

Саенко В. Г. Бизнес в Украине: социально-экономические процессы ориентирования на внешнеэкономические связи / И. Г. Бритченко, В. Г. Саенко // Науковий вісник Ужгородського національного університету: наукове періодичне видання; Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – Ужгород: ДВНЗ «Ужгородський національний університет», 2016. – № 10, Ч. 1. – С. 64 – 70.

УДК 339.972

Бритченко И. Г.

*доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов
Ужгородского торгово-экономического института
Киевского национального торгово-экономического университета*

Саенко В. Г.

*кандидат наук по физическому воспитанию и спорту, доцент,
доцент кафедры олимпийского и профессионального спорта
Луганского национального университета имени Тараса Шевченко*

Britchenko I. G.

*Doctor of Economic Science, Professor
The head of finance and economics Department at Uzhgorod Trade and
Economic Institute Kyiv National University of Trade and Economics*

Saienko V. G.

*PhD of Physical Education and Sport, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Olympic and Professional Sport
Luhansk Taras Shevchenko National University*

**БИЗНЕС В УКРАИНЕ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ
ОРИЕНТИРОВАНИЯ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ
BUSINESS IN UKRAINE: SOCIO-ECONOMIC PROCESSES
ORIENTATION TO THE FOREIGN ECONOMIC RELATIONS**

Аннотация. В статье описаны результаты анализа условий становления бизнеса в Украине, который прошел три стадии развития и утверждения. В их числе 1) фаза начального движения советского предпринимательства в 1985-1991 гг., строящегося на условиях планового командования и распределения, 2) фаза гибридного накопления ресурса бизнеса в 1992-2009 гг., основывающегося на условиях невмешательства, и, наконец, 3) фаза реорганизации бизнеса на научно-методической основе в 2008-2016 гг.

Ключевые слова: бизнес, советское предпринимательство, свободная зона, рыночные связи, непроемственная сфера, услуга, сервисная деятельность.

Постановка проблемы. Экономика Украины структурно формируется на потенциале предприятий, что унаследован от экономической системы СССР. Тогдашнее значение экономики для среды мирового хозяйства трудно переоценить. Приведем здесь три характеристики: 1) СССР входил в число пяти государств Мира, что были в состоянии самостоятельно производить все виды промышленной продукции, 2) на долю экономики СССР приходилось почти 20 % мирового промышленного производства и, наконец, 3) оборот внешней торговли СССР в 1988 г. превысил 132,0 млрд. руб., т.е. достиг почти 100,0 млрд. долл. США. Естественно то, что после разрушения государства, такая целостность потеряла 75 % и более своего зарубежного актива, а по этой причине должна была вести поиск новых форм активизации деятельности в области производства и обмена деятельностью. Поиск начался до развала государства и завершился тем, что на смену стабильным производствам, подчиненным плановой методологии организации, в экономику начали внедряться повсеместно процессы бизнеса и предпринимательства, а на этой основе ускоренно получают развитие разветвления и явления дробления деятельности и взаимодействия слабой стойкости.

Анализ последних исследований и публикаций. Аналитики [2, 6, 15] и др. подвергают исследованию процессы дробления видов деятельности, передаваемых в непроемственную сферу услуг, обращая внимание научной

общественности на объективный их характер и ход событий. Даются пояснения причин развития теории неуклонного утверждения сервисной деятельности, становящейся фактором экономического роста, что признается естественным и для самой промышленности, и для среды ее обеспечения. Свою долю в таком преобразовании получает бизнес, который в Украине прошел определенные фазы становления – а) фазу начального движения в формации административно-управляемого регулирования экономико-распределительными отношениями [20] и б) фазу гибридного накопительного процесса с ручной организацией рыночных связей [28, 31]. Современный – третий – период экономического движения впитывает в себя не одну схему бизнеса как было до этого, а две дополнительные схемы: 1) базу существа бизнеса, что представлена на рис. 1, и 2) базу инновационного управления, что представлена на рис. 2.

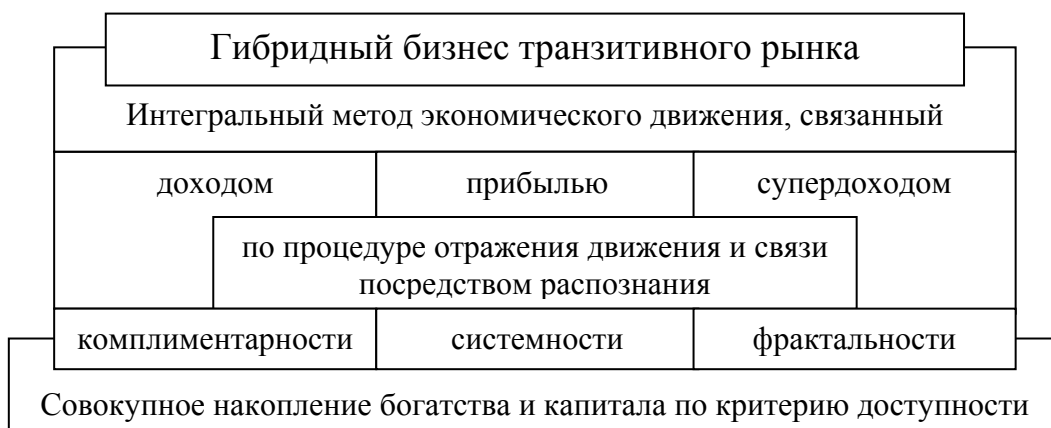


Рис. 1. Схема полноты бизнеса

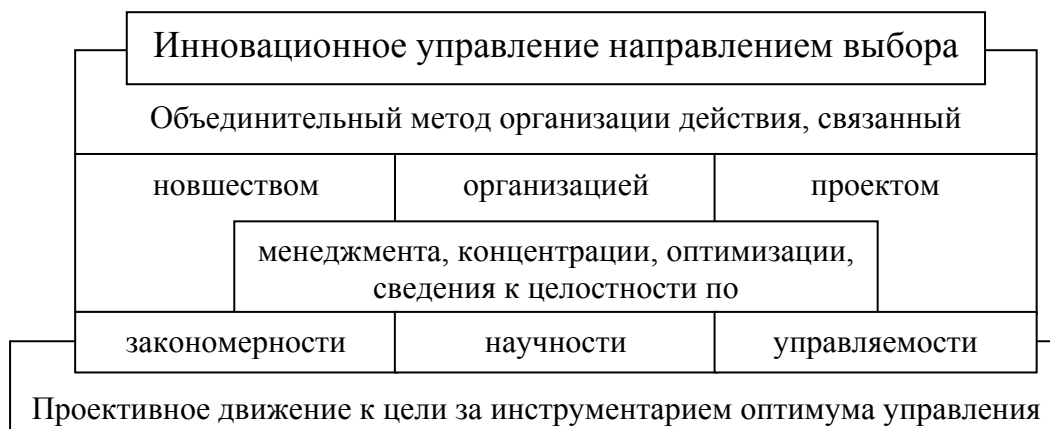


Рис. 2. Схема полноты инновационного управления

Формулирование целей статьи. Разработка рекомендаций развития бизнеса в Украине по материалам обобщения исторического опыта развертывания организационных, регуляторных и экономических событий совместного предпринимательства и рыночных связей.

Изложение основного материала исследования. Анализа поступательного движения в экономике Украины отношений бизнеса, который прошел с 1985 г. по 2016 г. три фазы становления, располагает данными о разноуровневом его ресурсе. На рис. 3 представлено в форме графика предыстория его развития по показателю уставного фонда.

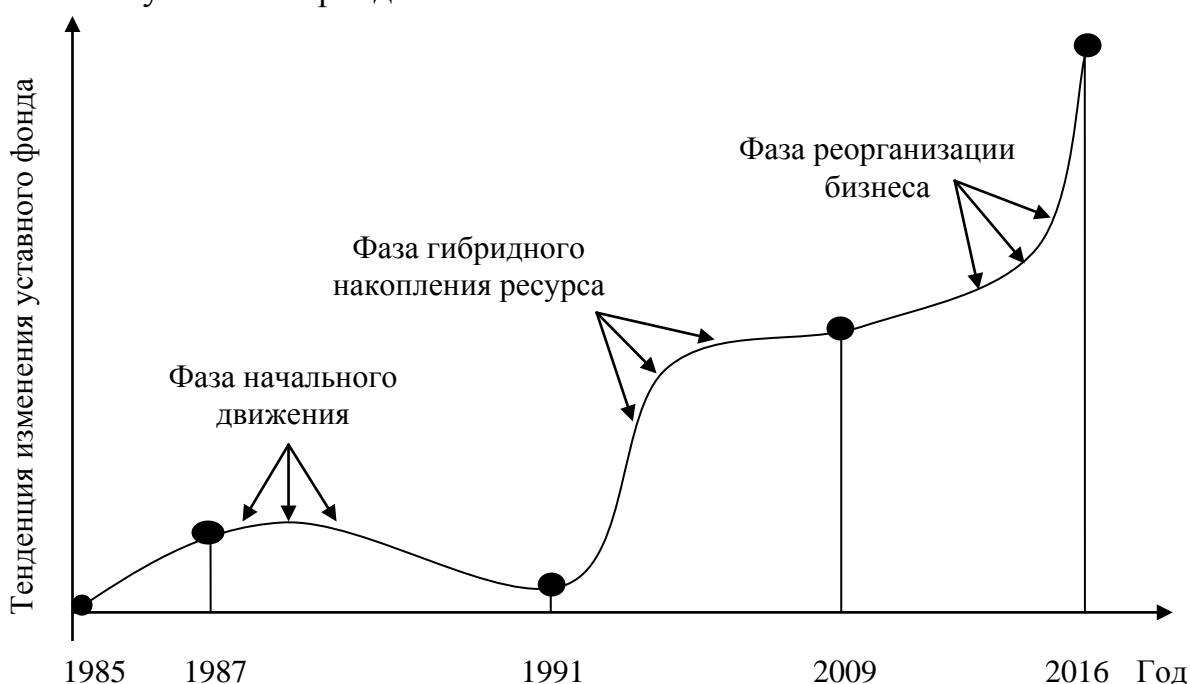


Рис. 3. Предыстория развития бизнеса в Украине

Так, первая фаза движения бизнеса характеризуется всплеском, что асимптотически приближается к показательной зависимости развития в 1985-1987 гг. По мере ужесточения режимом власти административного контроля условий этой деятельности, далее до 1991 г., наблюдается тенденция к снижению показателя, приближающаяся к линейной. То есть, сначала свое первичное место в этом процессе, оцениваемом как позитивный и небывалый, заняла фаза административно-управляемого регулирования экономико-распределительными отношениями, что получила определение как советское

предпринимательство. Эту фазу вытеснила после развала СССР в 1991 г. фаза гибридного накопительного процесса ресурса в режиме ручного управления процессами рыночных связей и отбора знаний о экономическом явлении, вошедшем с тех пор в обращение как бизнес. Последующие процессы, что начали свое качественное движение в 2008-2010 гг., потребовали обращения к научно-методическим разработкам условий бизнеса, должны образовать и наполнить третью фазу – фазу реорганизации бизнеса на научно-методических основах – пока что здесь рассматриваются условно.

Скажем еще и о том, что если подходить к оценке экономических процессов критически, то бизнес в Украине возможно пока что оценить по двум фазам налаживания экономических отношений, свойственных исторически сформировавшейся среде общественных отношений в постиндустриальном обществе. Это переходные состояния – 1) фаза условий экономического развития Украины, что существовали до 1991 г., до выхода ее с СССР, которую заменила 2) фаза экономического развития Украины, что формируется после 1991 г., после выхода ее из СССР. Такое движение обеспечило оперативную основу перестройки мышления народов, населяющих Украину, ментальность общностей, структурную перестройку убеждений, сложившихся во властных структурах, и позволило сформировать первичную научно-методическую программу движения. Таким образом, в эти два периода кардинальному изменению подвергались все те производные социально-экономической системы, что связаны с общественным производством и регулированием, а именно: а) социально-экономическая, б) ментальная и в) законодательная среды деятельности. Вместе с тем, в этой системе, как и во времена СССР воспроизводится системообразующий ряд условий, что контролируется властными структурами.

Итак, в рамках очерченных предпосылок бизнес в Украине, как форма экономических отношений, первоначально получил движение на условиях законодательного базиса государства с административно регулируемой экономикой хозяйственной системы СССР в период 1985-1991 гг. В эту

экономическую систему народное хозяйство Украины входило составной частью и обладало мощным промышленным потенциалом, подчиняясь плановым нормативам распределения и нормирования. Поскольку в СССР рынок отсутствовал по идеологическим соображениям, в противовес капиталистическому, то бизнес за эти 5-6 лет движения был наделен усеченным ресурсом регулируемого кооперативного социалистического предпринимательства [9, 10, 13] и др. Теоретики такой экономики [1, 5, 11] и др. в тот момент под давлением научных доказательств [12] вынуждены были уступить натиску ряда прогрессивно настроенных ученых [7, 8, 14], признавая объективность действия предпринимательской функции, и прибавить к числу производительных факторов, какими есть «земля», «капитал» и «труд», еще и производительную силу предпринимательства, что уже несколько десятилетий признавалась капиталистическим и постиндустриальным экономическим укладом [32]. Поскольку экономика Украины по оценкам экспертов [24, с. 35] относилась тогда в разряд закрытой, то она по идеологическим соображениям не предоставляла, естественно, достаточного и полноценного пространства для развития частных инициативных отношений, какими были представлены народу и бизнес, и предпринимательство, и, скажем так – любая иная инициативная деятельность. Задолго до этого и в последующем все достижения в этой области сводились к форме кооперативного движения, а в дальнейшем и создания совместных предприятий [3, 22, 25, 29] и др., чем дозволялось ограниченное вступление частного капитала на территорию Украины.

Следует здесь особо акцентировать внимание специалистов на том обстоятельстве, что в СССР, до 1991 г. – до момента, когда он разрушился, – рынка товаров и услуг в Украине, как такового, не существовало, и все отношения с другими государствами регулировались на условиях договоров о взаимопомощи и культурного сотрудничества. Анализ адаптационных процессов, к осуществлению которых экономическая система хозяйствования СССР начала готовиться с 1985 г., передает обществу опыт, который ожидает систематизации. Само по себе это движение должно быть изначально

оцененным для экономики как прогрессивное явление, ибо предпринято было оно в социалистическом государстве, оберегавшем долгосрочные идеологические устои.

Опыт анализируемого периода предоставляет соответствующие научные факты о развитии в СССР бизнеса на основе «социалистического предпринимательства». Он воссоздался в форме 1) совместных предприятий и 2) зон свободного предпринимательства. Несмотря на то, что это была принципиально новая концептуальная основа экономических отношений, подавление коммерческой активности частных субъектов деятельности началось с первого момента их зарождения и продолжалось различными проверенными способами. Например, посредством введения нормирования процессов, многочисленных преград и ограничений. Такое наступление, проводившееся негласно, привело к отпугиванию потенциальных инвесторов и быстро умерило желание у предпринимателей сотрудничать с зарубежными партнерами, а последних – вкладывать капитал в дела советской территории уже на первых порах налаживания взаимодействия. По этой причине такая форма иностранных капиталовложений, как форма развития социалистической предприимчивости, потеряла свою актуальность, а практика использования других форм совместного предпринимательства, таких, как акционерные общества, свободные экономические зоны, консорциумы или концессии с участием иностранного капитала, не сформировалась, ибо законодательная база для налаживания отношений была шаткой, нестойкой и не предоставляла инвесторам ни малейшей юридической зацепки на исполнение гарантии по критерию стабильности. И все же, изучаемое явление имеет исторические послышки для становления бизнеса в Украине, которые дают понимание современного хода событий. И совместные предприятия, что получили опыт для последующего укрепления, и зоны свободной торговли, что нарождались недвижимыми, прошли единый путь преодоления препятствий и трудностей, на котором планово-управленческое регулирование постепенно отступалось от идеологических догм, принципов и устоев. Собственно последнее и есть

прогрессивной движущей силой, которая позволяет перестроить ментальность украинского народа и вывести руководство государства на восприятие современности, что формируется постиндустриальным обществом.

Главной причиной медленного утверждения бизнеса в те годы, и даже его упадка, выступило то обстоятельство, что в государстве не было, и изначально не могло быть, основания для развития постоянного экономического и стабильного идеологического курса на бизнес и предпринимательство. Оно не было выработано и не могло восприниматься объективно из-за идеологических соображений. Но процесс двинулся, и уже данный ход был на то время признан прогрессивной общественностью как важный двигатель развития экономических отношений на иных началах. Со временем было допущено в обращение следующее положение: совместные предприятия могут развиваться только в таком варианте, если произойдет обдуманная, осмысленная и целенаправленная переориентация законодательства, а наряду с этим, также и выверенное приведение его в соответствие с международными нормами, которые устанавливаются для сферы торговых отношений. Речь здесь идет о формировании комплексной системы законодательства, обеспечивающего свободные рыночные отношения, внутривладельческую и внешнеэкономическую свободу деятельности предприятия, хозяйствующих организаций, любых коммерческих структур и иных ячеек. Без углубленного восприятия планового формирования отношений в государстве сбалансированного движения достичь невозможно, но и одновременно с этим воспринимать такое движение как эксперимент невозможно – в работу включаются идеи 1) привлечения и накопления частного капитала, что требует от окружения дохода и супердохода, 2) циркуляции организационной среды, строящейся на скрытых от общественности, требующей гласности, корпоративных частнопредпринимательских принципах, 3) применения индивидуальной, а не принятой в государстве для всех, распределительной экономической системы, которая откровенно нарушает баланс потребления. К этому, кроме того, надо сказать еще и о том, что совокупное влияние

совместных предприятий на экономику государства с таким масштабом, каким является СССР, было практически не ощутимо – искомая деятельность разворачивалась преимущественно в тех отраслях экономики, которые принципиально не могут изменить структуру экономики. Единственным перспективным достижением начатого процесса было ослабление ограничений на инвестиционную и коммерческую деятельность, начальное предоставление устойчивых льгот и стабильной самостоятельности, чего до этого не было в методиках. Главные признаки, по которым совместное предпринимательство выделяется из общей системы различных форм сотрудничества, были осознаны и изложены в ряде источников [16-19]. Прогрессивным выглядело то, что формы образования совместного имущества, аппараты управления и способы распределения прибыли и риска утвердились в таком государстве впервые.

Основные цели создания совместного предприятия разработаны централизованно государством правильно и заключаются они в привлечении передовых технологий, прогрессивного опыта организации и управления производством, иностранного капитала, иностранных кредитов и займов, а также в диверсификации экспорта, насыщении внутреннего рынка дефицитными товарами, увеличении государственных и частных запасов свободно конвертируемой валюты. Расчет строился на том положении, что успешность дела обеспечит то, что иностранных партнеров интересует в первую очередь возможность закрепления их на внутреннем советском рынке сбыта продукции, услуг, технологического опыта, комплектующих изделий и оборудования. Кроме того, важным фактором, привлекающим их, является неприхотливость потребителей, что позволяет продлить жизнь многих товаров и технологий, которые для развитых западных рынков уже устарели и перестали быть достаточно прибыльными. Побочным мотивом было еще и то, что участие в совместном предпринимательстве иностранных партнеров предоставляет им возможность совместного выхода на традиционно обслуживаемые советскими предприятиями рынки других стран. Наряду с этим, западные партнеры должны иметь доступ к сырью, неиспользуемым

промышленным отходам и вторичным ресурсам, запасникам научного фонда советских патентов, рационализаторских усовершенствований и лицензий.

Результат следующий: из 10 тыс. поданных до конца 1990 г. заявок на открытие совместных предприятий зарегистрировано было немногим более 20 %, что оценивается как движение положительное, но недостаточное. Регресс развития регистрируется по размеру уставного фонда, что после всплеска, неуклонно снижался. Так, если в 1987 г. этот размер составлял 6,9 млн. руб., то в 1988 г. – уже 3,4, в 1989 г. – 2,1, а в 1990 г. – 1,9 млн. руб. [19, 22]. То есть, эмоциональный порыв инициаторов быстро сник и завершился потерями, что достигали почти 50 % задействованного капитала. Учитывая такое, в государстве было частично изменено законодательство, после чего инициаторами взаимодействия стали выступать не высшие органы власти, а уже сами предприятия, кооперативы, общественные организации и совместные предприятия [30]. Несмотря на то, что такое взаимодействие располагало ограниченными финансовыми ресурсами, и все-таки, оно создало прецедент большей независимости от государственного вмешательства. Государство отступилась от тотального влияния на процесс развития бизнеса, но за собой оставило ключевую позицию: влияние на прибыль советского партнера. Распределительная экономическая система государства и далее не могла позволить советскому предпринимателю нужной экономической свободы и возможностей.

Сокращение активности, что характерно 1989-1990 гг., продолжилось по той причине, что число созданных совместных предприятий значительно прекратило свою работу. Мелкие совместные предприятия по данным [19], имевших уставный фонд до 1 млн. руб., составляли 71 %, средние с соответствующим капиталом до 10 млн. руб. – 24 %, а большие, где задействовано было более 10 млн. руб. – 5 %. Мелкие совместные предприятия создавались без надлежащей критичности и, преимущественно, в отраслях машиностроения, химии и нефтехимии, медицине и фармакологии, сферах финансовых и экспортно-импортных операций, печатной рекламы, аудио- и

видеопродукции. Крупные первоначальные взносы были перечислены на закупку технологического оборудования, машин и механизмов, производство и переработку сельскохозяйственной продукции, древесины и вторичного сырья. Средний размер вклада иностранного капитала был на первых порах значительным, но со временем уменьшился, и едва достигал 1 млн. долл. Когда ограничения на долю иностранного капитала в уставном фонде были, все же, сняты, то проявили себя временно две другие негативные тенденции. Эти тенденции связывались именно с ростом мелких совместных предприятий, доля иностранного капитала в которых превышает 50 % (совместные предприятия с уставным фондом меньше 1 млн. руб. составляли 82 %) и ростом остальных категорий совместных предприятий, доля иностранного капитала в которых составляла менее 30 %. Поскольку иностранный капитал ориентирован в своих государствах на корпоративное производство, то каких-либо отраслевых предпочтений не мог учитывать, а по такому, собственно, варианту и инвестиционная политика подчинялась возможностям советского законодательства и минимизации риска. Нестыковка форм организации производства сказалась немедленно. Так, с первых шагов движения масса иностранных инвестиций в зарегистрированных в 1990 г. совместных предприятиях была уже по данным [19] в 1,6 раза ниже, чем в 1989 г. и составила около 850 млн. долл. США.

Сама система регистрации совместных предприятий предпринимала всевозможные меры, чтобы ограничить массовость движения. В результате реально действовало все меньше и меньше предприятий. Так, в среде предприятий, выпускавших продукцию производственно-технического назначения действовало 9 % от созданных, а в числе тех, что были созданы в 1990 г., до конца года налаживало отношения до 11 % [19]. Некоторые из них не проявляли даже стартового движения. Чтобы приспособить совместные предприятия к экономическим условиям государства, предприниматели переориентировались на диверсификацию их деятельности, и под этим прикрытием сосредоточивали функции не на двух-трех как раньше это было, а

на 20-30-ти направлениях деятельности, которые не всегда были для них структурно-логическими и технико-экономически обоснованными. Делалось это с тем намерением, чтобы снизить риск потерь капиталовложений, а поэтому каждое совместное предприятие изъявило желание работать в среднем в четырех и более областях.

Все три сферы управления, каковыми являются законодательство, конъюнктура рынка и налоговый режим, изменялись сверх часто и быстро, что не позволяло реально оценивать условия работы и влияло и на содержание, и на результаты деятельности. Стабильные доходы обеспечивались сервисом, посредническими и консалтинговыми услугами, ввозом печатной, аудио- и видеопродукции, поставкой за кордон программных средств. Но и здесь свою негативную роль сыграла система налогообложения доходов, низкий уровень профессионализма работников, ментальность и мышление народа.

Следует к этому сказать здесь о том, что, кроме таких предприятий, свою роль в утверждении в Украине бизнеса сыграли и зоны свободного предпринимательства. Это тоже было для СССР принципиально новой формой хозяйствования, но достаточного развития она не получила. Отличные их признаки заключаются в территориальном ограничении хозяйственного пространства в виде полных или частичных анклавов и введении преференциальных систем хозяйствования посредством активизации льготных налоговых, таможенных и арендных условий для предпринимателей. Такая позиция привлекала тогдашнее руководство государства, ибо бизнес приобретает точечный региональный аспект развития внешнеэкономической деятельности.

По такой схеме отношений до конца 1990 г. в Госплан СССР поступило более 350 предложений с просьбой о создании зон свободного предпринимательства [10]. Не вникая в особенности их действия, в рассмотрении осталось несколько их вариантов, но и они не вышли на прогнозируемый уровень отношений. Заслуга явления связана с тем, что в СССР на вынужденных началах заложены были ростки частных отношений в

среде частного капитала и бизнеса. Формами выступили зоны внешней торговли, зоны развития экспорта, зоны совместного предпринимательства, промышленно-предпринимательские зоны, свободные таможенные зоны, свободные экономические зоны, сервисные зоны, территории приоритетного развития, технологические парки, технополисы. Все эти экономические формы объединяются общим принципом анклавного стимулирования инвестиций.

Бизнес в Украине как форма экономических отношений, что перешла с 1991 г. в фазу гибридных отношений, получил движение на условиях законодательного базиса государства с переходной на рыночные связи экономикой. Эта экономика унаследовала на тот момент все достоинства и недостатки хозяйственной системы СССР и ментальности народа. Поскольку законодательная основа не подходила под новые условия, то положения экономики суверенной державы, овладевающей рынком, пришлось подчинить формуле «Что не запрещено, то разрешено». Это был отправной методический момент, ибо в 1991 г. экономика Украины получила очертания качественного изменения, а именно: «стала малой открытой экономикой, т.е. государством, что не имеет влияния на мировые цены»..., но такой, что «вольно экспортирует и импортирует товары, услуги и капиталы» [24, с. 35]. Такой момент открывает полноценные возможности перед движением и утверждением бизнеса в Украине и позволяет воспользоваться мировым научным опытом, чтобы приблизиться к классическим вариантам организации бизнеса в государстве, сформулировать научную основу траектории движения бизнеса.

Социально-экономическая и промышленная среда Украины рассчитана была на обслуживание масштабной территории, что в одно мгновение потеряла ресурс и потребителей. Если определиться со сложившейся экономической ситуацией точнее, то следует обратить внимание на то обстоятельство, что гигантские предприятия тяжелого машиностроения потеряли потребителя, а за этим, и смысл экономического существования. Об этом ведется разговор в источниках украинских экономистов-реформаторов того времени. Например, [8, 23].

Позицию позитивных факторов для развития бизнеса на условиях третьей фазы го движения, заняли положения по:

1) снятию преград идеологического содержания на пути движения, развития и утверждения бизнеса в социально-экономической среде;

2) допуску свободного выхода крупного бизнеса на рынки Мира, минуя государственных регуляторов и вмешательство государства;

3) предоставлению сфере услуг экономической свободы, которая без материальной и финансовой поддержки оставлена была государством без поддержки, но, все же, вошла в среду движения на условиях выживания и не располагая надлежащими государственными гарантиями.

Можно продолжить перечень факторов улучшающих экономическую ситуацию, но эти три – главные. Они имеют методический характер и ими открываются реальные условия извлечения средств к существованию на индивидуальной инициативе личности, т.е. формируются достаточные условия перехода к деятельности на схемах и формах бизнеса. Однако список данных факторов действует в той организационной среде, где к решению проблемы должен применяться иной методологический подход. Его сущность связана с восприятием экономических явлений по-новому. Так, на рис. 4 представлена формальная структура сферы услуг сервисной деятельности, которая, хотя и имеет по внешним признакам аналог, такой, к примеру, как это представлено в источнике [21, с. 103], но каждый ее элемент функционирует на иных механизмах, что формируются на началах бизнеса и предпринимательской функции человека без вмешательства методов «ручного управления».

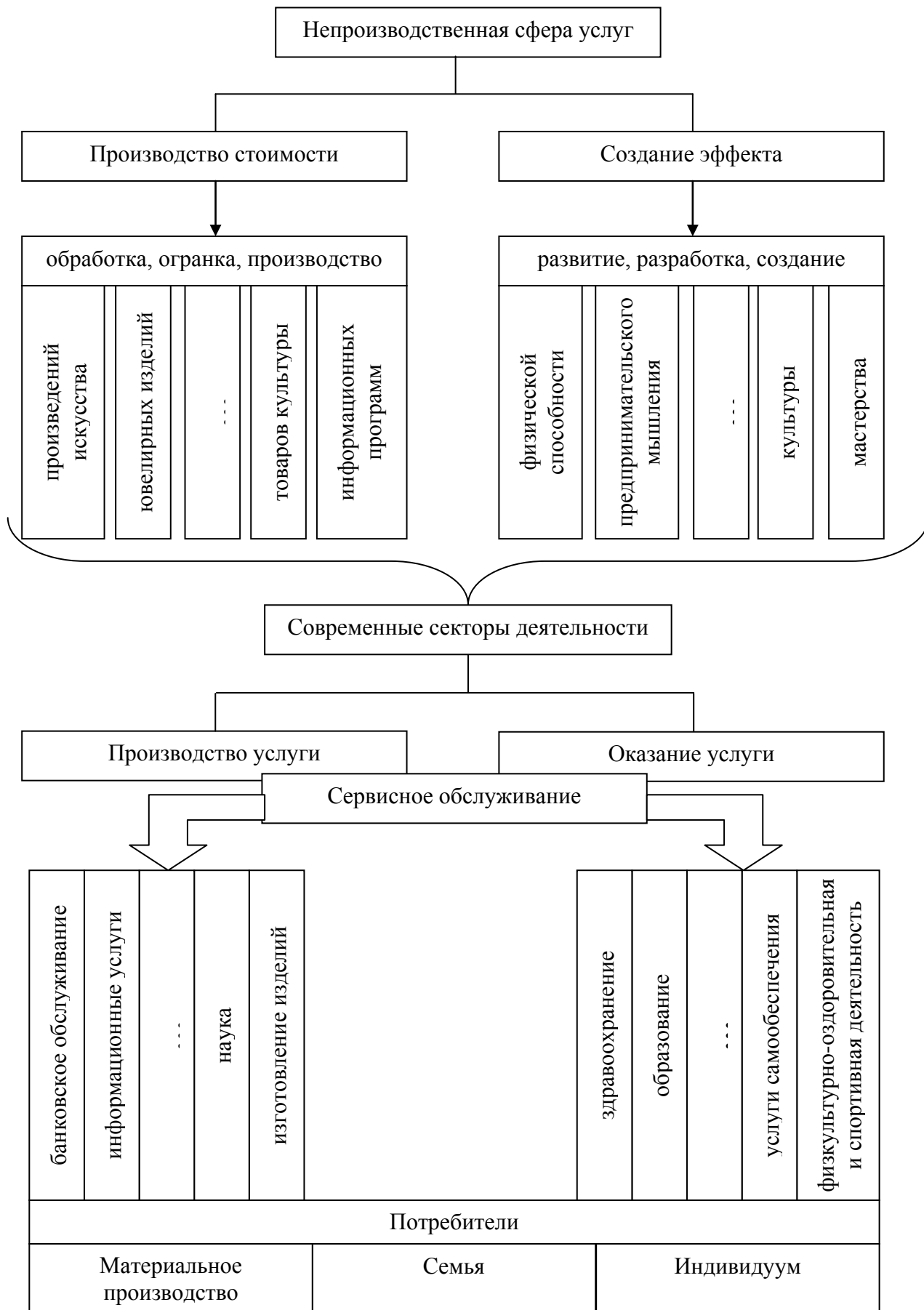


Рис. 4. Формальное представление сервисной деятельности

В ней выделяется несколько видов деятельности – здравоохранение, образование, услуги обеспечения, физическая культура, спортивная деятельность, развлекательно-оздоровительные мероприятия, услуги из области культурного отдыха и туризма. Именно эти отрасли непроизводственной сферы услуг, что в ряду первых оказались в нестойкой среде финансовой поддержки государства и неизбежно должны были вести поиск средств к существованию в среде бизнеса, меценатства и спонсорства самостоятельно. Основой этих отраслей являются повторение заданий педагогического характера, усвоение физических упражнений и умственных тестов, движение в среде публичных мероприятий, что связаны с образованием, оздоровлением, активным отдыхом и спортом. В совокупности этих экономических отраслей сервисной деятельности наибольшим организационным потенциалом и ресурсом бизнеса владеет «Физкультурно-оздоровительная и спортивная деятельность».

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Положения замещения тотальной командно-административной системы присвоения и распределения производимого продукта и услуг в Украине рыночными будут положены в разработки новых форм взаимодействия. Планируется сформулировать методические положения по вопросам инновационного управления процессами бизнеса в экономической отрасли «Физкультурно-оздоровительная и спортивная деятельность» на примере развития физической и мыслительной способностей человека до уровня производительной силы, что признается в отраслях сервисной деятельности [4, 26, 27, 33]. Базисом взаимодействия выступает форма спортивного бизнеса, методом развития в человеке нужного качества – кумулятивный принцип накопления знаний, навыков и умений, а способом адаптации его в среду сервисной деятельности с новыми свойствами – факторы активизации национальной экономики, бизнеса и предпринимательской функции.

ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абалкин Л. И. Новый тип экономического мышления / Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 1987. – 321 с.
2. Аванесова Г. А. Сервисная деятельность: историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент / Г. А. Аванесова. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 130 с.
3. Александрова Л. Отнюдь не сказочный рынок. СП: оценка Запада / Л. Александрова // Новая строительная газета. – 1991. – № 2. – С. 11-17.
4. Бритченко И. Г. Организационные основы взаимодействия спортивного бизнеса: постановка и последовательное движение к инновационному управлению в Украине / И. Г. Бритченко, В. Г. Саенко // e-Journal VFU; Секция «Администрация, управление и экономика». – Варна : ВСУ "Черноризец Храбър", 2016. – № 9. – С. 1 – 32
5. Бунич П. Г. Хозяйственный механизм развитого социализма: сущность, структура, проблемы, перспективы / П. Г. Бунич. – М. : Наука, 1980. – 320 с.
6. Бурменко Т. Д. Сфера услуг : учеб. пособие / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – М. : КНОРУС, 2007. – 328 с.
7. Власов А. Г. Японский стиль управления и его сравнение с управлением в США и Западной Европе / А. Г. Власов. – М. : НИИПУ, 1990. – 178 с.
8. Власова В. М. Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент) : учеб. пособ. / В. М. Власова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 528 с.
9. Глущенко Е. В. Основы предпринимательства : учеб. пособие для студ. ВУЗов, гимназий и колледжей, слушателей школ бизнеса и специальных курсов по предпринимательству / Е. В. Глущенко, А. И. Капцов, Ю. В. Тихонравов. – М. : Вестник, 1996. – 412 с.
10. Гниденко А. Свободные зоны: иллюзии и реальность / А. Гниденко // Экономика и жизнь. – 1991. – № 2. – С. 9-14.
11. Голиков В. И. Управление и система экономических отношений / В. И. Голиков. – К. : Наукова думка, 1984. – 247 с.

12. Горланов Г. В. Социалистическая предприимчивость / Г. В. Горланов, В. В. Карпов, В. Т. Рязанов. – М. : Экономика, 1988. – 255 с.
13. Ельмеев В. Я. Воспроизводство общества и человека / В. Я. Ельмеев. – М. : Мысль, 1988. – 235 с.
14. Ермакова Ж. А. Формы социально-экономического партнерства государства и бизнеса в регионе / Ж. А. Ермакова, Н. И. Тришкина // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 8. – С. 40-47.
15. Иноземцев В. Структурирование общественного производства в системе постиндустриальных координат (методолого-теоретические аспекты) / В. Иноземцев // Российский экономический журнал. – 1997. – № 11-12. – С. 66.
16. Казакевич Д. М. Хозрасчетная предприимчивость: политэкономический эффект / Д. М. Казакевич // Экономика и организация промышленного производства. – 1980. – № 2. – С. 38-44.
17. Ковальчук Т. Предприимчивость в системе планомерного хозяйствования / Т. Ковальчук // Экономические науки. – 1981. – № 5. – С. 43-50.
18. Лемешевский И. М. Социалистическая предприимчивость / И. М. Лемешевский. – Мн. : Беларусь, 1986. – 342 с.
19. Моргачев С. Совместные предприятия в 1990 году : зияющие вершины / С. Моргачев, В. Чаплин // Коммерсант. – 1990. – № 50. – С. 21-26.
20. Папаика А. А. Распределительные отношения в экономике региона: анализ и проблемы / А. А. Папаика. – Донецк : ИЭПИ НАН Украины, 2000. – 128 с.
21. Папаіка О. О. Нематеріальна сфера економіки: умови для налагодження плідного середовища розвитку підприємств / О. О. Папаіка, Н. М. Поспелова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 264 с.
22. Пахомова О. Четыре года спустя. СП : оценка советской стороны / О. Пахомова // Новая строит. газета. – 1991. – № 2. – С. 10-14.

23. Письмак В. П. Региональные аспекты специального режима инвестирования: теория и практика, проблемы и решения / В. П. Письмак. – Донецк : Изд-во «Донеччина», 2000. – 256 с.
24. Політика та розвиток сільського господарства в Україні / за ред. Ш. фон Крамона-Таубаделя, С. Зорі, Л. Штріве. – К. : Альфа-Принт, 2001. – 312 с.
25. Радаев В. В. Объективные основы и сущность социалистической предприимчивости / В. В. Радаев // Хозрасчетные отношения развитого социализма. – М. : Изд-во МГУ, 1986. – С. 80-92.
26. Саенко В. Г. Прагматическая оценка услуг физкультурно-оздоровительной и спортивной сферы / В. Г. Саенко // Економіка та держава. – 2016. – № 9. – С. 45 – 50.
27. Саенко В. Г. Услуга по развитию физической способности человека в среде спортивного бизнеса [Электронный ресурс] / В. Г. Саенко // Ефективна економіка. – 2016. – № 7. – Режим доступа : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5079>.
28. Саенко Г. В. Педагогічна система розвитку підприємницької здібності людини : монографія / Г. В. Саенко, В. Г. Саенко, Н. А. Нікітенко. – Луганськ : СПД Резніков В. С., 2012. – 480 с.
29. Самсонов А. Совместные предприятия: взгляд советского хозяйственного руководителя / А. Самсонов // Италия – СССР : Совместные предприятия ; пер. с ит. – М. : Прогресс, 1990. – С. 35-46.
30. Тахтамонов Ф. Спільні підприємства в дзеркалі статистики / Ф. Тахтаманов, С. Соколов // Joint Ventures. – 1990. – № 4. – С. 14-16.
31. Толчева А. В. Переходной экономикой формируется новый тип экономического мышления / А. В. Толчева, Т. А. Горягина // Соц.-економ. проблеми перетворення громадянського суспільства : сучасне і майбутнє. – Луганськ : Вид-во ЛНДІ соціально-трудових відносин, 2004. – С. 82-86.
32. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.

33. Saienko V. G. Marketing and management in the field of sports business / V. G. Saienko // Proceedings of academic science – 2016: XI International scientific-practical conference. – United Kingdom : Science and Education Ltd, 2016. – pp. 29 – 35.

Анотація. У статті описані результати аналізу умов становлення бізнесу в Україні, який пройшов три стадії розвитку і затвердження. У їх числі 1) фаза початкового руху радянського підприємництва в 1985-1991 рр., що будується на умовах планового командування і розподілу, 2) фаза гібридного накопичення ресурсу бізнесу в 1992-2009 рр., що ґрунтується на умовах невтручання, і, нарешті, 3) фаза реорганізації бізнесу на науково-методичній основі в 2008-2016 рр.

Ключові слова: бізнес, радянське підприємництво, вільна зона, ринкові зв'язки, невиробнича сфера, послуга, сервісна діяльність.

Summary. The article describes the results of the analysis of business formation conditions in Ukraine, which has passed through three stages of development and approval. These include 1) the initial phase of the movement of the Soviet entrepreneurship in 1985-1991 years, being constructed on a planned command and distribution, 2) phase of the hybrid storage resource business in 1992-2009 years, is based on the conditions of non-interference, and finally 3) phase of the business reorganization in the scientific and methodological basis in the 2008-2016 years.

Key words: business, the Soviet entrepreneurship, free zone, market linkages, non-productive sphere, service, service activity.