

quality of life, caring for nature, and leaving no one behind. 11 December 2019. Brussels. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/e%20n/ip_19_6691

10. Eurobarometer. Plenary Insights. December. 2019. URL: <https://www.europarl.europa.eu/at-your-service/en/be-heard/eurobarometer/plenary-insights-december-2019>

11. EUROPEAN COMMISSION. A New Industrial Strategy for Europe. Brussels, 10.3.2020. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1593086905382&uri=CELEX:52020DC0102>

12. EUROPEAN COMMISSION. Updating the 2020 New Industrial Strategy: Building a stronger Single Market for Europe's recovery. Brussels, 5.5.2021. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52021DC0350>

Гринчак Наталія Анатоліївна,

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту ЗЕД,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Спільне підприємництво протягом тривалого часу розглядається не просто, як форма виходу підприємств на нові зарубіжні ринки, а й як найсприятливіший майданчик для розвитку інновацій, що є одним із джерел стійких конкурентних переваг. Саме тому визначення критеріїв оцінки ефективності спільного підприємництва стає все більш актуальним.

Існують різні підходи до визначення сутності спільного підприємства. Враховуючи все різноманіття дефініцій, з метою здійснення належної оцінки ефективності, спільне підприємство варто розглядати, як форму економічного співробітництва суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності шляхом створення на правовій основі єдиної організованої структури для підвищення конкурентоспроможності та досягнення синергетичного ефекту, в якій зберігається автономія кожного з партнерів при об'єднанні у спільну власність конкретних економічних активів для спільного управління, контролю, колективного розподілу ризиків та прибутку для досягнення спільної проектної мети. Висока адаптивність цієї форми

підприємницької діяльності доводить необхідність застосування спільного підприємництва як перспективного інструменту розвитку національної економіки.

Ефективність спільного підприємства може досліджуватись з точки зору ефективності участі у проекті, а також – ефективності спільного проекту загалом. При цьому ефективності спільного проекту загалом найчастіше оцінюється, як з позиції його комерційної ефективності так і з позиції суспільної (соціально-економічної) ефективності. М. Ніппа (M. Nirra) в своєму дослідженні підкреслює соціальну значущість спільного підприємства як одну з його ключових характеристик [1].

Варто відзначити, що в практиці розрізняються методологічні підходи до оцінки ефективності спільного підприємництва, які здійснюються при обґрунтуванні економічної доцільності здійснення капіталовкладень (інвестиційна оцінка) та при аналізі поточного функціонування спільної підприємницької структури. У першому випадку критерієм ефективності майбутнього спільного підприємства є досягнення оптимальних термінів окупності витрат за рахунок очікуваного сумарного синергетичного ефекту від усіх видів спільної діяльності учасників. У процесі поточного функціонування спільної підприємницької структури критеріями фактичної ефективності інтеграційного об'єднання учасників спільного проекту є:

- ✓ досягнення фактичного позитивного синергетичного ефекту від спільної діяльності;
- ✓ поліпшення фактичної динаміки якісних та фінансових показників діяльності порівняно з базисним роком [2].

Незалежно від обраного типу оцінки, на етапі проведення аналізу ефективності спільної підприємницької діяльності постає проблема формування системи показників щодо оцінки.

Основною метрикою ефективності спільного підприємництва найчастіше є комерційний результат. Найбільш загальноприйнятим визнається підхід, у якому коректне управління спільним підприємством тісно корелює із стійкими фінансовими показниками. Зарубіжні вчені, що займалися дослідженнями проблем визначення ефективності функціонування спільних підприємств схилилися до того, що основними критеріями оцінки є саме фінансова результативність проекту. Зокрема, У. Цанг (Y. Zhang), Х. Лі (H. Li), М.А. Хіт (M. A. Hitt) та Дж. Гуї (G. Cui) [3] визначили, що ключовими фінансовими індикаторами ефективності міжнародних спільних підприємств: інвестиційний прибуток; коефіцієнт рентабельності активів; дохід

від продажу; оборотність активів; частка ринку. Дж. Кіллінг (J. Killing) [4] також пропонував оцінювати ефективність спільного підприємництва на основі таких показників, як інвестиційний прибуток; прибуток на акціонерний капітал; зростання продажів; частка ринку.

Спільне підприємництво є переважно економічною категорією, але оцінювати ефективність його функціонування, спираючись виключно на фінансово-економічні показники, некоректно. Для дослідження ефективності спільного підприємства необхідно задіяти комплексний підхід, що включає економічну, соціальну та екологічну оцінку бізнесу.

Концепція корпоративної соціальної відповідальності, яка була розроблена в 60-х роках ХХ століття Г. Боуеном [5] і підтримана ініціативою ООН у вигляді Глобального договору ООН саме акцентувала увагу на соціальній відповідальності та екологічній відповідальності підприємства. Концепція передбачає, що будь яка діяльність компанії не може суперечити цілям та цінностям розвитку суспільства. Зазнавши безліч змін, концепція досі залишається актуальною у суспільстві своєю багаторівневою системою відповідальності.

Концепція потрійного критерію, розроблена Дж. Елкінгтоном у 90-х роках ХХ століття, пропонує досліджувати результативність спільного підприємництва враховуючи такі взаємопов'язані елементи структури: фінансові, екологічні та соціальні [6].

Варто відзначити, що К. Бразерс (Brouthers, K. D.) визначає інституційний статус спільного підприємництва як інституційне закріплення становища та місця спільних підприємств у правовій, соціально-економічній, політичній структурі суспільства, офіційно підтверджене наявністю різноманітних правил та норм організації діяльності таких підприємств [7]. Розглядаючи у своєму дослідженні інституційне середовище як основний чинник ефективної підприємницької діяльності.

Отже, ефективність спільного підприємництва можна визначити як комплексну властивість цілеспрямованого функціонування спільного підприємства, що характеризує кількісну та якісну міру досягнення результату фактичного позитивного синергетичного ефекту партнерів. Для оцінки ефективності функціонування спільних підприємств найбільш збалансованим є підхід, що враховує застосування практично соціально-економіко-екологічних критеріїв. Зокрема, теоретичні положення та практичні рекомендації експертних спільнот (Ernst&Young та ін.) визнають необхідність включення в оцінку ефективності показників інституційного

блоку. Комплексний підхід до оцінки ефективності спільних підприємств будуватиметься на формуванні диференційованої системи критеріїв, що включає фінансовий, соціальний та інституційний блоки.

Список використаних джерел

1. Nippa M., Reuer J. (2019). On the future of international joint venture research. *Journal of international business studies*. № 50. pp. 555–597
2. Jin K, Park C, Lee J. (2020). What Determines Innovative Performance of International Joint Ventures? Assessing the Effects of Foreign Managerial Control. *Sustainability*. №12(21):8770. <https://doi.org/10.3390/su12218770>
3. Zhang Y., Li H., Hitt M. A., Cui G. (2007). R&D intensity and international joint venture performance in an emerging market: Moderating effects of market focus and ownership structure. *Journal of International Business Studies*. № 38. P. 944-960
4. Killing J. How to make a global joint venture work. URL: <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9781315199689-21/make-global-joint-venture-work-peter-killing>
5. Howard R. (2013). Bowen. Social Responsibilities of the Businessman. University of Iowa Press. 298 p.
6. Timothy F. Slaper, Tanya J. Hall The Triple Bottom Line: What Is It and How Does It Work? URL: <http://www.ibrc.indiana.edu/ibr/2011/spring/article2.html>
7. Brouthers K. D. (2002). Institutional culture and transaction cost influences on entry mode choice and performance. *Journal of International Business Studies*. Vol. 33, № 2. P. 203–221.