацію кооперативної ідеї у попередні роки важливо підвищити рівень довіри до кооперативів. Держава має взяти на себе насамперед контролюючу функцію для очищення кооперативного руху від псевдокооперативів, адже відмовитись від державних програм підтримки кооперативів на етапі їхнього становлення не вдасться. Надання системи стимулів і пільг можна узалежнити від конкретних економічних показників діяльності кооперативу (кількість членів кооперативу, обсяги виробництва та продажу, розміри членських внесків та розмір сукупного капіталу кооперативу тощо). Це дасть змогу використовувати ресурси державної підтримки (фінансові, організаційні, консультаційні) для успішних кооперативіві створить інституційні передумови для виникнення між ними певної конкуренції за можливість отримання державної допомоги. В умовах децентралізації влади в регіонах України доцільними стали б і програми підтримки розвитку кооперації, ініційовані місцевою владою, що нівелювали б можливість розвитку псевдокооперативів та сприяли б поширенню кооперативного руху в українському селі.

При цьому не можна забувати, що ідея відродження кооперації державним коштом у системі державного управління не є продуктивною, адже кооператив є самоорганізованою автономною господарською одиницею. Тотальне державне втручання в його діяльність призводить до втрати цією організацією кооперативної сутності. Незважаючи на те, що становлення та розвиток сільськогосподарських кооперативів пов'язані зі значними інвестиціями, спроби відродити кооперацію через виділення бюджетних коштів на підтримку різних видів кооперативів можуть забезпечити зростання їх кількості з метою заволодіння наданими державою коштами, проте вони ніколи не нарощуватимуть обсяги виробництва своєї продукції, не підвищуватимуть її якість, не дотримуватимуться принципів соціального підприємництва. Так, в останні роки міжнародними грантами, державними дотаціями, підтримкою місцевої влади та дорадчих інституцій стимулюється зростання кількості молочарських кооперативів з метою об'єднання дрібних товаровиробників, які наразі охоплюють понад 80% ринку молочної продукції, проте якість їхніх товарів далека від міжнародних стандартів. Водночас молочарські кооперативи здатні

підвищити якість продукції, посилити конкурентоспроможність на молочному ринку та, відповідно, підвищити закупівельну ціну практично удвічі. Такі переваги молочарський обслуговуючий кооператив отримує завдяки можливості охолодження продукції, швидкої переробки, фасування, зберігання, контролю за її якістю та чітко відпрацьованій логістиці. Незважаючи на отримані конкурентні переваги, молочарські кооперативи часто зникають одночасно із припиненням зовнішньої підтримки, за умов виникнення найменших перешкод чи конфліктів[704].

Вихідним завданням органів державної влади при виробленні ефективної політики щодо розвитку сільськогосподарської кооперації є визначення провідної мети сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: переважно соціальна за характером функція підтримки індивідуальних сільських господарств або суто економічна функція сприяння розвиткові малих та середніх фермерських, орієнтованих на масштабне товарне виробництво підприємств. Державі потрібно також визначити власне місце у системі сільськогосподарських кооперативних відносин – участь державних інститутів у сприянні кооперації жодним чином не повинна підміняти власну ініціативу окремих господарських агентів і тим зменшувати їх відчуття спільної власності на виробничі фонди кооперативу та спільну відповідальність за результати його діяльності.

Неодмінною умовою успіху державної політики у сфері сільськогосподарської кооперації слід вважати: розвиток самодостатніх сімейних фермерських господарств, послідовне завершення земельної реформи з метою впорядкування земельної селянської власності, відповідну податкову політику, розвиток інфраструктури села. У свою чергу зростання кількості міцних селянських господарств сприятиме добровільному включенню їх до кооперативних організацій для захисту власних інтересів. Тенденції до нарощування кількості сільськогосподарських обслуговуючих

---

[704] Дідківська Л.В. Інституційне забезпечення розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. *Кооперативні читання: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. 2018.* С. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3419

кооперативів уже намітилися (табл. 4.3), хоча шкода, що деякі з них працюють лише на папері або не у повній відповідності з кооперативними принципами.

Відроджуючи сільськогосподарську кооперацію в Україні, потрібно враховувати логіку розвитку кооперативної системи, поступовість у її висхідній вертикальній розбудові на принципі самоорганізації: первинні кооперативи, місцеві, обласні та центральні кооперативні союзи, Всеукраїнський кооперативний центр. Ідея ж відродження кооперації державним коштом у системі державного управління не може вважатися продуктивною. Як засвідчує історичний досвід, тотальне державне втручання у діяльність кооперативів призводить до того, що вони втрачають кооперативну сутність і практично перетворюються на різновиди державних підприємств (за радянської влади колгоспи, споживча кооперація). Суперечливість процесу відродження СОК (сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів) полягає в тому, що держава не може брати безпосередньої участі у створенні кооперативних організацій, оскільки зі збільшенням її присутності (організаційної, економічної, адміністративної, фінансової), як правило, зменшується відповідальність і мотивація товаровиробників у кооперативних діях.

Таблиця 4.3

Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні в 2010–2016 рр., *од.*

Дата	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016
Кількість	645	583	774	885	1017	1022	1026

Джерело: Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні за 2009–2016 рр.URL: http://minagro.gov.ua/ministry?nid=15750

Невід'ємним елементом державної стратегії зі сприяння розвитку сільськогосподарських кооперативів є система фінансового забезпечення їх діяльності. Широка підтримка сільськогосподарських кооперативів за рахунок державних коштів, по-перше, підживлює серед учасників кооперативів споживацькі настрої, а по-друге, створює передумови для поширення в цьому середовищі корупції. Оскільки успішне управління фінансовими

ресурсами може здійснювати лише на професійному рівні, а українські дрібні сільськогосподарські підприємства внаслідок низьких закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію майже не маютьсуттєвих заощаджень, створення кредитних спілок у вітчизняних умовах не може забезпечити необхідний рівень концентрації і перерозподілу вільних фінансових ресурсів. У цьому контексті доцільним видається створення спеціалізованого державного банку, який міг би не тільки виконувати функції кредитування сільськогосподарських кооперативів, а й одночасно надавати їм консалтингові послуги з фінансового інжинірингу, правового забезпечення, з ведення бухгалтерського обліку, зі страхування сільськогосподарських ризиків тощо. Також такий спеціалізований банк має здійснювати аудит фінансового стану сільськогосподарського кооперативу для обґрунтування доцільності надання державної допомоги на безоплатній та оплатній основі[705].

Отже, розвиток сучасного аграрного підприємництва в Україні є одним із ключових завдань, адже потенціал сільськогосподарського виробництва, зважаючи на природні конкурентні переваги, є вагомим та перевищує потреби внутрішнього ринку. Водночас зростання у світі попиту на екологічно чисті та якісні продукти харчування надає реальний шанс сільському господарству України на стійкий розвиток. Однак найбільші можливості вистояти у конкуренції із європейськими сільськогосподарськими підприємствами на ринку наразі мають великі вітчизняні агрокомпанії, діяльність яких активно прямо й опосередковано підтримувалась у попередні роки. Проте базовими господарськими одиницями українського села були і залишаються дрібні селянські (фермерські) господарства, які ризикують назавжди залишитись сировинним додатком до агрохолдингів. Перспективний шлях до їхнього еволюційного поступу – в об'єднанні на добровільних засадах у сільськогосподарські кооперативи у сфері кредиту, постачання, переробки та збуту сільськогосподарської продукції для одержання можливості скористатися позитивним ефектом масштабу

[705] Небрат В. В., Дідківська Л. В. Сільськогосподарська кооперація в Україні та фінансові механізми її державної підтримки в контексті зарубіжного досвіду. *Агросвіт.* №16. 2010. С.12.

виробництва та реалізації соціального капіталу як чинника економічної конкурентоспроможності.

4.4. Підприємництво у фінансовій сфері: суб'єкти, чинники та тенденції розвитку

4.4.1. Чинники і тенденції розвитку фінансового підприємництва

Важливу роль у формуванні конкурентоспроможної вітчизняної економіки та підвищенні результатів функціонування реального сектора відіграє здатність фінансових ринків мобілізувати та ефективно перерозподіляти зовнішні та внутрішні фінансово-інвестиційні ресурси, впливати на формування адекватної вартості цих ресурсів та стимулювати збільшення їх обсягів, особливо у період фінансово-економічної кризи. У цьому контексті великого значення набуває ефективне функціонування інститутів фінансового підприємництва як основи фінансового ринку, коли завдяки наданню різноманітних фінансових послуг із використанням різних фінансових інструментів відбувається формування фінансового ринку як важеля регулювання економіки країни. Причому фінансовий ринок перетворюється на важливий інструмент, з одного боку,фінансово-інвестиційного забезпечення приватних ініціатив, з іншого – реалізації державної фінансової політики.

Враховуючи недостатній рівень інституційного забезпечення розвитку фінансового підприємництва та недостатнє виконання основними фінансово-інвестиційними інститутами притаманних їм функцій, основою фінансового підприємництва у вітчизняній господарській практиці визнано комерційні банки. Так в умовах непрозорості та неефективного функціонування фондового ринку та активізації процесів виходу з вітчизняних ринків фінансово-інвестиційних фондів саме комерційні банки стали найактивнішими гравцями та базисом фінансового підприємництва, здійснюючи свою діяльність у різних сферах фінансово-інвестиційних відносин – від надання фінансових послуг до безпосередньо торгівлі на фінансових ринках. Зокрема, на фондовому ринку комерційні банки виступають як інфраструктурні учасники (торговці, зберігачі, реєстратори)

безпосередні інвестори, емітенти, посередники або консультанти[706]. Основними цілями інвестування комерційних банків на фондовому ринку є підтримання ліквідності, одержання доходу, збереження коштів, зростання вкладів[707]. Причому можливості розвитку цього напряму інвестиційної діяльності комерційних банків є обмеженими внаслідок високої концентрації фондового ринку (в частині пропозиції фінансових інструментів) та недостатнього обсягу емісії цінних паперів[708].

Водночас в умовах фінансово-економічної нестабільності формування комерційних банків як основи фінансового підприємництва призводить до певних негативних наслідків щодо розвитку реального сектора економіки країни, зокрема, зростання вартості фінансово-кредитних ресурсів унаслідок їхнього дефіциту призводить до зниження ділової активності та тінізації економіки країни. В цьому контексті основними чинниками неспроможності вітчизняних комерційних банків в кризових умовах на необхідному рівні виконувати функції основних інститутів фінансового підприємництва визначено недостатній рівень капіталізації та суттєве зниження ліквідності комерційних банків.

Необхідність підвищення рівня капіталізації банків зумовлена низкою причин, серед яких: підвищення надійності та стабільності банку, особливо в умовах зниження довіри населення до банківської системи; підвищення ресурсного потенціалу банку; збільшення асортименту послуг, які може надавати банк; можливість конкурувати із банками з іноземним капіталом, тощо[709]. Поряд із

---

[706] Брус С.І. Банки на фондовому ринку України: зміна інвестиційних пріоритетів. *Економіка і прогнозування*. 2011. № 4. С. 86.

[707] Рисін В.В. Довгострокові фінансові інвестиції банків в Україні. *Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України*: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми, 2009. Т. 24. С. 116.

[708] Савицький С.В. Перспективи банківського інвестування на фондовому ринку України. *Вісник Інституту економіки та прогнозування.* 2014. С. 77.

[709]Осадчий Є.С. Механізм капіталізації кредитних установ в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки* / Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2016. № 9. С. 671.

цим саме фінансово-кредитні установи з достатнім рівнем капіталізації є найбільш стійкими відносно втрат у кризові періоди та, порівняно із недокапіталізованими установами, здатні виконувати свої функції протягом усього циклу ділової активності, включаючи і періоди спадів.

Водночас основними чинниками зниження ліквідності комерційних банків у сучасних умовах є: зростання інфляції, масовий відплив депозитів, адміністративні рішення, збільшення облікової ставки, ліквідація великої кількості банків, зростання недовіри до банківської системи, зменшення коштів на коррахунках НБУ, суттєва девальвація національної грошової одиниці, неефективний менеджмент активів та пасивів окремих банківських установ[710].

Дослідження чинників і тенденцій розвитку фінансового підприємництва в Україні у 90-ті роки XX ст. – на початку XXI ст. дозволяє зробити певні висновки. По-перше, формування фінансового підприємництва в Україні у 1990–2010-х роках відбувалося в умовах інституційної нестабільності під впливом постійного реформування ключових напрямів фінансово-економічної політики держави на засадах «політичної» доцільності, що стало чинником формування цього виду підприємницької діяльності не як локомотива соціально-економічного розвитку, а як механізму впливу великих промислових груп на вектори розвитку держави загалом. По-друге, враховуючи нестабільність економічної ситуації у країні та наявність великої кількості недоліків у державному управлінні фінансово-економічною сферою, фінансове підприємництво є найбільш ризикованим видом підприємницької діяльності в Україні, що пов'язано із такими його сутнісними характеристиками, як постійна зміна кон'юнктури фінансових

URL: http://global-national.in.ua/issue-9-2016/17-vipusk-9-lyutij-2016/1785-osadchij-e-s-mekhanizm-kapitalizatsiji-kreditnikh-ustanov-v-ukrajini

[710] Семенча І.Є. Ліквідність банківської системи в умовах фінансової нестабільності. *Глобальні та національні проблеми економіки* / Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського.2015. № 6. С. 686–689. URL: http://global-national.in.ua/issue-6-2015/14-vipusk-6-lipen-2015-r/1113-semencha-i-e-golovchenko-a-m-likvidnist-bankivskoji-sistemi-v-umovakh-finansovoji-nestabilnosti

ринків, систематична необхідність глибокого фундаментального і технічного аналізу, постійна потреба у найбільш достовірній інформації (що є досить проблематичним в сучасних умовах) тощо.

4.4.2. Фондовий ринок як чинник розвитку великого бізнесу в Україні

У світовій практиці одним із найважливіших механізмів фінансового забезпечення підприємництва є фондовий ринок, що у розвинених економіках постає важливим джерелом інвестиційних ресурсів для формування та розвитку великого бізнесу. На сучасному етапі розвитку економіки України, в умовах політичної та економічної нестабільності, низького рівня внутрішнього нагромадження капіталів і – натомість – високого рівня фінансово-інвестиційних ризиків постає питання про взаємозв'язок фондового ринку, великого бізнесу, політикуму та визначення історичних передумов і сучасних тенденцій цього взаємозв'язку. Важливою стає оцінка можливостей фондового ринку України щодо акумуляції фінансових ресурсів суб'єктами великого бізнесу, що традиційно виступають головними гравцями фінансового ринку[711].

Історія становлення та функціонування фондового ринку в незалежній Україні фактично починається з 1991 р., коли створюється перший вітчизняний торговельний майданчик – Українська фондова біржа та ухвалюється ряд законодавчих актів, що регулюють відносини у сфері обігу цінних паперів (Закон України «Про цінні папери та фондову біржу» та Закон України «Про господарські товариства»). Хоча за перший рік діяльності Українська фондова біржа вийшла на обсяги торгів у розмірі лише 335,6 тис грн, проте наступні роки відзначилися позитивною динамікою щодо зростання обсягів торгів. У 1994 р.вони досягли вже рівня 429625 грн (для порівняння, за підсумками діяльності Української фондової біржі станом на 2014 р.та 2015 р., біржовий

[711] Корніяка О.В. Фондовий ринок як чинник розвитку великого бізнесу в Україні (90-ті роки XX – початок XXI ст. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2016. Вип. 49. С. 174–186.

обсяг торгів становив, відповідно, 463,1 млн грн та 302 млн грн[712]). Така позитивна динаміка обсягів торгів на фондового ринку стала насамперед наслідком пожвавлення приватизаційних процесів.

У перші роки державної незалежності розвиток фондового ринку в Україні був тісно пов'язаний із перебігом приватизаційних процесів. Саме швидкість здійснення роздержавлення та приватизації значною мірою обумовила темпи формування фондового ринку. Так Указом Президента України «Про участь Української фондової біржі у приватизаційних процесах» (1995 р.) регламентувалося проведення Фондом держмайна України на Українській фондовій біржі та її регіональних представництвах аукціонних торгів із продажу державних пакетів цінних паперів акціонерних товариств, створених у процесі приватизації. Таким чином, з червня 1995 р.започатковано проведення аукціонів у Південно-українському та Східно-українському фінансових центрах, Чернігівській, Житомирській, Дніпропетровській філіях, що суттєво вплинуло на обсяги торгів на фондовому ринку, стимулювало його формування як механізму залучення додаткових фінансових ресурсів до корпоративного сектора економіки.

У період з 1997 по 1999 рр.обсяги торгів на фондовому ринку зросли з 7,5 млрд грн до 16,8 млрд грн, тобто на тлі збільшення темпів приватизації ринок продемонстрував більш ніж дворазове зростання[713]. Це не могло не позначитися і на зацікавленості підприємницьких структур щодо здійснення своєї діяльності на ринку і як інвесторів, і як емітентів. Зокрема, станом на 1996 р.ліцензії Міністерства фінансів на здійснення операцій із цінними паперами отримали 250 банківських структур, а станом на 01.01.1998 р.було зареєстровано 12550 емітентів, що випустили цінних паперів на суму 13,3817 млрд грн. Серед таких емітентів переважали комерційні банки, виробничі об'єднання та новостворені

[712]Аналітичні огляди діяльності УФБ за 2014 рік. URL: http://ukrse.com.ua/analitika; Аналітичні огляди діяльності УФБ за 2015 рік. URL: http://ukrse.com.ua/analitika

[713]Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової. Київ: Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. С. 468.

акціонерні компанії[714]. Поряд із цим створюється система інвестиційних фондів та компаній для здійснення операцій із приватизаційними цінними паперами, мережа реєстраторів іменних цінних паперів, з метою побудови системи обліку прав власності на цінні папери створюється Національний депозитарій України. Також запроваджується низка законодавчих ініціатив, зокрема силу набувають чинності Закони України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», на державному рівні приймається «Концепція функціонування та розвитку ринку цінних паперів в Україні».

Проте необхідно відзначити моменти, що негативно вплинули на формування фондового ринку як чинника стимулювання розвитку великого бізнесу в Україні у перші роки незалежності. По-перше, у більшості випадків, вітчизняні інвестори, не маючи досвіду роботи з цінними паперами, часто розглядали акції лише як можливість захоплення повного контролю над певним підприємством або як спосіб отримання доходів у вигляді дивідендів[715]. Тобто практично повністю була відсутня позиція інвесторів щодо розроблення довгострокових стратегій розвитку відповідних акціонерних підприємств з урахуванням можливостей розширення бізнесу за рахунок залучення додаткових інвестицій, використовуючи різний інструментарій фондового ринку.

По-друге, домінування закритих, неконкурентних методів у приватизаційних процесах унеможливлювало залучення до них стратегічних інвесторів. Така закрита приватизація призвела і до формування специфічної структури акціонерних товариств, коли переважна кількість акціонерних компаній створювалася у формі закритих АТ, без доступу сторонніх інвесторів до акціонування зазначених компаній. Так, станом на початок 2008 р., кількість акціонерних товариств закритого типу удвічі переважала кількість

[714]Медведчук С.В., Загорський В.С. Проблеми становлення і функціонування фондового ринку України. Львів, 2003. С. 100.
[715]Медведчук С.В., Загорський В.С. Проблеми становлення і функціонування фондового ринку України. Львів, 2003. С. 100.

відкритих акціонерних товариств (з 31993 акціонерних товариств закриті становили 21098 компаній, а відкриті – 10406)[716].

По-третє, розпорошеність власності серед дрібних інвесторів на тлі масової приватизації призвела до практично повного відсторонення міноритарних інвесторів від управління акціонерними компаніями та суттєво звузила їхні можливості щодо захисту своїх майнових прав. Поряд із цим неможливість доступу міноритарних власників до операцій на фондовому ринку призвела до широкого розповсюдження недобросовісних дій керівників підприємств щодо скуповування цінних паперів в обхід ринку, та створила ситуацію, в якій формування великого бізнесу в Україні відбувалося на неринкових засадах, шляхом напівлегального привласнення майна та фінансових ресурсів.

Подальший розвиток фондового ринку ознаменувався уповільненням темпів приватизації та поступовим зростанням на ринку частки акцій, що слугували вже інструментом залучення додаткових інвестиційних ресурсів акціонерними компаніями, а не інструментом масової приватизації. Поступово відбувається процес розширення організованого ринку, коли операції купівлі-продажу цінних паперів відбуваються вже на шести біржах – Українській фондовій біржі, Українській міжбанківській валютній біржі, Київській міжнародній фондовій біржі, Донецькій фондовій біржі, Придніпровській фондовій біржі, Кримській фондовій біржі та двох торговельно-інформаційних системах – Першій фондовій торговельній системі, Південно-українській торговельно-інформаційній системі. Поряд із цим, через появу на ринку нових інструментів та необхідність більш глибокої державної регламентації його функціонування, ухвалюються Закони України «Про обіг векселів в Україні», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків

[716]Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: в 3-х т. / за ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. Київ: Фенікс, 2008. Т. 2: Механізми грошового та фондового ринків і їх вплив на розвиток економіки України С. 335.

фінансових послуг», «Про недержавне пенсійне забезпечення», «Про іпотеку».

Хоча частка обігу цінних паперів на організованому ринку залишалася невеликою: станом на 1999 р.– приблизно 11%, проте стрімко зростає емісійна діяльність акціонерних товариств: у період з 1996 по 2001 рр.випуск акцій збільшується у 12 разів – з 1,821 млрд грн до 21,921 млрд грн. Причому серед емітентів лідируючі позиції займають акціонерні товариства з показником 93,9%, потім комерційні банки – 4,3%, страхові компанії – 1,7%, інші суб'єкти господарювання – 0,1%[717]. А станом на 2004 р.загальний обсяг торгів на ринку зростає вже до 321,3 млрд грн, у тому числі організований ринок відзначається зростанням своєї частки приблизно до 4%, чи 13,2 млрд грн відповідно[718]. Таке зростання емісійної діяльності акціонерних товариств свідчить про збільшення ролі фондового ринку як механізму фінансово-інвестиційного забезпечення розвитку великого бізнесу.

Активне зростання фондового ринку України відбувається й у наступні роки. Зокрема суттєве зростання продемонстрував показник капіталізації фондового ринку. Так у період з 2002 р.по 2007 р.темпи зростання рівня капіталізації ринку акцій коливалися в межах 253–473%. Поряд із цим показник співвідношення капіталізації ринку акцій до показників ВВП країни у 2006–2007 рр.продемонстрував рекордне зростання, досягнувши у 2007 р.зі значенням 79,6% рівня фондових ринків розвинених країн[719]. Таке зростання стало наслідком високого рівня зацікавленості іноземних інвесторів фінансовими ринками т.зв. «країн, що розвиваються», включаючи і фондовий ринок України. Проте, незважаючи на високі темпи зростання фондового ринку, у вітчизняних реаліях актуальним залишилося

[717]Медведчук С.В., Загорський В.С. Проблеми становлення і функціонування фондового ринку України. Львів, 2003. С. 104.

[718]Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук Л.І. Федулової. Київ: Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. С. 469.

[719]Стійкість фінансових ринків України та механізми її забезпечення / О.І. Барановський, В.Г. Барановська, Є.О. Бублик та ін.; за ред. д-ра екон. наук О.І. Барановського; НАН України; Ін-т економіки та прогнозув. Київ, 2010. С. 340.

питання якості інвестиційних капіталів, тобто наявності стратегічних інвесторів, зацікавлених у довгострокових вкладеннях у економіку України. Так, на думку О. Чемодурова, економічні й політичні ризики, а також нерозвиненість і непрозорість фондового ринку України «обмежили інвестиції капіталу, переважно спекулятивного й зорієнтованого на швидке отримання прибутку від недооцінених активів»[720].

Ситуацію на фондовому ринку України відображає і суттєве зростання у зазначений період індексу ПФТС, що на початку 2008 р.досягає найвищого історичного значення у 1208,61 пункта[721]. Загалом значення індексу ПФТС у період з 2001 по 2008 рр.продемонструвало зростання у 14,6 раза[722]. Така позитивна динаміка привернула увагу іноземних інвестиційних фондів та бірж, що з 2007 р.розпочали практику включення України у розрахунки своїх індексів. Зокрема, у вересні 2007 р.австрійська біржа WienerBorse розпочала розрахунок індикатора UTX (UkrainianTradedIndex), що розміщувався також на сайтах інформагенцій Bloomberg та Reuters. Також UTX індекси розробили міжнародні рейтингові агенції Standard & Poor's, та MSCI Barra, що входить до банківської групи Morgan Stanley[723].

Проте рекордне зростання фондового ринку закінчилося не менш рекордним падінням, коли індекс ПФТС у березні 2009 р.досяг дна у розмірі 199,12 пункта, тобто за короткий проміжок часу знизився

[720]Чемодуров О. Капіталізація фондового ринку та економічне зростання. *Економіка України*. 2011. № 9 (598).С. 47–48.

[721]Стійкість фінансових ринків України та механізми її забезпечення / О.І. Барановський, В.Г. Барановська, Є.О. Бублик та ін.; за ред. д-ра екон. наук О.І. Барановського; НАН України; Ін-т економіки та прогнозув. Київ, 2010. С. 343.

[722] Шишков С.Є. Фондові біржі України: випробування кризою / НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. С. 123.

[723] Стійкість фінансових ринків України та механізми її забезпечення / О.І. Барановський, В.Г. Барановська, Є.О. Бублик та ін.; за ред. д-ра екон. наук О.І. Барановського; НАН України; Ін-т економіки та прогнозув. Київ, 2010. С. 339.

більше ніж у 6 разів. Таким чином вітчизняний ринок відреагував на кризу 2008 р.та продемонстрував проблеми свого функціонування. Зокрема, на думку Н. Рощиної, ця криза виявила дуже важливий негативний аспект інтеграції фондового ринку України у міжнародну фінансову систему, коли, з одного боку, «досить вільний доступ великих закордонних спекулятивних інвесторів (зацікавленість у можливості одержання більш високих доходів при більш високому рівні ризику) викликає сильну залежність від настроїв на світовому ринку; з іншого боку, закритість біржової системи й висока вартість входу на український ринок практично унеможливлюють залучення дрібних і середніх неспекулятивних інвесторів»[724]. Що, на думку О. Чемодурова, підтверджується кризовим 2008 роком, коли «більша частина іноземного капіталу виводилася з фондового ринку в ситуації різкого здешевлення цінних паперів та девальвації гривні»[725]. Так, результатом присутності на фондовому ринку України переважно спекулятивних іноземних інвесторів стало різке зниження внаслідок кризових явищ частки іноземного капіталу з 80–90% на початку 2008 р.до 60% після кризи, що негативно позначилося на процесах формування великого бізнесу в Україні на основі залучення іноземних інвестицій, та на можливостях відновлення фондового ринку у післякризовий період.

Після глибокого падіння процеси відновлення фондового ринку відбувалися відносно швидкими темпами (рис. 4.4) і у 2010 р.індекс ПФТС вже перетнув позначку у 800 пунктів, продемонструвавши порівняно із показниками дна чотирикратне зростання, а після незначного падіння, у лютому 2011 р., продемонстрував і нові локальні максимуми у 1141,51 пункта[726]. Швидкому відновленню ринку сприяли загальноекономічна ситуація, коли реальний сектор економіки після глибокої депресії

[724]Рощина Н., Товмасян В., Посудієвський Д. Проблеми та перспективи формування фондових бірж в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 4. С. 32. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/4_2015/8.pdf

[725]Чемодуров О. Капіталізація фондового ринку та економічне зростання. *Економіка України*. 2011. № 9 (598). С. 47–48.

[726] Офіційний сайт Фондової біржі ПФТС. URL: http://www.pfts.ua/uk/shares-indexes

продемонстрував позитивні тренди, та подолання панічних настроїв учасників ринку, що сформувалися у ситуації неможливості точного прогнозування глибини фінансової кризи. Проте негативним чинником для зростання фондового ринку в цей період став спекулятивний характер зростання, коли у вітчизняній практиці неорганізований ринок занадто переважав над організованим. Зокрема, частка неорганізованого ринку сягала 80–90%, що створювало підґрунтя для широкого маніпулювання на ринку та формування великого бізнесу в Україні на неринкових засадах[727].

Ситуація на організованому ринку також мала цілий ряд негативних чинників, що і наразі залишаються актуальними. Так, за перше півріччя 2011 р. 76% звернень учасників ринку до НКЦПФР становили скарги міноритарних акціонерів на діяльність акціонерних товариств, що стало наслідками низької інформаційної прозорості, відсутності ефективної системи захисту прав інвесторів, нерозвиненості правової бази та механізмів вирішення корпоративних конфліктів. Поряд із цим із загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів лише незначна частина залишалася інвестиційно привабливою для інвесторів, оскільки 80% не відповідали умовам лістингу та залишалися у біржових списках як позалістингові цінні папери[728].

[727] Азаренкова Г., Шкодіна І. Основні тенденції розвитку фондового ринку в посткризовий період. *Вісник НБУ*. 2012. Лютий. С. 6.

[728] Воробйов Ю.М., Воробець Т.І. Сучасні тенденції розвитку фінансового інвестування на фондовому ринку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 22. С. 10–11. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2012/4.pdf



Рис. 4.4. Динаміка індексу ПФТС з 2009 р.по 2016 р.

Джерело: побудовано за даними офіційного сайту фондової біржі ПФТС: URL: http://www.pfts.ua/uk/shares-indexes

На сучасному етапі стримуючими чинниками розвитку фінансового ринку України також виступають високий рівень зарегульованості фондового та валютного ринків в Україні, що негативно впливало на курсові показники гривні у довгостроковій перспективі, низький рівень валютних резервів держави, низька ліквідність фондового ринку, системне підвищення ризиків щодо всіх українських випусків цінних паперів з боку міжнародних фінансових рейтингових організацій[729]. Також необхідно сконцентрувати увагу і на низці системних ризиків, що суттєво впливають на функціонування фондового ринку України як чинника розвитку великого бізнесу, зокрема: правові ризики, ризики функціонування розрахункової та клірингової систем, ризики неліквідності ринку комунікаційні, операційні,

[729] Редзюк Є. Законодавче забезпечення фондового ринку України: поточні проблеми та можливості імплементації світових стандартів. *Економіст*. 2014. № 6. С. 15.

інформаційні, цінові ризики тощо[730]. Суттєво впливають на розвиток фондового ринку України і політична та економічна нестабільність, постійно зростаючі обсяги грошової емісії, спрямовані на покриття дефіциту бюджету, значне падіння курсу гривні до основних валют, що ставить під загрозу відповідальність позичальників за раніше отриманими валютними позиками, високі ризики неконтрольованого збільшення рівня інфляції внаслідок різкого здорожчання вартості житлово-комунальних послуг, енергоресурсів, коригування споживчих цін на рівень знецінення національної валюти відносно основних валют, високий рівень дефіциту внутрішніх фінансово-інвестиційних ресурсів, великі обсяги зовнішніх запозичень держави і суб'єктів економічних відносин та неефективне використання отриманих таким чином ресурсів тощо.

Необхідно нагально вирішувати проблеми щодо ризиків боргового фінансування дефіциту державного бюджету, зокрема: валютні, відсоткові, кредитні ризики та ризики пролонгації боргу. Зокрема, активна практика зовнішніх запозичень пов'язана не лише із високими ризиками, а й з масштабними трансфертами внутрішніх ресурсів, «коли обслуговування зовнішнього боргу реалізується через вилучення національних ресурсів із внутрішнього кругообігу та передачу частини виробленого продукту у власність інших країн», а в деяких випадках мобілізація ресурсів на обслуговування зовнішнього боргу відбувається «за рахунок вилучення ресурсів із сфери внутрішнього споживання та нагромадження капіталу»[731]. В цьому контексті нестабільним джерелом позичкового фінансування виступають також облігації внутрішньої позики – в ситуації, коли «мобільний і непередбачуваний іноземний капітал під дією будь-яких чинників внутрішнього та зовнішнього характеру може змінювати свій напрям на зворотній, а зростання попиту на іноземну

[730] Шишков С.Є., Шелудько Н.М. Проблема довіри на неефективному фондовому ринку: приклад України. *Вісник Інституту економіки та прогнозування*. 2001. С. 74–82.

[731] Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: в 3-х т. / за ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. Київ: Фенікс, 2008. Т. 2: Механізми грошового та фондового ринків і їх вплив на розвиток економіки України. С. 369–370.

валюту в таких умовах чинить тиск на міжнародні валютні резерви та підриває основи курсової стабільності»[732].

Так, останніми роками фінансовими інструментами, на які припадає найбільший обсяг торгів на організаторах торгівлі, є державні облігації України, причому у період з 2014 р.по 2016 р.їхня частка залишається відносно стабільною, у рамках 87% від загального обсягу (у період січня–грудня 2014 р.– 87,9%, у період січня–грудня 2015 р.– 87,12%, у період січня–вересня 2016 р.– 87,45%). А у період січня–вересня 2016 р., окрім 87,45% державних облігацій, на ринку реалізовувалися ще й депозитні сертифікати Національного банку України у розмірі 6,76% загального обсягу біржових контрактів[733]. Як наслідок, склалася ситуація, коли функціонування фондового ринку України відбувається на рівні, що недостатнійефективно забезпечити великий бізнес фінансово-інвестиційними ресурсами, та зумовлює диспропорції у структурі ринку, коли частка державних цінних паперів значно переважає частку інших фінансових інструментів. Причому внаслідок кризових явищ останніх років значно скорочуються і обсяги організованої торгівлі цінними паперами, що суттєво знижує можливості великого бізнесу щодо розширення економічної діяльності. Так, у період з 2014 р.по вересень 2016 р.обсяги торгівлі цінними паперами скоротилися майже у 4 рази, з 629429,38 млн грн до 168720,66 млн грн[734]. Таким чином у період економічної кризи та високого рівня дефіциту вільних фінансово-інвестиційних ресурсів експансія державних цінних паперів на фондовому ринку призводить до суттєвого зниження ділової активності, істотного здорожчання цих ресурсів та провокує подальшу тінізацію економіки країни в частині фінансово-економічної діяльності суб'єктів великого бізнесу та корпоративного сектора економіки загалом.

---

[732] Там само. С. 367.

[733]Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-вересня 2016 року. URL: http://nssmc.gov.ua/fund/analytics

[734] Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня–грудня 2014 року. URL: http://nssmc.gov.ua/fund/analytics

4.4.3. Роль фінансових інновацій у розвитку вітчизняного підприємництва

Фінансові інновації були й залишаються невід'ємною складовою економічного розвитку людства протягом останніх декількох століть. Сплески інноваційної активності чергуються з її послабленням або навіть відсутністю. За останні 30 років на фінансових ринках розвинених країн спостерігається бурхлива інноваційна діяльність, унаслідок якої з'явилися нові продукти, у т.ч. нові форми деривативів, альтернативні продукти перенесення ризику, біржові індексні фонди тощо. Учасники фінансово-економічної діяльності намагаються створити такі продукти, які б відрізнялися від існуючих і відповідали поступовим або стрімким змінам у економіці. Фінансові інновації, як прояв *фінансового інжинірингу*, є новими продуктами та інструментами, спрямованими перерозподіляти фінансові ризики і нарощувати фінансовий капітал. Термін «фінансовий інжиніринг» як спосіб комбінування фінансових інструментів з різними параметрами ризику і прибутковості з'явився наприкінці 1990-х років. Останнім часом фінансовий інжиніринг усе більше застосовується для інноваційних схем і технологій на фондових ринках та біржових операціях. На світових фінансових ринках дедалі активніше проявляють себе такі *інноваційні фінансові інструменти*, як кредитний брокеридж, форекс брокеридж, депозитарні розписки, коллатералізовані боргові зобов'язання, свопові угоди (зокрема своп-спреди), ковенанти, ф'ючерсний контракт на основі фондових індексів, фінансово-інформаційні активи, сек'юритизація та багато інших.

Упродовж останніх років провідним стимулом розвитку світових фінансових ринків стало оновлення існуючих та створення нових фінансових продуктів і послуг. У сучасній світовій практиці фінансові інновації ініціюють масштабні перетворення відповідних фінансових ринків і, як наслідок, впливають на розвиток економіки загалом.

Світові тенденції у сфері фінансово-інноваційного розвитку на перший погляд видаються далекими від української дійсності. Проте прагнення України стати повноцінним членом міжнародної торгової системи вимагає відповідності світовим вимогам і

стандартам та спонукає державний і приватний сектори економіки здійснювати заходи щодо впровадження фінансових інновацій у господарську практику. Зокрема, в Україні у сучасних умовах практика впровадження фінансових інновацій є вагомим чинником розвитку підприємництва, що стимулює створення нових можливостей залучення та розміщення ресурсів, прискорює рух грошових потоків і дозволяє ефективно управляти ризиками фінансово-господарської діяльності.

Одним з основних стримуючих чинників розвитку підприємництва є значний дефіцит фінансово-інвестиційних ресурсів. У такій ситуації важливим механізмом залучення подібних ресурсів має стати фінансовий ринок, що упродовж останніх років демонструє стрімкий розвиток. Проте головною перепоною, що стримує його зростання і надалі, є нестача цікавих для інвестора фінансових інструментів. Тому на нинішньому етапі розвитку фінансового сектора економіки основну увагу варто приділити питанню впровадження фінансових інновацій на ринках капіталів. З одного боку, це має сприяти подальшому ефективному розвиткові банківських і небанківських фінансових установ, зокрема пенсійних фондів, страхових компаній, торговців цінними паперами, з іншого – створити нові джерела покриття бюджетного дефіциту, фінансування пріоритетних програм розвитку різних галузей економіки та об'єктів інфраструктури, стимулювати розвиток підприємницьких ініціатив.

На світових фінансових ринках нині досить активно застосовується така фінансова інновація, як *сек'юритизація активів*. Шляхом сек'юритизації здійснюється перерозподіл ризиків через переведення активів (зокрема позик) у режим продажу інвесторам. Ідеться про те, що розмаїття приватних заборгованостей, наприклад іпотечних позик, діляться на транші, які шляхом незвичних комбінацій породжують такі досі невідомі цінні папери, як сек'юритизовані закладні, що виставляються на біржовий продаж. Звичне явище на фінансових ринках – депозитарні розписки (інноваційний фінансовий інструмент у формі сертифікатів на цінні папери іноземного емітента, що випускаються на акції чи боргові зобов'язання іноземного емітента).

В умовах зростаючої фінансової нестабільності активізується пошук нових фінансових інструментів, здатних якщо не попереджувати системні ризики, то відповідним чином мінімізувати втрати. Одним із таких інструментів фінансового інжинірингу є, наприклад, *ковенанти* – сукупність окремих умов договору, що регламентують економічні відносини (здебільшого фінансово-кредитні) між ринковими суб'єктами (кредитором і позичальником, інвестором та емітентом) з приводу розподілу фінансових ризиків, що зобов'язують одного з контрагентів вчинити певні дії або утриматися від них. Одним з найостанніших інноваційних здобутків, яким активно послуговуються на зарубіжних фінансових ринках, є так звані коллатералізовані боргові зобов'язання. Ця фінансова інновація базується на поділі наявних боргових зобов'язань на відповідні частки вихідних позик. При цьому процентні платежі першочергових покупців довготермінових позик за своєю надійністю прирівнюються до виплат за державними облігаціями і, таким чином, отримують підкріплення рейтингів. Своєрідним кредитним деривативом і сучасним продуктом фінансового інжинірингу слугують свопи кредитного дефолту (creditdefaultswap – CDS). CDS дає право «покупцю захисту» отримати від продавця деривативу відповідну компенсацію у випадку непередбачено ризикової кредитної події по базовому активу.

У вітчизняних реаліях запровадження нових інноваційних продуктів у фінансовій сфері суттєво гальмується впливом низки загальноекономічних чинників. Як і в більшості країн з перехідною економікою, інноваційний розвиток гальмують дешева робоча сила, яка стримує запровадження інноваційних продуктів у різних галузях економіки; незавершеність ринкових перетворень, що обумовлює відсутність середнього класу як головного носія інновацій у суспільстві. Тож українське підприємництво досі не стало інноваційним. У західних країнах підприємництво розглядається як особливий тип господарювання, в основі якого – пошук нових можливостей виробництва товарів і послуг на основі інновацій та вміння залучати ресурси з найрізноманітніших джерел. Процес виробництва передбачає створення нових благ, впровадження нових методів виробництва, освоєння нових ринків збуту; здійснення

реорганізації в галузі та створення промислової організації нового типу. У нас же мале підприємництво здебільшого орієнтується на торговельно-посередницьку діяльність. Кількість інноваційно активних підприємств не перевищує 10% від їхньої загальної кількості. Першорядним фактором, що стримує інноваційність вітчизняного підприємництва, є відсутність коштів для фінансування інноваційних змін. Це багато в чому зумовлено низьким ступенем заінтересованості різних економічних суб'єктів у інвестуванні капіталу в інноваційні проєкти. У такій ситуації необхідно масово залучення приватного і банківського капіталу до кредитування та інвестування новітніх досліджень за допомогою впровадження фінансових інноваційних продуктів.

З огляду на те, що провідним стимулом розвитку світових фінансових ринків протягом останніх років стало оновлення існуючих та створення нових фінансових продуктів і послуг, та враховуючи той факт, що фінансові інновації своєю появою ініціюють масштабні перетворення відповідних фінансових ринків і, як наслідок, впливають на розвиток економіки загалом, практику впровадження фінансових інновацій в Україні в сучасних умовах визначено одним із вагомих чинників розвитку підприємництва, що стимулює створення нових можливостей залучення та розміщення ресурсів, прискорює рух грошових потоків і дозволяє ефективно управляти ризиками.

Основними ризиками від запровадження фінансових інновацій у контексті розвитку підприємництва визначено: високий рівень ризикованості залучення фінансових ресурсів кінцевим споживачем з альтернативних джерел, відмінних від традиційних фінансових інститутів, діяльність яких регламентується та контролюється державними та приватними інституціями; ризик безпеки інформаційного забезпечення інноваційних процесів (захист баз даних інформаційних систем забезпечення впровадження фінансових інновацій, вільний доступ до інформації про об'єкти інтелектуальної власності тощо); ризики неможливості імплементації інноваційних продуктів та технологій з урахуванням особливостей регуляторного нагляду у відповідних країнах тощо.

Поширення фінансових інновацій в Україні відбувається за умов удосконалення традиційних видів фінансово-підприємницької

діяльності, збільшення різноманіття фінансово-інвестиційних продуктів та зростання їх якісних характеристик. Водночас процес поширення фінансових інновацій в Україні відбувається на тлі загальносвітового широкого розповсюдження та застосування новітніх інформаційних, телекомунікаційних та фінансових технологій, що суттєво впливає на інституційне й організаційне забезпечення розвитку вітчизняного фінансово-інвестиційного підприємництва в частині необхідності імплементації іноземного досвіду.

Основними ендогенними детермінантами поширення фінансових інновацій в Україні є: високий рівень інфляції (особливо прихованої) та нестабільність макроекономічного середовища, суттєві коливання валютного курсу, високі трансакційні витрати учасників вітчизняного фінансого ринку, суттєва різниця процентних ставок на кредитні ресурси на внутрішньому та зовнішньому фінансово-інвестиційних ринках, обмеженість інструментів забезпечення та покриття ризиків при здійсненні фінансово-інвестиційних операцій тощо.

Важливого значення для відновлення та розвитку національної економіки набуває ефективне функціонування фінансового сектора, зокрема розвиток фінансового підприємництва, яке має великий потенціал щодо забезпечення національної економіки фінансово-інвестиційними ресурсами адекватної вартості, та створення і запровадження нових фінансово-інвестиційних продуктів.

4.5. Соціалізація як новий тренд розвитку підприємницького сектора

4.5.1. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості вітчизняних підприємницьких структур

На початку 2000-х років у розвитку підприємництва окреслилась нова тенденція до посилення соціальної орієнтованості, що знайшла вияв у поширенні соціальних ініціатив бізнесу та формуванні стратегічних програм корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), які відображають добровільне зобов'язання сприяти зменшенню негативних наслідків діяльності компаній та зростанню

соціальної та екологічної ефективності їхньої діяльності. *Корпоративна соціальна відповідальність* стала важливим компонентом бізнес-стратегій більшості українських компаній як стратегія, скерована на досягнення комплексного економічно-соціально-екологічного ефекту, що виражається у підвищенні рівня добробуту суспільства, якості життя та ефективному використанні й відтворенні усіх видів ресурсів на основі збалансованості економічних, соціальних та екологічних цілей діяльності. Українські компанії активнорозпочали не лише впроваджувати у своїй діяльності окремі соціальні ініціативи, а й дотримуватись міжнародних норм та принципів, визначених Міжнародним стандартом ISO 26000 «Керівництво з корпоративної соціальної відповідальності», в якому КСВ визначається як відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору та етичну поведінку, яка: відповідає сталому розвитку, охороні здоров'я та добробуту суспільства; зважає на очікування заінтересованих сторін; не суперечить відповідному законодавству та міжнародним нормам поведінки; поширена в усій організації[735]. Фундаментальним принципом КСВ, який активно імплементується у бізнес-стратегії українських компаній, є створення додаткової соціальної вартості на користь усього суспільства, що реалізується у таких основних сферах, як:

– контроль за якістю продукції;

– дотримання прав людини, подолання різних видів дискримінації;

– створення умов для гідної праці та гідного заробітку;

– чесна конкурентна політика;

– мінімізація екологічного навантаження на довкілля;

– врахування суспільних очікувань та загальноприйнятих етичних норм у діловій практиці;

– формування громадянського суспільства через партнерські програми та проєкти суспільного розвитку.

[735]Міжнародний стандарт ISO 26000 «Керівництво з корпоративної соціальної відповідальності». URL: http://www.iso.org/iso/home.html

Як добровільне зобов'язання щодо реалізації соціальних ініціатив (як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі), результати яких сприяють зменшенню негативних наслідків діяльності компаній/організацій, підвищенню їхньої стабільності у довгостроковій перспективі, КСВ забезпечує досягнення цілей сталого, інтелектуального та інклюзивного розвитку всього суспільства. Орієнтуючись на європейські та міжнародні стандарти, українські компанії активно використовують механізми КСВ, що створює можливості для оптимізації управлінняризиками, зниження витрат, доступу до ринків капіталу, покращення відносин з клієнтами, управління людськимиресурсамита інноваційного розвитку. КСВ створює під-ґрунтя для довгострокової їдовіри між власниками, працівниками, споживачамиі урядовими інституціями, що може слугувати основоюдля впровадження сталихбізнес-моделей і тим самим підвищувати конкурентоспроможність українських компаній на міжнародному ринку. Водночас КСВ є тим інструментом, що уможливлює пришвидшену адаптацію відпрацьованих стандартів європейської ділової та бізнесової практики (відкритості, прозорості, підзвітності) у вітчизняному інституційному середовищі, а тому відіграє роль активного чинника інтеграції України у європейський соціально-економічний простір[736]. Саме тому КСВ розглядається як наскрізний елемент стратегії євроінтеграції українського бізнесу, а розвиток соціально-відповідальних практик – як важливий індикатор і критерій успішності її імплементації[737]. Насамперед це стосується співробітництва у сфері зайнятості, соціальної політики та рівних можливостей, яке, згідно з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, повинно ґрунтуватися на «заохоченні розвитку корпоративної

[736]Супрун Н.А. Забезпечення соціальної згуртованості та корпоративної соціальної відповідальності як чинник європейського економічного зростання. *Стратегія економічного зростання Європейського Союзу*: навчальний посібник для вищих навчальних закладів / за ред. д.е.н., проф. Бажала Ю.М. Київ: Унів. вид-во ПУЛЬСАРИ, 2013. С. 226.

[737] Супрун Н.А. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в контексті вимог євроінтеграційного процесу. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 4. С.120.

соціальної відповідальності та ведення соціально відповідальної господарської діяльності»[738].

У стратегіях розвитку українських компаній КСВ реалізується через конкретну практику ведення бізнесу, яка скерована на досягнення не лише економічного, а й екологічного та соціального результатів у діяльності, що є основою формування відповідних типів капіталу організації (т.зв. стратегія потрійного результату). Розглянута в першому аспекті (мінімізація негативного впливу) соціально відповідальна стратегія компанії повинна бути орієнтована на виконання таких завдань, як:

– екологізація економічного відтворення як самої компанії, так і навколишнього середовища, в якому компанія здійснює свою діяльність;

– співвіднесення економічних цілей розвитку компанії з соціально-економічними запитами та очікуваннями різних груп заінтересованих осіб (стейкхолдерів), що має на меті мінімізацію ризиків у діяльності компанії.

Розвиток програм соціальної відповідальності в підприємницькому секторі України, попри певні позитивні тенденції, характеризується спорадичністю та безсистемністю, нераціональним і недоцільним з точки зору логіки бізнесу та суспільного запиту вибором напрямів соціального інвестування, відсутністю ефективних механізмів контролю та управління цими фінансовими потоками.

Проте, попри зростання популярності принципів КСВ та поширення практики їх впровадження у діяльності вітчизняного бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність поки що не стала інтегрованою частиною стратегічного менеджменту більшості українських компаній: лише незначна кількість підприємств (переважно приватних компаній із іноземним капіталом) має власну стратегію та спеціалізовані функціональні підрозділи із КСВ. У більшості компаній не розроблений чіткий механізм контролю

[738]Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони. Угода ратифікована із заявою Законом України № 1678-VII від 16.09.2014. *Офіційний вісник України*. 2014. № 75. Глава 21, ст. 422.

впровадження програм/заходів із соціальної відповідальності. Близько 15% компаній має спеціальний бюджет соціальних інвестицій, менше 5% готує соціальний (нефінансовий) звіт. При цьому жодна із державних компаній та компаній із переважаючою державною часткою власності не має власної стратегії КСВ.

За результатами дослідження у 2006–2018 рр.кількість підприємств, що реалізують програму КСВ на постійній основі, зросла
з 2–3% до 45%, з істотним спадом активності починаючи з 2014 р., коли ситуація у сфері соціальних інвестицій суттєво прогрішилась, що зумовлено різким падінням рівня доходності більшості компаній. Якщо на початковому етапі поширення КСВ в українському підприємницькому середовищі (2006–2008 рр.) програми соціальної відповідальності та нефінансового звітування мали переважно великі компанії з іноземним капіталом, то починаючи з 2014 р.спостерігається тенденція до поширення КСВ серед підприємств малого та середнього бізнесу, і суттєвої різниці у впровадженні соціальної відповідальності та інтенсивності здійснення заходів із соціальної відповідальності залежно від розміру підприємства не простежується. Найпоширеніший напрям соціального інвестування для українських підприємств – соціально-трудові відносини (оплата праці, підвищення матеріальної заінтересованості в її результатах, антидискримінаційні заходи, розвиток персоналу, поліпшення умов праці). Лише третина компаній, що реалізують програми КСВ, здійснює соціальні інвестиції в розвиток громади. Найменш поширений напрям – програми екологічної відповідальності.

Лідери українського бізнесу серед інших напряміів КСВ віддають перевагу спонсорингу окремих соціальних проєктів та благодійництву, нехтуючи такими обов'язковими компонентами соціально-відповідальних програм, як комплаєнс, стратегічна взаємодія зі стейкхолдерами, дотримання високих стандартів якості продукції та прав людини.

Згідно із даними рейтингових агентств, в Україні сформувалася група компаній-лідерів, що визначають напрями та тренди розвитку КСВ, а саме: ДТЕК, СКМ, Ашан, Астарта, ОККО, НАЕК «Енергоатом», Арселор Міттал, Метінвест, «Оболонь» та ін.

Більшість з компаній, що мають власну стратегію КСВ, є компаніями з часткою іноземного капіталу або компаніями, що здійснюють публічний продаж своїх акцій IPO задля залучення міжнародних інвестицій, оскільки правилами міжнародного інвестування передбачена обов'язкова умова – наявність у компанії власної стратегії КСВ. Серед ТОП-10 українських компаній – лідерів у сфері КСВ – лише дві компанії з часткою державної власності, що свідчить про низьку зацікавленість владних структур у заохоченні, створенні екосередовища та підтримці розвитку соціально-відповідальної поведінки.

Узагальнення тенденцій розвитку корпоративної соціальної відповідальності підприємств є можливим завдяки аналізу *соціальної (нефінансової) звітності* підприємств, яка з 2005 р.активно розвивається в Україні за підтримки міжнародних організацій (зокрема мережі Глобального договору ООН), але поки що охоплює незначну частку компаній – близько 18% компаній (зі 100 найбільших за обсягами чистого доходу в 2008–2016 рр.) публікують нефінансові звіти.

Невисокий рівень прозорості та розкриття інформації українських компаній (рис. 4.5, 4.6) слугує інституційним бар'єром, що обмежує можливості для залучення інвестицій та, відповідно, зменшує потенціал інноваційного розвитку.

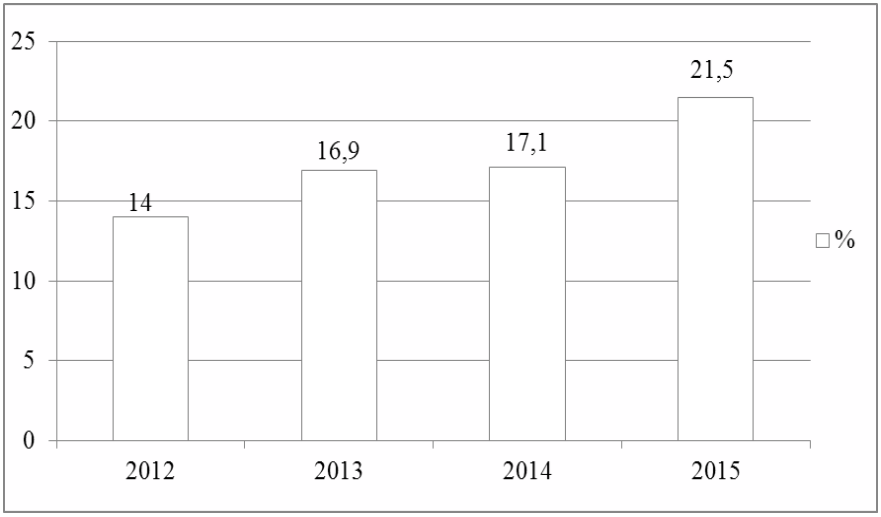

Рис. 4.5. Середній рівень розкриття інформації в українських компаніях,2012–2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі аналізу даних «Аналітичний огляд індексу прозорості українських компаній». Київ: Центр «Розвиток КСВ», 2016.

Визнаючи основним критерієм результативності програм КСВ досягнення конкретних соціальних цілей, компанії, як правило, нехтують оцінкою економічної ефективності таких заходів, забуваючи при цьому, що коли компанія не отримує економічного ефекту від певного виду діяльності, зменшується не лише мотивація до її продовження, а й ресурсна база для повторних трансакцій. Економічна ефективність окремих програм КСВ та виявлення найбільш продуктивних з них залежить від системного моніторингу економічної доцільності та результативності соціальних інвестицій.

Істотним бар'єром розвитку КСВ є недостатньо чітке усвідомлення бізнесом тих потенційних переваг, які отримує компанія внаслідок соціально-відповідальної поведінки на ринку, тоді як дослідження показує чітку кореляцію між окремим показниками КСВ (наприклад, рівнем прозорості діяльності) та рівнем доходності компанії .

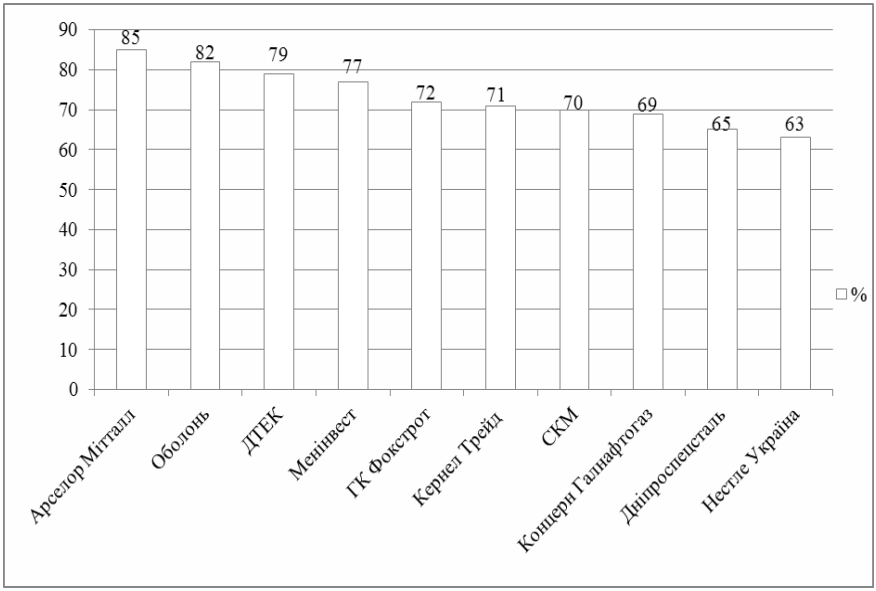

Рис. 4.6. Середній рівень розкриття інформації українськими компаніями за секторами економіки, 2018 р.

Джерело: побудовано автором на основі аналізу даних офіційного сайту Державної служби статистики України: URL: http://www.ukrstat.gov.ua

Маючи своєю метою мінімізацію негативного впливу діяльності підприємства на соціум та навколишнє середовище, а також створення певного соціального ефекту для суспільства і заінтересованих осіб, КСВ разом із тим може і повинна розглядатися як стратегія формування економічних вигід та конкурентних переваг для компанії. Як орієнтована на досягнення комплексного соціо-еколого-економічного ефекту стратегія КСВ впливає на такі параметри діяльності підприємств, як: зміцнення іміджу, збільшення гудвілу та соціального капіталу компанії; підвищення рівня лояльності споживачів до бренду та зміцнення ринкової позиції компанії; оптимізація витрат виробництва за рахунок енерго- та ресурсозбереження; зниження рівня фінансових та нефінансових ризиків; підвищення продуктивності праці, залучення висококваліфікованих працівників, зниження плинності кадрів та підвищення рівня корпоративної культури; запровадження

інноваційних технологій виробництва та організаційних інновацій; залучення та утримання клієнтів. Як результат, КСВ сприяє приросту інтегрованої вартості компаній та зростання рівня їх капіталізації, забезпечуючи підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості вітчизняних підприємницьких структур.

Запровадження соціально-відповідальних практик на українських підприємствах сприяє підвищенню рівня соціального залучення в суспільстві загалом та зростанню вартості особливого виду активів – т.зв. стосункових активів, які формуються в результаті взаємодії та спільного використання специфічних нематеріальних активів (знань, інформації, брендів). Компанія, що системно реалізує КСВ-стратегію, збільшує свою капіталізацію за рахунок збільшення власного соціального та організаційного капіталу, сприяючи при цьому зростанню соціальної згуртованості та соціального капіталу суспільства загалом[739].

Аргументація можливостей отримання конкурентних переваг та створення інтегрованої вартості компаній може сприяти поширенню соціально-відповідальних практик у вітчизняному підприємницькому середовищі та викликати мультиплікативний ефект далеко за межами організацій, що вибудовують власну бізнес-стратегію на засадах КСВ, впливаючи на підвищення конкурентоспроможності національної економіки завдяки таких аспектам, як: зменшення навантаження на місцеві бюджети за рахунок добровільних соціальних ініціатив бізнесу; оптимізація механізмів захисту прав власності та корпоративного управління; розвиток програм екозбереження та економії ресурсів; детінізація бізнесу та зниження рівня корумпованості суспільства; подолання соціальної ізольованості та зниження рівня соціальної конфліктності; удосконалення існуючих і розвиток нових форм соціального та державно-приватного партнерства; покращення міжнародного іміджу держави та її інвестиційного клімату.

---

[739] Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як механізм демократизації соціогуманітарної політики в умовах багатосуб'єктності. *Соціальна і гуманітарна політика*: підручник / авт. кол.: В.П. Трощинський, В.А. Скуратівський, М.В. Кравченко та ін.; за заг. ред. Ю.В. Ковбасюка. Київ: НАДУ, 2016. С. 1116.

Корпоративна соціальна відповідальність створює рамкові умови для пришвидшеної адаптації ефективних стандартів європейської ділової та бізнесової практики (відкритості, прозорості, підзвітності) у вітчизняному інституційному середовищі, а тому запровадження норм КСВ може розглядатися як алгоритм послідовних заходів для інтеграції України у європейський соціально-економічний простір.

4.5.2. Напрями та перспективи розвитку соціального підприємництва

З початку XXI ст. корпоративна соціальна відповідальність поступово стає нормою підприємницької діяльності та бізнес-культури в Україні, а з початку 2000-х років в Україні починає активно розвиватись і особлива модель соціально-відповідального бізнесу – соціальне підприємництво (СП). Чинником зростання популярності та активного розвитку цієї нової форми бізнесу стали, з одного боку, загострення соціально-економічних суперечностей як у національних, так і в міжнародному масштабі та, з іншого – неспроможність ринку та держави вирішувати певні соціально-економічні проблеми суспільства[740]. Водночас чинником активізації розвитку соціального підприємництва стало активне формування громадянського суспільства, поширення різних соціальних ініціатив, зокрема корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

Соціальне підприємництво – інноваційна організаційна форма господарювання, основною метою якої є вирішення соціальних проблем бізнес-методами та забезпечення позитивних соціально-економічних змін у суспільстві. Місією СП є цілеспрямоване створення «соціального ефекту», що виявляється у вирішенні або пом'якшенні соціальної (в широкому значенні) проблеми, підвищенні якості життя, що, своєю чергою, за твердженням Дж. Кікала та Л. Томаса, спричиняє зміну існуючого небажаного соціального стану на більш бажаний[741].

---

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

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

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

Звичайні підприємці сконцентровані на отриманні фінансового прибутку, тоді як соціальні підприємці мають на меті досягнення соціальної місії (вирішення соціальних проблем), яка є визначальною і якою не можна знехтувати заради продукування інших цінностей (фінансових або споживчих). Отримання прибутку через створення доданої економічної вартості є необхідним компонентом соціального підприємництва, але це не самоціль, а лише засіб для досягнення соціальної мети.

Критерієм створення цінності у соціальному підприємстві виступає не прибуток, а насамперед позитивні соціальні зміни. При цьому соціальні підприємці, на відміну від звичайних бізнесменів, орієнтовані на довгострокову соціальну віддачу від інвестицій та тривалий і стабільний результат. Важливо відзначити, що не кожне підприємство, що здійснює свою діяльність на засадах соціальної відповідальності, може вважатися соціальним.

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

Розвиток соціального підприємства в Україні розпочався із ухваленням Закону України № 875-12 «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні», яким було унормовано

економічні преференції та стимули для підприємств, які залучають на роботу людей з інвалідністю, що сприяло посиленню економічної мотивації до розбудови соціального підприємництва. У цей же період розпочинається низка освітніх проєктів, якими було надано фінансову та організаційну підтримку розвитку СП від міжнародних фінансових донорських інституцій, що значною мірою визначає динаміку їхнього поширення. Так, одними з перших програми підтримки СП у 1999 р.ініціювали Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) та організація глобального партнерства Counterpart International, Inc., що розпочали трирічні програми навчання та фінансування перших проєктів соціальних підприємств в Україні. Саме в цей період за грантової підтримки фонду створюються перші українські соціальні підприємства і закладаються основи екосередовища розвитку соціального підприємництва. Важливим внеском у розвиток соціального підприємництва в Україні стала реалізація проєкту «Сприяння розвитку соціального підприємництва в Україні», ініційованого консорціумом міжнародних фондів – Британської Ради в Україні, Фонду Східна Європа, PricewaterhouseCoopers в Україні, Erste Bank та Міжнародного фонду «Відродження». Результатом реалізації проєкту стало створення осередків організаційного розвитку – Центру підтримки соціальних підприємств (створений у 2010 р.) при Асоціації СЕСП (SESP)[742] та ресурсного центру «Соціальна ініціатива» (працює з 2012 р.).

Найбільш масштабною ініціативою заохочення розвитку соціального підприємництва в Україні в останні роки є проєкт «Соціальне підприємництво: досягнення соціальних змін за ініціативою “знизу”», що реалізується зусиллями низки організацій громадянського суспільства України, Литви та Латвії під патронатом Українського форуму благодійників за фінансової підтримки

[742] Центр підтримки соціальних підприємств при Асоціації СЕПС (SEPS). С. 225. URL: http://sesp.org.ua/web/sesp/sespEN.nsf/0/BEEB3F7CAF10DA9A

Європейського Союзу (березень 2018 р.– серпень 2020 р.)[743]. Проєкт має на меті розвиток професійного потенціалу, формування сприятливого екосередовища та позитивної суспільної думки, адвокацію законодавчих норм у сфері соціального підприємництва в Україні.

Міжнародна підтримка дала поштовх розвитку соціального підприємництва, але при цьому сформувала певну залежність українських соціальних підприємств від донорського фінансування, що позначилось на темпах та динаміці створення СП в Україні. Так, піки зростання кількості новостворених СП у 2005–2014 рр.припадають на 2003 р.та 2007 р., коли реалізовувались міжнародні грантові програми підтримки соціальних проєктів. Водночас зниження активності та різке зменшення чисельності СП у цей період співпадають з роками завершення цих проєктів і свідчить про нежиттєздатність таких СП, які створюються на засадах грантового фінансування. Вони мало орієнтовані на функціонування без донорської підтримки, тому не розробляють сталої бізнес-моделі та довготривалої стратегії розвитку.

Водночас відсутність державних дотаційних чи пільгових програм мікрокредитування, складність отримання кредиту в банківських установах через ризик його незабезпечення є значно більшими викликами та істотними бар'єрами для розвитку соціального підприємництва порівняно із традиційним бізнесом, який має значно вищу конкурентоспроможність та фінансову стійкість. Більшість соціальних підприємців відзначає небажання контрагентів працювати і фінансувати досить незвичну для вітчизняного середовища форму бізнесу, і, як наслідок, на етапі розширення підприємства дефіцит фінансування стає найбільшим бар'єром розвитку бізнесу. Як відзначають експерти, інституційним обмеженням розвитку соціального підприємництва в Україні є те, що «соціальні підприємства діють на ринку на тих же умовах, що й комерційні. Не існує рівного доступу до ресурсів та можливостей закупівель для кооперативів, соціальних підприємств та НДО, з

[743] Офіційний портал Всеукраїнського ресурсного центру розвитку соціального підприємництва. URL: http://www.socialbusiness.in.ua

одного боку, та великих фірм – з іншого»[744].

Починаючи з 2014 р.ситуація із розвитком соціального підприємництва змінилась кардинально, за три останні роки (2014–2018 рр.) кількість СП в Україні зросла в рази (дані про динаміку розвитку СП в Україні показано на рис. 4.7). Економічна та політична нестабільність, початок воєнних дій на сході країни спричинили активізацію волонтерського руху, на базі якого почали формуватися більш сталі підприємницькі структури, скеровані на вирішення таких соціально-економічних проблем, як ресоціалізація, адвокація та подолання стигматизму уразливих категорій населення: вимушених переселенців, інвалідів та ветеранів АТО тощо.

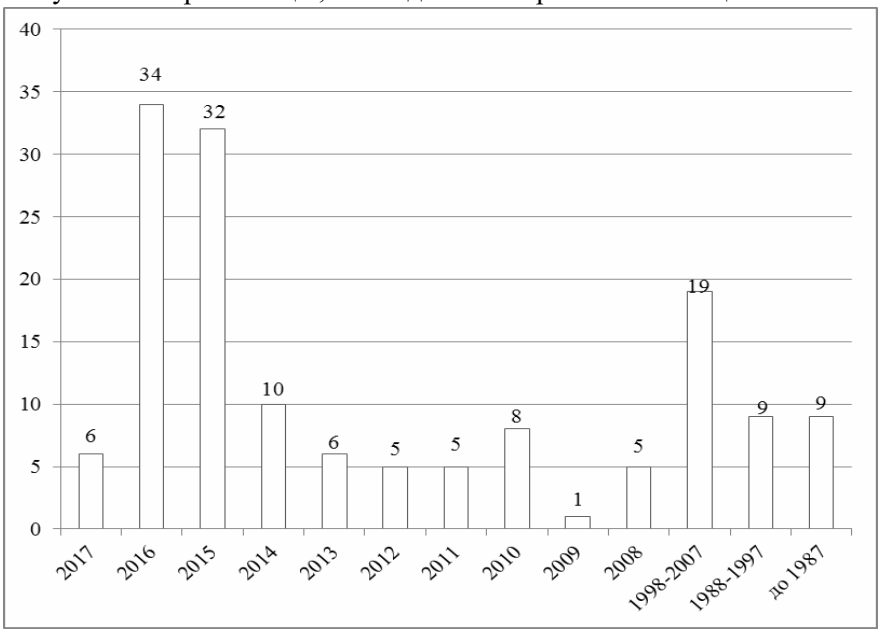

Рис. 4.7. Динаміка розвитку соціального підприємництва в Україні

Джерело: складено автором на основі даних Каталогу соціальних підприємств в Україні / Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва Київ, 2017. 320 с.

[744] Зелена книга соціального підприємництва в Україні. Київ, 2019. С. 98.

Згідно із даними підсумкового звіту Всеукраїнського ресурсного центру розвитку соціального підприємництва «Соціальні підприємства в Україні» (2017) та «Каталогу соціальних підприємств, 2016–2017 роки» у цей період в Україні діяло близько 150 соціальних підприємств[745]. Хоча така статистика не відображає реального стану речей, оскільки фактично в Україні функціонує значно більше таких підприємств – понад 500. Лише підприємств ветеранського бізнесу, що започатковуються ветеранами війни на сході України, на 2018 р.налічується понад 200. Проблеми із статистичними підрахунками виникають через неунормованість правового статусу цієї специфічної організаційної форми бізнесу, що унеможливлює визначення
реальної кількості СП в Україні. Як зазначають експерти, «стереотипи, непорозуміння та недостатня обізнаність негативно впливають на зростання соціальних підприємств та перспективи фінансування, а також є ключовим негативним фактором розвитку відносин з партнерами та потенційними клієнтами»[746].

Метою створення значної частини СП (38%) є працевлаштування соціально вразливих груп населення (людей з інвалідністю, ветеранів АТО, внутрішньо переміщених осіб, молоді з проблемами соціалізації, людей, які звільнились із місць позбавлення волі, тощо). По суті СП створюють інституційне підґрунтя та організаційні можливості для забезпечення інклюзивної зайнятості. Близько 22% СП започатковується задля матеріального забезпечення та вирішення соціальних проблем соціально уразливих груп населення (реабілітація та соціалізація вразливих груп населення та генерування прибутку для їх фінансової підтримки). Для надання медичних послуг цим же категоріям населення функціонує ще 5% підприємств. Загалом ці три групи СП сукупно становлять 65% соціальних підприємств, які надають соціальні послуги для найбільш уразливих категорій громадян, заміщуючи роль державних служб соціального захисту.

[745] Каталог соціальних підприємств в Україні / Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва. Київ, 2017. 320 с.
[746] Зелена книга соціального підприємництва в Україні. Київ, 2019. С. 97.

Особливою характеристикою, що вирізняє соціальне підприємництво від інших форм бізнесу, за визначенням Дардена-Філліпса Крейга, є розмивання міжсекторальних меж[747]. Соціальне підприємництво виникає на перетині трьох основних секторів суспільної діяльності – державного, приватного та громадського. Крім неприбуткових венчурних організацій, соціальне підприємництво нерідко включає й прибуткові організації соціального призначення – такі, як банки розвитку місцевих співтовариств, а також «гібридні» організації, що містять як комерційні, так і некомерційні підрозділи. Прикладом подібних форм можуть слугувати соціальні притулки для безхатченків, відкриті з метою ресоціалізації для своїх підопічних.

Порівнюючи дані про діяльність українських СП із світовою практикою, можна констатувати, що специфікою вітчизняного соціального бізнесу є порівняно незначна частина СП, що надає послуги у сфері освіти та науки (близько 6%) та захисту довкілля (3%). Водночас незначна частина СП діє у виробничій сфері, здебільшого це сезонні сільськогосподарські виробництва, що не вирізняються фінансовою та організаційною стійкістю (23, представлених у звіті, СП займаються вирощуванням та збутом сільськогосподарської продукції – ягоди, гриби, молочна продукція тощо); 21 СП займається трудовою, медичною та соціальною реабілітацією людей з інвалідністю (у т.ч. і підприємства із давньою традицією – Українське товариство сліпих, Українське товариство глухих, Всеукраїнська організація інвалідів «Союз організацій інвалідів України» та ін.). Частина підприємств надає послуги з пошиття та ремонту одягу, виготовлення спецодягу та текстилю. 11 СП працює в харчовій промисловості (виготовлення кондитерських виробів, соків, сиру тощо); вісім – займаються виготовленням столярних виробів, а також ремонтом та реставрацією меблів. Серед інших напрямів роботи, до яких відносять себе соціальні підприємці, переважають такі: туризм та відпочинок (5), консалтингові послуги (5), інвестування/

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

кредитування (4), спорт (4), вироби хенд-мейду (4), типографські послуги (3), коворкінг (3), юридичні послуги (3), виробництво та продаж засобів гігієни.

Згідно із даними всеукраїнського ресурсного центру розвитку соціального підприємництва, більшість СП мають нетривалий період роботи (3–4 роки) та є прибутковими, але їх річний оборот доходів не перевищує 500 тис. грн. Серед СП, що здійснюють підприємницьку діяльність понад два роки (111 зі 150), у 48% СП у середньому сума річного фінансового обороту за рік становить до 500 тис. грн. Сума річного фінансового обороту в межах від 500 тис. грн до 1 млн грн має 13% СП, від 1 млн грн до 5 млн грн – 11% СП, від 5 млн грн – 6% СП[748].

Майже третина (37%) СП основним джерелом фінансування діяльності має гранти різноманітних міжнародних організацій (у середньому 42%), 11% СП близько третини своїх витрат покривають за рахунок кредитування. Але у більшості СП головним джерелом фінансування є реінвестування за рахунок доходів від власної підприємницької діяльності. В середньому 74% прибутку

СП реінвестують, аби покращити та удосконалити операційну діяльність, а 36% витрачають на здійснення соціальних програм та досягнення соціальної місії.

За організаційно-правовою формою серед українських СП переважають: ФОП (25%), приватне підприємство (15%) та громадська організація (13%). Також поширеними формами є: підприємство об'єднання громадян (12%), товариства з обмеженою відповідальністю (12%), сільськогосподарські кооперативи (10%), благодійні організації (5%), організації громадського об'єднання (3%) та фермерські господарства(1%) (рис. 4.8).

Опитування соціальних підприємців свідчить, що організаційна структура найбільш поширених у традиційному бізнесі організаційно-правових форм (ТОВ, ФОП, ПП та ін.) є занадто складною для функціонування такого виду підприємств як соціальні,

[748] Каталог соціальних підприємств в Україні / Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва. Київ, 2017. 320 с.

а відсутність законодавчо визначеного правового статусу СП в українському
законодавстві значно утруднює їх функціонування та суспільне визнання.

Істотними бар'єрами розвитку СП в Україні є «дорожнеча» та складність доступу дрібних підприємців до фінансових ресурсів, а також відсутність системної підготовки фахівців з СП – курс з СП викладається лише у кількох ВНЗ, тому бракує фахівців практичного профілю та експертів, що могли б надати консалтингову підтримку розвитку СП.

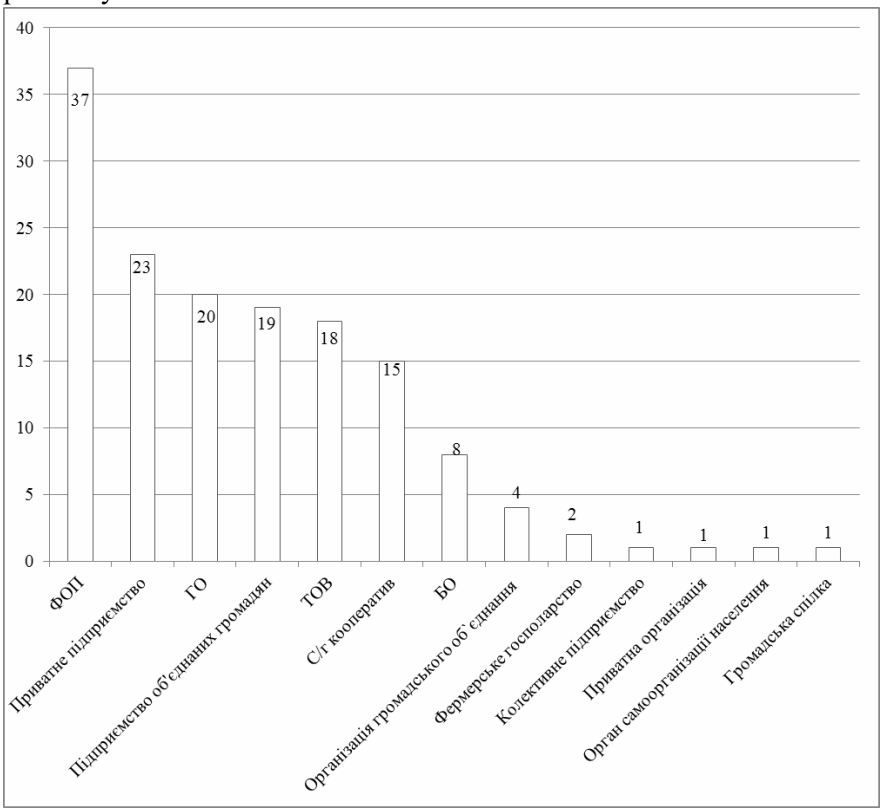

Рис. 4.8. Організаційно-правові форми соціальних підприємств в Україні, 2016 р.

Джерело: складено автором на основі даних Каталогу соціальних підприємств в Україні / Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва Київ, 2017. 320 с.

Бар'єром розвитку цього виду бізнесу часто називають відсутність національних традицій СП. Проте слід зазначити, що окремі елементи СП були важливою складовою бізнес-культури у вітчизняному господарському середовищі минулих століть. Зокрема, в цьому контексті слід пригадати багатий та успішний досвід функціонування соціальних підприємств за ініціативи та під патронатом Митрополита Андрея Шептицького, соціально-орієнтований родинний бізнес українських підприємців Терещенків, Симиренків та багатьох інших, надзвичайно розгалужений український кооперативний рух. Так, у 1919 р.координаційна установа сільськогосподарської кооперації «Централ» налічувала 43 союзи та 728 сільськогосподарських кооперативівта гармонійно поєднала ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств та розвиток соціального фермерства з метою підвищення якості життя населення. Не менш активно реалізовували соціальні проєкти споживчі, кредитні, кустарно-ремісничі, житлові, страхові та інші види кооперативів. Створення кооперативами власних виробничих підприємств сприяло зростанню зайнятості місцевого населення та забезпеченню їхнього соціального захисту. Окремо варто згадати про розвиток кооперації інвалідів (у 1924 р.функціонувало 1268 кооперативів, що об'єднали 13 тис. членів), що сприяла інклюзії тієї частини суспільства, яка частково втратила працездатність, та її матеріального забезпечення. Вітчизняний досвід засвідчує, що СП відроджується на основі історичних традицій та сучасних запитів суспільства.

Однією із найвагоміших причин повільного розвитку СП в Україні є недостатня поінформованість про потенційні можливості цього виду бізнесу. Більшість підприємців в Україні вважає, що СП належить до сфери діяльності неприбуткових, благодійних та інших недержавних організацій, або є прерогативою великих підприємств, що інтенсивно впроваджують у свою діяльність принципи корпоративної соціальної відповідальності. Разом із тим успіх окремих СП, що вже набули певного досвіду та знань, свідчить, що цей вид підприємництва має високий потенціал розвитку в Україні.

Дослідження практики розвитку соціального підприємництва свідчить, що ця організаційна форма господарювання може розглядатись як ефективний механізм вирішення багатьох соціально-

економічних проблем, таких як: працевлаштування, ресоціалізація, адвокація та подолання стигматизму уразливих категорій населення (вимушених переселенців, інвалідів та ветеранів АТО тощо), а також забезпечення соціальної згуртованості та зменшення рівня соціального відчуження і конфліктності. При цьому соціальне підприємництво демонструє значний інституційний потенціал як механізм підвищення сукупної економічної ефективності та збільшення національного багатства, створюючи при цьому потенційні конкурентні переваги як для соціально-обмежених груп та власників бізнесу, так і для суспільства загалом.

Інституційною передумовою ефективного розвитку соціального підприємництва в Україні повинна стати державна програма його підтримки, що насамперед передбачає унормування правового статусу цієї специфічної організаційної форми бізнесу та закріплення основних юридичних норм їх функціонування, відсутність яких ускладнює розвиток соціального підприємництва в Україні.

Важливість законодавчого оформлення правового статусу СП зумовлена необхідністю відмежування його від інших видів бізнесу. Існує загроза, що якщо суспільний запит на соціальне підприємництво не буде задоволений через те, що під його «вивіскою» з'явиться занадто багато малоефективних непідприємницьких по своїй суті організацій, явище буде дискредитоване, а перспективи його розвитку будуть сумнівними.

Державна підтримка має бути скерована на створення сприятливих умов для розвитку соціального підприємництва, що передбачає такі складові:

– розвиток системи мікрокредитування та лояльного кредитування СП;

– зменшення податкового тягаря та створення системи пільг для СП;

– підтримка міжсекторального партнерства та ініціатив громадського сектора, а також інституційних одиниць сприяння розвитку СП на рівні ОТГ;

– формування сприятливої екосистеми для розвитку підприємницьких структур, у т.ч. – підтримка формування

організаційної структури соціальних інновацій (інкубаторів та акселераторів для розвитку соціальних стартапів);

– інформаційно-консалтингова підтримка, що передбачає створення державного реєстру соціальних підприємств та активну популяризацію самої ідеї соціального підприємництва[749].

Ефективний розвиток соціальних підприємств можливий лише за умови створення відповідної національної стратегії на основі принципів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), рекомендованих міжнародним стандартом ISO 26000. Застосування КСВ як базової стратегії розвитку соціального підприємства уможливлює більш чітке визначення його місії, що реалізується на рівні принципів, процесів та результатів діяльності компанії та її активної співпраці із різними групами заінтересованих осіб, які можуть бути інвестиційними, інформаційними та інституційними партнерами СП.

4.6. Розвиток інноваційних форм вітчизняного підприємництва в умовах глобалізаційних викликів XXI ст.

Попри те, що інноваційність є базовою ознакою підприємництва як економічної діяльності, у сучасній науці немає уніфікованого визначення інновацій, а поняття «інноваційне підприємництво» в умовах становлення цифрової економіки та розвитку глобальних інформаційно-комунікаційних мереж набуває нових смислів. Відповідно до шумпетеріанського підходу інновації – ядро економічного розвитку, економічна діяльність, яка руйнує старі структури та мобілізує наявні ресурси з метою їх продуктивнішого використання[750]. Вони є невід'ємною складовою «творчого

[749] Супрун Н.А. Тенденції та перспективи розвитку соціального підприємництва в Україні. *Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку*: монографія / Пашко П.В., Лазебник Л.Л., Белінська Я.В. та ін.; за ред. д-ра екон. наук Л.Л. Лазебник; Державна фіскальна служба України; Університет державної фіскальної служби України. Ірпінь, 2019. 446 с.

[750] Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку. Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. 242 с.

руйнування», ендогенного розвитку, що стимулюють підприємницьку діяльність, конкуренцію, підвищення рівня зайнятості та добробуту населення. Існують різні класифікації інновацій: одиничні, дифузні; глобальні, регіональні та локальні; підсилювальні та підривні тощо. *Глобальні дифузні інновації* передбачають появу принципово нових видів продукції, технологій, нових методів управління, які швидко поширюються в міжнародній практиці. Згідно з теорією професора Гарвардської бізнес-школи К. Крістенсена варто розрізняти також *підсилювальні* та *підривні* технології[751]. Перші сприяють економії на витратах та зменшенню собівартості продукції, тоді як підривні технології не просто зумовлюють поліпшення продуктивності праці, а й створюють на ринку пропозицію товарів з новими споживчими характеристиками. Якщо на початку 2000-х років Я. Корнаї відзначав «технопаузу» після появи двох революційних технологій (комп'ютера та Інтернету)[752], то наразі спостерігається прискорення розвитку т.зв. «експонентних» чи підривних технологій. За даними The Digital Economy and Society Index (DESI) до топ-10 стратегічних трендів у технологіях 2017 р.(більшість із яких і є підривними технологіями) належать розвиток інтелектуальних (штучний інтелект, машинне навчання, інтелектуальні додатки, Інтернет речей), цифрових (блокчейн, цифрові двійники, віртуальна та доповнена реальність), мережевих технологій (адаптивна архітектура безпеки, платформи цифрових технологій, розподілена архітектура сервісів і додатків, месенджери)[753] тощо. Такий технологічний «прорив» зумовлює суттєві зміни в підприємницькому середовищі. Революційне поширення інформаційних технологій докорінно уже змінило різні галузі виробництва: роздрібну торгівлю, книговидавництво, готельний, музичний бізнес тощо. За версією Forbes до найбільш інноваційних компаній відносять організації, що, на думку

[751] Крістенсен К.М. Дилема інноватора. Як нові технології нищать сильні компанії. Київ: Yakaboo, 2017. С. 17–19.

[752] Корнаи Я. Инновации и динамизм: взаимосвязь систем и технического прогресса. *Вопросыэкономики*. 2012. № 4. С. 4–5.

[753] Digital Economy and Society Index (DESI) 2017.URL: europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-352_en.pdf

інвесторів, у найближчому майбутньому зроблять прорив у своїй галузі.

Ці глобальні тенденції розвитку підприємництва специфічно проявляються в Україні, накладаючись на низку власних інституційних чинників і соціальних деформацій. Зокрема, важливим трендом, що впродовж 2005–2013 рр.гальмував розвиток підприємництва в Україні, стало зниження рівня економічної (і, відповідно, підприємницької) активності населення, що було зумовлено кризою лідерства, влади й довіри. Згідно із соціологічними опитуваннями, у 2008 р.значна частина населення (більше третини опитаних респондентів – 38,4%) заявляла про неготовність до ведення підприємницької діяльності, результати чого представлені на рис. 4.9.

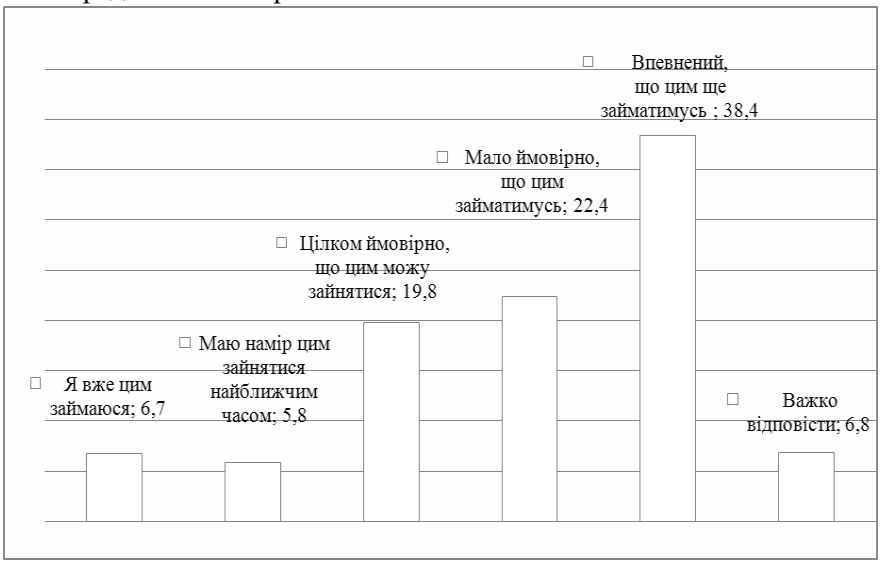

Рис. 4.9. Результати опитувань Центру Разумкова щодо готовності українців здійснювати підприємницьку діяльність

Джерело: складено автором на основі даних опитування «Якою мірою Ви готові зайнятися підприємницькою діяльністю?» / Центр Разумкова.. URL: httpold.razumkov.org. uaukrpoll.phppoll_id=362

Починаючи з 2014 р.в Україні спостерігається підвищення рівня громадської активності та волонтерства, що позитивно вплинуло на розвиток малого бізнесу. Згідно з даними Державної служби

статистики України дедалі більше людей усвідомлюють необхідність брати на себе відповідальність за свій добробут (рис. 4.10). Майже 70% домогосподарств України переконані в потребі самостійно (лише 2%) або спільно з державними інститутами вирішувати проблеми неякісного життєвого простору й низьких доходів населення[754].

З одного боку, це свідчить про посилення переконань щодо неефективності державних інститутів у забезпеченні добробуту населення, а з іншого – про позитивний тренд у суспільних настроях: поступову відмову від традицій патерналізму.

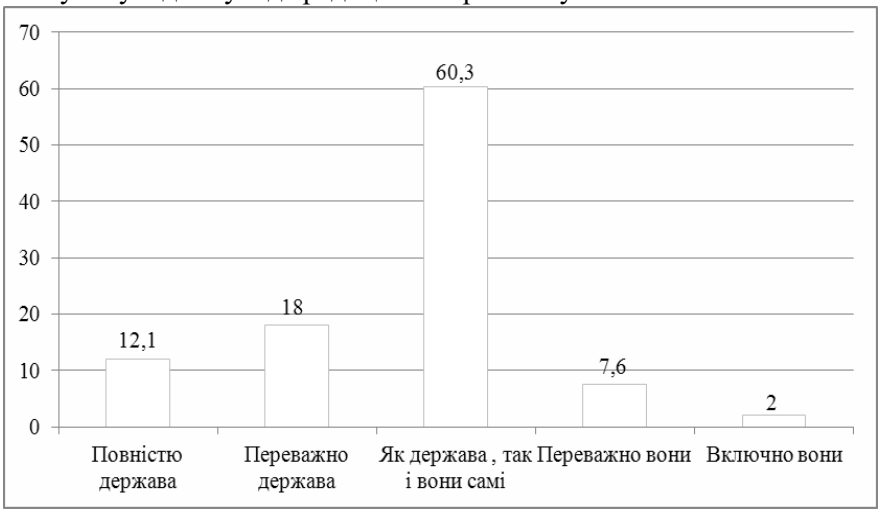

Рис. 4.10. Уявлення домогосподарств про розподіл відповідальності за їхній добробут

*Джерело:*URL: http://www.ukrstat.gov.ua

Зростання рівня громадянської відповідальності, економічної активності та поступової відмови від традицій патерналізму значною мірою зумовлене кризовими викликами, пов'язаними з війною та загальною соціально-економічною нестабільністю, що простимулювали суспільство до застосування таких підприємницьких форм, які виявили свою ефективність як у

[754] Соціологічне дослідження домогосподарств та їх відповідальності за свій добробут /Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

історичній традиції українського підприємництва, так і в новітній практиці західного бізнесу. Зокрема, йдеться про нові форми підприємництва, що не вписуються в ієрархічну структуру економіки, а будуються на основі мережевих зв'язків.

Розвиток інформаційних технологій, глобальна конкуренція та інституційні механізми впливають на вибір бізнес-моделі підприємств. Останнім часом економісти дедалі частіше стверджують про поступовий занепад класичної ієрархічної організації або організацій лінійного типу, які покладено в основу підприємницьких структур XX ст. Лінійна організація класичного підприємства передбачає поетапне створення та передачу цінності. Спочатку компанія розробляє модель продукту, потім виробляє його, виставляє на продаж і створює систему для надання послуг. Такий лінійний ланцюг створення цінності та переходу її від виробника до споживача описується моделлю «бізнес – споживач» (business-to-customer, b2c). Останніми роками все більше компаній заміняють «конвеєрну» систему платформною.

Платформа – підприємство, що забезпечує вигідну взаємодію між виробниками та споживачами, створює відкриту інфраструктуру для її учасників та встановлює правила, тобто сприяє розвитку організованих ринків. Основне завдання платформи – створити зв'язки між користувачами та сприяти обміну товарами, соціальною валютою, стимулюючи створення цінності усіма учасниками[755]. Сучасні платформи, що базуються на застосуванні цифрових технологій, усувають перешкоди місцезнаходження користувачів та часового поясу, в якому вони перебувають, знижуючи бар'єри для ведення бізнесу. Для цього платформи використовують різні програмні продукти, що об'єднують виробників і споживачів швидше та простіше, ніж раніше. Відповідно проста організація трансформується в складну мережеву систему, де виникають різні типи взаємозв'язків між виробниками, споживачами та платформою. У рамках платформ є різні типи користувачів – продавці, споживачі, проте їхні функції постійно змінюються: споживач може ставати

[755] Паркер Дж. Революция платформ. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2017. С. 21.

продавцем, продавець – споживачем чи одночасно виконувати обидві функції. Таким чином, формується двосторонній ринок, у процесі взаємодії на якому користувачі розповсюджують, використовують і спільно створюють певну цінність. І все це стає можливим завдяки зв'язкам, формування яких забезпечує платформа. У такий спосіб ринкові комунікації b2b (бізнес – бізнес, business-to-business), b2c (бізнес – споживач, business-to-customer); b2a (бізнес – держава, business-to-administrator) поступово трансформуються у peer-to-peer (p2p) – взаємозв'язки рівних з рівними.

Традиційні «лінійні» компанії, як правило, створювалися в умовах дефіциту основних ресурсів. Доступ до останніх дозволяв посісти монопольне становище та закріпити свої конкурентні переваги на певний час. *Платформні бізнес-моделі* часто витісняють з ринку традиційні компанії, оскільки вони ефективніше масштабуються, виключають посередництво (хоча платформа фактично є посередником нового типу), розкривають нові джерела створення, передачі цінностей та формування активів, використовують інструменти соціального контролю тощо[756]. Унаслідок поєднання традиційних для українського соціуму форм господарської організації (самоорганізація, взаємодопомога, кооперація) та інноваційних креативних підходів до вирішення економічних проблем на основі ІТ-технологій значного поширення набули нові форми підприємницької діяльності у сфері *шерінгової економіки* (економіки спільного споживання).

Найбільше поширення у сфері шерінгової економіки набули підприємства, що надають послуги *райдшерінгу* (спільного споживання транспортних послуг), *код-шерінгу* (спільна комерційна експлуатація авіарейсів кількома авіакомпаніями, одна з яких є оператором, а інші –маркетинговими партнерами), *краудсорсингу* (розподіленого використання ресурсів на основі передачі частини підприємницьких та технологічних функцій невизначеному колу осіб на підставі публічної оферти), *краудфандингу* (спільного споживання та перерозподілу фінансових ресурсів), а також

[756] Паркер Дж. Революция платформ. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2017. С. 49.

спільного споживання знань та розподіленого доступу до товарів, послуг та інформації тощо.

Підприємництво у сфері шерінгової економіки у світовій практиці отримало розвиток після кризи 2008 р., яка привернула увагу суспільства до проблем економії ресурсів, екологічного господарювання, відродження довіри. Сьогодні лише в США оборот шерінгової економіки оцінюють у близько 3 млрд дол. і прогнозують її зростання щонайменше на 25% щорічно[757]. За даними аналітиків компанії PricewaterhouseCoopers у 2015 р.вартість трансакцій шерінгових платформ становила 28 млрд євро, а доходи платформ – 4 млрд євро. До 2025 р.прогнозується, що вартість трансакцій та доходи сервісів зростуть до 570 млрд та 83 млрд євро відповідно[758].

В Україні перші підприємницькі шерінгові форми почали засновуватись у 2014 р.і набули поширення у сферах райдшерінгу, спільного споживання знань, розподіленого доступу до товарів та послуг. Найбільш відомими шерінговими проєктами в Україні є BlaBlaCar (світовий лідер у сфері райдшерінгу), Prometheus (навчальна онлайн платформа), OLX (онлайн платформа для обміну та купівлі-продажу товарів).

Міжнародна мережа BlaBlaCar діє з 2004 р., об'єднуючи 35 млн користувачів із 22 країн. За даними BlaBlaCar за період існування сервісу водіям вдалося зекономити майже 275 млн євро. В Україні сервіс з'явився після покупки українського старт-апу «Подорожники». Лише за 2016 р.до українського сервісу приєдналося майже 1 млн осіб[759] і число користувачів продовжує зростати. Середній вік споживачів – 29–35 років, це найбільш економічно активна та освічена молодь.

Найбільш відомими підприємницькими організаціями у сфері спільного споживання знань в Україні стали локальні проєкти Preply

[757]Sharingeconomy / PricewaterhouseCoopers. URL: https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf

[758]2016 PwCanalysis. URL: http://www.pwc.com/gx/en/about/global-annual-review-2016/what-we-think.html

[759]Лазоренко А. Философия шеринга стремительно развивается. URL: https://www.business.ua/companies/filosofiya_sheringa_stremitelno_razvivaetsya-354287

(інформаційна платформа пошуку платних навчальних послуг) і Prometheus (онлайн платформа безкоштовного навчання; проєкт стартував у жовтні 2014 р,. і вже через вісімнадцять місяців на ньому було зареєстровано 225 тис. слухачів). Місія Prometheus полягає в тому, щоб здійснити освітню революцію в Україні, зняти бар'єри та розширити доступ до якісного контенту для всіх користувачів, незалежно від їх походження та місця розташування. Так, за сорок днів 2016 р.за допомогою краудфандингової платформи «Спільнокошт» «Prometheus»-у вдалося зібрати 515 тис. грн для запуску пілотного проєкту змішаного навчання у кількох українських вищих навчальних закладах у різних містах України[760].

Активно розвиваються в Україні як міжнародні (TaskRabbit, Upwork), так і локальні (Kabanchik.ua) шерінгові платформи обміну іншими сервісними послугами та компетентностями. У 2015 р.через сервісну платформу Kabanchik.ua щодня надавалося понад 500 послуг, середня вартість яких становила близько 20 дол. Сервісні платформи сприяють активізації підприємницького середовища та самого підприємницького процесу завдякиоптимізації логістичного процесу та зниженню рівня трансакційних витрат на пошук інформації, поєднання послугонадавачів та послугоотримувачів, забезпечення якості надання послуг тощо.

Значне поширення в Україні отримали онлайн-платформи для обміну речами, найбільшими серед яких є OLX (глобальна платформа, що використовується майже в сороках країнах світу) і «Плюшкін» (локальна екологічно орієнтована онлайн платформа обміну товарами та послугами, що розпочала роботу в 2014 р.). Згідно з дослідженнями компанії Gemius (Fusion панель, червень 2016 р.) сайт OLX належить до топ-10 найпопулярніших ресурсів в Україні, а кожен другий інтернет-користувач щонайменше раз у місяць відвідує сторінку сайту. Сервісом «Плюшкін» у 2015–2016 рр.скористалося кілька тисяч осіб.

Одночасно з економікою спільного споживання розвивається й інший напрям спільного інноваційного підприємництва – за допомогою спільного фінансування (краудфандингу), що є

[760]Prometheus: революція в освіті. URL: https: //biggggidea.com/project/prometheus-revolyutsiya-v-osviti

альтернативою банківському кредитуванню підприємницької діяльності. За даними одного з найвідоміших світових майданчиків краудфандингу Kickstarter у 2015 р.найбільше фінансуватися проєкти, пов'язані з технологіями (129 млн дол.), дизайном (96,7 млн дол.), іграми (89,0 млн дол.), фільмами та відео (66,4 млн дол.), музикою (34,1 млн дол.), їжею (28,1 млн дол.), модою (22,8 млн дол.)[761]. Популярність краудфандингу зростає завдяки використанню сучасних веб-технологій, що створює нові можливості для підприємницької кооперації ресурсів. За прогнозами Світового банку до 2025 р.щорічні внески в краудфандинг зростуть до 93 млрд дол. Згідно з даними звіту Massolution's 2015CF – Crowdfunding Industry Report у 2014 р.цей ринок виріс утричі – на 167%, досягнувши 16,2 млрд дол., тоді як у 2013 р.було залучено лише 6,1 млрд дол. Зазначимо, що в 2015 р.краудфандингові платформи мобілізували понад 34,4 млрд дол[762].

В Україні одними із найбільш успішних краудфандинг-майданчиків є biggggidea.com та «Спільнокошт», де акумулюються грошові ресурси на проєкти у сфері освіти, охорони здоров'я,літератури, музики, журналістики й наукових досліджень. Станом на кінець 2016 р.на платформі «Спільнокошту» отримали необхідне фінансування понад 150 проєктів, серед яких переважалипроєкти соціальних підприємств, що орієнтовані на вирішення істотних соціальних проблем та створення приросту соціальної вартості. Завдяки міжнародній краудфандинговій платформі Kickstarter були не лише профінансовані та розпочали виробництво, а й отримали міжнародне визнання інноваційні українські проєкти – LaMetric (зібрано 369 тис. дол.),Petcube – прилад для дистанційного спілкування з домашніми тваринами (251 тис. дол.), iBlazr – світодіодний спалах для смартфонів (156 тис. дол.)[763]. Водночас лише протягом 2014 р.понад 1 тис. громадян України профінансувала проєкти обсягом 259 тис. дол., що свідчить

[761]Kickstarter. URL: https://www.kickstarter.com/press?ref=hello
[762]Massolution in their 2015 Crowdfunding Industry Report. URL: http://crowdexpert.com/ crowdfunding-industry-statistics
[763]Kickstarter. URL: https://www.kickstarter.com/press?ref=hello

не лише про існування внутрішніх інвестиційних резервів, а й про те, що в національній економіці не створено ефективних механізмів перетворення заощаджень в інвестиції, що знижує інвестиційну і підприємницьку активність.

Зростання громадянської активності українців спричинило активізацію розвитку мікропідприємств та малих підприємств на засадах соціального підприємництва та поєднання принципів підприємницького розрахунку й кооперації ресурсів. Прикладом такого підприємства є ресторан Urban Space 100 у м. Івано-Франківську, метою заснування якого є створення комунікаційної платформи для суспільного обговорення та вирішення соціально-економічних проблем міста. Підприємство засноване на кооперативних засадах,кожний співзасновник є власником паю (вартістю 1 тис. дол.) статутного капіталу компанії, що становить 100 тис. дол. 80%прибутку компанії витрачається на фінансування суспільних потреб.

До негативних ефектів розвитку такого виду інноваційного бізнесу відносимо занепад конкуруючих компаній, підвищення рівня структурного безробіття, збільшення обсягу неформального сектора (у випадку, якщо такі відносини не врегульовані законодавчо). Проте, на нашу думку, формування такого інноваційного бізнесу має більше переваг, ніж недоліків, та відповідає суспільним запитам сучасності.

Особливість функціонування таких компанійполягає в тому, що вони є формою платформного бізнесу, який створюється через поєднання новітніх інформаційних технологій та соціальних інновацій, відрізняється нелінійною структурою, використовує мінімальну
кількість власних засобів виробництва та потенціал сформованих спільнот як джерела попиту й пропозиції активів[764]. Засадничі принципи діяльності шерінгових форм підприємництва – децентралізований обмін, спільне використання ресурсів та спільне фінансування проєктів, *пірінгова система комунікації* (від *peer-to-*

[764] Єлісєєва Л.В. Сучасні тенденції розвитку інноваційних форм підприємництва у міжнародній практиці. *Історія народного господарства та економічної думки України.* 2017. Вип. 50. С. 338–350.

peer – рівний рівному) – створюють умови для рівного доступу до ресурсів усім учасникам економічної взаємодії, що зменшує асиметрію інформації та економічних можливостей, сприяючи формуванню висококонкурентного ринку та розвитку інклюзивної та сталої моделі суспільно-економічного розвитку.

Висновки до розділу 4

Зі здобуттям державної незалежності України в основу економічних перетворень було покладено ідею відродження і розвитку індивідуальних та партнерських форм підприємництва на основі трансформації відносин власності. Основу інституціонального оформлення підприємницького процесу, становлення та розвитку підприємницького середовища в умовах трансформаційних перетворень економіки визначала приватизація державних підприємств, що розпочалася у 1992–1994 рр.Зосередженість приватизаційного процесу в сегменті великих підприємницьких структур об'єктивно спричинила формування асиметричних умов інвестування у корпоративний сектор для великих і дрібних інвесторів, а також зумовила викривлення механізмів масової приватизації, використання сертифікатів власності та реальних коштів.

Упродовж 1995–1998 рр.на етапі т.зв. «сертифікатної приватизації» відбулася концентрація власності в руках керівників державних підприємств (шляхом викупу акцій на привілейованих умовах), що заклало підґрунтя для інсайдерського контролю. Лише в період 1999–2002 рр., коли розпочався продаж державного майна за реальні грошові кошти, корпоратизація набула реального ринкового змісту. Через комерційні та некомерційні конкурси, грошові аукціони та продаж пакетів акцій на фондових біржах приватизовано значну

кількість державних об'єктів; при цьому до приватизаційних процесів були залучені великі зовнішні інституційні інвестори. Разом із тим домінування номенклатурного і кримінального характеру приватизації не забезпечило інституційних умов для ефективного розподілу власності. Було сформовано модель правової невизначеності, зокрема розмитих прав власності, та систему вибіркового правозастосування, що загалом відповідає вітчизняній

історичній традиції партикулярного регулювання майнових і господарських відносин. Це стало інституційним підґрунтям для реалізації спотвореної мотивації економічних агентів щодо отримання доходів від перепродажу об'єктів власності та «проїдання» капіталу тощо. Найбільшими за рівнем капіталізації та масштабами діяльності вітчизняними корпораціями є переважно підприємства сировинних галузей, насамперед нафтогазової, металургійної, хімічної, а також машинобудування та автомобілебудування, значна частина яких є експортноорієнтованими підприємствами.

Негативний вплив на процесиформування та розвитку малого і середнього підприємництва в Україні чинять такі регуляторні бар'єри: порушення органами державної влади принципів і законодавчих норм у галузі регуляторної політики; обтяжливість процедур дозвільної системи, системи ліцензування, державного нагляду (контролю); надвисокі та складні в адмініструванні податки, значне навантаження на фонд оплати праці; високі ставки кредитів та їх недоступність для малого та середнього бізнесу; сприяння тінізації економіки, контрабанда, корупція на всіх рівнях влади; рейдерські атаки та слабкий захист права власності та ін.

Формуванню ефективної та чисельної підприємницької верстви серед селянства в сучасній Україні перешкоджає незавершеність земельної реформи як основної причини незначного розвитку фермерського руху, недостатність його підтримки з боку держави та органів місцевого самоврядування, опанування потенційних для дрібних та середніх сільськогосподарських підприємств ринків агрохолдингами, що є більш стійкими технологічно та фінансово, недоступність банківських кредитів для фермерів та нерозвиненість ринкової інфраструктури села. Перспективним напрямом розвитку дрібних селянських (фермерських) господарств як базових господарських одиниць українського села є об'єднання на добровільних засадах у сільськогосподарські кооперативи у сфері кредиту, постачання, переробки та збуту сільськогосподарської продукції для одержання можливості скористатися позитивним ефектом масштабу виробництва та реалізації соціального капіталу як чинника економічної конкурентоспроможності. Для розвитку сільськогосподарської кооперації необхідно популяризувати

кооперативну ідею в суспільстві з метою формування її позитивного іміджу та підвищення рівня довіри до кооперативів, поширювати кооперативні знання, сприяти формуванню кооперативного сегменту в сучасній кредитно-банківській системі, законодавчо врегулювати неприбутковість кооперативу та систему оподаткування (законодавчо передбачені пільги у сплаті податків для фермерів нівелюються за умов об'єднання їх у кооперативи) тощо.

Розвиток фінансового підприємництва в Україні відбувається під впливом постійного реформування ключових напрямів фінансово-економічної політики держави на засадах «політичної» доцільності, що обумовило формування цього виду підприємницької діяльності не як локомотиву соціально-економічного розвитку, а як механізму впливу великих промислових груп на вектори розвитку держави загалом. Водночас в умовах фінансово-економічної нестабільності недостатній рівень функціонування фондового ринку та формування комерційних банків як основи фінансового підприємництва зумовлює диспропорції у структурі ринку, коли частка державних цінних паперів значно переважає частку інших фінансових інструментів та призводить до суттєвого зниження ділової активності, істотного здорожчення фінансово-інвестиційних ресурсів, та провокує подальшу тінізацію економіки країни.

Перспективи розвитку підприємництва пов'язані не лише з подоланням інституційних деформацій, а з утвердженням глобальних інноваційно-організаційних трендів і нових етичних засад бізнесу. Провідними сучасними тенденціями розвитку підприємництва в Україні є відмова від вузько-функціональної спеціалізації на користь диверсифікації виробничих та бізнес-процесів, що зумовлює необхідність розвитку складних інтегрованих підприємницьких структур; віртуалізація підприємницької діяльності, розвиток «мережевого підприємництва» і т.зв. «віртуальних» корпорацій – комунікативних спільнот, які діють як тимчасові альянси незалежних компаній, об'єднаних спільною стратегічною ціллю, що координують свої дії за допомогою комп'ютерних технологій; активне впровадження організаційних та управлінських інновацій;трансформація організаційної структури великих централізованих ієрархічних підприємств в організації мережевого типу, тимчасово діючі проєктні та міжфункціональні команди із

гнучкими зв'язками, що супроводжується дебюрократизацією, децентралізацією та підвищенням гнучкості підприємницьких організаційних структур та їхньої системи управління. Експонентний розвиток інтернет-технологій та мережевої економіки спричинили становлення економіки спільного споживання та появу шерінгових компаній як підприємницьких структур нового типу, що функціонують на засадах децентралізованого обміну ресурсами, колективного фінансування проєктів, спільного споживання та простору для діяльності.

Історико-економічний аналіз процесів зародження, становлення та розвитку підприємництва на українських теренах засвідчив, що періоди зростання господарської ініціативи та розбудови підприємницького середовища змінювалися тривалими періодами згортання приватної власності, господарської самостійності, ринкової конкуренції, витіснення мережевих економічних зв'язків ієрархічними. Головним чинником інституційних зламів, які гальмували або унеможливлювали соціальний поступ на засадах економічної свободи та інноваційної діяльності, слугувала втрата української державності та силовий перехід на іншу політико-економічну модель соціальної організації. Так сталося в українській історії тричі. Вперше – коли Велике князівство Литовське та Королівство Польське у XVI – на початку XVII ст. встановили інституційні бар'єри розвитку українського підприємництва в той час, коли формувалася промислова структура господарства та національні ринки. Вдруге – коли Російська імперія ліквідувала економіко-правові основи підприємництва шляхом повторного укорінення інститутів особистої залежності та кріпосницької експлуатації після Української національної революції 1648–1676 рр.І втретє – коли радянська влада знищила економічні інститути ринку, замістивши їх державною монополією та витіснивши підприємництво «в тінь», за межі легальної економіки, фізично винищила активну частину населення, що призвело до втрати т.зв. «гена підприємництва» та національного потенціалу інноваційності.

За таких умов підприємництво як інституційний комплекс, що детермінований попередньою траєкторією розвитку, зазнало у вітчизняній практиці критичної деформації. Сьогодні це виявляється у недостатнійінноваційності підприємницької діяльності, слабкості мотиваційних важелів конкурентного середовища, орієнтації на перерозподіл фінансових ресурсів і блокування доступу учасників економічних відносин до інформаційних і виробничих ресурсів. Причини, що обумовили

сучасні характеристики підприємництва в Україні, мають глибокі історичні корені та інституційну природу.

Зародження підприємництва як інноваційної форми господарювання, що є рушієм економічного розвитку та основою позитивної соціальної динаміки, на українських теренах відбулося в ході поширення протопідприємницьких видів економічної діяльності та господарських організацій на етапі формування місцевих та регіональних ринків у добу середньовіччя (XI–XV ст.). Попри те, що в науковий обіг термін «підприємець» був уведений лише у XVIII ст., формування підприємницького середовища та поширення духу підприємництва прослідковується вже упродовж XI–XVII ст., коли відбувалося становлення таких його видів, як виробниче, комерційне, посередницьке, страхове, фінансове підприємництво. Відповідна господарська діяльність характеризувалася самостійністю, ініціативністю, системністю, ризикованістю та націленістю на отримання прибутку, а не лише на задоволення своїх приватних, сімейних чи родинних потреб, тобто рисами, що притаманні підприємництву. Ця діяльність забезпечувала, по-перше, організацію ремісничого виробництва, збут виготовленої продукції на місцевих та міжнародних ринках; по-друге, реалізацію виробничої ініціативи, створення нових продуктів, налагодження та підтримування ділових відносин, опанування нових торгових шляхів та ринків; по-третє, освоєння нових видів промислової сировини та відкриття способів застосування природних ресурсів, збір продукції для експорту, що відповідає сучасному трактуванню функцій підприємництва, а саме: ресурсній, організаційній, творчій.

У XVI–XVIII ст., коли розгорнувся активний процес розбудови національних ринків і держав, зароджувалися та розвивалися тенденції, що в подальшому визначили ґенезу українського господарства та модель його інтеграції в загальноєвропейський простір. Ключове значення в економічному розвитку на етапі формування національних ринків мала взаємодія держави з підприємницьким середовищем. Проте на українських землях у період їх підпорядкування Великому князівству Литовському, Королівству Польському та Московському царству державна регламентація господарського життя була спрямована на обмеження

економічної свободи та протидію національній господарській ініціативі українців, насадження регіонального партикуляризму, формування ієрархічно-екстрактивної інституційної структури економіки. Така політика забезпечувала політичне та економічне зміцнення новопосталих держав – Речі Посполитої та Російської імперії – за рахунок інкорпорації та використання ресурсного потенціалу українських земель. При цьому питомі національні риси господарської культури та суспільної організації, що слугують інституційним базисом розвитку підприємництва, – самостійність, економічна свобода й ініціативність, особиста відповідальність і демократизм самоврядування – витіснялися насаджуваними формами залежності, підлеглості, механізмами примусу, обмежень і заборон.

У XIX ст. чинниками деформації національного підприємництва під дією накинутих феодальних інститутів влади-власності (кріпосництво, самодержавство) слугували: надмірна централізація та бюрократизація господарського життя; концентрація в руках держави фінансових потоків і прибуткових видів діяльності; перетворення держави на головного інвестора, залежність утворення великих капіталів від держави; слабкість інституційних механізмів капіталізації активів; відсутність визначеного правового поля підприємницької діяльності; нестабільне, залежне від волі чиновників, становище підприємців; переважання персоніфікованих форм угод над універсальними контрактами; домінуюче положення у господарському та підприємницькому середовищі неукраїнців за походженням (росіян, поляків, євреїв, німців та ін.); партикулярне регулювання господарської діяльності.

Ретроспективний аналіз видів та організаційних форм господарської діяльності надав змогу визначити вплив підприємництва на структурну перебудову економіки. Зокрема, період активного розвитку приватних промислів в Україні (XVII ст.) характеризується домінуванням видів виробництва, пов'язаних з лісовим та сільським господарством; становлення мануфактур (XVIII ст.) – виробництвом металевих виробів та продукції, пов'язаної з озброєнням; зародження фабрик (кінець XVIII – перша половина XIX ст.) – розвитком легкої та харчової промисловості; формування фабрично-заводського виробництва на капіталістичній основі (друга половина

XIX ст.) – постанням галузей другого технологічного укладу – кам'яновугільної, металургійної, машинобудівної (рейкопрокатних, паровозо- та вагонобудівних заводів, виробництва сільськогосподарських машин тощо).

На межі XIX–XX ст. ключова роль держави у розвитку промислового підприємництва, що забезпечувала його форсовану розбудову та структурно-технологічну модернізацію економіки, разом із тим сприяла монополізації нових перспективних галузей та обумовила деформацію важливих інституційних характеристик підприємництва. Це виявилося у зменшенні його інноваційного потенціалу, зниженні рівня економічної активності та відповідальності, орієнтації на зовнішні джерела інновацій та інвестицій. Вибіркова урядова підтримка окремих представників фінансово-промислових кіл призвела до укорінення системи фаворитизму, зрощення державної бюрократії з великим капіталом, трансформації архаїчно-феодальної моделі економіки в олігархічну. Використання державних фінансів та національного багатства фінансово-промисловими групами в умовах тотальної обмеженості доступу до головних ресурсів для широкого кола промисловців, формування компрадорського капіталу, асиметричні та непослідовні реформи обумовили закріплення негативних тенденцій ґенези підприємництва та укорінення інститутів, які не сприяють досягненню суспільно значимих цілей – економічного розвитку та народного добробуту.

Особлива роль у трансформації господарського середовища на ринкових засадах та розвитку підприємництва належить соціальним чинникам економічного розвитку. Зокрема у другій половині XIX – на початку XX ст. такими чинниками слугували: формування нової трудової етики, становлення інститутів регулювання соціально-трудових відносин, зміна соціальної структури українського суспільства, зародження робітничого руху та інституційних механізмів соціального захисту, становлення системи фахової економічної освіти тощо. Розвиток промисловості, концентрація виробництва та нові вимоги до якості робочої сили спричинили зародження соціального партнерства як модерної моделі відносин між працедавцями та робітниками. Запити суспільства щодо врегулювання соціальних відносин і забезпечення умов відтворення

та розвитку людського потенціалу економіки обумовили формування системи медичного обслуговування, охорони праці, страхування, пенсійного забезпечення, вирішення житлового питання робітників тощо. Разом із тим унаслідок збереження історично визначеної рудиментарної ієрархічно-станової структури суспільства, що характеризувалася поляризацією у розподілі прав, привілеїв, економічної влади та відповідальності, потенціал соціальних чинників економічного розвитку під час ринкової трансформації вітчизняного господарського середовища було використано лише частково.

Головним змістом еволюції вітчизняного підприємництва у радянський період 1920–1980-х років були процеси становлення, панування та деструкції мобілізаційної моделі т.зв. «державного підприємництва», що являла собою докорінну деформацію інституту підприємництва, зумовлену знищенням його ключових ознак – свободи вибору, самостійності, ризиковості, орієнтації на комерційний успіх – та майже повним витісненням приватного підприємництва сурогатом монопольної державної квазіпідприємницької діяльності, здійснюваної на основі методів директивного планування, централізованого розподілу ресурсів та командних форм управління виробництвом. У довгостроковій історичній перспективі існування радянської моделі «державного підприємництва» виявилось неефективним, оскільки, по-перше, не було вироблено засобів реальної протидії специфічним вадам державної форми підприємництва, насамперед таким, як деперсоніфікація суб'єкта підприємницької діяльності, управлінський абсентеїзм, безвідповідальність і відсутність дієвого мотиваційного механізму впровадження новацій, що зумовило уповільнення технічного прогресу; по-друге, виснаження трудових ресурсів унаслідок надмірної некомпенсованої праці призвело до хронічного дефіциту робочої сили, зниження мотивації до праці і виявило нездатність тоталітарної держави та планової економіки до своєчасного задоволення зростаючих потреб соціуму.

Реалізація підприємницької ініціативи за таких умов можлива була тільки в межах незаконної діяльності різного роду «тіньовиків» – спекулянтів, фарцовщиків, т.зв. «цеховиків» тощо. Крім того, на різних етапах соціалістичних перетворень економіки більшою чи

меншою мірою був задіяний потенціал кооперації як форми господарської самоорганізації. Радянський кооперативний рух жорстко регламентувався державою, що використала організаційно-господарські можливості приватних підприємств і кооперативів, їх технічний апарат, мобілізовані кошти, підприємницьку активність населення для забезпечення споживчого ринку та обслуговування потреб держави (збут промислової продукції через мережу недержавної торгівлі; перехід від нормованого постачання населення за картками до розгорнутої торгівлі тощо), проте так і не надала цим самобутнім соціальним інститутам підприємницької діяльності самостійності. У процесі утвердження адміністративно-командної системи управління економікою були збережені лише ті види кооперації (споживча та кустарно-ремісничa), що компенсували неспроможність держави забезпечити потреби населення. Причому лояльність зберігалась до того часу, коли кооперативна організація достатньо зміцніє та сформує власну матеріально-технічну базу для її націоналізації, а також поки державні підприємства хоч частково опанують відповідний сегмент економіки.

Навіть в умовах обмеженості використання підприємницького потенціалу кооперативними організаціями вони змогли розширити асортимент промислових і продовольчих товарів, мобілізуючи додаткові товарні ресурси місцевої промисловості та населення, розбудувати мережу переробних підприємств, збільшити обсяги продукції, що виготовлялись ними, підготувати кваліфіковані кадри для промисловості й торгівлі, надати їм робочі місця. Недержавні форми господарювання забезпечили історичну тяглість підприємництва, збереження економічної ініціативи, ризиковості, відповідальності, солідарності, самоорганізації як норм економічного життя. Спроби держави повністю витіснити приватне підприємництво були невдалими, насамперед через неможливість забезпечити населення необхідними товарами та послугами, придушити індивідуально-господарські ментальні установки та підприємницьку ініціативу.

Інакше було на українських територіях, що у міжвоєнний період не входили до складу Союзу РСР. У Галичині національний господарський рух набув значних масштабів, мав чисельну й розгалужену мережу приватнопідприємницьких і кооперативних

закладів та організацій, які не лише забезпечували населення якісними товарами та послугами, а й сприяли відтворенню та розвитку підприємницької культури, формуванню національної господарської еліти, зміцненню економічних підстав для самовизначення української нації. Досвід західноукраїнського менеджменту міжвоєнного часу є особливо цінним для розвитку сучасного підприємницького середовища та відродження засад інноваційної взаємодії, солідаризму та соціальної відповідальності.

Зі здобуттям державної незалежності України розпочався процес розбудови національної економіки та ринкових перетворень. Основу інституційного забезпечення становлення та розвитку підприємницького середовища визначала приватизація державних підприємств, що розпочалася у 1992–1994 рр.Проте неринковий за своїм характером приватизаційний процес унеможливив конкурентний перерозподіл капіталів і заклав тим самим деформуючі рамкові умови для подальшого ефективного розвитку підприємництва в Україні. У результаті відбулася монополізація економічної влади, сформувались асиметричні умови доступу до інформації та економічних можливостей для потенційних інвесторів, унаслідок чого відбулося злиття політичної еліти з бізнес-елітою та формування своєрідної приватно-бюрократичної власності, що цілком відповідає історичній траєкторії трансформації та традиційному режиму функціонування власності в Україні (нелегітимність, невизначеність, неефективність).

Сучасний стан підприємництва (рентоорієнтована поведінка, діяльність із перерозподілу коштів бюджету, компрадорський характер бізнесу) є результатом інституційної деформації, обумовленої історичною траєкторією розвитку господарства, що не сформувала конкурентного середовища, стимулів до технологічних інновацій, активного і відповідального суб'єкта економічної діяльності. Водночас під дією новітніх чинників глобального характеру формується нова парадигма підприємницької діяльності, для якої ключовими рисами є мережева побудова, стратегічний (націлений на довгострокову перспективу) характер, інформаційно-інноваційне наповнення, а вектором розвитку – соціальна спрямованість (побудова системи інклюзивних інститутів). Перспективи розвитку підприємництва в контексті синтезу

інноваційності та відповідальності пов'язані з поширенням норм корпоративної соціальної відповідальності, розвитком соціального підприємництва, розбудовою підприємницьких структур у сфері економіки спільного користування.

Наукове видання

Небрат Вікторія Василівна
Супрун Наталія Анатоліївна
Вербова Оксана Степанівна
Горін Назар Олегович
Боднарчук Тетяна Леонідівна
Чистякова Світлана Валеріївна
Курбет Олександра Петрівна
Кудласевич Ольга Миколаївна
Гордіца Кароліна Адольфівна
Дідківська Леся Володимирівна
Корніяка Олександр Володимирович
Сливка Тетяна Олександрівна
Єлісєєва Людмила Володимирівна

Підприємництво в Україні: історико-інституційний аналіз

За редакцією
доктора економічних наук В.В. Небрат

Оператор комп'ютерного набору*В.М.Бєляєва*
Редактори *І.І.Бажал, А.К.Кокошко, Т.П.Тацій*
Оригінал-макет *С.В.Чимбай*

Підписано до друку 06.12.2019р.
Формат 60×90/16. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 33,25. Обл.-вид. арк. 25,9.
Наклад 50 прим. Замовлення №

Віддруковано