

ОЛЕКСІЙ ГЕРАЩЕНКО

# ЕКОНОМІКА



Харків  
ФОЛІО  
2020

---

# 1. ЯК ВЛАШТОВАНА ЕКОНОМІКА І ЧОМУ РІЗНІ КРАЇНИ ТАК ВІДРІЗНЯЮТЬСЯ ЗА СВОЇМ ДОБРОБУТОМ

## 1.1. Чому країни стають багатими і успішними

Колись давно, коли автор цих рядків навчався в школі, на уроках географії на картах ми малювали трикутники, прямокутники та інші фігури, що позначали поклади корисних копалин. Тоді здавалося, що саме це і є справжнім багатством країни. Кому дісталося більше, той нібито й має бути заможнішим, чи не так? Якщо ж ми поглянемо на рейтинг економічно успішних країн, то серед них часто зустрічаються такі, що обділені природними ресурсами, але, тим не менш, мають надзвичайно високий рівень життя, впевнено обганяючи ті країни, які нібито «купаються» у природних копалинах.

Сінгапур, Японія, Швеція, Ірландія, Ісландія — усе це країни з вершини рейтингу. Вони мають один з найвищих рівнів життя у світі. Але не природні ресурси роблять їх такими. Тоді що? Озирніться на своє повсякденне життя. Подумайте про сучасні продукти цивілізації — комп'ютери, мобільні телефони, автомобілі, сучасні фільми й музичні кліпи, якісне взуття, ліки. Чи багато в них заподіяно природних ресурсів, чи це продукт людського інтелекту, винахідливості, творчості? Продукт нашої довіри певним виробникам, торговельним маркам? Гадаю, що відповідь очевидна. Кожного року з'являються якісь речі, які раніше можна було уявити лише у фантастичних оповіданнях, а сьогодні вони стали реаль-

ністю. І зовсім не тому, що хтось десь знайшов поклади золота чи нафти. Іноді ці продукти взагалі не мають матеріального вираження, як-от можливість купити речі чи забронювати квитки в Інтернеті. Іноді є маленькими і компактними, як смарт-годинники чи енергозберігаючі лампи, що не потребують великих матеріальних ресурсів проте додають комфорту і сервісу в нашому житті. Всі вони є інноваціями, які неможливі без прагнення людей щось зробити інакше, по-новому. Іноді за цим стоїть інтелект, як при виробництві складних технологічних продуктів. Іноді ж — це просто винахідливість і здатність розуміти потреби інших людей. Саме це мислення можна назвати підприємницьким. Часто буває, що підприємець не стільки щось винайшов, скільки побачив те, що не викликало пильної уваги інших.

Повз наше містечко чи село проїжджають транзитом автомобілі. Що треба людям, які в них їдуть? Люди хочуть десь посидіти ввечері чи на вихідних. Яким має бути це місце, щоб люди захотіли сюди приїхати ще? У нас часом їздять за покупками в інші райони чи міста. Що там купують і який сервіс хотіли би мати? Люди не довіряють державній медицині. Як запропонувати їм ті чи інші альтернативні послуги? Все починається з того, щоб вивчити потреби людей. Раніше набагато частіше писали одне одному листи, які йшли поштою. Яка незручність у тому була? Листи йшли дуже довго. Як зробити, щоб отримувати їх частіше? Звідси — витоки до електронного листування, яким ми користуємося сьогодні. Написав, натиснув на кнопку, вжжж-жик — і лист уже на іншому кінці земної кулі, якщо треба.

Ось ми вже й підійшли близько до відповіді на запитання, що є набагато ціннішим за природні ресурси і корисні копалини? Це — об'єм тих новацій, які народжують люди, що проживають у даній країні. Якщо в одній країні їх народжує один із тисячі, а в іншій — один з десяти, то, вочевидь, за економічним рівнем перша країна сильно відставатиме. Не варто думати про ці новації як про

щось малодоступне і складне. Хтось перший поставив на столі в кафе квіти, а хтось дозволив покупцям брати в руки товари, як у супермаркеті, а не як у магазині з прилавками, той, хто став пакувати покупки в пакети із назвою свого магазину. А хтось став питати в людей, чи їм сподобалося (а інші ще не питали). Усі вони були першопрохідцями, новаторами.

Займаючись бізнесом, не варто боятися запозичувати і копіювати чийсь чудові ідеї, іноді в іншій комбінації вони можуть стати неповторною новацією.

Що потрібно для того, щоби в країні розвивався дух новаторства?

По-перше і насамперед — свобода. Якщо ти не маєш свободи, це значить, що твоє життя за тебе розпише хтось інший. Тоді про яке новаторство може йтися? Для чого тобі це? Ти маленька проста людина. Ти не можеш здійснити щось особливе. Люди схильні вірити в казки про розумних володарів, які перетворили життя мільйонів. Не надто вірте цим міфам. Ніхто і ніколи не робив фундаментальних перетворень без людей. Просто в літературі легше ототожнювати успіхи з конкретним ім'ям конкретної людини. Це яскравіше, це може стати сюжетом для блокбастера (на відміну від складних соціальних явищ). Але треба замислитись: якщо тобі щодня говоритимуть про те, що і як робити, і ти сам погодишся з тим, що хтось там, «нагорі», має про все подбати, — то про яке новаторство з твого боку може йтися?

По-друге, це відповідальність. Відповідальність теж народжується свободою. Вільні люди рано чи пізно мають домовитися про «правила гри», укласти неписаний договір про те, що є добром, а що є злом, щоб потім жити в цій намальованій ними самими системі координат. Недаремно це описано саме так. Не «ухвалено правильні закони», а прийняли «неписаний договір між людьми». Переклавши законодавство Німеччини чи США українською мовою, не станеш жити, як у Німеччині чи як у США. Тут ідеться про

внутрішню відповідальність за своє життя і свої дії стосовно інших. З цієї відповідальності випливатиме, що новаторство — це те, що робить кращим життя інших. І саме тут криється шлях до фінансового успіху. Адже люди готові платити гроші за те, що робить їх життя кращим, хіба ні? Ти не станеш купувати речі, якщо вони тобі не подобаються. Отже, той, хто їх робить має робити їх такими, щоб догодити тобі.

По-третє, це певне налаштування: «я можу». Уявіть собі, що з перших днів життя ти чуєш, що ти — не якась маленька проста людина, а що ти можеш досягнути всього! Можеш бути успішним, можеш зробити щось своє. Тобі цього бракувало? Авжеж, бо в Україні цього бракувало у 99 % людей. Радянська система нівелювала індивідуальність. Замість того щоб підкреслювати, що всі ми різні, нас усіх хотіли зробити «рівними», а отже — однаковими. Але ж насправді ми всі різні! Це ж так очевидно... Цей настрій «я можу» — то вже ознака підприємницького духу.

Звісно, що важливі й інші речі: ті ж таки корисні копалини, земля, географічне розташування, наявність відповідних підприємств. Але... Тебе, можливо, це здивує, але в XXI столітті це стає все менш і менш важливим!

Американський економіст російського походження Василь Леонтьєв (емігрував з СРСР, згодом став Нобелівським лауреатом) свого часу навіть винайшов термін «ресурсне прокляття». Себто країна, наділена ресурсами надміру, не має стимулів для пошуків та розвитку чогось іншого. Тобто світ іде вперед, а країна сидить собі на своїх природних ресурсах, не розвиваючи інші галузі. Як, наприклад, країни Близького Сходу чи Росія з їх покладами нафти і газу.

Аби провести паралелі з нашим повсякденним життям, згадаємо дітей надто заможних батьків, яким не треба боротися за «місце під сонцем». Або про людей, що надто зациклені на якомусь своєму вмінні і не розвивають інші. «Ресурсного прокляття» мож-

на уникнути, якщо твердо знати, що цінність твого ресурсу є тимчасовою. Хтозна, чого більше в українських чорноземах — дару чи «прокляття»?

Часто люди бачать корінь проблем у несправедливому розподілі того, що створюється. Але уявіть собі, що зібралися дві компанії, по 10 людей кожна. Вирішили приготувати собі піцу. Одна компанія спромоглася спекти одну велику піцу на десятеро людей, а інша — чотири таких же за розміром. Де буде більше голодних — у першій компанії чи в другій? Звісно, як не діли й не шматуй ту одну піцу — десятох не нагодуєш. Цей приклад із піцою показує, у скільки приблизно разів відрізняється рівень того, що наша економіка спромоглася «спекти» відносно середньоєвропейського рівня. Проблеми, які будуть вирішуватися, також є різними. В нашому випадку насамперед — як спекти більше. У другому — як розподілити так, щоб по можливості нагодувати всіх.

Перелічені раніше на початку розділу країни, які не мають значних покладів корисних копалин, але є надзвичайно успішними економічно, — що в них іще спільного? Якихось 50—70 років тому вони були зовсім не такими. Якась країна розвивалася посередньо, а якась — узагалі була відсталою. Тож не існує приреченості. Звісно, ситуація не зміниться за день чи навіть за кілька років кардинально, але Україна має можливості значно покращити своє економічне становище. І якщо хтось спробує заснувати свою власну справу, це так само буде цеглинкою у можливе майбутнє.

Є люди, які не згодні чекати. Збирають валізи і їдуть із країни. Напевно, такі є і серед ваших знайомих. Чи стають ці люди щасливими в іншій країні? Найчастіше — ні. Чому так? Слід замислитись над цим.

Головний висновок із цього розділу: економічна успішність країни — це результат активності, творчості і підприємливості людей. Природні ресурси — вторинні, а у XXI столітті — навіть

Чи можна стати щасливим  
без зусиль, просто  
поїхавши кудись?



третинні; управителі і керівники — важливі для створення умов, але умови не гарантують успішності. Успіх передовсім — це люди.

А ми продовжуємо говорити про те, як виміряти економічну успішність країни. А ще — про зв'язок добробуту із щастям, про що ми також згадали.

## **1.2. Як виміряти багатство країни.**

**Чи стають люди щасливішими, стаючи заможнішими?**

З попереднього розділу ми бачили, що коли одна група людей спромоглася спекти одну піцу, а інша з такою ж кількістю людей — чотири піци, то й «з'їдять» у другій групі в середньому в чотири

рази більше, ніж у першій. Тепер опишемо, що ж це означає з точки зору економіки.

Для економіки в цілому ця «спечена піца» відповідає так званому показнику ВВП. Щоб зрозуміти його, розглянемо перетворення якогось продукту. Наприклад, навесні ми провели посівну і виростили 1000 тонн пшениці. Потім продали її в Італію по 150 євро за тонну, — тобто отримали 150 тисяч євро. В Італії з тієї пшениці зробили 1000 тонн макаронів і продали у Францію по 0,5 євро за кілограм, тобто за 500 тисяч євро. Багато європейців полюбляє італійську кухню, тож ці 1000 тонн макаронів перетворилися на 2 мільйони порцій пасти, що продавалася по 1 євро за порцію, тобто кінцеві споживачі сплатили 2 мільйони євро. Оці 2 мільйони євро — це світовий ВВП, з якого 150 тисяч було створено в Україні, іще 350 тисяч — в Італії (різниця між 500 тисячами і 150 тисячами), а ще півтора мільйона (різниця між двома мільйонами і 500 тисячами) у Франції. Цей приклад є умовним і спрощеним: цифри умовні, країни умовні, не враховано інші ресурси, які брали участь (транспортні послуги, додаткові компоненти, енергоресурси тощо). Але він має на меті показати загальну логіку того, чим є ВВП країни. Це та додаткова вартість продукту, яку ми спромоглися додати йому в процесі обробки, пакування, транспортування, брендування, торгівлі тощо.

Хто створив цю додаткову вартість? Підприємець, який виконав певні дії, створивши новий продукт. Цей продукт має додаткову цінність для споживача, тож він платить за нього більше, ніж коштують ресурси на його виготовлення.

Що відбувається з цією додатково створеною вартістю? Частина йде на оплату праці працівників, частина залишається (реінвестується) у підтримку бізнесу, частину забирає підприємець, частину забирає держава у вигляді податків, щоб виконати певні функції, які їй належать. Загальна сума створеної вартості — це об'єм «випеченої піци». Надалі йтиметься про те, кому який «шматок»



дістанеться. Зверніть увагу на роль держави. Це не вона випікала піцу, — держава забирає частину, щоб віддати її на суспільні потреби — лікарям, учителям, пенсіонерам, на дороги, військо та інші потреби. Що буде, коли у вас забиратимуть надто великий шматок піци, яку ви випекли? Залишимо це питання для наступних розділів.

Якого розміру «піца» випікається в Україні для 40 мільйонів наших громадян? Скільки спромоглися «спекти» наші підприємства, наші підприємці? Аби одразу запитати, багато чи мало, порівнюємо цей обсяг із нашими сусідами-поляками, які за кількістю населення є схожою країною.

	<b>Польща</b>	<b>Україна</b>
Населення, млн	38 млн	42 млн
ВВП країни в 2017 році в національній валюті	1982 млрд злотих	2983 млрд гривень
ВВП країни в 2017 році в доларовому еквіваленті	525 млрд доларів	112 млрд доларів
ВВП країни в 2017 році в доларовому еквіваленті на 1 особу	13,8 тис. доларів	2,7 тис. доларів

Бачимо, що українська економіка спромоглася створити в розрахунку на одного українця приблизно у 5 разів менше, ніж польська для одного поляка. Це співвідношення показує на розрив у рівні життя, який матимемо з сусідами. Хто його створив? Підприємства. Хто організував підприємства? Підприємці. Дехто вважає, що в цій ситуації держава має побудувати якісь «правильні» підприємства, що дозволить нам скоротити цей відрив. Але коли ми говоримо «держава», то кажемо про щось знеособлене. Але ж це не так. Державу завжди представлятимуть якісь живі конкретні люди зі своїми прагненнями, інтересами. Припустімо, ви бачите,

---

## ЗМІСТ

### Вступ.

Чому для початку чи розвитку бізнесу тобі варто прочитати цю книгу .....	3
Власна справа. Власний бізнес. Бути підприємцем .....	3
1. Як влаштована економіка і чому різні країни так відрізняються за своїм добробутом .....	7
1.1. Чому країни стають багатими й успішними .....	7
1.2. Як виміряти багатство країни. Чи стають люди щасливішими, стаючи заможнішими? .....	12
1.3. Як Україна може стати заможною. Чи потрібно країні більше підприємців .....	16
1.4. Створювати самому чи допомагати створювати іншим — у чому твоє економічне покликання? .....	19
2. Економіка і підприємництво .....	22
2.1. Хто такий підприємець .....	22
2.2. Як підприємці створюють економіку своєї країни .....	24
2.3. Робота за наймом чи власна справа — хто більше ризикує? ..	27
2.4. Якості підприємця .....	31
3. Особливості підприємництва в Україні .....	33
3.1. Скільки підприємців в Україні .....	33
3.2. Скільки грошей в Україні та на що їх витрачають українці ....	35
3.3. Чи зручно в Україні вести бізнес. Переваги і недоліки .....	38

3.4. Чи потрібні тобі бухгалтер і юрист .....	40
3.5. Чи потрібні тобі спеціалізовані програми для обліку бізнесу .....	42
3.6. На яку економічну інформацію варто звертати увагу і як її читати для себе .....	48
3.7. Регулювання підприємницької діяльності і система оподаткування .....	49
4. Що відлякує і що приваблює у спробах почати власну справу .....	54
4.1. Що лякає .....	54
4.2. Що приваблює .....	59
5. Головні економічні тренди. На який бізнес звернути увагу .....	66
5.1. Чи справді ціна визначає все в Україні і люди хочуть лише найдешевше? .....	66
5.2. Економічний спосіб мислення. Чи є тістечко на продаж лише тістечком і як встановити його ціну .....	69
5.3. Чому в сучасному світі послуг і сервісів продається більше, аніж товарів? .....	80
5.4. Ключові економічні тренди. Чого прагне сучасна людина .....	83
5.5. Світ без кордонів. Чому тобі варто сприймати світ саме так, де б ти не знаходився і чим би не займався .....	91
5.6. Озирнися. Що ти бачиш навколо — відсутність грошей у людей чи неймовірну кількість незайнятих іншими ніш? .....	93
6. Економічна модель власного бізнесу .....	96
6.1. Бізнес-модель. Як комплексно поглянути на власний бізнес .....	96
6.2. Чому краще, щоб вигравав не лише ти, а й усі навколо .....	103
6.3. Партнерство у бізнесі. Як домовлятися про розподіл часток із партнерами .....	105

6.4. Як убезпечити себе від надмірних ризиків .....	109
6.5. Заплати собі. Як ставитися до отримання дивідендів від бізнесу .....	111
7. Як стати економічно успішним .....	113
7.1. Зроби цілі вимірюваними і зафіксуй їх .....	113
7.2. Берися і роби .....	114
7.3. Звички ефективних підприємців .....	115
Висновки. Змінюючи себе, змінюєш світ .....	118