

**ФІНАНСОВО-УПРАВЛІНСЬКІ  
АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНО-  
ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
ПІДПРИЄМНИЦТВА  
В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

*Монографія*

*Науковий редактор  
доктор економічних наук,  
професор Синчак В. П.*

**Хмельницький  
2017**

УДК 336.722.8:330.52

ББК 65.26

С 38

*Рекомендовано до друку вченою радою  
Хмельницького університету управління та права  
(протокол №1 від 29 серпня 2017 року)*

**Авторський колектив:** В. П. Синчак (анотація, передмова, 4.1.1, 5.1); Д. А. Арзянцева (1.1, 1.2); Я. Г. Бучковська (5.4); В. В. Дранус (4.3); В. М. Жук (2.1); О. Ю. Загорєєва (4.4); Н. П. Захаркевич (1.1, 1.2); Т. К. Кваша (3.1); І. Б. Ковтун (2.5); Ю. М. Комар (1.3); А. В. Корюгін (2.3); А. В. Крушинська (3.2); В. Е. Кудельський (3.5); К. В. Мартиросова (5.2); С. А. Навроцький (4.3); Т. П. Плішка (5.3); Є. А. Поліщук (2.4); Т. В. Рижа (3.4); Т. А. Самарічева (4.1.3); О. О. Свириденко (2.4); Ю. В. Сибірянська (2.4); Т. В. Терещенко (2.5); М. Тивонюк (1.4); Н. М. Ткачук (4.2); Н. В. Трусова (4.1.2, 4.4); О. С. Федорчук (3.4); С. Ю. Хамінч (5.2); Н. А. Цимбаліста (2.2); О. С. Чмир (3.1); Е. В. Щепанський (3.3).

### **Рецензенти:**

**М. Й. Малік** – академік НААН, д-р екон. наук, проф., заслужений діяч науки і техніки України, головний науковий співробітник відділу підприємництва, кооперації та міжгалузєвої інтеграції Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»;

**В. І. Піла** – д-р екон. наук, проф., професор кафедри публічного управління та адміністрування Хмельницького університету управління та права;

**В. В. Стадник** – д-р екон. наук, проф., професор кафедри менеджменту Хмельницького національного університету.

**С 38** **Фінансово-управлінські аспекти інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва в національній економіці:** монографія / за заг. і наук. ред. д. е. н., проф. Синчака В. П. – Хмельницький : Хмельницький університет управління та права, 2017. – 373 с.

ISBN 978-617-7572-07-6

У колективній монографії подано результати наукових досліджень із проблем інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва в національній економіці, виконаних відповідно до наукової тематики кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права.

Запропоновано авторські теоретико-економічні обґрунтування різних фінансово-управлінських аспектів інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва в національній економіці. Проаналізовано фінансові й управлінські проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва. Досліджено особливості податкового регулювання розвитку підприємництва в окремих сферах вітчизняної економіки. Сформульовані нові науково-методичні підходи до фінансового регулювання та управління господарськими процесами в контексті інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва.

УДК 336.722.8:330.52

ББК 65.26

© Колектив авторів, 2017

© Хмельницький університет  
управління та права, 2017

ISBN 978-617-7572-07-6

# ЗМІСТ

<b>ПЕРЕДМОВА</b> .....	6
<b>Розділ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА</b> .....	32
1.1. Сутність інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва .....	32
1.2. Сучасні форми інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва .....	27
1.3. Методологія дослідження повноцінності категорії «підприємництво» в атрибутивній системі життєдіяльності українського суспільства .....	44
1.4. Інституційні форми підтримки розвитку підприємництва в Польщі: зміст і особливості .....	68
<b>Розділ 2. СУЧАСНИЙ СТАН І ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В РІЗНИХ СФЕРАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ</b> .....	81
2.1. Організації селян як необхідна складова сільського розвитку в теорії та практиці .....	81
2.2. Інвестиційне забезпечення підприємств аграрного сектору економіки: тенденції, проблеми, регіональні особливості .....	94
2.3. Інвестиційно-інноваційне забезпечення операційної діяльності підприємства в галузі легкої промисловості .....	108
2.4. Фінансові інновації у становленні парабанківських фінансових установ .....	122
2.5. Підприємництво як чинник формування потенціалу сталого розвитку територіальних громад .....	133

<b>Розділ 3. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМНИЦТВА В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ</b> .....	157
3.1. Структурно-лінгвістична модель розроблення управлінських рішень в інвестиційній сфері.....	157
3.2. Використання інструментів державно-приватного партнерства як необхідна умова стимулювання інвестицій у розвиток туристичних комплексів.....	185
3.3. Механізм державного регулювання розвитку туристично-рекреаційних кластерів в Україні.....	197
3.4. Підприємницька діяльність у вищих навчальних закладах як складова їх інноваційного розвитку: організаційно-економічний аспект.....	219
3.5. Реалізація державних програм регіонального розвитку бізнесу в Україні: особливості та перспективи .....	242
<b>Розділ 4. ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА</b> .....	254
4.1. Податкове регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва.....	254
4.1.1 Сутність спрощеної системи оподаткування і її місце в податковому регулюванні розвитку малого підприємництва.....	254
4.1.2 Фіскальні ефекти системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу .....	269
4.1.3 Механізм дії податку на додану вартість та його вплив на інвестиційний розвиток молокопереробних підприємств.....	285
4.2. Фінансування інноваційного розвитку підприємництва: особливості сучасного стану .....	295
4.3. Механізм забезпечення розвитку страхування в багатоелементних системах .....	305
4.4. Демографічні та соціально-економічні чинники функціонування системи пенсійного страхування в Україні.....	315

<b>Розділ 5. ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ВЕКТОРІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ .....</b>	<b>328</b>
5.1. Посилення ролі спрощеної системи оподаткування в податковому регулюванні розвитку інноваційно- інвестиційного малого підприємництва .....	328
5.2. Впровадження інноваційних інструментів маркетингу в підприємстві .....	342
5.3. Перспективи інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграційних процесів.....	353
5.4. Диверсифікація джерел фінансування освіти як напрям інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки .....	362

## ПЕРЕДМОВА

Сприяння інноваційно-інвестиційному розвитку підприємництва в національній економіці є важливим напрямом діяльності сучасної держави. Для його реалізації повинна бути сформована цілісна система державного регулювання з відповідними механізмами й інструментами, здатними створити сприятливий бізнес-клімат для забезпечення стабільного та поступового розвитку вітчизняної економіки. Проте її характерною особливістю є розходження між очікуваними та фактичними результатами в розвитку підприємництва, що пов'язано з мінливими інституційними змінами та деформаціями в державному регулюванні.

Особливу значимість для досягнення стабільного розвитку підприємництва мають фінансові механізми та гнучке управління інноваційно-інвестиційними процесами. Їх ефективне використання дозволяє суб'єктам господарювання удосконалювати та підвищувати якість виробничих процесів, здійснювати капіталовкладення в розвиток і розширення виробництва, зміцнювати конкурентні позиції на товарних і фінансових ринках.

Відтак інноваційно-інвестиційний розвиток стає визначальним чинником ефективної діяльності підприємництва, підвищення якості продукції, економного використання ресурсів, запобігання екологічним наслідкам глобалізації. Усе це вимагає вжиття комплексу невідкладних заходів, з метою поглиблення теоретико-методологічних основ підприємництва, системного управління його інноваційно-інвестиційним розвитком, створення сприятливого інвестиційного клімату в державі та середовищі бізнесу.

Значущість таких заходів актуалізується тим, що нині помітна частина суб'єктів господарювання знаходиться у складному фінансовому становищі. Тому виникає необхідність розроблення ефективних управлінських рішень у напрямі стимулювання інвестиційних надходжень у вітчизняну економіку, сприяння реалізації проектів державно-приватного партнерства в соціальній сфері, активізації підприємницької діяльності завдяки посиленню

дії фіскальних інструментів у фінансовому регулюванні розвитку інноваційно-інвестиційного підприємництва.

У колективній монографії обґрунтовано сутність інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва, розкрито його основні форми та їхні класифікаційні ознаки. Проведено оцінку повноцінності категорії «підприємництво» в атрибутивній системі життєдіяльності українського суспільства і її основних підсистем у контексті посткласичної науки і сучасного атрибутивного наукового інструментарію. Проаналізовано основні переваги інституціональної структури підтримки підприємництва, спрямованої на забезпечення збалансованого сталого розвитку підприємницьких формувань.

Науково обґрунтовано доцільність використання соціально-економічних моделей розвитку сільських територій для забезпечення комплексного розвитку сільського господарства та вирішення ендегенних проблем сіл і територіальних громад, необхідність сприяння підприємницькій активності на відповідній території. Проаналізовано загальнонаціональні тенденції та регіональні особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі й ідентифіковано основні проблеми та причини їх виникнення в цій сфері. Розкрито сутність інвестиційно-інноваційного забезпечення операційної діяльності підприємства, акцентовано увагу на фінансових інноваціях і їх вагомості, зумовленої необхідністю активізації розвитку національної економіки та високим рівнем їх взаємозалежності від темпів розвитку вітчизняних небанківських фінансових установ.

Визначено мету і завдання державного управління в інвестиційній сфері та запропоновано структурно-лінгвістичну схему розроблення управлінських рішень. Проаналізовано особливості застосування механізмів державно-приватного партнерства для стимулювання розвитку туристичних комплексів через залучення інвестицій. Обґрунтовано доцільність використання кластерної моделі в туристично-рекреаційній сфері для встановлення між учасниками тісних зв'язків і спільної мети розвитку співробітництва між регіональними органами управління та бізнесом. Сформульовано особливості та перспективи від реалізації державних програм регіонального розвитку бізнесу. Доведено необхідність розвитку підприємництва у вищих навчальних закладах як передумови

покращення їхнього фінансового стану та сприяння активізації інноваційної діяльності.

Поглиблено сутність спрощеної системи оподаткування, розкрито особливості її застосування в податковому регулюванні розвитку малого підприємництва та причини її різного сприйняття. Здійснено оптимізацію інтегрального показника ефективності розвитку суб'єктів агробізнесу на основі множинних регресійних моделей прогнозу рентабельності та індексу ВВП галузей аграрного сектору економіки з урахуванням мультиплікативного ефекту податків. Визначено напрями посилення стимулюючого впливу ПДВ на інвестиційний розвиток молокопереробних підприємств. Обґрунтовано доцільність збільшення інвестування в наукові дослідження та інноваційний розвиток на рівні загальноєвропейського критерію в 3% ВВП. Розглянуто теоретико-імітаційні й оптимізаційні моделі механізмів страхування та визначено стимулювання розвитку підприємництва як одним із напрямів удосконалення пенсійної системи України.

Обґрунтовано концептуальні підходи до вдосконалення податкового регулювання розвитку інноваційно-інвестиційного малого підприємництва. Визначено Інтернет-маркетинг однією зі складових удосконалення господарських процесів у підприємстві на засадах маркетингу та пріоритетним напрямом інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки. Проаналізовано переваги та виклики для вітчизняних підприємств і сформульовано основні напрями впливу на їх розвиток в умовах євроінтеграційних процесів. Доведено доцільність мотивування суб'єктів господарювання до фінансування освітньої сфери в частині пільгового оподаткування прибутку для сприяння їхньому розвитку в перспективі та держави загалом.

Сформульовані в колективній монографії теоретичні та практичні висновки мають наукове обґрунтування та практичне спрямування. Їх використання стане певним науковим надбанням у подальшому формуванні економічної науки та розв'язанні складних завдань в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємництва в національній економіці. Результати дослідження можуть бути використанні у практичній діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, установ і організацій.

Наукове видання містить результати досліджень, що здійснюються науково-педагогічними працівниками кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права відповідно до кафедральної наукової тематики у співпраці з профільними кафедрами університету, вищими навчальними закладами та науковими установами України, для яких актуальною є проблематика інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва в національній економіці.

Монографію підготовлено за результатами науково-дослідної роботи кафедри відповідно до затверджених тем:

1. «Фінансові механізми регулювання діяльності юридичних і фізичних осіб в економічному та соціальному середовищі» (Державний реєстраційний номер 0110 U 007929);
2. «Механізми управління підприємствами та установами в системі державного регулювання національною економікою»;
3. «Проблеми переходу до інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання в умовах ринкової економіки».

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

### 1.1. Сутність інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва

Умови сьогодення вимагають від суб'єктів господарювання перманентного оновлення як виробничих потужностей, так і активізації інноваційних процесів у всіх сферах виробництва та просування товарів, робіт або послуг, що потребує постійного залучення коштів (інвестування). Інноваційно-інвестиційний розвиток є визначальним фактором зростання ефективності діяльності підприємства, підвищення якості продукції, економного використання ресурсів, запобігання екологічним наслідкам індустріалізації. Лише за умови досягнення високого рівня інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств економіка країни зможе зайняти гідне місце у світовому процесі економічного розвитку. Саме інновації та інвестиції сприяють динамічному саморозвитку підприємництва та забезпечують конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів на всіх ієрархічних рівнях економіки.

Аналіз наукових джерел підтверджує, що такі категорії, як «інноваційний розвиток», «інноваційний процес», «інвестування», «інвестиційна діяльність» достатньо активно висвітлюються як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Досліджуваній проблематиці присвячені праці таких учених: Л. Водачека, О. Водачкової, А. Гальчинського, І. Жарикова, П. Завлина, С. Ільяшенко, М. Йохни, Н. Краснокутської, В. Матохіна, О. Мизрової, В. Пили, Б. Санто, В. Стадник, Г. Трифілової, Л. Федулової, В. Хайдриха, О. Чмир, Й. Шумпетера. Проте досі в науковій літературі ведеться полеміка з приводу сутності інновацій та інноваційного розвитку, не досягнуто одностайності в питанні інвестиційної діяльності та відсутнє визначення категорії «інноваційно-інвестиційний розвиток підприємництва». На сьогодні низка питань теоретичного та практичного характеру стосовно впровадження та активізації інноваційних

процесів залишаються невирішеними і дискусійними, що зумовлює доцільність подальших наукових розвідок у цьому напрямі.

З метою вирішення поставлених наукових завдань та формулювання категорії «інноваційно-інвестиційний розвиток підприємництва» пропонуємо систематизувати наукові уявлення щодо сутності інновацій та інвестицій, а також узагальнити етимологію категорії «розвиток».

Аналіз семантики слова «інновація», свідчить, що воно є похідним від англійського «innovation», що містить в собі латинський корінь «nova» (новий) та префікс «in», який у перекладі з англійської означає «в» або «введення», тобто слово «інновація» перекладається як «нововведення». Отже, фактично можна сприймати ці категорії як ідентичні за своїм змістовним наповненням.

Однак Л.Л. Антонюк, В.А. Євтушевський, С.М. Ілляшенко, І.Р. Бузько, Р.А. Фатхутдінов, А.В. Тичинський вважають недоцільним ототожнення термінів «інновація» та «нововведення». Так, Л.Л. Антонюк, вважає, що нововведення – це інновація, яка впроваджена у господарську практику і якісно відмінна від попереднього аналогу<sup>1</sup>. В.А. Євтушевський основною відмінною ознакою інновації від нововведення визначає отримання комерційного ефекту<sup>2</sup>. На думку І.Р. Бузько, нововведення може бути елементом інновації, але не її аналогом<sup>3</sup>. Тичинський А.В. розділяє поняття «інновація» та «нововведення» за силою впливу на організаційні та виробничі процеси: інновація призводить до їх докорінної зміни, а нововведення – до удосконалення виробничого процесу та самого продукту<sup>4</sup>. Якщо звернутися до Великого тлумачного словника сучасної української мови, то термін «інновація» трактується у двох значеннях: нововведення; комплекс заходів, спрямованих на впровадження в економіку нової техніки, технологій, винаходів і т. ін., а під «нововведенням» пропонується розуміти – «те нове, яке недавно або

<sup>1</sup> Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія. К. : КНЕУ, 2003. 394 с.

<sup>2</sup> Управління інноваціями в сучасній організації / під ред. В.А. Євтушевського. К. : Нічлава, 2006. 359 с.

<sup>3</sup> Бузько І.Р., Вартанова О.В., Голубенко Г.О. Стратегічне управління інвестиціями та інноваційна діяльність підприємства : монографія. Луганськ : Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2002. 176 с.

<sup>4</sup> Тичинський А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. Таганрог : ТРТУ, 2006.

тільки-но ввели»<sup>5</sup>. Тому філологи фактично ототожнюють слово іншомовного походження «інновація» із вітчизняним аналогом «нововведення».

Погоджуючись із думкою Тичинського А. В., ми можемо зробити висновок, що поняття «нововведення» є ширшим за обсягом щодо поняття «інновація», оскільки не всі нововведення можна ідентифікувати як інновації.

З метою систематизації наукових уявлень щодо економічної сутності «інновацій», наведемо найбільш відомі їх визначення в табл. 1.1.

**Таблиця 1.1**

***Систематизація наукових уявлень щодо економічної сутності категорії «інновація»\****

Джерело	Визначення
1	2
ЗУ «Про інноваційну діяльність» <sup>I</sup>	Новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.
Великий економічний словник <sup>II</sup>	Вкладення коштів в економіку, що забезпечує зміну поколінь техніки і технологій; нова техніка, технологія, що є результатом досягнень науково-технічного прогресу.
Словник сучасної економічної теорії Макміллан <sup>III</sup>	Використовується як синонім слова «винахід» і стосується технологічного вдосконалення виробничих процесів, досягнення нових властивостей і комбінацій властивостей продуктів, що продаються на ринку. В останньому випадку інновація є джерелом диференціації продукту і використовується виробниками для створення нового попиту і збільшення своєї частки ринку.
Сучасний економічний словник <sup>IV</sup>	Нововведення в галузі техніки, технології, організації праці та управління, засновані на використанні досягнень науки і передового досвіду, а також використання цих нововведень у різних галузях і сферах діяльності.

<sup>5</sup> Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2003. 1440 с.

1	2
Словник іноземних слів <sup>v</sup>	Введення чогось нового; нововведена річ; модернізація; реформа; економічне вкладення коштів у нову технологію, нові форми організації праці та управління, що охоплюють не тільки окреме підприємство, а й їх сукупність, галузь.
Б. Твісс <sup>vi</sup>	Процес, у якому винахід або нова ідея набуває економічного змісту.
Б. Санто <sup>vii</sup>	Суспільно-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо інновація орієнтована на економічну вигоду, прибуток, її поява на ринку може принести додатковий дохід.
Ф. Валента <sup>viii</sup>	Зміна в первісній структурі виробничого організму, тобто перехід внутрішньої структури до нового стану.
Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук <sup>ix</sup>	Нове явище, новаторство або будь-яка зміна, яка вноситься суб'єктом господарювання у власну діяльність із метою підвищення своєї конкурентоспроможності, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.
Л. С. Барютін <sup>x</sup>	Результатів наукових досліджень і розробок, спрямованих на вдосконалення процесу виробничої діяльності, економічних, правових і соціальних відносин у галузі науки, культури, освіти, в інших сферах діяльності суспільства.
Р. А. Фатхутдінов <sup>xi</sup>	Кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління й отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту.
Г. Г. Азгальдов, А. В. Костин <sup>xii</sup>	Це процес (або результат процесу), в якому: 1. Використовується частково або повністю охороноздатні результати інтелектуальної діяльності; та/або 2. Забезпечується випуск патентоспроможної продукції; та/або 3. Забезпечується випуск товарів і/або послуг, що за якістю відповідають світовому рівню
P. Frankelius <sup>xiii</sup>	Щось оригінальне, нове, і важливо – нове в будь-якій сфері – яке покращує ринок чи суспільство (перекл. автора).
Х. Б. Дусаєв <sup>xiv</sup>	Це матеріалізований кінцевий результат інвестиційної та творчої діяльності, заснованої на використанні досягнень науки і передового досвіду, закономірного

1	2
	об'єктивного процесу вдосконалення суспільного виробництва і розвитку, створення, комерціалізації та впровадження у виробництво та інші сфери діяльності нових споживчих цінностей у вигляді товарів, продукції, виробів, техніки, технологій, організаційних та інших форм і засобів, які мають абсолютно нові споживчі властивості, що сприяє задоволенню конкретних суспільних потреб та існуючих потреб ринку, що забезпечує економію витрат, що дає різні види ефектів в будь-якій сфері життя і діяльності людини
І. В. Сафронов <sup>xv</sup>	Це прояв сучасних досягнень науково-технічного прогресу, особливий вид знання, що був реалізований у вигляді нового або вдосконаленого продукту, нового або удосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності, що володіють сукупністю реалізованих ними функцій, спрямованих на задоволення існуючих потреб на відповідних сегментах ринку і приносять економічний ефект

\* – складено автором.

- <sup>i</sup> Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- <sup>ii</sup> Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь / под ред. А.Н.Азрилияна. 5-е изд. доп. и перераб. М. : Институт новой экономики, 2002. С. 317.
- <sup>iii</sup> John T.Addison, Robin L.Bartlett, Hilary C.Campbell and other. Словарь современной экономической теории Макмиллана / перевод с английского Пивоварова А. Г. М. : ИНФРА-М, 1997. С. 244. («Библиотека словарей ИНФРА\_М»).
- <sup>iv</sup> Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Староубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 3-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2002. С.155. (Библиотека словарей ИНФРА-М).
- <sup>v</sup> Комлев Н.Г. Словарь иностранных слов. М. : ЭКСМО, 2006. С. 423.
- <sup>vi</sup> Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: сокр. пер. с англ. / авт. предисл. и науч. ред. К.Ф.Пузыня. М. : Экономика, 1989. С. 36.
- <sup>vii</sup> Санто Б. Инновация как средство экономического развития: пер. с венг. с изм. и доп. авт. / общ. ред. и вступ. Б.В.Сазонова. М. : Прогресс, 1990. С. 83.
- <sup>viii</sup> Валента Ф. Творческая активность – инновации – эффект. М. : Эксмо, 2008. С. 112.
- <sup>ix</sup> Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія. К. : КНЕУ, 2003. С. 15.
- <sup>x</sup> Барютин Л.С. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика : учебник / под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд. перераб. и доп. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. С. 8.
- <sup>xi</sup> Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учебник. 6-е изд. СПб. : Питер, 2008. С. 45.
- <sup>xii</sup> Азгальдов Г. Г., Костин А. В. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия // Экономические стратегии. 2008. № 2 (60). С.164.
- <sup>xiii</sup> Frankelius, P. (2009), Questioning two myths in innovation literature, Journal of High Technology Management Research, Vol. 20. No. 1. P. 41.
- <sup>xiv</sup> Дусаев Х. Б. Инновации: теоретический аспект // Весник ОГУ. 2006. № 6. С.127.
- <sup>xv</sup> Сафронов И. В. Понятия «инновация» и инновационная деятельность: сущность и содержание // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2008. № 4 (14). С.129.

Наведені визначення демонструють зовсім різні підходи до трактування сутності «інновації». Так, одні визначають її як об'єкт, інші – як процес або систему, але частіше за все цю категорію ідентифікують як конкретний результат, перетворення (поліпшення). Крім того, може стверджувати, що майже всі джерела пов'язують інновації з наукою і технікою, раціоналізацією.

Так, когорта авторів (П. Н. Завлін, А. К. Казанцев, Л. Е. Мендель, тощо) наголошують на необхідності введення трьох категорій інновацій – базова, поліпшувача, раціоналізаційна. Базова інновація розглядається як продукт, який реалізує і комерціалізує ідею, відкриття або винахід, що дозволяють здійснити прорив у конкретній сфері, але не конкретизується поняття «прориву», і не наводиться його кількісна оцінка. Поліпшувача інновація удосконалює існуючий продукт, «якісні та вартісні характеристики, якого поліпшені за рахунок використання більш ефективних компонентів і матеріалів, часткової зміни однієї чи низки технічних підсистем». Під раціоналізаційними інноваціями маються на увазі естетичні (в кольорі, декорі тощо), а також незначні технічні або зовнішні зміни в продукті, що залишають незмінним його конструктивне виконання і не мають досить помітного впливу на параметри, властивості, вартість будь-якого виробу, матеріалів і компонентів, що входять у нього<sup>6</sup>. Інновації повинні мати обов'язкові ознаки новизни, як наукової, так і технічної, мати можливість практичного застосування та впровадження, бути доцільними, раціональними, захищеними та прибутковими в довгостроковій перспективі.

Отже, аналіз змісту категорії «інновація» дає підстави сформулювати власне бачення цього терміна. Так, на нашу думку, «інновація» – це нововведення, яке характеризується новизною, є доцільним до впровадження у визначеній сфері діяльності, внаслідок чого відбувається поліпшення виробничих та/або управлінських процесів, покращення якості товарів (робіт/послуг), підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності і, як наслідок, зростання прибутковості суб'єктів господарювання, набуття ними конкурентних переваг.

<sup>6</sup>Барютин Л.С. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика : учебник / под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд. перераб. и доп. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. С. 21.

Тепер перейдемо до розкриття сутності категорії «інвестиції». У науковій літературі немає одностайності щодо трактування зазначеного терміна, що потребує дослідження та уточнення його змістовного наповнення. Для цього систематизуємо найбільш відомі визначення категорії «інвестиції» і наведемо їх у табл. 1.2.

**Таблиця 1.2.**

***Систематизація наукових уявлень щодо економічної сутності категорії «інвестиції»\****

<b>Джерело</b>	<b>Визначення</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
Зві Боді, Алекс Кейн, Алан Дж. Маркус <sup>I</sup>	Це витрачання в певний час грошових чи інших коштів в очікуванні отримання майбутніх вигод
В. Г. Федоренко <sup>II</sup>	Це вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неодержання процентів від банківських вкладень капіталу
Е. Е. Румянцева <sup>III</sup>	Це один з ключових чинників економічного зростання, довгострокові та короткострокові вкладення капіталу, що складаються з капітальних витрат (капітальних вкладень); витрат, пов'язаних з приростом оборотного капіталу (при розширенні виробництва) або оборотним капіталом у повному обсязі, необхідним для запуску виробництва (при створенні нових виробництв), а також витрат, необхідних для підготовки інвестиційного проекту
А. Н. Азріліян, О. М. Азріліян, Е. В. Калашникова, О. В. Квардакова <sup>IV</sup>	Це грошові кошти, цінні папери, інше майно, в тому числі майнові права, інші права, що мають грошову оцінку, вкладаються в об'єкти підприємницької та (чи) іншої діяльності з метою отримання прибутку і (чи) досягнення іншого корисного ефекту
Б. Д. Гаврилишин, О. А. Устенко <sup>V</sup>	Це довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку
К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю <sup>VI</sup>	Це витрати на виробництво і накопичення засобів виробництва і збільшення матеріальних запасів
Закон України «Про інвестиційну діяльність» <sup>VII</sup>	Це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект

1	2
У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі <sup>viii</sup>	Це відмова від певної цінності зараз за (можливо, невизначену) цінність у майбутньому
С. Абрамов <sup>ix</sup>	Це кошти, цінні папери, інше майно, в тому числі майнові права, інші права, що мають грошову оцінку, вкладені в об'єкти підприємницької й іншої діяльності з метою одержання прибутку й (або) досягнення іншого корисного ефекту
М. Ареф'єв <sup>x</sup>	Це сукупність всіх грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, вкладених у реалізацію різних програм і проектів виробничої, комерційної, соціальної, наукової, культурної або якоїсь іншої сфери з метою одержання прибутку (доходу) або досягнення соціального або економічного ефекту
Г. Бірман, С. Шмідт <sup>xi</sup>	Це довгострокові вкладення капіталу (усередині країни або за кордоном) у підприємства різних галузей народного господарства
І. Бланк <sup>xii</sup>	Це вкладення капіталу у всіх його формах у різноманітні об'єкти (інструменти) його господарської діяльності з метою отримання прибутку, а також досягнення іншого економічного або позаекономічного ефекту, отримання якого базується на ринкових принципах та пов'язане з факторами часу, ризику та ліквідності
Л. Борщ <sup>xiii</sup>	Це ті економічні ресурси, що спрямовуються на збільшення як реального капіталу суспільства, тобто на розширення чи модернізацію виробничого апарату, так і інвестиції в «людський капітал», які на сучасному етапі розвитку економіки набувають все більшого значення
Л. Гітман, М. Джонк <sup>xiv</sup>	Це спосіб вкладення капіталу, що повинен забезпечити збереження або зростання вартості капіталу й (або) принести позитивну величину доходу
Г. Маховикова, В. Кантор <sup>xv</sup>	Це довгострокові вкладення приватного й державного капіталу, майнових або інтелектуальних цінностей у різні галузі національної (внутрішні інвестиції) або зарубіжної (зарубіжні інвестиції) економіки з метою одержання прибутку

1	2
О. Махмудов, В. Найдбонов, Ю. Мотиченко <sup>xvi</sup>	Це вкладення капіталу у всіх його формах у різні об'єкти (інструменти) господарської діяльності підприємства з метою одержання прибутку, а також досягнення іншого економічного або позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах, і пов'язане з факторами часу, ризику й ліквідності. Інвестиції є головною формою реалізації стратегії розвитку підприємства
Д. Норткотт <sup>xvii</sup>	Це довгострокове вкладення капіталу в якесь діло, підприємство
Г. Савицька <sup>xviii</sup>	Це довгострокові вкладення коштів в активи підприємства
І. Сергєєв, Г.Веретеннікова <sup>xix</sup>	Це сукупність витрат матеріальних, трудових і грошових ресурсів, спрямованих на розширене відтворення основних фондів всіх галузей народного господарства
В. Серов <sup>xx</sup>	Це довгострокові фінансові вкладення державного або приватного капіталу в різні галузі народного господарства як усередині країни, так і за кордоном з метою одержання прибутку
В. Ковальов <sup>xxi</sup>	Це кошти, цільові банківські вклади, паї, акції, інші цінні папери, технології, машини, устаткування, патенти, ліцензії, ноу-хау, будь-яке інше майно або майнові права, інтелектуальні цінності, вкладені в об'єкти підприємницького й іншого видів діяльності
В. Федоренко <sup>xxii</sup>	Це вкладання капіталу з метою подальшого його збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неодержання відсотків від банківських вкладень капіталу
А. Череп <sup>xxiii</sup>	Це тільки ті вкладення, метою яких є отримання прибутку (доходу). І саме за цією метою потрібно відрізнити інвестиції від інших вкладень коштів. Інвестиції – це всі види грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в реальні та фінансові активи з метою отримання прибутку (доходу)

\* – складено автором.

<sup>i</sup> Боди Зви. Принципы инвестиций / З. Боди, А. Кейн, А. Д. Маркус ; [пер. с англ. Кондуковой Э.В. и др.]. - 4-е изд. - Москва [и др.] : Вильямс, 2002. - 982 с.

<sup>ii</sup> Федоренко В. Г. Менеджмент: підручник. 2-ге вид., переробл. і доповн. К. : Алерта, 2014. 344 с.

- <sup>III</sup> Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. 3-е изд. М. : ИНФРА-М, 2008. 826 с.
- <sup>IV</sup> Большой экономический словарь / [А. Н. Азрилиян, О. М. Азрилиян, Е. В. Калашникова, О. В. Квардакова]. 7-е изд., доп. М. : Институт новой экономики, 2008. 1472 с.
- <sup>V</sup> Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.1 / [сост. Гаврилишин Б. Д., Устенко О. А.; ред. Мочерний С. В.]. К. : Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
- <sup>VI</sup> Макконнелл К. Р. Экономикс : принципы, проблемы и политика / пер. с 14-го англ. изд. М. : ИНФРА-М, 2003. 972 с.
- <sup>VII</sup> Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
- <sup>VIII</sup> Шарп У. Инвестиции / пер. с англ. Буренина А. Н., Васина А. А. М. : ИНФРА-М, 2001. 1028 с.
- <sup>IX</sup> Абрамов С. І. Інвестування. М. : ИНФРА-М, 2009. С. 137.
- <sup>X</sup> Ареф'єв М.І. Формування джерел фінансування інвестицій в реальний сектор економіки : дис. ... канд. екон. Наук : 08.00.05. М., 2002. 124 с.
- <sup>XI</sup> Бирман Г. Капиталовложения. Экономический анализ инвестиционных проектов : учебник для студ. вузов / Г. Бирман, С. Шмидт ; пер. с англ. Е. А. Ананькина ; ред. пер. Л. П. Белых. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 631 с.
- <sup>XII</sup> Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент. М. : ІТЕМ ЛТД, 1995. 448 с.
- <sup>XIII</sup> Борщ Л.М. Інновації і інвестиції в реальному секторі економіки: перспективи розвитку // Економіка ринкових відносин. 2008. № 22. С. 44 – 52.
- <sup>XIV</sup> Гітман Л.Д. Основи інвестування / Л.Д. Гітман, М.Д. Джонк. М. : Дело, 1997. 991 с.
- <sup>XV</sup> Маховикова Г.А. Інвестиційний процес на підприємстві / Г.А. Маховикова, В.Є. Кантор. СПб.: Пітер, 2001. 176 с.
- <sup>XVI</sup> Махмудов О. Г. Економіка України: проблеми на шляху перетворень: монографія / О.Г. Махмудов, В.С. Найдьонов, Ю.Є. Мотиченко та ін.; за ред. В.С. Найдьонова. Донецьк : Кассіопея, 1999. 161 с.
- <sup>XVII</sup> Норткотт Д. Прийняття інвестиційних рішень. М. : Банки та біржі, ЮНІТІ, 1997. 247 с.
- <sup>XVIII</sup> Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К. : Знання, 2007. 668 с.
- <sup>XIX</sup> Сергєєв І.В. Організація і фінансування інвестицій : навч. посіб. / І.В. Сергєєв, Г. І. Веретеннікова. М. : Фінанси і статистика, 2001. 272 с.
- <sup>XX</sup> Серов В.М. Інвестиційний менеджмент : навч. посіб. М. : ИНФРА, 2000. 272 с.
- <sup>XXI</sup> Ковальов В.В. Методи оцінки інвестиційних проектів. М. : Фінанси і статистика, 2005. 343 с.
- <sup>XXII</sup> Федоренко В.Г. Інвестознавство : підручник. 3-тє вид., допов. К. : МАУП, 2004. С. 7.
- <sup>XXIII</sup> Череп А.В. Інвестознавство: підручник. — К.: Кондор, 2006. — 398 с.

Таким чином, наведені визначення свідчать, що більшість авторів трактують категорію «інвестиції» однаково, надаючи їй ідентичні характеристики (матеріальна, фінансова або інтелектуальна основа (капітал) та цільова спрямованість (досягнення мети у вигляді прибутку, доходу, певного ефекту (у т.ч. соціального)). На основі вищенаведеного сформулюємо власне бачення категорії «інвестиції», під якою пропонуємо розуміти всі форми коротко-, середньо- або довгострокових матеріально-речових, фінансових та/або інтелектуальних вкладень у підприємницьку або непідприємницьку сфери діяльності з метою досягнення визначеного результату у вигляді доходу, прибутку або соціального ефекту.

Слід зауважити, що на сьогодні саме інвестування сприяє впровадженню інновації та забезпечує зростання економічного потенціалу підприємств. Отже, інвестиції є одним зі способів забезпечення інноваційних процесів підприємства. Одними зі складових реальних інвестицій є інноваційні інвестиції та інтелектуальні інвестиції. Тому під інвестиційним забезпеченням інноваційних процесів підприємства В.Р.Товмасян пропонує розуміти сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами господарювання та учасниками інвестиційного ринку у зв'язку з пошуком, залученням, розподілом та вкладенням інвестиційних ресурсів різних джерел походження, необхідних для інвестування інноваційних процесів виробничо-економічної системи з урахуванням її інноваційного потенціалу<sup>7</sup>.

Функціонування суб'єктів господарювання незалежно від форм і розмірів неможливо без проведення перманентних змін та розвитку. Підприємницькі структури є відкритими динамічними структурами, що взаємодіють із зовнішнім оточенням і постійно перебувають у конкурентному середовищі, яке вимагає не лише виживання (збереження конкурентних позицій), а й розвитку (набуття конкурентних переваг, завоювання нових ринкових позицій, заволодіння новими сегментами ринку).

Сьогодні достатня кількість вітчизняних дослідників присвятили свої праці розкриттю сутності категорій «розвиток» та «розвиток підприємства» з метою виявлення його базових компонентів, які дозволяють сформувати нові підприємницькі структури або надають їм інших (кращих) якісних характеристик.

У практичному словнику синонімів української мови<sup>8</sup> поняття «розвиток» знаходиться в синонімічному ряді: розвій, ріст, процес росту, розмах, розквіт, процвітання, рух, хід, поступ. Згідно з радянським енциклопедичним словником<sup>9</sup>, розвиток є необоротною, спрямованою, закономірною зміною матерії і свідомості, їх універсальною властивістю; в результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта – його складу або структури. Це відображає, з одного

<sup>7</sup> Товмасян В. Р. Економічна сутність інвестиційного забезпечення та його роль у розвитку підприємств / Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 2. С. 60-63. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2015\\_2\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_2_14)

<sup>8</sup> С. Караванський. Практичний словник синонімів української мови. К.: «Українська книга», 2000. 480 с.

<sup>9</sup> Радянський енциклопедичний словник. М. : Радянська енцикл., 1980. 1109 с.

боку, якісні характеристики об'єкту, з другого – певну послідовність етапів, які він повинен пройти з метою удосконалення до необхідного рівня, який, у свою чергу, стає передумовою для настання наступного.

Враховуючи, багатоаспектність розуміння досліджуваної категорії та розвиток поглядів на неї, доцільно провести асоціативний ряд цього поняття (табл. 1.3).

**Таблиця 1.3**

***Систематизація трактування категорії «розвиток»\****

<b>Автор</b>	<b>Сутність визначення «розвиток»</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
Радянський енциклопедичний словник <sup>I</sup>	Це необоротна, спрямована, закономірна зміна матерії і свідомості, їх універсальна властивість; у результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта – його складу або структури.
Акофф Р.Л. <sup>II</sup> Акофф Р.Д. <sup>III</sup>	Це набуття потенціалу для поліпшення, а не реальне поліпшення. Процес, у якому збільшуються можливості й бажання задовольняти свої бажання та бажання інших.
Ю. П. Аніскін <sup>IV</sup>	Це цілеспрямована зміна діяльності для переходу на більш високий якісний рівень виконуваних функцій, структури організації, на випуск нової продукції.
Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. <sup>V</sup>	Це довгострокова програма удосконалення можливостей вирішувати різні проблеми і здатності до відновлення, особливо шляхом підвищення ефективності управління культурою організації.
Афанасьєв Н. В., Рогожин В. Д., Рудика В. І. <sup>VI</sup>	Це процес, який ґрунтується на результатах науково-технічного досягнення, що сприяє розвитку виробничих сил та задоволенню потреб суспільства в товарах високої якості. Процес розвитку безпосередньо пов'язаний із зростанням міри ефективності, покращенням бізнес-процесів чи управління ними, в результаті чого досягнутий кількісний чи якісний приріст корисного результату порівняно з попереднім рівнем.
Гаврилишин Б. Д. <sup>VII</sup>	Це закономірний (незворотний) процес кількісно-якісних змін у межах системи, її перехід у нову якість, досконалішу форму.
Раєвнева О. В. <sup>VIII</sup>	Це унікальний процес трансформацій відкритої системи в просторі й часі, який характеризується перманентною зміною глобальних завдань її існування шляхом формування нової дисипативної структури і переведенням у новий аттрактор функціонування.

1	2
Черних А. В. <sup>IX</sup>	Це процес обумовлений впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та такий, що характеризується збільшенням його потенціалу, попитом на продукцію, масштабом діяльності, можливістю забезпечити безперервний процес виробництва та зберігати платоспроможність протягом певного часу.

\* – складено автором.

<sup>I</sup> Советский энциклопедический словарь /Науч.-ред. совет : А. М. Прохоров и др. ; Гл. ред. С. М. Ковалев. -М. : Советская энциклопедия,1980. -1600 с.

<sup>II</sup> Акофф Р. Л. Системы, организации и междисциплинарные исследования // Системные исследования : ежегодник. М., 1969. С. 143–164.

<sup>III</sup> Акофф Р. Планирование будущего корпорации. / М. : Прогресс, 1985. 327 с.

<sup>IV</sup> Аніскін Ю. П. Управління корпоративними змінами по критерію стійкості : монографія. М. : Омега-Л, 2009. С. 141.

<sup>V</sup> Мескон М. Основы менеджмента : [пер. с англ.] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М. : Дело, 1997. 704 с.

<sup>VI</sup> Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. Х. : ИНЖЕК, 2003. 184 с.

<sup>VII</sup> Гаврилишин Б. Д. Економічна енциклопедія : в 3 т. К. : Академія, 2002. 848 с.

<sup>VIII</sup> Раевнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія. Х., 2006. 496 с.

<sup>IX</sup> Черних А. В. Механизм устойчивого развития предприятия в период активной инвестиционной деятельности : автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05. / Белгород, 2006. С. 3.

Наведені визначення демонструють багатогранність розуміння поняття «розвиток», базовими компонентами якого є: зміна матерії і свідомості, спрямованість змін, зростання, програма можливостей, кількісні і якісні зміни; зміна цілей, наслідок науково-технічних досягнень, результат трансформації, нарощування потенціалу. Таке трактування досліджуваної категорії, на нашу думку, пов'язано із спектром дослідження, а також об'єктною приналежністю.

Аналіз категорійного ряду дозволив виокремити чотири базові підходи до трактування сутності розвитку підприємництва. Так, прихильники першого підходу<sup>10</sup> стверджують, що розвиток суб'єктів підприємницької діяльності пов'язаний із сукупністю кількісно-якісних змін, рухом, які призводять до появи нової якості або конкретного результату.

<sup>10</sup> Аніскін Ю. П. Управління корпоративними змінами по критерію стійкості : монографія. М. : Омега-Л, 2009. 404 с.; Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. Х. : ИНЖЕК, 2003. 184 с.; Горемыкин В. А. Экономическая стратегия предприятия : учеб. / В. А. Горемыкин, О. А. Богомолов. М. : Филінь, Рилант, 2001. 506 с.; Ільїн В. В. Людина і світ : [навч. посіб.] / В. В. Ільїн, Ю. І. Кулагін. К. : КНТЕУ, 2003. 283 с.; Коротков Э. М. Концепция менеджмента. М. : Дека, 1997. 304 с.

Зокрема Е. М. Коротков<sup>11</sup> наголошує, що розвиток: «Це один з видів змін у їх загальній класифікації і в той же час – комплекс змін, що характеризують виникнення нової якості... Розвиток – це зміни, але існують і зміни видів розвитку. Тому розвитком можна управляти... Управляти розвитком означає свідомо і цілеспрямовано вносити зміни, що ведуть до успіху, що підвищують життєздатність, надають нової якості». У джерелі<sup>12</sup> зазначається, що «...процес розвитку безпосередньо пов'язаний із зростанням міри ефективності, покращенням бізнес-процесів чи управління ними, в результаті чого досягнутий кількісний чи якісний приріст корисного результату порівняно з попереднім рівнем». На нашу думку, такий підхід є еволюційним і пов'язує розвиток підприємництва із кількісно-якісними змінами. Однак такі зміни можуть бути не лише позитивними і прогресивними, а мати і спадаючий характер, характеризуватись стагнаційними процесами. Тому не зовсім коректно ототожнювати розвиток зі змінами.

В. О. Василенко<sup>13</sup> асоціює розвиток із процесом, що не припиняється в часі, плин якого не завжди відбувається постійно і безупинно, найчастіше йде стрибкоподібно з подоланням різних за глибиною та охопленням криз. Тому виокремлений нами другий підхід базується на зовнішньому зростанні, пріоритетністю в якому виступають кількісно-якісні зміни.

Третій підхід базується на розумінні розвитку підприємництва як зміни якісного стану за структурними та функціональними характеристиками під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища. Когорта науковців<sup>14</sup> розглядає значну кількість комбінацій таких факторів у взаємодії з ресурсами, можливостями, компетенціями

<sup>11</sup> Коротков Э. М. Концепция менеджмента. М. : Дека, 1997. 304 с.

<sup>12</sup> Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. Х. : ИНЖЕК, 2003. 184 с.

<sup>13</sup> Василенко В. А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / Культура народов Причерноморья. 2004. № 88. С. 100–107.

<sup>14</sup> Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства» / Екон. аналіз. Т., 2011. Вип. 8, ч. 2. С. 190–194.; Пługина Ю. А. Інтелектуальний розвиток: сутність поняття / Вісн. Економіки транспорту і промисловості. Х., 2011. № 36. С. 193–196.; Побережний Р. О. Основні напрямки розвитку підприємств машинобудування / Вісн. н. н. Ун-ту «ХПІ». Х., 2012. № 13. С. 90–100.; Прийма Л. Р. Розвиток підприємства: сутність поняття / Л. Р. Прийма, І. Я. Кулиняк // Наук. вісн. НЛТУ України. Л., 2012. Вип. 22/10. С. 236–241.; Управління економічним розвитком суб'єктів господарювання / Сучасна економіка: актуальні проблеми та перспективи розвитку : кол. моногр. за ред. Прохорової В. В. Х. : «НТМТ», 2014. С. – 127–134.; Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія. Х., 2006. 496 с.

підприємств. О.В.Раєвнева<sup>15</sup> стверджує, що розвиток – це унікальний процес трансформації відкритої системи у просторі та часі, що характеризується перманентною зміною мети функціонування підприємства шляхом формування нової дисипативної структури та переводом його до нового аттрактору функціонування. Ю.С.Погорелов<sup>16</sup> відзначає, що ознакою розвитку підприємства можуть бути нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі та підвищує здатність протидіяти його негативним впливам.

Четверта група науковців<sup>17</sup> наголошує, що розвиток підприємства полягає в правильному балансі економічного зростання та стійкості підприємства. При цьому розвиток повинен бути стійким, тобто стабільним. «Стабільність» (від латинського *stabilis*) означає «міцність, незмінність, приведення у постійний, стійкий стан або підтримка цього стану, а також сам стан постійності, стійкості»<sup>18</sup>. Стійкий розвиток припускає його несумісність з проявами революційних, катастрофічних змін і розрахований на тривалий час у своєму русі та підтримку цього стану надалі.

Таким чином, дослідження терміна розвиток дозволяє констатувати, що він це сукупність зміни якісного стану системи, яка відбувається в результаті взаємодії функціональних елементів зовнішнього та внутрішнього походження на різних рівнях реалізації потенціалу цієї системи.

З'ясування сутності трьох базових складових категорій «інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва» дозволяє перейти до характеристики його змістового наповнення. Так, дослідження

---

<sup>15</sup> Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія. Х., 2006. С. 108.

<sup>16</sup> Погорелов Ю. С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис / Теоретичні та прикладні питання економіки. К., 2012. Т. 1, Вип. 27. С. 32.

<sup>17</sup> Гросул В. А. Теоретичні підходи щодо визначення стійкого розвитку підприємства / В. А. Гросул, Г. С. Мамаєва // Сталій розвиток економіки. 2012. № 7. С. 104–107.; Иванов В. Л. Организация управления экономической устойчивостью предприятия на основе совершенствования его организационной структуры управления. Луганск : Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2007. 148 с. ; Макуха Л. С. Стійкий розвиток підприємств : сучасний стан проблеми URL : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008\\_5/08mlscsp.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008_5/08mlscsp.pdf). – Назва з екрану.

<sup>18</sup> Новейший словарь иностранных слов и выражений. М. : Современ. литератор, 2003. С. 750.

літературних джерел свідчить, що переважна більшість науковців займається проблематикою інноваційного потенціалу. Так, сформовано два базові підходи до вивчення цього явища – ресурсний та динамічний. Прихильники ресурсного підходу<sup>19</sup> досліджують інноваційний потенціал через призму сукупності наявних інноваційних ресурсів. Хоча, на нашу думку, достатність ресурсів ще не визначає можливості їх ефективного використання. Представники ж динамічного підходу<sup>20</sup> асоціюють інноваційний потенціал з поєднанням можливостей (ресурсною базою) та забезпеченням їх реалізації. Однак запропоновані авторами трактування не акцентують уваги на раціональному поєднанні ресурсів та оцінці зіставлення «витрати-результати». У зв'язку з цим, пропонуємо розуміти під інноваційним потенціалом раціональне поєднання ресурсної бази та можливостей її використання з метою розвитку та впровадження інновацій. Проте потенціал сам по собі визначає лише певні потенційні можливості економічних систем досягати прогресу в розвитку інноваційної складової, а ступінь розвитку цієї складової коректніше вимірювати за допомогою дефініції «інноваційно-інвестиційний розвиток».

Аналіз праць, які присвячені трактуванню інноваційного розвитку, дозволив виокремити два напрями його дослідження. Так, Й. Шумпетер<sup>21</sup>, П. Завлін<sup>22</sup>, І. Балабанова<sup>23</sup> є представниками предметно-технологічного підходу і розглядають інноваційний розвиток

<sup>19</sup> Жемчужна Л. А. Інноваційний потенціал економічного розвитку Донецького регіону / Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2010. № 3 (17). С. 172-177.; Макаренко М. В. Оцінка інноваційного потенціалу як інструмент управління інноваційним розвитком регіону / Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 3. Т. 1. URL : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Mimi/2011\\_3\\_1/1\\_8.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_3_1/1_8.pdf).

<sup>20</sup> Жихор О. Б. Оцінка потенціалу інноваційного розвитку регіону / О. Б. Жихор, Т. М. Куценко // Економіка розвитку. 2011. № 3 (59). С. 52–58. ; Касьяненко О. В. Розвиток науково-методичних підходів до розуміння потенціалу як економічної категорії / Економіка розвитку. 2012. № 2 (62). С. 74–81. ; Ковалев М. Развитие инновационного потенциала регионов Республики Беларусь / М. Ковалев, А. Шашко // Вестник ассоциации белорусских банков. 2007. № 3. С. 13–33. ; Масалов А. Инновационный тип развития / Журнал для акционеров. 1999. № 9. С. 12. ; Паламарчук О. С. Інноваційний потенціал регіону як економічна категорія / Економіка розвитку. 2011. № 1 (57). С. 83–85.

<sup>21</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / [пер. с нем. В.С. Автономова и др.] М. : Прогресс, 1982. 455 с.

<sup>22</sup> Основы инновационного менеджмента: теория и практика / под ред. П. Н. Завлина. М. : ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. 475 с.

<sup>23</sup> Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент : учеб. пос. СПб. : Питер, 2001. 304 с.

як кінцевий результат науково-технічної діяльності. Прихильники функціонального напрямку Б. Санто<sup>24</sup> та Б. Твісс<sup>25</sup> пов'язують інноваційний розвиток із функціями створення, впровадження, поширення нововведень та реалізації інноваційних проєктів. Проте частіше інноваційний розвиток трактується з точки зору формування інноваційної моделі економічної системи на макрорівні. Як правило, під інноваційним типом розвитку розуміють «спосіб економічного зростання, заснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення всіх аспектів діяльності господарської системи, на періодичному перегрупуванні сил, обумовленому логікою НТП, метою і завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних факторів у створенні інноваційних товарів і формуванні конкурентних переваг»<sup>26</sup>, а «інноваційною вважають таку модель розвитку, яка безпосередньо ґрунтується на отриманні нових наукових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП, головним чином, за рахунок виробництва і реалізації наукоємної продукції та послуг»<sup>27</sup>. На думку авторів, термін «розвиток» доцільно трактувати як прогрес окремих індикаторів стану системи. Тому в основу ідентифікації рівня інноваційного розвитку доцільно покласти предметно-технологічний підхід загалом і його результативну складову зокрема.

Так, результати проведеного дослідження щодо економічної сутності інноваційно-інвестиційних процесів дають можливість стверджувати, що основою розвитку економічної структури будь-якого рівня складності є саме інноваційно-інвестиційний процес, який формує якісні та кількісні зміни в системі суспільного виробництва та створює суттєві наслідки, які визначають у кінцевому рахунку конкурентний статус суб'єктів підприємництва. Цілком очевидно, що ігнорування цих питань обертається

<sup>24</sup> Санто Б. Инновация как средство экономического развития / общ. ред. и вступ. ст. Б.В. Сазонова. [пер. с венг. с изм. и доп. авт.]. М. : Прогресс, 1990. 295 с.

<sup>25</sup> Твісс Б. Управление научно-техническими нововведениями / сокр. пер. с англ. ; науч. ред. К.Ф. Пузыря. М. : Экономика, 1989. 271 с.

<sup>26</sup> Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. К. : Центр навчальної літератури, 2012. С. 58-59.

<sup>27</sup> Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. К. : Основа, 2005. С. 31.

недостатньою міжнародною конкурентоздатністю, слабкою організацією впровадження нових прогресивних розробок, а також характерною відсутністю засобів подолання інерції в управлінні виробництвом.

У зв'язку із вищезазначеним, під рівнем інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва пропонуємо розуміти ступінь прогресу показників розробки та впровадження інновацій, вкладення інвестицій у будь-якій формі в контексті функціонування підприємницьких структур. Економічні відносини ставлять підприємства перед необхідністю не тільки брати участь у цьому процесі, але й вивчати досвід інноваційно-інвестиційного розвитку, який уже склався.

## **1.2. Сучасні форми інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва**

Ефективність інноваційно-інвестиційної політики підприємства визначається не тільки правильним вибором основних пріоритетів в інноваційній сфері, а й, як правило, формуванням гнучкого механізму управління, здатного подолати в процесі своєї діяльності проблеми функціонування суб'єктів господарювання, забезпечити підвищення конкурентоздатності продукції та прибутковості бізнесу. Складовою такого механізму є форми інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, які охоплюють організаційно-економічні та правові аспекти реалізації науково-дослідної, техніко-технологічної, виробничої, комерційної функцій інноваційної діяльності.

Класифікація організаційних форм інноваційного підприємства досить різноманітна. У зарубіжній і вітчизняній практиці не існує єдиного підходу до їх визначення, що обумовлює необхідність систематизації та узагальнення.

Залежно від ступеню інтеграції та централізації управління в роботах Галиці І. О.<sup>28</sup> та інших дослідників<sup>29</sup> представлено три

<sup>28</sup> Галиця І.О. Симбіозна форма організації інноваційного бізнесу. Обґрунтування ефективності інноваційних концернів // Вісник НАН України. 2001. №7. С. 36.

<sup>29</sup> Научно-технический прогресс: экономика и управление / под. ред. Ю. В. Яковца. М. : Экономика, 1998. С. 198. ; Инновационная деятельность на предприятии АПК: краткий курс лекций для студентов 3 курса направления подготовки 38.03.02. «Менеджмент» / сост. : Л.А. Третьяк // ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ». Саратов, 2016. С. 15-16.

основні форми організації інноваційного підприємництва: адміністративно-господарську, програмно-цільову, ініціативну.

Адміністративно-господарська форма передбачає наявність науково-виробничого центру – великої або середньої корпорації, яка об'єднує під загальним керівництвом наукові дослідження і розробки, виробництво і збут продукції. Більшість вітчизняних фірм, що виконують наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки, традиційно функціонують саме в такій формі.

Для вирішення сучасних науково-технічних завдань є програмно-цільова форма організації інноваційно-інвестиційного розвитку, що передбачає роботу учасників програм у своїх організаціях і узгодження їх діяльності з центром управління програмою. Організація інноваційного підприємництва на основі цільових програм особливо ефективна в тих сферах, де необхідні інноваційно-технологічні прориви. Для посилення зв'язку між науковими дослідженнями, з одного боку, проектуванням і розробкою різних принципово нових видів техніки, продукції, систем – з іншого, організуються спеціальні центри. Велика увага приділяється створенню університетсько-промислових та університетських дослідних центрів<sup>30</sup>. Комплексною формою організації взаємодії фундаментальної науки з виробництвом, поширеною в розвинених індустріальних країнах, є технопарки і технополіси.

Ініціативна форма організації інноваційного підприємництва полягає у фінансуванні науково-технічної, консультативно-управлінської та адміністративної допомоги винахідникам-«одинакам», ініціативним групам, а також малим фірмам, створеним для освоєння технічних та інших нововведень.

Незважаючи на високу концентрацію НДР у найбільших фірмах, слід звернути увагу на зростання ролі малого інноваційного бізнесу в генеруванні нововведень і підвищенні ефективності інноваційного процесу<sup>31</sup>. Висока ефективність малих інноваційних підприємств пояснюється оперативним реагуванням на нові наукові ідеї і на рішення конкретних проблем, пов'язаних з отриманням

<sup>30</sup> Лапин Н.И. Теория и практика инноватики. М.: Университетская книга; Логос, 2008. 328 с.; Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. М.: Инфра-М, 2009. 304 с.

<sup>31</sup> Галиця І.О. Симбіозна форма організації інноваційного бізнесу. Обґрунтування ефективності інноваційних концернів // Вісник НАН України. 2001. №7. С. 37.

кінцевого результату від реалізації інноваційного продукту. Великі інноваційні підприємства повільніше реагують на нові суспільні потреби та комерційно вигідне втілення нових ідей у ринковий продукт. Проте, з погляду ефективності інноваційного процесу, і великі корпорації, і малі фірми мають переваги, що забезпечує формування конкурентних відносин у цій сфері.

Залежно від завершеності науково-виробничого циклу, можна виділити такі форми інноваційного підприємництва: прості (переважно використовуються малими інноваційними підприємствами), повного науково-виробничого ланцюга та інтегровані структури, що синтезують виробничо-технологічний, інноваційний, інтелектуальний та інвестиційний компоненти різних суб'єктів.

Фрагментація виробничого процесу пов'язана з дробленням стадій інноваційного циклу і виконанням їх різними малими інноваційними фірмами. На етапі досліджень і розробок працюють фаблес-фірми. Виключно виробництвом інноваційних товарів (контрактні виробники) займаються такі фірми, як: фаундрі-фірми, СЕМ, EMS, ODM. Фірмами з повним науково-виробничим ланцюгом є фаблайт-фірми, IDM, OEM, spin-off та spin-out (останні форми також можуть мати неповний науково-виробничий цикл). Цим фірмам, залежності від перебування на різних стадіях інноваційного циклу, належать різні інноваційні компетенції. Розглянемо ці форми детальніше.

Фаблес-компанія (fablescompany, від англ. Fab (fabrication) – виробництво та англ. less – суфікс, що позначає відсутність) спеціалізується тільки на розробці та продажу продукту, але не має власних виробничих потужностей. Щоб виготовити свою продукцію, вона передає технологію і розміщує замовлення на інших фірмах<sup>32</sup>. Іншими словами, фірма використовує контрактне виробництво як особливий вид аутсорсингу. Відмовляючись від утримання власного виробництва, фірма-розробник отримує можливість більш ефективно використовувати свої ресурси та сфокусувати зусилля тільки на дослідженнях і проектуванні кінцевого продукту. У свою чергу, контрактний виробник зосереджений на ефективній

<sup>32</sup> Можаява Е. А. Современные формы малого инновационного предпринимательства в разрезе фрагментации научно-производственной цепи // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». 2014. Том 5. № 4. С. 181.

підтримці конкурентоспроможності виробничих потужностей.

Фірми, які не мають власних виробництв, мають переважно середній і малий розмір. Пов'язано це з відсутністю необхідності у витратах на виробничу базу і з тим, що більш серйозні та масштабні проекти виконуються великими фірмами з повним науково-виробничим ланцюгом.

Функціонування фаблес-компаній розбиває науково-виробничий цикл на частини (проекування і розробка, виробництво компонентів, монтаж), що багаторазово знижує як бар'єр входу в галузь нових фірм, так і можливість розвитку цієї галузі в окремій країні<sup>33</sup>. Модель фаблес-компанії найкращим чином підходить для виходу на ринок нових фірм, зводячи до мінімуму стартові інвестиції.

Фаундрі-компанія (foundry) – фірма, яка надає послуги з виробництва основних компонентів для інших фірм. Будучи контрактним виробником, виробляє 100% компонентів на замовлення для інших компаній, не займається створенням власних інноваційних продуктів<sup>34</sup>.

Фаблайт-компанії (fablite) – фірми, що мають у своєму складі повний науково-виробничий ланцюг і всі стадії розробки інноваційного продукту.

ОЕМ-компанія (Original Equipment Manufacturer – виробник устаткування і замовник) – фірма, яка і самостійно виробляє інноваційний продукт, і може залучати для розробки і виробництва інших контрактних виробників (СЕМ, ЕМС, ODM)<sup>35</sup>. ОЕМ-продукцією є системні блоки або готові вироби, які не призначені для продажу кінцевому споживачу, а поставляються ОЕМ-компаніями для побудови систем вищого технологічного рівня або для продажу під торговою маркою й у фірмовій упаковці ОЕМ-компанії.

СЕМ-компанія (Contract Electronics Manufacturer – контрактний виробник) – фірма, що надає окремі виробничі послуги, такі як монтаж компонентів, виготовлення корпусів, збірка інноваційного

<sup>33</sup> Парсяк В. Н. Типологія інжинірингового аутсорсингу в суднобудуванні / В. Н. Парсяк, О. Ю. Жукова // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 12. С. 158.

<sup>34</sup> Зайченко К. С. Організаційні форми малих інноваційних підприємств: їх види та особливості // Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Економіка. 2015. Т. 23, вип. 9(1). С. 66.

<sup>35</sup> Можаява Е. А. Современные формы малого инновационного предпринимательства в разрезе фрагментации научно-производственной цепи // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». 2014. Том 5. № 4. С. 181.

продукту. Ці послуги можуть надаватися як для OEM-компаній, так і для інших СЕМ або EMS-компаній.

EMS-компанія (Electronics Manufacturing Services – контрактний виробник) – фірма, яка надає комплексні виробничі послуги. Замовник такої послуги (OEM-компанія) передає EMS-компанії технічну документацію, а потім отримує готовий до продажу інноваційний продукт.

ODM-компанія (Original Design Manufacturer – контрактний виробник) – фірма, що випускає інноваційний продукт власної розробки, але під маркою замовника. Такі фірми зберігають права власності на розробки і можуть здійснювати виробництво ідентичних продуктів під різними торговими марками для різних OEM-компаній<sup>36</sup>.

Спін-офф-компанії (spin-off) – це підприємства, що відділилися від великих промислових корпорацій, вищих навчальних закладів, дослідницьких центрів. Часто такі компанії створюються для залучення інвестицій у конкретний інноваційний проект, активно субсидуються корпораціями і державою для вирішення певних інноваційних завдань<sup>37</sup>.

Спін-аут-компанії (spin-out) – також від'єднуються від материнської компанії, але зберігають із нею тісні зв'язки, на відміну від спін-офф-компаній, яким надається більша свобода дій, можливість самостійно розробляти інноваційні продукти або ж організувати виробництво. Спін-аут-компанії зберігають підпорядкованість підприємству (науковій організації), яке їх створило, щодо фінансових і оперативних зв'язків (фінансовий контроль, адміністративне обслуговування, підтримка керівництва, консультативна діяльність)<sup>38</sup>. Спін – компанії можуть створюватися як на базі корпоративних структур – підприємств, що активно займаються НДДКР і бажають вийти з результатами науково-дослідних розробок на ринок, так і на базі

---

<sup>36</sup> Вавдійчик І. М. Особливості контрактного виробництва як інноваційного джерела формування товарних ресурсів // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. 2014. № 3. С. 161.

<sup>37</sup> Порхун Е.Ю. Возможность применения моделей «спин-офф» и «спин-аут» при организации инновационных компаний // Креативная экономика. 2011. № 5 (53). С. 105.

<sup>38</sup> Порхун Е.Ю. Возможность применения моделей «спин-офф» и «спин-аут» при организации инновационных компаний [Электрон. ресурс] / Е.Ю. Порхун // Креативная экономика. 2011. № 5 (53). С. 103–108. URL : <http://www.creativeconomy.ru/articles/3420/>

академічних структур – університетів, дослідних інститутів, наукових організацій, що прагнуть комерціалізувати результати своєї наукової діяльності<sup>39</sup>. Створення спін-офф- та спін-аут-компаній – базова форма комерціалізації результатів наукових досліджень за кордоном.

Особливе місце серед форм малого інноваційного підприємства займають венчурні фірми, тобто «ризикові» фірми, що представляють невеликі, але дуже гнучкі й ефективні підприємства, які створюються з метою апробації, доопрацювання і доведення до промислової реалізації «ризикових» інновацій<sup>40</sup>. У деяких випадках венчурні фірми є тимчасовими організаційними структурами, які створюються під вирішення конкретної проблеми. Ці підприємства характеризуються високою активністю, яка пояснюється прямою особистою зацікавленістю працівників фірми і партнерів по венчурному бізнесу в успіху комерційної реалізації розробленої ідеї, технології, винаходу. Найбільшого поширення венчури отримали в наукомістких галузях економіки, де вони спеціалізуються на проведенні наукових досліджень і інженерних розробках. Достатньо часто венчурні підприємства функціонують не як самостійні суб'єкти господарювання, а як учасники інтегрованих інноваційних структур.

Представлені форми створення і розвитку інноваційного підприємства одержали поширення у світовій практиці, оскільки сприяють залученню до інноваційних процесів малого бізнесу, збільшенню ефективності технологічних процесів і підвищенню конкурентоспроможності продукції. Результативність малих підприємств в інноваційній сфері пояснюється такими причинами<sup>41</sup>:

– малі підприємства займаються розробками й освоєнням інновацій у тих сферах, які здаються для великих підприємств або неперспективними, або високоризиковими;

<sup>39</sup> Швець В.Я. Трансфер інновацій у логістичних системах : навч. посіб. / В.Я. Швець, Г.В. Баранець ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Д. : НГУ. 2015. С. 94.

<sup>40</sup> Шмелева Д.В. Организационно-правовые формы инновационного предпринимательства в Российской Федерации: монография / под ред. д.ю.н. М.А. Егоровой. М. : Юстицинформ, 2016. С. 148. Зайченко К. С. Організаційні форми малих інноваційних підприємств: їх види та особливості// Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Економіка. 2015. Т. 23, вип. 9(1). С. 63. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : монографія. Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2008. С. 174.

<sup>41</sup> Акмаева Р. И. Инновационный менеджмент малого предприятия, работающего в научно-технической сфере. Ростов н/Д : Феникс, 2012. С. 33. ; Сапир Е. В. Малые инновационные предприятия в научно-образовательном кластере региона / Е. В. Сапир, А. И. Волкова ; Ярослав. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. Ярославль : ЯрГУ, 2015. С. 57.

– на відміну від великих підприємств, малі підприємства охоче беруться за розробку й освоєння оригінальних нововведень;

– на великих підприємствах, як правило, розробкою, впровадженням, виробництвом і збутом нової наукомісткої продукції займаються окремі спеціалізовані підрозділи, відповідно відповідальність за кожен етап переходить від одних груп до інших, у малих же підприємствах всі ці етапи інноваційного процесу об'єднуються під керівництвом однієї особи, що прискорює отримання кінцевого результату інноваційної діяльності;

– винахідницьким групам малих підприємств досить часто доводиться працювати в сферах, у яких дослідники не є професіоналами, через обмеженість підприємства в людських ресурсах, оскільки невелике підприємство не в силах залучати фахівців у різних галузях діяльності, а це часто сприяє виникненню нових оригінальних новаторських ідей і нового підходу до вирішення проблем;

– швидко і гнучко реагують на зміну ринкового попиту завдяки звільненню від накопичених стереотипів у науковому пошуку, схильності до ризику, високій маневреності в прийнятті рішень.

До інтегрованих організаційних форм інноваційного підприємництва належать науково-технічні комплекси, інженерні центри, науково-технічні кооперативи, технополіси і науково-технологічні парки (технопарки), дослідні консорціуми й інкубатори, на кошти яких здійснюється комерціалізація інноваційного продукту. Великі форми інноваційного підприємництва сприяють розвитку наукоємного виробництва, здійснення трансферу технологій для найшвидшого впровадження серед економічних агентів національної економіки.

Бізнес-інкубатор – це організації, що вирішують завдання, пов'язані з наданням допомоги малим, новоствореним підприємствам і підприємцям-початківцям, які хочуть, але не мають можливості започаткування власної справи, по створенню життєздатних потенційно комерціалізованих продуктів і ефективних виробництв на базі їх ідей. Маючи підтримку бізнес-інкубатора, підприємство має можливість отримати, наприклад, площу для офісу на пільгових умовах, засоби зв'язку, оргтехніку, необхідне обладнання тощо. Також у бізнес-інкубаторі проводяться навчання, надаються консультаційні послуги, пошук інвесторів, послуги спеціалістів з різних професій:

бухгалтер, юрист, маркетолог, менеджер та ін. У низці випадків тут можна отримати обладнання на умовах лізингу, кредит на розвиток бізнесу та виходу підприємства на місцеві ринки<sup>42</sup>.

Технопарки – форма територіальної концентрації наукових та освітніх організацій, фінансових інститутів, суб'єктів інноваційної підприємницької діяльності, що взаємодіють один з одним, а також з органами державної влади та місцевого самоврядування, здійснюють технологічне та організаційне забезпечення інноваційної підприємницької діяльності і реалізації венчурних проектів<sup>43</sup>. У межах технопарку може бути реалізовано повний цикл «дослідження – розробка – серійне виробництво». Для цього до складу технопарку, як правило, входять дослідницький центр, бізнес-інкубатор, промислова та експортна зони, маркетинговий центр, центр навчання, виробничої і побутової інфраструктури. Кожен з центрів спеціалізується на певному наборі інноваційних послуг. Головне завдання технопарку полягає у формуванні максимально сприятливого середовища для розвитку малих і середніх наукоємних інноваційних фірм<sup>44</sup>.

Технополіс – спеціально створений комплекс в одному регіоні поблизу центру наукових ідей, що включає фірми й установи, які охоплюють повний інноваційний цикл. Технополіси формуються на базі міст-полісів, які складаються із самого міста та передмістя, орієнтованих на попередньо визначений повний інноваційний цикл, що має довгострокову перспективу до 20 років<sup>45</sup>. До складу технополісу може входити кілька технопарків, науково-дослідні інститути, великі компанії, інвестиційні банки, венчурні підприємства, консультативні фірми з проблем управління, комп'ютерні центри та ін. Технополіс є прогресивнішою і всеохопною формою організації

<sup>42</sup> Швець В.Я. Трансфер інновацій у логістичних системах : навч. посіб. / В.Я. Швець, Г.В. Баранець ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Д. : НГУ, 2015. С. 87. ; Чмырь Е.С. Некоторые аспекты развития инфраструктуры образования, науки и инноваций / Проблемы і перспективи інноваційного розвитку економіки: Матеріали XXI Міжнародної науково-практичної конференції. Том I. Частина II. Одеса, 12 — 15 вересня 2016 р. / Національна академія наук України, ДУ «Інститут досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України», Київ-Одеса : 2016. С.200-204.

<sup>43</sup> Шмелева Д.В. Организационно-правовые формы инновационного предпринимательства в Российской Федерации: монография / под ред. д.ю.н. М.А. Егоровой. М. : Юстицинформ, 2016. С. 72.

<sup>44</sup> Швець В.Я. Трансфер інновацій у логістичних системах : навч. посіб. / В.Я. Швець, Г.В. Баранець ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Д. : НГУ, 2015. С. 87.

<sup>45</sup> Швець В.Я. Трансфер інновацій у логістичних системах : навч. посіб. / В.Я. Швець, Г.В. Баранець ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Д. : НГУ, 2015. С. 87.

науково-виробничих комплексів інноваційно-підприємницької діяльності<sup>46</sup>. Його метою є формування науково-виробничого середовища для ефективного стратегічного розвитку перспективних технологій (на 15–20 років). Технополіс має потенціал комплексного вирішення соціально-економічних проблем міста як у короткостроковому, так і довгостроковому вимірі.

Техногенна долина розуміється в науковій літературі як територія, що охоплює одну або декілька адміністративно-територіальних одиниць (округів, районів), в економіці яких головну роль відіграють науково-виробничі комплекси: дослідницькі центри, які розробляють нові технології, і виробництва, засновані на застосуванні цих нових технологій. У складі техногенної долини зазвичай є і технополіси, і технопарки, і наукові парки різних типів<sup>47</sup>.

Через нестабільну політичну та соціально-економічну ситуацію в Україні спостерігається зменшення показників діяльності університетської та академічної інфраструктури, забезпеченості кваліфікованими науковими кадрами, що суттєво впливає на науково-освітній потенціал країни. У зв'язку з цим у найближчі роки в рамках курсу на модернізацію економіки та інтеграцію національного господарства в світовий економічний простір необхідно стимулювати розвиток регіональних науково-освітніх структур, які могли б сприяти створенню малих інноваційних підприємств, що генерують і впроваджують інновації у виробництво регіону. Найпростішою формою організації такої співпраці, як розглянуто вище, є створення регіональних (муніципальних) бізнес-інкубаторів.

На нашу думку, ініціатором та основним засновником таких структур повинні бути органи місцевого самоврядування (міська чи обласна рада) та місцеві органи державної влади (наприклад, в особі Департаменту економічного розвитку, промисловості та інфраструктури). Для функціонування бізнес-інкубатору необхідним є забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності малих і середніх підприємств, взаємодію бізнес-структур, науково-дослідне співробітництво між приватним і державним (комунальним) сектором.

<sup>46</sup> Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2008. С. 123.

<sup>47</sup> Сапир Е. В. Малые инновационные предприятия в научно-образовательном кластере региона / Е. В. Сапир, А. И. Волкова ; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. Ярославль : ЯрГУ, 2015. С. 40.

У зв'язку з цим, до складу засновників також можуть входити (табл. 1.4.):

- фінансові установи, які готові сприяти розвитку підприємств-клієнтів бізнес-інкубатора;
- галузеві спілки (економістів, платників податків, промисловців і підприємців тощо);
- науково-дослідні та вищі навчальні заклади регіону;
- територіальні відділення Державної служби зайнятості;
- інші суб'єкти.

**Таблиця 1.4.**

***Функції суб'єктів регіонального бізнес-інкубатора\****

Суб'єкти регіонального бізнес-інкубатора	Функції
1	2
<b>Засновники</b>	
Органи місцевого самоврядування	– фінансова підтримка та організаційно-методичне забезпечення діяльності учасників бізнес-інкубатору;
Департамент економічного розвитку, промисловості та інфраструктури	– нагляд за реалізацією програми розвитку молодіжного підприємництва; – розробка та організація реалізації заходів, спрямованих на розвиток –інкубатора; – звернення за методичною, інформаційною, організаційною допомогою до інших засновників та зацікавлених сторін.
Науково-дослідні та вищі навчальні заклади регіону	– пошук інвесторів, грантів; – участь у розробці інноваційних проектів, обмін досвідом; – консультаційне та методичне забезпечення діяльності учасників бізнес-інкубатора (бізнес-планування, ведення бухгалтерського обліку, аудит, юридичні послуги); – організація навчальних програм практичного навчання з основ підприємництва (наприклад, бухгалтерський облік, маркетинг); – інформування молодих науковців та студентів про перспективні напрями розвитку підприємництва, що відповідають їх фаховій підготовці (спеціальності); – надання можливості студентам (на період практики, стажування) навчитись практичним основам ведення бізнесу на прикладі резидентів інкубатора.

1	2
Фінансові установи	<ul style="list-style-type: none"> <li>– надання допомоги у формуванні фінансових ресурсів, у т.ч. на пільгових умовах, пошук інвесторів;</li> <li>– консультаційні послуги з питань бухгалтерського обліку, аудиту, оподаткування.</li> </ul>
Галузеві спілки	<ul style="list-style-type: none"> <li>– консультаційні послуги з питань діловодства, бухгалтерського обліку, аудиту, оподаткування, економічного обґрунтування бізнес-плану, юридичні послуги тощо.</li> </ul>
Територіальні відділення Державної служби зайнятості	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проведення спеціальних курсів, семінарів, круглих столів, виставок;</li> <li>– організація підбору спеціалістів на замовлення працедавців, надання необхідної професійної підготовки;</li> <li>– надання консультаційних послуг.</li> </ul>
<b>Учасники-резиденти</b>	
Новостворені підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ініціювання бізнес-проекту та його техніко-економічне обґрунтування;</li> </ul>
Підприємства, що модернізуються	<ul style="list-style-type: none"> <li>– співфінансування реалізації бізнес-проекту відповідного до умов укладеного договору;</li> <li>– участь у спеціальних заходах, передбачених програмою інкубації.</li> </ul>
<b>Залучені виконавці проекту</b>	
Інвестори	<ul style="list-style-type: none"> <li>– фінансування (часткове чи повне) забезпечення діяльності резидентів бізнес-інкубатора відповідно до договору;</li> </ul>
Фізичні особи	<ul style="list-style-type: none"> <li>– волонтерство та благодійна допомога реалізації бізнес-проекту;</li> </ul>
Підприємства-партнери	<ul style="list-style-type: none"> <li>– надання в оренду офісних і виробничих приміщень, лізингові послуги;</li> <li>– сприяння в матеріально-технічному забезпеченні;</li> </ul>
ЗМІ	<ul style="list-style-type: none"> <li>– розповсюдження інформації про діяльність бізнес-інкубатора;</li> <li>– популяризація інноваційного підприємництва в регіоні;</li> <li>– сприяння пошуку партнерів для реалізації бізнес-проектів.</li> </ul>

\* – складено автором

Як показує вітчизняний досвід, потужні науково-виробничі об'єднання виникають на базі великих науково-дослідних чи освітніх установ, внаслідок чого їхня увага концентрується на масштабних інноваційних проектах (як правило, галузевого характеру). Однак значним потенціалом володіють середні та малі ВНЗ, які можуть гнучко реагувати на потреби суспільства та бізнесу, надаючи підтримку для старту підприємцям у різних сферах. При цьому, вважаємо, що засновником/учасником бізнес-інкубатора можуть бути одночасно декілька ВНЗ, конкуренція між якими буде сприяти активізації наукової та прикладної діяльності, розробці альтернативних інноваційних рішень.

Попередній етап роботи зі створення і запуску регіонального (муніципального) бізнес-інкубатора полягає в дослідженні стану території з метою виявлення існуючих проблем і визначення пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку, в діагностиці стану малого підприємництва на досліджуваній території, а також в аналізі отриманих результатів. Мова йде про вибір типу бізнес-інкубатора – універсального або спеціалізованого призначення. Наприклад, в окремих регіонах України активно розвиваються туристичні бізнес-інкубатори, що зосереджуються на просуванні екотуризму. Однак слід пам'ятати, що спеціалізація несе в собі додаткові ризики, в той же час дозволяє цілеспрямовано впливати на вирішення ключових проблем регіону (міста). Водночас завжди є низка загальних завдань, що потребують вирішення, тому може бути створений універсальний бізнес-інкубатор з виділенням пріоритетних напрямів інкубування, обумовленими засновниками.

Відповідно до викликів сьогодення до пріоритетних спеціалізованих напрямів інкубування можемо виділити такі: соціальний, молодіжний, «зелений» бізнес.

Так, мета функціонування соціального інкубатора вбачається нами в таких аспектах:

— по-перше, залучення до підприємницької, в тому числі інноваційної, діяльності найбільш соціально вразливих верств населення (інваліди, переселенці, малозабезпечені);

— по-друге, стимулювання розвитку соціального підприємництва. Це бізнес з переважно соціальними завданнями, прибуток

якого у більшості випадків реінвестується з цими цілями в бізнес або в суспільство, може частково перерозподілитися між стейкхолдерами<sup>48</sup>. Специфіку соціального підприємництва визначають три взаємопов'язані характеристики: соціальне призначення (підприємство створюється спеціально для реалізації соціальної мети, й отриманий прибуток направляється на її реалізацію); економічна стійкість (фінансові ресурси формуються за рахунок продажу товарів і послуг, а не грантів і пожертв); впровадження інновацій (якісно нової комбінації ресурсів, які раніше не використовувалася і пропонує новий, більш ефективний спосіб досягнення мети організації. Прикладами таких соціально орієнтованих підприємств є спортивні секції для людей з обмеженими фізичними здібностями; культурно-розвиваючі секції для людей з обмеженими фізичними здібностями: танці для людей в інвалідних візках; малювання / скульптура / театральне мистецтво для сліпих тощо); соціальні центри «денного перебування» для літніх, самотніх людей та людей з особливими потребами; спеціалізовані мобільні центри (бібліотечні, інформаційні, освітні, діагностичні) для кращого охоплення населення відповідними послугами, зокрема в сільській місцевості; соціальні магазини тощо.

Молодіжний бізнес-інкубатор створюється для забезпечення умов швидкого досягнення економічної самостійності нових підприємств, заснованих молоддю. Молодіжне підприємництво є особливо ризикованим видом діяльності, зокрема з причин значної конкуренції, адміністративних бар'єрів, високої вартості кредитних ресурсів, у той же час саме молодь визначає творчий інноваційний тип господарювання. Тому інкубування молодіжного бізнесу дозволяє не лише ефективно вирішити проблему зайнятості молоді, формування прошарку середнього класу, а й сприятиме модернізації різних галузей національної економіки, досягнення конкурентоспроможності продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках. Різновидом молодіжного бізнес-інкубатора є студентські інкубатори, які можуть утворюватись безпосередньо при ВНЗ з метою об'єднання науково-педагогічних працівників і студентів для реалізації інноваційних стартап-проектів.

---

<sup>48</sup> Социальное предпринимательство: новые перспективы: Пособие по теории и практике социального предпринимательства. – Бишкек, 2011. – С. 9,11.

Питання раціонального використання ресурсів займає ключове місце в системі заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, а перспективи євроінтеграції посилюють вимоги до екологізації виробництва. Зважаючи на це, до перспективних напрямів інноваційного підприємництва нами віднесено «зелені» бізнес-інкубатори, що спеціалізуються на створенні нових підприємств або модернізації діючих відповідно до принципів сталого ресурсовикористання, забезпечення екологічності продукції, процесів виробництва та споживання. Серед таких підприємств слід виділити енергосервісні компанії (ЕСКО) – це фізичні або юридичні особи, які надають енергетичні послуги та (або) інші заходи з покращення енергоефективності на об'єктах або в приміщеннях користувача і при цьому бере на себе певну частку фінансового ризику. Сплата за надані послуги базується (в цілому або частково) на досягненні покращення показників енергоефективності та на відповідності іншим узгодженим критеріям виконання<sup>49</sup>. Оплата послуг безпосередньо залежить від рівня економії (рівня скорочень витрат на споживання паливно-енергетичних ресурсів і комунальних послуг), досягнутого в результаті здійснення ресурсоефективних заходів. Така структура отримуватиме оплату за надані послуги виключно в разі досягнення економії і, що найважливіше, з коштів, що вивільняються в результаті такої економії.

Розглянемо механізм взаємодії суб'єктів регіонального бізнес-інкубатора (рис. 1.1). Слід відмітити, що засновники такої структури стають рівноцінними партнерами у запропонованій схемі партнерства, при цьому вони можуть виступати і як замовники створення підприємства, і як їх безпосередні виконавці у відповідній галузі.

Замовниками послуг з інкубування зазначених або інших сферах можуть виступати суб'єкти підприємництва всіх форм власності та національної приналежності, домогосподарства, ВНЗ, органи місцевого самоврядування. При цьому зазначені суб'єкти можуть виступати також співінвесторами виконання проекту.

Послуги, що надаються регіональним/муніципальним бізнес-інкубатором, можуть бути орієнтовані не лише на резидентів

---

<sup>49</sup> Енергосервісні контракти. Можливості та перспективи в Україні. URL : [http://eeau.org.ua/wp-content/uploads/2015/12/ESCO\\_brochure\\_UA.pdf](http://eeau.org.ua/wp-content/uploads/2015/12/ESCO_brochure_UA.pdf).

(переважно на безоплатній основі), а й на зовнішніх суб'єктів підприємництва (тобто вже існуючі організації), що сприятиме надходженню власних коштів на покриття витрат та розвиток. До таких послуг належать юридичні, бухгалтерські, аудиторські, освітні, консалтингові тощо, перелік яких повинен бути гнучким, що дозволить виділяти найбільш перспективні з них і, таким чином, залучати в бізнес-інкубатор все нові й нові кошти на функціонування, підтримку, стимулювання співробітників, подальший розвиток. До безпосередніх функцій діяльності належать постійний пошук потенційних партнерів; генерація ідей щодо організації різноманітних проєктів, залучення клієнтів, ресурсів, створення позитивного іміджу бізнес-інкубатора серед підприємців і громадськості; вишукування додаткових джерел фінансування; моніторинг державних і міжнародних програм підтримки інноваційного підприємництва, в яких бізнес-інкубатор може взяти участь.

Органи місцевого самоврядування через реалізацію відповідних програмних документів, прямого фінансування підпорядкованих організацій, надання пільгового податкового та кредитного режиму приватним суб'єктам можуть забезпечувати реалізацію інвестиційних проєктів новоствореного підприємства у пріоритетних для регіону сферах (наприклад, зменшення або звільнення від сплати єдиного податку протягом перших 1–3 років існування таких підприємств, часткова або повна сплата відсотків по кредитах, надання приміщень для розміщення бізнесу).

Підприємство-резидент також може фінансувати реалізацію програми інкубування за рахунок власних коштів (зокрема амортизаційних відрахувань, прибутку тощо). Для реалізації інвестиційних проєктів на договірних засадах залучаються інші інвестори (банки, інвестиційні фонди, кредитні спілки, громадські та благодійні організації тощо), підрядні організації (для виконання тих чи інших робіт).

Розміщення в бізнес-інкубаторі на безоплатній основі повинно здійснюватись за результатами конкурсу. Проведення конкурсу, зокрема, передбачає розробку й доведення до відома зацікавлених осіб умов участі в ньому. Так, наприклад, умови конкурсу можуть передбачати заборону на подачу заявок, пов'язаних з певним видом бізнесу. До основних критеріїв відбору проєктів можна віднести такі:

- юридична чистота і прозорість бізнесу;
- економічна ефективність і ринковий потенціал проекту;
- ефективність проекту з точки зору реалізації пріоритетів соціально-економічної політики в регіоні;
- відповідність проекту внутрішнім вимогам діяльності бізнес-інкубатору тощо.

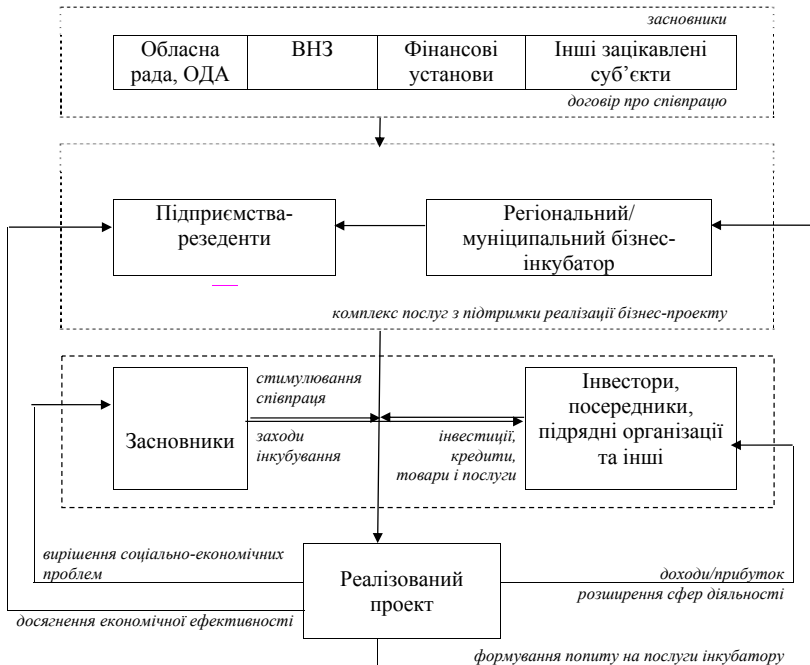


Рис. 1.1. Механізм функціонування регіонального бізнес-інкубатора\*

\* – складено автором

Після підготовки і проведення конкурсу, експертизи та відбору проектів малих підприємств на розміщення в бізнес-інкубаторі з переможцями конкурсу укладаються договори про розміщення їхніх підприємств в інкубаторі. Угоди регламентують не тільки умови обслуговування резидента бізнес-інкубатором, а й взаємні права та обов'язки сторін, а також (в обов'язковому порядку) термін дії (зазвичай не більше двох – трьох років) і умови розірвання угоди в разі виходу (добровільного або примусового) малого підприємства з інкубатора.

Таким чином, реалізація такого партнерства потребує опрацювання правового поля взаємодії між учасниками, визначення інструментів та стимулів для кожної із зацікавлених сторін, опрацювання методичного інструментарію оцінювання проектів (у т.ч. на предмет визначення соціальної та економічної ефективності, визначення доцільності реалізації тощо). Зокрема доцільним є розробка методичного забезпечення системи оцінювання такого партнерства, оскільки традиційні критерії економічної вигоди для таких проектів не підходять, тому необхідний гнучкий підхід, у рамках якого повинна бути врахована мотивація кожного учасника проекту, а саме:

- з позиції суб'єктів підприємницької діяльності – ініціаторів створення підприємства – це отримання життєздатної бізнес-структури, досягнення прибутковості її діяльності;

- з позицій місцевого бюджету важливо забезпечити виконання стратегічних завдань соціально-економічного розвитку регіону та оптимальне використання бюджетних ресурсів;

- з позицій наукових, науково-дослідних установ та ВНЗ – встановлення зв'язків навчальних закладів з бізнес-структурами, які стають джерелом фінансування та експериментальною базою для впровадження результатів досліджень, збільшення обсягів практичної підготовки студентів, впровадження нових спеціальностей та курсів, які пропонуються бізнесом, створення бізнес-площадки для спілкування студентів з представниками бізнесу;

- для місцевої громади – вирішення найбільш нагальних потреб території, зокрема згладжування соціальних дисбалансів, забезпечення комплексного розвитку соціальної сфери;

- для бізнес-партнерів ключовим критерієм буде збіг завдань проекту зі стратегічним баченням розвитку конкретного бізнесу та суспільна підтримка.

Опрацювання таких методичних підходів, що є перспективою подальших досліджень, забезпечить, на наш погляд, прозорість процедури відбору резидентів регіонального/муніципального бізнес-інкубатора, сприятиме підтримці зацікавлених учасників і позитивному сприйняттю громадськістю. Створення прозорого, справедливого механізму відбору конкурсантів, формування репутації професійної добропорядної організації, що орієнтується

на вирішення суспільно важливих проблем регіону та забезпечення його інноваційного розвитку, також сприятиме розвитку малого підприємництва та встановлення партнерських відносин між засновниками, клієнтами та партнерами бізнес-інкубатора.

Таким чином, бізнес-інкубатор є дієвим інструментом розвитку регіональної інноваційної інфраструктури, що забезпечує зближення науки і виробництва, формування економічних і організаційних умов для створення нових, наукомістких виробництв, що відповідають сучасним вимогам розвитку суспільства. Цей механізм допоможе виділити і підтримати найбільш пріоритетні напрями розвитку бізнесу, які здатні вирішувати найбільш гострі проблеми місцевої громади, сприяють поліпшенню соціальної обстановки, підвищенню зайнятості населення, формування конкурентного середовища та розвитку потенціалу території.

### **1.3. Методологія дослідження повноцінності категорії «підприємництво» в атрибутивній системі життєдіяльності українського суспільства**

Докорінні соціально-економічні й політичні перетворення в Україні, які відбуваються в умовах суцільної інформатизації, глобалізації і жорсткого ринкового середовища, призводять не тільки до суттєвих позитивних змін і нових переваг у розвитку підприємництва, але й обумовлюють виникнення нових проблем і перешкод, які набувають гіпертрофованого характеру. Це вимагає від української влади вжиття комплексу невідкладних заходів, з метою поглиблення теоретико-методологічних аспектів підприємництва, системного управління його інноваційно-інвестиційним розвитком, запровадження державної регуляторної політики щодо суб'єктів підприємництва, належної перепідготовки та перекваліфікації кадрів, консультаційного та інформаційного забезпечення, які вже в недалекому майбутньому дозволять розв'язати ключові проблеми підприємництва і національної економіки в цілому.

Для розв'язання цієї важливої комплексної проблеми необхідно провести теоретико-методологічні дослідження повноцінності категорії «підприємництво» як складової атрибутивної системи

життєдіяльності українського суспільства, визначити його наукові та практичні аспекти.

Загальнофілософські й наукові засади дослідження категорії «повноцінна атрибутивна система» стосуються універсуму, тобто світу видимого і невидимого на основних етапах його розвитку. Вони знайшли достатньо повне відображення у працях всесвітньовідомих філософів і вчених різної доби й різних галузей знань, починаючи з глибокої давнини, подальших періодів і закінчуючи нинішньою добою.

Оцінюючи величезний внесок філософів і вчених у розробку категорії «повноцінна атрибутивна система», слід зауважити, що дотепер відсутні обґрунтування щодо правомірності віднесення повноцінної атрибутивної системи універсуму до категорії еталонних систем, вимагає теоретико-методологічного осмислення повноцінності категорія «підприємництво», її місце в атрибутивній системі життєдіяльності українського суспільства і його основних підсистем.

Актуальність, масштабність і складність розв'язання зазначеної проблеми обумовлює вибір нових концептуальних підходів проведення дослідження в контексті посткласичної науки і сучасного атрибутивного наукового інструментарію, який здатний забезпечити обґрунтування і вибір категорії «Еталонна атрибутивна система універсуму» в якості критерію оцінки ступеня повноцінності категорії «підприємництво», в атрибутивній системі життєдіяльності українського суспільства та її основних підсистем.

Відтак виникає необхідність науково-теоретичного узагальнення категорії «повноцінність» і її основних похідних, для обґрунтування категорії «Еталонна атрибутивна система універсуму» і вибору її в якості критерію оцінки повноцінності категорії «підприємництво» в атрибутивній системі життєдіяльності українського суспільства та основних підсистем у контексті посткласичної науки й сучасного атрибутивного наукового інструментарію.

Виходячи з поставленої мети, дослідження проводиться в п'ять етапів:

Перший етап – науково-теоретичне узагальнення категорій «повноцінність» і її похідних.

Другий етап – обґрунтування доцільності проведення дослідження в контексті посткласичної науки, сучасного атрибутивного наукового інструментарію.

Третій етап – науково-теоретичне узагальнення категорії «Повноцінна атрибутивна система універсуму», з метою правомірності віднесення її до категорії «Еталонна атрибутивна система універсуму».

Четвертий етап – визначення ступеня повноцінності категорії «підприємництво» в атрибутивній системі життєдіяльності українського суспільства та її основних підсистем шляхом їх порівняння з еталонною атрибутивною системою універсуму.

П'ятий етап узагальнення результатів дослідження і подання загального висновку з проблеми, що досліджується.

Перший етап – науково-теоретичне узагальнення категорій «повноцінність» і її основних похідних.

У загальному виді категорія «повноцінність» означає повну цінність і повну відповідність існуючим вимогам, закінченість і самодостатність чого-небудь (об'єкта, предмета, процесу, системи, моделі тощо) в певній системі (технічній, біологічній, соціальній) або в будь-якій соціальній сфері (виробництві, науці, мистецтві тощо)<sup>50</sup>.

З цього можна зробити важливий теоретичний висновок: будь-яка повноцінна утворення (предмет, явище, процес, система тощо) має всеохоплюючий зміст і найбільш можливі межі співіснування з іншими системами, що дозволяє їй гармонійно вписуватись у реальність.

Вкрай важливо те, що повноцінні системи можуть бути ефективним критерієм оцінки існуючих і створюваних нових соціальних систем для різних сфер економіки: наука, освіта виробництво тощо, які складають повноцінну систему життєдіяльності українського суспільства.

Категорія «повноцінність» складається з двох слів «повно» – це вичерпний, граничний, кількісний показник, який характеризує властивості другої складової слова «цінність», тобто важливість для суб'єкта явищ, предметів, процесів систем, заради яких він існує.

<sup>50</sup> Матеріал з Інтернету. Полноценный определение / Ефремова Т. Ф. // Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. URL : <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-synonyms.htm?letter=16>

Категорія «повна система», є першою складовою повноцінної системи, яка дозволяє кількісно оцінити її цінність, що актуально для соціальних систем, які внаслідок своєї природи важко піддаються кількісній оцінці<sup>51</sup>.

Категорія «цінність системи» є другою складовою, яка дозволяє якісно оцінити соціальну систему, щодо цінності потреб для соціальних суб'єктів, заради яких вони живуть<sup>52</sup>.

У результаті органічного поєднання двох високоефективних лінгвістичних утворень з позитивними властивостями «повна система» і «цінна система» сформовано третє утворення більш високого рівня – «повноцінна система», яка не тільки отримала позитивні властивості повноти й цінності, але увібрала нові унікальні властивості повноцінності, не притаманні їй двом складовим. Це дозволяє досягати синергетичного довготривалого ефекту, тому що сумарний результат дії повноцінної системи перевищує результати виокремлених дій ефектів її двох складових – «повна система» і «цінна система».

Наведені вище визначення категорій «повна система», «цінна система» і «повноцінна система» надають можливість провести обґрунтування щодо правомірності віднесення категорії «підприємництво» до повноцінних атрибутивних систем. Для цього застосовано метод структурно-функціонального аналізу, який дозволяє визначити суть, особливості, основні кількісні і якісні показники цієї економічної категорії.

Повноцінне підприємництво – це особливий тип економічної діяльності (1), де головним суб'єктом є підприємець, (2) який раціонально керує виробництвом товарів і послуг, з метою задоволення потреб суспільства (3) та одержання підприємницького доходу.

За результатами структурно-функціонального аналізу висловлювання встановлено, що це атрибутивна система у складі трьох підсистем: 1 – вид діяльності; 2 – суб'єкт діяльності; 3 – мета діяльності, які, з одного боку, забезпечують вичерпні, граничні кількісні показники підприємництва (повнота системи), а з іншого –

<sup>51</sup> Матеріал з Інтернету. Полный Определеие / Ефремова Т. Ф. // Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. URL : <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Efremova-term-77188.htm>

<sup>52</sup> Матеріал з Інтернету. Ценный определение / Ефремова Т. Ф. // Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. URL: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Efremova-term-117894.htm>

атрибутивність, цілісність, закінченість підприємництва визначають цінність системи, і в сукупності утворюється повноцінна атрибутивна система.

З цього можна зробити висновок, що категорія «підприємництво» належить до класу повноцінних атрибутивних систем, має найбільш можливі межі співіснування з атрибутивною системою життєдіяльності українського суспільства, що дозволяє їй вписуватись у реальність. Таким чином, унікальність підприємництва в його атрибутивній повноцінності.

Суть категорії «повноцінна атрибутивна система» зв'язана із загально філософською категорією «атрибут», як необхідною, невід'ємною, ознакою, істотною, постійною властивістю системи у складі трьох сутнісних підсистем: А-Три-Бут. Тобто у цьому слові відображена не довільна кількість суттєвих ознак, а лише три його складові буття.

Таким чином, категорія «повноцінна атрибутивна система» – це розташовані певним чином три сутнісні компоненти системи, які утворюють єдину, органічну цілісність у вигляді закінченої, досконалої повноцінної системи атрибутивного типу.

Незважаючи на унікальні властивості повноцінних атрибутивних систем, їх дослідженню приділяється недостатньо уваги, їх назви відсутні в більшості видань довідкової і навчально-методичної літератури, їх практичне використання також вкрай обмежено.

Важливість категорії «повноцінна атрибутивна система» важко переоцінити, тому що це трьохелементна універсальна, надзвичайно велика за обсягом категорія, яка має всеохоплюючий зміст і найбільші граничні значення трьох кількісних показників, які характеризують другу складову «цінність системи», тобто граничні, вичерпні потреби заради яких відбуваються дії, витрачаються сили, час, гроші, здоров'я тощо, і в кінцевому рахунку, за ради яких живе людина (суспільство).

Лише окремі категорії систем займають більш високий рівень, ніж атрибутивні повноцінні системи: еталонна система – система, яка має певну кількість елементів, що знаходяться в стосунках і зв'язках один з одним, яка утворює певну цілісність і забезпечує кількісний вимір цих елементів, відтворення і передачу їх розміру нижчим

ланкам системи і використовується в якості зразка<sup>53</sup>. Ідеальна система – це коли система не існує, але функції її виконуються<sup>54</sup>.

Другий етап – обґрунтування доцільності проведення дослідження в контексті посткласичної науки, вибір сучасного атрибутивного наукового інструментарію для розв’язання проблеми, що досліджується.

Доцільність проведення дослідження в контексті посткласичної науки обумовлена тим, що це нова парадигма міждисциплінарного світоглядного підходу в гуманітарній сфері. Значний внесок у її розвиток зробили відомі українські вчені Ю. М. Канигін, В. І. Кушерець, які подали її принципи у двох монографічних дослідженнях<sup>55</sup>.

Посткласична наука (друга половина ХХ ст.) затверджує парадигму універсальної цілісності, згідно з якою світобудова, суспільство, віра, людина, наука тощо є універсальною (єдиною) цілісністю. Вона використовує змістовно-функціональний підхід, який передбачає в кожному соціальному явищі, крім його суті (змісту), також функціональний дубль, який визначає рівень його життєдіяльності щодо цілей системи. Базується на езотеричній (закритій) концентрованої системі, у виді знаково-сміслових символів, які утворюють зашифровану систему знань, передбачає використання системи семантичної (змістовної) закодованої інформації, яку необхідно прочитати (декодувати) використовуючи механізми самоорганізації систем і синергетичні уявлення про їх розвиток. Внаслідок цього людина знаходиться не поза досліджуваним об’єктом, а всередині нього, проводячи не тільки поступове зближення й оптимальне поєднання природничих та суспільних наук, але й одночасно спирається на віру, реалізуючи одвічний принцип: Віра + Життя = Вірне Життя.

Визначальну роль при дослідженні категорії «повноцінна атрибутивна система» має атрибутивний науковий підхід – новий спосіб наукового пізнання і практичної діяльності, механізм реалізації

---

<sup>53</sup> Матеріал з Інтернету. Ідеальна система Учебник по ТРИЗ. URL : [www.metodolog.ru/00033/00033.html](http://www.metodolog.ru/00033/00033.html)

<sup>54</sup> Канигін Ю.М., Кушерець В.И. Библия и наука: в прошлом, настоящем и будущем. К. : АРИЙ, 2010. 352 с.

<sup>55</sup> Канигін Ю.М., Кушерець В.І. Створення світу (Біблейна книга у сучасній уяві). К. : Альтерпрес, 2011. 168 с. ; Матеріал з Інтернету. Підприємництво визначення. URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki/%B0%9A% B1%96%B0%I4%B0%IA%B1%80% B0% I8%B1%94%B0%IS%B0%IB%B0%I8%B1%86%B1% 82%B0% I2% B0% BE>.

якого спрямований на атрибутивний (троїстий) синтез системи й отримання принципово нових знань, які мають сутнісний характер.

Головне призначення атрибутивного підходу полягає не просто в аналізі або формуванні якихось багатоелементних систем з довільною кількістю підсистем, а в системному розгляді виключно троїстих сукупностей (підсистем) і зв'язків між ними, які дослідник відповідно до своїх завдань визначає саме як системи.

Важливо те, що атрибутивність у науковому інструментарії проявляється у формі процесу, який включає три підсистеми: початок, середину і закінчення, які є його атрибутами. У цьому знаходить своє відображення процесуальний (вертикальний) аспект атрибутивності. Другий її аспект характеризується тим, що здебільшого зміст управлінських систем складають три атрибутивні підсистеми. Це відображає структурний (горизонтальний) аспект атрибутивності.

Третій етап – науково-теоретичне узагальнення категорії «Повноцінна атрибутивна система універсуму», з метою правомірності віднесення її до категорії «Еталонна атрибутивна система універсуму».

Протягом багатьох століть філософська категорія «атрибут» була в полі зору, уточнювалась і доповнювалась видатними філософами. Так, Р.Декарт, а потім і Б.Спіноза визнавали лише дві субстанції, перший – матеріальну і духовну, а другий – протяжність і мислення. Аж доки у XVIII ст. англійський філософ Дж.Толанд довів, що невід'ємними, суттєвими властивостями матерії є не дві, а три складові – час, простір і рух.

Універсум природи побудований на суцільній троїстій єдності часу, простору і руху, які при подальшій декомпозиції також утворюють троїсті структури: час – минулий, теперішній, майбутній; простір - довжина, ширина, висота; рух – напрям, швидкість, мета.

Таким чином, можна зробити припущення, що в комплексі загальних законів розвитку універсуму як складної цілісності об'єктивного світу, що перебуває в постійному, нескінченному русі матеріальних процесів, чільне місце належить загальнофілософській категорії «атрибут», характерною ознакою якої є сукупність трьох в одному.

Спираючись на універсальні філософські категорії, величезний суспільно-практичний досвід і наведену вище характеристику

атрибутивів, покажемо, що в комплексі загальних законів розвитку універсуму знаходяться виключно повноцінні атрибутивні системи, які є еталонними і покладені основу буття. Характеристика повноцінної атрибутивної системи універсуму та її основних підсистем наведена в табл. 1.5.

**Таблиця 1.5.**

***Характеристика повноцінної атрибутивної системи універсуму та її основних підсистем \****

<b>1. «Повноцінна атрибутивна система універсуму»</b>			
<b>Атрибутивні системи</b>	<b>Перший атрибут, А1</b>	<b>Другий атрибут, А2</b>	<b>Третій атрибут, А3</b>
1.1. Атрибутивна система існування матерії, Аім	Час, А1ч	Простір, А2п	Рух, А3р
1.2. Атрибутивна система часу, Ач	Минулий, А1м	Теперішній, А2т	Майбутній, А3м
1.3. Атрибутивна система простору, Ап	Довжина, А1д	Ширина, А2ш	Висота, А3в
1.4. Атрибутивна система руху, Ар	Напрям, А1н	Швидкість, А2ш	Мета, А3м
1.5. Атрибутивна система Всесвіту, Ав	Небо, А1н	Земля, А2з	Вода, А3в

\* – складено автором

З табл. 1.5. видно, що повноцінна атрибутивна система універсуму складається з підсистем 1.1.–1.5, які також побудовані на суцільній троїстій єдності. Величезний практичний досвід, численні наукові дослідження, а також наведені вище міркування підтверджують, що повноцінна атрибутивна система універсуму входить у структуру буття як суцільної системи троїстої єдності часу, простору й руху, з подальшим їх поділом на троїсті системи нижчого рівня.

Це свідчить про найвищий ступінь її всезагальності в універсумі природи і визначає її винятково важливу роль і місце в сучасному світі.

Для визначення категорії «Еталонна атрибутивна система універсуму» нижче наводяться визначення категорії «еталонна система».

Еталонна система – система, яка має певну кількість елементів, що знаходяться в відношеннях і зв'язках один з одним, яка

утворює певну цілісність і забезпечує кількісний вимір цих елементів, відтворення і передачу їх розміру нижчим ланкам системи і використовується як зразок.

Виходячи зі змісту двох наведених вище категорій, можна сформулювати визначення категорії «Еталонна атрибутивна система універсуму» — надзвичайно об'ємна, невід'ємна, постійна, універсальна, багатогранна, троїста за своєю суттю управлінська складова, яка входить у троїсту структуру буття: небо, земля, вода, одночасно існує в просторі, часі й русі, має постійний, багаторівневий, всюдисущий і всеохоплюючий троїстий управлінський вплив на три складові універсалу — мікро-, макро- і мегасистеми. Внаслідок своєї унікальної природи ця система належить до глобального рівня й обрана як еталонна система для порівняння ступеня повноцінності.

Четвертий етап — визначення ступеня повноцінності атрибутивної системи життєдіяльності українського суспільства та її основних підсистем шляхом їх порівняння з еталонною атрибутивною системою універсуму.

На цьому етапі еталонна атрибутивна система універсуму обрана еталоном для визначення ступеня повноцінності атрибутивної системи життєдіяльності українського суспільства та її п'яти підсистем (рис. 1.2.).

Дослідження підсистеми 1.1. «Повноцінність атрибутивної системи духовності українців». Дослідження цієї підсистеми зв'язано з визначенням повноцінності її трьох підсистем: трьох складових православної віри, трьох християнських добродійств і трьох складових людини-християнина.

Характеристика підсистеми 1.1. «Повноцінні атрибутивні системи духовності українців» і її трьох складових подано в табл. 1.6.

Підсистема 1.1. «Повноцінні атрибутивні системи духовності українців» складається з трьох підсистем 1.1.1., 1.1.2., 1.1.3. і суттєво впливає на формування повноцінних атрибутивних систем життєдіяльності українського суспільства.

Повноцінні атрибутивні системи духовності українців формувались і розвивались протягом багатьох віків, утворюючи духовний сплав органічного поєднання світовідчуття, традицій, спонтанних механізмів духовного життя українців, що виявляють себе у виді

сприйняття чи осмислення матеріального і духовного світу. Тому вони належить до найскладнішого і найменш вивченого наукою духовного світу людини.



*Рис. 1.2. Еталонна атрибутивна система універсуму та основні підсистеми системи життєдіяльності українського суспільства\**

\* – складено автором

З урахуванням цього, формування будь-якої повноцінної атрибутивної системи життєдіяльності українського суспільства доцільно проводити з урахуванням філософських категорій «дух», «духовність» і «духовне виробництво» української нації.

Саме ці три повноцінні атрибутивні складові визначають повноцінну систему духовного життя української нації і є її великим духовним надбанням, соціокультурним феноменом, що має особливу практичну цінність. Повноцінність духовної системи українського суспільства, духовне життя якого формувалась протягом століть під

впливом Триєдиного Бога православної віри, трьох християнських добродієв, і трьох складових людини-християнина, самобутньої культури й історії, а також довготривалих соціально-економічних та політичних чинників. Це дозволило успадкувати українському суспільству унікальний спосіб передачі образів від минулих до прийдешніх поколінь, заснований на повноцінному атрибутивному сприйнятті й розумінні світу. Ефективність такого архетипу зумовлена суттю атрибутивності як повноцінної невід’ємної властивості будь-якої системи, без якої вона не може ні існувати, ні мислитися. Тому його можна вважати найефективнішим способом передачі національного генетичного досвіду українців, яка повністю узгоджується з категорією «Еталонна атрибутивна система універсуму».

**Таблиця 1.6.**

***Характеристика підсистеми 1.1. «Повноцінні атрибутивні системи духовності українців»\****

<b>Підсистема 1.1. «Повноцінні атрибутивні системи духовності українців»</b>			
<b>Атрибутивні системи</b>	<b>Перший атрибут, А1</b>	<b>Другий атрибут, А2</b>	<b>Третій атрибут, А3</b>
1.1.1. Атрибутивна система трьох складових православної віри, АПВ	Бог Отець, А1.БО	Бог Син, А2.БС	Бог Святий Дух, А3.БСД
1.1.2. Атрибутивна система трьох християнських добродієв, ХД	Віра, А1.В	Надія, А2Н	Любов, А3Л
1.1.3. Атрибутивна система трьох складових людини-християнина, АЛХ	Тіло, А1.Т	Душа, А2.Д	Дух, А3.Д

\* – складено автором

Порівняння підсистеми 1.1. і її складових з «Еталонною атрибутивною системою універсуму» показало, що вони є тотожними троїстими сутнісними утвореннями, невід’ємними, постійними, всеохоплюючими субстанціями матеріального та духовного світу і належать до повноцінних атрибутивних систем життєдіяльності українського суспільства.

Дослідження підсистеми 1.2. «Повноцінність системи української мови».

Дослідження цієї підсистеми зв'язано з наданням характеристики підсистеми 1.2. «Повноцінні атрибутивні системи української мови» і трьох її складових (табл. 1.7.).

**Таблиця 1.7.**

***Характеристика підсистеми 1.2. «Повноцінні атрибутивні системи української мови» і трьох її складових\****

<b>Підсистема 1.2. «Повноцінні атрибутивні системи української мови»</b>			
<b>Атрибутивні системи</b>	<b>Перший атрибут, А1</b>	<b>Другий атрибут, А2</b>	<b>Третій атрибут, А3</b>
1.2.1. Атрибутивна система трьох родів в українській мові, <i>Ар</i>	Чоловічий, А1.ч	Жіночий, А2.ж	Середній, А3.с
1.2.2. Атрибутивна система трьох ініціалів людини в українській мові, <i>Прізвище, Ім'я, По батькові</i>	Прізвище, А1.п	Ім'я, А2.і	По батькові, А3.б
1.2.3. Атрибутивна система трьох осіб в українській мові, <i>Я, Ви, Вони</i>	Я, А1.я	Ви, А2.ви	Вони, А3.во

\* – складено автором

Підсистема 1.2. «Повноцінні атрибутивні системи української мови» складається з трьох підсистем 1.2.1., 1.2.2., 1.2.3. і належить до дієвого засобу троїстого формування і сприйняття українцями різноманітної лінгвістичної інформації. Це стосується підсистеми 1.2.1. «Атрибутивна система трьох родів в українській мові», яка включає три атрибути: чоловічий рід – А1.ч., жіночий рід – А2.ж. і середній рід – А3.с., які утворюють повноцінну атрибутивну систему родів української мови. Орієнтована структура розподілу слів в українській мові: чоловічого роду – 40%, жіночого – 40% і середнього роду – 10%.

Формування слів середнього відбувається таким чином, що в основу їх побудови кладуться в переважній більшості слова (словосполучення) чоловічого роду, потім на наступному ієрархічному шаблі – жіночого роду, їх поєднання утворює третій ієрархічний рівень – слова (словосполучення) середнього роду. Таким чином, у словах середнього роду завжди утворюється атрибутивна ієрархічна система, тобто відповідне розташування кожного з трьох родів у порядку від вищого до нижчого.

Однією з найважливіших цінних властивостей слів середнього роду є те, що вони, на відміну від інших двох родів, завжди мають

трьохелементну вертикальну (ієрархічну) структуру, яка одноментно, послідовно і без перешкод забезпечує вільне проходження мовної інформації між її трьома ієрархічними рівнями. Для прикладу, на рис. 1.3 подана характеристика терміна «підприємництво» у виді трьох атрибутивних підсистем.

Традиційне й атрибутивне визначення терміна «підприємництво» подано нижче:

Традиційне визначення терміна «підприємництво»	Атрибутивне визначення терміна «підприємництво»
Підприємництво як економічна категорія – особливий тип господарювання, де головним суб'єктом є підприємець, який раціонально поєднує (комбінує) фактори виробництва на інноваційній основі та власній відповідальності, організовує і керує виробництвом з метою одержання підприємницького доходу <sup>1</sup> .	Підприємництво як економічна категорія – особливий тип економічної діяльності (жіночий рід), де головним суб'єктом є підприємець, (чоловічий рід) який раціонально поєднує (комбінує) фактори виробництва на інноваційній основі та власній відповідальності, організовує і керує виробництвом товарів і послуг з метою задоволення потреб суспільства (середній рід) та одержання підприємницького доходу.

<sup>1</sup> Комар Ю.М. Наукові засади інноваційних механізмів державного управління підготовкою студентів управлінських спеціальностей: монографія / Ю. М. Комар. – Донецьк: СПД Купріянов, 2008. – 358 с.

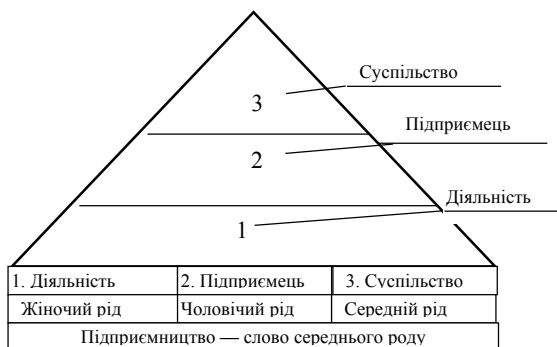


Рис. 1.3. Характеристика слова «підприємництво», поданого у вигляді трьох атрибутивних підсистем\*

\* – складено автором

Аналіз показує, що, на відміну від традиційного, атрибутивне визначення категорії «підприємництво» охоплює його трирівневий вертикальний життєвий цикл, починаючи від економічної діяльності, де головним суб'єктом є підприсець, який організовує виробництво товарів з метою задоволення потреб суспільства при цьому забезпечуючи підприємницький дохід.

Слід зазначити, що в тлумачних словниках визначення слів середнього роду подаються здебільшого без урахування їх атрибутивної ієрархічної структури, що не сприяє використанню цієї цінної властивості в життєдіяльності українського суспільства.

Усі ознаки атрибутивності також проявляються в двох інших підсистемах «Повноцінність трьох ініціалів людини в українській мові» і «Повноцінність трьох осіб в українській мові».

Слід зазначити, що в більшості європейських мов, зокрема англійській, відсутній середній рід, що в принципі не дозволяє європейським і американським дослідникам створювати атрибутивні мовні системи ієрархічного типу. На ці розбіжності між слов'яно-руськими і європейськими мовами звернув увагу О. С. Пушкін: «Як матеріал словесності, мова слов'яно-руська має безперечні переваги перед усіма європейськими»<sup>56</sup>.

Таке становище не тільки призводить до гострих протиріч і непорозумінь між носіями європейських мов і української мови, але й не сприяє створенню повноцінних лінгвістичних систем для формування повноцінної атрибутивної системи життєдіяльності українського суспільства.

Порівняння підсистеми 1.2. і трьох її складових з «Еталонною атрибутивною системою універсуму» показало, що вони є тотожними троїстими сутнісними утвореннями, невід'ємними, постійними, всеохоплюючими субстанціями матеріального і духовного світу та належать до повноцінних атрибутивних систем життєдіяльності українського суспільства.

Дослідження підсистем 1.3. «Повноцінність атрибутивної системи управління в Україні».

Дослідження цієї підсистеми зв'язано з визначенням

---

<sup>56</sup> Дорофійенко В.В., Комар Ю.М., Сапельникова Н.Л. Управління персоналом : навчальне видання у двох книгах / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Поважного. КН.1. Підручник. Донецьк. 2010. С. 665.

повноцінності її п'ятьох підсистем, характеристику яких наведено в табл. 1.8.

**Таблиця 1.8.**

***Характеристика підсистеми 1.3. «Повноцінні атрибутивні системи управління в Україні» та її п'ятьох складових\****

<b>Підсистема 1.3. «Повноцінні атрибутивні системи управління в Україні»</b>			
<b>Атрибутивні системи</b>	<b>Перший атрибут, А1</b>	<b>Другий атрибут, А2</b>	<b>Третій атрибут, А3</b>
1.3.1. Атрибутивна система трьох складових процесу управління	Початок, А1.п	Середина, А2.с	Закінчення, А3.з
1.3.2. Атрибутивна система трьох складових системи управління	Суб'єкт, А1.с	Об'єкт, А2.о	Підсистема, зв'язку А3.зв
1.3.3. Атрибутивна система трьох рівнів керівництва	Нижчий, А1н	Середній, А2.с	Вищий, А3.в
1.3.4. Атрибутивна система трьох складових управлінського впливу	Процес, А1п	Наука, А1.н	Мистецтво, А1.н
1.3.5. Атрибутивна система трьох складових системи управління	Планування, А1.п	Організація, А2.о	Контроль, А3.к

\* – складено автором

Підсистема 1.3.1. «Повноцінність трьох складових атрибутивної системи управління» визначається наявністю трьох атрибутів: «початок» – А1.п, «середина» – А2.с і «закінчення» – А3.з, є теоретико-методологічною основою забезпечення повноцінної системи управління в Україні.

Враховуючи, що кожному процесу властивий рух, управлінський вплив відбувається за схемою: «початок», «середина» і «закінчення», можна зробити фундаментальний теоретико-методологічний висновок — у всіх видах, формах і системах існування матерії: технічних, біологічних і соціальних, процеси, зокрема розвитку, старіння, навчання, праці, відпочинку, підготовки, контролю тощо мають проходити не менше, ніж у три етапи: «початок» – А1.п, «середина» – А2.с», «закінчення» – А3.з, що в комплексі забезпечує

його цілісність, спрямованість і закінченість. У цьому знаходить своє відображення процесуальний аспект атрибутивності управління.

Аналіз табл. 1.8. показує, що підсистеми 1.3.2., 1.3.3. є складовими повноцінної атрибутивної системи управління в Україні, й управлінська інформація проходить поступово, послідовно, за єдиним алгоритмом у три етапи, забезпечуючи їм атрибутивну повноцінність і закінченість.

Аналіз підсистеми 1.3.4. «Повноцінність трьох складових управлінського впливу» зв'язана з використанням трьох атрибутів: «процесу», «науки» і «мистецтва управління», – які в сукупності утворюють атрибутивну систему управління. Характеристика підсистеми 1.3.1. «Повноцінність трьох складових управлінського впливу» подана на рис. 1.4.

Як видно з рис. 1.4., першою найважливішою складовою повноцінного управлінського впливу є процес (А1.п) – це форма виявлення управління, що є сукупністю стадій, які виступають якісними характеристиками практичної реалізації функцій управління.

Другою складовою повноцінного управлінського впливу є наука управління (А2.н) – це система знань про найефективніші форми управління, які дають змогу досягати максимальних результатів за найменших затрат сил і ресурсів.

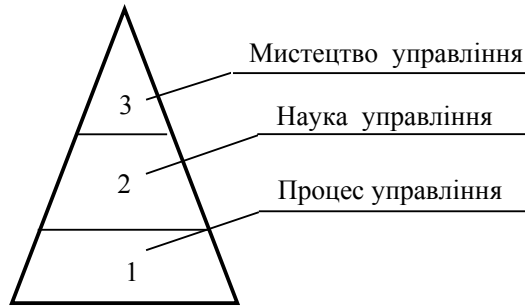
Як видно з рис. 1.4., першою найважливішою складовою повноцінного управлінського впливу є процес (А1.п) – це форма виявлення управління, що є сукупністю стадій, які виступають якісними характеристиками практичної реалізації функцій управління.

Другою складовою повноцінного управлінського впливу є наука управління (А2.н) – це система знань про найефективніші форми управління, які дають змогу досягати максимальних результатів за найменших затрат сил і ресурсів

Третьою складовою є мистецтво управління (А3.м) – вміння управлінців творчо реалізувати організаційні завдання через застосування управлінської науки в практиці управління на основі особистого життєвого досвіду та інтуїції.

Виходячи із зазначеного, повноцінне атрибутивне управління у складі процесу, науки і мистецтва утворюють єдину, органічну цілісність у вигляді закінченої, повноцінної атрибутивної управлінської

системи, має універсальний всеохоплюючий вплив і призначено для використання в основних сферах життєдіяльності українського суспільства.



*Рис. 1.4. Характеристика підсистеми 1.3.1.  
«Повноцінність трьох складових управлінського впливу»\**

\* – складено автором

У загальній класифікації основних видів управління (системне, традиційне, ситуаційне, дисипативне, програмно-цільове, партисипативне, креативне тощо) саме повноцінне атрибутивне управління внаслідок своєї унікальної природи повинно займати вищі щаблі в ієрархічній державно-управлінській драбині і бути надійною методологічною основою забезпечення повноцінності системи управління життєдіяльністю українського суспільства.

Але дотепер його наукове обґрунтування і практичне використання вкрай обмежено рамками монографічного дослідження з проблем з управління<sup>57</sup> підручником з управління персоналом<sup>58</sup>.

Дослідження підсистеми 1.3.5. Повноцінність трьох складових системи управління зв'язано з використанням трьох атрибутів: «планування – А1.п», «організація – А2.о» і «контроль – А3.к», які в сукупності утворюють повноцінну атрибутивну систему управління.

Теперішній період розвитку системи державного управління в Україні характеризується суттєвим послабленням функції планування.

<sup>57</sup> Комар Ю.М. Наукові засади інноваційних механізмів державного управління підготовкою студентів управлінських спеціальностей: монографія / Ю. М. Комар. – Донецьк: СПД Купріянов, 2008. – 358 с.

<sup>58</sup> Дорофійенко В.В., Комар Ю.М., Сапельникова Н.Л. Управління персоналом : навчальне видання у двох книгах / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Поважного. КН.1. Підручник. Донецьк. 2010. С. 665.

Це висхідна, системоутворююча функція процесу управління, яка зв'язана з визначенням напрямів, пропорцій, темпів, кількісних і якісних показників реалізації державної політики в основних сферах життєдіяльності українського суспільства. Її послаблення призводить не тільки до негативних наслідків у системі організації і контролю на державному рівні, але й на нижчих ієрархічних рівнях.

Слід зазначити, що із п'яти складових підсистеми 1.3. «Повноцінність системи управління в Україні» три її підсистеми 1.3.1 «Повноцінність системи управління в Україні», 1.3.2. «Повноцінність трьох складових системи управління» і 1.3.3. «Повноцінність трьох рівнів керівництва» належать до повноцінних атрибутивних систем і за цією ознакою відповідають «Еталонній атрибутивній системі універсалу». Підсистема 1.3.4. «Атрибутивна система трьох складових управлінського впливу», яка створена вітчизняними дослідниками, поки не набула широкого розповсюдження в системі управління України. Підсистема 1.3.5. «Атрибутивна система трьох складових системи управління» має двохелементну структуру: організація і контроль – і не відповідає «Еталонній атрибутивній системі універсалу».

Дослідження підсистеми 1.4. «Повноцінність системи вищої освіти в Україні».

Дослідження цієї підсистеми зв'язано з визначенням повноцінності її чотирьох підсистем, характеристику яких наведено в табл. 1.9.

Підсистема 1.4. «Повноцінні атрибутивні системи вищої освіти в Україні» складається з чотирьох підсистем (1.4.1. – 1.4.4.) і належить до важливої складової, від правильної побудови якої залежить ступінь повноцінності систем у зазначеній сфері і повноцінності атрибутивної системи життєдіяльності українського суспільства.

Підсистема 1.4.1. «Атрибутивна система трьох категорій ВНЗ», яка включає три атрибути: «військові» – А1.в, «цивільні» – А1.ц. і «духовні» – А1.д, які утворюють повноцінну атрибутивну систему ВНЗ в Україні.

Це ж стосується і підсистеми 1.4.2. «Атрибутивна система трьох видів навчальних занять у ВНЗ» у складі лекції – А1.л, самостійної роботи студента – А2.ср. і семінара А3.с., які складають основу мікрорівневої підготовки студентів у ВНЗ.

Таблиця 1.9.

*Характеристика підсистеми 1.4. «Повноцінні атрибутивні системи вищої освіти в Україні» і її чотирьох підсистем\**

<b>Підсистема 1.4. «Повноцінні атрибутивні системи вищої освіти в Україні»</b>			
Атрибутивні системи	Перший атрибут, А1	Другий атрибут, А2	Третій атрибут, А3
1.4.1. Атрибутивна система трьох категорій ВНЗ, Ак	Військові, А1.в	Цивільні, А1.ц	Духовні, А1.д
1.4.2. Атрибутивна система трьох видів навчальних занять у ВНЗ, Ан.з	Лекція, А1.л	Самостійна робота, А2.с.р	Семинар, А3.с
1.4.3. Атрибутивна система трьох елементів питання лекції, Ап.л	Опис лекції, А1.л	Графічна модель, А2.г.м	Висновок, А3.в
1.4.4. Атрибутивна система трьох кваліфікаційних рівнів фахівців з вищою освітою, Ак.р	Бакалавр, А1.б	Спеціаліст, А1.с	Магістр, А1.м

\* – складено автором

Підсистема 1.4.3. «Атрибутивна система трьох елементів питання лекції» включає три атрибути: «опис лекції» – А1.ол, «графічна модель» – А2.г.м. і «висновок» – А3.в, які утворюють повноцінну атрибутивну систему викладання лекції<sup>59</sup>.

Атрибутивність у цій підсистемі проявляється в кількості її елементів: А1о – опис, А2гм – графічна модель, А3в – висновок. Ці елементи складають основу будь-якого питання лекції, незалежно від характеру дисципліни, спеціальності та напрямку підготовки.

Наукове обґрунтування і практичне використання цієї підсистеми обмежено і подано лише в підручнику з управління персоналом<sup>60</sup>.

Підсистема 1.4.4. «Атрибутивна система трьох кваліфікаційних рівнів фахівців з вищою освітою» включає три атрибути: «бакалавр» – А1.б, «спеціаліст» – А2.с, і «магістр» – А2.м, які утворюють

<sup>59</sup> Дорофієнко В.В., Комар Ю.М., Сапельникова Н.Л. Управління персоналом : навчальне видання у двох книгах / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Поважного. КН.1. Підручник. Донецьк. 2010. С. 665.

<sup>60</sup> Там само. С. 352-354.

повноцінну атрибутивну систему підготовки фахівців з вищою освітою. Так, система підготовки існувала в Україні до введення в дію Закону про вищу освіту України від 2 червня 2015 року № 498-VIII. Порівняння дворівневої і трирівневої системи підготовки фахівців з вищою освітою в Україні подано на рис. 1.5.

У більшості Західноєвропейських країн, а з 2015 року – в Україні прийнята дворівнева система кваліфікаційних рівнів фахівців з вищою освітою: бакалавр – магістр, що відповідає системному підходу (варіант А). Досконала повноцінна атрибутивна система підготовки за схемою: бакалавр – спеціаліст – магістр, яка відповідає атрибутивному підходу (варіант Б).

Слід зазначити, що із чотирьох складових підсистеми дві підсистеми 1.4.1. «Атрибутивна система трьох категорій ВНЗ» і 1.4.2. «Атрибутивна система трьох видів навчальних занять у ВНЗ» належать до повноцінних атрибутивних систем і за ознакою атрибутивності відповідають «Еталонній атрибутивній системі універсуму». Підсистема 1.4.3. «Атрибутивна система трьох елементів питання лекції», яка створена вітчизняними дослідниками, поки не набула широкого розповсюдження в системі вищої освіти України.

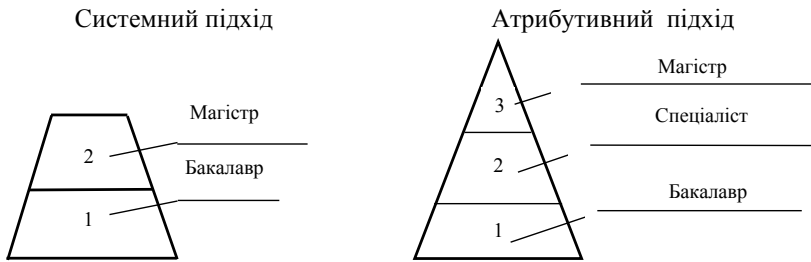


Рис. 1.5. Порівняння дворівневої і трирівневої структур підготовки фахівців з вищою освітою

\* – складено автором

Підсистема 1.4.4. «Атрибутивна система трьох кваліфікаційних рівнів фахівців з вищою освітою» має двохелементну структуру: бакалавр, магістр і не відповідає «Еталонній атрибутивній системі універсуму».

Дослідження підсистеми 1.5. «Повноцінні системи науки в Україні».

Дослідження цієї підсистеми зв'язано з визначенням повноцінності її двох підсистем, характеристика яких подана в табл.1.10.

**Таблиця 1.10.**

**Характеристика підсистеми 1.5.  
«Повноцінні системи науки в Україні» і її двох підсистем\***

<b>Підсистема 1.5. «Повноцінні атрибутивні системи науки в Україні»</b>			
<b>Атрибутивні системи</b>	<b>Перший атрибут, А1</b>	<b>Другий атрибут, А2</b>	<b>Третій атрибут, А3</b>
1.5.1. Атрибутивна система трьох наукових ступенів, Ан.с.	Кандидат наук, А1.к.н	Доктор наук, А 2.д.н.	Академік, А.3а
1.5.2. Атрибутивна система трьох наукових звань, Ан.з.	Доцент, А1.д	Професор, А2.п	Академік, А3.а

\* – складено автором

Дві підсистеми: 1.5.1. «Атрибутивна система трьох наукових ступенів» і 1.5.2 «Атрибутивна система трьох наукових знань», які належать до повноцінних атрибутивних утворень, з 2015 року в Україні не діють, в зв'язку з переходом на двохелементні системи, які за своїми ознаками не відповідають «Еталонній атрибутивній системі універсуму».

П'ятий етап – узагальнення результатів дослідження і подання загального висновку з проблеми, що досліджується.

Дослідження ступеня повноцінності категорії «підприємництво» в атрибутивній системі життєдіяльності українського суспільства, проведено в п'ять етапів.

На першому етапі доведено, що категорія «повноцінність» і її похідні: «повноцінна система», «повноцінне підприємництво», «повноцінна атрибутивна система» мають унікальні властивості, тому що це трьохелементна універсальна, надзвичайно велика за обсягом категорія, яка має всеохоплюючий зміст і найбільші граничні значення трьох кількісних показників, які характеризують другу складову «цінність системи», тобто граничні, вичерпні потреби, заради яких витрачаються основні види ресурсів, і в кінцевому рахунку, за ради чого забезпечується життєдіяльність людини або суспільства.

Внаслідок цього саме категорія «повноцінна атрибутивна система» повинна займати першорядне місце в системі критеріїв створення й оцінки повноцінних атрибутивних систем життєдіяльності українського суспільства.

На другому етапі доведено необхідність проведення дослідження в контексті посткласичної науки і сучасного атрибутивного наукового інструментарію. Вони затверджують парадигму універсальної трієстої цілісності, згідно з якою світобудова, суспільство, віра, людина тощо є триєдиною цілісністю, наукове і практичне пізнання якої відбувається на основі атрибутивного (трієстого) синтезу системи й отриманням принципово нових знань, які мають сутнісний характер.

На третьому етапі проведено науково-теоретичне узагальнення категорії «Повноцінна атрибутивна система універсуму», і встановлено, що це надзвичайно велика за обсягом, трієста за своєю суттю повноцінна управлінська складова, яка входить у трієсту структуру буття, має всюдисущий і всеохоплюючий трієстий управлінський вплив на три складові універсуму: мікро-, макро- і мегасистеми. Внаслідок цього вона обрана як еталон атрибутивної системи універсуму для оцінки ступеня повноцінності атрибутивної систем життєдіяльності українського суспільства в цілому і її п'яти підсистем.

На четвертому етапі визначено ступінь повноцінності категорії «підприємництво» в атрибутивній системі життєдіяльності українського суспільства і її п'яти підсистем: 1.1. «Повноцінність атрибутивності системи духовності українців»; 1.2. «Повноцінність атрибутивності системи української мови»; 1.3. «Повноцінність атрибутивності системи управління в Україні»; 1.4. «Повноцінність атрибутивності системи вищої освіти в Україні»; 1.5. «Повноцінність атрибутивності системи науки в Україні».

Дослідження ступеня повноцінності підсистем: 1.1 «Повноцінність атрибутивності системи духовності українців» і 1.2. «Повноцінність атрибутивності системи української мови».

Порівняння підсистем 1.1. і 1.2. і їх складових з «Еталонною атрибутивною системою універсуму» показало, що вони є тотожними трієстими сутнісними утвореннями, невід'ємними, постійними,

всеохоплюючими субстанціями матеріального і духовного світу і належать до повноцінних атрибутивних систем життєдіяльності українського суспільства.

Дослідження підсистем 1.3. «Повноцінність атрибутивної системи управління в Україні».

Доведено, що із п'яти складових підсистеми 1.3. «Повноцінність системи управління в Україні» три її підсистеми: 1.3.1. «Повноцінність системи управління в Україні», 1.3.2. «Повноцінність трьох складових системи управління» і 1.3.3. «Повноцінність трьох рівнів керівництва» – належать до повноцінних атрибутивних систем і за цією ознакою відповідають «Еталонній атрибутивній системі універсуму». Підсистема 1.3.4. «Атрибутивна система трьох складових управлінського впливу», яка створена вітчизняними дослідниками, поки не набула широкого розповсюдження в системі управління України. Підсистема 1.3.5. «Атрибутивна система трьох складових системи управління» має двохелементну структуру: організація і контроль – і не відповідає «Еталонній атрибутивній системі універсуму».

Дослідження підсистеми 1.4. «Повноцінність системи вищої освіти в Україні».

Слід зазначити, що із чотирьох складових підсистеми, дві підсистеми 1.4.1. «Атрибутивна система трьох категорій ВНЗ» і 1.4.2. «Атрибутивна система трьох видів навчальних занять у ВНЗ» належать до повноцінних атрибутивних систем і за ознакою атрибутивності відповідають «Еталонній атрибутивній системі універсуму». Підсистема 1.4.3. «Атрибутивна система трьох елементів питання лекції», яка створена вітчизняними дослідниками, поки не набула широкого розповсюдження в системі вищої освіти України. Підсистема 1.4.4. «Атрибутивна система трьох кваліфікаційних рівнів фахівців з вищою освітою» має двохелементну структуру: бакалавр – магістр і не відповідає «Еталонній атрибутивній системі універсуму».

Дослідження підсистеми 1.5. «Повноцінні системи науки в Україні».

Дві підсистеми: 1.5.1. «Атрибутивна система трьох наукових ступенів» і 1.5.2 «Атрибутивна система трьох наукових знань», які

відносяться до повноцінних атрибутивних утворень, з 2015 року в Україні не діють, в зв'язку з переходом на двохелементні системи відповідно, доктор філософії – доктор наук і доцент – професор, які за своїми ознаками не відповідають «Еталонній атрибутивній системі універсуму».

Дослідження ступеня повноцінності категорії «підприємництво» показало, що вона належить до класу повноцінних атрибутивних систем, має найбільш можливі межі співіснування з атрибутивною системою життєдіяльності українського суспільства, що дозволяє їй вписуватись у реальність. Таким чином, унікальність підприємництва – в його атрибутивній повноцінності.

Дослідження ступеня повноцінності категорії «підприємництво» в атрибутивній системі життєдіяльності українського суспільства і її п'яти підсистем дозволяє зробити висновок, що «система духовності українців» і «система української мови» відповідають ознакам еталонних атрибутивних систем універсуму.

Інші дві підсистеми: система управління, система вищої освіти – потребують більш активного використання повноцінних атрибутивних систем, які створені вітчизняними вченими для зазначених галузей.

Підсистема системи науки потребує переходу з двохелементної структури: доктор філософії – доктор наук до повноцінної атрибутивної структури: доктор філософії – доктор наук – академік.

З метою повноцінного інноваційного розвитку української держави, доцільно поглибити і розширити фундаментальні та прикладні дослідження щодо створення і запровадження повноцінних атрибутивних систем для основних сфер життєдіяльності – ідеологічної, політичної, соціальної, економічної, науково-технічної тощо. У разі невиконання цього можлива втрата повноцінного суб'єкта управління і, як наслідок – зниження ступеня повноцінності атрибутивної системи життєдіяльності українського суспільства.

#### **1.4. Інституційні форми підтримки розвитку підприємництва в Польщі: зміст і особливості**

Підприємництво є основою національної економіки країни, яке забезпечує її соціально-економічну безпеку. Зважаючи на проблеми ринкової економіки (зростання рівня безробіття, зниження рівня добробуту, руйнацію соціальної інфраструктури тощо), інституційні форми підтримки розвитку підприємництва можуть сприяти комплексному вирішенню проблеми економічного зростання, оскільки створюють нові робочі місця, скоротять безробіття, пом'якшать напругу у сфері соціально-трудових відносин. Крім того, підприємство є запорукою демократизації економіки. Однак у сучасних умовах підприємництво стикається з багатьма проблемами, які створюють перешкоди на шляху до його ефективного функціонування і розвитку. Головними проблемами, які стоять перед підприємцями, є необхідність у державній підтримці, у консультаціях й інформаційних послугах, відсутність детально розроблених механізмів взаємодії підприємств із місцевою владою. Ці перешкоди розвитку підприємництва зумовлюють необхідність прискороного формування його належного інституційного забезпечення. Ефективний досвід щодо розвитку підприємництва показує Польща, яка найбільший акцент робить на спрощення адміністративних процедур та зменшення адміністративних навантажень, збільшення доступності зовнішніх джерел фінансування, просування експорту і збільшення інноваційності підприємств, поліпшення співробітництва між ними.

Актуальним і вартим великої уваги є те, що суттєве сприяння розвитку підприємництва в Польщі забезпечується фондами Європейського Союзу. Метою публікації є аналіз основних переваг існуючої інституціональної структури підтримки підприємництва та обґрунтування перспективних напрямів здійснення інституціональних перетворень, направлених на забезпечення збалансованого сталого розвитку підприємницьких формувань.

Вагомим внеском у теоретичне обґрунтування основних положень інституційного напрямку економічної науки є роботи О. Вільямсона, У. Ростоу, В. Ойкена, Е. Строма, О. Уільямсона. Однак поза увагою залишається багато суттєвих аспектів, зокрема проблема

інституційного забезпечення підтримки розвитку підприємництва в Польщі. Сутність поняття «інститут», «інституція», «інституційне забезпечення» розкривається в працях представників економічної школи – інституціоналізм. На цьому етапі інституціоналізму інституція розглядалася виключно в ракурсі поведінкових ознак розвитку людини. Представниками більш пізньої інституціональної теорії були Д. Норт, Є. Ріх, А. Сен, Ф. Холіск, Дж. М. Ходжсон, які розглядали інститути як стійкі системи суспільних правил і звичаїв, які структурують соціальні взаємодії<sup>61</sup>. Становлення і розвиток базових інститутів у сфері підприємництва, розвиток економіки Польщі протягом останніх десятиріч характеризується процесом системної інституційної трансформації, пов'язаної з радикальною зміною макроекономічного середовища, оскільки саме інститути створюють правила, визначаючи одночасно можливість й обмеження, права й обов'язки, ролі і статуси<sup>62</sup>.

Перед тим, як перейти до обговорення питань, пов'язаних з формами підтримки підприємств в Польщі, на початку треба сформулювати поняття гміни, яка є основною одиницею територіального самоврядування в Польщі. Гміни – це є юридично організовані в межах певної території об'єднання людей, визначені в законодавстві як самоврядні громади. Гміна може бути сільською, місько-сільською або міською. У Польщі деякі гміни виконують також завдання повітів, і є так званими містами на правах повіту. До власних завдань гміни належить перш за все задоволення загальних потреб своєї громади. Гміна виконує завдання від власного імені і на власну відповідальність, на принципах визначених законами, використовуючи самостійність, що захищається судовим шляхом. Надаючи обов'язкові завдання, законодавець забезпечує їх виконання, а також забезпечує мешканцям гміни певний рівень задоволення публічних потреб. Як окремий суб'єкт права в організаційній структурі держави гміна є адресатом деяких юридичних норм.

Органи самоврядування мають обов'язок виконувати низку дій, які мають на меті спонукання до розвитку гмін. Як правило, це відбувається через вплив на умови ведення економічної діяльності.

<sup>61</sup> Рогач С. М. Інституціоналізація аграрного природокористування: монографія / С. М. Рогач. – К.: ЦП «КОМПРИНТ», 2012. – С. 27-28.

<sup>62</sup> Уильямсон О. Введение. Природа фирмы / О. Уильямсон. – М.: ДЕЛО, 2001. – 325 с.

Однією з таких дій є підтримка розвитку підприємництва, яка враховує внутрішні і зовнішні фактори. Серед найважливіших зовнішніх чинників можна згадати глобалізацію економіки, а також загально-світову конкуренцію та закордонні інвестиції (причому мова йде також і про конкуренцію всередині держави), а також економічні зв'язки Польщі з іншими країнами, як і реструктуризацію державної економіки. Зовнішні чинники великою мірою повинні зумовлювати поведінку польських органів місцевого самоврядування (ОМС). У кінці-кінців саме гміна стає головним одержувачем імпульсів, що йдуть із зовнішнього оточення.

Окрім гмін, котрі мають багато переваг, що сприяють веденню економічної діяльності, є також гміни, які знаходяться далеко від великих міських агломерацій і основних транспортних шляхів. Вони мають намагатися запобігти закриттю підприємств і не допустити зростання безробіття. Також вони остерігаються зростання патологічних станів в економіці та повинні шукати різні рішення, завдяки яким могла б покращитись суспільно-економічна ситуація. Проте, як показує багато прикладів, цілеспрямованість органів місцевого самоврядування, довготривала політика розвитку і надсекторальне співробітництво спричиняє прискорений розвиток підприємництва, вплив інвесторів, що, у свою чергу, спричиняє соціально-економічний розвиток території. Наукова література завжди враховує багато розробок, які, з одного боку, відображають механізми виникнення складностей у місцевих умовах, а з іншого – шляхи, що вказують на вихід з критичної ситуації. Беруться до уваги також приклади успішних гмін, показується їх досвід, як приклад хороших практик.

Аналізуючи роботу гмін, можна зробити висновок, що не тільки багаті гміни, але також менш заможні використовують ті самі інструменти для розвитку підприємництва. Різниця може полягати всього лише в масштабі інструментів, що застосовується, а також у рівні організаційного і фінансового залучення. Заможним гмінам легше застосувати конкретні рішення, натомість бідніші гміни борються з багатьма різними проблемами.

Автори роботи «Місцеві стратегії економічного розвитку. Порадник для гмін і місцевих лідерів» у розділі, присвяченому розвитку місцевої громади, що є результатом роботи місцевих органів

влади, написали, що «гміна є роботодавцем, замовником, клієнтом і інвестором, тому механізми, що вона застосовує, впливають на діяльність приватних фірм».

Так, насправді, кожна дія гміни має непрямий або прямий вплив на місцеві фірми. Далі будуть представлені дії, які польські гміни застосовують для стимулювання розвитку підприємництва. Взято також до уваги факт, що інструменти підтримки підприємництва можуть бути поділені на видаткові та прибуткові. До групи прибуткових інструментів належать різноманітні податкові скасування, а також податкові пільги, зниження максимальних ставок місцевих податків. До таких податків належать податок на нерухомість, аграрний податок, лісовий податок, податок від транспортних ресурсів, податок від економічної діяльності фізичних осіб, оплачуваний у формі податкової карти, податок на спадщину і дарчу. Політика гміни, що стосується підтримки підприємництва, розпочинається вже під час визначення податкових ставок. Вони не можуть бути вище, ніж максимальні ставки, визначені Міністерством фінансів, натомість можуть бути нижчі, але на скільки – це вже залежить від індивідуальної політики органів місцевого самоврядування.

Система податкових пільг і звільнення від податків – це наступний етап в групі обговорюваних інструментів. Однак спочатку слід підкреслити, що стимули, які застосовуються гміною, повинні бути ретельно проаналізовані з точки зору їх доцільності для бюджету. При великих іноземних інвесторах пільга на податок на нерухомість, що буде призначена для інвестора, не перевищує проміле (0,001%) його обороту, може спричинити утворення в бюджеті гміни великої недоїмки.

Окрім застосування пільг, гміни можуть також відтермінувати, скасовувати, розбивати в розстрочку, а також припинити збір у рамках податків і оплат, які становлять їх доходи. Також, у зв'язку з податками і оплатами, які є повністю доходами гміни, але одержуються фінінспекцією, голова правління гміни може скласти пропозицію про їх відтермінування, погашення, розкладання в розстрочку, а також припинення одержання податків чи звільнення платника податків з такого обов'язку збору і платежу податку або авансів на цей податок.

Однак для підприємця найбільш важливим є не рівень податкових ставок чи пільг, а постійність і прозорість діючих фіскальних рішень. Дуже важливим є те, щоб потенційні інвестори могли ознайомитися з реаліями функціонування вже з самого початку, щоб знали, що можуть використовувати при здійсненні визначених раніше умов, оскільки фірми потребують стабільності, щоб планувати свою діяльність на майбутнє.

Видаткових інструментів є набагато більше, ніж прибуткових. Найважливішими з них є інвестиції, які реалізуються на території гміни. Добре скеровані інвестиційні видатки можуть впливати на зростання інвестиційної привабливості в певній гміні. Слід виділити такі аспекти інвестицій, беручи до уваги підтримку підприємництва:

- інфраструктурні інвестиції, які сприяють покращенню умов життя та веденню економічної діяльності. Причому для потенційного інвестора не важливо, який відсоток населення гміни користується, наприклад, каналізацією. Однак відповідь, чи такий інвестор матиме доступ до очисних споруд і параметрів енергетичної мережі або чи знайде він кваліфікованих працівників до початку виробничого процесу його, безумовно, цікавить, оскільки це дозволить розпочати виробництво згідно з його очікуваннями. Тому слід звернути особливу увагу на комплексну підготовку гміни до прийняття інвесторів;

- інвестиції, які локалізуються в гміні, впливають також на ринок праці й не тільки у фірмах, які безпосередньо пов'язані з цією інвестицією, але також в пов'язаних фірмах і установах бізнес-середовища;

- важливим є планування середньої періодичності інвестицій. Це важливе не тільки для інвесторів, але також у зв'язку з необхідністю забезпечення ресурсів на плановані інвестиції;

- інвестиції можуть бути здійснені спільно з місцевими підприємствами, це дає не лише матеріальний ефект, але також створює вигідний для підприємництва клімат;

- інвестиції також реалізуються у співпраці з іншими гмінами. Ця ідея створення міжзмісних зв'язків є дуже розповсюдженою;

- висока динаміка інвестицій використовується як рекламна інформація в багатьох органах самоврядування.

Окрім суто інвестиційних затрат, гміни можуть призначати елемент своїх бюджетів також на підтримку різних заходів і установ,

які займаються економічним розвитком. Дії, скеровані на підтримку розвитку підприємництва, виконуються низкою установ, з яких найважливіші це:

- агенції місцевого і регіонального розвитку;
- центри підтримки бізнесу;
- осередки підтримки підприємництва;
- інкубатори підприємництва;
- технологічні центри;
- технологічні парки;
- кредитні застави і фонди.

Метою агенцій місцевого і регіонального розвитку є підтримка саме соціально-економічного розвитку громади. Досвід показує, що з часом утворюється співробітництво між агенцією й органами місцевого самоврядування. Органи місцевого самоврядування часто мають частку в агенціях регіонального розвитку. Сфера діяльності такої агенції може бути широка і може обіймати багато видів діяльності, що підтримують суспільно-економічний розвиток у цій гміні. Частина агентства має великий досвід у реалізації державних і наднаціональних програм. Можна також прийти до висновку, що співробітництво органів самоврядування з агентствами буде щоразу сильніше. У Польщі досить добре діють агенції регіонального розвитку, та постійно виникають нові агенції місцевого розвитку. На початку їх діяльності вони потребують допомоги з боку органів місцевої влади. Часто самі органи самоврядування є ініціаторами при утворенні агенції цього типу. Використовуються також різні форми підтримки цих установ, такі як: надання приміщення, зменшення податкової ставки чи фінансування деяких видів діяльності.

Центри підтримки бізнесу й осередки підтримки підприємництва займаються, як правило, інформаційним, організаційним і юридичним обслуговуванням малих і середніх підприємств. Вони консультують, яким чином заснувати фірму, надають економічну аналітику, проводять різноманітні тренінги, отже, більшість з них виконують освітні і консультаційні функції. Деякі з цих осередків надає кредити і займається обслуговуванням позикових фондів. Вищенаведені приклади діяльності показують, що ці

установи відіграють дуже важливу роль у розвитку підприємництва. Вклад місцевої влади в розвиток установи цього типу може бути ідентичний, як у випадку підтримки агенції місцевого і регіонального розвитку. Варто наголосити, що підтримка місцевими органами самоврядування є різноплановою, наприклад, створення осередку підготовки сприятливого для підприємництва клімату.

Принципом діяльності інкубаторів підприємництва, технологічних центрів і технологічних парків є створення підприємствам хороших умов ведення господарської діяльності на певній території. Фірми, розміщені на такій території, користуються телекомунікаційною інфраструктурою, мають полегшені адміністративні процедури в отриманні відповідних рішень, і часто забезпечуються юридичною і бухгалтерською підтримкою. У добре організованих технологічних парках починається тісна співпраця між світом економіки і науковим середовищем. Слід підкреслити, що мова йде про добре організовані центри, оскільки, трапляються парки, технологічно інші, ніж загальноприйняті стандарти, як у Польщі, так і в західних країнах. Через це потенційні іноземні інвестори можуть розчаруватись, оскільки їх очікування будуть пов'язані з технологічним парком, а їм буде запропонований рівень обслуговування за принципами інкубатора підприємництва.

Найбільш очікуваним малими і середніми підприємствами є розвиток фондів запорук і позик. Суб'єкти, які діють при розвитку воеводств, наголошують, що треба збільшити кількість фондів і посилити вплив уже діючих. Фонди можуть підтримувати підприємців не лише запоруками чи позиками, але також можуть допомагати в отриманні кредиту, дотації, грантів також допомагати при внесенні грошових внесків. Вищезгадані установи належать до навколобізнесових установ, які згідно з теорією Е. Дж. Блекелі утворюють базу розвитку. Вона є водночас одним з чотирьох стовпів місцевого розвитку. Їх діяльність важлива не лише у зв'язку з місцевими підприємствами, але також завдяки діяльності, яка піднімає рівень кваліфікації місцевого населення, за допомогою курсів і тренінгів. Є приклади ситуацій, де місцева влада, не маючи змоги допомогти фінансово певній установі, робить це в інший спосіб, наприклад, надаючи їм приміщення чи навчаючи персонал.

У групі видаткових інструментів знаходяться також рекламно-інформаційні інструменти. Однак іноземні інвестори вбачають інколи недостатні дії в цій сфері в деяких галузях, у зв'язку з:

- інформацією про економічних партнерів;
- інформацією про польську економіку;
- інформацією про місцеве середовище;
- інформацією про фірми, які надають бізнес-послуги;
- консалтинговими фірмами;
- маркетинговими фірмами<sup>63</sup>.

Дуже часто гміни наважуються на розробку рекламної стратегії. Вона повинна бути частиною стратегії розвитку. Таке прагнення виникає з бажання оптимізації витрат грошових ресурсів і концентрації зусиль на конкретній меті. У таких стратегіях розробляється система, яка складається з:

- діяльності, скерованої на підвищення рівня зацікавленості певною гміною;
- діяльності зі сфери обслуговування інвестора;
- діяльності, що має на меті створення сильного зв'язку інвестора з місцевою громадою і місцевою владою.

Щоб спонукати зовнішніх інвесторів до прийняття рішення про інвестицію в конкретній гміні, виготовляється багато рекламних матеріалів. Це можуть бути буклети, брошури, відеоролики, а також інвестиційні пропозиції і рекламні матеріали, що розміщуються в Інтернеті. З кожним роком якість таких матеріалів покращується. Усе більше гмін мають власні інтернет-сайти, виготовляють професійні рекламні матеріали, які розміщуються на різних носіях. Можна зауважити, що гміни відходять від товстих видань, які були малопридатні для інвесторів і непрактичні у використанні, і на сьогодні розробляються стислі інвестиційні пропозиції на електронних накопичувачах інформації. Виникає також явище співпраці декількох гмін чи цілого повіту. Дії у сфері обслуговування інвестора повинні якомога швидше призвести до початку інвестиції. Значення також набирає детермінування місцевої влади у сфері якості обслуговування в комунальних установах, а також здібність перемагати бюрократію.

---

<sup>63</sup> Blakely E.J. (1994), *Planning Local Economic Development. Theory and Practice*, SAGE Publications, Thousand Oaks London New Delhi, s. 59-62.

Дуже важливим є відокремлення в уряді гміни організаційної одиниці, яка б займалася лише справами сприяння підприємництва й обслуговуванням зовнішніх інвесторів. Особи, які працюють у цих одиницях, мають бути відповідальні за безпосереднє спілкування з інвесторами. У часі глобалізації величезного значення набирають дії, які мають на меті створення якомога сильніших зв'язків інвестора і місцевого економічного середовища, в цей процес повинна бути задіяна і місцева влада. Слід звернути увагу, що вони не затримують інвестора силою, але можуть створити сприятливий клімат навколо інвестиції, наприклад, надаючи допомогу в започаткуванні співробітництва з місцевими підприємствами або виявляючи ініціативу в запровадженні профілю навчання місцевих шкіл до потреб ринку праці. Завдяки цьому фірма надовго закоріниться в гміні.

З промоцією й обслуговуванням інвесторів пов'язані центри обслуговування інвесторів. Немає правила, яке б чітко говорило про те, як такий центр повинен бути інституційно організований. Існує багато моделей організації таких закладів. Подібні центри утворюються всередині структури установ гміни, виникають при агенціях місцевого і регіонального розвитку та при центрах підтримки бізнесу. Дуже важливим є, щоб центр обслуговування інвестора прагнув виконувати функції за принципом «єдиного вікна», тобто місця, де підприємець отримає всю інформацію про регіон і йому буде запропонована компетентна і комплексна допомога, якщо він хотітиме оформити всі формальності, пов'язані з початком функціонування на території певної гміни. Підтримка центрів обслуговування інвесторів органами місцевого самоврядування повинна мати не лише фінансовий, але й формальний та організаційний характер.

Важко уявити центр обслуговування інвестора, який діятиме добре, але не будуть визначені принципи співробітництва влади гміни з певним центром під час обслуговування потенційних інвесторів і нових підприємців. Ніде не визначено також кількість установ, розвиток яких повинен бути підтриманий місцевою владою. Деякі з таких установ діють на комерційних принципах, тому великою мірою їх існування регульоване законами вільного ринку.

Важливим є також, щоб у разі утворення паралельно декількох суб'єктів, які підтримують підприємництво, між ними утворився

мережевий інституційний зв'язок і координація дій, однак також залишився вплив місцевої влади, який полягає передусім у стимулюванні певної діяльності. Досягнення такого результату може дуже полегшити визначення напрямів економічного розвитку гміни. У розробці такої стратегії повинні брати участь суб'єкти, які підтримують підприємництво, але перш за все ті, які мають стисло визначені завдання для реалізації. Співробітництво ОМС і суб'єктів підприємництва не є легким, але приносить багато позитивних для гміни ефектів. Частою проблемою в місцевій громаді є, наприклад, інвестиції у великі гіпермаркети, які для дрібних крамниць є загрозою існування. Інколи також такі інвестиції є ефектом промоції місцевої влади. У відносинах місцевої влади з місцевим економічним самоврядуванням у черговий раз зачіпається проблематика підприємницького клімату. У цьому випадку від ОМС залежить, чи місцеві підприємці будуть проінформовані, чи будуть відчувати себе суб'єктами рішень місцевих політиків.

У цій ситуації важливі такі чинники:

- розробка стратегії соціально-економічного розвитку гміни, в т.ч. інвестиційної і стратегії промоції, що включає в себе також промоцію місцевих підприємств;

- розробка прозорої системи заохочень;

- розробка системи консультування й інформування підприємців про діяльність органів місцевого самоврядування.

Останнім елементом підтримки підприємництва в гмінах є співпраця місцевої влади із зовнішнім середовищем. У цій сфері знаходиться політичний лобізм і контакти з різними державними інституціями й агенціями.

Ефективність у досягненні мети на цьому етапі може для багатьох гмін бути обмеженою, оскільки цей інструмент використовує багато інших польських гмін. З іншого боку, треба вказати інші методи зв'язків з оточенням, котрі не завжди є доцільні, – це є зв'язки гмін-близнюків. Трапляються ситуації, коли близькі контакти польських гмін із закордонними гмінами обмежуються лише до візитів ввічливості, обміну молоді та спільних культурних заходів. Це все безумовно потрібно, але треба висловити тезу, що такий вид діяльності повинен відбуватись на тлі підтримки початку співробітництва між підприємствами.

Розвиток польських підприємств у сфері досліджень і інновацій це пріоритет у фінансовій перспективі до 2020 року. У масштабах цілого ЄС можна спостерігати прагнення підвищити рівень конкурентоздатності економіки в цій сфері, а отже, реалізації завдань не тільки згідно з Лісабонською стратегією і стратегією «Європа-2020», але й відповідно до принципів Європейського фонду стратегічних інвестицій. Адже слід звернути увагу на те, що «Інноваційна позиція економіки є ключовим фактором визначення її перспектив»<sup>64</sup>. У результаті досліджень, що показують інноваційність держав Європейського Союзу, Польща досі займає досить низьку позицію. Сумарний рівень показника інноваційності для Польщі становить 0,313<sup>65</sup>, що означає потребу подальшої роботи в цій сфері. Інноваційність і конкурентоздатність польської економіки – це головна мета Операційної програми «Розумний розвиток». Гаслом цієї програми є «Підтримка проектів від ідеї до ринку». Виконання цього інструменту опирається на детальні завдання, прийняті договором партнерства.

Важливим є підняття рівня і міжнародності наукових досліджень, а також зростання рівня використання їх результатів в економіці. Передусім це виконання принципів, пов'язаних з будівництвом економіки, що опирається на знання, конкурентний сектор науки й активну базу інституційної підтримки бізнесу. Ці принципи утворились у результаті внесків з реалізації попередньої Операційної програми (РЗ), а це великою мірою вплинуло на тематичну сферу пріоритетних осей Операційної програми «Розумний розвиток». В Операційній програмі «Інноваційна економіка» функціонувало вісім тематичних пріоритетних осей, у рамках котрих заявники мали змогу аплікувати про фінансові засоби. В Операційній програмі «Розумний Розвиток» на 2014–2020 роки є лише чотири осі: пріоритетна вісь I – підтримка ведення дослідницьких і розвиткових робіт (B+R) підприємствами і науково-промисловими консорціумами, пріоритетна вісь II – підтримка інновацій на підприємствах, пріоритетна вісь III – підтримка середовища й інноваційного потенціалу підприємств, пріоритетна

<sup>64</sup> Gorzelak G., Jałowicki B., Dziemianowicz W., Roszkowski W., Zarycki T., Dynamika i czynniki sukcesu lokalnego w Polsce, w: G. Gorzelak, B. Jałowicki (red.), Koniunkturogospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach, Euroreg Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1998.

<sup>65</sup> Błuszkowski J., Garlicki J., Spółki z udziałem zagranicznym w środowisku lokalnym. Studium. CBM Indicator, Warszawa 1996.

вісь IV – збільшення науково-дослідницького потенціалу. Отже, на основі досвіду минулих років, де було вказано розпорошену тематичну підтримку, в перспективі 2014 – 2020 акумульовано перелік діяльностей, адже основою POI є підтримка реалізації цілого процесу створення інновації: від фази створення ідеї, через етап дослідження і розвитку ідеї, в тому числі виготовлення прототипу, аж до кооперації результатів робіт B+R. Саме придбання сучасних технологій, машин і устаткування не становить джерела міжнародної конкурентоспроможності і не впливає на рівень показника інноваційності.

Великою проблемою для підприємців є так звана «долина смерті», тобто вид фінансової діри, котра виникає між етапом досліджень і фактичною капіталізацією їх результатів, тобто введенням продукту на ринок. Тому в POIR передбачається фінансування всіх етапів створення інновацій, окремих фаз діяльності B+R, особливо тих проектів, котрі характеризуються високим потенціалом у сфері комерціалізації. Саме звідси береться такий великий рівень тиску на співпрацю науки з бізнесом у реалізації проектів з галузі B+R. Адже існує реальний шанс, що взаємні зв'язки зацікавлень обумовлять суміжні зв'язки, запобігаючи таким чином непотрібному розростанню інфраструктури підприємств, разом з тим стимулюючи використання результатів роботи науковців в економічних дослідженнях.

На фінансування мають шанс різноманітні підприємства, що полегшують перебіг знань між різними факторами системи інновації. Цьому процесу можуть допомагати не лише науково-дослідні консорціуми, науково-технологічні парки чи інституції бізнес-середовища, але також кластерні ініціативи. Заявники, що прагнуть бути дофінансовані в межах програми фінансової перспективи до 2020 року, повинні також звернути увагу на форму фінансування, в тому числі зворотні та змішані інструменти.

Окрім того, ведуться роботи над зміною процедури оцінки проектів і ведення переговорів з заявниками. Проведення таких робіт дозволяє сформуванню оцінку в пробній групі, щоб це дозволило ефективно відділити цінні проекти, що мають великий шанс на ринковий успіх, від тих, що були правильно заявлені, але не надто інноваційні.

Отже, підприємництво найкраще реалізує свій потенціал, ефективно використання природно-ресурсного потенціалу, необхідного

для розвитку інноваційної економіки при комплексному інституційному забезпеченні його розвитку. Головними складовими інституційного забезпечення розвитку підприємництва в Польщі є державне регулювання на рівні гмін та низка стимулів, використуваних ними.

## РОЗДІЛ 2

# СУЧАСНИЙ СТАН І ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В РІЗНИХ СФЕРАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

### 2.1. Організації селян як необхідна складова сільського розвитку в теорії та практиці

Однією з ознак устрою вітчизняної аграрної системи є відсутність послідовності державної політики щодо розвитку сільських територій як у практичному, так і в науковому аспектах. Когорта вчених, політиків та громадських діячів пов'язують існуючі соціально-економічні проблеми з відсутністю загальнодержавної інституційної підтримки, а інші – недостатнім фінансовим забезпеченням. Однак наявність у науковому просторі різних підходів та моделей розвитку сільських територій, розбалансованість державних зусиль та військово-політичні проблеми створюють нові загрози для розвитку не лише сільських територій, але й національної економіки України загалом.

Проблематикою формування сучасного аграрного устрою в Україні, а також розвитком сільських територій займалася значна кількість науковців, серед яких відзначимо публікації О.М.Бородіної<sup>66</sup>, Я.М.Гадзала<sup>67</sup>, П.І.Гайдуцького<sup>68</sup>, В.М.Гейця<sup>69</sup>, В.Д.Залізка<sup>70</sup>, Ю.О.Лупенка<sup>71</sup>,

<sup>66</sup> Політика сільського розвитку на базі громад в Україні : наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук О.М. Бородіної, чл.-кор. НААН України д-ра екон. наук І.В. Прокопи, д-ра екон. наук О.Л. Попової; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2015. 70 с.

<sup>67</sup> Гадзало Я.М., Жук В.М. Наукові основи розвитку аграрного підприємництва та сільських територій за селозберігаючою моделлю (наукова доповідь).К.: ННЦ ІАЕ, 2015.- 36 с.

<sup>68</sup> Гайдуцький П.І. Аграрна реформа Л.Д. Кучми в Україні. К.: Інформаційні системи, 2015. 447 с.

<sup>69</sup> Геєць В.М. Соціальний капітал, участь і громадська активність у контексті потреб модернізації. К.: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України».К., 2014. 238 с.

<sup>70</sup> Залізко В.Д. Інноваційна модель аграрного устрою українського села / В.Д. Залізко, В.І. Мартиненков, І.О. Луценко // Актуальні проблеми економіки. 2017. №4 (190). С. 113–124.

<sup>71</sup> Лупенко Ю. О. Перспективна модель розвитку сільського господарства до 2020 року// Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : зб. матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, 16 – 17 жовтня 2012 р. К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. С. 30.; Аграрний устрій України (наук. вид.) / за ред. Ю.О. Лупенка, М.Ф. Кропивка. К.: ННЦ «ІАЕ», 2017. 64 с.

М. Ф. Кропивка<sup>72</sup>, М. Й. Маліка<sup>73</sup>, О. І. Павлова<sup>74</sup>, І. В. Прокопи<sup>75</sup>, П. Т. Саблука<sup>76</sup>, Т. М. Чурилова<sup>77</sup>, В. В. Юрчишина<sup>78</sup> та ін.

Мета дослідження полягає в науковому обґрунтуванні доцільності використання соціально-економічних моделей розвитку сільських територій, які забезпечуватимуть комплексний розвиток сільського господарства за рахунок стимулювання проактивності сільського населення та підприємств у вирішенні ендегенних проблем села, об'єднаної територіальної громади.

Варто зазначити, що одним із перших вітчизняних вчених, який обґрунтував доцільність формування інноваційної моделі розвитку аграрного устрою в Україні із залученням усіх наукових інституцій аграрної науки, був П. Т. Саблук, який стверджує, що діяльність наукових установ аграрного сектору «...повинна бути спрямована на вирішення таких актуальних питань, як: капіталізація результатів наукових досліджень; формування інфраструктури ринку інновацій в АПК, забезпечення оперативного та ефективного трансферу інновацій, посилення асоційованих зв'язків із виробництвом і розвиток інноваційного підприємництва»<sup>79</sup>. Продовжуючи його ідеї у працях В. Д. Залізко<sup>80</sup> було «виокремлено точки біфуркації

<sup>72</sup> Лупенко Ю. О. Перспективна модель розвитку сільського господарства до 2020 року // Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : зб. матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, 16 – 17 жовтня 2012 р. К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. С. 30.; Аграрний устрій України (наук. вид.) / за ред. Ю. О. Лупенка, М. Ф. Кропивка. К.: ННЦ «ІАЕ», 2017. 64 с.

<sup>73</sup> Теоретико-методологічні аспекти управління продуктивністю аграрного виробництва / [Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік, В. В. Вітвіцький та ін.]. К.: ННЦ «ІАЕ», 2017. 92 с.

<sup>74</sup> Павлов О. І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель : монографія. Одеса : Астропринт, 2009. 344 с.

<sup>75</sup> Бородіна О. М. Соціоекономічний розвиток сільського господарства і села: сучасний вимір / О. М. Бородіна, І. В. Прокопа, В. В. Юрчишин // НАН України, Ін-т екон. та прогноз. К., 2012. 300 с.

<sup>76</sup> Саблук П. Т. Інноваційна модель розвитку аграрного сектору економіки України та роль науки в її становленні / П. Т. Саблук // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2011. № 2. С. 200–208.; Гадзало Я. М., Гладій М. В., Саблук П. Т. Аграрний потенціал України: напрями розвитку: монографія. К.: Аграрна наука, 2016. 332 с.

<sup>77</sup> Чурилова Т. М. До питання про аграрний устрій України / Матер. Міжнар. конф., присвяченої 20-річчю створення факультету землевпорядкування, 23– 24 вер. 2016 р.; Національний університет біоресурсів і природокористування України. К., 2016. 236 с.

<sup>78</sup> Юрчишин В. В. Село і селяни України в системі історично і суспільно зумовлених вітчизняних національних цінностей / Економіка АПК. 2011. № 2. С. 87-99.

<sup>79</sup> Саблук П. Т. Інноваційна модель розвитку аграрного сектору економіки України та роль науки в її становленні // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2011. № 2. С. 200.

<sup>80</sup> Залізко В. Д. Інноваційна модель аграрного устрою українського села / В. Д. Залізко, В. І. Мартиненков, І. О. Луценко // Актуальні проблеми економіки. 2017. №4(190). С. 113–124.

сільськогосподарської діяльності фермерських та особистих сільських господарств, а також сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів і вертикально інтегрованих господарств, що дозволило сформувати перспективну інноваційну модель подальшого розвитку сільської поселенської мережі в контексті інноваційного типу аграрного устрою українських сіл на основі принципів сталого розвитку»<sup>81</sup>.

Питання щодо формування стратегічного бачення розвитку сільського господарства та сільських територій загалом детально розкриті у працях Я.М. Гадзала, М.Ф. Кропивка, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка та інших вчених<sup>82</sup> із структури НААН України, які заклали теоретико-методологічні засади для формування парадигми аграрного устрою України. Зокрема<sup>83</sup> доведено «...невідповідність існуючої в Україні аграрної політики до постулатів сучасних економічних і соціальних теорій», а також вказано на важливість розвитку підприємництва в сільських поселеннях, функціонування інституту сільського самоврядування, капіталізації ресурсів сільських територій.

Основна увага дослідників звертається на відсутність в Україні злагодженої державної політики розвитку сільських територій. З одного боку, це загальнодержавна інституційна проблема України. За інституціональною теорією загальнодержавний тренд не може мати іншого вектора розвитку в галузевому аспекті, що характеризує його слабкість у неупередженості.

Наявність різних підходів (моделей) розвитку сільських територій в Україні є проблемою. Плюралістична сила науки у слабкій державі сприймається як об'єктивна підстава виправдання її бездіяльності.

<sup>81</sup> Залізко В.Д. Інноваційна модель аграрного устрою українського села / В.Д. Залізко, В.І. Мартиненков, І.О. Луценко // Актуальні проблеми економіки. 2017. №4(190). С. 113.

<sup>82</sup> Гадзало Я.М., Жук В.М. Наукові основи розвитку аграрного підприємництва та сільських територій за селозберігаючою моделлю (наукова доповідь). К. : ННЦ ІАЕ, 2015. 36 с. ; Аграрний устрій України (наук. вид.) / за ред. Ю.О. Лупенка, М.Ф. Кропивка. К. : ННЦ «ІАЕ», 2017. 64 с. ; Лупенко Ю. О. Перспективна модель розвитку сільського господарства до 2020 року // Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : зб. матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, 16–17 жовтня 2012 р. К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. С. 30. ; Теоретико-методологічні аспекти управління продуктивністю аграрного виробництва / [Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік, В. В. Вітвіцький та ін.]. К. : ННЦ «ІАЕ», 2017. 92 с.

<sup>83</sup> І. І. Кравчук Економічний розвиток сільського соціуму: проблеми управління : монографія. Житомир: Полісся, 2014. С.244.

На практиці відсутність єдиної бажаної моделі розвитку сільських територій розбалансовує зусилля всіх дотичних до цього державних органів. Для Мінагрополітики це дає формальний привід до другорядного розгляду проблеми сільських територій та концентрації обмеженої бюджетної підтримки та податкових пільг лише на виробництво та експорт аграрної сировини.

Усім зрозуміло, що за такого підходу ні держава, ні нація не мають суттєвих зисків від підтримки агропідприємництва. Тим більше агрохолдингів. У той же час суттєві проблеми з формування доданої вартості та занепаду сільських територій не знаходять узгодженого алгоритму вирішення.

Досвід розвинутих країн ЄС та наших найближчих сусідів яскраво засвідчує потребу першочергових зусиль саме на питаннях розвитку сільських територій. Звичайно, масштаб та фінансові можливості такої роботи як у ЄС, Україна на сьогодні не в змозі запровадити. Але, що слід зрозуміти та зробити негайно, це прийняти адаптовану до національних особливостей модель розвитку сільських територій.

Щодо нашого бачення змістового рівня національної моделі соціально-економічного розвитку сільських територій на найближчу перспективу. Насамперед, ми не можемо ігнорувати інституційний стан розвитку сільських територій України.

Яким повинно бути наше село у новій моделі? З гарними дорогами, школами, церквами, медичною та іншою інфраструктурою – так, звичайно. Головні пріоритети відомі. У рамках селянино- і селоцентричної політики держава повинна в першу чергу зосередитись на інфраструктурі – дорогах та освіті: від забезпечення її «міської» якості до включення у програми курсу самоорганізації сіл, капіталізації їх ресурсів, популяризації світу сіл у мережі інтернету. Підприємництво зобов'язується сповідувати ідеологію селозбереження: реєструватись у селах, де господарює, сплачувати селу податки, дбати про зайнятість і оздоровлення ґрунтів органічною. Про ці та інші пріоритети говорять усі. Але, щоб село мало сталий розвиток, підтримки держави і бізнесу замало. Потрібна нова проактивність селян. Потрібна політика на пробудження їх віри у власні сили і боротьби із зневірою, пов'язаною з проблемами

вітчизняних неформованих інститутів, і яка на сьогодні є головним ворогом українського села. Цю проблему слід вирішувати в першу чергу в політичній площині. Власне, як і для української держави.

Цілковита передача громаді усього сільського виробничо-соціально-природного потенціалу, пільги в оподаткуванні будь-якого сільського підприємництва, кредитне стимулювання будівництва сучасного житла для молоді є далеко не повним переліком пріоритетів селяниноцентричної політики держави у додаток до головного – до рутинної роботи з кожним селянином і кожним селом щодо усвідомлення ними сили самопомочі.

Щодо нашого бачення змістового рівня національної моделі сільського розвитку на найближчу перспективу. Насамперед, ми не можемо ігнорувати інституційний стан розвитку сільських територій України. Рисунок 2.1. демонструє нашу уяву сучасного рівня розвитку держави, підприємництва і селянства України.



Рис. 2.1. Базовість моделі: можливості держави і рівень розуміння людиною цінності землі та сільських територій\*

\* – складено автором

У попередніх дослідженнях було окреслено ключові принципи формування селозберігаючої моделі аграрного устрою України: селоцентризм та селяниноцентризм<sup>84</sup>, що дозволяє окреслювати модель, яка характеризується націленістю на збереження кожного самодостатнього села та формувати нову психологію селянина.

Стан розвитку наших інститутів дає Україні можливість налаштуватися на реалізацію соціально-економічної моделі розвитку сільських територій, де земля та інші сільські ресурси задіюються для зростання і розвитку сільських громад, самого селянина (див. рисунок 2.2).

На рисунку 2.2. відображено три головні складові, ключові напрями реалізації такої моделі:

**СЕЛОЗБЕРІГАЮЧА МОДЕЛЬ АГРАРНОГО УСТРОЮ УКРАЇНИ:  
БАЗОВІСТЬ САМООРГАНІЗАЦІЇ І САМОДОСТАТНОСТІ СІЛ**



*Рис. 2.2. Соціально-економічна модель розвитку аграрного сектору України\**

\* – складено автором

Перший напрям передбачає надання селам (громадам) особливого статусу, що розглядає вітчизняний тип сільських поселень як

<sup>84</sup> Х. М. Семенишин Визначення поняття «сільські території»: соціально-економічний аспект // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України. 2012. №4(59). С. 28-38.

просторову соціально-економічну безпеку держави, як «коріння нації», її генофонд і духовність. Відтак вкрай важливо по-державницьки «усвідомлено поспішати» з вибором / або зміною жителями сіл форми їх самоорганізації:

- 1) самостійна громада – сільська рада;
- 2) відокремлена одиниця з власним старостою в територіальному об'єднанні. Важливо, щоб в останньому випадку статус сіл, їх економічна, правова, соціальна селодостатність не втрачалась.

У пропонованій нами моделі – це завдання реалізується через механізми функціонування самодостатніх сіл як окремих організацій, за окремим статутом.

Прийняття статуту села формально ідентифікує спільність і образ проживання, цілісність інтересів і господарювання селян на певній території. Статут має визначати не тільки особливості спільного розпорядження та управління місцевими ресурсами, але і статус кожного з жителів (селянин, дачник, спадкоємець тощо) та багато іншого.

Сама ідея функціонування за окремими статутами, передбачає законодавче наділення всіх самодостатніх українських сіл особливим статусом.

Використання іншого підходу до формування нової моделі соціально-економічного розвитку сільських територій України передбачає, що селянин повинен почувати себе господарем, власником, вільною людиною у сільськогосподарському підприємстві. Вивчення впливу на результативність соціально-економічної політики, невиправданих очікувань, емоційних розчарувань, відсутності справедливості, цинізму і зловживань у владі як на державному, так і місцевому рівні. Зазначене формує не лише певний психотип нації, поведінку бізнесу, її селянства, але й проактивність індивідуумів та громад, успішність розвитку країни та її галузевих складових загалом. Робота з психотипами населення в розвинених країнах є пріоритетом у державному управлінні й політиці. Якщо при запровадженні такої моделі аграрного устрою (будь-якої реформи) не працювати з психотипами селян, наслідки матимуть непередбачуваний характер. Як мінімум – ризики не досягти задуманої мети. Як максимум – деградацію головного – людського потенціалу

Зміну переконань селян (їх соціально-економічних психотипів) необхідно проводити системно і послідовно. Не революційно, а еволюційно.

Відтак вкрай важливо негайне обговорення і прийняття єдиної моделі для України. Таку позицію аграрної економічної науки почали реалізовувати у громадській раді при Мінагрополітики України. На її засіданнях заслуховуються проекти моделей різних наукових шкіл. Є бажання всіх зацікавлених сторін відпрацювати на цих обговореннях єдину модель розвитку сільських територій для України та відповідно і необхідні нормативно-правові акти держави, плани роботи Уряду, профільних Міністерств, обласних та районних державних організацій, академічних та освітніх установ, сільських громад.

На жаль, представницькі інститути української держави на сьогодні не визначились з моделлю аграрного устрою. Неофіційною владою усвідомлено чи неусвідомлено підтримується модель, чи політика агрохолдинізації сільських територій. Модель (політика), яка не підтримується ні селом, ні містом.

Пропозиції НААН щодо дотримання соціально спрямованої мети ринку землі й селозберігаючої моделі розвитку аграрного підприємництва та сільських територій не знайшли відображення і у єдиній стратегії розвитку аграрного сектору економіки України до 2020 року. Думка науковців була у меншості серед чисельних вітчизняних і зарубіжних експертів, які залучались до підготовки цього документа Мінагрополітики України.

Вченими НААН багаторазово наголошувалось на необхідності першочергової визначеності влади саме з моделлю аграрного устрою країни, під реалізацією якої і формується політика тих чи інших реформ. При всій важливості земельна та інші реформи є лише складовими реалізації тієї чи іншої моделі аграрного устрою. Параметри, механізми реформ повинні бути підпорядковані ідеології моделі аграрного устрою, а не навпаки.

Україні бракує політичної волі на зміну сьогоднішньої аграрної політики, тому що існуюча практика функціонування і розвитку її аграрного підприємництва і сільських територій вигідна аграрній олігархії. Це абсолютно не відповідає інтересам селян. Ця практика формує підходи, за якими політики, чиновники, а не територіальні

громади розпоряджаються сільськими природними ресурсами. Ідеологія такої практики формує політику індивідуалізації земельних відносин, що сприяє агрохолдинізації галузі. Така практика вимиває з сільських територій фінанси, призводить до деградації людського потенціалу, ґрунтів, екології та в цілому до деградації сіл. Усе це не сприяє сталому розвитку сільських територій.

Те, що вищезазначена політика і практика агрохолдинізації є не задекларованою у жодному Урядовому чи Міністерському документі як модель аграрного устрою України, не означає, що вона не існує. Де-факто вона існує і неабияк сприяє олігархічному розвитку держави. Рушійній силі економіки – середньому класу (до якого ми відносимо і селянина-господаря) – не надається належна увага.

Складовими капіталу сільської території, спільної власності є її людський, соціально-економічний і природо-ресурсний потенціал (внутрісільський та навколишній).

Зарубіжні і вітчизняні вчені по-різному класифікують сільський капітал. Головне, що існування такого уже не викликає сумнівів, а розгортається робота з науково-прикладного забезпечення його ефективного використання. У контексті цієї моделі важливою є формалізація прав на володіння всіма складовими цього капіталу. Це повинно бути державницьким територіальним устроєм, а управління – окремим статутом села. Формалізація забезпечить права і можливості селян бути балансоутримувачами та на капіталізацію активів (у першу чергу землі).

Існує гіпотеза, що в селі не залишилось нічого неприватизованого. Ця напівправда сприяє місцевим чиновникам і надалі розпоряджатись спільним потенціалом села. Суцільна інвентаризація за участю селян і політичної волі держави повинна віднайти і повернути селу (селянам) його активи.

Закріплений за сільською громадою потенціал (як індивідуальний, так і колективний) є і засобом, і інструментом задоволення життєвих потреб селян. І не стільки через орендні відносини, які забезпечують для її жителів рентні доходи, але більше через формування можливостей прикладання праці, самостійного використання природо-ресурсного потенціалу, розвиток соціальної інфраструктури.

Реалізація положень моделі по самоорганізації і капіталізації сільських активів, нарешті, розкриє «очі» громаді на її «співпрацю» з недобросовісними агропідприємствами. Громада матиме механізми спонукати бізнес до селозберігаючих методів господарювання, збереження родючості землі, участі у формуванні соціальної інфраструктури тощо.

З іншого боку, повинна бути державна політика (пільги в оподаткуванні, кредитуванні і ін.) з розбудови в селах нового підприємництва (і не тільки в аграрній сфері, а зеленого туризму, промислів та іншого).

Наступний напрям реалізації моделі передбачає впровадження нової селоцентричної політики. Задіяння всіх причетних до цього профільних державних інституцій під координацією Мінагрополітики. Зрозуміло, що на практиці бракуватиме коштів, але більш важливим є бачення і бажання долучатись до реалізації політики самоорганізації в селах та капіталізації їх потенціалу.

Робота повинна бути направлена на максимальне залучення селян до управління і підприємництва – рушійних сил селозбереження і розвитку сіл. Самоорганізація людей і капіталізація потенціалу є стержнем розвитку не тільки для громад, але і держави. Саме в цьому повинен бути визначальний сенс нової аграрної політики – політики формування умов розкриття потенціалу кожного селянина, кожного конкретного села.

Україна лише в перспективі зможе впроваджувати західноєвропейську модель розвитку сільських територій, яка розглядає сільські території як життєвий простір для формування духовного суспільства. Проте природна й духовна цінність сільських територій є вищою за виробничу, а виробнича цінність сільських територій органічно втілена в цінність сталого розвитку з інноваційно-інвестиційною привабливістю.

За даними Держстату на початок 2016 р. чисельність наявного населення України (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим) становила 42760,5 тис. осіб, з них у сільській місцевості – 13175,6 тис., або 30,8% від загальної чисельності (упродовж 2015 р. чисельність сільського населення зменшилася на 80,6 тис. осіб). У 2015 р. у сільській місцевості на 100 померлих припадало лише 63 народжені дитини.

Загалом, порівняно з 1990 роком сільське населення України скоротилось на 3793,8 тис. осіб, або на 22,4% (протягом 2010–2015 рр. чисельність сільського населення України скоротилась на 1262,6 тис. осіб, або на 8,7%, упродовж зазначеного періоду щорічне зменшення становило в середньому 210,4 тис. осіб).

Чи не втратимо ми сільські витоки генофонду нації? Сільські витоки соціоприродного багатства нації? Якою і де буде територія її духовного оздоровлення і зростання. У містах...?

Зазначені негативні тенденції вказують, що більшість сіл і селян досить-таки швидко зменшується. Якщо так, то виникає запитання: у кого буде власність на ресурси сільських територій та власність на землі сільськогосподарського призначення? Очевидно, що власність на сільські ресурси, на землю сільськогосподарського призначення і селянство є нероздільними. Це не тільки науково-світоглядний базис, але і практика успішності сільських територій у розвинутих країнах.

Альтернатива від «експортерів» базується на формуванні умов для негайного продажу землі, що начебто стимулюватиме залучення інвестицій та розвиток сіл. У скрутний для України час беззастережна реалізація такої політики може «спрацювати». Але правда в тому, що приватна власність на землю, інші сільські активи цікавить осіб, які не є селянами або з причин майбутніх спекуляцій, або з метою захисту їх бізнесу в невизначальному інституційному середовищі. З першим слід нещадно боротись. На другий – зважити. Саме на зміну останнього(інституційного середовища) і має бути націлений новий етап аграрної реформи з повноцінним ринком землі за національною моделлю аграрного устрою. Якщо в основі нового етапу аграрної та земельної реформи закладатиметься розвиток сільських територій, то за селозберігаючою моделлю в селі знайдеться місце і для бізнесу вітчизняних олігархів на орендованій землі, і для іноземних інвесторів, а найголовніше для самих селян та їх селозберігаючого підприємництва фермерства, кооперативів, товариств.

Звісно, реалізація такої моделі потребує значних державницько-політичних і науково-організаційних зусиль. У цьому контексті обраний біхевіористичний підхід дозволяє змінити психотип українського селянства для формування нової соціально-економічної

сутності сільських територій через реалізацію самоврядності сіл, їх нового статусу в територіальних громадах, капіталізацію землі тощо. Це важка робота в психологічному, економічному, соціальному, екологічному аспектах з кожним селянином та селом.

На нашу думку, іншого проукраїнського виходу не існує. Або села і селяни будуть, або поступово зникнуть. Уже сьогодні реальність і ефективність роботи із селозбереження демонструють окремі села, де їх лідери самотужки зорганізують громаду. Нарешті, з'являється і відповідна робота від іноземних проектів ПРООН, USAID та інших.

На жаль, представницькі інститути української держави на сьогодні не визначились з моделлю аграрного устрою. Неофіційною владою усвідомлено чи неусвідомлено підтримується модель, чи політика агрохолдингізації сільських територій, модель (політика), яка не підтримується ні селом, ні містом.

Пропозиції НААН щодо дотримання соціально спрямованої мети ринку землі й селозберігаючої моделі розвитку аграрного підприємництва та сільських територій не знайшли відображення й у Єдиній стратегії розвитку аграрного сектору економіки України до 2030 року. Думка науковців була в меншості серед чисельних вітчизняних і зарубіжних експертів, які залучались до підготовки цього документа Мінагрополітики України. Україна має науковий потенціал і позитивний досвід формування і реалізації сучасних моделей аграрного устрою.

Проблеми агрохолдингізації, зневіри і пасивності селян, консервації земельної реформи та інше вимагають невідкладної визначеності владних та наукових інституцій з новою моделлю аграрного устрою України, моделлю, яка б розкрила бачення бажаного розвитку вітчизняних сільських територій та підпорядкувала б цій меті ідеологію відповідних реформ (земельної, підприємницької, податкової, інфраструктурної та інших). Поряд із зобов'язаннями держави та бізнесу щодо забезпечення сталого розвитку сільських територій ми акцентуємо особливу увагу на роботі держави зі зміни переконань селян щодо їх визначальної місії та відповідальності за розвиток своїх сіл і прилеглих до них територій, за свій добробут. За інституціональною теорією необхідна зміна таких переконань

формується організаціями селян. Модель передбачає наявність у кожному самодостатньому селі організації селян за окремим статутом.

Також пропонується зоорганізувати за окремими статутами сіл селян, які отримують змогу прийняти на баланс своєї організації, виявлений під час суцільної інвентаризації, сільський потенціал. Організація селян за статутом села, на відміну від статусу сільських рад, дозволяє селянам бути реальними власниками сільських активів та зоорганізувати роботу з їх капіталізації. Останнє закладає мотивацію і до проживання, і до господарювання в селі. У разі добровільного входження сіл у об'єднану територіальну громаду вони зберігають свій самодостатній статут і як окрема організація, і як балансоутримувач навколосільських активів (на окремих особових рахунках у територіальній громаді).

Запропонована модель передбачає, що будь-яке підприємство у сільській території повинно мати сільську юридичну адресу, сплачувати селу місцеві податки та інші договірні платежі. Виконувати поставлені селом умови працевлаштування жителів села, розвитку тваринництва та інше. Приватна власність на сільські активи, в тому числі й землі сільськогосподарського призначення за селозберігаючою моделлю передбачає зобов'язання власника проживати або організувати підприємство в селі, а обраний біхевіористичний підхід дозволяє подолати проблеми зневіри і проактивності селян. Він працює на формування нової психології українського селянина, нової соціально-економічної сутності вітчизняних сіл. Модель через еволюцію організацій розвиває сільський устрій і селянина України до європейського рівня як у господарюванні, так і у відповідальності. На жаль, в Україні дотримання базових теоретичних законів є проблемою. Чиновникам, і навіть деяким вченим, вигідно цього не помічати, не займатись системною працею. А навпаки, через донорські гранти зразу запроваджувати вищі за теоретичним щаблями організації. Це має місце, наприклад, з організацією кооперації на селі. Те, що за 25 років така практика має майже нульову ефективність, мало кого цікавить: «разово» освоїти грантові гроші, а систему нехай будують прийдешні покоління.

Філософію людиноцентричності, зростання соціально-економічного рівня її психотипу як базису розвитку в третьому тисячолітті

розділяють не тільки інституціоналісти, а й прихильники концепції «синьої» економіки та інші течії сучасної світової соціальної та економічної науки. Вітчизняна академічна наука (Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН України та ін.) також мають відповідні напрацювання і пропозиції владі щодо посилення ділової активності громад в реалізації аграрної реформи в цілому та її окремих складових зокрема. Відтак Україні залишається визначити в державних програмних документах і головне – реалізувати одну із найважливіших реформ – реформу усвідомлення громадою, людиною своєї самодостатності та рушійності. Академік НААН Михайло Артемович Хвесик не втомлюється повторювати: «Самодостатні територіальні громади – «центри миру», вони є основою успіху будь-якої реформи».

Узагальнюючи вищенаведене, зазначимо, що моделювання бажаних результатів, процесів і явищ повинно здійснюватись на відповідних теоретичних підвалинах. Усе це формує ідеологію, цілісність і системність моделі. Вибір параметрів моделі залежить не від суб'єктивних бажань, а об'єктивного стану соціально-економічного середовища. Застосування сучасних теорій обґрунтувань зміни соціально-економічного середовища через організацію та зміну психотипів людей дасть Україні можливість націлюватись на параметри європейської моделі розвитку селянських територій.

## **2.2. Інвестиційне забезпечення підприємств аграрного сектору економіки: тенденції, проблеми, регіональні особливості**

Залучення інвестиційних ресурсів у сільське господарство є запорукою покращення конкурентних позицій галузі на внутрішньому і міжнародному ринках, стимулювання загального економічного зростання в країні, зокрема галузей, суміжних з агро-сектором, формування основи продовольчої безпеки держави та її економічної незалежності. Різні аспекти інвестиційної діяльності та формування інвестиційної привабливості аграрного сектору України та її регіонів досліджувалися у наукових працях таких українських вчених, як: Бурковська А.В., Буряк А.В., Вовк М.В., Кісіль М.І.,

Коденська М.Ю., Лайко Г.П., Лебеденко О.В., Лункіна Т.І., Лупенко Ю.О., Орликовський М.О., Саблук П.Т., Хвесик Ю.М. та інші. Однак перелік питань, пов'язаних із реалізацією інвестицій в аграрному секторі, дослідженням їхньої виробничої та економічної ефективності, динаміки та структури інвестиційних потоків, формування фінансових джерел інвестиційних вкладень тощо, є дуже широким і потребує більш глибокого аналізу, особливо з точки зору регіональної дивергенції основних показників.

Метою цього дослідження є аналіз загальнонаціональних тенденцій та вивчення регіональних особливостей інвестиційної діяльності в аграрному секторі, ідентифікація основних проблем та їхніх можливих причин.

Інвестиції у сільськогосподарське виробництво в Україні характеризуються певними особливими, притаманними лише конкретній галузі, характеристиками, які можна розділити на дві категорії: чинники, що стимулюють надходження інвестицій у галузь, і чинники, що стримують ці процеси (див. табл. 2.1.).

**Таблиця 2.1.**

***Фактори впливу на інвестиційну діяльність  
у сільському господарстві\****

Стимулюючі чинники	Стримуючі чинники
1	2
Зростаюча чисельність населення планети спричиняє постійне зростання попиту на продукти харчування, що забезпечує інвестиційну привабливість галузі в довготерміновій перспективі	Недостатній рівень розвитку, ефективності та доступності інфраструктури аграрного ринку (зокрема зерно- та овочесховищ, оптових ринків, пунктів перевалки сільськогосподарської продукції на залізничний та морський види транспорту тощо), що посилює залежність галузі від сезонних коливань ринкової кон'юнктури (особливо це актуально для малих підприємств)
Наявність значного природно-ресурсного потенціалу, який сьогодні використовується недостатньо ефективно	Велика тривалість виробничого циклу, що збільшує тривалість періоду окупності інвестицій у галузь

1	2
Інвестиції в сільське господарство певною мірою менш підвладні дії таких інвестиційних ризиків, як мінливість попиту та суттєве коливання цін на кінцеву продукцію	Крім загальних ризиків ведення бізнесу, сільське господарство також зазнає впливу природних, кліматичних і погодних чинників та пов'язаних з ними ризиків
Вигідне географічне розташування, що забезпечує доступ до ринків Європи, Африки, Азії, країн СНД	Неефективна державна політика щодо підтримки експорту аграрної продукції, особливо щодо малих агровиробників.

\* – складено автором

Не сприяє поліпшенню інвестиційного клімату в сільському господарстві сучасна аграрна політика держави, яка характеризується нестабільністю, непрогнозованістю, та непрозорістю (що проявляється в лобіюванні інтересів окремих галузей або навіть окремих великих аграрних холдингів). З іншого боку, недостатній рівень доступу підприємств сектору до кредитних ресурсів та високі відсоткові ставки в умовах слабо розвинутого лізингу значно зужує можливості залучення інвестицій та диверсифікації джерел їх надходження.

Разом з тим, за останні 10 років обсяги капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство поступово зростають і водночас збільшується питома вага аграрного сектору в загальному обсязі інвестицій у національну економіку (тут і далі з метою забезпечення належної порівняності даних наводиться аналіз показників без врахування тимчасово окупованої території АР Крим, а за період з 2014 р. по 2016 р. також і території проведення антитерористичної операції) (див. рис. 2.3.).

Сформована висхідна тенденція та особливо стрімкий приріст інвестицій в аграрний сектор протягом останніх трьох років дає підстави для позитивних прогнозів щодо подальшого розвитку галузі, адже саме інвестиціям належить провідна роль у відтворенні та нарощуванні виробничих потужностей, підвищенні рівня та якості технічного забезпечення виробництва, а отже, і покращенні якісних показників готової продукції.

У процесі аналізу капітальних інвестицій варто детальніше розглянути їхню структуру за видами активів у середньому по галузі та

окремо за групами підприємств залежно від їхнього розміру згідно з критеріями, встановленими ст. 55 Господарського кодексу України (див. рис. 2.4.)<sup>85</sup>.

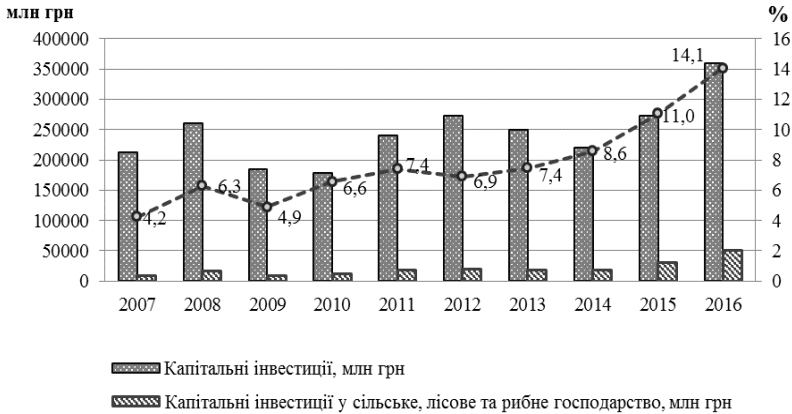


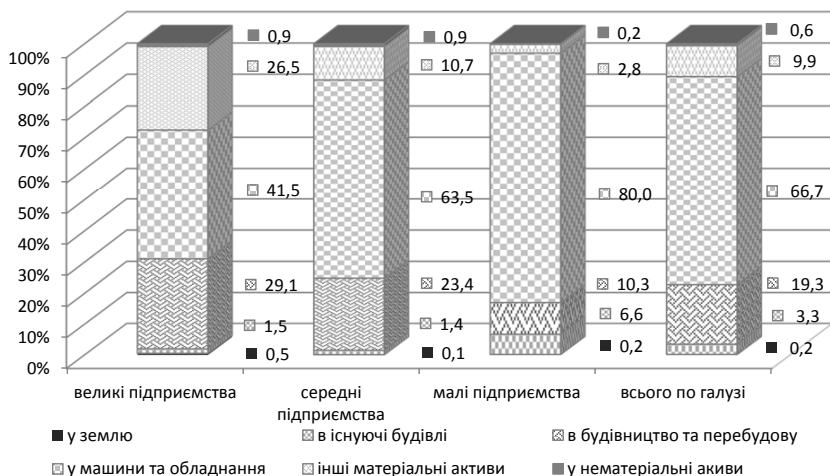
Рис. 2.3. Динаміка капітальних інвестицій в аграрний сектор економіки та його місце в загальному обсязі інвестицій в економіку України у 2007-2016 рр.\*

\* – складено автором на основі: Капітальні інвестиції в Україні у 2007 – 2011 роках : статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2012. С. 11-12, 48; Капітальні інвестиції в Україні за 2012 рік : статистичний бюлетень/ Державна служба статистики України. К., 2013. С. 5, 26; Капітальні інвестиції в Україні за 2013 рік : статистичний бюлетень/ Державна служба статистики України. К., 2014. С. 5, 31; Капітальні інвестиції в Україні за 2014 рік : статистичний бюлетень/ Державна служба статистики України. К., 2015. С. 5, 31; Капітальні інвестиції в Україні за 2015 рік : статистичний бюлетень/ Державна служба статистики України. К., 2016. С. 5, 29; Капітальні інвестиції в Україні за 2016 рік : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2017. С. 6, 34.

Структура капітальних інвестицій за видами активів дозволяє глибше зрозуміти специфіку галузі та ідентифікувати існуючі проблеми і потреби підприємств щодо оновлення та розширення їхньої виробничої бази, на які вони спрямовують свої інвестиційні зусилля на конкретний момент часу. З наведеного рисунка бачимо, що найбільшу частку інвестицій підприємств аграрного сектору займають машини та обладнання (66,7%), а також будівництво та перебудова

<sup>85</sup> Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV у ред. Закону від 2.08.2017. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>.

споруд (19,3%). Водночас у середньому по економіці країни на інвестиції у машини та обладнання припадає 45,1%, а в будівництво та перебудову інвестується 40,2% капітальних вкладень. Таку ситуацію можна пояснити згадавши про загальновідомий факт щодо високого ступеня зносу наявної сільськогосподарської техніки, а також недостатнього рівня забезпеченості ріллі сільськогосподарськими машинами в Україні, особливо порівняно з іншими країнами світу<sup>86</sup>.



*Рис. 2.4. Структура капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство за видами активів залежно від розміру підприємств у 2015 р.\**

\* – складено автором на основі: діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2016. С. 142-145.

Крім того, варто відзначити, що чим меншим є розмір підприємства, тим більше відбувається зміщення акценту в бік зростання частки інвестицій у машини та обладнання й одночасного зменшення частки капітального будівництва. Це пояснюється значно нижчим рівнем інвестиційного потенціалу менших за розміром

<sup>86</sup> Стратегічні пріоритети та механізми інноваційного розвитку сільських територій західного регіону України: [монографія] / за ред. д.е.н. В.В. Борщевського, д.е.н. Т.Г. Васильців. Львів: Аверс, 2014. С. 52.

підприємств. Крім того, така специфіка структури інвестицій різних за розміром підприємств галузі дозволяє сформулювати декілька гіпотез. По-перше, менші підприємства більш зосереджені на нарощуванні обсягів виробництва та автоматизації ручної праці, і значно менше уваги приділяють логістичним і маркетинговим аспектам діяльності. Адже інвестиції в будівництво і перебудову серед іншого включають вкладення коштів у розширення та будівництво сучасних складів і сховищ для зберігання готової сільськогосподарської продукції. Наявність власних потужностей цього виду особливо важлива в умовах недостатньої розвиненості інфраструктури аграрного ринку та обмеженості доступу малих підприємств до таких об'єктів на засадах аутсорсингу, про що було зазначено вище (див. табл. 2.1), оскільки, не маючи можливостей забезпечити належні умови зберігання, такі виробники часто вимушені продавати весь врожай одночасно в період його збору в умовах найменш сприятливої ринкової кон'юнктури. По-друге, є підстави припускати, що чим менше підприємство, тим більше воно концентрується на галузі рослинництва, адже у тваринництві, як правило, значну частку займають інвестиції у будівлі та споруди для належного утримання худоби, а також відносно вищою є частка інвестицій у інші матеріальні активи, до яких і сільському господарстві належить і закупівля племінного молодняка для забезпечення відтворення поголів'я худоби.

На жаль, за доступними сьогодні статистичними даними ми не маємо змоги проаналізувати структуру джерел капітальних інвестицій окремої галузі. Водночас показники динаміки обсягів освоєних капітальних інвестицій, їхня структура за видами активів та джерелами фінансування не можуть виступати самодостатніми критеріями оцінки рівня розвитку як економіки загалом, так і конкретної галузі зокрема. Їх треба розглядати через призму показників ефективності: економічної (зростання прибутковості, рентабельності активів та рентабельності діяльності, зростання обсягів виробництва і збуту, приросту продуктивності праці тощо), соціальної (створення нових робочих місць, зростання рівня оплати праці), екологічної (зменшення рівнів промислових викидів шкідливих речовин у повітря; зменшення частки виробничих відходів, що не підлягають подальшій переробці; покращення показників очистки стічних вод на

виробництві; відновлення якісних показників ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення тощо). Зупинимося детальніше на економічній ефективності інвестицій в аграрному секторі (рис. 2.5). Для оцінки прибутковості взято показник фінансового результату до оподаткування, адже чистий прибуток в аграрних підприємствах зростатиме швидшими темпами за рахунок особливостей оподаткування прибутку 4-ї групи платників (фіксований земельний податок).

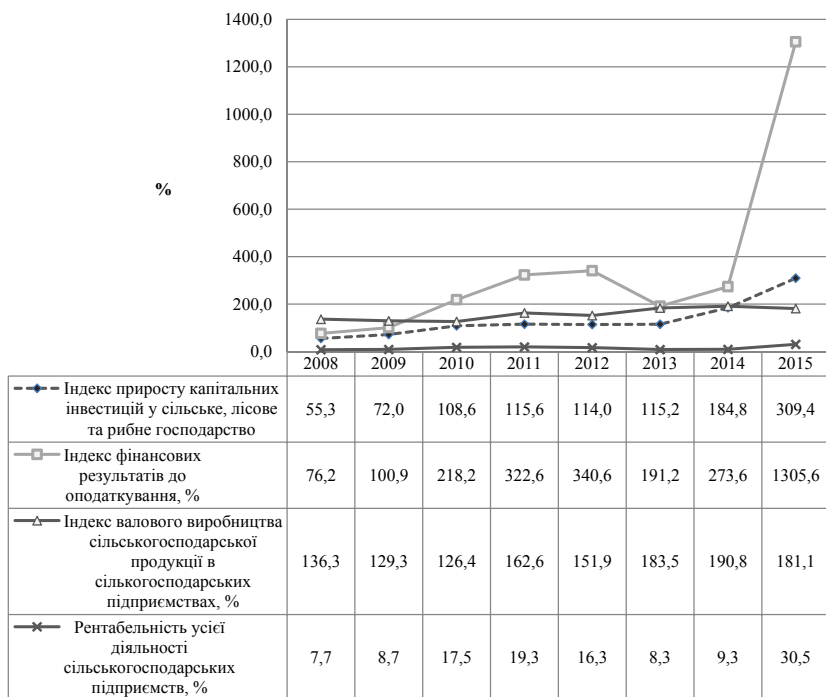


Рис. 2.5. Динаміка окремих показників економічної ефективності інвестицій в аграрному секторі економіки\*

\* – складено автором на основі: Капітальні інвестиції в Україні у 2007 – 2011 роках: статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2012. С. 48; Капітальні інвестиції в Україні за 2012 рік: статистичний бюлетень/ Державна служба статистики України. К., 2013. С. 26; Капітальні інвестиції в Україні за 2013 рік: статистичний бюлетень/ Державна служба статистики України. К., 2014. С. 31; Капітальні інвестиції в Україні за 2014 рік: статистичний бюлетень/ Державна служба статистики України. К., 2015. С. 31.; Капітальні інвестиції в Україні за 2015 рік: статистичний бюлетень/ Державна служба статистики України. К., 2016. С. 29;

Капітальні інвестиції в Україні за 2016 рік: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2017. С. 34; Сільське господарство України: статистичний збірник за 2010 рік / Державна служба статистики України. К., 2011. С. 38, 52; Сільське господарство України: статистичний збірник за 2015 рік / Державна служба статистики України. К., 2016. С. 36, 51.

На рисунку наведено базисні індекси зростання показників щодо рівня 2007 року, що дає змогу оцінити не лише їх відносну зміну з року в рік, але й динаміку абсолютного значення (що значно важче побачити за умов використання ланцюгових індексів).

З наведених на рисунку даних бачимо, що за період з 2007 р. по 2015 р. щорічний обсяг капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство зріс утричі, фінансові результати до оподаткування збільшилися у 13 разів, рентабельність зросла з 7,7 % у 2008 р. до 30,5% у 2015 р., однак приріст обсягу виробництва сільськогосподарської продукції за цей же період склав лише 81,1 %. Так стрімке зростання показників фінансової ефективності на тлі значно нижчих темпів приросту обсягів виробництва можна пояснити головним чином зростанням цін на сільськогосподарську продукцію. Крім того, за ці 9 років завдяки значним капітальним вкладенням у машини та обладнання в сільськогосподарських підприємствах відбулося заміщення праці капіталом, внаслідок чого знизилася частка витрат на оплату праці у структурі виробничих витрат, адже кількість найманих працівників сільськогосподарських підприємств скоротилася на 36,8%<sup>87</sup>. Також незначне зростання обсягів виробництва порівняно з інвестиціями може свідчити про те, що сільськогосподарські виробники, на жаль, дуже мало уваги приділяють капітальним вкладенням у поліпшення якості та підвищення урожайності своїх земель. На користь такого припущення свідчить також динаміка зменшення вмісту гумусу в ґрунтах України протягом останніх десятиліть<sup>88</sup>.

Ще одна особливість, яку варто відзначити з огляду на дані рис. 2.5, є те, що зростаючі темпи щорічного приросту інвестицій аграрних підприємств, як правило, супроводжуються сповільненням збільшення або й деяким падінням обсягів виробництва, і навпаки. Тому логічним є припущення про те, що щороку агровиробникам

<sup>87</sup> Сільське господарство України: Статистичний збірник за 2010 рік / Державна служба статистики України. – К., 2011. – С. 52. ; Сільське господарство України: Статистичний збірник за 2015 рік / Державна служба статистики України. – К., 2016. – С. 51.

<sup>88</sup> Цимбаліста Н.А. Проблеми реалізації агровиробничого потенціалу сільських територій / Н. А. Цимбаліста // Регіональна економіка. – 2015. – № 2. – С. 118.

доводиться робити непростий вибір між вкладенням коштів у відтворення власної виробничої бази та підтримкою і нарощуванням обігових коштів (особливо враховуючи стрімке зростання цін на промислові та інші ресурси, що використовуються в сільському господарстві).

Аналізуючи деякі абсолютні показники діяльності підприємств сільського, лісового та рибного господарства та їхню структуру залежно від розміру цих підприємств, можемо зауважити, що 5,5% усіх підприємств галузі (великих і середніх за розміром) здійснюють 63,6% усіх капітальних вкладень, отримуючи 66,8% чистого прибутку (див. табл. 2.2.). Крім того особливість аналізованої галузі порівняно із ситуацією по економіці країни загалом є те, що тут, на відміну від переважної більшості інших галузей, чистий прибуток значно перевищує суми капітальних вкладень. Це дуже наочно ілюструє і підтверджує факт утрудненого доступу аграрних підприємств до кредитних ресурсів (особливо довготермінових), про який йшлося вище (див. табл. 2.2.). Саме тому власні кошти в аграрному секторі є основним джерелом інвестицій та базою формування оборотних активів. У цілому ж по економіці країни протягом останніх двох років спостерігається негативне сальдо фінансових результатів у більшості галузей, при одночасному нарощуванні капітальних інвестицій, що було б неможливим без залучення довготермінових позик.

**Таблиця 2.2.**

***Деякі показники діяльності підприємств сільського, лісового та рибного господарства у 2015 р.\****

Підприємства	Кількість підприємств		Інвестиції		Чистий прибуток		Співвідношення інвестицій та чистого прибутку, %
	одиниць	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	
Великі	29	0,1	3798,2	12,7	24785,7	24,1	15,3
Середні	2533	5,4	15141,7	50,8	43967,5	42,7	34,4
Малі	44182	94,5	10858,6	36,4	34095,9	33,2	31,8
Усього	46744	100,0	29798,5	100,0	102849,1	100,0	29,0

\* – складено автором на основі: Діяльність суб'єктів великого, середнього,

Варто зазначити, що в регіональному розрізі має місце суттєва диференціація за як обсягами освоєних капітальних інвестицій у сільському господарстві, так і за його місцем у галузевій спеціалізації економіки регіонів (див. рис. 2.6.). Якби капітальні інвестиції в сільське господарство були розподілені рівномірно по областях, то середня частка кожної з них складала б близько 4,2%. Як бачимо з рис.2.6., у групі областей-лідерів, частка яких у загальній сумі капітальних інвестицій в агросектор складає 4,2% і більше, внутрішньорегіональна структура інвестицій характеризується високим ступенем концентрації інвестиційних ресурсів у цій галузі – понад 20%, а у таких областях, як Херсонська і Кіровоградська, частка сільського господарства в загальному обсязі інвестицій регіону перевищує 50%. Натомість усі Західні області України потрапили в категорію аутсайдерів як за рівнем інвестицій в агровиробництво в масштабах країни, так і за місцем галузі у внутрішньорегіональній структурі інвестиційної діяльності.

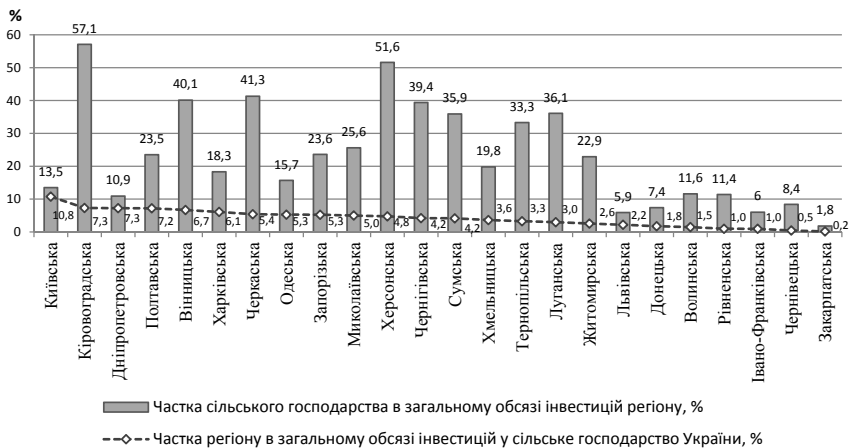
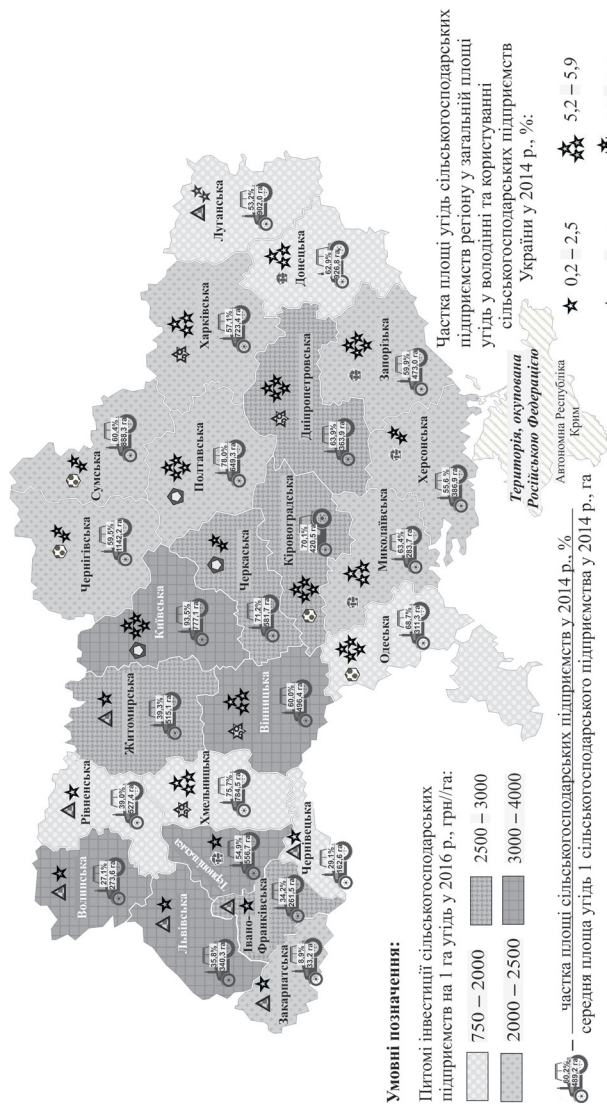


Рис. 2.6. Регіональна структура інвестицій у сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних з ними послуг у 2016 р. \*

\* – складено автором на основі: Капітальні інвестиції в Україні за 2016 рік: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2017. С. 34.

Причини такого нерівномірного розподілу інвестицій у галузь треба шукати насамперед у регіональній диференціації масштабів діяльності сільськогосподарських підприємств, адже статистичний облік інвестиційної діяльності для будь-якого виду економічної діяльності ведеться виключно за даними статистичної звітності юридичних осіб. Як показано на рис. 2.7, майже всі області, які займають останні позиції за обсягом капітальних інвестицій у сільське господарство (див. рис.2.7.), характеризуються меншою за середню по Україні часткою площі сільськогосподарських угідь у користуванні підприємств (менше 60,2%) та меншою середньою площею угідь з розрахунку на одне підприємство (менше 489,2 га). Разом з тим більш об'єктивно охарактеризувати регіональні особливості інвестиційних процесів у сільському господарстві можна за рівнем інвестицій з розрахунку на 1 га площі угідь у користуванні підприємств. Цей показник характеризує одночасно щонайменше два аспекти проблеми: по-перше, рівень капіталомісткості продукції, який найбільше залежить від об'єктивних природних чинників (кліматичні умови, стан ґрунтів, структура виробництва продукції з огляду на наявність найбільш сприятливих умов для спеціалізації регіону на певному її виді тощо); по-друге, вказує на наявність регіональних диспропорцій в інвестиційному забезпеченні сільськогосподарських підприємств та необхідність пошуку шляхів вирішення цієї проблеми.

На підставі аналізу показників питомих інвестицій на 1 га угідь, частки площі сільськогосподарських земель підприємств, що припадає на кожен регіон, а також внеску підприємств кожної окремої області у валове виробництво сільськогосподарської продукції підприємствами України, можна робити міжрегіональні порівняння та формулювати гіпотези щодо визначальних факторів впливу на інвестиційну діяльність сільськогосподарських підприємств та її ефективність (за показником обсягів виробництва). Наприклад, порівнюючи Вінницьку та Київську області, можемо припустити, що вони характеризуються достатньо високим потенціалом виробництва сільськогосподарської продукції, при цьому Київська область забезпечує порівняно більшу частку у валовому виробництві, головним чином, за рахунок більшої концентрації земельного банку



**Рис. 2.7. Зіставлення інвестицій з масштабами діяльності сільськогосподарських підприємств у регіональному розрізі\***

\* — складено автором на основі: Капітальні інвестиції в Україні за 2016 рік: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2017. С. 34; Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2015. С. 26; Сільське господарство України: статистичний збірник за 2015 рік / Державна служба статистики України. К., 2016. С. 203.

в користуванні підприємств. Долучивши до цього ряду відповідні показники сусідньої з ними Черкаської області, маємо достатні підстави вважати, що її природно-кліматичні умови, родючість ґрунтів тощо, є більш сприятливими, ніж у Київській області, адже за нижчого рівня капітальних вкладень та концентрації сільськогосподарських угідь вона забезпечує один із найбільших обсягів виробництва.

Іншим, не менш цікавим показником є середні обсяги інвестицій, що припадають на 1 сільськогосподарське підприємство (рис. 2.8.).

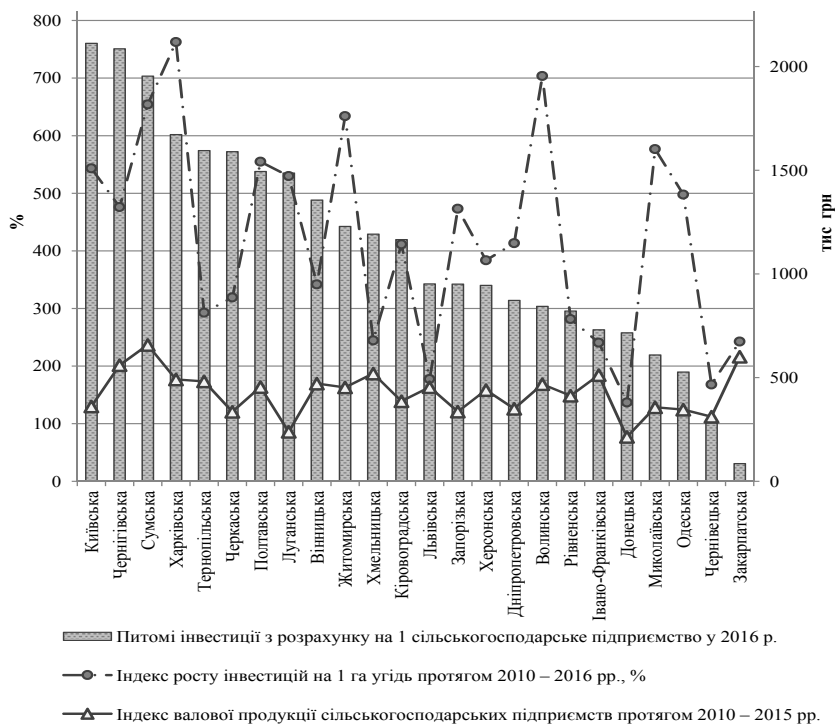


Рис. 2.8. Інвестиційна діяльність в аграрному секторі та її вплив на виробничі результати протягом 2010 – 2016 рр. за регіонами України\*

\* – складено автором на основі: Капітальні інвестиції в Україні за 2016 рік: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2017. С. 34; Капітальні інвестиції в Україні у 2007 – 2011 роках: статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2012. С. 48; Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010 рік: статистичний бюлетень / Державна комітет статистики.

К., 2011. С. 26; Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. К., 2015. С. 26; Сільське господарство України: статистичний збірник за 2015 рік / Державна служба статистики України. К., 2016. С. 204.

Порівнюючи цей показник із середньою площею угідь на одне підприємство, можемо чітко простежити пряму залежність між розміром підприємства та його інвестиційним потенціалом, а також проаналізувати відносний рівень інвестиційних зусиль сільськогосподарських підприємств за регіонами. Як правило, в регіонах із середньою площею угідь на одне підприємство, що перевищує 490 га, сума інвестицій одного підприємства коливається в межах 1–2 млн грн на рік.

Також дані рис. 2.8 яскраво ілюструють відсутність однозначної кореляції між зростання капітальних вкладень сільськогосподарських підприємств і обсягами виробництва ними сільськогосподарської продукції. Шукати причини цього явища доцільно в детальному вивченні структури капітальних вкладень у розрізі окремих регіонів за видами активів та за галузями сільськогосподарської діяльності (рослинництво, садівництво, насінництво, тваринництво, змішане сільське господарство, допоміжна діяльність у сільському господарстві), структури сільськогосподарського виробництва регіонів за окремими підгалузями. Крім того, потрібно проаналізувати стан матеріально технічної бази сільськогосподарських підприємств у регіональному розрізі, рівень їхнього зносу, кількість машин різних видів на одиницю площі оброблюваних угідь, а також зважити на те, яка частка інвестицій спрямовується на розширене відтворення (та частина, що перевищує суми щорічних амортизаційних відрахувань). Саме на вивченні цих та інших аспектів проблеми ефективності реалізації інвестицій у сільському господарстві України будуть зосереджені в перспективі наші подальші дослідження.

### **2.3. Інвестиційно-інноваційне забезпечення операційної діяльності підприємства в галузі легкої промисловості**

Основною метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є створення і виробництво конкурентоспроможних товарів і послуг. В умовах розвиненої ринкової економіки до основних факторів, що визначають ефективну роботу підприємства та конкурентоспроможність його товарів і послуг, належать витрати, пов'язані з виготовленням продукції, своєчасністю постачання, швидкістю виконання замовлень на продукцію. Поліпшення пріоритетів підприємств і підвищення на цій основі конкурентоспроможності є основною метою їх господарської діяльності. А складовою господарської діяльності є операційна діяльність.

Функціонування операційної діяльності підприємства є об'єктом досліджень багатьох вчених-економістів. Часто термін «операційна діяльність» замінювався на термін «виробнича діяльність». Але «виробнича діяльність» – поняття вужче за операційну діяльність, оскільки остання є однією з функціональних стратегій розвитку підприємства<sup>89</sup>. Сучасна характеристика поняття «операційна діяльність підприємства» визначається бухгалтерським і економічним підходом до його формулювання.

У широкому розумінні «операційною діяльністю» прийнято вважати основну діяльність підприємства, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), забезпечує основну частку доходу і є головною метою створення підприємства. У вужчому трактуванні під операційною діяльністю варто розуміти сукупність господарських процесів, які здійснюються упродовж звітного періоду та спрямовані на забезпечення поставленої мети функціонування діючого суб'єкта. Основна мета операційної діяльності підприємств полягає в отриманні найвигідніших економічних результатів<sup>90</sup>.

Згідно з НП(С)БО операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною

<sup>89</sup> Горбатюк М. А. Операційна діяльність деревообробних підприємств як об'єкт обліку // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2014. № 797. С. 47.

<sup>90</sup> Чорнобай Л. І., Дума О. І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 769. С. 126.

чи фінансовою діяльністю<sup>91</sup>. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку визначають, що операційна діяльність – це основна діяльність суб'єкта господарювання, яка приносить дохід, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю.

Операційна діяльність суб'єкта господарювання визначена О.В.Єфімовою як сукупність типових для умов функціонування підприємства операцій, що впливають на стабільне формування фінансового результату через високу ймовірність отримання доходів і виникнення витрат<sup>92</sup>.

Економічний підхід визначає поняття операційної діяльності не методом виключення, а за складом основних господарських операцій, що притаманні цьому виду діяльності. Як правило, до складу операційної діяльності економісти відносять процес виробництва основної продукції, процес реалізації (збуту) виробленої основної продукції та процеси, що безпосередньо обслуговують чи супроводжують виробництво і реалізацію основної продукції. Такий підхід дає більш чітку визначеність економічному змісту поняття «операційна діяльність підприємства».

Пропонуємо власне визначення категорії операційна діяльність, яке, на нашу думку, є більш конкретизованим. У широкому розумінні правомірно говорити, що операційна діяльність – діяльність підприємства, яка охоплює людські, матеріально-технічні, технологічні, інтелектуальні, інформаційні складові, що спрямовані на забезпечення мети підприємства, враховуючи вимоги ринку, а також збирають і проводять операційні ресурси через технологічний процес, забезпечуючи на виході появу готового продукту, який задовольнить споживача (якісний товар), виробника (очікуваний прибуток), та повернення у виробництво нових імпульсів у вигляді зворотної інформації.

Специфіка та напрями операційної діяльності підприємства визначаються, перш за все, специфікою галузі економіки, до якої воно належить<sup>93</sup>. Основними видами операційної діяльності організації в основному є комерційні, торгові і виробничі відносини. Підприємства

<sup>91</sup> НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73, зі змінами та доповненнями від 17.02.2017 року № 241. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

<sup>92</sup> Єфімова О. В. Финансовый анализ. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Бухгалтерский учет, 2009. С. 206.

<sup>93</sup> Білявський В. М. Оптимізація процесу управління операційною системою підприємства // Вісник Львів. комерц. акад. 2014. № 43. С. 76.

можуть також займатися додатковими видами діяльності, але вони вже будуть другорядні (наприклад, фінансова або інвестиційна). Для більшості підприємств основу операційної діяльності становить виробнича або торгівельна діяльність, яка доповнюється здійсненням інвестиційної та фінансової діяльності<sup>94</sup>.

Характеризуючи основні відмінності операційної діяльності від інших видів, Л. А. Бернстайн вказує лише на постійну повторюваність та регулярність господарських операцій<sup>95</sup>.

Отже, для підприємств операційна діяльність є пріоритетною, оскільки вона характеризується використанням переважного обсягу задіяних трудових, матеріальних, фінансових ресурсів. Операційна діяльність на сучасних підприємствах передбачає складну і безпервну взаємодію багатьох робітників, предметів та знарядь праці.

Зміст сутнісних характеристик операційної діяльності підприємства може бути узагальнений у такому визначенні поняття: операційна діяльність підприємства є одним з головних видів його загальної звичайної господарської діяльності у сфері суспільного виробництва, змістом якої є виготовлення і реалізація основної продукції (робіт, послуг) та інші забезпечуючі чи супроводжуючі їх операції, що здійснюються циклічно із використанням відповідних операційних ресурсів з метою одержання прибутку.

У сучасних умовах актуальним питанням залишається інвестиційно-інноваційне забезпечення операційної діяльності вітчизняних підприємств. Науковці розглядають інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства доцільно розглядати як складну динамічну стохастичну систему, що складається з різних за своєю природою процесів та у загальному випадку містить інноваційний процес, процеси організаційно-економічного, інвестиційного та соціокультурного забезпечення нововведень<sup>96</sup>.

<sup>94</sup> Парасій-Вергуненко І. Аналіз операційної діяльності підприємства: проблеми та перспективи подальших досліджень // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації Міжнародний науковий журнал. 2016. Випуск 2. С. 109.

<sup>95</sup> Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация. пер. с англ.; научн. ред. перевода И. И. Елисева; гл. ред. серии проф. Я. В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2009. 624 с.

<sup>96</sup> Литвин З. Б. Необхідність аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. Том 25. № 2. С. 106.

Інвестиційно-інноваційне забезпечення операційної діяльності пропонуємо розглядати як систему заходів, спрямованих на розвиток та удосконалення технології виробництва конкурентоспроможної продукції та ефективне управління операційною діяльністю.

Особливості інвестиційно-інноваційного забезпечення операційної діяльності детальніше буде розглянуто на прикладі КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття».

Предметом діяльності КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» є виробництво взуття (індивідуальні замовлення населення на чоловіче і жіноче шкіряне взуття різного асортименту по розроблених зразках – 38 моделей), ремонт взуття, торгівельна діяльність.

Завдання КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» передбачають постійне проведення аналізу ситуації на ринку, набір кваліфікованого персоналу, атестація робочих місць за умовами праці, підвищення якості надання послуг по індивідуальному пошиттю взуття, удосконалення системи управління у сфері пошиття взуття, визначення основних умов і вимог щодо надання визначених статутом послуг.

Продуктивна операційна діяльність підприємства в умовах ринкового середовища визначається параметрами виробництва і продажу суспільно визнаних благ (продукції, робіт, послуг) з метою отримання прибутку. Аналіз основних техніко-економічних показників операційної діяльності КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» за 2012 – 2016 рр. (табл. 2.3) показав, що обсяг товарної продукції щороку зростає: у 2012 р. він дорівнює 11872 тис. грн, у 2015 р. – збільшився на 7,71% порівняно з попереднім роком і складав 18033,6 тис. грн, а у 2016 р. відбулося збільшення показника на 7,97% у порівнянні з 2015 р. та на 64,01% у порівнянні з 2012 р., і він становив – 19471,2 тис. грн. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції також зріс із 9893 тис. грн (у 2012р.) до 16226 тис. грн у 2016 р., що на 7,97% більше порівняно з попереднім 2015 р., у якому рівень показника складав 15028 тис. грн.

Середньоспискова чисельність працівників підприємства за 2012 – 2014 рр. залишається незмінною, лише у 2015 – 2016 рр. вона зросла. У 2016 р. порівняно з 2012 р. відбулося зростання на 7 осіб

(тобто на 22,58%) і становила 38 осіб, із них чисельність робітників також збільшилася на 7 осіб. При цьому щорічно зростає середньорічний виробіток як працівників, так і робітників.

**Таблиця 2.3.**

**Аналіз основних техніко-економічних показників КП  
«Хмельницька фабрика індивідуального  
пошиття взуття» за 2012–2016 рр.\***

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.		2016 р.	
				абсол. знач.	абсол. знач.	у % до 2012 р.	
1	2	3	4	5	6	7	
1. Обсяг товарної продукції (робіт, послуг), тис. грн	11872	15639	16742	18033,6	19471,2	164,01	
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн	9893	13032	13952	15028	16226	164,01	
3. Середньоспівкова чисельність, осіб:	31	31	31	32	38	112,58	
3.1. Працівників							
3.2. Робітників	26	26	26	27	33	126,92	
4. Середньорічний виробіток, тис. грн:	382,97	504,48	540,06	563,55	512,4	133,80	
4.1. Одного працівника							
4.2. Одного робітника	456,62	601,50	643,92	667,91	590,04	129,22	
5. Фонд оплати праці, тис. грн	268,70	236,80	189,60	342,1	588,5	219,02	
6. Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн	722,31	636,56	509,68	890,89	1290,57	178,67	
7. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	10056	11173	12207	13684	16223	161,33	
8. Чистий прибуток (збиток) всього, тис. грн	-363	244	-103	-483	-1110	305,79	
9. Витрати на 1 грн товарної продукції, грн	0,85	0,71	0,73	0,76	0,83	97,65	

Продовж. табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7
10. Рентабельність/ збитковість продукції, робіт, послуг, %	-3,06	1,56	-0,62	-2,68	-5,70	186,27
11. Рентабельність/ збитковість продаж, %	-3,61	2,18	-0,84	-3,53	-6,84	189,47
12. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	4214,5	4732	5885	8314,5	10664,5	253,04
13. Фондовіддача, грн/грн	2,82	3,30	2,84	2,17	1,83	64,89

\* – складено автором на основі: дані КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття».

Середньорічний виробіток одного працівника становив 382,97 тис. грн у 2012 р., а у 2016 р. – зріс до 512,4 тис. грн (або на 33,8% порівняно з 2012 р.), середньорічний виробіток одного робітника зріс за п'ять років на 29,22%. Одним із факторів такого підвищення продуктивності праці є щорічне зростанням обсягу товарної продукції, а у 2015 – 2016 рр. ще й збільшення фонду оплати праці, який у 2012 р. складав 268,70 тис. грн, у 2015 р. – 342,10 тис. грн, а вже у 2016 р. відбулося зростання порівняно з попереднім роком на 72,03% – до рівня 588,50 тис. грн, а порівняно з базовим 2012 р. – темп зростання становив 119,02%, тобто більш, ніж удвічі. При цьому збільшилась середньомісячна заробітна плата: зростання відбулося на 78,67% порівняно з 2012 р., що сприяло загальному підвищенню добробуту працівників підприємства.

Собівартість реалізованої продукції у 2012 – 2016 рр. збільшувалась: відбулося зростання її величини на 61,33% порівняно з 2012 р. і склало у 2016 р. 16223 тис. грн. Негативним є те, що при цьому зріс чистий збиток КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття»: у 2016 р. він становив – (-1110) тис. грн, що майже у 2,3 раза вище, ніж у попередньому році. Лише у 2013 р. спостерігається прибутковість підприємства у розмірі 244 тис. грн, причиною цього є зовнішні інвестиційні вливання. Негативною тенденцією є збільшення витрат на 1 гривню товарної продукції у 2016 р. порівняно з 2015 р. на 9,8%, але у порівнянні з 2012 р. такі витрати скоротилися на 2,35%.

Щороку відбувається зростання збитковості продукції, робіт, послуг та збитковості продажу, що свідчить про те, що кошти на

виготовлення та реалізацію продукції витрачаються неефективно. Середньорічна вартість основних фондів у 2012–2016 рр. мала тенденцію до зростання: у 2012 р. вона складала 4214,5 тис. грн, а вже у 2016 р. – зросла більш, ніж у 2,5 рази та становила 10664,5 тис. грн, що на 28,26% більше порівняно з 2015 р. При цьому через пришвидшені темпи зростання вартості основних фондів рівень фондовіддачі, починаючи з 2013 р. щороку скорочується і становить у 2016 р. 1,83 грн проти 3,30 грн у 2013 р., що безперечно є негативним явищем.

Основними видами продукції (робіт, послуг), що виробляються на КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» є виробництво чоловічого та жіночого взуття, ремонт взуття (крупний, середній, дрібний), проведення розкрійних робіт та торговельна діяльність (табл. 2.4.). Структура виробництва на підприємстві включає пошив чоловічого та жіночого взуття, ремонт (крупний, середній і дрібний), а також інші види діяльності, зокрема торговельна. Головним видом діяльності КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» є саме пошив взуття. Цей вид діяльності щорічно займає найбільшу питому вагу у структурі виробництва продукції і знаходиться на рівні вище 60%. Переважає за досліджуваний період пошив жіночого взуття у вартісному еквіваленті, питома вага його коливається у межах 32–40%. Також велику частку діяльності підприємства займає ремонт (зокрема крупний). У 2016 р. частка його у загальній структурі становила 8,1%. Порівняно з 2012 р. у вартісному вираженні відбулося зростання показника на 819,15 тис. грн. (або на 108,7%). Торговельна діяльність підприємства має тенденцію до зростання у вартісному вираженні. Питома вага цього виду діяльності у загальній структурі продукції підприємства у 2016 р. складає 21,62%. Загалом обсяг товарної продукції на підприємстві і щорічно зростає, темп приросту становить 64,01% у 2016 р. проти базового 2012 р. Це свідчить про те, що існує потенційна можливість покращити стан роботи підприємства у цілому.

Таким чином, проведення характеристики та дослідження основних техніко-економічних показників діяльності КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» довели, що протягом 2012 р., 2014–2016 рр. підприємство функціонує зі збитком, щороку нарощуючи його величину (окрім 2013 р.), зростають і витрати на

**Таблиця 2.4.**  
**Динаміка обсягу та структури виробництва основних видів продукції (робіт, послуг) на КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» за 2012 – 2016 рр.\***

Назва продукції (робіт, послуг)	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		Відхилення 2016 р. від 2012р. %
	обсяг продукції, тис. грн	пи-тома вага, %	обсяг продукції, тис. грн	пи-тома вага, %	обсяг продукції, тис. грн	пи-тома вага, %	обсяг продукції, тис. грн	пи-тома вага, %	обсяг продукції, тис. грн	пи-тома вага, %	
1. Пошив жіночого взуття	4769,06	40,17	5065,34	32,39	5323,23	31,80	5879,39	32,60	6224,1	31,97	130,51
2. Пошив чоловічого взуття	4223,54	35,58	4732,11	30,26	5207,59	31,10	5427,01	30,09	5932,03	30,47	140,45
3. Ремонт	1342,12	11,30	1997,1	12,77	2731,85	16,32	3022,00	16,76	3106,00	15,95	231,42
крупний	757,99	6,38	989,31	6,33	1174,22	7,01	1437,06	7,97	1577,14	8,10	208,07
середній	422,06	3,56	732,12	4,68	1042,58	6,23	1203,12	6,67	1123,65	5,77	266,23
дрібний	162,07	1,37	276,33	1,77	515,05	3,08	381,82	2,12	405,21	2,08	250,02
4. Інші види діяльності (торговельна)	1537,28	12,95	3844,45	24,58	3479,33	20,78	3705,20	20,55	4209,07	21,62	273,80
Всього товарна продукція (роботи, послуги)	11872	100	15639	100	16742	100	18033,6	100	19471,2	100	164,01

\* – складено автором на основі: дані КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття».

управління, що є негативним чинником функціонування підприємства. Тому характерно припустити, що встановлені цінові тарифи на послуги підприємства за 2012–2016 рр. не виправдовують себе, адже КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» працює збитково, що свідчить про неефективно розроблену цінову та збутову політику його роботи.

Для КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» з метою удосконалення операційної діяльності доцільно щорічно здійснювати моніторинг «вузьких місць» та запровадити аудит ефективності для виявлення можливості зниження рівня витрат і одночасно виявити можливості зростання показників усіх видів рентабельності.

Деталізований спектр основних завдань моніторингу та аналізу операційної діяльності повинен включати чотири тематичні блоки, які наведено на рис. 2.9.:

- 1) обґрунтування конкурентної, цінової, асортиментної та збутової стратегій;
- 2) аналіз основних бізнес-процесів;
- 3) аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття»;
- 4) аналіз витрат КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття».

Аналіз процесу постачання матеріальних ресурсів КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» пропонуємо здійснювати за такими напрямками: оцінка обґрунтованості необхідної кількості сировини та матеріалів для виконання виробничої програми; аналіз ефективності формування портфеля замовлень на матеріальні ресурси з позиції їх вартості з метою оптимізації собівартості продукції; вивчення умов, строків, ритмічності поставок матеріальних ресурсів; аналіз недопоставок за обсягом та термінами; аналіз порушення якості сировини і матеріалів за кожним видом; аналіз стану розрахунків з постачальниками за отримані матеріальні ресурси.

Важливим напрямом удосконалення операційної діяльності є управління конкурентоспроможністю підприємства. Його необхідно розглядати як складову частину інвестиційно-інноваційного



*Рис. 2.9. Схема моніторингу «вузьких місць» та аналізу операційної діяльності КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття»\**

\* – складено автором

забезпечення операційної діяльності підприємства. Під ним ми пропонуємо розглядати сукупність заходів, які спрямовані на систематичне вдосконалення виробу, постійний пошук нових каналів збуту, нових груп покупців, поліпшення сервісу, реклами. Фактори управління конкурентоспроможністю КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» для оптимізації його операційної діяльності можуть бути внутрішніми й зовнішніми (рис. 2.10.).

У підприємства є потужний парк обладнання, проте основна його частина є застарілою, тому для КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» доцільно закупити технологічно



*Рис. 2.10. Фактори управління конкурентоспроможністю КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» для оптимізації його операційної діяльності\**

\* – складено автором

нове, адже ми пропонуємо здійснювати виготовлення взуття з різноманітним орнаментом, утому числі етнічним, у патріотичному стилі, що за сучасних умов (воєнні дії на сході країни, згуртованість нації) особливо користується значним попитом серед населення. Вишивальних станків у КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» немає. Оновити матеріально-технічну базу пропонуємо завдяки закупівлі вишивальних машин Ricoma EM-1010.

До переваг вишивальної машини Ricoma EM-1010 варто віднести такі:

1. Максимальна швидкість вишивки – 1000 об/хв;
2. Низький рівень споживання енергії 80 Вт – вишивальна машина відноситься до розряду енергозберігаючого обладнання;
3. Електроживлення – 220 В (звичайна розетка на 220 В підійде, але рекомендується додатково поставити стабілізатор напруги);
4. Панель управління – русифікована;
5. Трасування малюнка по п'яльцям в один дотик.

Потужністю однієї вишивальної машини Ricoma EM-1010 є виготовлення 12 одиниць продукції (кількість вишитих заготовок взуття) за зміну. На придбання 4-х одиниць нового обладнання КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» необхідно 641416 грн. Додатково потрібно придбати програмне забезпечення для вишивальних машин та оплатити навчання працівника роботі з програмою – загальна сума становитиме 14587 грн. Оскільки у підприємства немає коштів у вигляді резервного капіталу та коштів на рахунках у банках, то є необхідність у залучення зовнішнього інвестора для придбання нового обладнання. Тобто КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» для свого розвитку та вдосконалення управління операційною діяльністю повинна обрати стратегію залучення інвестиційних ресурсів із зовнішніх джерел, адже власними силами здійснити такі закупки фабрика не в змозі через стан збитковості.

За проведеними обчисленнями було визначено, що закуплене обладнання почне приносити для КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» прибуток через 0,033 року, тобто період окупності закуплених вишивальних машин Ricoma EM-1010 становить 12,05 днів.

Для реалізації вищезазначених дій у КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» є можливість залучити інвестора (адже запропонований напрям удосконалення управління операційною діяльністю фабрики є інноваційним для м. Хмельницького, поки що жодна фабрика міста з виготовлення взуття не запровадила виготовлення цього товару з орнаментом), вибір якого залишається за підприємством. Оскільки вибір інвестора покладено на керівництво КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття», то головними чинниками при виборі інвестора є:

- розмір інвестицій (чим більший їх обсяг, тим вигідніше для КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття»; у нашому випадку необхідно 656003 грн.);
- прибутковість інвестицій;
- ступінь залежності від інвестора.

Доцільно також модифікувати систему управління конкурентоспроможністю КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» для оптимізації його операційної діяльності (рис. 2.11).

Як видно з блок-схеми, структуру системи управління конкурентоспроможністю формують вісім програмно-цільових комплексних блоків, які відображують необхідні дії, конкретні організаційні, економічні, техніко-технологічні заходи у їх взаємозв'язку та взаємозалежності, реалізація котрих буде сприяти результативному здійсненню управлінських рішень у певній сфері діяльності.

Усі блоки системи об'єднані базовим принципом – кожен з них забезпечує розв'язок проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилення його позицій на світовому та внутрішньому ринках, забезпечення стійкого розвитку за рахунок створення та підтримки конкурентних переваг.

Таким чином, принципова блок-схема організаційно-економічного механізму системи управління конкурентоспроможністю КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» для оптимізації його операційної діяльності є сукупністю підсистем, що відображують агреговані комплекси дій щодо підвищення конкурентних можливостей підприємства. Така структуризація дає змогу здійснювати системний та цілеспрямований пошук шляхів об'єднання всіх основних компонентів організаційно-економічного

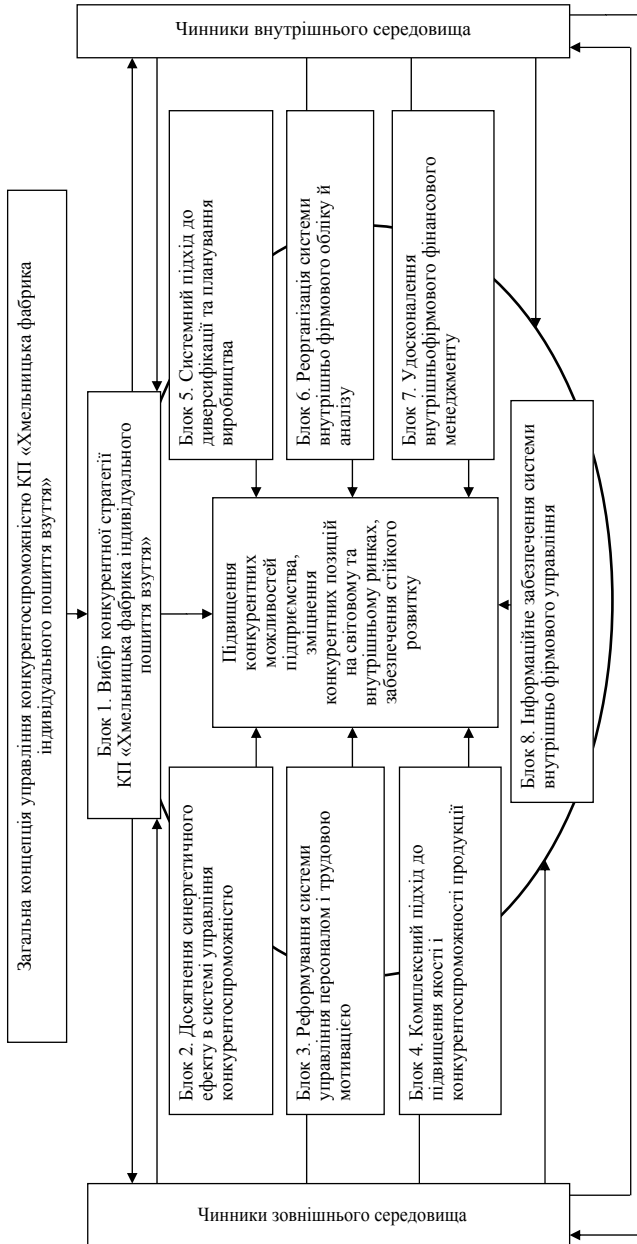


Рис. 2.11. Блок-схема організаційно-економічного механізму управління системою конкурентоспроможністю КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» для оптимізації його операційної діяльності.\*

\* – складено автором

забезпечення внутрішньофірмового управління з метою концентрації зусиль і управлінських впливів на чинники, що визначають внутрішній потенціал КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття», який дає змогу забезпечити підвищення його конкурентних можливостей.

Отже, запропоновані заходи інвестиційно-інноваційного забезпечення операційної діяльності КП «Хмельницька фабрика індивідуального пошиття взуття» дозволять підвищити конкурентні можливості підприємства, зміцнити конкурентні позиції на ринку та забезпечити його стійкий розвиток.

#### **2.4. Фінансові інновації у становленні парабанківських фінансових установ**

Рушійною силою розвитку будь-яких економічних систем є інновації, які впроваджуються суб'єктами цієї системи у свою діяльність. Небанківські фінансові установи є суб'єктами фінансового ринку, а значить – фінансові інвестиції повинні стати їхнім стимулом у розвитку. Нині становлення небанківських фінансових установ в Україні є важким з огляду загальної макроекономічної нестабільності, початком проведення реформ на фінансовому ринку та викликами, зумовленими мінливим світом. Звичайно, важко в таких умовах впроваджувати фінансові інновації, але можливо, час перемін є вдалим для кардинальних змін у діяльності цих суб'єктів. Тож актуальність дослідження ролі фінансових інновацій зумовлена необхідністю активізації розвитку національної економіки в цілому й фінансового ринку зокрема, високим рівнем взаємозалежності запровадження інновацій та темпів розвитку вітчизняних небанківських фінансових установ.

Фінансові інновації окремо від небанківських фінансових установ були предметом дослідження багатьох вчених, серед яких необхідно виділити праці таких науковців: М. В. Личагін, Б. Скотт-Квінн, В. І. Суслов, П. К. Мішра, Дж. Бакаерт, С. Р. Харві, С. Ландбанд, П. Хенрі, Р. Дж. Шиллер, У. Чу, Я. О. Сергієнко, В. Е. Дементьев, Г. Куадріні, П. Карлотта, А. Сітана, Ф. Мишкін, В. П. Левченко. Досліджуване питання досить широко досліджується науковцями,

але деякі аспекти цього питання залишаються відкритими. Повною мірою все ще не розкритими напрямки впливу фінансових інновацій на розвиток НБФУ.

Феномен фінансових інновацій сам по собі не є новим у царині фінансової науки. Але ще й досі ведуться дискусії у наукових колах щодо їх сутності та класифікації. Разом з тим потрібно зауважити, що вже сформувався певний понятійний апарат, що характеризує фінансові інновації. Так, найчастіше під фінансовими інноваціями розуміють нові технології фінансово кредитних операцій (насамперед на основі досягнень інформатики й обчислювальної техніки), нові фінансово-кредитні інструменти й продукти<sup>97</sup>.

Критичний аналіз наукової літератури дозволив нам визначити, що є різні погляди щодо корисності фінансових інновацій для суспільства. Так, одні вважають, що завдяки фінансовим інноваціям відбулося зростання економік багатьох країн, а інші наполягали на тому, що це – «економічне зло».

Фінансові нововведення не плануються якими-небудь централізованими органами, а виникають у результаті дій окремих підприємців і фірм на вимогу сучасного ринку. Основні економічні мотиви, що стимулюють виникнення інновацій у фінансовій сфері, по суті, нічим не відрізняються від мотивів, що діють у будь-яких інших областях людської діяльності. Адам Сміт помітив: «кожний індивід прагне використовувати свій капітал таким чином, щоб він приносив найбільший прибуток. У його наміри, як правило, не входить служіння суспільним інтересам, він зазвичай навіть не знає, наскільки сприяє їхньому задоволенню. Його турбує лише його власна безпека й прибуток. Але індивід, що прагне винятково до своєї власної вигоди, направляється невидимою рукою (*invisible hand*) до результату, який не входив у його наміри. Керуючись власними інтересами, він часто сприяє розвитку суспільства набагато ефективніше, ніж якби він дійсно мав намір це зробити».

Слід констатувати той факт, що відновлення існуючих і створення нових фінансових продуктів і послуг стало провідним фактором розвитку світових фінансових ринків за останні 30 років.

---

<sup>97</sup> Овчарова Л.П., Бодєко В.П.Зарубіжний досвід фінансових інновацій// Сучасні проблеми економіки та підприємництва. Випуск 15, 2014. С. 96-105.

До значних фінансових інновацій належать кредитні карти (1950-ті роки), взаємні фонди (1970-ті роки)<sup>98</sup>, введення в обіг криптовалют, обслуговування клієнтів через системи інтернет-банкінгу (2000-ні роки) тощо.

Деякі вчені пов'язують з фінансовими інноваціями позитивні ефекти фінансової лібералізації<sup>99</sup>. Такими ефектами фігурують поліпшення розподілу ресурсів; підвищення стійкості зростання, зменшення вартості фінансового посередництва, розширення можливостей для оцінки ризику й захисту від нього. Одним з напрямків аналізу фінансових інновацій є зв'язок їх з технологічним розвитком<sup>100</sup>.

Нововведення у фінансовій системі, що передують широкій комерціалізації нової техніко-економічної парадигми, трактуються як необхідна умова переходу від однієї «хвилі» техніко-економічного розвитку до іншої<sup>101</sup>. Однак, як констатується в тому ж дослідженні, це досягається ціною збільшення волатильності кредитної сфери.

Для довгої хвилі характерний високий ступінь невизначеності, який виникає в різних її фазах, хоча й внаслідок однакових причин. На стику хвиль немає ясності в конкретному наповненні хвилі, що піднімається. У фазі зростання складно оцінити синергитичний ефект кластеризації технологій. Значна невизначеність ускладнює прогноз місткості ринку нової продукції, моменту зміни зростаючої тенденції. Як наслідок, виглядає очікуваним підвищення волатильності цін у таких умовах.

З іншого боку, відсутність в останні десятиліття значних перепадів в обсягах виробництва, зайнятості – те підгрунття, на якому колишні контури довгохвильових коливань стають усе менш помітними. Як відзначає С. Глазьев, звичні показники фізичного обсягу виробництва продукції перестають адекватно відбивати процеси

<sup>98</sup> Mishra, P. K. Financial Innovation and Economic Growth – A Theoretical Approach. September 3, 2008. URL : <http://ssrn.com/abstract=1262658>.

<sup>99</sup> Bekaert, G., C. R. Harvey, and C. Lundblad. Does Financial Liberalization Spur Growth // NBER Working Paper № 8245. 2001. ; Henry, P. Do Stock Market Liberalizations Cause Investment Booms // Journal of Financial Economics. 2000. Vol. 58. № 1-2. P. 301-334. ; Shiller Robert J. Radical Financial Innovation. Cowles Foundation Discussion Paper № 1461. April 2004. URL : <http://ssrn.com/abstract=537402>.

<sup>100</sup> Chou Yuan K. Technological Revolutions and Financial Innovations // The University of Melbourne. Department of Economics. Research paper № 901. February 2004. URL : <http://www.economics.unimelb.edu.au/SITE/research/workingpapers/wp04/901.pdf>.

<sup>101</sup> Кузьменко В.П. Теорія економічних циклів і глобальна фінансова криза. URL : <http://iee.org.ua/ua/publication/146/>.

розвитку економіки, що характеризуються провідним значенням НТП і нових знань. В економіці знань безперервний потік нововведень різко прискорює процес відновлення матеріально-технологічної основи виробничої діяльності, яка стає все більше різноманітною й усе менш уловимою в традиційних агрегатних показниках економічної діяльності<sup>102</sup>.

Свою роль у деякому загасанні циклічності цих показників, як ми вже відзначали, відіграють і фінансові інновації. Однак підвищення стійкості розвитку реальної сфери економіки досягається за рахунок збільшення амплітуди змін у фінансовій сфері. Посилення фінансового аспекту коливань економічної кон'юнктури визначає необхідність підвищення уваги до цього аспекту довгих хвиль в економіці.

Довгохвильовим характеристикам фінансових бульбашок дотепер приділяється досить незначна увага. Разом з тим довгостроковий аналіз економічного розвитку поступово займає значне місце у вивченні фінансових бульбашок<sup>103</sup>. Цей аналіз здійснюється з метою виявлення взаємодії технологічних й інституціональних факторів при визріванні й ліквідації економічних бульбашок, а також визначення їх ролі в довгохвильовій динаміці<sup>104</sup>.

Останнім часом фінансові інновації виступають у ролі інструментів, здатних знизити втрати інвестиційних ресурсів. У науковій праці Чоу У. зазначено, що ці інновації підвищують ефективність фінансового посередництва, збільшуючи різноманітність фінансових продуктів і послуг, розширюючи можливості для задоволення потреб в індивідуальних заощадженнях, з одного боку, і потреб у залученні ресурсів для розширення виробництва нових продуктів – з іншого. Така активізація накопичення капіталу приводить до економічного зростання<sup>105</sup>.

<sup>102</sup> Jermann U., Quadrini V. Stock Market Boom and the Productivity Gains of the 1990s // NBER Working Paper № 9034. June 2002; Perez Carlota. Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of bubbles and Golden Ages. Cheltenham: Elgar. 2002. Ch. 10, 13.

<sup>103</sup> Дементьев В.Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри / Препринт № WP/2009/252. М.: ЦЭМИ РАН, 2009. ; Chou, Yuan K. Modeling Financial Innovation and Economic Growth: Why the Financial Sector Matters to the Real Economy // Journal of Economic Education. 2007. Vol. 38. № 1. P. 78-91.

<sup>104</sup> Citanna Alessandro. Financial Innovation and Price Volatility // HEC Department of Economics Working Paper № 685/1999. March 2000 URL : <http://ssrn.com/abstract=260912>.

<sup>105</sup> Мишкин Фредерик С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: учебник. 7-е издание / пер. с англ. М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2006. 880 с.

Неоднозначний вплив виявляють фінансові інновації й на динаміку цін. Тут можна виділити результат, відповідно до якого характер впливу цих інновацій на поведінка цін досить чутлива до наявних умов. При значній невизначеності фінансові інновації здатні підвищувати волатильність цін<sup>106</sup>.

Слід зауважити, що питання, яке стосується їх ролі у розвитку небанківських фінансових установ, залишається мало дослідженим. Наслідком державного регулювання діяльності та конкурентна боротьба за інвестиційні заощадження населення між банками та небанківськими фінансовими установами стали саме фінансові інновації. Як зазначав американський економіст Мишкін Ф., «всі інновації є наслідком гонитви за прибутками»<sup>107</sup>.

Фінансові інновації можна також розглядати однією з причин стрімкого розвитку та зростання ролі небанківських фінансових установ на світовому фінансову ринку. До того ж має місце об'єднання цих посередників у межах сектору тіньового або ж альтернативного банкінгу. Позаяк тіньовий банкінг (уся сукупність НБФУ) – сегмент фінансового ринку, що функціонує поза контролем і нагляду офіційних банківських регуляторів, включаючи центральні банки.

В Україні, через слабкий розвиток інвестиційного сектору, у рамках тіньового банкінгу, на нашу думку, здійснюються також дії ринкових агентів, які займаються напівлегальним й неідентифікованим вивозом капіталу; трансакції в кластері кептивних банків, операції в сегменті мікрофінансування й мікrokредитування. Проте це вимагає окремого дослідження. При цьому, впливаючи з трактування, що сформувався, ми не вважаємо за доцільне включати в тіньовий банкінг корупційні схеми відмивання грошей і висновку капіталу, рух злочинних доходів тощо.

Глобальний тіньовий банківський сектор виріс у 2012р. на 5 трлн дол. (+7%) до 71 трлн дол. і склав 117% валового внутрішнього продукту (ВВП). Про це говориться в доповіді Ради по фінансовій стабільності (FSB) при G20 «Глобальний моніторинг тіньового банкінгу – 2013»<sup>108</sup>.

<sup>106</sup> Global Shadow Banking Monitoring Report 2013. URL :[http://www.financialstabilityboard.org/publications/r\\_131114.htm](http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_131114.htm).

<sup>107</sup> Dodd-Frank Act. URL: <http://www.cftc.gov/lawregulation/doddfrankact/index.htm>.

<sup>108</sup> Global Shadow Banking Monitoring Report 2013. URL :[http://www.financialstabilityboard.org/publications/r\\_131114.htm](http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_131114.htm).

Обсяг тіньового банкіngu оцінюється на основі активів небанківських кредитних організацій. Дослідження торкнулося 25 юрисдикцій і Єврозони, усього – 42 країни. Охоплення моніторингу в цілому склав 80% світового ВВП і близько 90% активів світової фінансової системи. На США і ЄС припадає 68% світового тіньового банкіngu. При цьому в США тіньовий банкінг уже перевищує за своєю часткою у фінансових активах банківський сектор (37% проти 25%). Обсяг активів тіньового банківського сектору в Росії вріс в 2012 р. на 18%, в 2011 р. темп приросту склав 15%.

Якщо у світі на банки доводиться близько 47% фінансових активів, на пенсійні й страхові фонди, центробанки й державні фінансові інститути – у сукупності близько 30%, то на тіньовий банкінг – 24% від обсягу глобальних фінансових активів і 117% ВВП 42 досліджуваних країн. У 2002 р. його частка у ВВП становила 87%, напередодні кризи в 2007 р. – 124%.

За структурою найбільша частка тіньового банкіngu припадає на пайові інвестиційні фонди (15%), фонди облігацій (12%), на брокерсько-дилерський сектор (12%), структуровані (гібридні) фінансові інструменти (8%, у США – 35%), фінансові компанії (8%), фонди грошового ринку (6%) і ін.

Кредитне посередництво через небанківські канали може мати важливі переваги й сприяти розвитку реального сектору економіки. Але також це може стати джерелом системного ризику, особливо якщо вони структурно організовані для здійснення банківських функцій і коли їх взаємозв'язок зі звичайною банківською системою сильний.

На наш погляд, говорити про посередництво лише кредитного характеру не досить коректно, оскільки банки також переливають свій капітал, створюючи підконтрольні їм страхові та пенсійні фонди. До того ж згадані фонди грошового ринку та фонди облігацій – це не що інше, як інвестиційні фонди або ж фонди взаємного інвестування.

У доповіді тієї ж Ради по фінансовій стабільності у 2012 році «Global Shadow Banking Monitoring Report, 2012» констатуються колосальні й зростаючі розміри тіньового сегмента фінансової системи. Його обсяг на початок 2012 р. склав 67 трлн дол., що відповідає 86% світового ВВП, 25–30% усієї фінансової системи й половині офіційної банківської системи.

Найвищу активність у зростанні цього сегмента продемонстрували США. На піку активності в 2007 р. тіньовий банкінг оцінювався в 16 трлн дол. США, у світі становив близько 50 трлн дол. США проти 10 трлн дол. США у банківській системі. У доповіді також розглядаються три фінансові структурні парадигми, які встановилися в сучасному світі : американська «система тіньового банкінгу», німецька «кредитування за рахунок депозитів банків» і арабська «централізоване планування». Критерієм розподілу стала частка банків і їх зіставлення з небанківськими фінансовими установами й центральними банками в різних країнах. Умовно «німецька» структура властива розвиненим країнам із часткою небанків не більш 20% – Австралія, Канада, Франція, Німеччина, Японія й Іспанія. Система тіньового банкінгу – це система США, Великобританії, Нідерландів, де частка небанківських фінансових інститутів вище 20%, а в деяких випадках і перевищує частку банків.

Взагалі описаний розподіл фінансових структур на три типи – «інвестиційний», «кредитний» і «централізований» – тісним до вже усталеного трактування національних фінансових секторів як переважно банківських, або переважно ринкових, заснованих на ринку цінних паперів. Банківська система символізує фінансові ринки, засновані на тісних взаєминах, а ринкова означає прямий, без посередників, доступ до ресурсів. Розширення цього розподілу й позначення як окремих типів централізованих планованих фінансових секторів спричинене об'єктивним посиленням в останні роки сили тандему «держбанки – центральний банк» у низці країн.

Відмова від традиційних банківських кредитних каналів трансляції коштів і заміна їх каналами небанківських посередників у вигляді незабезпечених позичок мав в основі недолік «добропорядних» ресурсів для видачі забезпечених банківських кредитів. Якщо до кризи тіньовий сектор одержував гарантовані приватні трансферти ліквідності, емітуючи негарантовані векселі, то при падінні кредитоспроможності приватного сектору тіньовий банкінг зіштовхнувся із кризою ліквідності, йому довелося рефінансуватися, займаючи в традиційних банків, у держави або продаючи активи, що не завжди забезпечувало успіх. Фінансове становище інвестиційних банків серйозно ускладнилося. Це підтверджується досить

сильним (на 7%) зниженням їх комісійних доходів за останній рік і падінням їх на мінімальний рівень із 2009 р. Це доходи щодо фінансування злиттів і поглинань та андеррайтингу. Причина падіння попиту на інвестиційні послуги, настільки ж різке падіння емісійної активності компаній як у вигляді IPO, так і у вигляді дорозміщень. За даними Freeman Consulting, майже третина всіх угод у США і Європі в 2012 р. була здійснена силами самих компаній, що перебувають у стані сильної невизначеності й змушених у силу цього серйозно заощаджувати.

З іншого боку, об'єктивні обмеження щодо органічного зростання бізнесу змусять реальний бізнес знову повернутися до механізмів злиттів і поглинань, а значить, звернутися до інвестиційних посередників. Уже заявлені досить великі консолідаційні угоди. Проте пошквалювання процесів злиття та поглинання – це питання невизначеного майбутнього. Зараз деякі банківські холдинги, що нині консолідували у своєму бізнесі традиційні й інвестиційні операції, замислюються про відмову від інвестиційного дивізіону в принципі. Так, почали діяти британський RBS, японський Nomura, поступово звертаючи операції по злиттях, угоди з борговими інструментами.

Проблеми спостерігаються не тільки, які властиві інвестиційним банкам. Більші ризики брали на себе й інші «тіньові» інститути, наприклад, страхові компанії, які в багатьох країнах знайшли фундаментальне системотворче значення, як і банки. Багато хто з них переносили банківсько-інвестиційні ризики на свій бізнес, виходили за рамки статутної діяльності, прямо кредитуючи або фінансуючи великі проекти, не задовольняючись традиційною нормою прибутковості. Це врешті призвело до втрати фінансової стійкості, яка була спровокована не страховими, а саме нетрадиційними, операціями (приклад AIG).

У цілому парабанківський світовий фінансовий сегмент в останні роки безконтрольно еволюціонував значною мірою. Це породжує значні ризики, щодо рівня яких бізнес-співтовариств і фінансових регуляторів, по суті, обманювалися, тому що ризики переважно приховувалися. Криза певною мірою стала породженням культури бездумних ризиків.

Експерти відзначають падіння захищеності клієнтів тіньового сектору, слабопрогнозований і деструктивний вплив на монетарну політику провідних країн, зростання неефективних злиттів і поглинань, недоодержання бюджетом податків і деякі інші негативні ефекти. На противагу цьому в суворіше регульованому банківському секторі формування адекватних антикризових механізмів проходить простіше. Це реалізація Базельських вимог, розумне саморегулювання у відповідь на тиск інвесторів і власників. У США компанії з активами понад 10 млрд дол. зобов'язано створювати Комітет з ризиків, розробляти й погоджувати із ФРС і Федеральною корпорацією страхування депозитів, спеціальні плани резолюції з вичерпною інформацією про фінансовий стан і ризиках.

Пріоритет у превентивних антикризових заходах – рекапіталізація фінансових інститутів, консолідація, включаючи злиття й поглинання. Це важливо на тлі дефіциту капіталу. За оцінкою The Boston Consulting Group, у вибірці 145 банків США, Європи й Азії, що сконцентрували по 75% усіх банківських активів у регіоні, дефіцит капіталу становить 474 млрд євро, 17% – від їхнього капіталу, у тому числі в Європі 256 млрд євро, що вдвічі перевищує потребу в докапіталізації банків США й Азії. Економічна додана вартість банків вийшла в негативну площину – мінус 89 млрд євро в 2011 р., що вплинуло й на негативну динаміку ринкової капіталізації, що впала на 50 – 80%.

Інструментальна структура операцій фінансових посередників в останні роки змістилася вбік складних фінансових інструментів. Обсяги ринку кредитних деривативів і структурованих фінансових продуктів напередодні кризи перевищили 600 трлн дол. США по умовній вартості, що вдсятеро перевищує світовий ВВП, у тому числі біржових деривативів, понад 60 трлн дол. США. Після буму спекулятивних облігацій у 1980-х роках і здування бульбашки в 1990-і роки виникли інші інструменти. Найбільш відомі з них – CDO (collateralized debt obligations), СМО (collateralized mortgage obligations), CDS (creditdefault swap). Половина іпотечних кредитів була сек'юритизована й застрахована за допомогою СМО. Завдяки подібним інструментам здійснювалася торгівля кредитним ризиком як самостійним фінансовим активом з неясним ціноутворенням на

нього, з наступною активною мультиплікацією збитків внаслідок непрозорості фінансових гравців і їх залежності від платоспроможності первинних іпотечних позичальників.

Таким чином, індивідуальні ризики були застраховані, багаторазово перерозподілені, але це не врятувало світову економіку. Отже, створювати фінансові продукти, які б стали відповідальними за світову фінансову кризу було б явним спрощенням. Активізація фінансових інновацій стала одним з факторів, але не безпосередньою причиною кризи 2008–2009 рр. Ми згодні з думкою інвестиційного банкіра Д. Бернарда про те, що нема рації демонізувати галузь, яка приносить більшу користь економіці. У свій час проблему, що зароджується в США кризи сфери високих технологій блокували тим, що CDS розподілили ризики конкретних енергетичних і телекомунікаційних підприємств і цілої галузі на всю фінансову систему. У підсумку в основному завдяки CDS пожежа тієї кризи не перекинулася на увесь світ.

Будучи фірмовою фінансовою інновацією інвестиційних банків, деривативи є не єдиним продуктом фінансового інжинірингу останніх десятиліть. Будь-які похідні фінансові продукти – це інструменти управління ризиками і їх перерозподілу, тобто хеджування. Інтермедіація ризику – передача ризиків фінансовим посередникам, поділ, агрегування, диверсифікованість ризиків, нейтралізація шляхом зустрічного й симетричного хеджування – дозволяє економічним суб'єктам фінансувати більш ризиковані проекти, у зокрема інноваційні й венчурні, сприяти розвитку економіки. Тому економіка приречена на появу нових і нових фінансових інновацій, і навіть нових ринків активів, але в найближчі роки – у більш скромних масштабах, що пояснюється й посткризовою жорсткістю регулювання.

Ми підтримуємо ту точку зору, що в кризі винуваті не ринки, не учасники, й тим більше не інструменти, а неготова до різко зрослих ризиків система регулювання та її інфраструктура. Саме ослаблений контроль регуляторів і рейтингових агентств, непрозорість і неуніфікованість торгівлі поза біржею, на яку доводилася гнітюча частина ринку деривативів, стали джерелом особливо руйнівних ризиків. Таким чином, виявлення потенційно небезпечних сегментів і підсегментів фінансового ринку й жорсткість їх регулювання є запорукою

більш спокійної реалізації негативних сценаріїв, об'єктивно неминучих на сучасних ринках, які складно організувати.

Так, відразу після кризи торгівля деривативами й свопами, як і очікувалась, почала регулюватися більш жорстко. У США введена заборона на надання урядової допомоги своп-дилерам, у тому числі через дисконтне вікно ФРС, що є зовсім розумним і відповідальним заходом. Відповідно до глави 7 Акта Додда-Френка<sup>109</sup> торги деривативами припускають обов'язковий централізований кліринг на біржових майданчиках з наданням застав під трансакції. Це значить, що ризики будуть ідентифікуватися набагато глибше.

Але при цьому виникають нові ризики, що підточують цей теоретично бездоганий захід. Наприклад, уже виявилися проблеми з неприступністю предметів застави – високонадійних державних цінних паперів для операторів по деривативах. Нестача облігацій стала приводом для інших банків «заробити» на цьому, обміняти за комісію надійні папери на менш якісні. Така послуга великих банків – JP Morgan Chase, Bank of America, Barclays, Deutsche Bank Goldman Sachs – йменується «трансформацією забезпечувальної застави». Зрозуміло, що такий обмін активами породжує ризики, які, у свою чергу, також повинні відслідковуватися. Варіант – зниження цих ризиків, пом'якшення вимог до застави, що й почали робити найбільші американські клірингові палати.

Взагалі, фінансове регулювання й нагляд у найбільш вразливому фінансовому секторі глобальної економіки – тіньовому банкінгу – рухається вбік обмеження ризиків шляхом консолідованих пруденційних і економічних заходів до операторів ринку.

У такій ситуації необхідно усунути проциклічність систем регулювання фінансових ринків і економіки в цілому. Регулятори не повинні сприяти «надуванню бульбашок». Навпаки, вони повинні обмежувати кредитно-бюджетну експансію при перегріві економіки. У той же час, під час кризи монетарна політика повинна бути менш твердою, ніж при перегріві економіки.

Отже, під фінансовими інноваціями потрібно розуміти нові технології фінансово кредитних операцій (насамперед на основі досягнень інформатики й обчислювальної техніки), нові

<sup>109</sup> Dodd-Frank Act. URL : <http://www.cftc.gov/lawregulation/doddfrankact/index.htm>.

фінансово-кредитні інструменти й продукти. Фінансові інновації можна також розглядати однією з причин стрімкого розвитку та зростання ролі небанківських фінансових установ на світовому фінансову ринку. Оскільки фінансові інновації виступають у ролі інструментів, здатних знизити втрати інвестиційних ресурсів. Також кредитне посередництво через небанківські канали може мати важливі переваги й сприяти розвитку реального сектору економіки. Разом з тим це може стати джерелом системного ризику, особливо якщо вони структурно організовані для здійснення банківських функцій, і коли їх взаємозв'язок зі звичайною банківською системою сильний.

У цілому парабанківський світовий фінансовий сегмент в останні роки еволюціонував значною мірою безконтрольно саме завдяки фінансовим інноваціям. Це породжує значні ризики, щодо рівня яких бізнес-співтовариство й фінансові регулятори, по суті, обманувалися, тому що ризики значною мірою приховувалися. Криза певною мірою стала породженням культури бездумних ризиків. Варто зауважити, що фінансові нововведення не плануються якими-небудь централізованими органами, а виникають у результаті дій окремих підприємців і фірм. Тож саме регулятори мають посилити контроль та нагляд за діяльністю небанківських фінансових установ у галузі фінансових інновацій.

У подальшому планується здійснити наукові дослідження щодо видів та форм фінансових інновацій небанківських фінансових установ.

## **2.5. Підприємництво як чинник формування потенціалу сталого розвитку територіальних громад**

На сучасному етапі розвитку нашої держави місією, призначенням діяльності всіх публічно-управлінських інституцій, які включають у себе систему державної влади та систему місцевого самоврядування, є створення таких умов життя населення, які б відповідали тим високим стандартам забезпечення рівня життя, що закладені в Конституції України. Для того, щоб ці стандарти стали реальністю, в першу чергу, громадам потрібно навчитися виявляти, формувати, вміло використовувати та розвивати їхній

соціально-економічний потенціал за рахунок підвищення підприємницької активності її громадян. Саме це стане базисом сталого розвитку територіальних громад, а на цій основі – усієї держави.

Під потенціалом сталого розвитку територіальної громади розуміємо спроможність територіальної громади як соціально-економічної системи, яка в себе включає населення (його чисельність, статеві-вікова структура, режим відтворення, потреби, рівень самозайнятості), територію (масштаби, географічне розташування, природні об'єкти тощо), ресурси (активні та приховані), підприємницьке середовище (галузєва структура економіки, рівень економічної та ділової активності), інфраструктуру (транспортна мережа, зв'язок, соціально-побутова інфраструктура, об'єкти культурного та релігійного надбання), здійснювати життєдіяльність членів громади через забезпечення їхньої безпеки, реалізацію потреб та інтересів, раціональне використання ресурсів, створювати умови для постійного зростання добробуту населення в контексті впровадження в Україні європейських стандартів життя<sup>110</sup>.

Побуває думка, що добробут і підвищення якості життя в громадах забезпечується не стільки владою, скільки підприємницьким сектором. Ключову ж роль у створенні сприятливого середовища для успішного бізнесу відіграють саме органи місцевого самоврядування територіальної громади. Формування потенціалу сталого розвитку території – це процес, від якого виграє вся громада включно з місцевою владою, бізнесом і громадянами.

Конкуруючи у створенні найбільш сприятливого середовища для бізнесу, що включає інфраструктуру та послуги якомога вищої якості за якомога нижчу вартість для підприємств, територіальні громади можуть забезпечити значний розвиток існуючого бізнесу, стимулювати створення нових підприємств і залучати інвестиції. Наявність більш якісних послуг та інфраструктури дозволяють підприємствам встановлювати нижчі ціни на продукцію та послуги, що сприяє зростанню обсягів продажу, створенню робочих місць та податкових

<sup>110</sup> Ковтун І. Б. Обґрунтування принципів формування потенціалу сталого розвитку територіальних громад / Ковтун І. Б., Терещенко Т. В. // Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації : збірник тез III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Хмельницький, 22–23 вересня 2017 року); за заг. ред. д. е. н., проф. Синчака В. П. Хмельницький : Хмельницький університет управління та права, 2017. С.95-97.

надходжень. Збільшення податкових надходжень у результаті зростання бізнесу та більшої зайнятості означає, що громади можуть, зі свого боку, підвищити якість послуг та інвестувати в розвиток інфраструктури, стаючи таким чином ще більш привабливими для бізнесу та далі підвищуючи якість життя своїх громадян (рис. 2.12.).

Отже, важливим інструментом та водночас одним із завдань формування потенціалу сталого розвитку громади є сприяння підприємницькій активності на відповідній території.

Основними нормативно-правовими актами, які формують основи для функціонування підприємств малого бізнесу, є Господарський кодекс України, закони України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про місцеві державні адміністрації», Європейська хартія для малих підприємств, Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року тощо<sup>111</sup>.

Згідно з Господарським кодексом України підприємництво трактується як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку<sup>112</sup>.

Характерними ознаками підприємницької діяльності є:

- свобода вибору напрямів, сфер діяльності та методів їх здійснення (що посилює відповідальність за прийняття управлінських рішень та їх наслідки);

- самостійне формування підприємцем програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;

<sup>111</sup> Господарський кодекс України: Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: [zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15); Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>; Про місцеві державні адміністрації: Закон України від 09.04.1999 № 586-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/586-14>; Європейська хартія малих підприємств: Хартія, Міжнародний документ від 19.06.2000. URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994\\_860](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_860); Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2017 № 504-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80#n8>

<sup>112</sup> Господарський кодекс України: Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>



Рис. 2.12. Ключові ідеї (постулати) сталого розвитку громади\*

\* – складено автором

- вільний найм працівників;
- підвладність ризикам (потребує значної уваги до застосування спеціального інструментарію менеджменту, зокрема стратегічного та ситуаційного управління, ризик-менеджменту тощо);

– орієнтація на досягнення комерційного успіху (вимагає вміння управляти фінансами, адекватно враховувати сильні та слабкі сторони певного виду діяльності);

– вільне розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;

– швидке сприйняття інновацій та здатність адекватно й оперативно реагувати на запити ринку (передбачає можливості швидко переорієнтувати напрями діяльності відповідно до коливань кон'юнктури ринку, зміни зовнішніх та внутрішніх чинників розвитку);

– самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

У загальному вигляді підприємницькі структури виконують такі функції:

– інноваційну, яка полягає в сприянні генеруванню та реалізації нових комерційних ідей, здійсненню техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком;

– ресурсну, що передбачає мобілізацію на добровільних засадах матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів;

– організаційну, яка полягає в безпосередній організації виробництва, збуту, реклами тощо, а також зводиться до поєднання ресурсів в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за їх виконанням;

– виробничу, що полягає у створенні максимуму товарів чи послуг для задоволення потреб суспільства за найменших витрат виробництва;

– інвестиційну – здійснення комплексу заходів і практичних дій щодо здійснення інвестицій у будь-якій формі з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту; забезпечення фінансування регіонального та місцевого розвитку;

– стимулюючу (мотиваційну), яка зводиться до формування стимулюючого (мотиваційного) механізму ефективного використання ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління виробництвом, а також до максимального задоволення потреб споживачів;

- соціальну, оскільки підприємницькі структури є основним місцем працевлаштування громадян і, таким чином, виступають основним джерелом їхніх доходів, забезпечують різні види соціальної допомоги працівникам та членам їхніх сімей (виплати до пенсійного фонду, фондів соціального страхування тощо);

- врегулювання локальних ринків праці через формування попиту та задоволення пропозиції робочої сили, розвиток трудової та професійної мобільності працівників відповідно до кон'юнктури ринку праці, вплив на безробіття залежно від ситуації на відповідних ринках товарів та послуг;

- споживчу, за реалізації якої саме на підприємствах здійснюється безпосереднє виробництво потрібних суспільству, споживачам (покупцям) товарів або послуг, а з іншого боку – наймані працівники, отримуючи заробітну плату, самі стають споживачами цих товарів та послуг, забезпечуючи дохід підприємства.

Значення розвитку підприємництва на рівні окремих територіальних громад посилюється тим, що:

- підприємницький сектор робить вагомий внесок у результати їх економічної діяльності громад, адже є одним із основних джерел наповнення місцевих бюджетів, засобом реалізації регіональних та локальних програм економічного і соціального розвитку;

- функціонування підприємницьких структур сприяє формуванню конкурентного середовища та усуненню монополізму; забезпечує здійснення трансформаційних ринкових процесів;

- підприємництво є важливим засобом оптимізації структури економіки територій, оскільки дає змогу адекватно враховувати конкурентні переваги, сильні та слабкі сторони розвитку і швидко переорієнтовувати діяльність на заняття пріоритетними на певному етапі розвитку громади видами діяльності;

- розвиток підприємництва сприяє раціональному використанню соціально-економічного потенціалу, насамперед людських, природних, матеріальних, фінансових ресурсів;

- підприємницький сектор не потребує значних витрат на створення нових робочих місць, сприяє зайнятості населення, дає змогу застосовувати знання, професійні уміння та навички працівників, позитивно впливає на структуру локальних ринків праці;

- розвиток підприємництва в невеликих територіальних громадах, зокрема у сфері обслуговування, сприяє формуванню комфортного життєвого середовища в селах, селищах, містах, дає змогу забезпечувати зростаючі вимоги населення до споживання послуг високого рівня якості та за доступними цінами;

- підприємницький сектор (передусім малий бізнес) є найбільш сприйнятливим до інноваційних змін, до впровадження нових технологій, нових способів та методів організації діяльності, інноваційних способів використання ресурсів тощо;

- розвиток підприємництва сприяє задоволенню платоспроможного попиту населення, приводить до збалансування та оптимізації структури попиту на товари та послуги;

- підприємницький сектор може залучатись до відновлення архітектурних, культурно-історичних пам'яток населених пунктів, збереження історичних та етнічних традицій тощо;

- підприємницький сектор безпосередньо впливає на всі економічні, соціальні, суспільно-політичні процеси та явища, що відбуваються в регіоні, сприяє формуванню громадянського суспільства, активізації участі територіальної громади у вирішенні проблем регіонального або місцевого масштабу.

До традиційних форм взаємодії органів місцевого самоврядування з підприємницькими структурами належать кооперація діяльності та співробітництво, соціальна взаємодія, партнерські відносини, відносини «замовник – виконавець», ділове спілкування та ін.

Використання таких форм взаємодії спрямоване на створення максимально сприятливих організаційних, економічних та інформаційних умов для ведення підприємницької діяльності та підвищення її прибутковості, вирішення проблем зайнятості (перш за все в невеликих територіальних громадах), збільшення частки надходжень від підприємницької діяльності до бюджетів усіх рівнів, забезпечення процесів дерегулювання підприємництва, зменшення втручання органів влади в діяльність бізнес-структур, налагодження ефективного механізму перевірок суб'єктів підприємництва, підвищення рівня їх поінформованості з правових, виробничих, ресурсних, фінансово-кредитних, науково-технічних та освітніх питань розвитку підприємництва.

Сучасний розвиток підприємництва супроводжується цілим комплексом проблем, впливом об'єктивних стримуючих чинників як загальнодержавного, так і регіонального (місцевого) характеру. Зокрема у Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року «діагностовано» низку таких проблем<sup>113</sup>:

- відсутність налагодженої та ефективної координації дій заінтересованих сторін (центральної та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, громадських об'єднань підприємців, міжнародних організацій та проектів міжнародної технічної допомоги, що діють на території України);

- неузгодженість державної політики у сфері розвитку підприємництва;

- нестабільне та непередбачуване регуляторне середовище, в якому функціонують суб'єкти малого і середнього підприємництва;

- відсутність взаємодії між центральними та місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування щодо розв'язання поточних проблем малого і середнього підприємництва;

- недостатня інституційна спроможність реалізації державної політики у сфері розвитку підприємництва;

- низький рівень прямих іноземних інвестицій та обмежений обсяг інвестування в експортоорієнтовані підприємства;

- обмежене бюджетне фінансування внаслідок економічної рецесії 2014–2015 років (обмежена державна підтримка певних сфер державної політики, зокрема розвитку малого і середнього підприємництва);

- обмеженість доступу суб'єктів малого і середнього підприємництва до ресурсів (фінансових, майнових, природних тощо);

- значна частка неформального сектору економіки, що, за оцінками Європейського інвестиційного банку, становить близько 20% чисельності зайнятого населення;

- невідповідність існуючої інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва як потребам малого і середнього підприємництва, так і кількості та якості надання послуг на регіональному рівні.

<sup>113</sup> Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2017 № 504-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80#n8>

Додамо також, що не сприяють розвитку підприємництва значний податковий тиск та недосконалість кредитно-інвестиційної політики щодо підтримки малого підприємництва; відсутність достатньої інформації про регуляторні акти органів місцевого самоврядування, що мають вплив на розвиток підприємництва; високі ставки за оренду комунального майна, зокрема нежитлових приміщень; складні схеми передачі в оренду або викупу об'єктів, що перебувають у комунальній власності тощо.

Згідно із Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р<sup>114</sup>, першим із основних повноважень органів місцевого самоврядування базового рівня назване забезпечення місцевого економічного розвитку, в тому числі за рахунок залучення інвестицій та розвитку підприємництва.

Сприяння розвитку підприємницької активності населення також є одним із пріоритетних напрямів діяльності місцевих органів влади у ході реалізації державної регіональної політики. У Концепції державної регіональної політики України розвиток підприємницької діяльності віднесено до пріоритетних завдань, а підприємництво визначено як один з найвагоміших чинників забезпечення соціально-економічного розвитку держави та її регіонів, підвищення зайнятості й рівня доходів населення та наповнення місцевих бюджетів<sup>115</sup>. Концепцією передбачено:

По-перше, забезпечення розбудови інфраструктури регіонального розвитку, що охоплює формування дієвих ринків продовольства, землі, праці та капіталу (товарні біржі, оптові ринки, агроторгові дома, аукціони, ярмарки, заготівельні кооперативи, підприємства фірмової торгівлі тощо).

По-друге, створення за участю та сприяння місцевих органів влади регіональних агентств розвитку, які дозволять поліпшити умови використання передових інноваційних технологій, підвищити

<sup>114</sup> Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#n8>

<sup>115</sup> Про Концепцію державної регіональної політики: Указ Президента України від 25.05.2001 р. №341/2001. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/341/2001>

інвестиційну привабливість регіонів, розширити залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для регіонального розвитку, вдосконалити підготовку і перепідготовку відповідних фахівців з проблем регіонального розвитку, координувати програми технічної допомоги (у тому числі – міжнародної), спрямовані на підтримку регіонального розвитку.

По-третє, створення сприятливих фінансово-кредитних, інноваційних, податкових, інформаційних та інших умов для цього, поряд з іншим – регіональних кредитно-гарантійних установ, фондів сприяння розвитку підприємництва, страхових, інноваційних й інвестиційних фондів.

На регіональному рівні управління районними й обласними радами вирішуються такі питання, які стосуються сфери активізації підприємницького середовища:

- затвердження програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідно району, області, цільових програм з інших питань, заслуховування звітів про їх виконання;

- затвердження відповідно районних, обласних бюджетів, внесення змін до них, затвердження звітів про їх виконання;

- вирішення за дорученням відповідних рад питань про продаж, передачу в оренду, концесію або під заставу об'єктів комунальної власності, які забезпечують спільні потреби територіальних громад і перебувають в управлінні районних, обласних рад, а також придбання таких об'єктів в установленому законом порядку;

- вирішення в установленому законом порядку питань щодо управління об'єктами спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, що перебувають в управлінні районних і обласних рад; призначення і звільнення їх керівників;

- вирішення відповідно до закону питань регулювання земельних відносин;

- вирішення відповідно до закону питань про надання дозволу на спеціальне використання природних ресурсів відповідно районного, обласного значення, а також про скасування такого дозволу;

- встановлення правил користування водозабірними спорудами, призначеними для задоволення питних, побутових та інших потреб населення, зон санітарної охорони джерел водопостачання,

обмеження або заборони використання підприємствами питної води з промисловою метою;

– прийняття рішень про організацію територій і об'єктів природно-заповідного фонду місцевого значення та інших територій, що підлягають особливій охороні; внесення пропозицій до відповідних державних органів про оголошення природних та інших об'єктів, що мають екологічну, історичну, культурну або наукову цінність, пам'ятками історії або культури, які охороняються законом, прийняття рішень про оголошення в місцях масового розмноження та вирощування потомства дикими тваринами «сезону тиші» з обмеженням господарської діяльності та добуванням об'єктів тваринного світу;

– прийняття за пропозицією відповідних сільських, селищних, міських рад рішень, пов'язаних зі створенням спеціальних вільних та інших зон, зміною у статусі цих зон, внесення до відповідних органів пропозицій з цих питань;

– надання згоди на передачу об'єктів з державної у спільну власність територіальних громад сіл, селищ, міст та прийняття рішень про передачу об'єктів права спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст, що перебувають в управлінні районних, обласних рад, у державну власність, а також щодо придбання об'єктів державної власності;

– встановлення тарифів на житлово-комунальні послуги, які надаються підприємствами, що перебувають у спільній власності територіальних громад, представництво інтересів яких здійснює відповідна районна чи обласна рада, а також суб'єктами господарювання, що здійснюють управління (експлуатацію) цілісними майновими комплексами таких підприємств.

Основними повноваженнями місцевих державних адміністрацій у галузі управління майном, приватизації, сприяння розвитку підприємництва та здійснення державної регуляторної політики є:

1) здійснення на відповідній території управління об'єктами, що перебувають у державній власності та передані до сфери її управління, сприяє створенню на цих об'єктах систем управління якістю, систем екологічного управління, інших систем управління відповідно до національних або міжнародних стандартів, приймає

рішення про створення, реорганізацію та ліквідацію підприємств, установ і організацій, що належать до сфери її управління, а також здійснює делеговані відповідною радою функції управління майном, що перебуває у спільній власності територіальних громад;

2) здійснення управління майном інших суб'єктів права власності в разі передачі його в установленому порядку;

3) внесення пропозицій власникам майна підприємств, установ і організацій, що має важливе значення для забезпечення державних потреб, щодо його відчуження у власність держави;

4) внесення пропозицій до проектів програм приватизації державного майна, організація їх виконання;

5) забезпечення реалізації державної політики сприяння розвитку малого бізнесу, подання допомоги підприємцям, які займаються розробкою та впровадженням інноваційних проектів, виробництвом товарів народного споживання, будівельних матеріалів, наданням побутових, комунальних та інших послуг населенню, підготовкою кадрів;

6) участь у здійсненні державної регуляторної політики в межах та у спосіб, встановлені Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності»;

7) здійснення у встановленому порядку державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців (крім обласних державних адміністрацій)<sup>116</sup>.

Відповідно до ст. 26 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні»<sup>117</sup> до виключної компетенції сільських, селищних, міських рад належать такі повноваження у сфері підприємництва:

– затвердження програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць, цільових програм з інших питань місцевого самоврядування;

– затвердження місцевого бюджету, внесення змін до нього, затвердження звіту про виконання відповідного бюджету;

– встановлення місцевих податків і зборів відповідно до Податкового кодексу України;

<sup>116</sup> Про місцеві державні адміністрації: Закон України від 09.04.1999 № 586-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/586-14>

<sup>117</sup> Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>

– прийняття рішень щодо надання відповідно до чинного законодавства пільг по місцевих податках і зборах, а також земельному податку;

– встановлення для підприємств, установ та організацій, що належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, розміру частки прибутку, яка підлягає зарахуванню до місцевого бюджету;

– прийняття рішень щодо відчуження відповідно до закону комунального майна; затвердження місцевих програм приватизації, а також переліку об'єктів комунальної власності, які не підлягають приватизації; визначення доцільності, порядку та умов приватизації об'єктів права комунальної власності; вирішення питань про придбання в установленому законом порядку приватизованого майна, про включення до об'єктів комунальної власності майна, відчуженого у процесі приватизації, договір купівлі-продажу якого в установленому порядку розірвано або визнано недійсним, про надання у концесію об'єктів права комунальної власності, про створення, ліквідацію, реорганізацію та перепрофілювання підприємств, установ та організацій комунальної власності відповідної територіальної громади;

– вирішення відповідно до законодавства питань про створення підприємствами комунальної власності спільних підприємств, у тому числі з іноземними інвестиціями;

– прийняття рішень щодо надання згоди на організацію співробітництва територіальних громад, суб'єктом якого є територіальна громада села, селища, міста, у формах, визначених статтею 4 Закону України «Про співробітництво територіальних громад»<sup>118</sup>, щодо схвалення проекту договору про співробітництво та інших рішень, пов'язаних із здійсненням відповідно до зазначеного Закону співробітництва територіальних громад;

– вирішення відповідно до закону питань регулювання земельних відносин;

– затвердження ставок земельного податку відповідно до Податкового кодексу України<sup>119</sup>;

<sup>118</sup> Про співробітництво територіальних громад: Закон України від 17.06.2014 № 1508-VII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>

<sup>119</sup> Податковий кодекс України: Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: [zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17)

– вирішення відповідно до закону питань про надання дозволу на спеціальне використання природних ресурсів місцевого значення, а також про скасування такого дозволу;

– прийняття рішень про організацію територій і об'єктів природно-заповідного фонду місцевого значення та інших територій, що підлягають особливій охороні; внесення пропозицій до відповідних державних органів щодо оголошення природних та інших об'єктів, що мають екологічну, історичну, культурну або наукову цінність, пам'ятками природи, історії або культури, які охороняються законом, прийняття рішень про оголошення в місцях масового розмноження та вирощування потомства дикими тваринами «сезону тиші» з обмеженням господарської діяльності та добуванням об'єктів тваринного світу;

– надання відповідно до законодавства згоди на розміщення на території села, селища, міста нових об'єктів, у тому числі місць чи об'єктів для розміщення відходів, сфера екологічного впливу діяльності яких згідно з діючими нормативами включає відповідну територію;

– затвердження в установленому порядку місцевих містобудівних програм, генеральних планів забудови відповідних населених пунктів, іншої містобудівної документації;

– встановлення відповідно до законодавства правил з питань благоустрою території населеного пункту, забезпечення в ньому чистоти і порядку, торгівлі на ринках, додержання тиші в громадських місцях, за порушення яких передбачено адміністративну відповідальність;

– прийняття рішень, пов'язаних зі створенням спеціальних вільних та інших зон, змінами в статусі цих зон, внесення до відповідних органів пропозицій з цих питань; надання згоди на створення таких зон за ініціативою Президента України або Кабінету Міністрів України;

– надання згоди на передачу об'єктів з державної у комунальну власність та прийняття рішень щодо цього, а також щодо придбання об'єктів державної власності;

– вирішення питань у сфері поводження з небезпечними відходами відповідно до законодавства;

– визначення на конкурсних засадах юридичних осіб, які здійснюють у межах певної території збирання та перевезення побутових відходів спеціально обладнаними для цього транспортними засобами;

– встановлення плати за доступ до об'єкта будівництва, транспорту, енергетики, кабельної каналізації електрозв'язку, будинкової розподільної мережі комунальної власності відповідно до Закону України «Про доступ до об'єктів будівництва, транспорту, електроенергетики з метою розвитку телекомунікаційних мереж»<sup>120</sup>.

Зі свого боку, основні повноваження виконавчих органів сільських, селищних, міських рад у сфері підприємництва стосуються забезпечення соціально-економічного і культурного розвитку території<sup>121</sup>. Так, до власних (самоврядних) повноважень належать:

– підготовка програм соціально-економічного та культурного розвитку сіл, селищ, міст, цільових програм з інших питань самоврядування, подання їх на затвердження ради, організація їх виконання; подання раді звітів про хід і результати виконання цих програм;

– забезпечення збалансованого економічного та соціального розвитку відповідної території, ефективного використання природних, трудових і фінансових ресурсів;

– забезпечення складання балансів фінансових, трудових ресурсів, грошових доходів і видатків, необхідних для управління соціально-економічним і культурним розвитком відповідної території, а також визначення потреби в місцевих будівельних матеріалах, паливі;

– розгляд проектів планів підприємств і організацій, які належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, внесення до них зауважень і пропозицій, здійснення контролю за їх виконанням;

– попередній розгляд планів використання природних ресурсів місцевого значення на відповідній території, пропозицій щодо розміщення, спеціалізації та розвитку підприємств і організацій

<sup>120</sup> Про доступ до об'єктів будівництва, транспорту, електроенергетики з метою розвитку телекомунікаційних мереж: Закон України від 07.02.2017 № 1834-VIII.URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1834-19>

<sup>121</sup> Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР.URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>

незалежно від форм власності, внесення у разі потреби до відповідних органів виконавчої влади пропозицій з цих питань;

- подання до районних, обласних рад необхідних показників та внесення пропозицій до програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідно районів і областей, а також до планів підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності, розташованих на відповідній території, з питань, пов'язаних із соціально-економічним та культурним розвитком території, задоволенням потреб населення;

- залучення на договірних засадах підприємств, установ та організацій, незалежно від форм власності до участі в комплексному соціально-економічному розвитку сіл, селищ, міст, координація цієї роботи на відповідній території;

- розміщення на договірних засадах замовлень на виробництво продукції, виконання робіт (послуг), необхідних для територіальної громади, на підприємствах, в установах та організаціях.

До делегованих повноважень виконавчих органів сільських, селищних, міських рад належить:

- участь у здійсненні державної регуляторної політики в межах та у спосіб, встановлених Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності»<sup>122</sup>;

- розгляд і узгодження планів підприємств, установ та організацій, що не належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, здійснення яких може викликати негативні соціальні, демографічні, екологічні та інші наслідки, підготовка до них висновків і внесення пропозицій до відповідних органів;

- організаційне забезпечення надання адміністративних послуг органів виконавчої влади через центри надання адміністративних послуг.

Розширення сфери підприємницької діяльності органами місцевого самоврядування вирішується, перш за все, через організацію діяльності спеціальних інституцій підтримки підприємництва. Приклад схеми організаційного забезпечення підтримки бізнесу в територіальній громаді наведено на рис. 2.13.

---

<sup>122</sup> Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 11.09.2003 № 1160-IV.URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>

Ключовими елементами середовища підтримки та розвитку підприємництва є:

- ефективне й постійне партнерство (співпраця) місцевої влади та бізнесу;
- прості й сприятливі для бізнесу законодавчі та регуляторні акти;
- заохочення підтримки бізнесу з боку всіх секторів громади;
- забезпечення навчальних можливостей для підприємців і громадян, які хотіли б відкрити свій бізнес;
- доступність кредитування для підприємств, включаючи мікро-, малі та середні підприємства;
- зручність і доступність місцевої інфраструктури (комунальні послуги, дороги, приміщення для бізнесу тощо).

Як показує досвід, органи місцевого самоврядування можуть застосовувати різні підходи до створення більш сприятливого ділового клімату, включаючи:

- підтримку діяльності існуючих малих і середніх підприємств;
- сприяння створенню нових підприємств;
- забезпечення сприятливого інвестиційного клімату для місцевого бізнесу;
- залучення зовнішніх інвестицій (вітчизняних і закордонних);
- інвестування в інфраструктуру (дороги, комунальні служби, нерухомість, розвиток освіти й підготовки робочої сили тощо);
- підтримка створення і зростання окремих кластерів бізнесу;
- визначення окремих частин території як пріоритетних для забезпечення регенерації чи зростання.

У сучасних умовах розвитку об'єднаних територіальних громад наголос повинен робитися на створенні такого сприятливого для бізнесу середовища, в якому існуючі й новостворені підприємства можуть динамічно зростати і лідером якого є приватний підприємець. На підтвердження актуальності цієї тези підкреслимо, що в Європейській хартії малих підприємств, ратифікованій Україною<sup>123</sup>, визнано, що основою економіки країни та її окремих територій є малі підприємства. Саме вони виступають ключовим джерелом робочих

---

<sup>123</sup> Європейська хартія малих підприємств: Хартія, Міжнародний документ від 19.06.2000.URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994\\_860](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_860)



Рис. 2.13. Організаційна структура забезпечення підтримки бізнесу на місцевому рівні\*

\* – складено автором

місць і сприятливим підґрунтям для розвитку та реалізації бізнесових ідей та ініціатив. У хартії визнається, що ефективність малого підприємництва можна підвищити за рахунок:

– зміцнення духу інновації та підприємництва, що надасть бізнесові можливість упевнено вирішувати майбутні проблеми;

- створення дієвої регуляторної, фіскальної та адміністративної структури, яка сприяла б підприємницькій діяльності й поліпшенню статусу підприємців;
- забезпечення доступу до ринків на основі найменш обтяжливих вимог, які відповідають основним завданням державної політики;
- сприяння доступові до найбільш сучасних та прогресивних наукових досліджень і технологій;
- поліпшення доступу до фінансового забезпечення протягом усього життєвого циклу розвитку підприємства;
- сприяння та підтримці малого бізнесу, а також розуміння його потреб та інтересів<sup>124</sup>.

Досвід Центральної Європи довів, що громади, які занадто покладаються на одного великого роботодавця або одну галузь, піддають себе економічному ризику. Збалансована й здорова економіка, спрямована на забезпечення сталого розвитку територіальної громади, повинна включати низку різноманітних малих і середніх підприємств, включаючи торговельні, комерційні, підприємства сфери послуг для задоволення потреб громадян і диверсифікації економіки. Стабільний розвиток місцевої економіки в перспективі забезпечується створенням і розвитком різних, гнучких і зростаючих організацій.

Саме малий бізнес стає одним з провідних інструментів розвитку ринкової економіки на рівні базових адміністративно-територіальних одиниць і значною мірою впливає на темпи їхнього економічного розвитку, структуру внутрішнього валового продукту, структурну перебудову економіки, характеризується швидкою окупністю витрат тощо. Мале підприємництво відіграє важливу роль у насиченні ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізації інновацій, створенні додаткових робочих місць. Воно, як правило, має високу мобільність, раціональні форми управління, формує новий соціальний прошарок підприємців-власників, сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції<sup>125</sup>.

<sup>124</sup> Європейська хартія малих підприємств: Хартія, Міжнародний документ від 19.06.2000. URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994\\_860](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_860)

<sup>125</sup> Терещенко Т. В. Сприяння органів місцевого самоврядування у розвитку підприємництва // Основи місцевого самоврядування: науково-практичний посібник / авт. кол. за ред. В. М. Олуйка. Хмельницький: ЦППК, 2008. С. 412.

Місцеві органи розробляють пропозиції з удосконалення законодавства у сфері підтримки малого підприємництва; організують розробку та реалізацію різних місцевих програм з підтримки малого підприємництва; координують діяльність спеціалізованих організацій, які здійснюють підтримку малого підприємництва.

Ефективний розвиток малого підприємництва вимагає реалізації низки заходів на загальнодержавному рівні, а саме: удосконалення спрощеної системи оподаткування та звітності суб'єктів малого підприємництва, упорядкування процедури перевірок суб'єктів підприємницької діяльності, визначення й реалізації засад державної політики з видачі документів дозвільного характеру відповідно до європейських принципів, покращення умов мікрокредитування малого бізнесу тощо.

Місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування необхідно зосередити увагу на реалізації системи заходів регіональної та місцевої політики сприяння розвитку підприємництва, серед яких:

1) у сфері регуляторної політики та вдосконалення нормативної бази:

- розроблення та прийняття регуляторних актів, спрямованих на покращення підприємницького середовища на відповідних територіях;

- обрахування економічного ефекту від впровадження нормативних актів;

- перегляд діючих нормативних актів щодо їх відповідності вимогам ринкової економіки та створення конкурентного середовища;

- залучення неурядових, громадських організацій та підприємців до оцінки ефективності дії та аналізу наслідків впровадження регуляторних актів та нормативно-правових актів з питань підприємництва;

2) у сфері фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва:

- розроблення та реалізація цільових програм фінансової підтримки пріоритетних для регіону бізнес-проектів;

- розвиток мережі регіональних фондів підтримки підприємництва, кредитних спілок;



Рис. 2.14. Схема функціонування системи підтримки малого підприємництва в громаді\*

\* – складено автором

- залучення коштів іноземних кредитних ліній і міжнародної технічної допомоги для підтримки розвитку малого підприємництва;
- створення механізму залучення інвестицій у мале підприємництво;

3) у сфері сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва:

- сприяння передачі, в тому числі на пільгових умовах, в оренду або у власність суб'єктам малого підприємництва не використовуваних, вільних виробничих площ, окремих приміщень підприємств, обладнання та іншого майна цих підприємств, яке відокремлюється в процесі приватизації та реструктуризації. Створення банків даних відповідної інформації для забезпечення нею малих підприємств на постійній основі;

- створення інформаційної бази даних з питань законодавства, наявності потенційних клієнтів, конкурентного середовища, науково-технічних розробок тощо;

- запровадження освітніх програм для підприємців та широких верств населення;

- проведення семінарів, конференцій, круглих столів з проблем реалізації державної регуляторної політики та політики розвитку підприємництва;

- започаткування програм формування позитивного іміджу малого підприємця та підтримки проектів у сфері малого підприємництва;

- сприяння організації та проведенню виставок, ярмарків продукції, виробленої суб'єктами малого підприємництва;

- підготовка та реалізація міждержавних програм співробітництва на двосторонній основі в галузі сприяння розвитку малого підприємництва.

Важливими напрямками діяльності місцевих органів влади із розвитку малого підприємництва є також:

- алучення суб'єктів малого підприємництва до виконання регіональних замовлень;

- сприяння розвитку самозайнятості населення, відродженню народних промислів, розвитку підприємництва у сфері зеленого туризму;

- пільгове кредитування і селективне гарантування кредитів;

- забезпечення на пільгових умовах спільного з підвідомчими організаціями державного та комунального сектора проведення НДДКР;

- участь у засновництві з організації нових підприємств;
- сприяння створенню в регіонах територіально-виробничих систем (кластерів) та надання необхідної організаційно-методичної допомоги;
- юридичний та економічний пільговий консалтинг;
- сприяння і координація діяльності союзів і асоціацій підприємців;
- реалізація проектів залучення до малого підприємництва малозахищених верств населення тощо.

Взаємодія місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з підприємцями повинна забезпечуватися шляхом сприяння формуванню громадських колегій і координаційних рад з питань розвитку малого підприємництва та залучення до участі у формуванні і реалізації державної політики регіональних та галузевих об'єднань підприємців.

Основним засобом регулювання та підтримки розвитку підприємництва органами місцевого самоврядування є розробка спеціальних регіональних (місцевих) програм підтримки малого і середнього підприємництва, які враховують специфіку місцевих умов, формуються як складові програм економічного і соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць і спрямовані на визначення пріоритетів, засобів ресурсного забезпечення, а також організаційно-економічних механізмів реалізації місцевої політики підтримки підприємництва.

Спираючись на підприємницькі структури, за активної взаємодії з громадськими організаціями та інституціями ринкової інфраструктури, органи місцевого самоврядування можуть реалізовувати регіональні інвестиційні проекти та програми, вирішувати першочергові проблеми розвитку територіальної громади, забезпечувати їх потреби, а також створювати умови для формування сприятливого підприємницького клімату.

Для реалізації програм розвитку та підтримки підприємництва, особливо малого та середнього бізнесу, органи місцевого самоврядування використовують систему заходів з подолання адміністративних бар'єрів розвитку підприємництва, інформаційного забезпечення управління бізнесом, матеріально-фінансової

підтримки підприємництва, розвитку інфраструктури для малого бізнесу, просування продукції місцевих підприємств<sup>126</sup>.

Позитивні зміни у сфері малого підприємництва залежать від практичних дій, що здійснюються в кожній конкретній місцевості та регіоні. Від цього значущість місцевої ланки підтримки малого підприємництва підвищується. Саме від неї залежить, активно або пасивно відбуватиметься процес становлення малого підприємництва на відповідній території.

---

<sup>126</sup> Муніципальний менеджмент: навчальний посібник / під ред. А.Ф.Мельник. К.: Знання-Прес, 2003. 343с.

## РОЗДІЛ 3

### УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМНИЦТВА В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

#### 3.1. Структурно-лінгвістична модель розроблення управлінських рішень в інвестиційній сфері

Усі економічні суб'єкти постійно конкурують між собою за інвестиційні ресурси. Отримують їх лише ті, хто має довіру з боку ринкових гравців. Саме вони надають ресурси для розвитку, забезпечують трансфер технологій, управлінських практик, організаційних моделей. Але стратегії та заходи, які використовують для отримання конкурентних переваг, – різні для підприємств, регіонів, галузевих об'єднань та країн.

Якщо держава потребує суттєвого притоку інвестицій, вона, як відомо, повинна створити сприятливий інвестиційний клімат, – умови, за яких спрощуються бюрократичні перепони, знижуються трансакційні витрати, надійно забезпечуються права власності, належним чином розвиваються трудові ресурси та створюється розгалужена інфраструктура тощо. Важливим моментом при цьому є урахування специфічних вимог інвесторів, які відрізняються залежно від масштабу вкладень та галузевої належності, адже стратегічні інвестори ставлять перед собою завдання, які можуть бути досягнуті лише у середньо- та довгостроковій перспективі, а ті, інвестиційна ініціатива яких спричинена поточною кон'юнктурою (ми називаємо їх тактичними), орієнтовані на короткостроковий результат.

Для вироблення відповідних управлінських рішень та реалізації цілеспрямованої інвестиційної політики необхідно, по-перше, здійснити якісну діагностику інвестиційної привабливості; по-друге, провести глибокий фаховий аналіз з метою виявлення проблем і перешкод на шляху залучення інвестицій; по-третє, побудувати максимально точний прогноз розвитку з урахуванням різних чинників впливу (як із зовнішнього, так і внутрішнього середовища) та варіанти реагування на можливі деструктивні зміни.

Отже, оцінювання інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності), дезагрегація відповідних оцінок з метою виявлення сильних та слабких сторін, а також процедура вироблення управлінських рішень в інвестиційній сфері, є актуальним науковим і практичним завданням, реалізація якого дозволить вдосконалити державну інвестиційну політику, цілеспрямовано підтримувати секторальні пріоритети, обирати ефективні інструменти заохочення інвестицій.

Прийняття економічних рішень досліджується зазвичай з позицій нормативної і поведінкової теорій. Перша розглядає процес раціонального вибору управлінських завдань в складних ситуаціях. Причому він цілком може бути деталізований й «операціалізований» з метою знаходження оптимальних рішень. Для цього використовуються різні математичні моделі та інші раціонально-логічні засоби. Інший підхід розглядає процес прийняття рішень як форму специфічної взаємодії людей, яку неможливо пояснити й описати суто раціональними кількісними методами. Насамперед, це пов'язано з особливостями людської поведінки, яка може мотивуватися різного роду афектами та ірраціональними причинами. Прихильники цього підходу вважають, що мета, яку люди ставлять перед собою, занадто складна, щоб можна було звести її до кількісно оцінюваних показників, а можливих альтернатив вирішення проблеми значно більше ніж ті, що відомі суб'єкту або ті, які можна проаналізувати.

Управлінське рішення за своєю суттю є розробленим, прийнятим і формально зафіксованим проектом соціальних змін, актом здійснення управлінського впливу, засобом вираження і способом регулювання суспільних відносин у конкретно-історичних умовах та соціальному середовищі<sup>127</sup>.

Можна виокремити декілька напрямів досліджень у галузі теорії прийняття рішень: соціально-політичний, організаційно-технологічний, психологічний (табл. 3.1).

---

<sup>127</sup> Козбаненко В. А. Государственное управление. М. : "Статус", 2002. 366 с.

Таблиця 3.1.

**Основні напрями досліджень у галузі теорії прийняття рішень\***

Напрямок	Предмет дослідження
Соціально-політичний	Соціальна, суспільно-політична сутність рішень щодо різних соціальних і професійних груп людей і держав
Організаційно-технологічний	Методи і технологія підготовки та прийняття рішень. До цього напрямку належать дослідження з математичних методів аналізу і вибору рішень та оцінки ефективності рішень
Психологічний	Розумова діяльність людини, роль мотивів його поведінки, емоцій і волі в процесі прийняття рішень

\* – складено авторами

У роботах з питань прийняття рішень<sup>128</sup> можна виділити три концептуальні підходи: концепція математичного вибору рішень (нормативний підхід), якісно-предметна концепція (дескриптивний підхід) та комплексна концепція управлінських рішень.

Визначають три основні функції управлінського рішення: управління внутрішніми процесами, управління взаємодією із зовнішнім середовищем, управління організацією в цілому.

Поєднання цих функцій здійснюється відповідно до загальних функцій менеджменту; функціональних підрозділів; процесів прийняття та реалізації управлінських рішень; визначення та вирішення проблем; ініціатив, дій з вирішення проблем.

З урахуванням класифікацій управлінських рішень, які запропоновані у відомих працях з цього питання, зробимо певні узагальнення (табл. 3.2).

Таблиця 3.2.

**Класифікація управлінських рішень\***

Ознаки класифікації	Види управлінських рішень
1	2
За змістом	технічні, економічні, соціальні
За функціональним змістом	організаційні, регулюючі, координуючі, контролюючі

<sup>128</sup> Мойсеєнко І.П. Інвестування : навчальний посібник К. : Знання, 2006. 490 с. ; Орлов А. И. Теория принятия решений . М. : Экзамен, 2005. 656 с. ; Приймак В. М. Прийняття управлінських рішень К. : Вид-во «Атіка», 2008.240 с. ; Технологія прийняття управлінських рішень: навчальний посібник / [Уклад. В.Д.Бакуменко] К. : Вид-во НАДУ, 2007. 20 с. ; Титова Н.Л. Разработка управленческих решений : курс лекцій. М., 2004.86 с.

1	2
За прогнозною ефективністю	ординарні, синергетичні, асинергетичні
За часом дії	стратегічні, тактичні, перспективні, поточні, оперативні, стабілізаційні
За ступенем обов'язковості виконання	директивні, рекомендаційні, орієнтуючі
За технологією прийняття	запрограмовані, незапрограмовані
За кількістю варіантів	безальтернативні, бінарні, багатоваріантні, інноваційні
За способом обґрунтування	інтуїтивні, адаптивні
За характером роботи та кількістю учасників	одноосібні, колегіальні (які, у свою чергу, поділяються на консультативні, спільні, парламентські)
За терміном реалізації	безперервно діючі, строкові, повторні, разові
За причиною виникнення	ситуаційні, за розпорядженням, програмні, ініціативні, сезонні
За глибиною впливу	однорівневі, багаторівневі
За характером прийняття	урівноважені, імпульсивні, інертні, ризикові, обережні
За формою	усні, письмові, кодовані
За методом обробки інформації	алгоритмічні, евристичні
За числом критеріїв	однокритеріальні, багатокритеріальні
За масштабом об'єкта	глобальні, локальні
За колом проблем	комплексні, часткові (тематичні)
За методом обґрунтування	формалізовані, неформалізовані
За умовами прийняття	приймаються у визначених умовах, в умовах ризику, в умовах невизначеності
За станом свідомості особи чи осіб, які приймають рішення	свідомі, малосвідомі, несвідомі, афектні

\* – складено авторами

Розрізняють такі види підходів до прийняття рішень<sup>129</sup>:

– централізований підхід на протидію децентралізованому, в рамках якого переважна кількість рішень приймається головним управлінням, тоді як децентралізований заохочує менеджерів передавати відповідальність щодо прийняття рішень на найнижчий управлінський рівень;

<sup>129</sup> Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений : учебное пособие. К.: МАУП, 2004. 256 с.

– груповий підхід на противагу індивідуальному, згідно з яким до моменту прийняття рішень відповідальний менеджер разом з іншими уповноваженими службовцями працюють разом над однією проблемою, тоді як індивідуальний підхід передбачає прийняття рішень одноосібно менеджером. Індивідуальний підхід має більшу перевагу тоді, коли часу на ухвалення рішення мало чи підготовка групового рішення об'єктивно неможлива. З іншого боку, групове ухвалення рішення краще тоді, коли в менеджера є досить часу і засобів для прийняття рішення та його здійснення. Важлива перевага групового підходу полягає в тому, що він дає особі, яка приймає рішення, шанс зібрати більше інформації щодо альтернативних варіантів;

– система участі на противагу неучасті, коли менеджер опитує людей, що будуть задіяні у прийнятті рішення. Успіх системи участі залежить від природи проблеми. Система участі пов'язана із груповим підходом, – вона припускає залучення більше однієї людини до процесу прийняття рішення. Але це не тотожні речі: у груповому підході група працює та приймає рішення разом, тоді як у системі участі менеджер залишає за собою право сказати останнє слово. Він лише запитує думку інших, але їм необов'язково збиратися разом та обговорювати проблему колективно. Система участі може бути розглянута як процес консультацій; особа, яка приймає рішення, збирає інформацію та пропозиції, але вона, скоріше за все, не буде залучати будь-кого безпосередньо до процесу прийняття рішення;

– демократичний підхід на противагу дорадчому, за якого рішення приймаються за підтримки більшості. Цей підхід нечасто використовується, оскільки здатен призводити до розколу на «переможців» і «переможених». Крім того, демократичний підхід конфліктує з ієрархічною побудовою більшості організацій. Альтернативою йому є дорадчий підхід, що залучає багато людей до прийняття рішень і націлений на пошук компромісів. У центрі уваги – з'ясування точок зору якомога більшої кількості експертів, що мають відношення до певного рішення, з яких потім формується загальна думка.

В управлінській практиці розрізняють оптимальні, ефективні та результативні рішення. Під оптимальністю управлінського рішення

мається на увазі властивість його бути найкращим відповідно до визначеного критерію (одного або їх набору/системи). Ефективним є рішення, що приводить до потрібних результатів з найменшими витратами або найбільшою вигодою. Результативним вважається рішення, реалізація якого призводить до очікуваних результатів. Разом із тим можна розробити оптимальне управлінське рішення, ефективно його реалізувати, але не отримати очікуваних результатів у повному обсязі. Тому слід уточнити ще один момент: результативним рішенням слід вважати таке, яке сприяє досягненню навіть не мети системи управління, а мети організації (фірми, країни), якій повинна відповідати система управління<sup>130</sup>.

Ефективність, як відомо, є оціночним критерієм діяльності в будь-якій сфері, включаючи управління. Тому забезпечення високої ефективності управління є складовою загальної проблеми підвищення економічної ефективності. Визначають її на основі загальних методологічних принципів, прийнятих в економіці, а саме:

- розраховують синтетичні показники ефективності управління (коефіцієнт оперативності, надійності тощо);
- фактичні дані порівнюють з нормативними, плановими або з показниками за попередні роки (нормативи чисельності апарату управління, продуктивність, економічність управління тощо);
- застосовують якісну оцінку ефективності за допомогою експертів;
- застосовують емпіричні формули для розрахунку показників, що характеризують ефективність управління<sup>131</sup>.

З відомих методів оцінювання економічної ефективності управлінських рішень найчастіше використовуються такі:

- оцінка ефективності управлінського рішення щодо економії витрат на розробку і впровадження;
- оцінка ефективності управлінського рішення щодо ступеню досягнення кінцевих результатів;
- непряме зіставлення ефективності різних варіантів управлінського рішення;

<sup>130</sup> Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений : учебное пособие. К.: МАУП, 2004. 256 с.

<sup>131</sup> Осовська Г.В. Основи менеджменту : навчальний посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. К.: "Кондор", 2006. - 664 с.

- оцінка ефективності управлінського рішення за результатами зміни економічних показників об'єкта управління.

Для того, щоб управлінське рішення було ефективним і забезпечувало досягнення мети організації, воно повинно задовольняти сукупності певних вимог. Узагальнення різних підходів<sup>132</sup> дозволяє нам сформулювати такі дев'ять позицій;

1. Рішення повинно мати чітку цільову спрямованість – орієнтацію на досягнення окремої мети або системи завдань. Мета управління є провідним елементом в управлінській діяльності, прийнятті та реалізації рішень. Завдання управління – максимально наблизити результат реалізації рішення до поставленої мети.

2. Рішення повинно бути всебічно обґрунтованим, що відноситься до вибору конкретної альтернативи та окремих компонентів цієї альтернативи. Всебічна обґрунтованість управлінського рішення вимагає використання максимально повної і достовірної інформації про стан та шляхи розвитку організації і зовнішнього середовища, ступеня відповідності прийнятого рішення завданням розвитку. У реальних умовах особа, яка приймає рішення, завжди стоїть перед необхідністю його розробки та прийняття в умовах обмеженості інформації, оскільки не завжди можна мати доступ до даних, які повністю, коректно й адекватно відображають реальний стан речей.

3. Рішення повинно бути адресним: чітко орієнтованим на конкретний керований об'єкт і конкретних виконавців, урахувати їх можливості, кваліфікацію, компетентність.

4. Рішення повинно бути узгодженим з іншими раніше прийнятими рішеннями. Необхідність постійного коригування або адаптації низки рішень свідчить про недостатню якість керівництва, відсутність стратегій управління, слабкість опрацювання цільових функцій та незадовільну забезпеченість управлінських рішень.

5. Рішення повинно бути правомочним, тобто відповідати правам і повноваженням, наданим певному органу або особі. Ця вимога передбачає збалансованість прав і відповідальності всіх рівнів та органів управління. Порушення цієї вимоги до управлінських рішень істотно впливає на ефективність їх реалізації.

<sup>132</sup> Прохоров Ю.К. Управленческие решения : учебное пособие / Ю.К. Прохоров, В.В. Фролов. 2-е изд., испр. и доп. – СПб : СПбГУ ИТМО, 2011. 138 с. ; Разработка управленческих решений / Учитель Ю.Г. и др. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юнити-Дана, 2007. 383 с.

6. Рішення повинно бути ефективним, що означає порівняно меншу за очікуваний ефект (який полягає у досягненні необхідного результату) потребу в ресурсному забезпеченні як під час вироблення управлінського рішення, так і при його реалізації.

7. Рішення повинно бути своєчасним, тобто воно повинно прийматись не раніше, але і не пізніше моменту, коли такий вплив дійсно необхідний. Передчасне рішення потрапляє на непідготовлений ґрунт – організаційно, психологічно, матеріально тощо. У цьому випадку ефект може бути незначним або навіть протилежним очікуваному. Запізніле рішення буде неефективним або навіть матиме руйнівну дію, що дискредитуватиме органи управління.

8. Рішення повинно бути компромісним. Як правило, управлінське рішення, особливо складне, неоднозначне, тягне за собою негативні наслідки. Крім того, досягти «ідеальних» результатів практично ніколи не вдається. Отже, управлінські рішення повинні ґрунтуватись на взаємних поступках і збалансуванні позитивних і негативних результатів.

9. Рішення повинно бути повним, стислим, чітким. Повнота означає необхідний набір усіх компонентів, що охоплюють усі сторони впливу рішення на керований об'єкт: мета; засоби та ресурси, що використовуються для досягнення цілей; план дій по досягненню мети; терміни досягнення мети; виконавці, організація виконання робіт й управління ними на усіх стадіях та етапах реалізації. Управлінські рішення не повинні містити зайві, другорядні деталі, які не належать до суті справи. Чіткість управлінських рішень виключає неоднозначність трактування, невизначеність повноважень виконавців, їх прав та відповідальності.

Важливою характеристикою управлінського рішення є гнучкість. Управлінська гнучкість – право менеджменту коригувати майбутні дії у відповідь на зміну ринкових умов, реакцію конкурентів або результати, отримані в ході попередніх етапів реалізації проекту. Концепція управлінської гнучкості тісно пов'язана з поняттями опціону та опціонного мислення.

Види управлінської гнучкості можна систематизувати таким чином<sup>133</sup>:

<sup>133</sup> Івашковська І., Пирогов Н. Управленческая гибкость: взгляд финансиста. // Управление компанией. №6. 2006. С. 18-24.

- можливість розширення або скорочення масштабів виробництва;

- можливість відмови від реалізації певного етапу або ліквідацію всього проекту;

- можливість відтермінування, необхідність у якому виникає, коли прийняття рішення потрібно відкласти до настання критично важливої ситуації або появи додаткової інформації.

У сучасному фінансовому аналізі для кількісної оцінки управлінської гнучкості використовується метод реальних опціонів<sup>134</sup>. Можливість кількісної оцінки управлінської гнучкості дозволяє менеджменту приймати якісно нові рішення в умовах високої невизначеності.

Слід зазначити, що під якістю управлінського рішення прийнято розуміти сукупність характеристик, які в комплексі задовольняють конкретних споживачів та забезпечують реалістичність виконання задля досягнення поставленої мети.

До основних параметрів якості управлінських рішень належать:

- ступінь ентропії проблеми, тобто рівень хаосу або невизначеності;

- рівень ризику вкладення інвестицій або використання будь-яких інших ресурсів;

- ймовірність реалізації рішення з точки зору якості, витрат і строків;

- ступінь відповідності теоретичної моделі фактичним даним, на підставі яких вона була побудована.

Під час розробки та прийняття управлінського рішення важливо створити умови забезпечення його високої якості та ефективності, що передбачає:

- використання наукових підходів;

- урахування економічних законів;

- застосування методів функціонально-вартісного аналізу, прогнозування, моделювання та економічного обґрунтування управлінських рішень;

- структурування проблеми й побудову дерева цілей;

- забезпечення багатоваріантності рішень;

---

<sup>134</sup> Там само.

- забезпечення порівнянності альтернативних варіантів управлінських рішень;
- правову обґрунтованість;
- створення дієвої системи мотивації до вироблення якісних та ефективних управлінських рішень та відповідальності за їх виконання;
- створення адекватного механізму реалізації управлінського рішення.

При оцінюванні якості управлінського рішення застосовують метод оцінки обраних ключових критеріїв за 10-ти бальною системою (10 – найвище значення, 0 – найнижче)<sup>135</sup>.

Наприклад, у якості критеріїв можна обрати: обґрунтованість (обираючи рішення з переліку можливих альтернатив, потрібно враховувати вплив усіх суттєвих факторів); можливість реалізації; своєчасність (повинно прийматись у той момент, коли його виконання особливо доцільно); гнучкість (можливість змінювати алгоритм прийняття рішення при зміні внутрішніх та зовнішніх умов); вигідність (отримання доходу, скорочення витрат тощо) (рис. 3.1).

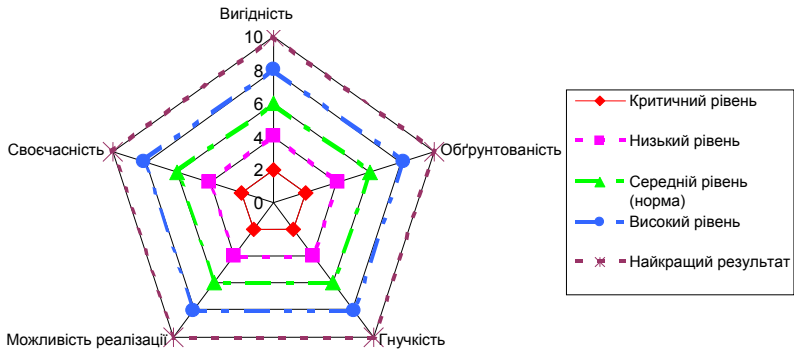


Рис. 3.1. Оцінка якості управлінського рішення\*

\* – складено авторами на основі: Поспеева Е. Технологии принятия управленческих решений : тренинг URL: <http://www.tbt-ua.com/pages/121/>

<sup>135</sup> Безрукова Т. Л., Тарсюн Н. С. Роль SWOT-анализа в оптимизации движения капитала // Проблемы функционирования, стабилизации и устойчивости развития предприятий лесопромышленного комплекса в новом столетии: сб. матер. Междунар. конф. Воронеж : ВГЛТА. 2004. С. 334-336.

На якість управлінських рішень впливають різноманітні внутрішні та зовнішні фактори (табл. 3.3).

**Таблиця 3.3.**

**Фактори, що впливають на якість управлінських рішень\***

Внутрішні	Зовнішні
Кваліфікація управлінського персоналу	Законодавче, політичне, соціально-економічне середовище
Технологія і методи управління	Нормативно-правове забезпечення
Культура управління	Обмеження щодо ресурсозабезпеченості процесу прийняття рішення (час, кількість експертів та ін.)
Стійкість системи управління	Організаційні форми виробництва й управління
Сприйнятливість системи управління до управлінських рішень	Система експертних оцінок рівня якості та ефективності управлінських рішень
Узгодженість керуючої і керованої систем (психологічний клімат, авторитет керівника, професійно-кваліфікаційний склад кадрів, стан виконавчої дисципліни та ін.)	Якість прогнозування як соціально-економічних процесів в цілому, так і розвитку виробничої системи

\* – складено авторами на основі: Прохоров Ю.К. Управленческие решения : учебное пособие / Ю.К. Прохоров, В.В. Фролов. 2-е изд., испр. и доп. СПб : СПбГУ ИТМО, 2011. 138 с.

Процес прийняття рішень реалізується у декілька етапів або фаз. Англійські вчені Т.Кунц і С.О’Доннел виділяють п’ять основних етапів: діагноз ситуації; виявлення факторів, що впливають на прийняття рішень; розроблення альтернативних варіантів; вибір кращої альтернативи; формування плану дій<sup>136</sup>. Російський вчений А.Венделін називає вісім фаз цього процесу: аналіз ситуації; виявлення проблем; поділ проблем за характером і терміновістю; визначення факторів, що впливають на прийняття рішень; вибір альтернатив; вибір варіанта дій, розробка плану; порівняння практичних результатів з теоретично знайденим рішенням і накопиченим досвідом<sup>137</sup>. Американець Я.Рельян наполягає на доцільності реалізації

<sup>136</sup> Кунц Г., С. О’Доннел Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций / в 2-х томах ; пер. с англ. Т.1. М. : Прогресс, 1981. 366 с.

<sup>137</sup> Венделин А.Г. Подготовка и принятие управленческого решения: методологический аспект. Москва : “Экономика”, 1977. 150 с/

дванадцяти етапів<sup>138</sup>. Узагальнюючи представлені в науковій літературі погляди на етапність процесу прийняття рішень<sup>139</sup>, можна виокремити три основних блоки: підготовка управлінського рішення (постановка завдань); розроблення управлінського рішення; прийняття рішення, реалізація, аналіз результату (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Основні етапи розробки управлінських рішень\*

\* – складено авторами на основі: Савченко В.Л. Прийняття управлінських рішень в державному управлінні. Донецьк : Центр, 2002. 20 с.

<sup>138</sup> Рейльян Я. Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений. Москва : Финансы и статистика, 1989. 205 с.

<sup>139</sup> Складено на основі: Прохоров Ю.К. Управленческие решения : учебное пособие / Ю.К. Прохоров, В.В. Фролов. 2-е изд., испр. и доп. СПб : СПбГУ ИТМО, 2011. 138 с.; Приймак В.М. Прийняття управлінських рішень К. : Вид-во «Атіка», 2008. 240 с.; Титова Н.Л. Разработка управленческих решений : курс лекций. М., 2004. 86 с.; Кунц Г., С. О’Доннел Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций / в 2-х томах ; пер. с англ. Т.1. М. : Прогресс, 1981. 366 с. ; Венделин А. Г. Подготовка и принятие управленческого решения: методологический аспект Москва : “Экономика”, 1977. – 150 с.; Рейльян Я.Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений / Я.Р. Рейльян. Москва : Финансы и статистика, 1989. 205 с.; Савченко В.Л. Прийняття управлінських рішень в державному управлінні. Донецьк : Центр, 2002. 20 с.; Смирнов Э.А. Разработка управленческих решений : учебник для вузов. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001.; Сморгчов А.В. Разработка управленческих решений : учебное пособие. Ч.2. Типология УР. Брянск, 2011. 48 с.

Під час розроблення та прийняття управлінських рішень можуть використовуватись різні методи, а саме:

1) інтуїтивні, що виражають домінування невідрефлексованих, чуттєвих, гіпотетичних міркувань суб'єкта;

2) прецедентні, що орієнтує суб'єкта на механічне відтворення засобів і прийомів діяльності, механічне використання раніше задіяних у подібній або зовні схожій ситуації;

3) раціональні (наукові), які втілюють застосування норм «правильного» (що ідеалізовано інтерпретує дійсність) мислення для аналізу ситуації;

4) інкрементальні (передбачають незначні зміни ситуації, не зачіпають її системних і фундаментальних рис);

5) змішані, що базуються на загальнотеоретичних підходах соціального (політичного) аналізу в якості основи емпіричного дослідження конкретної проблемної ситуації;

6) експериментальні, які передбачають штучне моделювання проблемної ситуації<sup>140</sup>.

Також не можна залишити поза увагою три основні моделі прийняття рішень: класичну, поведінкову, ірраціональну (табл. 3.4).

Класична модель спирається на поняття *«раціональність»* у прийнятті рішень. Передбачається, що особа, яка приймає рішення, має чітку мету прийняття рішення; повну інформацію щодо ситуації прийняття рішення; повну інформацію щодо можливих альтернатив та їх наслідків; раціональну систему упорядкування переваг за ступенем їх важливості; орієнтацію на максимальний результат. Така модель передбачає, що умови прийняття рішення є достатньо визначеними.

Проте на практиці на процес прийняття рішень впливають численні обмежуючі та суб'єктивні фактори, сукупність яких урахує поведінкова модель. Згідно з нею особа, яка приймає рішення, не має повної інформації щодо ситуації прийняття рішення; не володіє повною інформацією стосовно усіх можливих альтернатив, а також не здатна передбачити їх наслідки.

---

<sup>140</sup> Лукичева Л.И. Классификация методов разработки и принятия управленческих решений : URL: [http://www.uapp.org/pub\\_career/6928.html](http://www.uapp.org/pub_career/6928.html).

Таблиця 3.4.

*Основні моделі прийняття управлінських рішень\**

Найменування моделі	Базові поняття	Основні характеристики	Сфери застосування
Класична модель	Раціональність	Особа, яка приймає рішення: - має чітку мету прийняття рішення; - має повну інформацію щодо ситуації прийняття рішення; - має повну інформацію щодо можливих альтернатив та їх наслідків; - має раціональну систему упорядкування переваг за ступенем їх важливості; - завжди має на меті максимізацію результату діяльності організації	Прийняття програмованих рішень. Достатність необхідної інформації
Поведінкова модель	Обмежена раціональність Досягнення задоволеності	Особа, яка приймає рішення: - не має повної інформації щодо ситуації прийняття рішення; - не має повної інформації щодо всіх можливих альтернатив; - не здатна (не схильна) передбачити наслідки можливих альтернатив	Обмеженість або відсутність інформації
Ірраціональна модель	Недетерміновані рішення	Рішення приймаються без дослідження альтернатив	Розв'язання принципово нових проблем, що важко розв'язуються. Ви рішення проблем в умовах дефіциту часу. Достатність влади для нав'язування свого рішення

\* – складено авторами на основі: Мойсеєнко І.П. Інвестування : навчальний посібник. К. : Знання, 2006. 490 с.

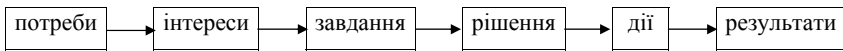
Враховуючи ці характеристики, Г. Саймон сформулював два ключові поняття поведінкової моделі:

- «обмеженої раціональності» (люди можуть лише намагатись прийняти раціональне рішення, але їх раціональність завжди буде обмеженою, оскільки теоретично завжди існує рішення, що є кращим за прийняте);

- «задоволення» (оскільки досягти «повної раціональності» неможливо, менеджери бажають аби їх «страх» щодо прийняття не найкращого рішення пересилив намагання досягти оптимального рішення<sup>141</sup>).

Ірраціональна модель найчастіше застосовується для вирішення принципово нових, незвичайних рішень, тобто тих, що важко піддаються врегулюванню; для вирішення проблем в умовах дефіциту часу; коли менеджер або група менеджерів мають достатньо влади для нав'язування свого рішення.

Важливим пунктом нашого дослідження є розуміння специфіки розроблення та реалізації управлінських рішень на макрорівні. Такому розумінню сприяє розгляд спрощеної ланцюгової моделі (рис. 3.3).



*Рис. 3.3. Ланцюгова модель механізму формування та реалізації державного управління\**

\* – складено авторами на основі: Савченко В.Л. Прийняття управлінських рішень в державному управлінні. Донецьк : Центр, 2002. 20 с.

Зміст першого етапу процесу прийняття державних рішень є близьким до завдань, що визначаються класичним менеджментом: необхідно сформувати базу даних, достатніх для виокремлення проблем, які потребують вирішення, визначити перелік найбільш важливих з них (сформувати так званий «порядок денний»), виділити і сформулювати найбільш значущі серед них, а також визначити критерії вимірювання та індикатори успіху.

Як правило, проблеми, вирішувані на державному рівні, є комплексними. Але сформулювати проблему для підготовки

<sup>141</sup> Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы. СПб. : Экономическая школа, 1995. С. 54 – 72.

управлінського рішення необхідно по можливості однозначно. Тому слід постійно укрупнювати бачення ситуації, що дозволить краще розуміти сутність протиріч, а також відчувати універсальний, загальнозначущий зміст проблеми, не зводячи її виключно до унікальних характеристик. Такий підхід дозволяє виявити загальносоціальні причини суспільних суперечностей, а отже, і намітити в майбутньому шляхи їх виправлення, уникаючи потрясінь і побічних наслідків.

У випадку, коли держава має намір зробити ті чи інші задалегідь визначені цілеспрямовані дії, одним з найбільш суттєвих питань, вирішення якого найістотнішим чином вплине на всі подальші події, є ідентифікація суб'єкта прийняття рішень. Результатом даного етапу є усвідомлення проблемної ситуації, визначення ієрархії її складових, розуміння їх важливості, першочерговості та суттєвості з точки зору загальнодержавних інтересів, а також чітке формулювання.

На другому етапі розглядаються наявні альтернативи, здійснюється моделювання процесу розвитку подій за кожним з варіантом та визначаються необхідні ресурси, оцінюється вплив зовнішніх і внутрішніх чинників. Необхідно обрати найкращу модель майбутніх дій на основі зіставлення її основних параметрів з параметрами інших моделей, сформулювати відповідні завдання та підзавдання, виявити основні прогнозовані й непрогнозовані (керовані або некеровані) чинники, здатні вплинути на динаміку подій як ззовні, так і всередині держави.

У державному управлінні явно простежуються два типи проблемних моментів, у зв'язку з якими приймаються рішення. По-перше, це стандартні завдання, які державні органи періодично вирішують. Тут, по суті, вже є відпрацьовані алгоритми, підкріплені минулим досвідом, відомими варіантами регулювання, зазвичай вживаними засобами тощо. Інший тип завдань – нестандартні, їх компоненти складно описати кількісно; фактори, що визначають їх динаміку, зазвичай нез'ясовані, зв'язки між змінними носять нестійкий характер, критерії успіху обраховуються погано тощо. Як правило, це – комплексні проблеми. Розроблення та прийняття управлінських рішень у цьому випадку вимагає творчих підходів,

руйнування існуючих стереотипів, аналіз раніше невідомих варіантів, а також інших дій, які впливають з умов невизначеності.

Найважливішим засобом вирішення будь-яких (особливо – нестандартних або неструктурованих) завдань, є застосування різноманітних методик, які допомагають виокремити цілі, визначити критерії успіху, встановити зв'язок між змінними, дати якісну та кількісну характеристику ситуації. Подібні методики за рахунок визначення елементів проблеми, про які існує достатня інформація, можуть зменшити складність проблеми, а також виключити з аналізу найбільш слабкі альтернативи й навіть рекомендувати варіанти дій, які можуть бути прийняті навіть за умови неповного задоволення інтересів суб'єкта управління.

Таким чином, державні органи повинні чітко диференціювати систему завдань, зробити її ієрархічною, пов'язуючи з нею розподіл усіх видів ресурсів, функцій та повноваження відповідальних органів управління, терміни виконання та інші компоненти програми дій.

Важливим критерієм правильності формулювання завдань є запобігання додаткових проблем і суперечностей, що впливають із прийнятого рішення, недопущення розростання конфліктів у суміжних сферах.

Методологічною основою вивчення процесу прийняття управлінських рішень є системний аналіз, який виходить з таких принципів:

- обов'язкове вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища;
- розгортання мети;
- багаторівневий спосіб висунення мети, аналіз взаємозв'язків між завданнями на всіх рівнях управління;
- альтернативність;
- ефективність;
- багатокритеріальний підхід до оцінювання альтернативних варіантів.

Ураховуючи вищевикладене, ми пропонуємо наступну схему розроблення управлінських рішень у інвестиційній сфері (рис. 3.4).

Слід зауважити, що раніше нами була розроблена методологія комплексної діагностики ситуації в інвестиційній сфері для окремих

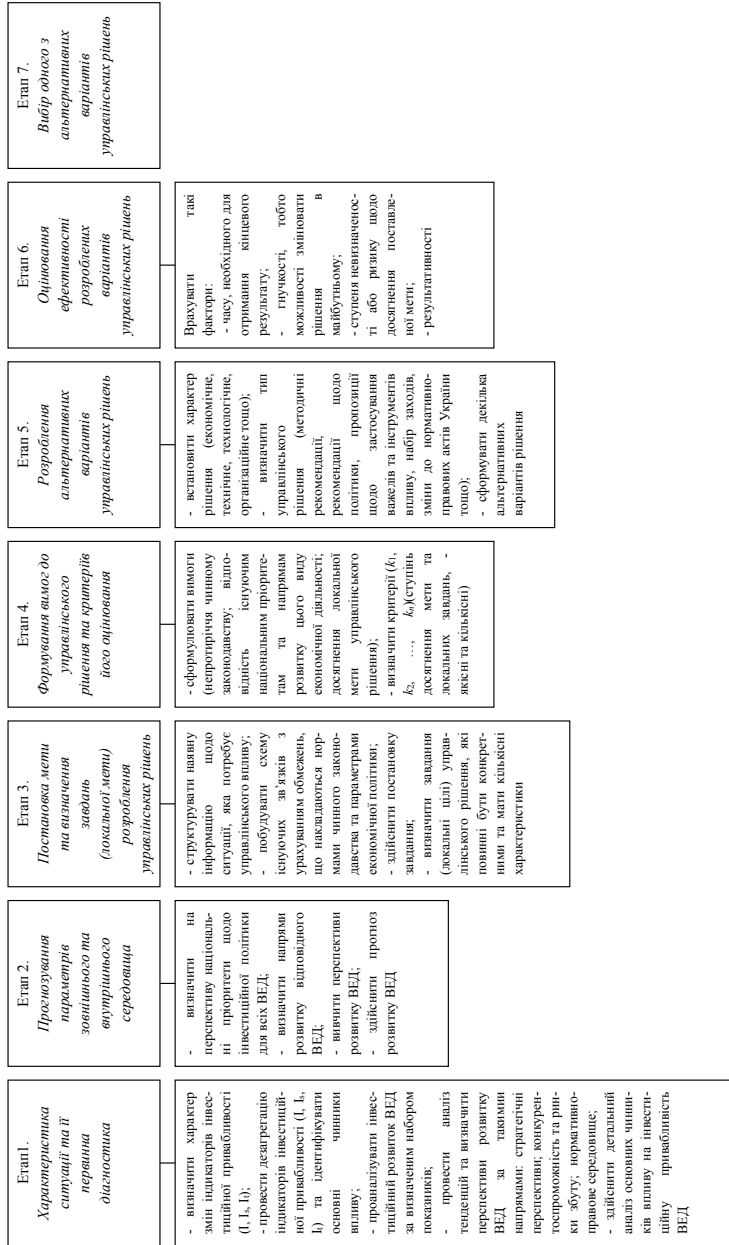


Рис. 3.4. Етапи розроблення управлінських рішень \*

\* — складено авторами

видів економічної діяльності (інтегральний індикатор інвестиційної привабливості та відповідні показники для стратегічних і тактичних інвесторів — I, Is, It)), а також визначені фактори, що впливають на інвестиційну привабливість<sup>142</sup>. Деталі цієї методології в силу обмеженості обсягу цієї публікації не можуть бути тут представлені розгорнуто. Але логіка попередніх досліджень та отриманих під час їх результатів тут належним чином представлена, що забезпечує наступність та цілісність пропонованих авторами наукових і практичних рішень.

Перший етап процедури розроблення управлінського рішення – характеристика ситуації на основі аналізу результатів оцінювання інвестиційної привабливості видів економічної діяльності (галузей) та її первинна діагностика, тобто визначення факторів впливу на інвестиційну привабливість об'єкта управління.

Кожен з наступних етапів розроблення управлінського рішення складається з низки операцій.

Другий етап – прогнозування параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища з урахуванням національних інтересів (зокрема – структурних та інвестиційних пріоритетів, завдань соціально-економічного розвитку), змін нормативно-правового поля, зовнішнього середовища та міжнародної кон'юнктури для окремих видів економічної діяльності (галузей) у цілому та для окремих чинників впливу на інвестиційну привабливість зазначеного ВЕД.

Перш за все, необхідно з'ясувати перспективи національних пріоритетів інвестиційної політики для всіх видів економічної діяльності на основі стратегічних та програмних урядових документів.

Далі щодо кожного виду економічної діяльності пропонується здійснювати:

- визначення напрямів розвитку ВЕД на основі стратегії, цільових програм, затверджених нормативно-правових актів;

<sup>142</sup> Розроблення методичних рекомендації щодо здійснення рейтингової оцінки інвестиційної привабливості галузей національної економіки : звіт про НДР (заклучний) : 09-10 / Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України ; кер. О.С. Чмир. 2010. 515 с. № ДР 0110U002824. ; Розроблення моделі формування управлінських рішень у галузі інвестиційної політики держави відповідно до визначених пріоритетів : звіт про НДР (заклучний) : 11-11 / Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України ; кер. О.С. Чмир. 2011. 462 с. № ДР 0111U003942. ; Методичні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості галузей (видів економічної діяльності) / О.С. Чмир, Т.К. Кваша // Науково-технічна інформація. К., 2016. №3-4. С.60-70.

- вивчення перспектив розвитку ВЕД на основі аналізу зовнішньоекономічних зв'язків та кон'юнктури (з використанням фахових економічних оглядів, прогнозів міжнародних організацій – МВФ, ОЕСР, ЄС, ЄБРР, ООН).

У разі з'ясування доцільності (актуальності) подальшого розроблення управлінського рішення необхідно здійснити прогноз розвитку, а саме:

- визначення основних економічних, науково-технічних тенденцій, що можуть вплинути на ринкові потреби та якість продукції цього ВЕД на основі аналітичних оглядів відповідних центральних органів виконавчої влади, галузевих асоціацій, союзів підприємців, консалтингових агентств і міжнародних організацій. Джерелом інформації можуть бути також результати виконаних НДДКР, патентно-ліцензійна інформація. У разі відсутності або недостатності необхідних даних проводиться спеціальне наукове дослідження або експертне опитування;

- вибір методу прогнозування (експертний, індексний, екстраполяції, комбінований) та горизонту прогнозу (на основі строків, визначених у законодавчих і нормативно-правових документах щодо завдань розвитку цього ВЕД і залежить від того, на регулювання інвестиційної привабливості для якої групи інвесторів розробляється рішення: для стратегічних це повинна бути середньо- та довгострокова перспектива, для тактичних – середньострокова);

- прогнозування розвитку певного ВЕД з урахуванням факторів впливу (доцільно використовувати офіційні прогнози, які розробляються Міністерством економічного розвитку і торгівлі, Національним банком, Міністерством фінансів України, окремими центральними органами виконавчої влади). При цьому потрібно розуміти цільові параметри економічного розвитку (валютний курс, індекс споживчих цін, індекс цін виробників) і параметри економічної та фіскальної політики (податкові ставки, наявність пільг, обсяг державної допомоги тощо).

Процес прогнозування може проходити в умовах повної визначеності (стабільні умови розвитку, наявні всі необхідні дані), ймовірної визначеності або невизначеності (відсутність статистичних даних, існування множини завдань, наявність невідконтрольних

факторів тощо). В умовах повної визначеності використовуються методи екстраполяції, структурний або індексний. В умовах ймовірної визначеності проводиться експертне опитування із закритими питаннями. Альтернативні варіанти питань формуються суб'єктами розроблення управлінського рішення, а експерти лише визначають ймовірність його настання з наданих у опитувальному листі альтернатив. За умови невизначеності спочатку проводиться «мозкова атака» або експертне опитування з відкритими питаннями, коли альтернативні варіанти розвитку подій надають самі експерти. Наступним кроком є оброблення відповідей експертів та проведення другого етапу опитування, під час якого експерти визначають ймовірність настання визначених ними альтернатив. Для проведення експертного опитування необхідно сформувати групу з висококваліфікованих спеціалістів у відповідній сфері у кількості не менше 9 осіб, підготувати анкету для опитування або перелік питань для обговорення (для варіанта «мозкової атаки»), провести опитування й оброблення відповідей експертів.

Вагомість обраного альтернативного варіанту прогнозу ( $a_i$ ) визначається за формулою:

$$a_i = \left[ \sum_{j=1}^m (B_{ij} \div B_{sj}) \right] / m, \quad (3.1)$$

де  $i$  – варіант прогнозу;

$j$  – номер експерта;

$m$  – кількість експертів;

$B_{ij}$  – бал, наданий  $i$ -му варіанту  $j$ -м експертом;

$B_{sj}$  – сума балів, наданих  $j$ -м експертом усім варіантам.

Третій етап – постановка задачі та визначення завдань (локальних цілей) розроблення управлінського рішення. Його реалізація передбачає:

- структурування всієї наявної інформації щодо ситуації, яка потребує управлінського впливу;

- побудову схеми існуючих зв'язків з урахуванням обмежень, що накладаються нормами чинного законодавства та параметрами економічної політики;

- постановку задачі;
- визначення конкретних завдань з чіткими кількісними характеристиками.

Четвертий етап – формулювання вимог до управлінського рішення та критеріїв його оцінювання. До складу основних вимог повинні належати: непротивіччя чинному законодавству, відповідність існуючим національним пріоритетам та напрямам розвитку даного виду економічної діяльності, досягнення локальних цілей управлінського рішення.

Критеріями ( $k_1, k_2, \dots, k_n$ ) оцінювання управлінського рішення є ступінь досягнення завдань та вимог до якості управлінського рішення (якісні та кількісні критерії).

Якщо критерій кількісний, то  $k_i$  становить частку досягнутого результату від очікуваного, при цьому  $k_i < 1$  – коли мету не досягнуто,  $k_i = 1$  досягається за умови досягнення мети, а  $k_i > 1$  у разі перевищення очікуваного результату.

У випадку, коли застосовується якісний критерій,  $k_i$  може приймати лише одне з 3-х значень 0; 0,5 або 1 :  $k_i = 0$  у разі недосягнення очікуваного результату,  $k_i = 0,5$  – часткове досягнення очікуваного результату;  $k_i = 1$  – досягнення очікуваного результату.

З метою спрощення перегляду та вибору управлінського рішення бажано сформулювати один критерій оцінювання цього рішення.

Формування одного критерію на основі декількох можливе із застосуванням таких підходів:

- виділення з групи критеріїв одного, найголовнішого, який відображає базові аспекти вирішуваного завдання. Усі інші критерії враховуються у вигляді системи обмежень при формулюванні додаткових вимог до управлінського рішення;

- формування інтегрального критерію на основі групи локальних критеріїв за умови їхньої порівнюваності за термінами дії й завданнями управлінського рішення.

Інтегральний критерій ( $K$ ) представляється у вигляді середньозваженої суми локальних критеріїв:

$$K = \sum_{i=1}^n \beta_i \times k_i \quad (3.2)$$

де  $K$  – інтегральний критерій;  
 $k_i$  – локальні критерії;  
 $\beta_i$  – коефіцієнт важливості критерію;  
 $n$  – кількість локальних критеріїв.

Коефіцієнти важливості критеріїв визначаються за допомогою методу парного порівняння, який передбачає оцінювання значимості тільки пари критеріїв  $k_i$  та  $k_j$  по черзі. При цьому серед пар критеріїв  $i$  та  $j$  можливі такі ситуації:

- $i$  переважає за значущістю  $j$ ;
- $i$  еквівалентне  $j$ ;
- $j$  переважає за значущістю  $i$ .

Результат парного порівняння може приймати значення:

$$k_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } i \text{ переважає або еквівалентне } j; \\ 0, & \text{якщо } i \text{ не переважає за } j. \end{cases} \quad (3.3)$$

Результати таких парних порівнянь представляються у вигляді матриці (табл. 3.5), за допомогою якої розраховуються коефіцієнти важливості кожного критерію.

**Таблиця 3.5.**

***Матриця порівнянь\****

	$k_{i1}$	...	$k_{ij}$	...	$k_{in}$	Сума балів	Коефіцієнт важливості критерію
$k_{1j}$	1	...	$k_{1j}$	...	$k_{1n}$	$s_1$	$\beta_1 = \frac{s_1}{S}$
...						...	...
$k_{ij}$	$k_{ij}$	...	$k_{ij}$	...	$k_{ij}$	$s_i$	$\beta_i = \frac{s_i}{S}$
...						...	...
$k_{nj}$	$k_{n1}$	...	$k_{nj}$	...	$k_{nn}$	$s_n$	$\beta_n = \frac{s_n}{S}$
Усього						$S$	1,00

\* – складено авторами

У разі непорівнянності завдань прийняття управлінського рішення розробляються декілька критеріїв його оцінювання.

П'ятий етап – розроблення альтернативних варіантів управлінських рішень. Цей процес потребує аналізу та синтезу всіх попередніх елементів процесу розроблення управлінських рішень та проводиться наступним чином: а) встановлюється характер рішення (економічне, технічне, технологічне, організаційне тощо); б) визначається тип управлінського рішення (методичні рекомендації, рекомендації щодо політики, пропозиції стосовно застосування важелів та інструментів впливу, набір заходів, зміни до нормативно-правових актів України тощо); в) генеруються декілька альтернативних варіантів рішення.

Кількість альтернатив визначається за результатами аналізу ситуації та діагностики основних чинників, але не може бути меншою двох (найбільш прийнятним є розроблення трьох варіантів управлінського рішення). При цьому слід розробляти «крайні» рішення: максимально бажаний та мінімально небажаний або ідеальний та можливо недосяжний, і реальний, але небажаний. До них додається третій варіант, який знаходиться посередині між двома розробленими.

Шостий етап – оцінювання ефективності варіантів управлінського рішення. Економічне обґрунтування розроблених варіантів управлінського рішення здійснюється з урахуванням часу, необхідного для отримання кінцевого результату; гнучкості, тобто можливості змінювати рішення в майбутньому; ступеня невизначеності або ризику досягнення поставлених цілей; результативності.

Фактор часу оцінюється у місяцях або роках, необхідних для досягнення завдань управлінського рішення (через зворотне співвідношення до найменшого за терміном варіанта). Фактор гнучкості може становити 1 – за умови можливості внесення змін до управлінського рішення або 0 – у протилежному випадку. Фактор невизначеності або ризику характеризується кількістю наявних компонент впливу (1 – мета; 2 – засоби та необхідні ресурси; 3 – терміни досягнення завдань; 4 – наявність виконавців; 5 – організація виконання робіт й управління ними на всіх стадіях реалізації рішень тощо, причому максимальна кількість компонент – 7). Фактор результативності проявляється у зміні інвестиційної привабливості

виду економічної діяльності за інтегральним зведеним показником або за стратегічним чи тактичним індикатором.

Для оцінювання альтернативних варіантів управлінського рішення може застосовуватись експертне оцінювання або проводиться нормування за формулою:

$$a_{ij} = \frac{f_{ij}}{f_{\max}} \quad \text{або} \quad a_{ij} = \frac{f_{\min}}{f_{ij}}, \quad (3.4)$$

де  $a_{ij}$  – ефективність  $i$ -го фактора для альтернативи  $j$ ;

$f_{ij}$  – значення  $i$ -го фактора для альтернативи  $j$ ;

$f_{\max}$  – максимальне значення  $i$ -го фактора за всіма альтернативами.

Результат оцінювання альтернатив наочно представляється на графіку (рис. 3.5).

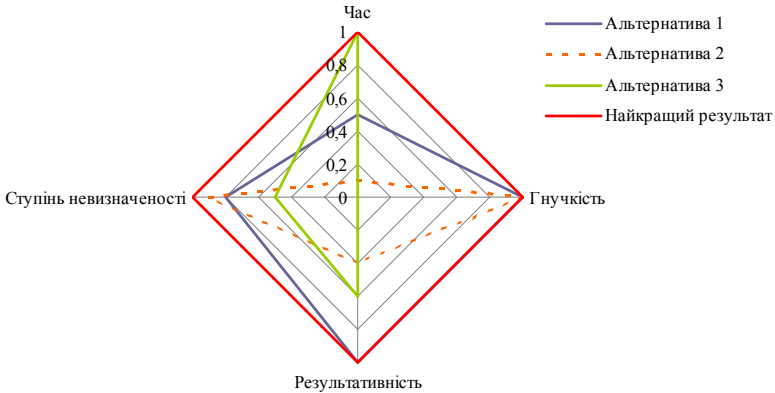


Рис. 3.5. Ефективність управлінського рішення за окремими факторами\*

\* – складено авторами

Сьомий етап – вибір одного з альтернативних варіантів управлінських рішень. Вибір управлінського рішення може здійснюватися без або з використанням існуючих методів прийняття рішень (принципи оптимізму, гарантованого результату, Гурвіца, Севіджа тощо)<sup>143</sup>. За наявності незначної кількості альтернатив та одного

<sup>143</sup> Афоничкин А.И. Михаленко Д.Г. Управленческие решения в экономических системах. СПб: Питер, 2009. 480 с. ; Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы. СПб. : Экономическая школа, 1995. С. 54 – 72.

критерію оцінювання управлінського рішення вибір здійснюється уповноваженою особою з урахуванням цього критерію. У разі наявності декількох альтернатив та декількох критеріїв оцінювання цих альтернатив, вибір може здійснюватись уповноваженою особою з використанням існуючих методів прийняття рішень або групою експертів (наприклад, робочою групою центральних органів виконавчої влади).

Розглянемо більш детально принцип Гурвіца, який, на нашу думку, є найбільш оптимальним методом вибору управлінського рішення<sup>144</sup>. Він зводиться до таких кроків.

Нормування критеріїв оцінювання управлінського рішення здійснюється за формулою (3.4). Вирішення задачі відбувається з використанням правила:

$$f^1(Y_j) = \gamma \cdot \min [g_{ij}(Y)] + (1 - \gamma) \cdot \min [z_{ij}(Y)], \quad (3.5)$$

де  $f(Y_j)$  – функція корисності альтернативи  $Y_j$ ;

$g_{ij}(Y)$  – нормоване значення критерію  $i$ -го управлінського рішення альтернативи  $Y_j$ ;

$z_{ij}(Y)$  – нормоване значення  $i$ -го фактора ефективності управлінського рішення альтернативи  $Y_j$ ;

$\gamma$  – коефіцієнт важливості критерію досягнення завдань чи ефективності управлінського рішення. Визначається уповноваженою особою або групою кваліфікованих експертів чи прирівнюється 0,5. Процедура вирішення завдання наведена у таблиці 3.6.

**Таблиця 3.6.**

***Процедура визначення функції корисності за принципом гарантованого результату<sup>145</sup>***

Альтернатива	Критерії (фактори)				$\min g_{ij}(z_{ij})$
	$K_1(\Phi_1)$	$K_2(\Phi_2)$	...	$K_m(\Phi_m)$	
$Y_1$	$g_{11}(z_{11})$	$g_{12}(z_{12})$	...	$g_{1m}(z_{1m})$	$\min (g_{1j})$ або $\min (z_{1j})$
$Y_2$	$g_{21}(z_{21})$	$g_{22}(z_{22})$	...	$g_{2m}(z_{2m})$	$\min (g_{2j})$ або $\min (z_{2j})$
...	...	...	...	...	...
$Y_n$	$g_{n1}(z_{n1})$	$g_{n2}(z_{n2})$	...	$g_{nm}(z_{nm})$	$\min (g_{nj})$ або $\min (z_{nj})$

<sup>144</sup> Афоничкин А.И. Михаленко Д.Г. Управленческие решения в экономических системах. СПб: Питер, 2009. 480 с.

<sup>145</sup> Афоничкин А.И. Михаленко Д.Г. Управленческие решения в экономических системах. СПб: Питер, 2009. 480 с.

Далі завдання вирішується з використанням принципу оптимізму за тими ж даними за правилом:

$$f^2(Y_j) = \gamma \cdot \max [g_{ij}(Y)] + (1 - \gamma) \cdot \max [z_{ij}(Y)] \quad (3.6).$$

У цьому випадку в якості функції корисності обирається максимальне (найкраще) значення аргументів (нормованих значень критеріїв досягнення цілей та факторів ефективності управлінського рішення). Процедура вирішення задачі наведена у таблиці 3.7.

**Таблиця 3.7.**

***Процедура визначення функції корисності за принципом оптимізму\****

Альтернатива	Критерії (фактори)				$\max g_{ij}(z_{ij})$
	$K_1(\Phi_1)$	$K_2(\Phi_2)$	...	$K_m(\Phi_m)$	
$Y_1$	$g_{11}(z_{11})$	$g_{12}(z_{12})$	...	$g_{1m}(z_{1m})$	$\max (g_{1j})$ або $\max (z_{1j})$
$Y_2$	$g_{21}(z_{21})$	$g_{22}(z_{22})$	...	$g_{2m}(z_{2m})$	$\max (g_{2j})$ або $\max (z_{2j})$
...	...	...	...	...	...
$Y_n$	$g_{n1}(z_{n1})$	$g_{n2}(z_{n2})$	...	$g_{nm}(z_{nm})$	$\max (g_{nj})$ або $\max (z_{nj})$

\* – складено авторами на основі: Афоничкин А.И. Михаленко Д.Г. Управленческие решения в экономических системах. СПб : Питер, 2009. 480 с.

Далі формується остаточне значення функції корисності для вибору альтернативного управлінського рішення за формулою:

$$f(Y^*) = \alpha \cdot \max [f_1(Y_j)] + (1 - \alpha) \cdot \{ \max [f_2(Y_j)] \} \quad (3.7).$$

Вибір найкращого значення  $\alpha$  здійснюється на етапі перевірки правильності отриманих результатів, але на початку визначаємо  $\alpha = 0,5$ .

Після цього здійснюється вибір найкращої альтернативи управлінського рішення за максимальним значенням функції  $f(Y^*)$ , розрахованої за формулою (3.7).

Для перевірки правильності отриманих результатів слід використовувати різні значення коефіцієнта  $\alpha$ , якому по черзі присвоюється значення від 0 до 1 з кроком у 0,1. Той варіант, який випав найбільшу кількість разів, вважається оптимальним.

На практиці під час розроблення управлінського рішення реалізуються всі наведені вище сім етапів, представлених на рис. 3.4, але

перші три (характеристика ситуації та її первинна діагностика, прогнозування параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища, постановка завдання та його визначення) – втілюються обов'язково у повному обсязі відповідно до описаних вище процедур. Інші реалізуються зазвичай управлінцями, які мають достатній досвід або приймаються колегіально, тому інтуїтивні та експертні методи на практиці застосовуються частіше, ніж запропоновані методи обчислення (формалізації) результатів.

Вибір типу й характеру управлінського рішення здійснюється, як правило, уповноваженою особою. Отже, останні етапи можуть бути замінені узгодженням розроблених варіантів з іншими центральними органами виконавчої влади.

Запропоновані підходи дозволять впроваджувати наукові методи управління, що сприятиме розробленню найбільш економічно зважених та ефективних управлінських рішень в інвестиційній сфері.

У нашому розумінні управлінське рішення є результатом аналізу, прогнозування й обґрунтування вибору альтернативи з множини варіантів, що забезпечують досягнення конкретної мети. У контексті нашого дослідження такою метою зазвичай є підвищення ефективності державного управління в інвестиційній сфері. Завдання або підзавдання розроблення управлінського рішення – покращення ситуації, поширення досвіду або розповсюдження результатів щодо конкретних науково-технологічних, економічних, фінансових та інших аспектів функціонування виду економічної діяльності. Для нього розробляється управлінське рішення на основі виявлених факторів впливу на інвестиційну привабливість певного виду економічної діяльності.

Ситуація, що потребує розроблення управлінського рішення, – такий стан інвестиційної привабливості об'єкта управління, який не відповідає (повністю або частково) завданням, поставленим суб'єктом управління, або потребує коригування, посилення існуючих позицій цього об'єкта чи перенесення досвіду ефективного управління ним на інші об'єкти.

Структурно-лінгвістична схема розроблення управлінських рішень в рамках цього дослідження розглядається нами як

сукупність принципів, технологічних процедур та послідовності дій з узагальнення вхідної інформації, результатів аналізу та прогнозування, постановки завдання, розроблення альтернативних варіантів вирішення цього завдання, обґрунтованого обрання управлінського рішення, а також опрацювання організаційних заходів з метою ефективного керування інвестиційною привабливістю видів економічної діяльності (галузей) на основі даних комплексного рейтингового оцінювання.

Оскільки вироблення управлінських рішень в інвестиційній сфері потребує комплексу взаємопов'язаних дій (діагностика, аналіз проблем і перешкод розвитку, прогнозування тощо), виникає потреба у відповідній методології. Зважаючи на це, нами запропонована структурно-лінгвістична модель розроблення управлінських рішень в інвестиційній сфері, яка ґрунтується на авторських підходах до оцінювання поточного стану, виявлення сильних і слабких сторін, на базі чого виробляються та оцінюються варіанти управлінських рішень, які у подальшому повинні бути реалізовані на практиці.

### **3.2. Використання інструментів державно-приватного партнерства як необхідна умова стимулювання інвестицій у розвиток туристичних комплексів**

Державно-приватне партнерство (далі – ДПП) багатьма вченими на сьогодні розглядається як інструмент розвитку територіальних утворень та галузевих зрушень. Результати вивчення співпраці держави та приватного бізнесу у сфері розбудови інфраструктурних об'єктів у зарубіжних країнах свідчать про її дієвість та ефективність. Що стосується України, то в напрямі ДПП впродовж останніх років наша держава суттєво просунулась у розрізі багатьох галузей національної економіки. Проте далеко не всі інструменти та форми ДПП знайшли своє відображення у практиці управління національною економікою. Зокрема галуззю, яка потребує застосування механізмів ДПП, залишається туризм, з огляду на значний потенціал цієї сфери та відсутність можливостей його активізації виключно силами однієї зі сторін. Тому питання застосування механізмів ДПП з метою стимулювання розвитку туристичних

комплексів України та залучення інвестицій є актуальним та потребує негайного вирішення в умовах недостатності бюджетних видатків для фінансування та повноцінного забезпечення об'єктів туристичної інфраструктури.

Питанням розвитку ДПП присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, серед яких В.М.Вакуленко, Ю.С.Вдовенко, В.М.Геєць, О.М.Головінов, М.Данилишин, Н.Г.Діденко, В.І.Дубницький, Т.І.Єфименко, І.В.Запатріна, А.Ф.Мельник, Н.А.Мікула, І.М.Сараєва, Ф.В.Узуновта інші. Механізми державно-приватного партнерства в галузі туризму лише починають досліджуватися вітчизняними науковцями, де варто виокремити С.Г.Захарову, А.М.Гаврилюка, В.Латипова, І.Лісіцина, М.Мальського, Д.М.Стеченката інших.

Метою дослідження є аналіз особливостей застосування механізмів державно-приватного партнерства з метою стимулювання розвитку туристичних комплексів та залучення інвестицій.

Починаючи з прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року<sup>146</sup> і створенням законодавчого підґрунтя для співробітництва, запровадження інституту ДПП стало одним із головних пріоритетів державних програм з підвищення конкурентоспроможності та залучення інвестицій в економіку України.

Загалом, державно-приватне партнерство є системою відносин між державним і приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів поєднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності і винагород між ними, для взаємовигідного співробітництва на довгостроковій основі у створенні нових і модернізації діючих об'єктів, що мають потребу в залученні інвестицій, і користування такими об'єктами<sup>147</sup>. Саме туризм належить до однієї з тих галузей, які на сьогодні в Україні гостро потребують інвестицій, оскільки можливості туризму як бюджетоутворюючого чинника мають різкий контраст разом з невикористаним потенціалом галузі. Згідно з даними ООН, щорічно більше одного мільярда

<sup>146</sup> Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. №2404-VI URL: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17 4.

<sup>147</sup> Тофанюк О. В., Чалий І. Г. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2011. № 4. С. 51.

людей здійснюють подорожі в інші країни. Завдяки цьому туризм став провідним сектором економіки, на частку якого припадає 10% глобального ВВП і 6% загального світового експорту, кожне 11 робоче місце у світі припадає на сферу туризму<sup>148</sup>.

Актуальною також є проблема надання інфраструктурних послуг і на місцевому та регіональному рівнях. Процеси децентралізації, які наразі спостерігаються в розвинутих світових економіках, викликають необхідність реформування цієї сфери та підходу до неї з точки зору туристичного комплексу як цілісного територіального утворення, а не за галузевим принципом. Саме цей підхід є однією з основних передумов забезпечення конкурентоспроможності території. Як показує досвід інших країн, чільне місце в цьому відводиться співпраці держави та приватного бізнесу у сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг у формі ДПП. Технічно відстала та зношена інфраструктура туристичних комплексів (автомобільні та залізничні дороги, морські та аеропорти, системи утилізації побутових відходів, заклади розміщення та харчування тощо) потребує значних фінансових вкладень, інвестиційної підтримки та застосування новітніх технологій, що держава в умовах фінансово-економічної кризи самостійно не здатна забезпечити. Відповідно основною мотивацією держави для реалізації проектів на умовах ДПП є обмеження бюджетних ресурсів, а також відсутність достатнього досвіду держави ефективного управління об'єктами громадської інфраструктури в ринкових умовах.

Аналіз світового досвіду у реалізації ДПП показує, що найбільшого успіху у залученні інвестицій воно досягло в країнах з розвинутою ринковою економікою. Існує кореляція між рівнем соціально-економічного розвитку країни та пріоритетними галузями для застосування в них проектів державно-приватного партнерства. Так, наприклад, у країнах «Великої сімки» більше уваги приділяється соціальній сфері (охорона здоров'я, освіта, інфраструктура туризму), а в розвинутих країнах та державах

<sup>148</sup> 2017 год станет годом туризма в Украине URL: <https://www.unian.net/common/1686536-2017-god-stanet-godom-turizma-v-ukraine.html>. ; Розвиток туристичної індустрії як інструмент економічного розвитку та інвестиційної привабливості України: Інформаційно-аналітичні матеріали до парламентських слухань URL: <http://komsport.rada.gov.ua/uploads/documents/30566.pdf>.

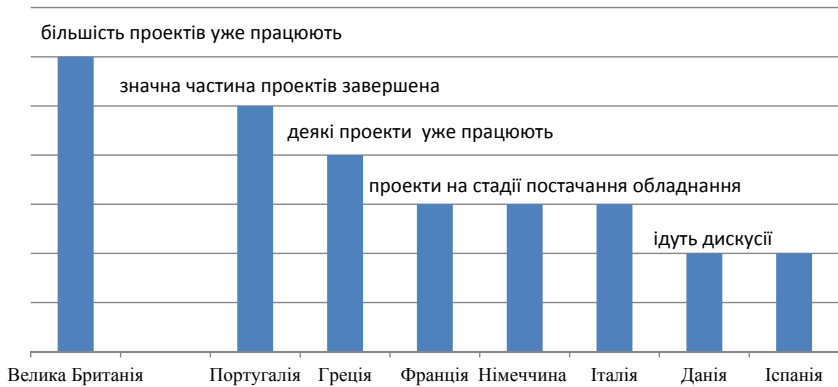


Рис. 3.6. Рівень освоєння проектів ДПП у сфері відпочинку та спорту в розрізі європейських країн\*

\* – складено автором

з перехідною економікою – транспортної інфраструктури<sup>149</sup>.

Проте, статистика міжнародного досвіду використання ДПП не відображає аналізу туризму як галузі реалізації проекту і відповідно унеможлиблює аналіз показників реалізації інвестиційних проектів. На нашу думку, причиною цього є специфіка туристичної сфери, яка агрегує в собі близько 20 супутніх галузей та сфер діяльності, що в свою чергу, є підтвердженням необхідності розгляду як об'єкт ДПП не туризму як галузі, а туристичного комплексу як цілісного утворення.

На базі таких комплексів інструменти ДПП, у тому числі й ті, які спрямовані на залучення інвестиційних ресурсів, застосовуватимуться не лише до туристичної, але й до забезпечуючих та обслуговуючих її галузей, що сприятиме гармонійному розвитку не лише туристичного комплексів, а й територіальної громади та сприятиме підвищенню комфорту життя місцевого населення. У цьому напрямі найбільш показним та успішним є досвід Санкт-Петербургу, де у 2005 році було прийнято Закон «Про державно-приватне партнерство у Санкт-Петербурзі», на основі якого місто має право надавати

<sup>149</sup> Власова Т.І. Державно-приватне партнерство — один з основних факторів динамічного розвитку індустрії туризму та гостинності / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Роль туризму в модернізації економіки російських регіонів". - Петрозаводськ-Кондопога, 2010 р. С. 50.

інвестору земельні ділянки, інше рухоме і нерухоме майно. Також місто може брати участь у межах програми державно-приватного партнерства в наступних сферах: транспортна інфраструктура; системи комунального господарства, включаючи інженерні комунікації й об'єкти переробки і утилізації побутових відходів; об'єкти електропостачання; об'єкти зв'язку і телекомунікацій; об'єкти охорони здоров'я; об'єкти освіти, культури, туризму, рекреації і спорту<sup>150</sup>.

До ознак ДПП з метою стимулювання інвестиційних надходжень у туристичні комплекси належать:

1. Забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера. Так, з точки зору економічної вигідності слід зазначити, що проекти ДПП більш ніж на 30% частіше опиняються в рамках заявлених обсягів фінансування, ніж традиційні проекти. Середнє збільшення вартості виконання контракту ДПП становить 4,3%, для традиційного контракту – 18%<sup>151</sup>. В умовах, коли переважна більшість об'єктів туристичної індустрії потребують реставрації або модернізації та в умовах дефіцитності бюджетних асигнувань на об'єкти історико-культурної спадщини ці питання набувають особливої актуальності.

2. Довготривалість відносин (від 5 до 50 років). Якщо говорити про часові параметри, то різниця між традиційними проектами та проектами державно-приватного партнерства ще очевидніша. Середні часові затримки складають: – на проектній стадії для проектів ДПП – 14,8%, для традиційних проектів – 18,1%; на стадії виконання для проектів ДПП – 2,6%, для традиційних проектів – 19,4%; на будівельній стадії для проектів ДПП – 2,6%, для традиційних проектів – 25,9%<sup>152</sup>. Актуальність даного твердження посилює вкрай негативна вітчизняна практика тривалих реставраційних робіт, які тривають десятки років. Так, у 2008 р. Підгорецький замок потрапив у перелік 100 пам'яток світу, які потребують негайної реставрації. Це

<sup>150</sup> Тофанюк О. В., Чалий І. Г. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2011. № 4. С. 51.

<sup>151</sup> Власова Т. І. Державно-приватне партнерство — один з основних факторів динамічного розвитку індустрії туризму та гостинності / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Роль туризму в модернізації економіки російських регіонів". - Петрозаводськ-Кондопога, 2010 р. С. 52.

<sup>152</sup> Там само.

мало б полегшити отримання замком коштів на реставрацію, проте вона триває досі і кінцеві часові рамки цього процесу не відомі.

3. Передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства. Що стосується України, то в нас відсутня культура і традиції щодо інвестиційного партнерства держави та бізнесу, а також досвід таких проектів. Україна виникла із соціалістичної системи, за якої практика щодо залучення приватного сектора в інфраструктуру не була розповсюджена.

Відсутність практичного досвіду та розуміння концепції інвестиційного партнерства держави та бізнесу державним сектором у поєднанні з незнанням механізму організації та управління ним є ще однією перешкодою для розвитку такої моделі в Україні.

В туристичній сфері реалізуються проекти на основі державно-приватного партнерства, як правило, трьох видів: комплексні (створення СЕЗ, ТТР туристичного типу, регіональні туристичні програми), цільові (за окремими напрямками або завданням розвитку туристичної галузі) і забезпечуючі (опосередковано впливають на туризм – наприклад, щодо розвитку транспортної інфраструктури).

Державно-приватне партнерство в рамках цих проектів полягає в спільному вкладенні коштів бюджету і приватних інвестицій у розвиток тієї чи іншої території в інтересах розвитку туристичної галузі регіону.

З усього різноманіття ДПП виокремо ті, які мають найбільші перспективи для стимулювання інвестиційних надходжень дотуристичних комплексів. Насамперед, це державні контракти, орендні відносини, державно-приватні підприємства і концесійні угоди.

Розглядаючи державно-приватне партнерство щодо реалізації державних і регіональних цільових програм, слід зазначити, що за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні на 1 січня 2016 року на засадах державно-приватного партнерства реалізувалося 177 проектів (укладено 146 договорів концесії, 31 договір про спільну діяльність) і на 1 січня 2017 року на засадах державно-приватного партнерства реалізувалося 186 проектів (укладено 154 договори концесії, 32 договори про спільну діяльність, 1 договір державно-приватного партнерства). Зазначені проекти реалізуються в низці сфер та напрямів діяльності, але зокрема у сферах

оброблення відходів (112 проектів, що становить 60,5% від загальної кількості); в сфері будівництва та/або експлуатації автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури (16 проектів, що становить 8,6% від загальної кількості), у сфері туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту (1 проект, що становить 0,5% від загальної кількості)<sup>153</sup>.

Вкрай низька кількість проектів ДПП у сферах розвитку туристичного комплексу, що зумовлено передусім державною формою власності та відсутності інвестиційних пропозицій щодо розширення можливостей доступу приватного сектору до туристичних об'єктів. Звісно, працюють програми розвитку туризму, програми популяризації України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі (просування бренд-меседжів – «Україна – країна приваблива для туризму»), зокрема Планом заходів з імплементації Угоди про асоціацію на 2014–2017 передбачено розроблення проекту Стратегії розвитку туризму та курортів до 2025 року та проектів державних цільових програм для реалізації Стратегії; імплементацію та розроблення національних стандартів до технічного регламенту Директиви Ради ЄС від 13.06.1990 №90/314/ЄЕС про організовані туристичні подорожі, відпочинок з повним комплексом послуг та комплексні турне. Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року визначено завдання, спрямовані на активізацію розвитку туризму в регіонах України, зокрема застосування об'єктів культурної спадщини для провадження туристичної діяльності; розроблення і затвердження Державної цільової програми розвитку туризму і курортів України на період до 2022 року<sup>154</sup>.

Активно розвивається державно-приватне партнерство у сфері розвитку туристичної інфраструктури, коли держава через регіональні цільові програми фінансує розвиток інфраструктури, а бізнес інвестує в будівництво готелів, закладів харчування, підприємств тощо.

<sup>153</sup> Довідка щодо результатів здійснення ДПП (2016 рік) URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>.

<sup>154</sup> Розвиток туристичної індустрії як інструмент економічного розвитку та інвестиційної привабливості України: Інформаційно-аналітичні матеріали до парламентських слухань URL: <http://komsport.rada.gov.ua/uploads/documents/30566.pdf>.

На нашу думку, з усіх безумовно актуальних напрямів найбільш актуальним є використання державно-приватного партнерства при вирішенні проблеми історичної забудови та збереження історико-культурної спадщини. Особливо актуальним це є для замкового туризму та історичних центрів міст, де спостерігається аварійна ситуація будівель та цілих історичних комплексів.

Серед небагатьох прикладів реалізації механізму ДПП в туризмі в Україні можна назвати такі<sup>155</sup>:

1) укладення концесійних договорів на проведення відновлювальних і реставраційних робіт таких туристичних об'єктів, як замок в Старому Селі (Пустомитівський район Львівської області, концесія на 49 років); палац у с. Тартаків (Сокальський район Львівської області, концесія на 49 років);

2) заключення договору щодо оренди замку «Паланок» (м. Мукачево, Закарпатська область, оренда до 2056 р.) для перетворення його в ресторано-готельний комплекс;

3) проведення реконструкції стадіону «Металіст» (м. Харків) та Міжнародного аеропорту «Харків» (частка фінансування приватного інвестора 30% та 50% відповідно).

В Україні нині налічується близько 200 замків, з яких лише 50–60 об'єктів у відносно належному стані. Більша частина з них потребує реконструкції, процес якої можливо організувати за прикладом концесійних та орендних договорів замку «Паланок» та історичних споруд у с. Тартаків і Старому Селі (Львівська область)<sup>156</sup>.

Використання інструментів державно-приватного партнерства у процесах збереження об'єктів історико-культурної спадщини у межах туристичних комплексів передбачає зміну традиційної ролі держави у цьому процесі, а саме: перерозподіл функцій проектування, фінансування, будівництва, відновлення, експлуатації та утримання автомобільних доріг, аеропортів, залізничних вокзалів, ремонтно-будівельних робіт, реконструкції та реставрації тощо на користь приватного сектору, включаючи передачу ризиків. Основна причина цього – неспроможність держави одноосібно забезпечувати

<sup>155</sup> Мальський М. Публічно-приватне партнерство: уроки минулого та перспективи розвитку / М. Мальський URL: <http://www.congress.lviv.ua/download.php?downloadid=30>.

<sup>156</sup> Лісіцина І. І. Державно-приватне партнерство в галузі туризму: зарубіжний досвід. Бізнесінформ. 2013. № 11. С. 196-203.

розбудову та утримання інфраструктури загального користування та пов'язаних з ними послуг в необхідних обсягах та належної якості щодо вимог сьогодення, оскільки стан інфраструктури та можливості бюджету навіть для її відновлення, не кажучи вже про розбудову, стосовно вимог сьогодення не є адекватними.

**Таблиця 3.8.**

***Форми державно-приватно партнерства у туристичній сфері\****

Форми	Сутність
СЕЗ і ТПР туристичного типу	Формування цілісних територіальних утворень на спеціально виділених територіях з високим туристичним потенціалом за рахунок залучення інвестицій на пільгових умовах
Спільні інвестиційні фонди	Створені для реалізації інвестиційних проєктів, що мають загальнодержавне значення і які здійснюються на умовах державно-приватного партнерства на конкурсній основі (наприклад, будівництво канатної дороги)
Концесія або договір управління об'єктами державної чи комунальної власності	Передача об'єкту державної або муніципальної власності (зокрема замків, історичних будівель, форпостів, архітектурних споруд) для будівництва, модернізації, реконструкції, експлуатації, керування, обслуговування тощо комерційній організації на закріплених у договорі умовах
Національні проєкти	Цільова й адресна підтримка розвитку ключових напрямків, у тому числі розвитку як окремих видів туризму, так і територій
Формування інтегрованих структур	Створення або розширення холдингів та інших інтегрованих структур, що включають декілька підприємств з однієї або суміжних галузей
Оренда	Оренда об'єктів історико-культурної спадщини чи туристичних пам'яток з виконанням договірних умов із забезпечення прилеглої інфраструктури (належний стан тротуару та бруківки, встановлення сміттєвих баків, благоустрій території тощо)

\* – складено автором

Для формування потужних туристичних комплексів однією з найбільш оптимальних форм, що сприятиме залученню інвестицій, є концесія, яка передбачає надання уповноваженим органом

виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору права створення та управління господарським об'єктом для задоволення громадських потреб. Для залучення інвестицій у туристичну сферу, найбільш оптимальною, на нашу думку, є схема ROT (Rehabilitate – Operate – Transfer) – «Реконструкція-управління-передача»<sup>157</sup>. Ця схема аналогічна більш розповсюдженим концесійним схемам BOT, які використовуються при будівництві автострад (Італія, Іспанія, Південна Корея), трубопроводів (Німеччина), електростанцій (Туреччина, Індія, Таїланд), аеропортів (Єгипет, Греція, Канада), тунелів (Франція), стадіонів, інших об'єктів, що вимагають значних капіталовкладень, проте повинні залишатись у власності держави, тільки замість будівництва нового об'єкта передбачена реконструкція існуючого. Зазвичай зазначені схеми не є стабільними та дуже часто переплітаються між собою, створюючи нові види концесій.

Відмінною рисою концесії в туризмі є те, що держава як одна зі сторін концесії володіє монопольним правом на туристичні ресурси та об'єкти історико-культурної спадщини. Утім, реалізація проектів на умовах ДПП має як свої переваги, так і перешкоди.

**Таблиця 3.9.**

***Переваги та перешкоди ефективної реалізації ДПП в Україні\****

Переваги	Перешкоди
1	2
Скорочення тиску на державний/місцевий бюджет в короткостроковій перспективі за рахунок участі приватного сектору.	Створення фінансових зобов'язань держави на довгострокову перспективу.
Структура проектів державно-приватного партнерства може відрізнятися для різних секторів. Не існує такого поняття, як «стандартний проект» державно-приватного партнерства, оскільки кожен проект та відповідно і договір має індивідуальні унікальні властивості.	Законодавство України передбачає реалізацію проектів ДПП лише у формі договору, тоді як, наприклад, у низці європейських країн такого обмеження немає, переважно створюється спеціальна структура у формі юридичної особи за участю публічного і приватного партнера, інколи ще за участю фінансових інститутів. У рамках цього об'єднання й укладаються договори, що дозволяє досягти максимальної структурованості і прозорості операції.

<sup>157</sup> Стеченко Д. М., Безуглий І. В. Імператив державно-приватного партнерства в рекреаційно-туристичній сфері України // Регіональна економіка. 2014. № 4. С. 141.

Продовж. табл. 3.9

1	2
Конкурентний спосіб вибору приватного партнера та прозорість проведеного конкурсу, оскільки тільки такий спосіб забезпечує вибір найбільш економічно-вигідного проекту та надійного партнера.	Українське законодавство дозволяє реалізацію проекту на умовах ДПП навіть за умови, якщо конкурс фактично не відбувається, а заявку на участь подає лише один учасник.
Перенесення витрат бюджету на наступні 15–20 років.	Потенційно високий ризик значних витрат держави у випадку розірвання договору про ДПП; тривалість строків реалізації проектів ДПП та неможливість урахувати при укладенні договору всі ризики.
Рівність перед законом державного та приватного партнера, заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів.	Високі витрати на етапі підготовки проекту (витрати на розробку ТЕО, оплату консультантів, юристів, аудиторів, проведення конкурсу та укладення договору).
Підвищення якості державних послуг населенню.	Потенційно висока корупційна складова
Забезпечення ефективнішої експлуатації об'єкта приватним партнером.	У бюджеті не відображається конкретний проект, відсутні дієві механізми відстеження його реалізації.
Стимулювання конструктивного діалогу між бізнесом та владою.	Розрив у часі між реалізацією проекту та можливістю бюджету профінансувати його реалізацію.
Використання досвіду та професіоналізму приватного сектору при збереженні державного контролю над активами.	Відсутність досвіду реалізації проектів ДПП, відсутність фахівців достатньо високого рівня, зокрема, зі сторони державного партнера.
Створення об'єкта певної фіксованої вартості, визначеної на етапі конкурсу. Експлуатаційні витрати індексуються лише на коефіцієнт інфляції.	Прийняті нормативні акти не є достатньо функціональними, у переважній більшості є декларативними, містять внутрішні протиріччя і неузгодженості та потребують системного доопрацювання.
Розподіл ризиків між державою та приватним партнером.	Не передбачено створення дієвих стимулів для участі приватних інвесторів у концесійній діяльності та мотивацій для ефективної реалізації проектів.

1	2
Незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності, переданих приватному партнеру.	Якщо в Європі створюються консультаційні центри, які складаються з представників приватного бізнесу та влади, то в Україні регулятивні функції практично повністю належить різним міністерствам. Регулювання функцій у галузі ДПП в Західній Європі покладено на різні органи та відомства, при цьому кожне з них намагається проводити власну політику, то в Україні формування та забезпечення державної політики у сфері ДПП Указом Президента від 31.05.2011 № 634/2011 покладено на Мінекономрозвитку.
Визнання державними та приватними партнерами прав та обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства.	Відсутність механізму проведення тендерів, гарантій повернення капіталовкладень інвесторам, а також конкретного механізму розподілу ризиків між сторонами.

\* – складено автором

Отже, питання стимулювання інвестиційних надходжень у розвиток туристичних комплексів із застосуванням механізмів державно-приватного партнерства є актуальним та, опираючись на міжнародний досвід, має всі передумови стати способом вирішення низки проблем, які стоять перед туристичною індустрією. Тим більше, при наявності в Україні величезного потенціалу в туристичній галузі, який, як показує світовий досвід, можливо використати виключно через взаємодію держави та приватного бізнесу. Обґрунтована вище необхідність застосування механізмів державно-приватного партнерства в Україні як інституційного інструменту розвитку саме відокремлених туристичних комплексів, що на підставі об'єднання активів держави з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектору сприятиме притоку нових інвестиційних надходжень. При цьому найбільш ефективною формою ДПП буде концесія за схемою ROT та створення СЕЗ і ТПР туристичного типу. На нашу думку, саме ці форми ДПП матимуть найбільший успіх у стимулюванні інвестиційних надходжень та дозволять вирішити найбільш складні проблеми функціонування туристичних комплексів в Україні.

### 3.3. Механізм державного регулювання розвитку туристично-рекреаційних кластерів в Україні

Підвищення конкурентоспроможності економіки України свідчить про необхідність пошуку механізмів державного регулювання, орієнтованих на оптимізацію просторової структури та відносин між органами виконавчої влади, суб'єктами господарювання, науково-дослідними установами, інвесторами, з метою створення умов для стабільного розвитку за рахунок ефективного використання внутрішніх і зовнішніх ресурсів. Одним із механізмів розв'язання цього завдання є створення туристично-рекреаційних кластерів суб'єктами підприємництва в межах певного регіону.

У перекладі з англійської мови «кластер» означає «пучок», «скупчення», «група»<sup>158</sup>. Вперше поняття «кластер» почали використовувати в промисловості<sup>159</sup>. Основоположник кластерного підходу М. Портер розкриває сутність кластера як «зосередження в географічному регіоні взаємопов'язаних підприємств і установ в межах окремої галузі»<sup>160</sup>. Головною сутністю кластерної моделі є забезпечення виробничо-комерційної діяльності й удосконалення ділових і особистих взаємовідносин, що, як очікується, повинні набути характеру органічно взаємозалежного і нерозривного ділового співробітництва<sup>161</sup>. Наукові дослідження інших учених присвячені розвитку внутрішніх і зовнішніх функціональних структур кластерів, етапам їх створення та адаптації до нових умов розвитку продуктивних сил.

У сучасній економічній і спеціальній літературі «кластер» має різні тлумачення, але головна ознака – об'єднання окремих елементів і компонентів в єдине ціле для виконання у взаємодії певної функції або реалізації поставленої мети. Проаналізувавши існуючі підходи до розуміння поняття кластера, а також економічні реалії кластерних моделей організації економіки, сформулюємо такі визначення:

- з економічної точки зору, кластер – це самоорганізована, саморегульована система (мережева структура) виробничої кооперації взаємозв'язаних спільними економічними інтересами промислових

<sup>158</sup> Скаловская О.М. Терминология в географии: учебное пособие. М. : Мысль, 2001. 45с.

<sup>159</sup> Портер М. Конкуренция / Пер. с англ.: уч. пос. М : Издательский дом «Вильямс», 2003. 495с.

<sup>160</sup> Там само.

<sup>161</sup> Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. К. : Логос, 2004. 848 с.

підприємств та наукових установ, як правило, однієї галузі, розташованих на обмеженій території, кордони якої залежно від кон'юнктури ринку можуть постійно змінюватись, але водночас конкуруючих один з одним;

- з соціальної точки зору, кластер – це спосіб самоорганізації суспільства з метою виживання в умовах безкомпромісної міжнародної конкуренції, коли знижується значення національних (митних) кордонів як економічних регуляторів.

З наведених визначень можна виокремити такі основні характеристики (ознаки) кластерів:

- самоорганізація;
- географічна концентрація (територіальна близькість) та функціональний взаємозв'язок економічних елементів (суб'єктів) кластера;
- спеціалізація суб'єктів кластера;
- кооперація та конкуренція суб'єктів кластера;
- інноваційність<sup>162</sup>.

Взаємозв'язок між структурними елементами кластера здійснюється шляхом обміну товарами, технологіями, інформацією та послугами. Головною метою створення кластерів є економічне зростання, технічний прогрес та розвиток, освоєння нових ринків збуту, підвищення конкурентних переваг. За своєю економічною суттю кластери займають проміжне місце між автономними організаціями, регіональними промисловими комплексами і галузевими альянсами, крім того, кластер несе на собі й відбиток проектних систем, оскільки часто є плодом свідомих організаційних зусиль осіб, які розглядають формування кластера як управлінський проект.

Залежно від мети створення кластери можуть мати внутрішню орієнтацію (наприклад, спрямовані на активізацію підприємницької діяльності в галузі або регіоні, вирішення проблем зайнятості) або експортоорієнтовну спрямованість. Основні підходи до класифікації кластерів узагальнено на рис. 3.7.

Світова практика переконує, що інтерес до становлення та функціонування кластерів почав зростати у другій половині XX ст., доки не набув вибухового характеру й не охопив у 1980–1990-ті роки

<sup>162</sup> Матюха В. В. Кластеры как форма территориальной организации природопользования в условиях усиления процессов глобализации // Механізм регулювання економіки. 2008. №2. С. 216.

спочатку Північну Америку і Європу, а згодом і нові промислові країни. У Європі за рівнем кластеризації особливо виділяються Італія і країни Балтійського регіону. У Норвегії уряд стимулює співпрацю між підприємствами в кластері «морське господарство». За оцінкою експертів, Фінляндія лідирує за рівнем як дослідницької, так і технологічної кооперації. Економіка Фінляндії повністю кластеризована, і в ній виділено 9 кластерів. У Данії функціонує 29 кластерів, у яких беруть участь 40% усіх підприємств країни, які забезпечують 60% експорту<sup>163</sup>. Вагома роль Німеччини в розвитку кластеризації економіки. Там пріоритет надають впровадженню високих технологій через консолідацію зусиль промисловості й наукових центрів. Крім цього, в країні діють багато промислових кластерів (як приклад автомобільні кластери в 10 землях).



Рис. 3.7. Класифікація кластерів\*

\* – складено автором

<sup>163</sup> Туризм і місто: досвід, проблеми та перспективи: монографія / за заг. ред. І.М. Писаревського; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х. : ХНАМГ, 2011. С. 7.

У Великобританії на сьогодні діють такі потужні об'єднання – кластер у Кембриджі, кластер в Уельсі, Шотландії, Лондонський кластер. Іншим прикладом успішної кластеризації може бути розвиток економіки Австрії за останні 20 років. Програма кластеризації країни була розроблена Австрійським інститутом економічних досліджень разом з Національним дослідницьким центром. Свідченням ефективності цієї програми є піднесення автомобілебудування Австрії. Уже в 2000 р. в двох автопромислових кластерах земель Штірія і Верхня Австрія були зайняті біля 30 тис. працюючих, які виготовили продукції на 8,1 млрд. дол., що становить більше 10% всього обсягу промислового виробництва країни<sup>164</sup>.

Найефективніші кластерні програми розроблені й здійснені також у Бельгії, Греції, Іспанії, Ірландії, Франції та ін. У Латинській Америці шляхом кластеризації промисловості впевнено рухаються Аргентина, Бразилія, Чилі, Венесуела, Колумбія, Ямайка та ін.

У чинному законодавстві України поняття «кластер» досі не має однозначного трактування, хоча в підготовлених проектах стратегій розвитку регіонів та окремих сфер діяльності в національному масштабі це поняття вже позиціонується. Наразі є актуальним оновлення нормативно-правової бази щодо розвитку кластерів. Така нормативно-правова база включає закони України, а також концепції та стратегії Кабінету Міністрів України. Процес подальшого розвитку ідей кластеризації економіки на рівні уряду та міністерств в Україні розглянемо за допомогою таблиці 3.10.

На жаль, наведені документи лише започаткували процес формування інституційного середовища для реалізації кластерної моделі розвитку економіки України. У дійсності в Україні не має жодного конкурентоздатного кластера. Незважаючи на чималу кількість заяв щодо ініціації кластерів, реально функціонуючими кластерами стають лише поодинокі ініціативи бізнесу. Відтак актуальними залишаються питання пошуку шляхів перетворення кластерів на дієвий інструмент регіональної політики сталого розвитку в Україні.

Щодо сфери державного регулювання туризму і рекреації, то важливим етапом її розвитку є створення туристично-рекреаційних

---

<sup>164</sup> Туризм і місто: досвід, проблеми та перспективи: монографія / за заг. ред. І.М. Писаревського; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х. : ХНАМГ, 2011. С. 8.

кластерів. Концепція туристично-рекреаційного кластеру є новим способом бачення регіональної економіки й управління нею, способом вирішення питання підвищення конкурентоспроможності туристично-рекреаційної сфери, а також покращення привабливості території для потенційних туристів і рекреантів.

**Таблиця 3.10.**

***Засади державного регулювання у напрямі поширення ідей кластерного розвитку української економіки\****

Офіційний документ	Основні положення
1	2
Концепція створення кластерів в Україні. (проект розроблений Кабінетом Міністрів України у 2008 р. (не набрав чинності)) <sup>i</sup>	Метою є визначення загальних засад створення та розвитку кластерів для забезпечення високих темпів економічного зростання та диверсифікації економіки, а також з метою створення інноваційних кластерів; заохочення об'єднання малих та середніх підприємств у ділові мережі; формування регіональних кластерів підприємств та інституцій; сприяння створенню регіональних промислових кластерів, передусім у найбільш наукоємних і високотехнологічних галузях та виробництвах, здатних кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості
Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 р. <sup>ii</sup>	Держава забезпечує реалізацію політики у сфері зайнятості населення шляхом розвитку кластерів народних художніх промислів
Концепція реформування державної політики в інноваційній сфері (розпорядження КМУ від 10 вересня 2012 р. № 691-р) <sup>iii</sup>	Розробка та виконання програм інтеграції суб'єктів малого і середнього підприємництва в національні та міжнародні інноваційні й технологічні кластери; визначення на законодавчому рівні поняття «кластеризація» та порядку фінансування кластерів; створення науково-інноваційно-виробничих кластерів у високотехнологічних галузях; спрощення процедур утворення інноваційних кластерів.
Концепція загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року (розпорядження КМУ 17 липня 2013 р. № 603-р) <sup>iv</sup>	
Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року (розпорядження КМУ від 11 липня 2013 р. № 548-р) <sup>v</sup>	Метою та завданням Стратегії є створення мережі кластерів у морських портах шляхом залучення приватних інвестицій.

1	2
Рекомендації парламентських слухань на тему: «Транскордонне співробітництво як чинник євроінтеграційних процесів України» (Постанова ВРУ від 21 вересня 2016 року № 1537-VIII) <sup>VI</sup>	Розробка Національної програми формування та розвитку транскордонних кластерів в Україні, програми підтримки транскордонних індустріальних та технологічних парків, економічних і промислових зон на території України з метою стимулювання регіонального економічного розвитку
Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року (розпорядження КМУ від 24 травня 2017 р. № 504-р) <sup>VII</sup>	Напрямок 6 Стратегії передбачає: розширення спектра та якості надання послуг для суб'єктів малого і середнього підприємництва. Зокрема через започаткування цільових ініціатив щодо кластерів та ланцюгів доданої вартості. Існує необхідність у виконанні комплексних програм підтримки для зміцнення низки перспективних кластерів з фокусом на мале і середнє підприємництво в різних галузях економіки та на базі партнерських відносин між підприємствами, державою, міжнародними організаціями. Більш системний підхід до сприяння інтеграції суб'єктів малого і середнього підприємництва в ланцюги доданої вартості повинен бути розроблений на основі стимулювання започаткування ділових контактів, кластерної підтримки, модернізації виробничих потужностей

\* – складено автором

<sup>I</sup> Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні: проект Розпорядження Кабінету Міністрів України // URL : [http://biznes.od.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=499&Itemid=33](http://biznes.od.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=499&Itemid=33).

<sup>II</sup> Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 р. № 5067-VI Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.

<sup>III</sup> Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2012 р. № 691-р. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-%D1%80>.

<sup>IV</sup> Про схвалення Концепції загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 липня 2013 р. № 603-р — URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80>.

<sup>V</sup> Про схвалення Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11 липня 2013 р. № 548-р — URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-%D1%80>.

<sup>VI</sup> Транскордонне співробітництво як чинник євроінтеграційних процесів України: Рекомендації парламентських слухань Постанова Верховної Ради України від 21 вересня 2016 року № 1537-VIII. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/en/1537-19>.

<sup>VII</sup> Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 р. № 504-р. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80/paran6#n8>.

За оцінками фахівців у туристично-рекреаційній сфері кластерний підхід може забезпечити підвищення економічної ефективності господарської діяльності кластерів на регіональному рівні через розвиток та удосконалення державного регулювання туристичної та рекреаційної інфраструктури для формування якісних туристичних продуктів; створення та розвиток туристичних продуктів і територій у регіоні з урахуванням збереження навколишнього середовища та відродження природного потенціалу; розвиток підприємництва в туристично-рекреаційній сфері, підвищення якості та забезпечення конкурентоспроможності регіональних туристичних продуктів та пропозицій на світовому ринку послуг у сфері туризму і рекреації<sup>165</sup>.

Вважаємо доцільним розглянути підходи до трактування поняття «державне регулювання туристично-рекреаційним кластером» та основні відмінності кластера туристично-рекреаційної сфери від інших видів кластерів.

Головна відмінність кластера у туристично-рекреаційній сфері від інших (виробничих, агропромислових, сервісних та ін.) – у його маршрутній територіальній організації. Туристичний маршрут і відповідний йому туристичний потік зв'язує об'єкти, перетворюючи їх з тих, що конкурують у взаємодіючі елементи системи. Завдяки туристичному потоку формується кластер<sup>166</sup>. Домінантою туристично-рекреаційного кластера може бути як об'єкт інфраструктури (засіб розміщення), так і об'єкт туристичного чи рекреаційного інтересу (санаторно-курортний комплекс), але у будь-якому випадку головна умова розвитку туристично-рекреаційного кластера – це наявність або поява маршрутів і туристичних потоків. Яскравими прикладами виникаючих туристично-рекреаційних кластерів є активізація туризму і рекреації на території у зв'язку з культурною подією, що викликає подієві туристичні потоки.

Метою діяльності туристично-рекреаційного кластера є об'єднання можливостей та потужностей партнерів з метою створення інноваційних механізмів державного регулювання надання туристичних послуг диверсифікація туристичного продукту його

<sup>165</sup> Безпарточний М. Г. Кластерна модель забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання у контексті регіонального функціонування // Экономические инновации. 2007. №30. С. 24-32.

<sup>166</sup> Воронов А., Буряк А. Кластерный анализ – база управления конкурентоспособностью на макроуровне // Маркетинг. 2003. № 1. С. 11-27.

покращення та удосконалення спільна розробка та реалізація маркетингової політики реклама та брендінг туристичної дестинації участь інвестиційних проєктах та державних програмах розвитку туристичного регіону та ін. При цьому туристично-рекреаційний кластер відзначається експортно-орієнтованою спрямованістю, оскільки сфера туризму і рекреації не може обмежуватись лише внутрішнім споживанням, а її продукт практично завжди користується попитом серед іноземних туристів.

Характерною ознакою сутності туристично-рекреаційного кластера є об'єднання окремих елементів і компонентів в єдине ціле для виконання у взаємодії певної функції або реалізації певної мети. Завдяки таким властивостям кластерна модель має ідеальну можливість позитивно впливати на комплексне формування туристично-рекреаційної інфраструктури регіону. Тобто туристично-рекреаційний кластер є новим кроком у співпраці фірм, установ та організацій до формування та просування на ринку туристично-рекреаційного продукту та спільного економічного успіху.

Крім того, кластерний підхід державного регулювання у сфері туризму і рекреації активізує підприємництво через концентрацію ділової активності, тому сприяє створенню робочих місць, доходів, поліпшенню якості туристичних послуг, життя населення на території його запровадження. Досягається це завдяки зростанню конкурентоспроможності, можливості інтеграції інтелектуальних, природних, рекреаційних, трудових, фінансових матеріальних ресурсів у забезпеченні якості виробництва та послуг, що надаються. Об'єднання в кластерні мережі посилює роль дрібного середнього підприємництва, дозволяє використати його інноваційний потенціал, розширює можливості виходу на світовий ринок. У процесі створення, функціонування кластерів у сфері туризму і рекреації сьогодні гнучко використовуються різні схеми інвестування, розподілу доходів і прибутків, що забезпечують баланс інтересів учасників стосовно до кожної конкретної ситуації<sup>167</sup>.

Специфіка структурних елементів та системних зв'язків у кластерних об'єднаннях зумовлює виділення окремих типів туристично-рекреаційних кластерів (табл. 3.11.).

<sup>167</sup> Стеченко Д. М. Наукова сутність процесу кластеризації в сфері туризму // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. 2004. № 1-2. С.376-380.

Таблиця 3.11.

*Класифікація туристично-рекреаційних кластерів\**

Класифікаційна ознака	Типи кластерів
1. За метою і характером діяльності	- туристичні кластери (інформаційно-туристичні); - рекреаційні кластери (рекреаційно-курортні, санаторно-курортні); - кластери сільського зеленого туризму; - виробничо-туристичні кластери.
2. За регіональною належністю учасників	- місцеві; - регіональні; - міжрегіональні; - міжнародні; - мегакластери.
3. За особливостями створення та функціонування	- кластери, створені на основі горизонтальної міжгалузевої кооперації підприємств (фірм); - кластери, створені на основі багатопрофільної вертикальної міжгосподарської інтеграції; - багатопрофільні кластерні утворення з представників влади громадськості та підприємств сфери туризму і рекреації та суміжних галузей.

\* – складено автором

Так, за метою і характером діяльності туристично-рекреаційні кластери поділяються на:

– туристичні (інформаційно-туристичні), які створюються для подальшого розвитку та популяризації туристичного продукту конкретної місцевості. Прикладами такого типу кластерів може бути туристичний кластер «Кам'янець» (Хмельницька область), туристичний кластер «Слобожанщина» (Харківська область), туристично-рекреаційний кластер «Світязь» (Волинська область);

– рекреаційні кластери, центром яких є заклади оздоровлення та лікування (санаторії, курортні готелі тощо), що спільно розробляють та реалізують туристичний продукт лікувально-оздоровчого призначення;

– кластери сільського зеленого туризму – кластерні об'єднання для формування ринку туристичних послуг за рахунок розвитку малого та середнього туристичного бізнесу в сільській місцевості

створення туристичної дестинації на основі сільського населеного пункту. Перший кластер сільського зеленого туризму «Оберіг» було створено у смт Гриців Хмельницької області. Кластери такого типу поширені у Карпатському регіоні та інших регіонах країни;

– виробничо-туристичні кластери – об'єднання підприємств та підприємців, що випускають та реалізують продукцію туристичного призначення (сувеніри, брошури, буклети, вироби декоративно-ужиткового мистецтва).

За регіональною належністю учасників туристично-рекреаційні кластери бувають:

– місцеві, які об'єднують представників влади бізнесу і громадськості одного населеного пункту, як правило, туристично-рекреаційного центру або міста чи села, які мають визначні туристичні та рекреаційні ресурси;

– регіональні, які об'єднують учасників, що здійснюють свою діяльність в межах одного регіону району області з метою ефективного використання природно-рекреаційного потенціалу, комплексного розвитку туристичної інфраструктури;

– міжрегіональні – об'єднання, що забезпечують організацію туристично-рекреаційної діяльності в межах кількох регіонів, переважно сусідніх. Такі кластери базуються на використанні конкурентних переваг різних регіонів країн, які представляють учасники кластеру;

– міжнародні туристичні кластери – використовують переваги транскордонного співробітництва для посилення інтегральної конкурентоспроможності туристичної сфери транскордонних регіонів. Наприклад українсько-польський туристичний кластер (Львівська область), українсько-молдавсько-румунський туристичний кластер «Ізмаїл» (м. Рені, Одеська область);

– мегакластери – об'єднують суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності великих єврорегіонів для системного розвитку міжнародного та внутрішнього туризму і рекреації, покращення міжнародного співробітництва в туристично-рекреаційній сфері. Як правило, створюються при підтримці міжнародних донорських організацій.

За особливостями створення та функціонування туристично-рекреаційних кластерів можна виокремити:

– кластери, створені на основі горизонтальної міжгалузевої кооперації підприємств (фірм) з метою підвищення спільного конкурентного потенціалу на ринку туристично-рекреаційних послуг (просування місцевого туристично-рекреаційного продукту, збільшення обсягів збуту вироблених послуг та продукції, активного впливу на місцеву економічну політику);

– кластери, створені на основі багатопрофільної вертикальної міжгосподарської інтеграції, що будуються за принципом єдиного технологічного ланцюжка на договірній основі або у формі створення об'єднання підприємств на основі чинного законодавства;

– багатопрофільні кластерні утворення з представників влади, громадськості та підприємств сфери туризму і рекреації та суміжних галузей у межах компактної території.

Особливий інтерес щодо подальшої наукової розробки складає дослідження виробничо-туристичних кластерів, формування яких стимулює розвиток інноваційних напрямів туристично-рекреаційного бізнесу (гастрономічний та винний туризм, промисловий туризм тощо). Практичне втілення кластерної моделі, особливо її просування з боку державних та регіональних управлінських структур, потребує глибокого методологічного й методичного відпрацювання відповідних механізмів.

Створення, формування і функціонування регіонального туристичного кластеру завжди пов'язане з появою і проявом зростаючого ефекту, насамперед, синергетичного, який забезпечує кількісне і якісне зростання багатьох складових соціально-економічного розвитку регіону, що, у свою чергу, сприяє підвищенню конкурентоспроможності регіону в цілому. Для того, щоб створювати і розвивати кластери в регіонах, потрібна активна кластерна політика, яка могла б забезпечувати зняття різних бар'єрів з одного боку, і сприяти розширенню і зміцненню міжгалузевих і міжсекторальних зв'язків з іншого.

Механізми державного регулювання кластерної політики повинні стимулювати ініціативу бізнесу на регіональному та місцевому рівнях. У такому випадку кластерна політика перетворюється на інструмент регіонального розвитку. Кластерна політика – це створення передумов для впровадження кластерних моделей, стимулювання

та підтримка кластерних ініціатив, інтеграція кластерного підходу в стратегію управління регіональним розвитком<sup>168</sup>.

Науковці розрізняють чотири типи кластерної політики за способами її здійснення:

- каталітична кластерна політика – при цьому уряд зводить зацікавлені сторони, наприклад, приватні компанії та дослідницькі фірми і надає їм невелику фінансову підтримку;

- підтримуюча – в цьому випадку каталітична політика доповнюється значними інвестиціями в інфраструктуру і різні важливі сфери (освіта, професійне навчання, маркетинг та ін.), що створюють сприятливе середовище для появи і розвитку кластерів;

- директивна кластерна політика, що передбачає впливові дії держави в рамках програм трансформації економіки регіону шляхом створення кластерів;

- інтервенціоналістська, коли уряд активно формує спеціалізацію кластерів за допомогою трансфертів, субсидій, стимуляторів і обмежувачів, а також контролює діяльність кластерів<sup>169</sup>.

Вищезазначене підводить до судження про те, що у вітчизняних умовах можливе використання всіх чотирьох названих типів державної кластерної політики з домінуючими акцентами відповідно зі специфічними особливостями, структурою, рівнем спеціалізації і станом економіки того чи іншого регіону.

Активна кластерна політика в регіоні сприяє формуванню різних типів кластерів. При цьому основними перевагами кластерної моделі організації туристично-рекреаційної діяльності підприємств є:

- підвищення економічної ефективності і конкурентоспроможності спільної діяльності об'єднаних у туристично-рекреаційний кластер підприємств порівняно з відокремленою діяльністю;

- зменшення собівартості послуг за рахунок спільного використання туристичних і рекреаційних ресурсів та туристично-рекреаційної інфраструктури, розширення кола конкуруючих між собою постачальників та споживачів туристичних послуг, розвитку кооперування, договірної спеціалізації;

<sup>168</sup> Семенов В. Ф. Кластерна політика в управлінні регіональним розвитком туризму // Вісник соціально-економічних досліджень. 2010. №40. – С. 385.

<sup>169</sup> Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации. Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе // В.И. Захарченко, В.Н. Осипов. Одесса: «Фаворит» — «Печатный дом», 2010. С. 79.

– стимулювання інноваційного розвитку, розширення доступу до інновацій шляхом збільшення міжфірмових потоків ідей та інформації;

– формування локального галузевого ринку праці, що дозволяє здійснювати обмін співробітниками, їх стажування, підвищення кваліфікації;

– покращення інвестиційної привабливості регіонів;

– кластеризація туристично-рекреаційної діяльності при правильній організації стимулює зростання і розвиток інших виробництв;

– кластерні технології сприяють налагодженню зв'язків між державними і бізнесовими колами при розв'язанні економічних проблем регіонів<sup>170</sup>.

Проблема створення туристично-рекреаційних кластерів у зарубіжних країнах має досить високий рівень наукового та практичного опрацювання. Зокрема в Італії завдяки державній підтримці було створено дієвий кластер – місцева туристична система «Тразименське озеро» в Умбрії, яка об'єднує поряд із туристичними підприємствами, закладами розміщення та харчування, також торговельні організації, підприємства з виробництва товарів широкого вжитку, товарів, специфічних для такої місцевості (вино, оливкова олія)<sup>171</sup>. З інших діючих кластерів слід згадати «Салінунтінські терми» (Сицилія), Адріатичне море і берег», «Міста мистецтв, культури та бізнесу» (Емілія-Романія) тощо. Запровадження кластерної моделі в туризмі здійснюють і в інших країнах Західної Європи. Функціонує низка туристичних кластерів у Шотландії, кластер туризму і відпочинку в Північній Ірландії (Велика Британія), численні кластери з організації дозвілля у Франції.

В Україні процес запровадження кластерної моделі організації господарської діяльності знаходиться в стадії становлення. Незважаючи на здійснення низки заходів, що спрямовані на підвищення конкурентоздатності окремих секторів економіки України та її регіонів на базі кластерної моделі, кількість діючих кластерів в Україні залишається

<sup>170</sup> Туризм і місто: досвід, проблеми та перспективи: монографія / за заг. ред. І.М. Писаревського; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х. : ХНАМГ, 2011. С. 10-11.

<sup>171</sup> Федорова В.Г. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «кластер»: навчальний посібник. Донецьк : Ефективна економіка, 2011. С. 107.

незначною. Особливо це стосується туристично-рекреаційної сфери, що є перспективною в цьому аспекті. Кластерні технології застосували спочатку на Хмельниччині, а згодом – на Івано-Франківщині. На Хмельниччині така модель впроваджується досить успішно, вже діють чотири кластери: будівельний та швейний – у м. Хмельницькому; туристичний та харчовий – у м. Кам'янці-Подільському. Успішно діє кластер агроекотуризму «Оберіг» (смт Гриців, Шепетівський район). Зараз він об'єднує 6 тисяч працівників. Це перший кластер сільського туризму в Україні<sup>172</sup>.

У 2004 р. спочатку було створено Вознесенську міську громадську організацію (туристичний кластер «Вознесенськ»), яка згодом разом із 12 містами Одеської, Миколаївської, Херсонської областей та АР Крим утворили спільний туристичний кластер «Південне туристичне кільце». До складу кластера увійшли туристичні підприємства, заклади туристичної інфраструктури, місцеві адміністрації, а також промислові підприємства з виробництва продуктів харчування<sup>173</sup>.

У 2008 р. Полтавською обласною радою, відділом з питань туризму та курортів облдержадміністрації, депутатським корпусом та виконавчою владою Миргородської, Диканської, Шишацької райдержадміністрацій, виконавчим комітетом Миргородської міської ради реалізовано проект-переможець конкурсу місцевого самоврядування «Створення туристично-рекреаційного кластеру «Гоголівські місця Полтавщини» на загальну суму 800 тис. грн.

У стадії розробки знаходиться проект створення громадської організації «Туристичний кластер «Севастополь-кластер», який спрямований на залучення до міста фінансових потоків за рахунок туристів. Унаслідок утворення кластеру передбачається підвищення якості надання туристичних послуг до світових стандартів, розширення їх асортименту та зниження собівартості.

У рамках підписаної «Угоди про взаємодію та співпрацю з соціально-економічного розвитку малих міст Західної України в напрямку туризму і ремесел» передбачене створення туристичного

<sup>172</sup> Кальченко О.М. Кластеризація в туристичній галузі. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vcndtu/Ekon/2009\\_39/22.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vcndtu/Ekon/2009_39/22.htm).

<sup>173</sup> Туризм і місто: досвід, проблеми та перспективи: монографія / за заг. ред. І.М. Писаревського; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х. : ХНАМГ, 2011. 284 с.

кластера історичних малих міст Західної України<sup>174</sup>. У разі розробки та реалізації відповідних проектів створення туристичних кластерів, потенційними будуть кластери в містах Києві, Харкові, Львові, Закарпатській і Чернігівській областях.

Процес формування дієвих механізмів державного регулювання туристично-рекреаційного кластера є впорядкованим та систематизованим. З метою його ефективної організації необхідним є наявність змістовного методологічного підґрунтя. Створення та функціонування туристично-рекреаційного кластера включає такі етапи:

1. Аналіз умов формування кластера. На цьому етапі проводяться комплексні маркетингові дослідження, що охоплюють реальних і потенційних учасників туристично-рекреаційного кластера на відповідній території. Такі дослідження дозволяють виявити ініціативу конкретних суб'єктів, що утворюють ініціативну групу. Це можуть бути місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, провідні суб'єкти туристично-рекреаційної діяльності, спеціалізовані громадські та міжнародні організації, науково-дослідні та освітні установи тощо. Діагностика умов формування кластера також передбачає оцінку перспектив його подальшого розвитку, виділення основних проблем туристично-рекреаційної сфери та шляхів їх подолання. Задля успішної реалізації ідеї туристично-рекреаційного кластера, формується його мета (переважно створення конкурентоспроможного туристично-рекреаційного продукту в регіоні) та основні завдання в рамках цієї мети.

2. Формування кластера. Після виявлення всіх зацікавлених учасників туристично-рекреаційного кластера визначаються принципи та правила, на основі яких буде забезпечуватися його функціонування. Надзвичайно важливим моментом є побудова структури туристично-рекреаційного кластера, оскільки вона дозволяє встановити норми взаємодії учасників та масштаби їх спільної діяльності.

3. Реєстрація кластера. Офіційне оформлення (реєстрація) туристично-рекреаційного кластера дозволяє окремим суб'єктам підтвердити свою участь у ньому. Створення туристично-рекреаційного

---

<sup>174</sup> Гонтаржевська Л.Г. Ринок туристичних послуг в Україні : навчальний посібник. — Донецьк : Східний видавничий дім, 2008. 180 с.

кластера затверджується рішенням обласної ради та за потреби відповідними територіальними органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування. Крім цього, розробляється статут туристично-рекреаційного кластера, який передбачає широке коло можливостей щодо сфери діяльності та враховує специфічні умови господарської діяльності на відповідній території.

4. Оцінка ефективності кластера – кінцевий етап, який спрямований на визначення доцільності функціонування туристично-рекреаційного кластера, шляхом порівняння одержаних результатів з поставленою метою.

Виходячи з такого бачення процесу державного регулювання формування туристично-рекреаційного кластера, необхідним організаційно-економічним інструментом управління новоствореним кластером є системно-структурний аналіз його компонентів. Так, до складу туристично-рекреаційного кластера входять окремі функціональні блоки: органи управління, обслуговуючий сектор, науково-кадровий сектор, власне туристично-рекреаційні підприємства, а також інші зацікавлені партнери (міжнародні організації, громадські об'єднання тощо).

Найбільш потужні туристично-рекреаційні підприємства є ядром туристично-рекреаційного кластера, оскільки вони здійснюють виробництво основного туристично-рекреаційного продукту. Навколо ядра концентруються інші малі й середні фірми, які взаємодіють і конкурують між собою. Вони доповнюють одне одного у створенні сукупного туристично-рекреаційного продукту на основі ефективного використання існуючих і нових знань, удосконалення форм і методів внутрішньокластерної співпраці. Велику роль у розвитку сучасних туризму і рекреації мають професійні туристично-рекреаційні асоціації.

Обслуговуючий сектор включає заклади розміщення (бази відпочинку, пансіонати, готелі, туристичні бази, санаторії, туристичні табори, кемпінги та ін.). У туристично-рекреаційних зонах розміщуються також заклади ресторанного господарства, які є невід'ємною частиною в обслуговуванні туристів і рекреантів. Крім цього, важливе значення має спеціалізований транспорт: екскурсійні автобуси, катери і човни для прогулянок, вантажний транспорт

тощо. Поряд зі звичними засобами масової інформації, розвитком регіональної сітки Інтернету і рекламних агентств, в останні роки консолідує роль в розвитку туризму і рекреації виконують інформаційно-консультативні центри. Вони забезпечують просування туристично-рекреаційного продукту регіону, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках.

Основним завданням науково-кадрового сектору є формування знань, розробка нових продуктів і технологій, наукове та проектне забезпечення туристично-рекреаційного розвитку. Туристично-рекреаційна сфера значною мірою залежить від добре підготовлених кваліфікованих кадрів. Для їх підготовки необхідні навчально-виробничі туристично-рекреаційні підприємства та профільні навчальні заклади, які спеціалізуються на підготовці відповідних кадрів. До туристично-рекреаційного кластера можуть бути залучені також заклади культури та охорони історичної спадщини.

У процесі формування ефективного механізму державного регулювання туристично-рекреаційним кластером беруть участь спеціалізовані громадські об'єднання та міжнародні організації, які істотно впливають на розвиток туризму та рекреації в межах відповідної території. Велике значення в регіоні мають фінансові інститути, що сприяють оптимізації виробничої структури шляхом обороту грошових ресурсів, а також вартісної оцінки виробничого процесу та його елементів. Збут та споживання туристично-рекреаційного продукту пов'язаний з роботою маркетингових та торговельних організацій, інших структур приватного сектору, які підтримують учасників кластера. До складу туристично-рекреаційного кластера входять також сервісні компанії, які надають технічну підтримку і забезпечення туристично-рекреаційним фірмам.

Реалізація кластерної моделі в туристично-рекреаційній сфері безпосередньо пов'язана з діяльністю органів управління: органів державної влади, органів регіональної влади та власне системи менеджменту туристично-рекреаційного кластера. Цей функціональний блок забезпечує планування, регулювання, координацію і контроль туристично-рекреаційної системи. Його ефективність визначається, насамперед, діяльністю органів управління туризмом і рекреацією, а також законодавчою та іншими структурами

виконавчої влади, функціонуванням бізнес-структур управління. Разом з тим ефективність органів управління пов'язана з взаємодією з іншими функціональними блоками.

Загалом ініціатором створення туристично-рекреаційного кластера повинні виступати суб'єкти господарювання. Натомість органи державної влади та місцевого самоврядування зобов'язані визначити концептуальні основи взаємодії з іншими функціональними блоками, а сам процес повинен бути налагоджений таким чином, щоб громадські, наукові, освітні організації та бізнес-структури стали надійними партнерами у прийнятті управлінських рішень. Важливою ланкою у структурі органів управління кластера є Координаційна рада, заснована учасниками кластера як постійно діючий орган з широкими управлінськими повноваженнями. Вона здійснює координаційну діяльність з функціонування і розвитку, взаємодіє з агентствами регіонального розвитку, іншими регіональними і державними органами влади, забезпечує встановлення тісних партнерських відносин з адміністративним сектором кластера.

На кожному етапі взаємодії бізнесових структур – учасників кластера та органів державної влади повинна здійснюватися періодична оцінка результативності співпраці щодо прийняття управлінських рішень з метою активізації господарської діяльності підприємств, учасників кластера, оскільки така участь породжує соціальну відповідальність бізнесу та політичну відповідальність представників місцевих органів влади. Загалом, процес залучення громадських, наукових, освітніх та бізнес-структур до участі в туристично-рекреаційному кластері можна представити за такими етапами: пошук партнерів (бізнес-структур, громадських, наукових, освітніх організацій) за критеріями відбору; контроль за виконанням рішень місцевих органів державної влади; опосередкована участь у прийнятті рішень; безпосередня участь у прийнятті рішень.

Пріоритетною у доборі партнерів до участі в прийнятті управлінських рішень повинна бути спеціалізація громадських, наукових, освітніх та бізнес-структур. Громадські організації можуть бути спеціалізовані (сфера впливу в конкретній галузі), що об'єднують суб'єктів за окремими видами економічної діяльності, але можуть здійснювати діяльність в інших сферах суспільного життя, прямо

чи опосередковано впливаючи на розвиток економіки регіону.

Саме такий механізм державного регулювання з його принципами, блоками функціонування, елементами та органами управління покликаний впорядковувати максимально можливу кількість відносин у системі державного управління. Суб'єктами системи управління є не тільки органи управління, юридичні, фізичні особи, громадські організації, що займаються будь-якою діяльністю в рамках певної території, кластера, але безпосередньо власне економічний регіон. І тут механізм управління організацією забезпечує відтворення або зміну характеристик процесу економічних відносин між окремими суб'єктами. Отже, механізм управління організацією туристично-рекреаційного кластера можна уявити як систему, що повинна забезпечувати постійний управлінський вплив, спрямований на одержання певних результатів і динамічного характеру процесів відтворення на визначеній території.

Концепція формування кластерів, створення моделі системи державного регулювання ним, базується на принципах і системному підході, використання яких дає можливість прийняття якісних управлінських рішень. Система складається з двох елементів: 1) зовнішнього оточення, що включає вхід і вихід системи, зв'язок із зовнішнім середовищем і зворотний зв'язок; 2) внутрішньої структури – сукупності взаємозв'язків між учасниками кластера.

Регулювання системи управління туристично-рекреаційним кластером забезпечує таку її діяльність, при якій досягається заданий стан виходу системи. Головне завдання полягає у встановленні заданого стану функціонування системи, передбаченого плануванням. Складність управління залежить, насамперед, від кількості змін у системі та її оточення. Сутність управління туристично-рекреаційним кластером розглядається як комплекс процесів і заходів організації управління, власне управління та інформації.

При цьому всі функції, які виконує туристично-рекреаційний кластер безвідносно до рівнів управління можна сформулювати так: розробка і виконання регіональної туристично-рекреаційної політики; об'єднана політика, що враховує ринкові умови; забезпечення загальних інтересів у транспортному сполученні; формування туристичної і рекреаційної самосвідомості; організація культурного,

фольклорного, суспільного і спортивного життя; керівництво діяльністю туристично-рекреаційних бюро; обговорення пропозицій, вказівок і скарг, що належать до туристично-рекреаційної діяльності; виконання завдань формування і координації туристично-рекреаційної пропозиції; налагодження і зміцнення зв'язків із керуючими готельними підприємствами, транспортними і сервісними організаціями, різними об'єднаннями, пресою, радіо, телебаченням, організаціями всіх форм власності. При розподілі функцій між різними рівнями необхідне налагоджене співробітництво, орієнтоване на виконання загальних завдань.

Результативність роботи кластера повинна підтверджуватися його продуктом. Спеціалізація туристично-рекреаційного кластера не повинна обмежуватися діяльністю в межах його окремого типу. Так, у розрізі основних складових механізму державного регулювання розвитком туристично-рекреаційної сфери продуктом діяльності туристично-рекреаційного кластера можуть бути<sup>175</sup>:

– у межах об'єкта управління: розробка нового туристичного продукту (туристичний маршрут; об'єкт туристично-рекреаційної інфраструктури; пропозиції з удосконалення використання потенціалу туристичного продукту; розроблення бізнес-проектів та їх реалізація тощо);

– в організаційному забезпеченні: створення відповідних організаційних структур міжрегіонального, транскордонного, регіонального та субрегіонального рівнів як міжкоординаційних інституцій поєднання зусиль учасників соціального діалогу; проведення нарад, засідань зборів, конференцій, круглих столів тощо за участю засобів масової інформації; моніторинг ефективності діяльності органів державної влади, що здійснюють управління туристично-рекреаційною сферою на відповідному рівні тощо;

– в інформаційному забезпеченні: формування інформаційної бази певних туристично-рекреаційних ресурсів території, суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності, інших даних, що визначають конкурентоспроможність туристично-рекреаційної сфери; пропозиції заходів формування і вдосконалення інформаційного простору

<sup>175</sup> Крайник О., Біль М. Туристичний кластер регіону як форма соціального діалогу: управлінський аспект / О. Крайник, М. Біль // Науковий вісник "Демократичне врядування": електронне фахові видання. – 2009. – Вип. 4. URL : [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeVr/2009\\_4/zmist.html](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeVr/2009_4/zmist.html).

території в контексті просування туристичного продукту; методичні рекомендації оцінки, підвищення туристично-рекреаційного потенціалу території; методичні рекомендації збору статистичних даних, що відображають результати діяльності в туристично-рекреаційній сфері; послуги програмного забезпечення тощо;

– у кадровому забезпеченні: проекти освітніх стандартів підготовки фахівців у туризмі і рекреації; семінари підвищення кваліфікації фахівців туристично-рекреаційної сфери тощо;

– у науково-методичному забезпеченні: науково-методичне обґрунтування заходів у межах державного управління туристично-рекреаційною сферою на визначеній території (методики, прогнози, проекти тощо); наукова література за тематикою, що стосується туризму і рекреації (монографії, словники, збірники статей, матеріали конференцій тощо);

– у матеріально-технічному забезпеченні: пропозиції з пошуку джерел фінансування проектів, заходів з державного управління; моніторинг ефективності використання фінансових ресурсів, виділених на управлінські завдання тощо;

– у межах програмно-нормативних методів: 1) проекти законів, концепцій, стратегій, програм тощо; пропозиції (методичні рекомендації) удосконалення чинної нормативно-правової бази; моніторинг (економічна оцінка) виконання прийнятих нормативно-правових документів; 2) пропозиції (методичні рекомендації) стандартизації, сертифікації туристично-рекреаційних послуг, ліцензування суб'єктів туристично-рекреаційної діяльності тощо;

– у межах фінансово-економічних методів: 1) прогнози показників туристично-рекреаційної сфери; 2) методичні рекомендації оцінки інвестиційного клімату території, терміну окупності інвестиційних вкладень; пропозиції заходів залучення інвестицій у розбудову туристично-рекреаційної інфраструктури тощо; 3) пропозиції з удосконалення податкового регулювання в туристично-рекреаційній сфері; 4) пропозиції з фінансування розвитку сфери туризму і рекреації; 5) методичні рекомендації ціноутворення на туристичний продукт, використання цінових стратегій тощо;

– у межах науково-технічних методів: 1) пропозиції удосконалення інноваційної діяльності суб'єктів туристично-рекреаційної

діяльності та використання нових підходів у державному управлінні туристично-рекреаційною сферою; методичні рекомендації оцінки інноваційності туристично-рекреаційної сфери з погляду її конкурентоспроможності на світовому ринку туристичних і рекреаційних послуг; 2) прогнози потреб туристично-рекреаційної галузі у професійних кадрах; проекти освітніх стандартів підготовки фахівців туристично-рекреаційної сфери різних кваліфікаційних рівнів тощо;

– у межах соціальних методів: 1) пропозиції удосконалення соціального регулювання щодо окремих верств населення; пропозиції розбудови туристично-рекреаційної інфраструктури з елементами, необхідними для соціально-незахищених верств населення; 2) пропозиції заходів щодо національних меншин території, спрямованих на стимулювання туристичних потоків тощо;

– у межах психологічних методів: 1) методичні рекомендації оцінки туристично-рекреаційної привабливості території для туристів і рекреантів; розроблення макетів промоційних друкованих матеріалів, іншої продукції; 2) пропозиції створення нових комунікаційних каналів поширення інформації про туристично-рекреаційний потенціал території тощо;

– у межах екологічних методів: 1) проекти зонування території відповідно до основного функціонального призначення (рекреаційна, промислова тощо); методичні рекомендації територіально-просторового планування з метою ефективного розміщення об'єктів туристично-рекреаційного призначення; 2) методичні рекомендації оцінки туристично-рекреаційного навантаження відповідної території тощо;

– у межах зовнішньоекономічних методів: 1) пропозиції удосконалення митного регулювання, порядку переміщення туристів і рекреантів через державний кордон; методичні рекомендації встановлення митних ставок на переміщення вантажів, матеріальних цінностей туристів і рекреантів; 2) методичні рекомендації оцінки ефективності різних форм транскордонного співробітництва; 3) методичні рекомендації оцінки, моніторинг участі в міжнародних програмах тощо.

Формування конкурентоспроможного туристично-рекреаційного кластера призводить до створення та просування бренду туристично-рекреаційного продукту як одиниці кластера і результату

його функціонування. Запропонована кластерна структура організаційної моделі в туристично-рекреаційній сфері надає їй переваги над іншими об'єднаннями підприємств, а саме:

- гнучкість і адаптивність до змін умов функціонування;
- можливість залучення великої кількості різних учасників;
- активізація інвестиційно-інноваційних процесів всередині кластера тощо.

Крім цього, використання кластерної моделі в туристично-рекреаційній сфері забезпечує встановлення між учасниками тісних зв'язків і спільних завдань, розвиток співробітництва під час прийняття управлінських рішень між регіональними органами управління та регіональним бізнесом. Завдяки впровадженню моделі туристично-рекреаційного кластера збільшується кількість платників податків й оподаткованої бази, впроваджується новий зручніший інструмент для взаємодії органів місцевого самоврядування з бізнесом, збільшується кількість робочих місць, виникають умови для подальшої структурної перебудови економіки регіону, зростає інвестиційна привабливість регіону, підвищується соціальна, економічна та політична значимість регіону, покращується стан навколишнього середовища.

#### **3.4. Підприємницька діяльність у вищих навчальних закладах як складова їх інноваційного розвитку: організаційно-економічний аспект**

Сьогодні на світовому рівні рівень економічного та соціального розвитку суспільства визначає вища освіта. Неможливо переоцінити її роль як для економічно розвинених країн, так і для тих, що розвиваються.

ЮНЕСКО оголосило XXI століття століттям освіти, таким чином визнавши освіту як домінанту не лише в розв'язанні глобальних проблем, які переживає людство, а й у формуванні духовних підвалин нової цивілізації. Характерні риси глобалізації в галузі освіти – уніфікація знань, загальне прагнення країн світу до досягнення високої якості освіти<sup>176</sup>.

<sup>176</sup> Живага О. В. Вища освіта в процесах глобалізації (філософський аналіз) / О. В. Живага // Вісник Національного авіаційного університету. Сер. : Філософія. Культурологія. - 2013. № 1. С. 141. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnau\\_f\\_2013\\_1\\_37](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnau_f_2013_1_37).

Реформи кінця двадцятого сторіччя визначили нові напрями в розвитку нашої країни. Перехід до демократичного суспільства, що будує ринкову економіку і правову державу, вимагає адекватного реформування системи професійної освіти. Цілком явно, що сьогодні сучасна економіка орієнтована на кадри, вимоги до яких значно перевищують можливості більшості випускників як середньої, так і вищої школи. Очевидно і те, що важливішими для успішної професійної діяльності є не розрізнені знання, а узагальнені уміння, що проявляються в здатності вирішувати життєві та професійні проблеми, здатності до іншомовного спілкування, підготовка у сфері інформаційних технологій тощо.

Значний поштовх у напрямі активізації роботи із забезпечення високої якості освіти відбувся після приєднання національної системи вищої освіти до Болонського процесу (19 травня 2005 року у норвезькому місті Берген, на конференції міністрів освіти країн Європи), який, по суті, є процесом європейських реформ, спрямованих на створення єдиної Зони європейської вищої освіти. У спільній декларації, прийнятій на конференції, було зазначено, що якість вищої освіти є наріжним каменем у створенні загальноєвропейського простору вищої освіти<sup>177</sup>.

Втрата монополії держави на інформацію, перетворення суспільства в інформаційне змінює вищу школу як соціальний інститут, призначений для передавання і відтворення знань про світ. У Національній доктрині розвитку освіти України відзначається, що розвиток економіки, у якій основним ресурсом стає мобільний і висококваліфікований людський капітал, вимагає досягнення нової якості масової освіти, що розуміється як відповідність між вимогами нової системи суспільних відносин і цінностей та вимог нової економіки<sup>178</sup>.

У системі вітчизняної освіти нині суттєво змінюються підходи до підготовки фахівців. У сучасному суспільстві в нових економічних та соціальних умовах кардинально змінилася роль вищих навчальних закладів (ВНЗ) у процесах створення ефективної ринкової економіки,

<sup>177</sup> Говоровська О.О. Інтернаціоналізація вищої освіти України під впливом глобалізації суспільства URL : <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/9888/1/15.pdf>. С. 96.

<sup>178</sup> Про Національну доктрину розвитку освіти : Указ Президента України від 17.04.2002 № 347/2002 // Офіційний вісник України. 2002 р. № 16. Ст. 860.

посиленні прагнень нашої країни до інтеграції в Європейське співтовариство. Актуальним стає питання відповідності вищої освіти запитам суспільства і часу, ефективність її взаємодії з підприємницькими структурами.

Визначивши якість освіти як співвідношення між запитом суспільства і ступенем його задоволення освітою, ми розуміємо, що і громадянин, і суспільство, і держава по-своєму формулюють вимоги до системи освіти. Коли держава є єдиним замовником освітніх послуг і ринку праці, вищий навчальний заклад виконує єдине, традиційне завдання однотипного масового формування знань, умінь та навичок у майбутніх спеціалістів, а також їх виховання в рамках визначених ідеологічних установок. Розмаїтість замовників на ринку освітніх послуг породжує варіативність замовлень. При цьому замовлення стосується, в першу чергу, універсальних здібностей особистості та моделей поведінки.

Трансформаційні зміни в українському суспільстві ініціюють процеси вдосконалення і розвитку системи вищої освіти, особливо у спектрі приєднання України до Болонського процесу. Економічний розвиток забезпечує досягнення основної мети діяльності навчального закладу – надання освітніх послуг та підготовка фахівців вищої кваліфікації. На сьогодні значна кількість факторів зумовлюють необхідність економічного розвитку навчального закладу, серед них – нестабільність зовнішнього середовища функціонування, посилення конкурентної боротьби на ринку освітніх послуг, підвищення вимог до ВНЗ з боку споживачів послуг.

У світовому господарстві формується новий погляд на фактори економічного зростання. Досвід розвинених країн показує, що стійке економічне зростання залежить від рівня розвитку інноваційної сфери і відбувається на базі використання знань та інновацій як найважливіших економічних ресурсів. Саме інновації призводять до формування нових галузей і виробництв.

Зазначимо, що сьогодні проблеми розвитку вищої освіти та вищих навчальних закладів як її елементів є предметом активних обговорень та досліджуються науковцями, які акцентують увагу на актуальності та доцільності розробки і впровадження нових

механізмів управління у забезпеченні розвитку вищих навчальних закладів<sup>179</sup>.

У функціональному аспекті науковці розглядають екстенсивний та інтенсивний типи економічного розвитку<sup>180</sup>. За екстенсивного типу економічне зростання досягається внаслідок кількісного приросту всіх елементів продуктивних сил, насамперед факторів виробництва, за незмінного рівня його технічної бази, тобто механічного нарощування більшої кількості традиційних ресурсів.

За інтенсивного типу економічне зростання системи досягається за умови якісних змін: у внутрішній будові та способах взаємодії елементів системи, впровадження нових методів управління, залучення якісно нових техніко-технологічних ресурсів.

Протягом тривалого часу інвестиційні чинники були переважними факторами економічного розвитку державних вищих навчальних закладів. Держава протягом останнього століття активно втручалась в управління всіма сферами діяльності вітчизняних освітніх закладів, перетворившись на їх головного інвестора. Радянська система управління вищою освітою розглядала ВНЗ як учасників сфери нематеріального виробництва, що унеможливило покриття ними витрат на підготовку спеціалістів з власних фондів та передбачало їх фінансування в централізованому порядку за рахунок коштів державного бюджету.

З позиції класичної теорії відтворення, при фінансуванні вищої школи, суспільство відшкодовує свої витрати зважаючи на участь підготовлених спеціалістів в матеріальному виробництві.

Представники неолібералізму не заперечують можливість часткового, обмеженого впливу держави на суспільно-економічний розвиток в цілому та розвиток освітньої галузі. Але розвиток освіти вони пов'язують із поширенням на галузь ринкових механізмів

---

<sup>179</sup> Карамушка Л., Філь О. Формування конкурентоздатної управлінської команди як інноваційний напрям управління освітніми організаціями // Освіта і управління. 2004. Т. 7, № 1. С. 82–89. ; Лопушняк Г. С. Соціально-економічні аспекти розвитку вищих навчальних закладів України : дис. ...канд. екон. наук : 08.09.01. К., 2001. 233 с. ; Мещанінов О. П. Сучасні моделі розвитку університетської освіти в Україні : [монографія] / Мещанінов О. П. Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2005. 460 с. ; Пузанков Д. В. Стратегический менеджмент – ключ к динамическому развитию современного вуза // Высшее образование сегодня. 2004. № 4. С. 20–26. ; Яришко О. В. Фінансове управління вищими навчальними закладами I–II рівня акредитації : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01. Запоріжжя, 2005. 230 с.

<sup>180</sup> Мочерний С. В. Економічна теорія : [навч. посібник]. К. : ВЦ «Академія», 2009. С. 75.

конкуренції, розповсюдження принципів та механізмів менеджменту, характерних для комерційної сфери. Так, засновник чиказької монетаристської школи М. Фрідман не поділяв саму ідею державного регулювання, а ставив на чільне місце чисту конкуренцію (навіть в освіті та інших галузях соціальної сфери)<sup>181</sup>.

Необхідність та ефективність вкладання власних коштів у навчання, тобто переваги «особистого» фінансування, розглядаються з позицій концепції людського капіталу. Ліберальна теорія «людського капіталу», розроблена у другій половині ХХ століття Гаррі Беккером, Якобом Мінсером, Теодором Шульцом та іншими американськими економістами, порівнювала витрати, здійснені на освіту конкретною особою, з «вихідними показниками», а саме заробітною платою та іншими грошовими та нематеріальними вигодами.

За теорією людського капіталу, доходи людей є результатом прийнятих рішень, тобто, приймаючи те чи інше рішення, є можливість впливати на свої майбутні доходи. Можна значно збільшити майбутні доходи, вкладаючи кошти у свою освіту і професійну підготовку, здоров'я, культуру, збільшуючи тим самим свій власний (приватний) людський капітал<sup>182</sup>.

З іншого боку, інвестиції у вищу освіту сприяють формуванню людського капіталу на макроекономічному рівні, що відображається у збільшенні кількості висококваліфікованих спеціалістів, високопродуктивна праця яких найбільше впливає на темпи економічного зростання країни<sup>183</sup>. У комплексному дослідженні проблем формування й використання людського капіталу в Україні О. А. Грішнова підкреслює значну роль держави та її впливу на формування людського капіталу в освітній сфері через застосування стимулюючих і примусових заходів (встановлення загальнообов'язкової шкільної освіти; застосування системи податків і субсидій для тих, хто здійснює інвестиції в освіту тощо). Узагальнюючи множину різноманітних поглядів щодо переваг та недоліків державного фінансування освіти, науковець робить висновок, що більшість учених вважають

<sup>181</sup> Економічна енциклопедія : у 3 т. / [ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. К. : Видавничий Центр «Академія», 2000–2002. – Т. 3. – 2002. – С. 853.

<sup>182</sup> Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / Грішнова О. А. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. С. 27.

<sup>183</sup> Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / Грішнова О. А. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. С. 34-35.

найкращим розв'язанням економічних проблем вищої освіти її змішане фінансування<sup>184</sup>.

Цілком підтримуємо позицію Гончаренко М. Л., яка, досліджуючи сучасні економічні відносини у сфері освітніх послуг, робить висновок, що розвиток сфери освітніх послуг не може розглядатись як на суто ринкових засадах, так і в повній залежності від держави<sup>185</sup>. За умов трансформаційної економіки держава повинна здійснювати основні функції контролю та підтримки вищих навчальних закладів. Дії держави спрямовуються на демонополізацію, створення конкурентного середовища на ринку освітніх послуг, демократизацію системи управління, залучення в освіту фінансових ресурсів комерційних структур та іноземних інвесторів<sup>186</sup>.

Зазначимо, що сьогодні в багатьох країнах світу державні ресурси складають основу фінансового забезпечення освіти. Існує безліч підходів, які зумовлюють різноманітність форм та методів побудови механізму державного фінансування освіти. Основна відмінність між різними системами фінансування на макроекономічному рівні полягає у їх спрямуванні на конкретні або кінцеві результати та вибір методів їх досягнення<sup>187</sup>. Розглядаються різні механізми, форми та критерії при виділенні ресурсів: урядове субсидування, буферне субсидування, субсидування ВНЗ, субсидування студентів. Критеріями виділення коштів є вхідні, результуючі та узгоджені показники діяльності навчальних закладів, рівень успішності чи платоспроможності студентів. Новітні форми і методи фінансування поступово впроваджуються у вітчизняний освітній простір, трансформуються до умов сьогодення. Процеси, які відбуваються в системі державного фінансового забезпечення вищої освіти, однозначно вказують на основний вектор їх дії – перехід від принципу повного утримання ВНЗ за рахунок державного бюджету до принципу здійснення державної підтримки та персоніфікації бюджетного фінансування.

<sup>184</sup> Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / Грішнова О. А. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. С. 127.

<sup>185</sup> Гончаренко М. Л. Экономические отношения в сфере образовательных услуг в период рыночной трансформации : дис. ... канд. эконом. наук : 08.01.01. Харьков, 2003. С. 34.

<sup>186</sup> Там само.

<sup>187</sup> Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період : [монографія]. К. : Т-во «Освіта України», КОО, 2005. С. 310.

Аналіз стану фінансування вітчизняної освіти за останні десять років вказує на невтішні тенденції: державою не виконуються визначені ст.61 Закону «Про освіту» зобов'язання щодо забезпечення бюджетних асигнувань на освіту в розмірі не менше десяти відсотків національного доходу; протягом останніх років питома вага видатків на освіту в загальному обсязі видатків зведеного бюджету України становить не більше 7 % (табл. 3.12.).

**Таблиця 3.12.**

**Фінансування галузі освіти у 2007–2016 роках\***

Роки	ВВП , млн. грн	ВНД, млн. грн	Загальні видатки зведеного бюджету, млн. грн	У тому числі на освіту			
				в абсо- лютній величині, млн. грн.	у % до		
					загаль- них видатків	до ВВП	до ВНД
2007	720731	717406	226054,4	44333,6	19,5	6,2	6,2
2008	948056	939356	309203,7	60959,4	19,5	6,4	6,5
2009	913345	894306	307399,4	66773,6	21,5	7,3	7,5
2010	1094607	1078677	377842,8	79826,0	21,1	7,3	7,4
2011	1316600	1297840	416853,8	86253,6	20,7	6,6	6,6
2012	1408889	1396747	492394,9	101547,5	20,6	7,2	7,3
2013	1454931	1500419	505791,9	105534,1	20,9	7,3	7,0
2014	1566728	1568772	523125,7	100109,5	19,1	6,4	6,4
2015	1979458	1964269	679793,5	114188,3	16,8	5,8	5,8
2016	2383182	2358971	835590,0	129435,0	15,5	5,4	5,5
Темпи зростання 2016/2007 рр., %	330	329	370	292	-	-	-

\* – складено автором на основі: Валовий внутрішній продукт і валовий національний дохід України за 2012 рік. URL: [http://ukrstat.org/uk/express/expres\\_u.html](http://ukrstat.org/uk/express/expres_u.html); Валовий внутрішній продукт і валовий національний дохід України за 2011 рік URL: [http://ukrstat.org/uk/express/expr2012/expres\\_2012.html](http://ukrstat.org/uk/express/expr2012/expres_2012.html); Валовий внутрішній продукт і валовий національний дохід України за 2010 рік URL : [http://ukrstat.org/uk/express/expr2011/expres\\_2011.html](http://ukrstat.org/uk/express/expr2011/expres_2011.html); Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за січень-грудень 2012 року URL: [:http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=364385&cat\\_id](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=364385&cat_id).

За таких умов особливого значення набувають якісні зміни у ВНЗ як соціально-економічній системі. Інтенсивне економічне зростання має якісний характер і за умов обмеженої кількості ресурсів є

більш ефективним, ніж економічне зростання екстенсивного типу. Впровадження сучасних технологій забезпечує використання менших обсягів праці, капіталу та природних ресурсів<sup>188</sup>.

Основними факторами такого типу економічного зростання слугують інноваційні чинники, спрямовані на вдосконалення процесу управління, розвиток підприємництва, технічні й технологічні чинники розвитку економіки.

Інноваційність вищого навчального закладу означає його здатність синтезувати новачі в усіх сферах життєдіяльності, в тому числі і в сфері управління<sup>189</sup>. Впровадження нових прогресивних форм організації процесу управління, зміни в організаційній структурі, зміни її внутрішньої будови і способах взаємодії елементів та принципах управління розглядаються сучасними науковцями як чинники розвитку ВНЗ на довготривалу перспективу<sup>190</sup>.

Основними завданнями наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності вищих навчальних закладів є:

1) одержання конкурентоспроможних наукових і науково-прикладних результатів;

2) застосування нових наукових, науково-технічних знань під час підготовки фахівців з вищою освітою;

3) формування сучасного наукового кадрового потенціалу, здатного забезпечити розробку та впровадження інноваційних наукових розробок<sup>191</sup>.

Вітчизняні науковці Хмелевська Л. П., Кузьміна С. А., Музиченко О. А. до складових інноваційної освіти справедливо, на наш погляд, відносять підвищення якості освіти, досягнення високого рівня кваліфікації кадрів вищого навчального закладу, розвиток сучасних технологій навчання, розвиток та розповсюдження різних

<sup>188</sup> Курс экономической теории : учебник / [под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой]. – 5-е изд., доп. и перераб. Киров : АСА, 2002. С. 609.

<sup>189</sup> Белый Е. М. О конкурентоспособности и рыночной устойчивости государственных вузов / Е. М. Белый, М. П. Беспалова, И. Б. Романова // Высшее образование сегодня. 2011. № 6. С. 16-17.

<sup>190</sup> Архипова Н. И. Совершенствование организационных структур управления как фактор стратегического развития вуза на современном этапе. // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 1. С. 82–88. ; Габриэлова Т. Ю. Кондратов В.Т. Современные концепции и проблемы управления вузами. К. : Ин-т кибернетики им. В.М. Глушкова, 1995. – 36 с. ; Карамушка Л., Філь О. Формування конкурентоздатної управлінської команди як інноваційний напрям управління освітніми організаціями // Освіта і управління. 2004. Т. 7, № 1. С. 82–89.

<sup>191</sup> Про вищу освіту : Закон України від 1 липня 2014 р. № 1556-VII // Офіційний вісник України. 2014. № 63. Ст. 1728.

форм та систем безперервної та додаткової освіти, розвиток власного дослідницького потенціалу вищої школи, надання вищим навчальним закладам більшої свободи в комерційній діяльності<sup>192</sup>.

Серед основних напрямків інноваційної діяльності у ВНЗ мають бути стратегічне управління, операційна діяльність, управління якістю освітніх послуг, маркетинг, фінанси, кадри, науково-дослідна робота, робота зі стейкхолдерами, культурний рівень, корпоративне управління. Виходячи з цього, інноваційна діяльність ВНЗ повинна бути спрямована на:

- розвиток і вдосконалення національної і регіональної інноваційної системи;
- формування стійкого інтелектуального потенціалу, здатного ініціювати і реалізовувати інноваційні проекти різної складності і спрямованості;
- комерціалізація наукових ідей, оригінальних інноваційних проектів;
- розширення спектру робочих місць і баз практики для студентів, аспірантів на основі створення фірм і спільних підприємств, у тому числі з ВНЗ інших країн;
- підвищення рівня підприємницької культури і підготовка кваліфікованих кадрів у сфері малого і середнього бізнесу<sup>193</sup>.

Останнім часом науковцями розглядається модель підприємницького університету як каталізатора внутрішніх ініціатив та змін, що забезпечують приведення внутрішніх та зовнішніх факторів у стан взаємної відповідності та узгодження інтересів<sup>194</sup>.

Підприємницька модель розглядається з двох позицій: 1) підприємницька діяльність як один із видів діяльності університету; 2) підприємницька активність внутрішніх суб'єктів університету по всіх функціях та підсистемах<sup>195</sup>.

<sup>192</sup> Хмелевська Л. П. Створення концепції інноваційної освіти як основи подальшого економічного розвитку держави / Л. П. Хмелевська, С. А. Кузьміна, О. А. Музиченко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Тематичний випуск. 2012. № 4(66). С. 102-107.

<sup>193</sup> Пірус В. О. Теоретичні засади інноваційної діяльності вищих навчальних закладів / В. О. Пірус // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки і управління. 2015. № 815 С. 112–117.

<sup>194</sup> Мещанінов О. П. Сучасні моделі розвитку університетської освіти в Україні : [монографія]. Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2005. 460 с.

<sup>195</sup> Медведєв І. А. Модернізація університету та еволюція державно управлінської думки / І. А. Медведєв // Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 11. С. 63.

Термін «підприємницька діяльність» використовується в економічній науці в двох значеннях: як комерційна діяльність і як ініціатива, інноваційна діяльність. Перший підхід підкреслює націленість підприємницької діяльності на отримання прибутку, а другий наголошує, що «підприємницька діяльність – це організація нової економічної активності або продовження тієї, що вже є, на новій інноваційній основі».

Аналізуючи доцільність та необхідність впровадження підприємництва в діяльності вищих навчальних закладів, О. Романовський робить висновок, що саме цей фактор став основою успішної діяльності багатьох відомих зарубіжних університетів, що позначилось на їх фінансових успіхах, сприяло отриманню додаткових джерел фінансування, виробленню нових видів науково-освітньої та інженерно-технічної продукції, наданню новітніх або удосконалених освітніх послуг, а також підвищенні іміджу й укріпленні позицій ВНЗ як всередині країни, так і за її межами<sup>196</sup>.

Зокрема скорочення фінансової підтримки зі сторони федерального уряду і уряду штатів у США призвело до пошуку альтернативних джерел фінансування, що спонукало розвиток університетського підприємництва в основному в сфері освітніх послуг та наукових досліджень. У багатьох штатах існує система, яка стимулює університети на пошук коштів. Більшість навчальних закладів США накопичили значні капітали, здійснюючи цілеспрямовану підприємницьку та науково-дослідну діяльність. Визначальними в цьому процесі є два аспекти:

- встановлення зв'язків навчальних закладів з бізнесом та промисловістю, які стають джерелом фінансування та експериментальною базою для впровадження результатів досліджень;
- надання значної фінансової самостійності університетським підрозділам у залученні та використанні коштів.

Досліджуючи економічні аспекти розвитку вищої освіти у сучасних умовах, І. А. Маркіна наводить зарубіжний досвід діяльності малих інноваційних підприємств при вищих навчальних закладах та пропонує здійснювати реалізацію інноваційної стратегії

---

<sup>196</sup> Романовський О. О. Розвиток університетського підприємництва. // Вища школа. 2011. № 10. С. 37–53.

розвитку ВНЗ шляхом реорганізації існуючих структур і виділення з їх складу підрозділів комерціалізації інтелектуальної власності, спрямованої на комерціалізацію результатів наукової діяльності та їх адаптації до ринкового середовища. Така структура дозволяє більш повно використовувати економічний потенціал університету та спроможна стати додатковим джерелом фінансування<sup>197</sup>.

Відповідно до чинного законодавства вищий навчальний заклад має право провадити фінансово-господарську діяльність в Україні та за її межами<sup>198</sup>. Законодавець, окреслюючи умови та порядок здійснення фінансово-економічних відносин у сфері вищої освіти, не дає чіткого визначення фінансово-господарської діяльності вищих навчальних закладів. Також немає єдиної точки зору на це економічне поняття і серед науковців. Вочевидь, відповідь на питання щодо суті та змісту фінансово-господарської діяльності вищих навчальних закладів слід шукати в площині загальнонаукових підходів, що визначають фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання, враховуючи специфіку діяльності ВНЗ, окреслену чинними нормативно-правовими документами.

Зазначимо, що Комітетом Верховної Ради з питань фінансів і банківської діяльності термін «фінансово-господарська діяльність» ототожнюється з терміном «господарська діяльність» та вказує на здійснення суб'єктом господарювання будь-якої господарської діяльності з метою отримання фінансового результату<sup>199</sup>.

Розглянемо більш детально суть складових поняття «фінансово-господарська діяльність», а саме: фінансової та господарської діяльності.

А. М. Поддєрьогін констатує, що фінансова діяльність підприємств розглядається як система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування та досягнення поставлених завдань<sup>200</sup>. Автори фінансово-економічного

<sup>197</sup> Маркина И.А. Экономические аспекты развития высшего образования Украины в современных условиях // Вестник Киевского национального университета технологий и дизайна. Тематический выпуск. 2012. №4(66). С. 169.

<sup>198</sup> Про вищу освіту : Закон України від 1 липня 2014 р. № 1556-VII // Офіційний вісник України. 2014. № 63. Ст. 1728.

<sup>199</sup> Лист Комітету Верховної ради з питань фінансів і банківської діяльності № 06-10/565 від 01 жовтня 2001 р. // Вісник зак-ва України. 2001. № 41.

<sup>200</sup> Фінанси підприємств : підручник / [Поддєрьогін А. М. (кер. кол. авт.), Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін.] ; наук. ред. А. М. Поддєрьогіна. [5-те вид., перероб. і доп.]. К. : КНЕУ, 2004. С. 15-16.

словника А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк визначають поняття «фінансова діяльність підприємства» як цілеспрямовану систему заходів, здійснюваних підприємством задля реалізації поточних і стратегічних завдань його розвитку, забезпечення його діяльності фінансовими ресурсами, управління ними, вчасного та повного виконання фінансових зобов'язань. До основних завдань фінансової діяльності науковці відносять: забезпечення фінансовими ресурсами поточної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства; пошук резервів збільшення доходів; прибутків і рентабельності; виконання фінансових зобов'язань перед діловими партнерами (постачальниками, підрядниками, банками, страховими та інвестиційними компаніями тощо), бюджетом і цільовими фондами; фінансове забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства; контроль за ефективним розподілом і використанням фінансових ресурсів<sup>201</sup>.

М. М. Бердар вказує, що фінансова діяльність здійснюється відповідно до мети і завдань економічного розвитку господарюючого суб'єкта, тобто пов'язана з формуванням активів та фінансової структури капіталу відповідно до завдань розвитку, забезпеченням ефективного використання фінансових ресурсів у процесі господарювання, а також прибутковості за умов мінімізації фінансових ризиків, фінансової стійкості та платоспроможності<sup>202</sup>.

Проводячи аналогію між фінансовою діяльністю вищих навчальних закладів та підприємств, А. Г. Олексин акцентує увагу на їх подібності за елементами, зазначає, що соціальна спрямованість фінансової діяльності ВНЗ не дозволяє повною мірою застосовувати прийоми та методи управління фінансовою діяльністю комерційних підприємств у сфері управління фінансовою діяльністю вищих навчальних закладів. Фінансову діяльність ВНЗ, на його думку, слід розглядати, як «виконання вищими навчальними закладами функцій з планомірного утворення, розподілу та використання грошових фондів у зв'язку зі здійсненням своїх освітніх, наукових і інших соціальних завдань»<sup>203</sup>.

<sup>201</sup> Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. К. : Знання, 2007. С. 228.

<sup>202</sup> Бердар М. М. Фінанси підприємств : [навч. посібник]. К. : Центр учбової літ., 2010. С. 21.

<sup>203</sup> Олексин А. Г. Фінансова діяльність вищих навчальних закладів в Україні. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2011. № 3. С. 225.

У роботі професора Г. Г. Кірейцева вказується, що фінансові процеси – це відображення виробничо-господарських процесів у вартісній або грошовій формі<sup>204</sup>. Господарська діяльність у Господарському кодексі України визначається як діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність<sup>205</sup>. Відповідно до Податкового кодексу господарська діяльність – це діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи<sup>206</sup>. Господарська діяльність може здійснюватись як з метою, так і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність).

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення інспектування державною контрольно-ревізійною службою» від 20 квітня 2006 р. № 550 надається визначення фінансово-господарської діяльності об'єкта контролю – сукупність рішень, дій та операцій, які об'єкт контролю приймає та здійснює в частині володіння, використання та розпорядження фінансовими ресурсами, необоротними та іншими активами<sup>207</sup>.

Таким чином, фінансова та господарська діяльність є взаємодоповнюючими економічними категоріями, які функціонують у межах одного професійного середовища, здійснюються за допомогою єдиної системи заходів та спрямовані на виконання відповідних завдань забезпечення життєдіяльності суб'єкта господарювання.

Фінансово-господарська діяльністю ВНЗ, з огляду на специфіку освітньої галузі, спрямовується на:

1) створення умов для забезпечення досягнення основної мети навчального закладу, яке полягає в забезпеченні здобуття особами якісної вищої освіти;

<sup>204</sup> Фінансовий менеджмент : навч. посібник / за ред. Г. Г. Кірейцева. [3-є вид., перероб. і доп.]. К. : Центр навч. літ., 2004. С. 33.

<sup>205</sup> Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Офіційний вісник України. 2003: № 11. с. 462.

<sup>206</sup> Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI // Голос України. 2010. № 229–230.

<sup>207</sup> Про затвердження Порядку проведення інспектування Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами : Постанова Кабінету Міністрів України від 20 квітня 2006 р. № 550 // Офіційний вісник України. 2006. № 16. с. 1206.

2) забезпечення функціонування вищого навчального закладу як наукового та творчого осередку, створення відповідних умов праці та соціального забезпечення працівників.

До основних завдань фінансово-господарської діяльності ВНЗ слід віднести забезпечення фінансовими ресурсами поточної діяльності; пошук джерел збільшення доходів; виконання фінансових зобов'язань; забезпечення ефективного використання фінансових, матеріальних, енергетичних та трудових ресурсів у процесі господарювання; контроль за ефективним розподілом і цільовим використанням фінансових і матеріальних ресурсів; мінімізація негативного впливу ризиків; забезпечення економічного розвитку.

Фінансово-господарська діяльність державних ВНЗ повинна забезпечувати належний якісний рівень освітнього та наукового процесу і не має на меті отримання прибутку (є некомерційною).

Проте законодавець не забороняє отримання прибутків ВНЗ із тим застереженням, що вони використовуються виключно для фінансування видатків на утримання, реалізації мети (завдань) та напрямів діяльності, визначених установчими документами<sup>208</sup>.

Підприємництво, підприємницька діяльність, яка визначена (ст. 42 ГКУ) як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність із метою досягнення економічних та соціальних результатів та одержання прибутку може мати місце в діяльності ВНЗ, якщо вона підпорядкована досягненню основної мети навчального закладу – надання освітніх послуг та підготовка фахівців вищої кваліфікації<sup>209</sup>.

Одним з перших кроків на шляху до забезпечення фінансової стабільності розвитку підприємництва у ВНЗ в ринкових умовах стало внесення до переліку можливих джерел фінансування крім коштів відповідних бюджетів, коштів галузей національної економіки, державних підприємств і організацій, а також додаткових джерел фінансування. Вищим навчальним закладам згідно чинного законодавства надано право формувати власні надходження шляхом надання послуг у багатьох сферах діяльності.

<sup>208</sup> Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI // Голос України. 2010. № 229–230.

<sup>209</sup> Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Офіційний вісник України. 2003: № 11. Ст. 462.

Фінансово-господарська діяльність державних і комунальних ВНЗ відповідно до принципу автономії передбачає право надавати додаткові освітні та інші платні послуги, самостійно розпоряджатися власними надходженнями, одержаними від надання дозволених законодавством України платних послуг.

Так, платні послуги можуть надаватись вищими навчальними закладами у сфері освітньої, науково-технічної діяльності, міжнародного співробітництва, охорони здоров'я, відпочинку, дозвілля, оздоровлення, туризму, фізичної культури та спорту, побутових, житлово-комунальних послуг та ін.

Підприємницька діяльність в умовах недостатнього бюджетного фінансування стає одним із засобів виживання і потребує пошуку адекватних економічних і фінансових інструментів щодо управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ. Статтею 70 Закону «Про вищу освіту» вищим навчальним закладам надано право брати участь у формуванні статутного капіталу інноваційних структур і утворених за участю вищих навчальних закладів малих підприємств, що розробляють і впроваджують інноваційну продукцію, шляхом внесення до них нематеріальних активів (майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності); засновувати підприємства для провадження інноваційної та/або виробничої діяльності; шляхом внесення нематеріальних активів (майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності) брати участь у формуванні статутного капіталу інноваційних структур різних типів (наукових, технологічних парків, бізнес-інкубаторів тощо)<sup>210</sup>.

В умовах економічної кризи значно скоротилося державне фінансування дослідницьких груп та центрів технічної творчості молоді. Проте існує досвід західних університетів – професори які працюють в науково-дослідних інститутах, співпрацюють з приватними фірмами. У Європейських університетах професорам дозволено владою університету створювати приватні науково-дослідні центри, які є незалежними юридичними особами на території університету. В Україні, незважаючи на високий науково-технічний потенціал науково-дослідних організацій та університетів, найважливішим

---

<sup>210</sup> Про вищу освіту : Закон України від 1 липня 2014 р. № 1556-VII // Офіційний вісник України. 2014. № 63. Ст. 1728.

питанням є створення інноваційної культури саме на цьому рівні. Університетам потрібна чітка політика роботи зі студентами та їх залучення на всіх стадіях інноваційного проекту, формування базових знань про підготовку та реалізацію інноваційних проектів та ін.

Про можливість створення академічного бізнес-інкубатора наголошено в Законі України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні»<sup>211</sup>. У ст.8 цього Закону зазначається, що держава сприяє створенню молодіжних бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів для реалізації програми підготовки молоді до підприємницької діяльності, надання інформаційних та консультативних послуг. З цією метою розробляється та реалізується система заходів підтримки підприємництва молоді, включаючи довгострокове пільгове кредитування, забезпечення виробничими приміщеннями, страхування комерційного ризику тощо. У Законі також визначено, що органи місцевого самоврядування можуть встановлювати за рахунок коштів, що надходять до місцевого бюджету, пільгову плату за реєстрацію підприємств, створених молодими громадянами та молодіжними громадськими організаціями.

У сучасних умовах функціонування вітчизняних ВНЗ інноваційний розвиток забезпечується пошуком додаткових джерел фінансових надходжень за умов використання наявної матеріально-технічної бази та кадрового потенціалу. Ефективним у забезпеченні такої діяльності є створення студентського бізнес-центру, який очолюється працівниками з числа професорсько-викладацького складу та передбачає залучення активної та ініціативної частини студентства.

Досвід створення та діяльності студентських бізнес-центрів у складі українських вищих навчальних закладів свідчить про позитивний вплив цих підрозділів на якість практичної підготовки студентів та підвищення рівня співпраці з підприємствами та організаціями. Діяльність таких бізнес-центрів (бізнес-інкубаторів) покликана вирішити проблеми фахової підготовки майбутніх спеціалістів, проблему їх соціальної адаптації та сприяти покращенню фінансового стану навчального закладу.

Так, навчально-банківський центр інженерно-економічного факультету Київського національного університету технологій та

<sup>211</sup> Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: Закон України від 5 лютого 1993 р. N 2998 // Відомості Верховної Ради України. 1993. N 16. Ст.167.

дизайну<sup>212</sup> використовує набуті знання для здійснення максимально наближених до реальних фінансово-банківських операцій, вироблення колективних теоретичних та практичних управлінських рішень і результатів, формування умінь та навичок соціальної взаємодії та комунікації.

Бізнес-центр Ужгородського національного університету<sup>213</sup> співпрацює з Конектікутським університетом (США). Учасники бізнес-центру (студенти та викладачі університету ) проходять стажування за кордоном.

Навчально-практичний центр страхового бізнесу відкрито працівниками страхової компанії ВАР «СКАЙД» на базі Уманської філії Європейського університету<sup>214</sup>. Студенти отримують навички професійної діяльності та перспективи працевлаштування.

Відкриття студентського бізнес-центру в Хмельницькому університеті управління та права надало можливість науково-педагогічним працівникам та студентам брати участь у різноманітних грантових програмах та комерційних проектах. Програма діяльності бізнес-центру передбачає залучення студентів до реалізації соціальних проектів, спрямованих на створення нових робочих місць у регіоні та навчання основам економіки та комп'ютерної грамотності представників соціально-вразливих цільових груп.

Таким чином, студенти економічних спеціальностей набувають практичних навиків професійної діяльності, досвіду практичної роботи із законодавством, інформаційними технологіями, документального відображення господарських операцій та процесів, планування та прогнозування економічних процесів, вирішення проблемних питань ведення бізнесу та оподаткування суб'єктів господарювання. Це сприяє підвищенню конкурентоздатності випускника, формує позитивний імідж навчального закладу. Висококваліфіковані та адаптовані до реалій сьогодення випускники користуються попитом на ринку праці, що є своєрідною рекламою для ВНЗ. Розвиток ВНЗ повинен передбачати вивчення економічних,

---

<sup>212</sup> Сайт інженерно-економічний факультет Київського національного університету технологій та дизайну. URL: [http://knutd.com.ua/university/faculties/engineering\\_economics/](http://knutd.com.ua/university/faculties/engineering_economics/)

<sup>213</sup> Сайт Ужгородського національного університету. URL: <http://www.univ.uzhgorod.ua/>.

<sup>214</sup> Сайт Уманської філії ПВНЗ Європейський університет. URL: <http://www.osvita.org.ua/vnz/1314/index.html>

соціальних та інших проблем державного та регіонального розвитку, формування трудових ресурсів та інтелектуального потенціалу країни, сприяння соціально-культурному розвитку молоді та формування відповідальних та соціально-активних громадян.

Для навчального закладу важливою складовою діяльності студентських бізнес-центрів є збільшення надходжень від здійснення фінансово-господарської діяльності. Ефективна діяльність бізнес-центрів у економічній сфері забезпечує отримання коштів від надання платних послуг, які частково покривають витрати на заробітну плату працівників бізнес-центру, придбання матеріальних ресурсів, утримання приміщень, оплату комунальних послуг. Діяльність бізнес-центрів повинна здійснюватись відповідно до норм законодавства про освіту і наукову та науково-технічну діяльність, документів системи управління якістю, Статуту навчального закладу. Обов'язковою умовою функціонування бізнес-центру є створення внутрішнього положення про Бізнес-центр.

Бізнес-центр, як структурний підрозділ вищого навчального закладу може надавати платні послуги у сфері освітньої діяльності, зокрема:

- проводити наукові консультації для осіб, які підвищують кваліфікацію самостійно, та стажування таких осіб;
- проводити для громадян лекції та консультації з питань науки, техніки, права, культури, мистецтва, фізичної культури, спорту, туризму, краєзнавства тощо;
- проводити курси, гуртки, факультативи, семінари, практики з підготовки кадрів (зокрема з іноземних мов та комп'ютерної підготовки) за науковим та гуманітарним напрямками;
- організовувати та проводити в позанавчальний час заходи за освітнім, науковим та гуманітарним напрямками;
- виконувати складні тематичні, інформаційні та довідково-бібліографічні запити на замовлення фізичних та юридичних осіб, зокрема за попереднім замовленням.

У сфері наукової та науково-технічної діяльності можуть здійснюватись такі роботи та послуги:

- проводити дослідження щодо розвитку окремих галузей національної економіки та кон'юнктурних досліджень;

- здійснювати інформаційно-аналітичне забезпечення наукової діяльності;
- впроваджувати результати наукових досліджень тощо.

На керівництво бізнес-центром покладається відповідальність за визначення напрямків діяльності. При цьому критеріями відбору є економічна та соціальна ефективність проектів. Важливою складовою успішної діяльності студентського бізнес-центру є ефективна кадрова робота, зокрема при формуванні ініціативних груп з представників науково-педагогічного складу, які безпосередньо будуть здійснювати керівництво проектами. Слід зважати на необхідність відбору саме тих викладачів, які мають лідерські якості, володіють практичним досвідом роботи у сфері ведення бізнесу, що дозволить згуртувати студентів навколо ідеї бізнес-проекту. Майбутні фахівці роблять перші практичні кроки роблять на шляху до опанування основ ведення бізнесу, тому дуже важливо зацікавити їх, дати можливість застосувати на практиці отримані знання та набути навички для успішної реалізації в обраній професії.

Функціонування студентських бізнес-центрів є одним з інноваційних підходів в управлінні ВНЗ, який стимулює підприємницьку активність підрозділів університету та сприяє залученню додаткових фінансових ресурсів. У бізнес-центрах студенти мають можливість на практиці підвищувати свій кваліфікаційний рівень та отримати практичний досвід безпосередньо в бізнес-структурах та організаціях.

Діяльність будь-якого ВНЗ знаходиться під впливом факторів, які стимулюють негайні зміни, і одночасно тих, які ці зміни гальмують. Сьогодні вищі навчальні заклади змушені функціонувати в умовах низки законодавчих обмежень і протиріч.

Законодавство України до основних завдань вищих навчальних закладів відносить забезпечення органічного поєднання в освітньому процесі освітньої, наукової та інноваційної діяльності та закладає підвалини реалізації цього завдання через розширення прав ВНЗ<sup>215</sup>. Наукова, науково-технічна та інноваційна діяльність вищих навчальних закладів повинна бути спрямована на реалізацію таких завдань: одержання конкурентоспроможних наукових і науково-прикладних

---

<sup>215</sup> Про вищу освіту : Закон України від 1 липня 2014 р. № 1556-VII // Офіційний вісник України. 2014. № 63. Ст. 1728.

результатів; застосування нових наукових, науково-технічних знань під час підготовки фахівців з вищою освітою; формування сучасного наукового кадрового потенціалу, здатного забезпечити розробку та впровадження інноваційних наукових розробок. Проте існує чимало факторів, що перешкоджають ефективному розвитку інноваційної діяльності вищих навчальних закладів.

Фактори впливу зовнішнього середовища на інноваційну діяльність вищих навчальних закладів доцільно визначити в напрямках, які зумовлено:

- нестабільною політичною та економічною ситуацією в країні;
- взаємовідносинами зі споживачами конкретних освітніх послуг, що надаються вищим навчальним закладом в умовах реалізації інноваційного освітнього процесу;

- характером стосунків навчального закладу (як поставальника послуг у сфері освіти), в рамках реалізації освітнього і науково-дослідного процесів ВНЗ, з державою, бізнес-середовищем, приватними особами, для яких проводиться підготовка кадрів та здійснюються інноваційні дослідження й розробки;

- взаєминами з конкурентами, які пропонують аналогічні послуги (продукти) і мають вплив на впровадження конкретних інновацій в освітній та науково-дослідний процеси.

Фактори впливу внутрішнього середовища доцільно визначити в напрямках, які обумовлено:

- станом інноваційного потенціалу ВНЗ (сукупністю кадрових, інтелектуальних, матеріальних, фінансових та інфраструктурних ресурсів);

- особливостями реалізації внутрішніх інноваційних процесів (освітнього, науково-дослідницького, управлінського).

Вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ вищого навчального закладу зумовлюють виникнення ризиків.

Доречно підкреслити, що ці ризики взаємопов'язані між собою. Виникнення одного виду ризику нерідко тягне за собою інші. Наслідком зовнішніх ризиків можуть стати внутрішні проблеми, які чинитимуть негативний вплив на здійснення інноваційної діяльності.

Значний вплив на фінансове становище закладів освіти мають політичний та економічний стан країни. Політичні події впливають

на економічні процеси, розвиток галузей національної економіки, соціальні гарантії та рівень доходів населення. Загальновідомо, що попит населення на освітні послуги залежить від рівня його доходів, фінансових можливостей. Економічна ситуація визначає розміри державних бюджетів та рівень фінансування ВНЗ зі сторони держави, рівень та темпи інфляції, зміни в податковому законодавстві.

Фактори економічного середовища зумовлюють зміну факторів соціального середовища. Знижується рівень життя населення, знижується його спроможність вчасно та в повному обсязі оплачувати освітні послуги, що спричиняє утворення дебіторської заборгованості та загрожує фінансовій стійкості навчальних закладів. Зазначимо, що нестабільна економічна ситуація в країні у перспективі спричиняє зменшення кількості випускників загальноосвітніх навчальних закладів, що в кінцевому результаті спричинить недобір студентів до ліцензованого обсягу у ВНЗ за окремими спеціальностями. Відбувається різке зменшення випускників базової та повної загальної середньої школи і відповідно абітурієнтів вищих навчальних закладів. Отже, нестабільна політична та економічна ситуація в країні спричиняє настання економічного ризику внаслідок недостатнього державного фінансування інноваційної діяльності ВНЗ; впливу інфляційних процесів на витрати, що супроводжують інноваційну діяльність; зменшення попиту на вітчизняні інновації з боку приватного бізнесу та населення у зв'язку зі зниженням рівня доходів.

Недосконалість та суперечливість законодавчої бази щодо оподаткування результатів інноваційної діяльності спричиняє настання податкового ризику, який зумовлюється неможливістю вчасного виконання податкових зобов'язань у зв'язку з введенням нових податкових платежів, збільшенням ставок діючих податкових платежів, зміною умов і строків сплати і надання податкового кредиту, скасуванням діючих податкових пільг, а також неправильним визначенням податкових зобов'язань внаслідок помилок при обчисленні податкових платежів.

Законом «Про вищу освіту» визначено, що вищий навчальний заклад працює на засадах неприбутковості, отже, не може закладати

у вартість інноваційного продукту відсоток рентабельності. Ціновий ризик в інноваційній діяльності ВНЗ визначається низькою комерційною ефективністю наукових розробок.

Також у діяльності ВНЗ може мати місце комерційний ризик, який обумовлюється несумлінністю комерційних партнерів або недотриманням ними взятих на себе зобов'язань. В інноваційній діяльності освітнього закладу це проявляється в невиконанні умов укладених угод щодо оплати за виконані роботи, надані послуги.

Проблема виникнення господарського ризику або його різновиду – ризику додаткових витрат – пов'язана з впливом глобальних та локальних факторів. У процесі діяльності ВНЗ приймає заходи щодо оптимізації витрат. Виникнення господарського ризику пов'язане з недосконалістю інформаційного забезпечення, співпрацею з недобросовісними контрагентами, неможливістю визначення якості товарів, наявністю конфлікту інтересів, суб'єктивізмом та некомпетентністю в оцінці пропозицій та ситуаціями упущеної вигоди.

Централізований контроль ресурсів ВНЗ за сучасних умов функціонування передбачає обмеження в розпорядженні та використанні активів. Так, певні обмеження у використанні коштів ВНЗ обумовлюються їх статусом бюджетних установ, що визначає використання коштів згідно з кошторисами, які затверджуються вищою установою. Поділяємо думку українських фахівців про те, що держава не повинна визначати напрямки використання коштів, залучених з додаткових джерел, оскільки така процедура суттєво знижує мотивацію керівництва ВНЗ щодо підвищення якості послуг при одночасному зниженні витрат, створюючи перешкоди в гнучкому реагуванні на різноманітні ситуації, що виникають у ході здійснення господарської діяльності<sup>216</sup>. Потрібно надати навчальним закладам більше самостійності у розпорядженні фінансовими ресурсами, зокрема надати право установам системи освіти, які отримують бюджетні кошти, самостійно розробляти і затверджувати кошторис бюджетних коштів у межах виділених бюджетних асигнувань, вносити до нього необхідні зміни й уточнення<sup>217</sup>.

<sup>216</sup> Шумар Н. А. Умови фінансування освіти. // Інвестиції: практика та досвід. 2007. № 18. С. 35.

<sup>217</sup> Бугай І. Механізм фінансування освіти // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2007. № 1. С. 66.

Кадровий ризик пов'язаний з якісними та кількісними характеристиками кадрів, залучених в інноваційну діяльність ВНЗ: відповідна кваліфікація, вікова структура, плинність кадрів, рівень залучення в наукові розробки. Основною формою організації науково-дослідницької роботи у сфері інновацій є кафедри та окремі дослідницькі підрозділи. Кадровий ризик може бути спричинений відсутністю часу у професорсько-викладацького складу на науково-дослідницьку роботу через велике навчальне навантаження, відсутність додаткових фінансових стимулів, необхідність пошуку зовнішніх грантів.

Стан ризику є об'єктивним у функціонуванні вищого навчального закладу, невід'ємною складовою його діяльності. Ризики інноваційної діяльності ВНЗ формуються під впливом взаємодії трьох факторів: власне інноваційної діяльності, динаміки зовнішнього середовища, особливостей і умов його внутрішнього середовища.

Аналіз факторів та розуміння причин їх виникнення дозволяє визначити запобіжні заходи та посилити їх вплив на результати інноваційної діяльності вищого навчального закладу.

Отже, на сучасному етапі розвитку країни вищі навчальні заклади є не тільки центрами підготовки фахівців, але й центрами інноваційної діяльності. Наука органічно поєднується з навчальним процесом, відіграє важливу роль у підвищенні якості підготовки фахівців та працює на забезпечення інноваційності освітніх продуктів та послуг, які надаються вищими навчальними закладами.

Інноваційний напрям економічного розвитку вищих навчальних закладів значною мірою визначається додатковими джерелами фінансових надходжень за умов використання наявної матеріально-технічної бази та кадрового потенціалу. Розвиток підприємницької діяльності у ВНЗ створює передумови для покращення фінансового стану та сприяє активізації інноваційної діяльності. Разом з тим нестабільність функціонування вищих навчальних закладів та жорстке конкурентне середовище зумовлюють необхідність вживати заходів, спрямованих на мінімізацію можливих наслідків основних ризиків, що виникають у процесі здійснення наукової, освітньої та господарської діяльності закладу.

Управлінські рішення на різних рівнях повинні бути спрямовані на пошук можливостей активізації підприємницької діяльності та

здійснення ефективних заходів попередження та подолання наслідків основних ризиків у діяльності вищого навчального закладу, що дає змогу ефективно функціонувати в умовах високої невизначеності зовнішнього середовища та досягати інноваційного розвитку.

### **3.5. Реалізація державних програм регіонального розвитку бізнесу в Україні: особливості та перспективи**

Підприємництво займає важливе місце в соціально-економічному розвитку як країни, так і області, району, міста як провідний сектор ринкової економіки, що забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій конкуренції, задоволенню споживчого попиту населення та створенню нових робочих місць. Саме мале підприємництво є фундаментальною основою у формуванні середнього класу, якого, на жаль, в Україні ще не сформовано. Державні регіональні програми розвитку малого підприємництва сприяють якнайповнішому узгодженню територіальних та галузевих інтересів, створюють реальні передумови для зближення та вирівнювання рівнів виробництва і споживання в усіх регіонах.

Дослідники проблем модернізації вітчизняної економіки приділяють увагу дослідженням чинників впливу на процеси формування та здійснення регіональних програм розвитку та функціонування малого підприємництва. Вагомий науковий внесок у дослідження зазначеної проблематики зробили праці Б. Адамова, О. Амоші, Л. Антонюка, Г. Атаманчука, Ю. Бажала, П. Брауна, В. Вакуленко, З. Варналія, Л. Воротіна, В. Гейця, Б. Гогвуда, М. Долішнього, О. Валевського, О. Кілієвича, С. Кірєєва, М. Крупки, Д. Ляпіна, О. Оболенського, Л. Осецького, Л. Пала, О. Піскунова, Н. Полторак, В. Ребкала, В. Романова, В. Савчука, Дж. Саллівана, В. Тертички, О. Федірко, М. Чумаченка, Л. Шевчука, Й. Шумпетера.

Незважаючи на вагомий досвід дослідження вищезгаданих авторів, є необхідність систематизації нових підходів і вироблення сучасних шляхів гармонізації до запровадження ефективних програм розвитку малого підприємництва.

Метою дослідження цієї наукової роботи є висвітлення особливостей та перспектив від реалізації державних програм регіонального розвитку бізнесу. Врахування регіональних особливостей

та пріоритетів функціонування бізнесу сприятиме підвищенню соціально-економічних показників на всіх рівнях, що дасть змогу Україні стати повноправним, конкурентоспроможним учасником європейського та світового ринку.

Державною стратегією регіонального розвитку України до 2015 року<sup>218</sup> одним із стратегічних завдань визначено підвищення конкурентоспроможності регіонів та зміцнення їх ресурсного потенціалу. Для реалізації цього заплановано підтримку малого та середнього бізнесу.

Згідно із зазначеною стратегією, допомога, яка надається в рамках політики регіонального розвитку для розвитку малого та середнього підприємництва, спрямована на:

- поглиблення регуляторної реформи, спрямованої на спрощення процедур реєстрації, ліцензування та започаткування бізнесу (повсюдне запровадження заявочного принципу отримання дозволів, необхідних для започаткування діяльності суб'єктів підприємництва, процедури отримання дозволів в «єдиному офісі»);

- розвиток ринку фінансових послуг, формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва та кредитно-гарантійних установ, запровадження ефективних кредитно-гарантійних механізмів мікрокредитування суб'єктів малого бізнесу, залучення на прийнятних умовах іноземних кредитних ресурсів для фінансування малого підприємництва, фінансування молодих підприємств-початківців;

- підвищення мотивації для місцевих органів влади у створенні сприятливого клімату для малого та середнього підприємництва шляхом збільшення частки податкових надходжень, яка залишається у місцевих бюджетах;

- поглиблення інноваційної спрямованості розвитку підприємництва, стимулювання венчурного бізнесу, запровадження ефективних механізмів правової, фінансової, організаційної, кадрової та освітньої підтримки перспективних інноваційних проектів у сфері малого бізнесу;

- підготовки нової генерації підприємців, розширення мережі

<sup>218</sup> Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України № 1001 від 21.07.2006 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF>

навчальних закладів, які готуватимуть фахівців за напрямом «Підприємництво».

Першим етапом формування нової державної політики щодо малого підприємництва, яке в майбутньому повинно стати одним із важливих секторів економіки, є впровадження регіональних цільових програм підтримки підприємництва. Реалізуючи ці програми, регіональні органи виконавчої влади повинні підтримувати життєздатні господарські структури, діяльність яких відповідає завданням та напрямам розвитку регіону. Фінансова підтримка подібних програм здійснюється як за рахунок коштів місцевих бюджетів, існуючих спеціалізованих фондів, коштів населення, так і міжнародних фінансових організацій. У рамках регіональних цільових програм підтримки малого бізнесу можна виконати комплекс взаємопов'язаних заходів, які дозволять створити сприятливі умови для його становлення та ефективного розвитку:

- формування інформаційно-консалтингового середовища для комплексного обслуговування підприємств, а також забезпечення зворотного зв'язку з оцінкою ефективності законодавчих та нормативних актів;

- забезпечення вільного доступу підприємців до інформації (правової, нормативно-довідкової, маркетингової, науково-технологічної, комерційної) у процесі як створення, так і функціонування малих підприємств;

- упровадження дієвої системи підготовки та перепідготовки кадрів для підприємницької діяльності, яка допоможе охопити навчанням не тільки діючих підприємців, а й тих, які тільки починають власну справу;

- створення системи надання кредитів та фінансової допомоги, посередництво в контактах із інвестиційними фондами, зарубіжними інвесторами;

- розвиток перспективних форм фінансування (лізинг, страхування, векселі тощо);

- створення системи матеріально-технічного забезпечення малого підприємництва шляхом надання в оренду виробничих площ, нежитлових приміщень комунальної власності, виділення земельних ділянок;

– формування інфраструктурного середовища для діяльності малого підприємництва;

– організація системи комплексної підтримки малого підприємництва у сфері виробництва товарів та послуг.

Реалізація в кожному регіоні заходів регіональних програм розвитку малого та середнього підприємництва є прикладом спрямування спільних зусиль центральних, регіональних та місцевих органів державної виконавчої влади, об'єднань підприємців, установ ринкової інфраструктури на створення сприятливого середовища для розвитку малого бізнесу.

У формуванні інфраструктури підприємництва важливу роль повинні відігравати регіональні програми його розвитку. Використання механізму регіональних програм дає змогу перейти від загальних заходів до селективної підтримки найбільш ефективних, вигідних і необхідних регіону підприємств, що, у свою чергу, підвищить ефективність використання обмежених регіональних ресурсів.

Розробку регіональної програми розвитку малого підприємництва необхідно здійснювати відповідно до основних положень Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва», а також відповідних нормативно-правових документів.

Основними нормативно-правовими документами, які регламентують розробку регіональної програми, є Положення Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, де визначено її функціональні завдання<sup>219</sup>, методичні рекомендації щодо формування і реалізації регіональних програм розвитку малого підприємництва, розроблені згаданим комітетом у 2004 р. та у 2008 р.<sup>220</sup>, у яких визначено процедуру розробки регіональної програми, її положення, завдання та реалізацію. Стратегічні пріоритети соціально-економічної політики визначено в посланні Президента України до Верховної Ради<sup>221</sup>. Потребу у прискоренні європейської інтеграції та вступі України до Світової організації торгівлі, а отже

<sup>219</sup> Про затвердження положення про Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. Постанова Кабінету Міністрів України № 667 від 26.04.2007 р. - URL : <http://zakon1.rada.gov.ua>

<sup>220</sup> Методичні рекомендації щодо формування і реалізації регіональних програм розвитку малого підприємництва.- К. : Держпідприємництво, 2004. 48 с.

<sup>221</sup> Про внутрішнє і зовнішнє становище України: Послання Президента України до Верховної Ради України // Урядовий кур'єр. 2008. № 71. С. 1, 2.

і необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємництва, визначено у Розпорядженні Президента України «Про деякі питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в процесі Європейської та Євroatлантичної інтеграції»<sup>222</sup>. Таким чином, із урахуванням цих рекомендацій, основним стратегічним орієнтиром є залучення ресурсного потенціалу регіонів, забезпечення розвитку їх науково-технічного та інноваційного потенціалу, подолання депресивності територій, створення умов для формування в кожному регіоні високотехнологічного господарського комплексу, зокрема на кластерній основі<sup>223</sup>.

Для кращого розуміння поняття «регіональний розвиток» зауважимо, що згідно Асамблеєю європейських регіонів «Регіон – це територіальне утворення, яке сформоване в законодавчому порядку на рівні, що є безпосередньо нижчим після загальнодержавного, і яке наділене... самоврядуванням»<sup>224</sup>. А отже, регіональна програма підприємництва повинна включати всі аспекти для соціально-економічної, територіальної, екологічної, політичної складових розвитку. Тільки завдяки процвітанню регіонів можна наголошувати на економічно стабільній і сильній державі.

Необхідність підвищення економічної ефективності регіональних підприємницьких структур ставить перед територіями нові завдання, насамперед пов'язані з вибором конкурентоспроможної моделі регіональної економіки, що давала б змогу найбільш продуктивно й раціонально використовувати й нарощувати існуючий природно-ресурсний, людський потенціал.

Розробка програми повинна здійснюватися за такими принципами: актуальність, доцільність, збалансованість, ефективність, реалістичність, цілеспрямованість, прогнозованість, координованість, системність, послідовність, прозорість. Відповідно до Закону України «Про державні цільові програми»<sup>225</sup>, регіональна програма

<sup>222</sup> Про деякі питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в процесі європейської та євroatлантичної інтеграції. Розпорядження Президента України № 1184/2005-рп від 03.10.2005 р. - URL : <http://zakon1.rada.gov.ua>

<sup>223</sup> Про державні цільові програми: Закон України № 1621 IV від 18.03.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. 2004. № 25. С. 352.

<sup>224</sup> Декларація щодо регіоналізму в Європі: Асамблея європейських регіонів URL : [www.ualogos.kiev.ua](http://www.ualogos.kiev.ua).

<sup>225</sup> Жирко С. О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-2/doc/2/25.pdf>.

підтримки малого підприємництва є складовою програми соціально-економічного розвитку регіону. Звідси випливає, що програма повинна базуватись на регіональній стратегії, бути логічним продовженням регіональної програми попереднього періоду з урахуванням підсумків її виконання, а також узгоджуватись й поєднуватись з іншими програмами, зокрема державними цільовими, які діють у регіоні.

Система державного регулювання малого та середнього підприємництва за роки незалежності України зазнала багато змін, неодноразово реформувалась разом зі змінами, що відбувалися в підприємницькому середовищі.

Доцільно зазначити, що кожна регіональна програма розробляється на основі комплексного аналізу регіональних особливостей: соціально-економічного стану в регіоні, демографічної та екологічної ситуації, стану використання природного, виробничого, науково-технічного і трудового потенціалу, оцінки рівня розвитку підприємництва. Регіональні програми розвитку малого підприємництва враховують пріоритети і завдання соціально-економічного розвитку регіону, фінансові ресурси, узгоджуються з іншими програмами, які діють у регіоні, враховують міжрегіональні та міжнародні домовленості та є логічним продовженням регіональної програми попереднього періоду.

Місцеві органи виконавчої влади надають комплексну ресурсну допомогу малому підприємству на місцевому рівні шляхом запровадження заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва. Зокрема йдеться про надання їм в оренду і власність для здійснення підприємницької діяльності незадіяних нежитлових приміщень, виробничих і адміністративних площ та обладнання, які занесені до відповідних банків даних, а також забезпечення вільного доступу до цих даних.

Основним інструментом координації підтримки підприємництва є регіональні програми, що розробляються на різних рівнях управління і базуються на двох ключових підходах до державної підтримки: програмно-цільовому і координаційному, де перший формує мету, шляхи і засоби їхньої реалізації з орієнтацією на кінцеві результати, порівнюванням обсягів наявного і необхідного

ресурсного забезпечення, а другий визначає роль і місце кожного рівня управління в досягненні поставлених завдань<sup>226</sup>.

Розробка комплексу заходів, спрямованих на реалізацію державної підтримки малого підприємництва, повинна бути спрямована на формування регіональних умов господарювання за допомогою економічних і адміністративних важелів місцевої влади, кожен із яких має свої інструменти. До інструментів організаційних важелів підтримки малого підприємництва належать суб'єкти та об'єкти управління, а також інформаційні, фінансові, ресурсні потоки між ними. Серед інструментів функціональних важелів підтримки малого підприємництва можна виділити низку блоків, які в сукупності відображають усі функції управлінського процесу: аналіз, планування, організацію, реалізацію й контроль. Інструменти правового й інформаційного важелів також мають свій комплекс, але їх основні елементи пов'язані з елементами організаційних і функціональних важелів управління.

Близьким та перспективним для України у контексті останніх геополітичних процесів є європейський досвід. У країнах Європейського Союзу економіка базується на підприємствах малого й середнього бізнесу, які надають роботу більше 70% зайнятого населення у приватному секторі економіки. Зазначимо, що політика окремих держав та спільна європейська політика у сфері підприємництва є основою для формування багатьох європейських стратегій і програм, спільних документів, оскільки зачіпає інтереси великої кількості суб'єктів міжнародної економіки, політики, несучи при цьому і значне соціальне навантаження.

Одна з перших програм підтримки підприємництва на території ЄС передбачала заходи пом'якшення державного регулювання підприємницької діяльності, усунення надлишкової бюрократії. Серед фінансових заходів програми найбільш значущими були зниження рівнів оподаткування та полегшення доступу на ринки капіталів. Особлива увага і на сьогодні приділяється кооперації соціальних партнерів.

Програма розвитку економічної інфраструктури міст і сіл повинна сприяти вирівнюванню її розвитку. У рамках програми

<sup>226</sup> Бурлай.Т. Прогнозна економічна модель для оцінки змін реального ВВП України з урахуванням потенціальних шокових впливів. // Економіка України. 2009. №11 7 с.

Європейська комісія посилено сприяла саме місцевій інфраструктурі, аби стимулювати реалізацію локального економічного потенціалу, створити додаткові робочі місця в провінції. Було виділено європейські кредити на програми екологічного контролю в промисловості, енергозбереження та раціонального використання ресурсів.

Пряма державна підтримка малих та середніх підприємств в Україні є незначною. Основні проблеми зазначені в таблиці 3.13.

**Таблиця 3.13.**

***Нагальні проблеми підтримки малого та середнього бізнесу в Україні\****

Проблеми	
1. Відсутня середньострокова стратегія розвитку МСП, яка б визначала пріоритетні напрямки державної підтримки	2. Значні проблеми зі стандартизацією, які перешкоджають розвитку експортної та інноваційної діяльності
3. Доступ до фінансування залишається досить складною проблемою для українських МСПЗ	4. Не активізована та не інтегрована наукова діяльність
5. Проблеми відзначаються і в системі підготовки та підвищення кваліфікації підприємців, зокрема, в Україні відсутня установа, яка б була відповідальною за забезпечення такої діяльності	

\* – складено автором

Пріоритетним завданням є створення чітких правил гри, прозорих і зрозумілих для бізнесу, які не будуть залежати від політичної ситуації у країні. Це сприятиме запровадженню в Україні принципів АМБ (акт питань з малого бізнесу), спрямованих на надання підтримки малому та середньому бізнесу за такими основними напрямками (рис. 3.8.).

Для вирішення зазначених проблем необхідна консолідація дій політиків в Україні, спрямована на законодавче забезпечення та запровадження практичних заходів з реалізації таких принципів. Діяльність усіх гілок політичної влади (президентської, парламентської, урядової, місцевих органів влади), а також опозиційних сил, громадських організацій, об'єднань підприємців, роботодавців доцільно сконцентрувати на прийнятті виважених рішень щодо впровадження європейських підходів до розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.



Рис. 3.8. Напрями розвитку малого та середнього бізнесу\*

\* – складено автором

У країнах ЄС сформовано розгалужену мережу організацій, що займаються регулюванням і підтримкою розвитку бізнесу<sup>227</sup>. Деякі з них мають державну форму власності, а значна частка їх є приватними установами. Що ж стосується органів державної влади, то в усіх країнах ЄС відповідальність за розвиток малого та середнього підприємництва розподілено між кількома міністерствами або між спеціальними відділами з питань МСП, що функціонують усередині міністерств. Як правило, політика розвитку малого і середнього підприємництва впроваджується Міністерством економічних справ або Міністерством промисловості й торгівлі. Але інші міністерства також здійснюють заходи з підтримки підприємництва, наприклад, Міністерство зайнятості, Міністерство економіки, Центр громадської технології, спеціальні громадські банки тощо, діяльність яких

<sup>227</sup> Жирко С. О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. URL: [http://www.kbuapa.kharkov.ua/e\\_book/db/2007-1-2/doc/2/25.pdf](http://www.kbuapa.kharkov.ua/e_book/db/2007-1-2/doc/2/25.pdf).

пов'язана з наданням допомоги підприємствам з питань зайнятості, навчання, міжнародної торгівлі, розвитку тощо

Щодо підтримки розвитку бізнесу, то важливе місце в цьому аспекті займає забезпечення підприємств необхідним йому фінансовим капіталом. В цьому випадку доцільно розглядати надання кредитів малому та середньому бізнесу, що дасть можливість підприємствам втриматися на плаву в складний для них час.

Пріоритетні напрямки удосконалення політики щодо МСП згідно з висновками оцінки реалізації АМБ за 2016 рік:

1. Розробка комплексної стратегії або програми розвитку МСП, а також реалістичного плану дій, розрахованих на середньо- та довгостроковий періоди (тобто протягом строку дії Стратегії «Україна-2020»). Адаптована до українських реалій (особливо враховуючи обмежений обсяг бюджетних ресурсів на наступні кілька років), така стратегія може:

- визначити інституційні аспекти формування політики щодо МСП (наприклад, передбачати створення відомства, відповідального за реалізацію політики під наглядом Міністерства економічного розвитку та торгівлі, а також структур, відповідальних за міжвідомчу координацію та організацію державно-приватного діалогу з питань МСП);

- забезпечити створення надійних механізмів моніторингу та оцінки ініціатив, спрямованих на підтримку МСП;

- зосередити зусилля уряду на реалізації вибраних заходів цільової підтримки із залученням донорів і приватного сектору. Крім того, уряд повинен продовжити реалізацію реформ, спрямованих на дерегуляцію, включно з удосконаленням нормативно-правової бази для реєстрації бізнесу, де Україна досі відстає від інших країн регіону, а також удосконаленням вимог до МСП у сфері бухгалтерського обліку та документообігу.

2. Усунення прогалин фінансового законодавства, щоб удосконалити доступ МСП до фінансування. Відповідні заходи повинні передбачати подальше зміцнення захисту прав кредиторів та імплементацію положень законодавства про банкрутство від 2013 року з метою підвищення показників погашення заборгованості; створення інтернет-реєстру заставленого майна; удосконалення

нормативно-правової бази для використання венчурного капіталу. Запровадження схеми кредитних гарантій для МСП (із залученням на початкових етапах міжнародних фінансових установ, щоб забезпечити ефективність і прозорість) дасть змогу підвищити доступ МСП до місцевого банківського фінансування.

3. Реалізація у довгостроковій перспективі заходів цільової підтримки розвитку інфраструктури підтримки бізнесу, розвитку людського капіталу, інновацій та стимулювання експорту. У деяких із зазначених сфер вже існують стратегії або політичні документи, однак вони можуть потребувати перегляду. Необхідно також переглянути наявні інституційні елементи, оскільки реалізація політики, розробленої міністерствами, може вимагати створення окремих відомств або структур. Залучення приватного сектору у вказаних сферах допоможе максимізувати ефект і вирішити проблему недостатнього державного фінансування. Реалізація окремих заходів підтримки не вимагатиме значних витрат. В ідеалі заходи підтримки повинні варіюватися в різних сегментах сектору МСП: мікропідприємства, середні та інноваційні компанії, що розвиваються, жінки-підприємці, молоді підприємці з високим потенціалом тощо. Такі заходи можуть передбачати створення кластерів із метою стимулювання інновацій та експорту, а також запровадження експортного фінансування та схем, щоб допомогти МСП підвищити стандарти якості. Необхідно приділити більше уваги стимулюванню підприємництва та розвитку людського капіталу, зокрема шляхом включення підприємництва як ключової компетенції до національної шкільної програми, подальшого зміцнення потенціалу жінок-підприємців і застосування більш структурованого підходу до підвищення кваліфікації через нове відомство, відповідальне за розвиток МСП, або інший національний орган, відповідальний за збір даних щодо навичок.

Підсумовуючи вищесказане слід зазначити, що першочерговим завданням в Україні визначено приділення уваги державній підтримці та сприянню розвитку підприємницької ініціативи та діяльності молоді (зокрема шляхом створення молодіжних бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, надання інформаційно-консультаційної допомоги, довгострокових пільгових кредитів, пільгової оплати за реєстрацію СПД, виробничих приміщень, страхування комерційного ризику).

Виконавши це завдання, держава зможе стимулювати молодь до легалізації праці через її переведення із тіньового сектору економіки або повернення із-за кордону, оскільки прагнення до особистої реалізації, бажання економічної незалежності та інноваційний склад розуму принесуть позитивні результати у здійсненні підприємницької діяльності.

Серед важливих проблем, що перешкоджають розвитку малого підприємництва на регіональному рівні, є:

- недосконалість роботи контролюючих органів та органів дозвільної системи;

- нестача фінансування для початкового бізнесу, інноваційного розвитку;

- несформована раціональна інфраструктура для ефективного функціонування малого підприємництва у містах і селах;

Програми регіонального розвитку бізнесу повинні сприяти:

- взаємодії регіональних та місцевих органів виконавчої влади, об'єднань підприємців у вирішенні проблем захисту інтересів малого підприємництва;

- залученню малих підприємств до участі у регіональних, державних замовленнях;

- розвитку соціально-економічної сфери в регіоні;

- удосконаленню співпрацювати органів влади та місцевого самоврядування, які також зацікавлені в розвитку регіону;

- зайнятості населення тощо.

## РОЗДІЛ 4

### ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

#### 4.1. Податкове регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва

##### 4.1.1. Сутність спрощеної системи оподаткування і її місце в податковому регулюванні розвитку малого підприємництва

Із розвитком суб'єктів малого підприємництва в Україні гостро постають питання державної підтримки їх розвитку. Актуалізація цього напрямку особливо добре спостерігається з часу проголошення в нашій державі курсу на розвиток ринкової економіки, в якій належне місце відводиться малому підприємству. Саме в цей період останнє набувало свого поширення в різних організаційно-правових формах і видах господарської діяльності. Тож податкове регулювання його розвитку спрямовується на забезпечення платоспроможності, підтримання економічної безпеки господарюючих суб'єктів, встановлення помірних податкових ставок і зручних строків сплати податків, оптимізацію ефективного розподілу бюджетних та кредитних ресурсів за видами господарської діяльності та напрямками їх використання, що особливо важливо в період кризових явищ.

Вивчення літературних джерел засвідчує, що спрощена система оподаткування є достатньо досліджуваним явищем у вітчизняних економічних виданнях, в яких акцентується увага на її ефективності (М. П. Войнаренко і Л. В. Ємчук<sup>228</sup>). Достатньо виваженими є підходи науковців до вивчення основних переваг і ризиків при застосуванні спрощеної системи оподаткування (С. Юшко<sup>229</sup>). В іншому випадку досліджуються особливості в механізмі справляння єдиного

<sup>228</sup> Войнаренко М. П., Ємчук Л. В. Ефективність запровадження спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу: практичні аспекти / М. П. Войнаренко, Л. В. Ємчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки – 2010. – Т. 3. – С. 21-25.

<sup>229</sup> Юшко С. Спрощена система оподаткування юридичних осіб: переваги та ризики застосування / С. Юшко // Економіка України. – 2011. – №7. – С. 60-71.

податку та перспективах його застосування (Л. І. Полятикіна<sup>230</sup>, І. М. Тофан<sup>231</sup>) тощо.

Проведений аналіз низки праць і положень ПК України дає підставу для висновку, що нині спостерігається однобічний підхід до спрощеної системи оподаткування в податковому регулюванні розвитку малого підприємництва як форми підтримки його податко-спроможності. Дискусійним є і саме визначення спрощеної системи оподаткування з точки зору виокремлення властивих їй елементів, ведення спрощеного обліку та звітності. Потребують поглибленого аналізу і причини її широкого сприйняття суб'єктами малого підприємництва, що практично підтвердилось під час введення ПК України.

Необхідність поглиблення сутності спрощеної системи оподаткування та розкриття особливостей її застосування в податковому регулюванні розвитку малого підприємництва й обґрунтування причин її сприйняття суб'єктами малого підприємництва зумовили актуальність і стали метою цього дослідження.

Теоретичний базис державного сприяння розвитку підприємництва формувався різними науковими школами, представники яких не відкидали в такому процесі важливого значення держави. Причому роль останньої тут повинна бути достатньо помітною, гнучкою і разом із цим ефективною, адже в ринкових умовах господарювання держава має не командно-адміністративно впливати на дії підприємців, а лише створювати їм відповідні умови для реалізації їхніх стратегічних і тактичних бізнесових планів.

Однією з таких умов, як зауважував у свій час ще класик політичної економії Адам Сміт, є пільгова система оподаткування<sup>232</sup>. Навколо цієї ідеї не одне покоління науковців веде полеміку щодо того, яка ж все ж таки має бути оця пільгова система оподаткування, адже надання податкових преференцій одним галузям економіки, а відтак – перекладання податкового навантаження на інші – викликає шквал критики з боку опонентів таких дій держави, і навпаки,

<sup>230</sup> Полятикіна Л. І. Особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва / Л. І. Полятикіна // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2012. Випуск №2 (54). – С. 204-207.

<sup>231</sup> Тофан І. М. Перспективи платників єдиного податку // Бізнес Інформ. 2014. №3. С. 321-324.

<sup>232</sup> Синчак В. П. Еволюція наукової думки в оподаткуванні та її реалізація у податкових системах: монограф. / Академія аграрних наук; ННЦ «ІАЕ»; Хмельницький ун-т управління та права. К.; Хмельницький: Хмельницький університет управління та права, 2006. С. 9.

отримує підтримку в інших авторів публікацій, які доводять необхідність подібних заходів, аргументуючи особливостями ведення господарської діяльності, відволіканням авансованого капіталу тощо.

Не винятком, а скоріш за все, найочевиднішим об'єктом зазначеної критики є платники єдиного податку (далі – ЄП), що справляється в Україні відповідно до умов спрощеної системи оподаткування. Тож, розкриваючи сутність останньої, акцентуємо увагу на неоднозначності її визначення, яке, на нашу думку, є дискусійним, а відтак потребує розгляду з декількох точок зору.

По-перше, під кутом зору податкового законодавства держави. Так, відповідно до пункту 291.2 статті 291ПК України під спрощеною системою оподаткування слід розуміти особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених п.297.1 ст.297 цього Кодексу, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених цією главою, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності<sup>233</sup>. Тобто основна суть такого підходу зводиться до зміни деяких платежів на сплату єдиного податку, що регулюється законодавчо.

Цілком очевидно, що, з точки зору податкового регулювання, нормою податкового законодавства повинен чітко фіксуватись зміст наведеного визначення. Саме завдяки дотриманню положень ПК України забезпечуватиметься вплив на суб'єкта господарювання (далі – СГ) через відповідні стимули та мотивацію задля зміни його поведінки. Проте і таке визначення, на нашу думку, також потребує уточнення з позиції теорії систем. Відтак у його змісті наголос доцільно зробити на ключових елементах системи, зокрема на сукупності податків і зборів, що складають основу системи оподаткування як її елементи, у тому числі і спрощеної, нехай навіть і з меншою їхньою кількістю.

Одночасно з цим дискусійним є положення щодо «одночасного ведення спрощеного обліку та звітності» суб'єктами спрощеної системи оподаткування. Ідеться про сільськогосподарських товаровиробників – платників єдиного податку четвертої групи, серед яких – агрохолдинги, які ведуть далеко не спрощений облік. Це ж

<sup>233</sup> Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI Верховна Рада України. Законодавство України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1393349346630133>.

саме стосується і середніх підприємств інших галузей економіки, віднесених за положеннями ПК України до платників єдиного податку третьої групи.

По-друге, з позиції теоретичної інтерпретації, під спрощеною системою оподаткування пропонуємо розуміти законодавчо встановлену сукупність окремих податків і зборів, що разом із єдиним податком сплачуються платниками, які обрали спрощену систему оподаткування та дотримуються критеріїв і умов, затверджених ПК України з одночасним веденням обліку та звітності, установлених для них законодавчо.

Вважаємо, що наведене визначення, з точки зору аналізованого підходу, дозволяє передбачати й інші податки та збори, що на практиці сплачуються платниками ЄП, у разі обрання ними спрощеної системи оподаткування та допускає як спрощені форми ведення обліку та звітності, так і розширені відповідно до чинних стандартів. Звісно, що й сам єдиний податок також є одним із елементів цієї системи, який сплачується поряд з іншими податками і зборами, передбаченими ПК України. Тому, розкриваючи суть спрощеної системи оподаткування, необхідно враховувати вказану особливість, яка, на нашу думку, може успішно застосовуватись і в податковому законодавстві.

По-третє, з практичної точки зору, для суб'єкта господарювання спрощена система оподаткування – це складова державної підтримки розвитку малого підприємництва на етапах його діяльності з певним спрощенням в організації та веденні бізнесу, обліку та звітності, для окремих груп платників ЄП, без вимог і застережень щодо наявності відповідної освіти та практичних навичок, із мінімізацією ризиків і можливостей законодавчих порушень при адмініструванні податків і зборів. Очевидно, що таке розширене визначення ґрунтується на практичній складовій, що сприймається відразу суб'єктами господарювання, навіть якщо вони ще знаходяться на етапі планування своєї діяльності.

Причому практичність спрощеної системи оподаткування для суб'єктів господарювання, з одного боку, та привабливість – з іншого, простежуються у цій дефініції від самого «м'якого» започаткування діяльності (складова державної підтримки розвитку

малого підприємництва тощо) аж до «мінімально-жорстких» наслідків (із мінімізацією ризиків і можливостей законодавчих порушень при адмініструванні податків і зборів). Відтак суб'єкти господарювання за наведеного визначення ніби невимушено сприймають спрощену систему оподаткування для податкових розрахунків з державою, хоча і розуміють наявність певних ризиків, але вони будуть мінімальними, як, власне, і законодавчі порушення при адмініструванні податків і зборів, бо цьому сприяє податкове законодавство. Саме у такому підході досить чітко простежується дієвість заходів державної політики підтримки розвитку малого підприємництва.

Державну політику підтримки розвитку малого підприємництва будемо розглядати, як комплекс управлінських рішень і заходів, що прийняті та здійснюються уповноваженими органами за сформованими напрямками у формі правового, економічного та організаційного сприяння з урахуванням інтересів держави та суб'єктів малого підприємництва<sup>234</sup>.

Отож практична складова спрощеної системи оподаткування, по-перше, з точки зору платника податків, ставить її на високий рівень сприйняття, і, по-друге, вона суттєво впливає на податкову поведінку суб'єктів малого підприємництва, які її обирають. Причому кількість останніх, зокрема з числа фізичних осіб-підприємців по м. Хмельницькому (за даними якого здійснювався аналіз), має загалом зростаючу динаміку. Так, у першому кварталі 2017 року, частка цих осіб у структурі платників єдиного податку знаходилась у межах більш як 87 % (табл. 4.1.).

Однак, як видно із даних табл. 4.1, у структурі сплати єдиного податку зростання більш характерне для юридичних осіб, оскільки їх частка, в аналізованих періодах зростає із 24,91 % до 30,31%. Останнє характерно простежується в першому кварталі 2017 року, що пояснюється зміною для платників ЄП другої групи в цьому році податкової ставки за рішенням сесії Хмельницької міської ради з 20 % до 15 %. Слід зауважити, що серед усіх складових державної політики підтримки розвитку малого підприємництва спрощена система оподаткування є найбільш вагомою складовою у податковому

---

<sup>234</sup> Синчак В. П. Спрощена система оподаткування як складова державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні // Університетські наукові записки. 2012. №4 (44). С. 526-536.

регулюванні та поставлена на одне з перших місць разом із спрощеним порядком ведення обліку (рис. 4.1.), визначених Законом №4618-VI<sup>235</sup>.

**Таблиця 4.1.**

**Структура платників і податкових надходжень із ЄП по м. Хмельницькому в перших кварталах 2015–2017 рр. (%)\***

Показники	Місяці та роки		
	01–03/2015	01–03/2016	01–03/2017
Всього платників ЄП	100,00	100,00	100,00
у т. ч.:			
- III групи юридичних осіб	13,72	13,02	12,19
- I–III груп фізичних осіб-підприємців	86,28	86,98	87,81
Сплачено ЄП до місцевого бюджету, всього	100,00	100,00	100,00
у т. ч.:			
- III групою юридичних осіб	24,91	25,91	30,31
- I–III групами фізичних осіб-підприємців	75,09	74,09	69,69

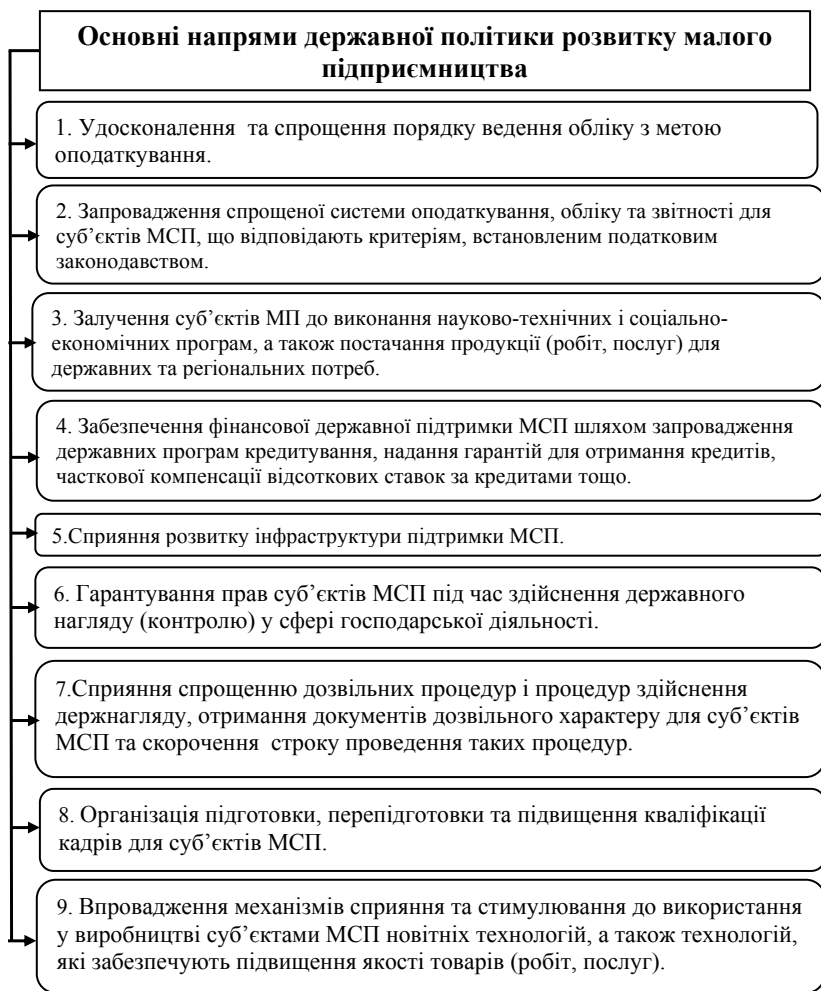
\* – складено автором

Як уже наголошувалось, головною причиною запровадження спрощеної системи оподаткування в Україні стала криза платежів, що спостерігалась у середині та другій половині 90-х років ХХ ст. Саме друга половина 90-х років минулого століття вважається започаткуванням у нашій державі спрощеної системи оподаткування, а якщо з позиції нормативно-правових актів, то з набранням чинності Указу Президента України від 3 липня 1998 р. №727/98<sup>236</sup>, який згодом був доповнений Указом Президента України від 28 червня 1999 р. №746/99<sup>237</sup>. Зазначені укази були першими документами, які мали силу законів і дозволили на практиці застосовувати в нашій країні податкову преференцію, надану суб'єктам малого підприємництва,

<sup>235</sup> Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 23 березня 2012 року №4618-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/print1343203724501426>.

<sup>236</sup> Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності: Указ Президента України від 03.07.1998 р. № 727/98 // Урядовий кур'єр. 1998. 9 липня.

<sup>237</sup> Про внесення змін до Указу Президента України від 3 липня 1998 року № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва»: Указ Президента України від 28.06.1999 р. № 746/99 // Урядовий кур'єр. 1999. 13 липня.



*Рис. 4.1. Місце спрощеної системи оподаткування в державній політиці підтримки розвитку малого підприємництва\**

\* – Складено автором на основі: Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 23 березня 2012 року №4618-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/print1343203724501426>.

що дозволило в подальшому забезпечити сплату ними податків і зборів без податкової заборгованості.

Окрім зазначених нормативно-правових актів, окремо доцільно наголосити на ГК України, в якому, на відміну від ПК України, поряд із суб'єктами малого підприємництва визначено суб'єктів мікропідприємництва (табл. 4.2.).

**Таблиця 4.2.**

***Суб'єкти мікропідприємництва та малого підприємництва відповідно до ГК України\****

Види осіб	Суб'єкти мікропідприємництва		Суб'єкти малого підприємництва	
	середня кількість працівників за звітний період (календарний рік), осіб	річний дохід від будь-якої діяльності, млн євро	середня кількість працівників за звітний період (календарний рік), осіб	річний дохід від будь-якої діяльності, млн євро
Фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці,	10	2	50	10
юридичні особи-СГ будь-якої організаційно-правової форми та форми власності	10	2	50	10

\* – складено автором на основі: Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436–IV Верховна Рада України. Законодавство України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

До того ж, у положеннях цих двох нормативно-правових актів наявні принципові відхилення, які мають важливе значення з точки зору ефективного податкового регулювання та повноцінної державної підтримки у перспективі як суб'єктів мікропідприємництва, так і малого підприємництва. Ідеться про обсяги доходу та чисельність працівників, які містять різні значення у вказаних кодексах. Причому в ГК України ці показники відрізняються лише між фізичними особами-підприємцями і юридичними особами, тоді як у ПК України – і у структурі самих цих двох груп платників єдиного податку.

Тому, з метою гармонізації вітчизняного законодавства, дотримання єдиних підходів у класифікаційних ознаках і надання дієвої державної підтримки суб'єктам мікропідприємництва та малого підприємництва, на нашу думку, у перспективі доцільно критерії ПК України наближати до норм ГК України. Тут мається на увазі не дублювання положень, а лише дотримання певної однотипності у загальних питаннях, тоді як механізми оподаткування повинні регулюватися лише Податковим кодексом України, як це і передбачено у ГК України та реалізується у чинній вітчизняній практиці. Це дозволить посилити дієвість податкового регулювання, яке за критерієм обсягу доходу зорієнтоване податковим законодавством в основному на підтримку суб'єктів мікропідприємництва.

Під податковим регулюванням будемо розуміти заходи цілеспрямованого законодавчого втручання держави в економічні та соціальні процеси через систему спеціальних прийомів, методів та інструментів управління оподаткуванням з можливістю реалізації функцій податків<sup>238</sup>.

Звісно, перелік зазначених у визначенні заходів з боку держави повинен постійно змінюватись, виходячи із завдань податкової політики, спрямовуватись на забезпечення розвитку потрібних державі видів економічної діяльності та СГ, які сприяли б підвищенню рівня зайнятості населення та мінімізації впливу на порушення його матеріального добробуту тощо.

Ідеї податкового регулювання ще на етапах розвитку теоретичних концепцій, пропонованих різними науковими школами, трансформувались у світову практику економічного життя. Саме зарубіжна практика оподаткування переконливо довела, що одним із найважливіших напрямів державного втручання в економічну діяльність СГ є податкові інструменти. Потенціал останніх почав широко застосовуватись і в нашій державі, що характерно простежується на прикладі суб'єктів мікропідприємництва та малого підприємництва з введенням для них єдиного податку.

Проте, як свідчить вітчизняний досвід, у нашій державі в цьому питанні не було однозначності, зокрема у підходах до оподаткування

---

<sup>238</sup> Синчак В. П. Податкове регулювання розвитку малого підприємництва в Україні // Університетські наукові записки. 2014. №4 (52). С. 257-268.

суб'єктів малого підприємництва, які мали статус юридичних осіб. Така неоднозначність пояснюється тим, що у вітчизняному оподаткуванні тривалий період часу спостерігаються дві протилежні за змістом точки зору, які слід очікувати й у перспективі. Прихильники першої з них наголошують на необхідності посилення стимулюючої функції податків, що вимагає певних преференцій для бізнесу. Натомість їх опоненти, навпаки, доводять доцільність надання переваг бюджету, навіть якщо надані пільги мають тимчасовий період дії, хоча з погляду стратегії його формування такий шлях є не зовсім ефективним. Причому після запровадження податкових новацій, останні ставали предметом різностороннього аналізу зі зміщенням акценту на порівняння якісних ознак у зміні елементів єдиного податку, серед яких – кількість платників, обсяги об'єктів оподаткування, величина ставок, спрощення механізму нарахування й обчислення, об'єктивність установленого податкового періоду, зручність строків і порядку сплати єдиного податку та подання звітності тощо. Позитивна зміна у складі будь-якого з вказаних показників давала підстави для оптимістичних висновків, і зовсім протилежне спостерігалось, коли такі показники не покращувались. Це вимагало установаження причин і виявлення впливових чинників, які сприяли підтвердженню песимістичних прогнозів і призводили до негативних явищ, позначившись на надходженнях до бюджетів або зменшенні показників у структурі елементів єдиного податку.

Щось подібне, з огляду на зазначене, трапилось на етапі громадських обговорень (липень–грудень 2010 р.), зокрема перед початком прийняття ПК України від 2 грудня 2010 р. № 2755. Адже його першою редакцією передбачалось не розповсюджувати умови спрощеної системи оподаткування на юридичних осіб, а застосовувати її лише для фізичних осіб-підприємців. Та й для останніх передбачались обмеження, що стосувались обсягів доходу, який попередньо встановлювався на рівні 300 тис. грн. Такі рішення призвели до утворення навіть «податкових майданів» у різних містах нашої країни.

Безумовно, зазначені дії з боку держави не були сприйняті й суб'єктами спрощеної системи оподаткування, зокрема юридичними особами, які відразу відреагували обсягами нарахування платежів до

бюджету. Так, за нашими підрахунками, саме у цей період належні суми податків і зборів, у розрахунку на одного платника єдиного податку – юридичну особу, суттєво зменшились у 2011 році та становили майже 11,5 тис. грн проти 19,4 тис. грн, сплачених у 2009 році (табл. 4.3.).

**Таблиця 4.3.**  
**Розрахунки платників ЄП України з бюджетами**  
**у 2009–2011 рр.\***

Показники	Роки		
	2009	2010	2011
Питома вага нарахованих податків і зборів платниками ЄП – юридичними особами, %	60,94	59,36	48,22
Питома вага нарахованих податків і зборів платниками ЄП – фізичними особами, %	39,06	40,64	51,78
Нараховано у середньому податків і зборів на 1-го платника ЄП – юридичну особу, тис. грн	19,363	19,189	11,457
Нараховано у середньому податків і зборів на 1-го платника ЄП – фізичну особу, тис. грн	1,528	1,700	1,651

\* – складено автором на основі: Синчак В. П. Реформування спрощеної системи оподаткування в контексті податкової політики держави // Облік і фінанси АПК. 2012. №3. С. 113-120.

Найбільш показово такі зменшення відобразились на показнику питомої ваги нарахованих податків і зборів, яка у 2011 р. зменшилась до 48,22%. І це при тому, що у попередніх двох роках (2009 р. і 2010 р.) частка податків і зборів юридичних осіб – суб'єктів спрощеної системи оподаткування – знаходилась у межах 60,94% і 59,36% відповідно.

У доповнення до наведеного вище доцільно назвати основні причини, які, на нашу думку, впливали на реакції платників єдиного податку в цей період через введення обмежень у застосуванні спрощеної системи оподаткування для окремих її суб'єктів.

По-перше, при запровадженні будь-яких змін у податковій системі важливою умовою є їх сприйняття у суспільстві, і, в першу чергу, платниками податків. Тому для їх реалізації повинна проводитись відповідна роз'яснювальна робота, спрямована на усунення елементів невизначеності та мінімізації ризиків, враховуючи складність податкового законодавства і динамічність його змін.

З огляду на зазначене, потрібно визнати, що на початку введення ПК України роз'яснення його принципів нововведень у частині спрощеної системи оподаткування вимагало покращення. І навіть ті наради, що проводились з цього питання податковими органами у регіонах, не були достатньо ефективними, так як були організовані влітку 2010 року, тобто у період відпускну кампанії, без залучення науковців та інших зацікавлених осіб. Усе це й стало важливою причиною не сприйняття підприємцями податкових новацій у період, відведеного на обговорення цього надзвичайно складного нормативно-правового акта.

По-друге, умови спрощеної системи оподаткування, до введення ПК України, передбачали збільшення величини єдиного податку на 50% для фізичних осіб-підприємців за кожен найняту ними особу. В ідеальній ринковій економіці така вимога, мабуть, сприймалася та мала б переваги як для роботодавців, так і для найманих працівників, адже перші сплачували б вказану частку податку, а другі отримували б право на збільшення загального трудового стажу, який дозволив би їм у перспективі мати відповідні соціальні виплати, пенсії тощо.

Однак на початковому етапі становлення ринкової економіки в нашій країні, враховуючи недостатній рівень податкової культури суспільства, сформованого ще у період радянської доби, для якої оподаткування не було предметом вивчення та пропагування, зазначена норма виявилась доволі спокусливою та підштовхувала підприємців до зниження чисельності найманих осіб або їх залучення без оформлення трудових угод. Виявити такі порушення було практично неможливо, з одного боку, через низьку ефективність податкового контролю, який у той час спрямовувався в основному на контролювання за документальним нарахуванням і сплатою податків і зборів до відповідних бюджетів, а з другого – через присутність у цьому процесі прихованої обопільної згоди двох сторін. Відтак одна з них сплачувала менше єдиного податку та мала від цього певний зиск, а інша – через дефіцит робочих місць і вищий рівень безробіття в окремих регіонах вимушено погоджувалась на такі умови найму.

Безумовно, вказане призводило до порушення у перспективі прав найманих осіб на отримання повноцінних соціальних виплат. Однак у той період часу, через відставання пенсійної реформи

від податкової, гонитву за швидким заробітком, брак роз'яснень з цих питань тощо, такі та подібні їм питання не були предметом достатнього регулювання. Тож за наявності вказаних умов, а також відсутності функції контролю у податкових органів, зокрема за оформленням договорів найму, неможливості охопити постійним податковим моніторингом і контролем усіх підприємців, створювалась ситуація, яка задовольняла останніх. Тому, з їх точки зору, будь-які зміни для розв'язання означених проблем, не могли сприйматись однозначно, хоча це було не вигідно не лише для найманих осіб, але й з позиції наповнення бюджету.

По-третє, для застосування суб'єктами малого підприємництва спрощеної системи оподаткування, в Україні тривалий час (1999–2011 рр.) за критерій брались обсяги виручки (доходу), що становили для фізичних осіб 500 тис. грн і 1 млн грн – для юридичних осіб. Однак інфляційні процеси за ці роки значно зменшили вагомість вказаного показника, який уже на початок 2010 року лише для юридичних осіб мав би бути у 4 рази більшим. Причому ніяких його коригувань на індекс інфляції у цей період не проводилося, що піддавалось критиці з боку бізнесу.

Проте вказаний недолік згодом став не таким уже і складним явищем, беручи до уваги порядок проведення розрахунків, зокрема у готівковій формі. По суті, платники єдиного податку почали «приспосовуватись» до чинних на той час обсягів виручки (доходів). З одного боку, такі дії сприяли поширенню тіньового сектору з мінімізацією платежів до бюджетів, а з іншого – втягуванню до цього процесу інших суб'єктів, які оподатковувались за загальною системою оподаткування, оскільки спокуса зекономити на податках і зборах є очікуваною реакцією платників. Можна припустити, що втрачати відпрацьовані схеми і сприймати новий порядок оподаткування з можливими ризиками у підприємців особливо бажання не виникало.

По-четверте, перша редакція ПК України посилювала вимоги щодо обов'язковості ведення бухгалтерського обліку фізичними особами-підприємцями порівняно з попередніми роками. Такий порядок порушував звичні для останніх умови, в яких перебувала ця категорія платників єдиного податку на той час, а разом із цим

збільшувались їх трансакційні витрати, тобто витрати, пов'язані з прийняттям компромісних рішень економічними агентами з формування і реалізації стратегії та тактики їхньої поведінки при розподільних і перерозподільних відносинах.

Зауважимо, що до цього часу питання бухгалтерського обліку для фізичних осіб-підприємців гостро не поставало, оскільки навіть за умови його недостовірного ведення при визначенні сукупного доходу, такі операції не впливали на величину нарахованого єдиного податку через фіксовані податкові ставки. Тому в контролюючих органах у сфері оподаткування не було можливості його дораховувати під час проведення податкових перевірок, а відтак – і застосовувати фінансові санкції, передбачені законодавством у таких випадках за податкові порушення.

До наведеного необхідно додати і те, що з підвищенням вимог, з одного боку, бізнесу щодо зменшення перевірок, а з іншого – відомством контролюючих органів стосовно підняття їхньої ефективності, втрачався сенс проведення контрольно-перевірочної роботи, результати якої були передбачувані. Тому, враховуючи особливості функціонування спрощеної системи оподаткування в той час і тих завдань, що доводились до податкових органів, необхідно констатувати об'єктивну втрату ефективності податковим контролем в її умовах.

Майже така сама ситуація складалась і при перевірці питання дотримання видів діяльності, зазначених у Свідоцтві платника єдиного податку, яке було чинним на той час. Очевидно, що для встановлення достовірності зайняття тим або іншим видом діяльності потрібний постійний податковий моніторинг і контроль. Останнє не могло тоді повною мірою реалізуватись, оскільки нормативно-правовими актами встановлювались обмеження на здійснення документальних планових і позапланових перевірок податковими органами, відсутністю електронної форми звітності тощо. Такі заходи з боку держави надавали суттєві переваги суб'єктам спрощеної системи оподаткування, порівняно з платниками податків загальної системи оподаткування, а відтак їх позбуватись було б алогічно з боку підприємців.

По-п'яте, вплив глобалізаційних процесів на поведінку суб'єктів малого підприємництва. Зазначену реакцію з боку малого бізнесу,

зважаючи на його мобільність, посилену глобалізаційними процесами, слід було очікувати, адже в умовах економічної та фінансової глобалізації з властивими їм мінливими процесами податкова політика повинна бути гнучкою, тобто здатною пристосовуватись до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Можна припустити, що саме цих ознак якраз і бракувало заходам, які передбачалось впровадити ініціаторами в сплаті єдиного податку з прийняттям першої редакції Податкового кодексу України.

Причому напередодні прийняття ПК України світова економіка була уражена кризою 2008–2009 рр. і малий бізнес у зарубіжних країнах користувався особливою підтримкою, що передбачалась заходами стимулюючої антикризової податкової політики. Такі дії урядів були відомі вітчизняним підприємцям, а тому й відповідною стала їхня реакція на податкові новації, які погіршували звичне для них середовище.

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що визначення спрощеної системи оподаткування, наведене у ПК України, потребує уточнення з наголосом на ключових її елементах, якими є податки та збори. Неоднозначним є положення щодо одночасного ведення спрощеного обліку та звітності її суб'єктами, зважаючи на агрохолдинги та середні підприємства інших галузей економіки, віднесених до платників єдиного податку четвертої та третьої груп відповідно. Запропоновано під спрощеною системою оподаткування розуміти законодавчо встановлену сукупність окремих податків і зборів, що разом із єдиним податком сплачуються платниками, які обрали спрощену систему оподаткування та дотримуються критеріїв і умов, затверджених ПК України з одночасним веденням обліку та звітності, установлених для них законодавчо.

Таким чином сутність спрощеної системи оподаткування визначається не лише з позиції теоретичної інтерпретації, підтвердженої нормативно-правовим визначенням у ПК України, але й з практичної точки зору. Достатньо вагомим є її місце, поряд із спрощеним обліком і звітністю, в податковому регулюванні розвитку малого підприємництва, а відтак вона має широке сприйняття в суспільстві та застосування суб'єктами малого підприємництва. Тому будь-які кардинальні зміни та рішення, що приймаються ініціаторами

податкових реформ стосовно цієї підсистеми, повинні бути виваженими, попередньо погодженими із представниками малого бізнесу, оскільки в демократичному суспільстві лише діалог з платником податку сприяє пошуку компромісу та сприйняттю податкових новацій без суспільних збурень, на зразок «податкових майданів», які мали місце в кінці 2010-го і на початку 2011 рр. у нашій державі.

#### **4.1.2. Фіскальні ефекти системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу**

В умовах нестабільності економічної ситуації та невизначеності розвитку фіскального середовища, що демотивує узгодження ефективних взаємовідносин між платниками та фіскальними органами, особливого значення набуває розбудова відповідної системи адміністрування податків, яка б максимізувала позитивні фіскальні ефекти та соціально-економічні наслідки оподаткування, що в сукупності повинно забезпечувати підвищення рівня фінансово-господарською діяльністю суб'єктів агробізнесу в цілому. Необхідність посилення методичного обґрунтування організації адміністрування податків, практичного оцінювання його фіскальних наслідків та формування максимально позитивних ефектів у контексті соціально-економічного розвитку України зумовлює інтенсивно розвивати наукові теорії в напрямку управління процесами оподаткування на засадах забезпечення надходження податків належного обсягу та в належні строки до бюджетів всіх рівнів.

Адміністрування податків – це найбільш соціально виражена сфера управлінських дій, оскільки недоліки податкового адміністрування спричиняють різке падіння податкових надходжень до бюджетів, збільшення ймовірності податкових деліктів, порушення балансу в міжбюджетних відносинах регіонів та в кінцевому результаті – нагнітання соціальної напруги<sup>239</sup>. Процедура адміністрування податків ґрунтується на податковому праві, є сукупністю юридичних норм (правових приписів), що визначають правила поведінки учасників правовідносин у сфері оподаткування. Підґрунтям податкового право є Конституція України та Податковий кодекс України, інші законодавчі акти, що регулюють відносини в податковому

<sup>239</sup> Аронов А.В., Кашин В.А. *Налоги и налогообложение* / М., 2009. С. 246-247.

інституційному середовищі. Розглядаючи термін «адміністрування податків» як суто юридичну категорію, треба акцентувати увагу на наявності у структурі правових правовідносин державного суб'єкта, який уповноважений виконувати контрольні та виконавчі функції для досягнення основної мети оподаткування – надходження коштів до Державного бюджету. У свою чергу, адміністрування податків має суто економічний зміст та об'єднує за допомогою однієї ідеї комплекс заходів, спрямованих на забезпечення виконання законодавчих та нормативно-правових актів.

У наукових джерелах адміністрування податків окреслюють як основну функцію управління, яка містить у собі планування, організацію, керівництво, облік та контроль, а в інших – як науку, що формує принципи ефективного управління податковою системою в певних соціально-економічних та суспільно-політичних умовах, оцінює податкову систему в світі певних теоретичних критеріїв<sup>240</sup>.

Виділяють два підходи до трактування змісту цього терміна: на макрорівні та мікрорівні. Адміністрування податків на макрорівні є системою управління податковими відносинами (податковою системою), на мікрорівні – це система податкового контролю, що здійснюється податковими органами. Завданнями податкового адміністрування на мікрорівні є введення в дію прийнятих податкових змін; забезпечення повсякденної діяльності податкових органів щодо мобілізації податків і зборів; розробка та реалізація організаційних заходів, що підвищують ефективність функціонування податкових органів. При цьому критерієм ефективності (якості) податкового адміністрування слід вважати забезпечення мобілізації податків і зборів в обсягах, що відповідають науково обґрунтованим рівням податкового навантаження на весь перехідний період, при мінімізації відповідних витрат на функціонування податкової системи<sup>241</sup>.

По суті, адміністрування податків є свого роду інженерією державного управління податковими відносинами, процедурним (інституційним) їх опосередкуванням, сукупністю прийомів, що мають конструктивно-технічну спрямованість. Адміністрування

<sup>240</sup> Податковий менеджмент: підруч. / Ю. Б. Іванов та ін. К. Знання, 2008. С. 27

<sup>241</sup> Паславська Р.Ю. Сутність системи адміністрування податків та особливості її функціонування в Україні // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : наук. зб. Івано-Франківськ : ПНУ ім. В. Стефаніка, 2013. Вип. 9. Т.1. С. 58-63.

процедур оподаткування спрямоване на забезпечення виконання податкових обов'язків. Метою адміністрування є забезпечення погашення податкових зобов'язань господарюючих суб'єктів-платників шляхом оптимального втручання в їх діяльність через застосування законодавчо встановлених механізмів і процедур<sup>242</sup>. Одним з основних методологічних аспектів адміністрування податків суб'єктів агробізнесу є його систематизація за характером суб'єктивно-об'єктивних відносин, так як від цього залежить розуміння специфіки взаємодії учасників податкових відносин, й оцінка ефективності податкового адміністрування в цілому. Групування основних складових системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу та їх відповідних характеристик наведено в табл. 4.4.

**Таблиця 4.4.**

***Основні складові системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу\****

Складові	Характеристика
1	2
Адміністрування податків	Це організаційна, управлінська діяльність повноважених державних органів, що пов'язана із забезпеченням ефективного функціонування податкової системи та контролю
Мета	забезпечення погашення податкових зобов'язань платників шляхом оптимального втручання в їх господарську діяльність через застосування законодавчо встановлених механізмів і процедур
Об'єкт	розпорядчо-виконавча діяльність владних політичних структур (урядових, юридичних, фінансових, силових) щодо організації оподаткування і мистецтва управління податковою системою шляхом добровільного, а в необхідних випадках – і примусового справляння податків у поєднанні з виховними діями морально-етичного характеру, а також роз'яснювальними і контрольними заходами
Суб'єкт	платники податків; податкові агенти, на яких покладено обов'язок утримувати податки; органи організації адміністрування податків; органи управління; органи контролю; органи стягнення
Елементи	податковий контроль; консультаційно-роз'яснювальна робота; прогнозування податкових надходжень; адміністрування податкового боргу

<sup>242</sup> Греца С.М. Теоретичні аспекти визначення поняття адміністрування податку на додану вартість // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. № 8. 2014. – С.74-76.

1	2
Методи впровадження	облікова робота; податкова діагностика; ревізія підприємницької діяльності; надання суб'єктам господарювання-платникам податків достатньої інформації для роботи згідно з діючим податковим законодавством; аналіз позитивних і негативних проявів у взаємовідносинах платників податків із державою; оцінка ймовірності виникнення непередбачуваних бюджетних і податкових ситуацій, розрив між метою платників податків і фіскальною метою; облік податкового боргу та вжиття заходів зі стягнення податкового боргу
Функції	прогнозування, організація, контроль, адміністрування
Принципи	стабільності, економічної обґрунтованості, передбачуваності, антиінфляційної спрямованості податків, рівності, стимулювання, економічності

\* – складено автором на основі: Паславська Р.Ю. Сутність системи адміністрування податків та особливості її функціонування в Україні // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. Івано-Франківськ : ПНУ ім. В. Стефаника, 2013. Вип. 9. Т.1. С. 58-63.

Оскільки категорія «ефективність» є невід'ємною характеристикою об'єкта чи системи, що відображає його продуктивність, суспільну користь та інші позитивні якості, а в широкому значенні – співвідношення між результатом (ефектом) і витратами, що понесені для досягнення цього результату, відповідно в цьому сенсі систему адміністрування податків суб'єктів агробізнесу можна вважати основою складовою ефективного функціонування податкової системи аграрної сфери та економіки держави в цілому.

З позиції податкового менеджменту виділяють такі критерії ефективності системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу: досягнення економічного або соціального ефекту в аграрних галузях; позитивне співвідношення корисного результату від податкових рішень та затратами на його отримання; вирішення завдань податкової політики; відповідність національного оподаткування світовим стандартам; покращення суспільного ставлення до оподаткування<sup>243</sup>.

Відповідне виконання податками своїх фіскальних завдань є результатом податкових стягнень, які залежать від організації та управління державою цими процесами. Причому досягнення

<sup>243</sup> Чередніченко А.П. Податковий контроль в умовах трансформаційної економіки України : монографія. К. : Видавництво «Аспект-Поліграф», 2005. С. 83.

фіскальних ефектів системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу на пряму залежить від визначення індикатора фіскальної ефективності країни, який забезпечує стабільно очікуваний рівень надходжень до бюджету за певних соціально-економічних умов розвитку галузей аграрного сектору економіки. У кількісному вимірі фіскальна ефективність – це здатність підвищити податкове навантаження (частину податків у ВВП в країні) або вимірювати частку надходжень податку у ВВП<sup>244</sup>.

Фіскальну ефективність системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу можна розуміти, як її здатність забезпечувати своєчасні і в повному обсязі податкові надходження до бюджету; здатність створювати економічний ефект у частині забезпечення певної результативності макроекономічних ефектів, насамперед у галузях аграрної економіки, які відповідають завданням державної соціально-економічної та інноваційно-інвестиційної політики; спроможність використовувати наявний фіскальний потенціал у частині адміністрування податкового боргу з метою його упередження та мінімізації.

Відповідно до п. 14.1.175 ст. 14 Податкового кодексу України, податковий борг – сума узгодженого грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), але не сплачених платником податків у встановлений Податковим кодексом України строк, а також пеня, нарахована на суму такого грошового зобов'язання<sup>245</sup>.

Податковий борг призводить до зниження доходів бюджету і відповідно до розбалансування фіскальної системи держави. Податковий борг платника може перебувати в інертному та дієвому статусах. Інертний статус характеризується відсутністю примусових заходів стягнення, крім втручання першого та другого податкових вимог<sup>246</sup>, реєстрації податкової застави в державному реєстрі застав нерухомого майна й опису заставного майна та у виняткових випадках – арешту активів. Дієвий статут забезпечує зменшення такого боргу завдяки певним діям, що виконує працівник підрозділу, уповноваженого щодо стягнення податкового боргу, – податковий керуючий, застосовуючи надалі йому повноваження відповідно до законодавства.

<sup>244</sup> Скрипник А., Паянок Т. Фіскальна ефективність та можливі шляхи реформування ПДВ в Україні // Економіка України. 2008. № 4. С. 31.

<sup>245</sup> Податковий кодекс України. URL: zakon.rada.gov.ua/go/2755-17.

<sup>246</sup> Державна фіскальна служба України. URL: sfs.gov.ua.

До основних методів адміністрування податкового боргу суб'єктів агробізнесу слід віднести формування бази даних боржників та її систематизацію застосування методів управління з розподілу в часі; мотивацію в частині морального переконання, виховання суспільної свідомості та відповідальності в суб'єктів агробізнесу-платників податків; моніторинг дій боржників щодо сплати заборгованості; моніторинг потенційних боржників, їх законодавче закріплення та впровадження обов'язкового звітування за результатами застосування. Досягнення фіскальних ефектів системи адміністрування податків господарюючих суб'єктів аграрної сфери передбачає використання певних груп методів (табл. 4.5.).

**Таблиця 4.5.**

***Досягнення фіскальних ефектів системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу\****

Методи	
1	2
Загально-наукові	аналіз, системний, об'єктивне спостереження, формалізація, узагальнення, індукція, опитування, математичний, порівняння
Специфічні	облік, податкова діагностика, ревізія підприємницької діяльності, консультація за зверненням платників податків, проведення семінарів з питань застосування норм податкового законодавства, організація зв'язку з платниками податків, екстраполяція, моделювання, експертні оцінки, формування бази даних боржників та її систематизація, застосування методів управління з розподілом у часі, мотивація в частині морального переконання, виховання суспільної свідомості та відповідальності у платників податків-суб'єктів агробізнесу, моніторинг дій боржників щодо сплати заборгованості, моніторинг у потенційних боржників, їх законодавче закріплення та впровадження обов'язкового звітування за результатами застосування
Суб'єкт	органи державної влади, платники податків-суб'єктів агробізнесу
Елементи	податковий контроль, консультаційно-роз'яснювальна робота, прогнозування податкових надходжень, адміністрування податкового боргу

1	2
Ефекти	
Бюджетоутворюючі	збільшення податкових надходжень, зменшення витрат на адміністрування податків, збільшення ефективності використання бюджетних коштів
Соціально-економічні	підвищення якості обслуговування платників податків, зниження трансакційних витрат для підприємства на виконання вимог податкового законодавства, погодження інтересів усіх суб'єктів адміністрування, а саме одночасне та максимальне зростання податкових доходів бюджету, збільшення державних витрат соціального характеру, поліпшення загального рівня життя населення та окремих його складових (доходів, споживання, рівня добробуту тощо), посилення соціальної відповідальності аграрного бізнесу

\* – складено автором на основі: Іванов Ю.Б., Назаренко Г.В. Фактори соціально-економічної ефективності податкового регулювання рівня життя населення // Проблеми економіки. №2. 2010. С. 22-28.; Скрипник А., Паянок Т. Фіскальна ефективність та можливі шляхи реформування ПДВ в Україні // Економіка України. 2008. № 4. С. 29–42.

Практична імплементація методів оцінки фіскальних ефектів системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу передбачає їх оптимізацію через підвищення бюджетоутворюючих та соціально-економічних ефектів із покращенням можливості боржників здійснювати самостійне погашення податкового боргу й безперешкодно управляти своїм майном.

Основними напрямками підвищення бюджетоутворюючих ефектів є забезпечення достатнього рівня податкових надходжень до бюджету; зменшення витрат на адміністрування податків; збільшення ефективності використання бюджетних коштів. Напрямами підвищення соціально-економічних ефектів є формування податкової культури населення; підвищення якості обслуговування платників податків та зниження трансакційних витрат на виконання вимог податкового законодавства; погодження інтересів між суб'єктів фіскального адміністрування та суб'єктами агробізнесу, а саме мінімізація інформаційної асиметрії.

При цьому використання оптимізаційної моделі адміністрування податкових ризиків дозволяє визначити прояви боргу та

його управління з метою скорочення та ліквідації заборгованості суб'єктів агробізнесу-платників податків. У табл. 3 систематизовано напрями вдосконалення системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу.

Застосування методів оцінки фіскальних ефектів у короткостроковому періоді оптимізації бюджетоутворюючих та соціально-економічних ефектів адміністрування податків суб'єктів агробізнесу в Україні за 2013 – 2017 рр. наведено в табл. 4.6.

**Таблиця 4.6.**

***Напрями вдосконалення методів оцінки фіскальних ефектів системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу\****

Напрями податкового адміністрування	Характеристика методів
1	2
Мінімізація інформаційної асиметрії	надходження партнерських взаємовідносин між суб'єктами агробізнесу-платниками податків та фіскальними органами, що базується на моделі відносин держави та платників податків «взаємних зобов'язань»
Облік платників податків	забезпечення податкових органів технічним обладнанням, зокрема сучасними комп'ютерами та мережею Інтернет; мінімізація витрат часу на складання податкової звітності та її подання до контролюючих органів
Податкова діагностика	застосування факторного аналізу, в першу чергу, детермінованого та стохастичного аналізу
Аудит підприємницької діяльності	перевірки підприємств-суб'єктів агробізнесу з обсягом доходу до 20 мільйонів гривень за попередній календарний рік контролюючими органами повинні здійснюватися виключно з дозволу Кабінету Міністрів України
Організація зв'язку з платниками податків	удосконалення «електронного кабінету платника податків» щодо впровадження зворотного зв'язку
Оперативне інформування суб'єктів агробізнесу-платників податків про зміни в податковій сфері	організація безкоштовних семінарів для суб'єктів агробізнесу-платників податків та працівників податкових органів з питань застосування податкового законодавства; удосконалення методів роботи консультаційних пунктів податкових органів через виведення окремих підрозділів, відповідальних за консультаційно-роз'яснювальну роботу, з підпорядкуванням податкових інспекцій базового рівня

Продовж. табл. 4.6

1	2
Адміністрування податкового боргу	передувати виникнення податкового боргу, в першу чергу, через адміністрування податкових ризиків прояву неповернення боргу суб'єктами агробізнесу
Прогнозування	прогнозування податкових надходжень від суб'єктів агробізнесу на умовах взаємозв'язку та взаємозалежності розрахунків одного податку та величини надходження інших податків

\* – складено автором на основі: Іванов Ю.Б., Назаренко Г.В. Фактори соціально-економічної ефективності податкового регулювання рівня життя населення // Проблеми економіки. №2. 2010. С. 22-28.; Скрипник А., Паянок Т. Фіскальна ефективність та можливі шляхи реформування ПДВ в Україні // Економіка України. 2008. № 4. С. 29–42.

За результатами оцінки фіскальних бюджетоутворюючих ефектів адміністрування податків суб'єктів агробізнесу та їх оптимізації виявлено таку тенденцію. Так, рівень виконання податкових надходжень у короткостроковому періоді 2017р. є оптимальним та дорівнює рівню 2013 р. – 95,7%. Значно знизив темп зростання донарахувань за результатами контрольної роботи порівняно з попередніми періодами 2015 – 2016 рр. відповідно на 4,1% та 9,6%.

Таблиця 4.7.

**Оцінка фіскальних бюджетоутворюючих та соціально-економічних ефектів системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу в Україні\***

Показник	Період				
	2013	2014	2015	2016	2017 оптимізація
1	2	3	4	5	6
<b>Бюджетоутворюючі ефекти системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу</b>					
Рівень виконання за податковими надходженнями, %	95,4	94,92	93,71	94,37	95,70
Темп зростання (зниження) донарахувань за результатами контрольної роботи, %	103,1	110,6	98,9	104,4	94,8
Темп зростання (зниження) загальної суми податкового боргу, %	107,8	124,4	117,5	110,1	101,9

Продовж. табл. 4.7

1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт зростання кількості податкових консультацій щодо процедур погашення податкового боргу, %	46,3	43,8	34,7	32,0	24,4
Рівень погашення податкового боргу, %	48,4	40,7	44,6	31,8	25,5
Коефіцієнт затратомісткості адміністрування податків суб'єктів агробізнесу, %	1,69	1,77	1,11	0,75	0,40
Питома вага обсягів неефективного використання бюджетних коштів в обсязі податкових надходжень, %	5,0	5,4	4,9	5,6	4,3
<b>Соціально-економічні ефекти системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу</b>					
Темп приросту кількості наданих письмових та усних податкових консультацій, %	-2,3	-19,2	-17,9	-16,7	-15,3
Темп приросту кількості письмових звернень громадян до податкових органів, %	-9,6	-9,8	-23,5	-28,7	-19,0
Темп приросту кількості наданих податковими органами роз'яснень на звернення суб'єктів агробізнесу-платників податку, %	-9,6	-9,8	-14,4	-13,8	-11,3
Темп зростання кількості проведених семінарів з актуальних питань оподаткування, %	-6,4	-8,7	-17,0	-15,1	-12,5
Темп приросту суми податкових надходжень на 1 податкову виплату, %	373,1	395,2	274,2	252,0	218,4
Темп приросту суми акумульованих податкових надходжень за 1 годину(на рік), %	30,9	30,5	27,9	26,4	22,7
Темп приросту рівня соціальної відповідальності суб'єктів агробізнесу, %	3,9	2,7	2,9	3,2	4,2

\* – складено автором на основі: Державна фіскальна служба України. URL: [sfs.gov.ua](http://sfs.gov.ua).

Темп зростання загальної суми податкового боргу в середньому не перевищуватиме в 2017 р. 101,9%. Значно зменшиться значення коефіцієнта зростання кількості податкових консультацій щодо процедур погашення податкового боргу – з 46,3% у 2013р. до 24,4%

у 2017 р., причому рівень погашення податкового боргу поступово буде зменшуватись з 44,6% у 2015 р. та з 31,8 у 2016 р. до 25,5% у 2017 р. відповідно. Позитивним ефектом є зниження коефіцієнта затратомісткості адміністрування податків суб'єктів агробізнесу майже до 0,4% у 2017 р. Спостерігається скорочення питомої ваги обсягів неефективного використання бюджетних коштів в обсязі податкових надходжень з 4,9% у 2015 р. та 5,6% у 2016 р. до 4,3% у 2017 р.

Оптимізаційна оцінка фіскальних соціально-економічних ефектів адміністрування податків суб'єктів агробізнесу впродовж періоду 2017 р. буде мати таку динаміку. Так, темп приросту кількості наданих письмових та усних податкових консультацій буде зменшуватись у порівнянні з 2015–2016 рр. в середньому на 2,6% та 14,4% відповідно (тобто з 17,9% та 16,7% до 15,3%). При цьому темпи приросту кількості письмових звернень громадян до податкових органів знизяться до 19,0% щодо 2015–2016 рр. (23,5% та 28,7% відповідно), темп приросту кількості наданих податковими органами роз'яснень на звернення суб'єктів агробізнесу-платників податку – до 11,3%. Темп зростання кількості проведених семінарів з актуальних питань оподаткування буде дорівнювати в 2017 р. лише 12,5% проти 17,0% та 15,1% періоду 2015–2016 р.

Зворотну тенденцію має показник темпу приросту суми податкових надходжень на 1 податкову виплату – 218,4% у 2017 р. проти 274,2%, 252,0% у 2015–2016 рр. та 373,1% у 2013 р. Причому така тенденція має свої негативні наслідки щодо темпів приросту суми акумульованих податкових надходжень за 1 годину (на рік), яка скорочуватиметься з 2017 р. на 22,7% порівняно з минулими роками, а саме – на 5,2% та 3,7% періоду 2015 – 2016 рр. та на 8,2% проти 2013 р. Позитивну динаміку має показник темпу приросту рівня соціальної відповідальності бізнесу – його прогностні значення становлять у 2017 р. 4,2% проти 2,9%, 3,2% періоду 2015–2016 рр. та 3,9% у 2013 р.

Таким чином, отримана оптимізаційна оцінка фіскальних бюджетоутворюючих та соціально-економічних ефектів адміністрування податків суб'єктів агробізнесу в короткостроковому періоді має позитивні наслідки, зокрема, зниження темпу зростання загальної суми податкового боргу, зменшення значення коефіцієнта зростання

кількості податкових консультацій щодо процедур погашення податкового боргу, темпу приросту кількості наданих письмових та усних податкових консультацій, темпу приросту кількості письмових звернень громадян до податкових органів, темпу приросту кількості наданих податковими органами роз'яснень на звернення суб'єктів агробізнесу-платників податку, темпу зростання кількості проведених семінарів з актуальних питань оподаткування в сукупності дозволяє підвищити рівень прозорості та ясності податкового законодавства, збільшити ефективність упередженої консультаційно-роз'яснювальної роботи відповідальних осіб податкових органів та знизити їх затратомісткості майже до нуля.

Серед негативних поштовхів цієї тенденції є те, що при скороченні питомої ваги обсягів неефективного використання бюджетних коштів в обсязі податкових надходжень зменшуються темпи приросту суми податкових надходжень на 1 податкову виплату та сума акумульованих податкових надходжень за 1 годину (рік). Це може призвести до інформаційної асиметрії партнерських взаємовідносин між суб'єктами агробізнесу-платниками податків та фіскальними органами, які повинні базуватися на моделі «взаємних зобов'язань» між державою та галузями аграрного сектору економіки. Для розв'язання існуючих суперечностей та впровадження заходів щодо забезпечення збалансованості фіскальних ефектів системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу вкрай необхідна систематизація податкового механізму державного фінансового регулювання галузей аграрного сектору економіки та формування моделей податкового контролю суб'єктів агробізнесу (рис. 4.2.).

Податкові механізми державного фінансового регулювання галузей аграрного сектору економіки через систему адміністрування податків дозволяє отримати за допомогою фіскальних ефектів та податкових преференцій можливість здійснювати свою діяльність у більш сприятливих умовах до впливу зовнішнього середовища. Вирішення цього завдання обумовлює доцільність застосування нових методів податкового адміністрування з метою створення середовища для активізації розвитку суб'єктів агробізнесу.

Інструменти податкового механізму державного фінансового регулювання дозволяють уможливити зменшення податкового тягаря



*Рис. 4.2. Податкові механізми державного фінансового регулювання галузей аграрного сектору економіки та їх вплив на розвиток суб'єктів агробізнесу\**

\* – складено автором

на агробізнес та створити сприятливі умови їх функціонування. Так, згідно із Законом № 909, зокрема із внесенням змін до пункту 209.2 статті 209 Кодексу, у 2016р. у межах спеціального режиму оподаткування запроваджена часткова сплата сум ПДВ до бюджету та на спеціальні рахунки. Разом суми ПДВ, що підлягають сплаті до бюджету та перерахуванню на спеціальні рахунки, залежать від виду сільськогосподарської продукції, що реалізується.

При цьому позитивна різниця між сумою податкових зобов'язань звітного (податкового) періоду та сумою податкового

кредиту звітного (податкового) періоду визначена: 1) за операціями із зерновими культурами – у розмірі 15%, спрямовуються на спеціальні рахунки сільськогосподарських підприємств, а у розмірі 85% – перераховуються до державного бюджету; 2) за операціями з продукцією тваринництва у розмірі 80% спрямовуються на спеціальні рахунки сільськогосподарських підприємств, а у розмірі 20% – до державного бюджету; 3) за операціями з сільськогосподарськими товарами (послугами), крім зернових і технічних культур та продукції тваринництва, в межах діяльності спеціального режиму оподаткування такий розподіл складає 50:50.

За результатами державного регулювання аграрного сектору економіки через запровадження механізмів спеціального режиму оподаткування, податкові надходження до бюджету за період 2013–2016 рр. зросли майже на 16%. До позитивних складових застосування єдиного сільськогосподарського податку слід віднести стабільність як ставки оподаткування, так і її бази, також елементарне здійснення обліку й складання звітності. Це, у свою чергу, сприяє прибутковому використанню земель сільськогосподарського призначення, що створює умови для залучення інвестицій у галузі аграрного сектору виробництва, збільшення можливостей капіталоутворень суб'єктами аграрного бізнесу. Якщо розглядати якість адміністрування цього податку, то через його спрощення спостерігається зниження кількості випадків ухилення від його сплати. Підтримка на придбання засобів виробництва через компенсацію ПДВ була найбільш продуктивною з боку державних регуляторів: загалом за період 2013–2016 рр. в аграрну сферу надійшло 68,3 млрд грн, його обсяги зросли в 30 разів, а питома вага підвищилась з 30,9% до 92,9% у загальних обсягах фінансової підтримки аграрного виробництва через податкові механізми<sup>247</sup>.

Необхідно зазначити, що фіскальні заходи, які нині запроваджені урядом у практичне використання суб'єктами агробізнесу, є, на жаль, суперечливими для розвитку галузей аграрного сектору економіки. Так, з 2015 р. аграрні виробники при експорті зернової та

<sup>247</sup> Про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, спрямованих на виконання Державної цільової програми розвитку українського села на період 2016 року. URL: [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16747613/Bul\\_rozv\\_ukr\\_sel.pdf&gws\\_rd=cr&ei=1VY4V\\_CbOsORsgGlvpSgDw](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16747613/Bul_rozv_ukr_sel.pdf&gws_rd=cr&ei=1VY4V_CbOsORsgGlvpSgDw).

олійної культур були позбавлені коштів у вигляді повернення ПДВ за ці операції, поряд з чим було збільшено на 25% податкову ставку за оренду землі сільськогосподарського призначення і на 10% на землі несільськогосподарського призначення.

Починаючи з 2016 р. зменшено заходи акумулювання ПДВ, що, у свою чергу, зменшили обсяги державної підтримки у цій сфері, яка у 2014 р. склала 24,4 млрд грн<sup>248</sup>. Усі ці нововведення мінімізують зростання прибутковості та рентабельності господарської діяльності суб'єктів агробізнесу. Відсутність впливу податкових пільг на ефективність розвитку суб'єктів агробізнесу та аграрного сектору економіки в цілому пояснюється тим, що результат необхідно очікувати через два роки. Саме в цьому полягає мультиплікативна дія податків. За умови впровадження дієвих та раціональних фіскальних заходів системи адміністрування податків суб'єктів агробізнесу вплив мультиплікативного ефекту від фіскальних бюджетоутворюючих та соціально-економічних ефектів державного регулювання засвідчуватиме високу тісноту зв'язку між результативними ознаками. За нераціональності таких заходів дія фіскального мультиплікативного ефекту буде відсутня. Результати розрахунку представлено в табл. 4.8.

Виявлено, що з урахуванням ефекту податкового мультиплікатора суттєвий вплив на рівень наданих податкових пільг у галузях аграрного сектору економіки мають окремі результативні ознаки – рентабельність та індекс ВВП. За умови збільшення на 1% частки податкових пільг у ВВП галузей аграрного сектору економіки відбувається підвищення рентабельності на 2,18%, а індексу ВВП галузей аграрного сектору економіки – на 5,50%. Податковий мультиплікативний ефект, який можна отримати завдяки впровадженню податкових пільг та зниженню ставок податків є значно повільнішим у порівнянні із ефектом від збільшення державних витрат на підтримку галузі. Але такий підхід створює передумови на майбутнє для ефективного функціонування суб'єктів агробізнесу та галузей аграрної економіки в цілому.

<sup>248</sup> Про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, спрямованих на виконання Державної цільової програми розвитку українського села на період 2016 року. URL: [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16747613/Bul\\_rozv\\_ukr\\_sel.pdf&gws\\_rd=cr&ei=1VY4V\\_CbOsORSgGlvpSgDw](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16747613/Bul_rozv_ukr_sel.pdf&gws_rd=cr&ei=1VY4V_CbOsORSgGlvpSgDw).

Таблиця 4.8.

*Залежність показників ефективності розвитку галузей аграрного сектору економіки від рівня їх податкової підтримки (з урахуванням мультиплікативного податкового ефекту)\**

Залежність	Економіко-математична модель та економічний зміст дії факторів ознаки	Порівняльна сила впливу факторної ознаки			
		коефіцієнт детермінації, R2	критерій Фішера, F-розр	Критерій Стьюдента, t-критерій	Критерій Дарбіна-Уотсона, DW
Залежність частки ВВП галузей аграрного сектору економіки в загальному обсязі ВВП України від рівня податкової підтримки	$y = 0,0891x + 7,9359^{**}$	0,08	0,69	5,37	0,90
Залежність рентабельності галузей аграрного сектору економіки від рівня податкової підтримки	$y = 2,1788x - 9,2322^{**}$ збільшення на 1% рівня податкових пільг збільшує рентабельність галузей аграрного сектору економіки на 2,18%	0,57	10,65	3,20	2,08
Залежність індексу обсягу аграрного виробництва від рівня податкової підтримки	$y = -0,209x + 107,55^{**}$	0,01	0,04	7,45	3,17
Залежність індексу продуктивності праці суб'єктів агробізнесу від рівня податкової підтримки	$y = -1,417x + 130,27^{**}$	0,07	0,64	6,17	3,05
Залежність індексу ВВП галузей аграрного сектору економіки від рівня податкової підтримки	$y = 5,4968x + 75,888^{**}$ збільшення на 1% рівня податкових пільг сприяє приросту індексу ВВП галузей аграрного сектору економіки на 5,50%	0,55	9,70	3,54	1,74

\* – складено автором;

\*\* – моделі статистично невірні до експериментальних даних

На основі множинних регресійних моделей прогнозу рентабельності та індексу ВВП галузей аграрного сектору економіки

з урахуванням мультиплікативного ефекту податків здійснено оптимізацію інтегрального показника ефективності розвитку суб'єктів агробізнесу, яка характеризується стрімкою тенденцією до зростання. Це свідчить, що такий податковий інструмент державного фінансового регулювання, як податкові пільги, здатний позитивно впливати на ефективність процесів в аграрному секторі.

Розвиток системи адміністрування податків повинен ґрунтуватися на забезпеченні оптимального співвідношення і взаємодії формальних, неформальних та базових інститутів у рамках податкової системи, збалансування їх функціонального призначення із загальними змінами інституційного середовища на всіх рівнях та з вирішенням завдань щодо отримання позитивних фіскально-адміністративних ефектів.

#### **4.1.3. Механізм дії податку на додану вартість та його вплив на інвестиційний розвиток молокопереробних підприємств**

У межах сучасного державного регулювання, яке активізує інвестиційний розвиток вітчизняних молокопереробних підприємств, без сумніву, державі слід використовувати податковий інструментарій стимулювання такого розвитку, одним із складових якого є механізм дії податку на додану вартість (ПДВ). Це підкреслюється необхідністю переобладнання вітчизняних молокопереробних підприємств, адже більшість із них характеризується наявністю застарілого та високоенергетичного технологічного обладнання (знос основних засобів підприємств галузі у 2015 р. становив 45% від їх загальної чисельності<sup>249</sup>), недостатньою кількістю якісної сировини (в 2016 р. переробними підприємствами куплено молока екстра гатунку лише 10%, вищого гатунку – 25%, I гатунку – 31%, II гатунку – 32%, негатурного – 2%<sup>250</sup>), обмеженим терміном споживання, а відтак і реалізації молочної продукції, виробництвом товарів першої необхідності, що мають масовий характер.

Слід вказати, що регулююча дія ПДВ значно поступається його фіскальним властивостям. Цей податок у 2016 році забезпечив 37%

<sup>249</sup> Діяльність суб'єктів господарювання за 2015 р.: статистичний збірник / URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2016/zb/11/zb\\_dsg2015\\_p.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/11/zb_dsg2015_p.zip). – С. 153.

<sup>250</sup> Надходження продукції тваринництва на переробні підприємства у 2016 році: статистичний бюлетень / URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2017/bl/02/bl\\_nptpp2016pdf.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/bl/02/bl_nptpp2016pdf.zip). – С. 26.

податкових надходжень до Державного бюджету України<sup>251</sup>. У той же час, характеризуючи регулюючу дію податку на додану вартість, слід відзначити складну його процедуру, адже платниками непрямих податків є кінцеві споживачі, при цьому податкове навантаження з ПДВ розподіляється між виробником молочної продукції та її споживачем. Тому механізм регулюючої дії даного податку повинен забезпечити оптимальне співвідношення між купівельною спроможністю населення, надходженнями до бюджету та податковим тиском на молокопереробні підприємства, цим самим посилити стимулюючий вплив на інвестиційні процеси в цій галузі.

Переваги та недоліки податкового стимулювання інвестицій з податку на додану вартість аргументує у своїй науковій праці А. М. Соколовська<sup>252</sup>. Так, до беззаперечної переваги надання пільг вона відносить сприяння розширенню внутрішнього фінансування, а до недоліків-вибірковості надання, що призводить до дискримінації різних секторів економіки, зацікавленість у реалізації інвестицій у «старі» галузі, а не інновативні; можливу надмірну капіталізацію. Однак позитивний вплив має стимулювання інвестиційних заходів за рахунок коштів ПДВ, особливо актуальний для молокопереробних підприємств, які потребують інноваційного переобладнання, що забезпечить випуск конкурентоспроможної продукції.

Досліджуючи роль податкового регулювання в інноваційно-інвестиційних процесах, на прикладі багатьох індустриальних країн (США, Канаді, Австралії, Кореї, Японії, Франції). В. Л. Андрущенко виділяє систему податкових пільг, серед яких підкреслює особливе значення зниження платежів з різних податків, зокрема з ПДВ на капіталовкладення<sup>253</sup>.

Поряд з цим В. Б. Тропіна обґрунтовує доцільність застосування пільг з ПДВ у вигляді диференціації його ставок, при цьому підкреслює особливу їх роль в оподаткуванні виробників продуктів

<sup>251</sup> Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. К., 2017. 92 с. URL : [http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/kv\\_iv\\_2016\\_monitoring\\_ukr\\_0.pdf](http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iv_2016_monitoring_ukr_0.pdf). – С. 33.

<sup>252</sup> Соколовська А. М. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін. К. : НДФІ, 2006. С. 37.

<sup>253</sup> Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання) : монографія / за заг. ред. В. Л. Андрущенко, В. М. Мельника. - Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2006. С. 123.

харчування, якими є молокопереробні підприємства<sup>254</sup>. Вважаємо, що зазначений список податкових пільг з ПДВ, які здійснюють вплив на інвестиційну діяльність підприємств не є вичерпним, адже такий податок має особливий механізм адміністрування, тому такий вплив потребує додаткових досліджень.

Порядок нарахування і сплати ПДВ постійно зазнає різноманітних змін, насамперед, скорочення пільг з досліджуваного податку, одним із наслідків чого є зменшення його стимулюючого впливу на інвестиції в галузь. Згідно з розділом XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України (далі – ПКУ)<sup>255</sup>, до січня 2015 р. був передбачений особливий режим оподаткування ПДВ переробних підприємств, згідно з яким надавалась державна фінансова підтримка виробникам молочної сировини, за рахунок коштів ПДВ молокопереробних підприємств. Скасування такого режиму в 2015 р. погіршило їх загальне становище, оскільки від діяльності сільськогосподарських підприємств певною мірою залежав порядок формування податкового кредиту, розмір якого в кінцевому підсумку впливав на величину кредитового сальдо, тобто обсяг дотації, що в установлені строки перераховувалась виробникам молочної сировини.

Механізм дії податку на додану вартість вирізняється з-поміж інших податків, оскільки він водночас сплачується до бюджету зі сформованих податкових зобов'язань та відшкодовується суб'єкту господарювання в розмірі податкового кредиту (рис. 4.3.). Тобто утворення податкового кредиту молокопереробного підприємства в частині закупленої молочної сировини віддзеркалює створення податкового зобов'язання в сільськогосподарського підприємства – виробника такої сировини.

Процес нарахування ПДВ на продукцію молокопереробних підприємств передбачає спочатку застосування ставок податку окремо до обсягів продажу та до величини закупівлі, в результаті чого визначається податкове зобов'язання та податковий кредит. У випадку, якщо різниця між ними додатна, то вона сплачується до державного

<sup>254</sup> Тропіна В. Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства. К. : НДФІ, 2008. – С. 103.

<sup>255</sup> Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/nk>.

бюджету, якщо ж від’ємна – тоді передбачається бюджетне відшкодування ПДВ. Примітним є те, що витрати молокопереробних підприємств на купівлю молочної сировини, які є основою для розрахунку податкового кредиту, дорівнюють доходам сільськогосподарських підприємств – виробників молока від продажу такої сировини переробникам та є основою розрахунку податкового зобов’язання з ПДВ.

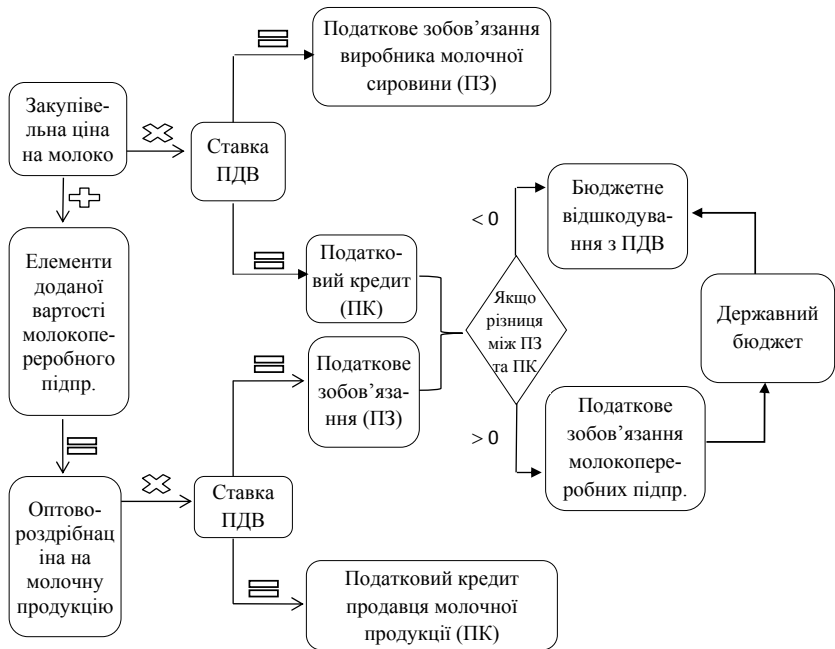


Рис. 4.3. Схема механізму дії ПДВ молокопереробного підприємства\*

\* – складено автором

У випадку, коли податкове зобов’язання перевищує податковий кредит, молокопереробне підприємство щомісяця перераховує кошти до бюджету, проте якщо виникає протилежна ситуація – конкретного визначеного періоду миттєвого повернення коштів цього податку немає. Це є найвагомішою вадою функціонування механізму ПДВ.

Причому відсутність можливості використання потенційних обігових коштів в обсязі неповерненого податкового кредиту

перешкоджає молокопереробним підприємствам використовувати їх як можливі інвестиції. Незважаючи на часті зміни в податковому законодавстві та врахувавши особливості заготівлі переробними підприємствами молочної сировини, проблема бюджетного відшкодування податку й надалі залишається актуальною.

Вказана проблема в механізмі повернення ПДВ є більш вираженою в галузях, що характеризуються сезонністю виробництва та мають певні технологічні особливості. Водночас, порівнюючи динаміку вхідного та вихідного ПДВ трьох молокопереробних підприємств Хмельницької області (рис. 4.4.), встановлено, що переважання податкового кредиту над податковими зобов'язання з цього податку в 2015–2016 рр. зустрічається, проте не мають критичних обсягів та мають випадковий характер.

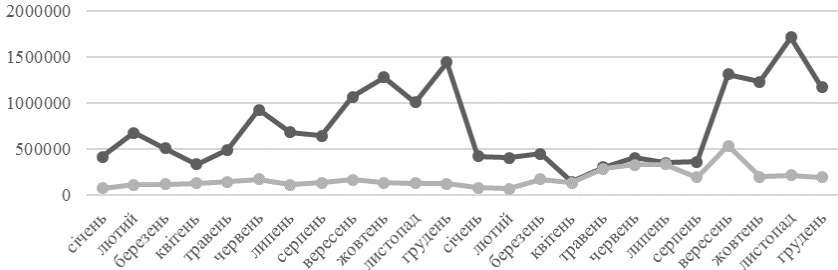
Аналіз тенденції вищезазначених показників проведено починаючи з 2015 р., оскільки саме з цього періоду всі кошти сформовані як податкові зобов'язання молокопереробних підприємств у повному обсязі, та сплачуються до Державного бюджету, а не на спеціальні рахунки, відкриті ними в органах, що здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів, як дотації.

Як бачимо з рис.4.4., перевищення податкового кредиту над податковими зобов'язаннями спостерігається на одному із трьох досліджуваних підприємств – ПрАТ «Деражнянський молочний завод», зокрема в травні та червні 2015 р., та травні – липні 2016 р. За ці ж місяці 2016 р. на ТДВ «Дунаєвецький маслозавод», хоч і розмір податкового кредиту менший за величину податкового зобов'язання, проте різниця між ними мінімальна. Для ПрАТ «Хмельницька маслосирбаза» характерною є незначна розбіжність між утвореним вхідним та вихідним ПДВ, тому на побудованому графіку криві, які відображають їх величину, майже співпадають.

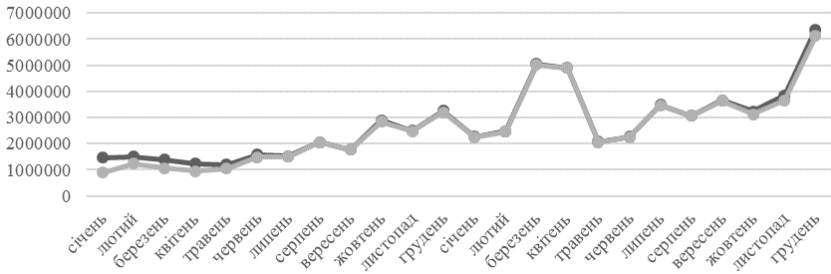
Відображена динаміка показників утворення податкового кредиту та податкового зобов'язання відбиває особливості постачання молочної сировини на переробні підприємства, адже якщо вони купляють сировину в особистих селянських господарствах (ОСГ), які не належать до платників ПДВ, то переробники не мають права зараховувати певну частку коштів до податкового кредиту. Позитивно слід відзначити, що частка надходжень молока на

переробку від сільськогосподарських підприємств у 2016 р. становить 60 % та 27 % від ОСГ, що забезпечує надходження сировини вищої якості та можливості зарахування витрачених коштів на закупівлю до податкового кредиту.

#### ТДВ «Дунаєвецький маслозавод»



#### ПрАТ «Хмельницька маслосирбаза»



#### ПрАТ «Деражнянський молочний завод»

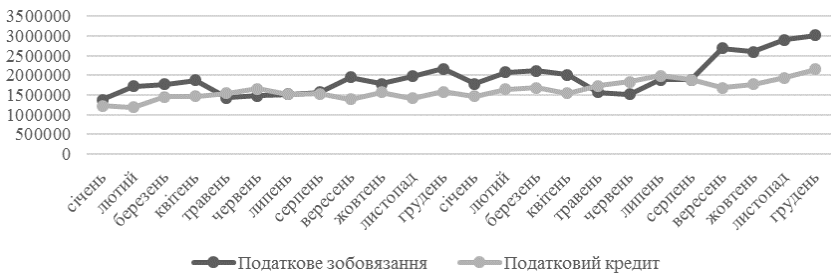


Рис. 4.4. Формування податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ молокопереробних підприємств за 2015–2016 рр. \*

\* – складено автором

Враховуючи зазначене, вважаємо, що прискорення відшкодування податкового кредиту з ПДВ молокопереробним підприємствам, забезпечить посилення ними активної інвестиційної політики.

Стимулюючий вплив ПДВ на інвестиційний розвиток молокопереробних підприємств також проявляється через застосування пільг з цього податку. Так, у країнах ЄС, на відміну від України, діють такі податкові пільги для виробників продуктів харчування, в тому числі й молочної продукції, як звільнення від оподаткування, знижені ставки, спеціальні режими оподаткування. Відповідно до Директиви Ради 2006/112/ЄС<sup>256</sup> про спільну систему податку на додану вартість від 28 листопада 2006 р., держави-члени можуть застосовувати знижені ставки, які встановлюються як відсоткова частка бази оподаткування, що не може бути нижчою від 5%. Зокрема в Греції пільгова ставка ПДВ на продукти харчування складає 8%, в Іспанії – 4% і 7%, в Італії – 4% і 10%, у Люксембурзі – 3%, у Нідерландах – 6%, у Німеччині – 7%, у Франції – 5,5%. В Україні також діє пільгова ставка податку – 7%, проте вона використовується лише до постачання лікарських засобів, медичних виробів та обладнання.

Порівнюючи європейський та вітчизняний досвід щодо встановлення знижених ставок ПДВ, слід доповнити список операцій, до яких застосовуватиметься знижена ставка у розмірі 7%, постачанням продуктів харчування, до переліку яких буде включена продукція молокопереробних підприємств. Зменшення ставки ПДВ буде дієвим інструментом податкового регулювання інвестиційного розвитку молокопереробної промисловості, адже 13% податкових зобов'язань з цього податку господарюючий суб'єкт може використати на капіталовкладення.

Ефект від запропонованого заходу можна визначити порівнявши величину податкового навантаження з ПДВ при ставці податку 20% та 7%. Враховуючи, що у структурі виробництва молочної продукції найбільшу частку складає масло вершкове, зокрема 43%<sup>257</sup>, такий аналіз проведемо за даними попиту, пропозиції та середніх

<sup>256</sup> Директива Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість від 28 листопада 2006 р. // URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994\\_928](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_928).

<sup>257</sup> Виробництво молочної продукції // Вісник молочників. 2017. № 1 (61). URL: [http://www.ukrmlprom.kiev.ua/ua/analitika/shchomisyachna-analitika?task=callelement&format=raw&item\\_id=198&element=f85c494b-2b32-4109-b8c1-083cca2b7db6&method=download&args\[0\]=c711b624658b785270d0de701967a541](http://www.ukrmlprom.kiev.ua/ua/analitika/shchomisyachna-analitika?task=callelement&format=raw&item_id=198&element=f85c494b-2b32-4109-b8c1-083cca2b7db6&method=download&args[0]=c711b624658b785270d0de701967a541). – С. 12.

цін, які сформувались на ринку масла вершкового, за допомогою моделі AD-AS (рис. 4.5.).

На представненому рис. 4.5. графічно зображено:

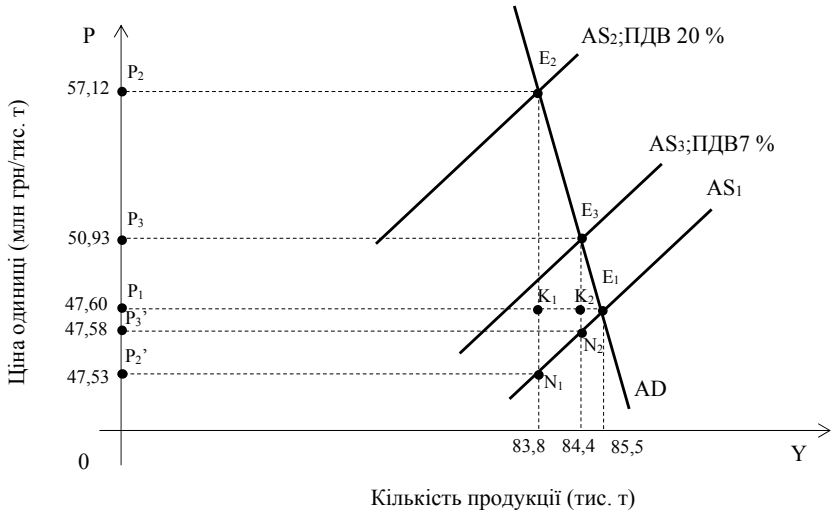


Рис. 4.5. Вплив зміни ставки ПДВ на розподіл податкового навантаження між виробниками та споживачами на ринку масла вершкового\*

\* – складено автором на основі: Виробництво промислової продукції за видами за 2015 р. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/pr/vr\\_rea\\_ovpp/vr\\_rea\\_ovpp\\_u/vppv\\_15xls\\_u.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/pr/vr_rea_ovpp/vr_rea_ovpp_u/vppv_15xls_u.zip);

1) обсяг ПДВ, який сплачують споживачі при ставці 20 %, – це площа чотирикутника  $P_2E_2K_1P_1$  ( $83,8 \times 9,5 = 796$  млн грн) та при ставці 7% –  $P_3E_3K_2P_1$  ( $84,4 \times 3,3 = 281$  млн грн);

2) обсяг ПДВ, який сплачують молокопереробні підприємства при ставці 20% – це площа чотирикутника  $P_1K_1N_1P_2'$  ( $83,8 \times 0,1 = 8,4$  млн. грн.), та при ставці 7% –  $P_1K_2N_2P_3'$  ( $84,4 \times 0,02 = 1,7$  млн грн);

3) обсяг надмірного податкового тягаря з ПДВ, який сплачують споживачі при ставці 20% – це площа трикутника  $E_1K_1E_2$  ( $0,5 \times 1,7 \times 9,5 = 8$  млн грн) та при ставці 7% –  $E_1K_2E_3$  ( $0,5 \times 1,1 \times 3,3 = 1,8$  млн грн);

4) обсяг надмірного податкового тягаря з ПДВ, який сплачують молокопереробні підприємства при ставці 20%, – це площа

трикутника  $E_1K_1N_1(0,5 \times 1,7 \times 0,1 = 0,1$  млн. грн.), та при ставці 7% –  $E_1K_2N_2(0,5 \times 1,1 \times 0,02 = 0,01$  млн грн).

На графіку відображено зміщення кривої  $AS_2$  вправо вниз до кривої  $AS_3$ , у зв'язку із зниженням ставки податку до 7%, що є неціновим фактором впливу на обсяг пропозиції. Така зміна зміщує точку рівноваги в точку  $E_3$ . Відповідно зменшиться надходження до бюджету в обсязі, що дорівнює різниці між площею прямокутника  $P_2E_2N_1P_2'$  та прямокутника  $P_3E_3N_2P_3'$ . Також знизиться рівень надмірного податкового тягара, що чітко показано на графіку як різниця між площами  $\Delta E_2E_1N_1$  та  $\Delta E_3E_1N_2$ .

Водночас податкове навантаження з ПДВ, що сплачують споживачі на цьому ринку знизиться на 515 млн грн, – це різниця між площами чотирикутників  $P_2E_2K_1P_1$  та  $P_3E_3K_2P_1$ , що забезпечить зростання купівельної спроможності українських громадян. Такі зміни наразі особливо актуальні, враховуючи, що частка затрат на придбання продуктів харчування у складі споживчих витрат домогосподарств у 2016 р. склала 52,3%<sup>258</sup>.

Потенційні грошові ресурси, які зможуть використати молокопереробні підприємства на свої інвестиційні потреби, внаслідок зниження ставки податку до вказаного рівня, складатимуть 6,7 млн грн. Це різниця між площами чотирикутників  $P_1K_1N_1P_2'$  та  $P_1K_2N_2P_3'$ . Загальний надмірний податковий тягар при цьому скоротиться на 6,3 млн грн, що дорівнює різниці площ трикутників  $E_2E_1N_1$  та  $E_3E_1N_2$ . Ефекти від застосування ставки ПДВ в розмірі 7% у молокопереробній галузі будуть значно більшими, адже такий вплив розраховано лише для одного виду молочної продукції, що випускають переробні підприємства, зокрема масла вершкового.

Поряд із цим дані Державної служби статистики України показують, що обсяг капітальних інвестицій молокопереробних підприємств у 2016р., порівнюючи із попереднім роком, зріс на 33%, а в порівнянні із 2014 р. – зменшився на 18% та становив 1594089 тис. грн<sup>259</sup>. Більше того, частка інвестицій у молокопереробну галузь у загальному обсязі капітальних інвестицій є мізерною.

<sup>258</sup> Витрати і ресурси домогосподарств України у 2016 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): статистичний збірник URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2017/zb/07/zb\\_vrd\\_u2016pdf.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/zb/07/zb_vrd_u2016pdf.zip). - С. 60.

<sup>259</sup> Капітальні інвестиції в Україні за січень – грудень 2016 року: статистичний бюлетень URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2017/bl/05/bl\\_kiu2016pdf.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/bl/05/bl_kiu2016pdf.zip). – С. 18.

Так, у 2014 р. вона становила 1%, а в 2015–2016 рр. ще менше, а саме – 0,5%. Крім того, обсяги інвестицій за рахунок коштів державного бюджету взагалі відсутні.

Водночас слід вказати на те, що податкове регулювання інвестиційних процесів на рівні підприємств, за допомогою податкових пільг з ПДВ, належить до пасивних державних методів стимулювання їх інвестиційної діяльності. Відтак суб'єкти господарювання не обліковують отриманий додатковий прибуток, утворений внаслідок дії різноманітних пільг з цього податку та не звітують про цільове використання коштів на задоволення інвестиційних потреб. Таким чином, ця інвестиційна політика держави залишається недооціненою, адже обсяг податкових надходжень з ПДВ в частині наданих пільг, який не надходить до державного бюджету, не відображається ні на макро-, ні на мікрорівні. Крім того, така політика характеризується низькою результативністю, адже лише від порядності та чесності підприємця залежить напрям витрачання цільових коштів: на інвестиції чи на власне збагачення. Тому можливим шляхом вирішення такої проблеми є обов'язкове звітування підприємств про утворені прибутки, що виникли внаслідок вивільнення від сплати ПДВ чи його частини та про цільове їх використання.

Відтак у розділі XX «Перехідні положення» ПКУ<sup>260</sup> визначено операції, які тимчасово, до 1 січня 2019 року, звільняються від оподаткування податком на додану вартість, зокрема це операції з постачання техніки, обладнання, устаткування, що працюють на біопаливі та їх імпорт, якщо такі товари не виробляються в Україні. Якщо припустити, що молокопереробні підприємства до 2019 р. скористаються такою пільгою та придбають відповідне устаткування, то відповідно для них діятиме знижка 20% при закупівлі такої інноваційної продукції, тобто в розмірі податку на додану вартість.

Виходячи із вищезазначеного, вважаємо, що такий преференційний порядок оподаткування операцій з придбання нового енергозберігаючого обладнання молокопереробними підприємствами є ні чим іншим, як інвестиційною складовою їх розвитку. Незважаючи на це, можна стверджувати, що держава недостатньо використовує стимулюючі властивості ПДВ з метою активізації

<sup>260</sup> Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 Державна фіскальна служба України.  
URL: <http://sfs.gov.ua/nk>.

інвестиційних процесів на молокопереробних підприємствах. Тому, з метою державної активізації інвестиційного розвитку вітчизняних молокопереробних підприємств, слід звільнити від оподаткування податком на додану вартість частини виручки в межах здійснених витрат на інвестиції.

Таким чином, до шляхів посилення стимулюючого впливу ПДВ на інвестиційний розвиток слід віднести, по-перше, звільнення від оподаткування податком частини доходів від реалізації молочної продукції в частині їх використання на інвестиційні потреби; по-друге, застосування зниженої ставки ПДВ; по-третє, встановлення конкретних термінів відшкодування податкового кредиту з ПДВ молокопереробним підприємствам; по-четверте, впровадження обов'язкового звітування підприємств про утворені прибутки внаслідок податкових пільг з ПДВ та їх цільове використання.

#### **4.2. Фінансування інноваційного розвитку підприємництва: особливості сучасного стану**

Сучасні світові глобалізаційні процеси підштовхують кожну країну до здійснення заходів щодо прискорення науково-технічного прогресу та економічного розвитку, що забезпечує конкурентоспроможність держави на світовому ринку. На сьогодні загальноновизнаним шляхом підвищення конкурентоспроможності не тільки розвинених країн, а й перехідних економік є розбудова економіки, що базується на знаннях. Україна має всі необхідні передумови для розбудови економіки знань, і кожна зі складових такої економіки в нас розвинута більшою чи меншою мірою, має серйозний потенціал для розвитку, проте на сьогодні він використовується безсистемно, немає налаштування на створення нових конкурентних переваг на ринках, а тому й не відбувається його трансформування у високу якість зростання.

Інноваційний тип розвитку економіки характеризується переходом країни на більш високий рівень технологічного укладу, проявом чого є переорієнтація інвестиційного капіталу у високо-технологічні галузі економіки, в реалізацію інноваційних проектів, у здійснення фундаментальних наукових досліджень та освітні програми. Головним чинником інноваційних нововведень, розробок і

використання інформаційно-інтелектуальних технологій в економічному житті країни є наука.

Європейський вибір України та необхідність її інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовили необхідність формування інноваційної моделі розвитку, в якому головну роль джерела економічного зростання відіграють наукові надбання та їхнє технологічне застосування. Реалізація інноваційної стратегії економічного зростання потребує прискореного розвитку високотехнологічних виробництв, спроможних виробляти наукоємну продукцію з високою доданою вартістю, формування експортного потенціалу цих виробництв, підвищення технологічного рівня підприємств завдяки прогресивним науково-технічним досягненням. Науково-технічний базис інноваційного розвитку забезпечують фундаментальні дослідження вітчизняної науки, фінансування яких забезпечується за рахунок коштів державного бюджету.

Як показує світовий досвід, головною функцією держави є створення необхідних умов для стимулювання фінансових інституцій до вкладень ресурсів в інноваційні проекти. При цьому необхідно враховувати, що для ефективної реалізації наукою своєї інноваційної функції, тобто для створення комерційно завершених інновацій, наукоємність ВВП повинна бути не нижчою за 1,7% ВВП. Сьогодні наукоємність вітчизняного промислового виробництва значно менша від світового рівня, при цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, в той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР витрати значно менші. Майже половина з інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення в інтересах свого виробництва наукових досліджень.

Проте проблема полягає не тільки в необхідності збільшення інвестицій в науку, а й в забезпеченні більш раціональної структури диверсифікації джерел фінансування наукової діяльності та ефективної віддачі від вкладень у науку. На сьогодні в Україні відсутній дієздатний механізм реалізації визначених державою пріоритетів науково-технологічного розвитку, а також система об'єктивної оцінки ефективності використання коштів, які вкладаються в цю сферу, що не дозволяє сконцентрувати ресурси на підтримку

ефективно працюючих наукових колективів і наукових шкіл й забезпечити їх оснащенням сучасною технологічною базою.

Вітчизняний внутрішній ринок науково-технічної продукції характеризується негативними тенденціями: низький рівень попиту на інноваційні розробки, неплатоспроможність вітчизняних споживачів, які мають потреби у високотехнологічній продукції, недостатність конкуренції з боку виробників і постачальників нової техніки і технології. Безумовно, результатом цього є низька інноваційна активність українських підприємств. Інноваційним «сьогоденням» України є технологічна структура реальних інвестицій, які можуть вкладатися в реальні інноваційні проекти, а інноваційним «майбутнім» повинно бути фінансування досліджень і розробок, які мають перетворитися в реальні проекти і впливати на технологічну структуру виробництва.

Технологічні інновації – це діяльність підприємства, пов'язана із розробкою та впровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно удосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесові інновації). Загальна сума витрат на технологічні інновації складається з поточних і капітальних витрат, направлених на виконання досліджень і розробок; придбання нових технологій, виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їхнього виробництва; придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів, пов'язаних із упровадженням інновацій; маркетинг, рекламу та інші витрати<sup>261</sup>.

Інноваційна продукція освоюється вітчизняними підприємствами повільно, здебільшого шляхом використання наявних обладнання і технологій (табл. 4.9.).

Як видно з наведених у табл.4.9. даних, на кінець 2016р. лише 16,6% вітчизняних підприємств займалися впровадженням інновацій, але наявне суттєве поживлення впровадження нових технологічних процесів упродовж 2012–2016 рр. (приріст на 22%). Варто відмітити суттєве збільшення кількості впроваджених нових технологічних процесів у 2016 р. порівняно з минулим роком – майже

<sup>261</sup> Ткачук Н. М. Фінансування інновацій: сучасний стан і проблеми здійснення // Економіка. Фінанси. Право. 2010. № 9. С. 25-29.

у 3 рази, а порівняно з 2012 р. – в 1,6 рази; кількість ресурсозберігаючих процесів при цьому теж зросла в 1,6 та 1,3 рази відповідно. Незважаючи на такі позитивні тенденції, частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції підприємств знизилась з 3,3% у 2012р. до 1,4% у 2016р. Виявлені тенденції свідчать про недостатні обсяги реалізації інноваційної продукції підприємствами у вітчизняній економіці.

**Таблиця 4.9.**  
**Впровадження інновацій підприємствами України**  
**у 2012–2016 рр.\***

Показники	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Частка підприємств, що впроваджували інновації, %	13,6	13,6	12,1	15,2	16,6
Впроваджено нових технологічних процесів, у тому числі ресурсозберігаючих	2188 554	1576 502	1743 447	1217 458	3489 748
Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, з них нові види техніки	3403 942	3138 809	3661 1314	3136 966	4139 1305
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції підприємств, %	3,3	3,3	2,5	1,4	...

\* – складено автором на основі: Наукова та інноваційна діяльність. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності українських підприємств є бюджетні асигнування, що виділяються з державного бюджету; кошти спеціальних позабюджетних фондів фінансування НДДКР, що утворюються інноваційними підприємствами, регіональними органами управління; власні кошти підприємств (промислові інвестиції з прибутку й у складі витрат виробництва); фінансові ресурси різноманітних типів комерційних структур (інвестиційних компаній, банків, страхових товариств тощо); кредитні ресурси спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків; іноземні інвестиції промислових і комерційних фірм і компаній; кошти приватних фізичних осіб<sup>262</sup>. Порядок фінан-

<sup>262</sup> Бюджетна система : підруч. / за ред. С. І. Юрія, В. Г. Дем'янишина, О. П. Кириленко. Тернопіль : ТНЕУ, 2013. С. 457.

сування інноваційних проектів у кожному конкретному випадку має свою специфіку й безпосередньо пов'язаний із характером інновацій.

За формою власності джерела фінансування інноваційних проектів поділяються на державні та приватні. До державних джерел фінансування належать бюджетні кошти, майно, що перебуває в державній власності, державні позики, кошти позабюджетних фондів та ін. Приватні джерела фінансування формуються за рахунок коштів приватних суб'єктів господарювання, інноваційних банків, інвестиційних фондів, страхових компаній та пенсійних фондів, банківські позики, венчурне фінансування, а також кошти фізичних осіб і громадських організацій.

За способом здійснення виділяють такі види фінансування інновацій<sup>263</sup>:

- бюджетне фінансування, суть якого полягає у виділенні грошових ресурсів на інноваційний розвиток на безповоротній основі з державного бюджету й позабюджетних фондів;

- кредитування, яка полягає в наданні позик на здійснення інновацій з боку банків та інших фінансових установ;

- інвестування, що передбачає використання фінансових ресурсів

- інвесторів у перспективних наукових дослідженнях й інноваційних проектах;

- самофінансування, що полягає в проведенні наукових досліджень та запровадженні в практичну діяльність інноваційних розробок за рахунок власних коштів (прибутку та амортизаційних відрахувань).

Найважливішим джерелом, що забезпечує вирішення великомасштабних інноваційних проблем, є кошти державного бюджету, за рахунок яких виконуються цільові комплексні програми, фінансується діяльність інноваційних проектів. Для забезпечення фінансування загальногалузевих, міжгалузевих і регіональних інноваційних проектів, а також заходів щодо освоєння нових видів промислової продукції передбачено створення позабюджетних фондів фінансування і підтримки інновацій у міністерствах, регіонах, а також у рамках концернів, холдингів.

---

<sup>263</sup> Ткачук Н. М. Фінансування інновацій: сучасний стан і проблеми здійснення / Н. Ткачук // Економіка. Фінанси. Право. 2010. № 9. С. 25-29.

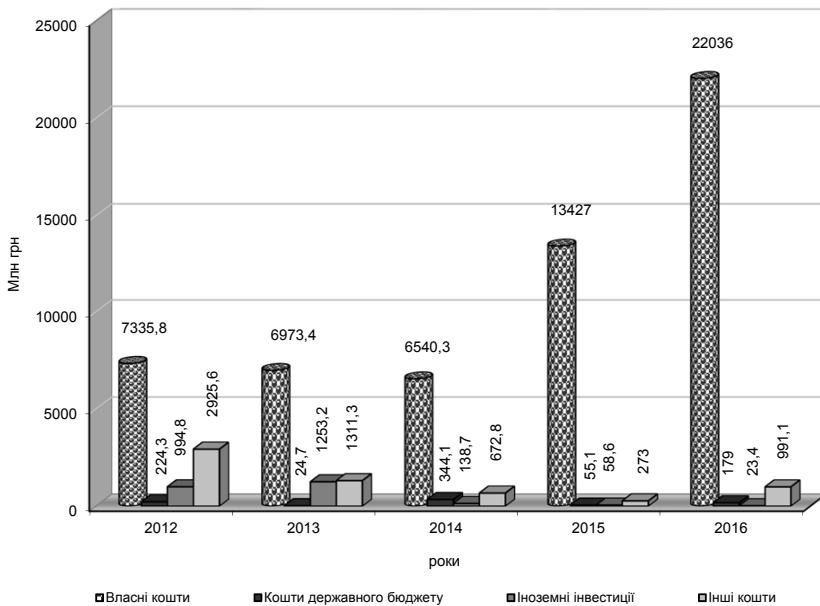
Особливого значення у фінансовому забезпеченні роботи сучасного інноваційного підприємства набуває банківський кредит, який, на відміну від бюджетного фінансування, дає змогу підвищити ефективність інноваційних заходів і в низці випадків може виявитися більш прийнятним і зручним методом мобілізації коштів на тривалі терміни, ніж випуск корпоративних акцій або розміщення облігаційних позик. Але банки та кредитні установи зорієнтовані на мінімальний кредитний ризик, що не завжди може гарантувати інноваційна фірма, тому виникла потреба у джерелах ризикованішого фінансування.

Важливим механізмом забезпечення інноваційних проєктів ресурсами є венчурне фінансування, яке передбачає участь інвестора в управлінні підприємством, у розвиток якого вкладені кошти. Венчурне фінансування здійснюється у двох основних формах – шляхом придбання акцій нових фірм або наданням кредитів різноманітних видів, звичайно з правом конверсії в акції. Венчурний капітал – інвестування коштів не тільки великих компаній, а й банків, держави, страхових, пенсійних та інших фондів з підвищеним ступенем ризику в новий, що розширюється або зазнає різких змін, бізнес. Венчурна форма фінансування має низку специфічних особливостей: пайова участь інвестора в капіталі компанії в прямій або опосередкованій формі; надання коштів на тривалий термін без яких-небудь гарантій або забезпечення; активна роль інвестора в управлінні організацією, що фінансується. Формування індустрії венчурного бізнесу базується на таких інноваційних структурах, як технопарки (технологічні та наукові парки) та інноваційні бізнес-інкубатори.

Досить специфічною формою фінансування інноваційного процесу є лізинг, який застосовується, насамперед, тоді, коли вирішується завдання швидкого промислового освоєння великих технічних інновацій, що потребують придбання дорогих верстатів, устаткування, унікальної контрольно-виміральної техніки, енергетичних установок, транспортних засобів та ін. Саме тут набули розвитку принципово нові види зв'язку між виробником і споживачем складної продукції, що базуються на довгостроковій оренді або лізингу.

Однієї з найхарактерніших рис у фінансуванні інноваційної діяльності в Україні є суттєве переважання власних коштів підприємств:

70–80%, але спрямовувати значні обсяги власних коштів на розвиток, в тому числі на інноваційну діяльність, можуть собі дозволити не всі промислові підприємства, що обумовлено невеликою часткою інноваційно активних у їх загальній кількості; малою також є частка коштів державного бюджету та іноземних інвестицій – в межах 3%. Як видно з рис. 4.6., починаючи з 2015 р., відбувається збільшення власних коштів підприємств у фінансуванні інноваційної діяльності: у 2 та 3,3 раза порівняно з 2014 р. Починаючи з 2016 р., різко зменшилася участь іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційної діяльності – майже на 88% порівняно з 2012 р., що є свідченням погіршення інвестиційного клімату в нашій державі. Участь держави у фінансуванні інновацій є дуже незначною – в межах 1–2%. Відтак основний тягар щодо фінансового забезпечення впровадження інноваційних досягнень лягає на плечі самих підприємств.



*Рис. 4.6. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2012–2016 рр.\**

\* – складено автором на основі: Наукова та інноваційна діяльність. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

У силу непередбачуваності успішності практичної реалізації інноваційних проектів та високого ризику їх результату приватні інституціональні суб'єкти здійснюють фінансування переважно прикладних наукових досліджень і проектно-конструкторських робіт і уникають фінансування фундаментальних досліджень, які за своєю природою є більш витратомісткими.

Вкрай важливим на сьогодні є створення системи фінансового забезпечення інноваційної діяльності, в тому числі наукової, яка відповідатиме сучасним вимогам ринкової економіки і забезпечить фінансову підтримку наукової та інноваційної діяльності, достатньої для досягнення результатів світового рівня, що повинна базуватись на таких принципах<sup>264</sup>:

- диверсифікація джерел і механізмів фінансування залежно від етапів інноваційного процесу;
- використання переважно конкурсних (конкурентних) механізмів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;
- раціональне використання прямих і опосередкованих способів фінансування наукової та інноваційної діяльності;
- орієнтація державних інвестицій у науку та інновації на стимулювання притоку в ці сфери недержавних коштів, особливо заощаджень громадян.

Відтак диверсифікація джерел і механізмів фінансування різних етапів інноваційного процесу передбачає врахування особливостей кожного з чотирьох етапів, які відрізняються ступенем прояву комерційних властивостей. Етапи розробок і безпосереднього впровадження інновацій найчастіше пов'язані з конкретними комерційними потребами і відповідним чином формують джерела та механізми фінансування. Такі етапи реалізуються за кошти замовників, державна підтримка є переважно опосередкованою.

Варто зазначити, що в більшості розвинутих країн частка державної підтримки фінансування інноваційної діяльності становить приблизно 40% і лише в Японії, завдяки високій інноваційній активності приватних компаній, вона становить близько 20%. Крім необхідності збільшення бюджетного фінансування інноваційної діяльності, доцільно залучати приватний капітал у формі прямого

<sup>264</sup> Бюджетна система : підруч. / за ред. С. І. Юрія, В. Г. Дем'янишина, О. П. Кириленко. Тернопіль : ТНЕУ, 2013. С. 459.

партнерства держави та бізнесу, що дозволить раціонально розподілити ризики між учасниками проекту, узгодити інтереси замовників і виконавців НДДКР і ефективно використати залучені кошти.

З метою створення економічно сприятливих стимулів для ефективного здійснення науково-технічної та інноваційної діяльності, держава може використовувати фінансово-кредитні і податкові важелі, а саме: 1) створення інноваційних фондів, систем страхування науково-технічної діяльності; 2) пільгове оподаткування і кредитування.

Система державного стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності в Україні включає як прямі, так і непрямі методи. До прямих методів належать державні замовлення, цільові субсидії, пільги та гарантії за кредитами, гранти. Значного розширення в розвинених країнах набуло використання непрямих методів, основу яких складають податкові пільги. У світовій практиці досить поширеною формою фінансової підтримки держави наукових досліджень є податкові знижки або податковий кредит на НДДКР, прискорена амортизація наукового обладнання, віднесення до валових витрат коштів, які спрямовуються суб'єктами господарювання у спеціальні фонди фундаментальних досліджень, прикладних досліджень, технологічних інновацій тощо<sup>265</sup>.

На сьогодні система пільгового оподаткування для вітчизняних наукових установ є неідеальною: державні науково-дослідні організації, які виконують науково-технічні роботи на замовлення держави, сьогодні звільнені від сплати ПДВ, а решта наукових установ, які працюють на умовах госпрозрахунку, сплачують всі податки і збори на загальних підставах<sup>266</sup>. Запровадження в Україні податкового стимулювання інноваційної діяльності, з огляду на світовий досвід, вимагає введення чітких правил формування валових витрат підприємства, які дозволять ефективно боротися з мінімізацією прибутку до оподаткування й дозволять запобігти реалізації різних схем ухилення від сплати податків.

Потребує вирішення питання ліквідації невідповідностей і протиріч у податковому стимулюванні інноваційної діяльності

<sup>265</sup> Ткачук Н. М. Фінансування інновацій: сучасний стан і проблеми здійснення // Економіка. Фінанси. Право. 2010. №9. С. 25-29.

<sup>266</sup> Никифоров А. Є. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А. Є. Никифоров, В. М. Диба, В. О. Парнюк // Фінанси України. 2009. №5. С. 78-86.

щодо застосування пільг в оподаткуванні прибутку інноваційних підприємств, звільнення від оподаткування коштів підприємств, які спрямовуються на фінансування наукових досліджень, також звільнення від оподаткування коштів банків, страхових компаній та інших фінансових установ, які інвестуються в інноваційні підприємства, встановлення пільг з оподаткування коштів, які отримання внаслідок інвестицій в інноваційні проекти. У той же час безпечливіше запровадження податкових пільг у практичну діяльність може негативно відобразитися на системі оподаткування, та й вряд чи це дасть можливість акумулювати фінансові ресурси в розмірах, достатніх для застосування бюджетних методів фінансової підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності. Відтак вважається за доцільне застосування диференційованих ставок інвестиційного податкового кредиту для підприємств і організацій різних галузей інноваційного виробництва, зниження для них ставки податку на прибуток, скасування сплати ПДВ з НДДКР, які проводяться вищими навчальними закладами чи науково-дослідними установами на договірних умовах

Таким чином, фінансування інноваційного розвитку підприємництва в довгостроковій перспективі повинно відповідати стратегії соціально-економічного розвитку країни і забезпечувати її реалізацію. Вбачається за доцільне визначення пріоритетних напрямів використання бюджетних коштів встановлення для цього відповідних вагових коефіцієнтів, запровадження механізму відбору бюджетних програм, порядку використання коштів для фінансування таких програм, особливо тих, що фінансуються за рахунок виконання інвестиційних проектів.

Для надолуження позицій високотехнологічної держави та забезпечення реального впливу науки й інновацій на економічне зростання потрібно збільшити частку ВВП, що інвестується в наукові дослідження та інноваційний розвиток хоча б до загальноєвропейського критерію в 3% ВВП. Для досягнення таких пріоритетів необхідно вжити такі заходи:

- збільшити частку підприємницького сектору в обсягах інвестицій не менш як до двох третин і суттєві змінити моделі фінансування науки, особливо щодо врахування оцінок рівня перспективності

технологій, очікуваних результатів їх впровадження, конкурсних засад відбору проектів;

- удосконалити нині чинний Закон «Про інноваційну діяльність», передбачивши в ньому реальні механізми стимулювання інноваційної діяльності виробничих підприємств, особливо спрямованої на реалізацію визначених державою пріоритетних напрямів;

- відновити діяльність Державного інноваційного фонду, передбачивши його наповнення шляхом певних відрахувань від валового доходу (доцільними для України є 1,5–2%) всіх платників податку;

- унормувати принципи і правовий статус недержавних джерел фінансування науково-технологічної та інноваційної діяльності;

- розширити акціонерне фінансування наукових розробок, яке передбачає додаткові емісії цінних паперів під певні інноваційні програми;

- активізувати кредитування як вид фінансування НДДКР, що базується на програмному підході до зацікавленості банків та інших кредитно-фінансових установ до інноваційного фінансування;

- створити мережі венчурних та інноваційних фондів як центрів ризикового кредитування науково-технічних досягнень;

- створити державно-приватної страхової компанії, яка здійснювала б страхування венчурних проектів від притаманних цій ризиковій діяльності збиткових результатів.

#### **4.3. Механізм забезпечення розвитку страхування в багатоелементних системах**

У розділі розглянуто механізми страхування не в одноелементних системах (тобто в системах, що складаються з одного страховика і одного страхувальника), а в багатоелементних системах (тобто в системах, що складаються з одного страховика і декількох страхувальників), у яких страхувальники були незалежні. Незалежність страхувальників проявлялася, в першу чергу, в тому, що вірогідність настання страхового випадку в кожного страхувальника залежала тільки від його параметрів і дій і не залежала від параметрів і дій інших страхувальників.

На практиці поширені ситуації, в яких вірогідність настання страхових випадків взаємозалежні. Прикладами причин, що

обумовлюють таку взаємозалежність, є наявність технологічних зв'язків між страхувальниками, їх територіальна близькість тощо. Для віддзеркалення «взаємодії» між страхувальниками будемо у формальних моделях, що розглядаються, припускати, що вірогідність настання страхового випадку у кожного з  $n$  страхувальників залежить від дій всіх страхувальників, тобто:

$$p_i = p_i(y), \text{ де } y = (y_1, y_2, \dots, y_n), i \in I.$$

Послідовність функціонування (порядок отримання інформації і вибору стратегій учасниками системи – страховиком і страхувальниками) припускатимемо таким чином: страховик пропонує кожному зі страхувальників укласти страховий контракт, відповідно до якого страхувальник робить внесок, який залежить від його дій (і в загальному випадку від дій інших страхувальників) і при настанні страхового випадку отримує повне відшкодування збитку, потім страхувальники одночасно і незалежно обирають свої дії, внаслідок чого «визначається» вірогідність настання страхових випадків.

Специфіка страхування в багатоелементних системах полягає в тому, що страхувальники, які уклали страхові контракти з одним страховиком, є залученими в гру, в якій виграш кожного з них залежить не тільки від його власних дій, але і від дій інших страхувальників. Отже, для прогнозу вибраних страхувальниками при заданих страхових контрактах дій страховик повинен «передбачити» їх поведінку, тобто визначити рівновагу гри страхувальників.

Системи такого роду в теорії активних систем отримали назву системи з сильно взаємопов'язаними елементами. Основна ідея управління в багатоелементних системах полягає в тому, що дії органу, що управляє, ефективно передбачати той стан системи, в якому вона опиниться при конкретному управлінні. Крім того, завдання вибору управління, що приводить систему в стан, найбільш переважний з погляду органу, що управляє, як правило, вирішується набагато простіше, ніж завдання декомпозиції<sup>267</sup>.

Перейдемо до дослідження моделей страхування в багатоелементних системах.

---

<sup>267</sup> Новиков Д. А., Цветков А. В. Механизмы функционирования многоэлементных организационных систем. М.: ИПУ РАН, 2001. 184 с.

Очікувана корисність  $i$ -го страхувальника у відсутності страхування може бути записана у вигляді (для простоти не зацентровано увагу на постійних витратах, витратах на попереджувальні заходи тощо, вважаючи, що єдиною стратегією страхувальника є вибір дій, а його очікувана корисність, крім очікуваних втрат і складових, що відображають взаємодію зі страховиком, визначається очікуваним прибутком, який пропорційний дії  $i$ -го страхувальника):

$$(1) \quad Ef_i(y) = \gamma_i y_i - p_i(y) Q_i, i \in I.$$

Як концепцію рішення гри виберемо рівновагу Неша<sup>268</sup>. За визначенням  $y^*$  – рівновага Неша тоді і тільки тоді, коли:

$$(2) \quad \forall i \in I \forall y_i Ef_i(y_*) \geq Ef_i(y_i, y_{*-i}),$$

де – обстановка гри для  $i$ -го страхувальника.

Якщо функція  $p_i(?)$  опукла по  $y_i$ , то рівновага Неша задовольняє таку систему рівнянь:

$$(3) \quad p'_{i y_i}(y_*) = \gamma_i / Q_i, i \in I$$

Приклад 1. Нехай  $p_i(y) = \left( \sum_{j \in I} \alpha_{ij} y_j \right)^2 / 2!$ .

Позначимо  $\beta_i = \gamma_i Y / Q_i \alpha_{ii}$ ,  $i \in I$ . Тоді відповідно до (3) отримуємо, що рівновага Неша визначається як рішення системи лінійних рівнянь

$$(4) \quad \sum_{j \in I} \alpha_{ij} y_{*j} = \beta_i, i \in I$$

Припустимо, що є два страхувальники, тоді, вибираючи, наприклад, чисельні значення  $Q_1 = Q_2 = 1$ ,  $Y = 100$ ,  $\gamma_1 = 3/320$ ,  $\gamma_2 = 21/1600$ , отримуємо:  $y_{*1} = 1$ ,  $y_{*2} = 2$ , що приводить до такої вірогідності настання страхових випадків:  $p_1(y_*) = 1/128$ ,  $p_2(y_*) = 49/3200$ .

Хай навантаження до нетто-ставки або страховий тариф для кожного страхувальника залежить від вектора дій всіх страхувальників, тобто:

<sup>268</sup> Myerson R.B. *Gametheory: analysisofconflict*. London: HarvardUniv. Press, 1991. 568 p.

$$(5) \quad r_i(y) = \frac{\xi_{0i}(y) + p_i(y)}{1 + \xi} Q_i, i \in I,$$

$$(6) \quad r_i(y) = \frac{\pi_{0i}(y)}{1 + \xi} Q_i, i \in I.$$

Припустимо, що ми хочемо розробити механізм страхування, який спонукав би страхувальників вибирати той же вектор дій, що і у відсутності страхування –  $y^*$  як рівновага Неша. Тоді параметри страхового контракту повинні, як мінімум, задовольняти такі умови:

$$(7) \quad \xi_{0i}(y^*) \leq \xi_i p_i(y^*), i \in I,$$

$$(8) \quad \pi_{0i}(y^*) \leq (1 + \xi_i) p_i(y^*), i \in I$$

Підставляючи вирази (5) і (6) у функції очікуваної користі від діяльності страхувальників і диференціюючи їх за відповідними діями, припускаємо, що для забезпечення точки максимуму допускається, щоб страховий тариф або сума навантаження і вірогідності настання страхового випадку були в кожного страхувальника опуклі за його діями, після чого отримуємо:

$$(9) \quad p'_{yi}(y^*) + \xi'_{0iyi}(y^*) = (1 + \xi_i) \gamma_i / Q_i, i \in I,$$

$$(10) \quad \pi'_{0iyi}(y^*) = (1 + \xi_i) \gamma_i / Q_i, i \in I.$$

Твердження 1. Використання страхових тарифів або навантажень, що задовольняють такі умови:

$$(11) \quad \xi_{0i}(y) = \xi_i p_i(y), i \in I,$$

$$(12) \quad \pi_{0i}(y) = (1 + \xi_i) p_i(y), i \in I$$

Справедливість твердження 1 обґрунтовується таким чином: підставляючи (11) – (12) в (9) – (10) і порівнюючи з (3), отримуємо, що  $y^* = y_*$ .

Твердження 2.

а) при використанні механізму:

$$(13) \quad \xi_{oi}(y) = \begin{cases} \xi_i p_i(y_i^*, y_{-i}), & y_i = y_i^* \\ \xi_0^{\max}, & y_i \neq y_i^* \end{cases}, i \in I,$$

де  $y^* = y_*$ , а  $\xi_0^{\max} = \max_{i \in I} \max_y \xi_i p_i(y)$  вибір  $i$ -им страхувальником дії  $y_i^*$  є його доміантною стратегією;

б) при використанні механізму

$$(14) \quad \xi_{oi}(y) = \begin{cases} \xi_i p_i(y_i^*, y_{-i}^*), & y_i = y_i^* \\ \xi_0^{\max}, & y_i \neq y_i^* \end{cases}, i \in I,$$

де  $y^* = y_*$ , а  $\xi_0^{\max} = \max_{i \in I} \max_y \xi_i p_i(y)$   $y^* = y_*$ , а  $\xi_0^{\max} = \max_{i \in I} \max_y \xi_i p_i(y)$  вектор  $y^*$  є рівновагою Неша гри страхувальників;

в) при використанні єдиного для всіх страхувальників навантаження до нетто-ставки  $\xi_0(y)$  або єдиного страхового тарифу безліч дій страхувальників, що реалізуються страховиком (діями, котрі можуть реалізовуватися цією системою стимулювання, називаються такі дії, які можна реалізувати при цій системі стимулювання. Множиною дій, що реалізуються центром, називається така множина дій, що реалізується всілякими системами стимулювання із розглянутого класу<sup>269</sup>), не ширше, ніж при використанні індивідуальних навантажень або тарифів. Більше того, за єдиних параметрів страхових угод виключення морального ризику, виходячи із твердження 1, можливе не завжди. Щоб переконатися в цьому, достатньо в даних прикладу 2, вибравши, наприклад, єдине навантаження рівної лінійної комбінації дій страхувальників, отримати протиріччя з (7).

Приведемо якісне обґрунтування результатів твердження 2. Відповідно до принципу декомпозиції гри керованих суб'єктів<sup>270</sup>, центр, використовуючи механізм (13), пропонує кожному страхувальникові призначити значення відповідного навантаження

<sup>269</sup> Новиков Д.А., Цветков А.В. Механизмы функционирования многоэлементных организационных систем. М. : ИПУ РАН, 2001. 184 с.

<sup>270</sup> Там само.

виходячи тільки з його дій, незалежно від дій інших страхувальників. Грою називається будь-яка взаємодія гравців (учасників деякої системи), в якому корисність (виграш, значення цільової функції і тощо) кожного гравця залежить як від його дій (стратегій), так і від дій інших гравців. У силу гіпотези раціональної поведінки кожен з гравців прагне вибором своєї стратегії максимізувати свою цільову функцію. Тому зрозуміло, що в разі наявності кількох гравців індивідуально раціональна стратегія залежить від стратегій інших гравців. Набір таких раціональних стратегій називається рішенням гри (рівновагою).

Для опису поведінки активних елементів, що входять в деяку багатоелементну систему, недостатньо визначити їх переваги і відповідності раціонального індивідуального вибору окремо, тому що слід описати модель поведінки кількох активних елементів системи в припущенні їх взаємодії. Будемо вважати, що переваги елементів задані цільовими функціями.

Тому загроза використання інакшого максимального навантаження  $\xi_0^{max}$  (невигідною жодному зі страхувальників) робить страхування вигідним для кожного з них і, більше того – вибір дії  $y_i^*$  (7), при цьому забезпечує вигідність страхування в порівнянні з рівноважними за Нешем очікуваними виграшами у відсутності страхування.

Використовуючи механізм (14), центр пропонує кожному страхувальникові призначити значення відповідного навантаження виходячи з його дій, припускаючи, що решта страхувальників також вибрала рекомендовані центром дії, що приводить до слабшого, ніж пункт а), результату – відповідний вектор дій є вже не рівновагою в домінуючих стратегіях, а рівновагою Неша.

Пункт в) є наслідком доведеної в<sup>271</sup> теоремі про те, що уніфіковане управління не ефективніше, ніж персоніфіковане. Цей результат майже очевидний, оскільки єдині параметри страхового контракту є окремим випадком різних комбінацій параметрів, то й ефективність страхування (з погляду його мотиваційної ролі) при цьому не вище (крім того, можлива суперечність з умовами (7)).

---

<sup>271</sup> Новиков Д. А., Цветков А. В. Механизмы функционирования многоэлементных организационных систем. М. : ИПУ РАН, 2001. 184 с. .

Відзначимо, що для використання механізмів (13) і (14) необхідно, щоб порядок функціонування був такий, що індивідуальні дії страхувальників стають відомими страховикові до моменту внесення страхових внесків (інакше параметри страхового контракту не можуть залежати від дій страхувальників).

На закінчення справжнього розділу, слідуючи загальній ідеології дослідження механізмів функціонування систем з агрегацією інформації<sup>272</sup>, розглянемо модель страхування, в якій страховик не спостерігає індивідуальні дії страхувальників, а має лише інформацію про агрегований результат їх діяльності.

Хай вірогідність настання страхових випадків  $p_i$  залежить від агрегованого результату діяльності страхувальників, спостережуваного страховиком, і є відомою страховикові функцією  $G(y_*)$  їх індивідуальних дій.

Страховик, вирішуючи систему рівнянь

$$(15) \quad \frac{dp_i(z(y_*))}{dz} \frac{\partial G(y_*)}{\partial y_i} = \frac{\gamma_i}{Q_i}, i \in I,$$

може знайти безліч рівноважних за Нешем векторів дій страхувальників  $y^*$  та відповідний агрегований результат діяльності  $z^*$ .

Наступний приклад ілюструє, що рівновага Неша в цьому класі завдань за наявності вказаних умов та дій, існує не завжди.

Приклад 2. Нехай

$$z = \sum_{i \in I} y_i, p_i(z) = z^2 / 2Y_i, i \in I$$

Тоді відповідно до (15) отримуємо:

$$\sum_{i \in I} y_{i^*} = \gamma_i Y_i / Q_i, i \in I$$

тобто при різних (які не повністю збігаються) страхувальниках знайти рівновагу Неша з системи рівнянь (15) неможливо. У подібних ситуаціях, мабуть, має сенс розраховувати на те, що страхувальники

<sup>272</sup> Новиков Д.А. Механизмы функционирования многоуровневых организационных систем. М. : Фонд «Проблемы управления», 1999. 150 с. ; Новиков Д.А., Цветков А.В. Механизмы функционирования многоэлементных организационных систем. М. : ИПУ РАН, 2001. 184 с.

виберуть одну з ефективних за Парето дій. Проте кількість дій за Парето в завданнях сільськогосподарського страхування, як правило, достатньо велика, що не дозволяє центру однозначно визначити вектор дій страхувальників, що реалізовується. Одна з можливих змістовних інтерпретацій у сільськогосподарському страхуванні така: існує граничний рівень сумарної дії на виробництво з боку декількох природно-кліматичних ризиків. Якщо товаровиробник зацікавлений, наприклад, у максимізації власного обсягу виробництва, то вплив ризикогенних ситуацій на процес виробництва зростає із зростанням обсягу виробництва, тоді множини Парето складуть усі такі можливі вектори ризиків виробництва продукції і сумарна їх дія буде рівна пороговому значенню.

Твердження 3. Якщо для будь-якого результату діяльності страхувальників існує єдиний, такий, що приводить до цього результату, вектор рівноважних за Нешем дій, то при використанні механізму

$$(16) \quad \xi_{oi}(z) = \begin{cases} \xi_i p_i(y_i^*, y_{-i}^*), & z = y_* \\ \xi_0^{\max}, & z \neq z_* \end{cases}, i \in I,$$

де задовільняє (7)  $y^* = E_N(z_*)$ , а  $\xi_0^{\max} = \max_{i \in I} \max_y \xi_i p_i(y)$  вектор  $y^*$  є рівновагою Неша гри страхувальників.

Справедливість результату твердження 3 виходить з того, що, спостерігаючи тільки агрегований результат діяльності, центр може (за умови, що цей результат є однозначним наслідком вибору страхувальниками відповідної рівноваги Неша) спонукати страхувальників прагнути досягти саме результату діяльності  $z^*$ , обіцяючи при його досягненні призначити параметри страхових контрактів, оптимальні при діях  $y_* = E_N(z_*)$ .

На закінчення справжнього розділу приведемо приклад, що ілюструє можливість використання запропонованого підходу до вибору параметрів страхового контракту в умовах спостережених дій страхувальників.

Приклад 3. Нехай

$$z = \sum_{i \in I} (y_i)^2, p_i(z) = z^2 / 2Y_i, i \in I.$$

Тоді відповідно до (15) отримуємо:  $y_{i^*} z_* = \gamma_3 Y_i / Q_i$ ,  $i \in I$ . Зводячи в квадрат і підсумовуючи по всіх страхувальниках, обчислюваний:

$$z_* = \left( \sum_{i \in I} \left( \frac{\gamma_3 Y_i}{Q_i} \right)^2 \right)^{1/3}.$$

Тоді має місце:

$$y_{i^*} = (\gamma_3 Y_i / Q_i) / \left( \sum_{i \in I} \left( \frac{\gamma_3 Y_i}{Q_i} \right)^2 \right)^{1/3}, i \in I,$$

тобто рівновага Неша існує і єдино. Отже, результат твердження 3 застосований для моделі, що досліджується, правильно.

Розглянуто теоретико-імітаційні й оптимізаційні моделі механізмів страхування. Проведене дослідження дозволило зробити такі висновки:

- Якщо страхувальники однаково належать до ризику, то ефективність страхування при використанні єдиного страхового тарифу не вища, ніж при використанні єдиного навантаження до нетто-ставки.

- Механізми призначення навантаження і страхового тарифу на підставі повідомлень страхувальників є такими, що маніпулюють, причому ефективність їх використання відповідає ефективності використання страховиком принципу максимального гарантованого результату.

- Очікувана корисність страховика менш «чутлива» до невизначеності щодо ставлення страхувальників до ризику, ніж до невизначеності щодо вірогідності настання страхового випадку.

- Втрати страховика, викликані неповною його інформованістю щодо параметрів страхувальників, однакові у випадках призначення єдиного навантаження і єдиного тарифу.

- У разі імовірнісної невизначеності очікуваний вигреш страховика при використанні єдиного навантаження не нижчий, ніж при використанні єдиного страхового тарифу.

- Механізм знижок володіє такими властивостями:

- a) сумарний страховий внесок рівний страховому фонду центру;

б) компенсація здійснюється пропорційно дійсним очікуваним втратам страхувальників;

в) при страховому фонді центру, рівному сумарним очікуваним втратам страхувальників, рівновага Неша відповідає повідомленню достовірної інформації;

г) для будь-якого механізму знижок існує еквівалентний прямий механізм.

- Для того, щоб страхування надавала попереджувальна й мотиваційна дія на страхувальника, параметри страхового контракту повинні гнучким чином залежати від стратегій, вибраних останнім.

Крім того, приведені умови реалізації попереджувальної і мотиваційної ролі страхування (твердження 1); умови на страхові тарифи й навантаження, що виключають моральний ризик (твердження 2); механізми вибору параметрів страхового контракту, що децентралізують взаємодію страхувальників (твердження 3); умови, при виконанні яких незнання страховиком індивідуальних дій страхувальників не знижує ефективності страхування.

На завершення зупинимося на короткому обговоренні ролі страхування (зокрема сільськогосподарського) в комплексі економічних механізмів забезпечення безпеки. Як наголошувалося вище, існують два основні види механізмів управління ризиком. Перший клас механізмів – механізми, націлені на зниження ризику виникнення несприятливих і надзвичайних ситуацій, тобто зовнішні й внутрішні економічні механізми, направлені на зниження рівня ризику – стимулювання, оподаткування, квотні, резервування та інші.

Другий клас механізмів – механізми перерозподіли ризику (страхування), направлені, в першу чергу, не на зниження рівня ризику, а на зниження негативних наслідків настання несприятливих подій. Зазначення економічних механізмів забезпечення безпеки приведені<sup>273</sup>, докладний їх опис – у<sup>274</sup>.

Дослідження попереджувальної і мотиваційної ролі страхування, проведене в другому розділі справжньої роботи, свідчить,

<sup>273</sup> Там само.

<sup>274</sup> Разработка системы экономических механизмов регулирования, обеспечивающих выполнение тренировок безопасности населения и снижение риска возникновения чрезвычайных ситуаций и ответственности за нанесенный ущерб в процес се социально-экономического развития страны и отдельных регионов / Отчеты по НИР по проекту 5.2 ФП «Безопасность». М. : ИПУ РАН, 1991 – 2000.

що страхування може сприяти збільшенню відрахувань на попереджувальні заходи і спонукати страхувальників до вибору дій, направлених на зниження вірогідності настання страхового випадку, очікуваних втрат тощо.

Проте при цьому страхування грає опосередковану роль, оскільки його первинна функція – компенсація збитку, здійснювана за рахунок перерозподілу ризику. Як демонструють результати досліджень різних економічних механізмів забезпечення безпеки<sup>275</sup>, завдання зниження ризику ефективно вирішуються механізмами стимулювання, оподаткування, квотними й іншими механізмами.

Тому при розгляді ролі страхування в комплексі економічних механізмів забезпечення безпеки на перший план виходить можливість його комплексного взаємодоповнюючого використання спільно з механізмами зниження ризику. І така можливість існує: як впливає з результатів тверджень 1–3, якщо деякий рівень ризику вже був досягнутий за відсутності страхування (наприклад, за рахунок застосування інших економічних механізмів), то можлива розробка механізму страхування, який не змінював би стратегії поведінки страхувальника (включаючи вибирані ним дії і відрахування на попереджувальні заходи), але компенсував би збиток у разі несприятливих ситуацій.

Як перспективні напрями досліджень механізмів страхування слід, у першу чергу, виділити розробку методів опису відношення до ризику, що дозволяє конструктивно описувати моделі страхування у складних (багатоелементних, динамічних тощо) системах і теоретико-ігровий аналіз моделей найбільш поширених на практиці механізмів страхування, що в перспективі дозволило б синтезувати і здійснити практичне комплексу ефективних механізмів страхування.

#### **4.4. Демографічні та соціально-економічні чинники функціонування системи пенсійного страхування в Україні**

Реформування пенсійної системи на засадах пенсійного страхування стало вкрай необхідне. Це обумовлено низкою об'єктивних чинників: економічних, демографічних, соціально-політичних. Ця проблема актуальна не тільки в Україні, але й в багатьох

---

<sup>275</sup> Там само.

країнах світу, незалежно від рівня економічного розвитку, економічної ситуації, що спричиняє старінням населення, зміну його вікової структури. Фінансова криза в країні поглибила кризу демографічну та соціальну. Діючу державну систему пенсійного страхування слід розглядати у трьох основних аспектах – економічному, соціальному та демографічному. Економічний аспект є фінансово стабільним солідарним рівнем пенсійної системи через систему доходів і видатків Пенсійного фонду України (ПФУ) та їх балансування.

Соціальний аспект розглядає питання солідарного розподілу пенсійних ресурсів у суспільстві, виділяє соціальну рівність усіх категорій населення в діючій системі пенсійного страхування та демографічний аспект, який на сьогодні має найбільш гострий характер, проявляється в об'єктивному старінні нації, збільшенні в структурі населення осіб похилого віку, що призводить до зміни співвідношення кількості зайнятих осіб працездатного віку та пенсіонерів на користь останніх.

Розглянемо в таблиці 1 середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів. За даними Державного комітету статистики, на 1 січня 2017 р. в Україні налічувалося 11956,2 млн пенсіонерів, що на 14,2% менше, ніж у 2007 р. (табл. 4.10.)<sup>276</sup>, що пов'язано з анексією Криму Росією та тимчасовою втратою контролю над окремими регіонами Донецької і Луганської областей. Разом з пенсіонерами на окупованих територіях залишилися і працездатні українці, велика частина яких перестала платити єдиний соціальний внесок (ЄСВ).

**Таблиця 4.10.**

***Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів за 2004–2017 рр.\****

Роки	Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, грн				Кількість пенсіонерів, тис.
	всього	у тому числі:			
		за віком	за інвалідністю	у разі втрати годувальника	
1	2	3	4	5	6
2007	478,4	497,0	435,8	339,3	13936,8
2008'	776,0	798,9	624,4	517,5	13819,0

<sup>276</sup> Офіційний сайт Пенсійного фонду України. URL: [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat\\_id=94750](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750).

Продовж. табл. 4.10

1	2	3	4	5	6
2009	934,3	942,7	780,7	696,6	13749,8
2010	1032,6	1039,6	884,6	807,9	13721,1
2011	1151,9	1156,0	1033,8	940,0	13738,0
2012	1253,3	1252,4	1164,3	1053,8	13820,5
2013	1470,7	1464,3	1359,2	1252,8	13639,7
2014	1526,1	1521,6	1406,5	1303,8	13533,3
2015 <sup>2</sup>	1581,5	1573,0	1432,1	1433,1	12147,2
2016 <sup>2</sup>	1699,5	1690,3	1545,2	1640,3	12296,5
2017 <sup>2</sup>	1828,3	1808,9	1705,9	1803,0	11956,2

\* – складено автором на основі: Офіційний сайт Пенсійного фонду України. URL: [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat\\_id=94750](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750); Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

<sup>1</sup> З початку 2008 року середній розмір пенсії (окрім категорії «за віком») наведено з урахуванням пенсіонерів, яким здійснюється призначення та виплата пенсій органами Пенсійного фонду України, відповідно до Закону України «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб». Дані про середній розмір призначених місячних пенсій наводяться з урахуванням цільової грошової допомоги та індексації, передбаченої законодавством.

<sup>2</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду за 10 років збільшився в 4 рази з 478,4 грн у 2007р. до 1928,3 у 2017р. Середній розмір призначених місячних пенсій пенсіонерів, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду України, станом на 01.01.2017 року перевищив розмір загального прожиткового мінімуму на 15,5% (відповідно 1828,3 та 1544 грн) (табл. 4.11).

Проаналізуємо в таблиці 4.11. співвідношення розмірів середньої пенсії та середньої заробітної плати та працівників, зайнятих в економіці.

У той же час співвідношення середнього розміру пенсії та заробітної плати скорочується значно повільніше – з 39,94% на початок 2007 року до 25,39% на початок 2017 року. З таблиці 2 ми бачимо, що пенсія, як і заробітна плата поступово зростають. За період 2007–2013 рр. збільшення середнього розміру пенсії відбувалося темпами швидшими, ніж зростання показників середньої заробітної плати, що зумовило підвищення коефіцієнта заміщення пенсією заробітної плати.

Так, у 2007р. пенсія заміщувала близько 40% заробітної плати, у 2010р. – 52%, у 2013р. – 49%, та у 2017р. склала чверть – 25%.

Середній розмір місячної пенсії за весь період більше розміру прожиткового мінімуму, але на жаль, мінімальна пенсія нижче, ніж загальний показник прожиткового мінімуму, та мінімальної заробітної плати.

**Таблиця 4.11.**  
**Співвідношення розмірів середньої пенсії та середньої заробітної плати працівників, зайнятих в економіці\***

Роки	Середній розмір призначеної місячної пенсії, грн	Середня заробітна плата, грн	Співвідношення середньої пенсії до середньої заробітної плати, %	Розмір прожиткового мінімуму, грн	Мінімальний розмір пенсії за віком
2007	478,4	1197,91	39,94	492	380
2008 <sup>1</sup>	776,0	1573,99	49,30	592	474
2009	934,3	1650,43	56,61	626	502
2010	1032,6	1982,63	52,08	825	695
2011	1151,9	2370,53	48,59	894	750
2012	1253,3	2752,95	45,53	1017	822
2013	1470,7	2979,46	49,36	1108	894
2014	1526,1	3149,45	48,46	1176	949
2015 <sup>2</sup>	1581,5	3661,41	43,19	1176	949
2016 <sup>2</sup>	1699,5	4482,35	37,92	1330	1074
2017 <sup>2</sup>	1828,3	7200	25,39	1544	1247

\* – складено автором на основі: Офіційний сайт Пенсійного фонду України URL: [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat\\_id=94750](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750).; Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

На рис. 4.7. розглянемо середній розмір пенсійної виплати в Україні.

Так, середній розмір пенсійної виплати на 01.01.2017р. склав 1828,33 грн Найбільший показник у розмірі 2408,02 грн по м. Київ, найнижчий показник у Тернопільській області на рівні 1560,95 грн.

У таблиці 4.12. розглянемо зміну кількості населення України, кількості пенсіонерів та працюючих, у віці 15–70 років 2007–2017 роки.

Дані таблиці 4.12. дають змогу зробити висновок, що за період 2007–2017рр. бачимо стійку тенденцію до скорочення чисельності населення України з кожним наступним роком. У 2017 році порівняно із 2007 роком вона зменшилась на 4061,5 тис. осіб (8,7%). Кількість працюючих у 2017 році порівняно з 2007 роком зменшилась

на 5018,9 тис. осіб. Кількість пенсіонерів протягом 2007–2013 рр. майже не змінювалась, у 2017 р. до 11956,2 тис. осіб. Це пов'язано з пенсіонерами, які залишились на тимчасово окупованій території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

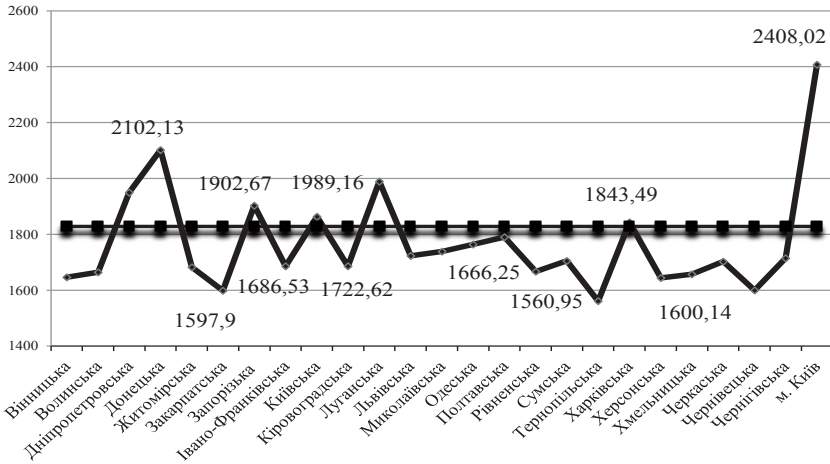


Рис. 4.7. Середній розмір пенсійної виплати на 01.01.2017р. \*

\* – складено автором на основі: Офіційний сайт Пенсійного фонду України URL: [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat\\_id=94750](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750).; Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Виходячи із збільшення людей пенсійного віку, збільшуються і видатки Пенсійного фонду. Станом на 1 січня 2016 року на обліку в Пенсійному фонді України перебувало 12296,5 тис. пенсіонерів, що на 149,3 тис. пенсіонерів більше порівняно з 2015 роком.

Демографічна ситуація активно впливає на стан пенсійної системи та можливості її розвитку. Головна демографічна ознака України – це старіння населення. З 2004 року почалося зменшення чисельності осіб рацездатного віку, яке надалі буде прискорюватися. На 01.01.2017р. чисельність платників внесків на пенсійне страхування становить 15885,8 тис. осіб, а чисельність пенсіонерів – 11956,2 тис. осіб, тобто 10 працюючих українців охоплюють 7,5 пенсіонерів. Ця ситуація залишається без змін протягом більше, ніж 10 років і призведе до того, що в середині 2020-х років кількість пенсіонерів може перевищити кількість працюючих.

Таблиця 4.12.

**Зміна кількості населення України, працюючих у віці 15–70 років, та кількості пенсіонерів 2007–2017 роки\***

Роки	Кількість населення, тис. осіб	Кількість працюючого населення, у віці 15-70 років, тис. осіб	Кількість пенсіонерів, тис.
2007	46646	20904,7	13936,8
2008	46372,7	20972,3	13819,0
2009	46143,7	20191,5	13749,8
2010	45962,9	20266,0	13721,1
2011	45778,5	20234,2	13738,0
2012	45633,6	20354,2	13820,5
2013	45553,0	19314,2	13639,7
2014	45426,2	18073,3	13533,3
2015 <sup>1</sup>	42929,3	16443,2	12147,2
2016 <sup>1</sup>	42760,5	16276,9	12296,5
2017 <sup>1</sup>	42584,5	15885,8	11956,2

\* – складено автором на основі: Офіційний сайт Пенсійного фонду України URL: [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat\\_id=94750](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750); Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

<sup>1</sup>Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Крім того, в Україні спостерігається тенденція до збільшення працюючих пенсіонерів, тому що невеликі розміри пенсій не можуть повністю задовольнити всі потреби пенсіонерів.

Дані свідчать про те, що не дивлячись на збільшення кількості працюючого населення, ситуація суттєво не змінюється, адже кількість пенсіонерів також збільшується, а останніми роками навіть перевищує темпи приросту чисельності працюючого населення.

Високий рівень кількості пенсіонерів, недостатній рівень кількості працюючого населення, низький розмір пенсії покликана вирішити пенсійна реформа.

З економічного погляду, солідарний рівень системи пенсійного страхування в нашій державі є фінансовим фондом, який акумулює кошти та здійснює їх розподіл серед категорій непрацездатного населення. Солідарна система завжди намагається збалансувати свої

активи та зобов'язання, але практично в цьому напрямі не все вдається зробити.

Основні показники виконання бюджету Пенсійного фонду України за період з 2007 по 2017 рр. наведено в табл. 4.13. та рис. 4.8.

Аналіз даних табл.4.13 свідчить, що доходи та видатки Пенсійного фонду щорічно зросли на 156,73 млрд грн з 99,94 млрд грн у 2007 р. до 256,7 млрд грн у 2016 р. та 284,01 млрд грн у 2017 р. Доходи за рахунок єдиного соціального внеску зросли на 37,92 млрд грн з 72,83 млрд грн у 2007 р. до 110,75 млрд грн у 2016 р. Доходи за рахунок Державного бюджету України зросли 5,6 раза з 25,62 млрд грн у 2007 р. до 142,59 млрд грн у 2016 р. За рахунок інших надходження відбулося не значене зростання на 1,84 млрд грн, в наслідок чого частка коштів з Державного бюджету України у сукупних доходах збільшилась з 25,64% у 2007 р. до 55,55% у 2016 р. Частка доходів у відсотках до ВВП за рахунок коштів державного бюджету збільшилась з 3,6% до 6,0% у 2016 р.

Розрахунки засвідчують негативну тенденцію щодо послаблення фінансової основи доходної частини бюджету Пенсійного фонду України, а саме – поступового зменшення частки покриття видатків Фонду за рахунок його доходів з 74% у 2007 р. до 44,66% у 2016 р. та 79,85% прогноз 2017 р. (рис. 2).

Видатки Пенсійного фонду України за рахунок власних надходжень поступово зросли з 77,2 млрд грн до 113,2 млрд грн у 2016 р. Високий рівень цього показника зафіксовано з 2012 по 2015 рр.

Видатки Пенсійного фонду України за рахунок коштів Державного бюджету збільшились у 6,3 разів з 22,5 млрд грн до 142,6 млрд грн у 2016 р. У 2016 р. відбулося суттєве зменшення власних доходів до 113,2 млрд грн, внаслідок запроваджених змін у системі оподаткування і рекордне збільшення коштів держбюджету на фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок та підвищень пенсій.

У результаті проведеного дослідження було визначено, що за даними табл. 4.13. та рис. 4.8., можна спостерігати збільшення доходів Пенсійного фонду України впродовж 2007–2017 років з 99,94 млрд. грн. у 2007 р. до 284,01 млрд грн у 2017 р. Це пов'язано з підвищенням темпів зростання фонду оплати праці, а отже, і збільшенням надходжень єдиного внеску. Доходи збільшуються

Таблиця 4.13.

## Динаміка показників бюджету Пенсійного фонду України, млрд. грн.\*

Показник	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р. (план)
Доходи, всього	99,94	147,82	151,92	185,80	199,75	224,02	252,45	244,28	266,55	256,67	284,01
В т.ч.											
- єдиний соціальний внесок	72,83	99,96	95,58	113,69	135,57	153,98	162,56	159,47	165,37	110,75	136,27
- кошти Державного бюджету України	25,62	41,42	48,53	64,09	58,02	64,49	83,23	83,23	94,81	142,59	141,32
- інші	1,49	6,44	7,81	8,02	6,16	5,55	6,66	1,58	6,37	3,33	6,42
Видатки, всього	99,94	150,35	167,07	191,47	210,71	233,69	250,35	243,47	265,67	253,45	283,17
В т.ч.											
- за рахунок власних надходжень	77,2	117,1	132,1	154,8	163,8	191,4	199,4	192,4	210,8	113,2	226,11
- за рахунок коштів Державного бюджету України	22,5	33	33,3	36,3	46,4	41,8	50,8	50,9	54,8	142,6	57,06
- інші	4,6	3,8	0,3	0,4	0,5	0,5	2,5	0,2	0,9	0,9	0
Дефіцит, всього	2,4	6,0	29,9	34,5	30,1	27,2	22,1	15,7	94,8	140,2	141,32
В т.ч.											
- покриття за рахунок коштів державного бюджету			13,8	26,6	17,8	15,3	21,8	14,7	94,8	142,6	141,32
- позики	2,4	6	16,1	7,9	12,3	11,9	0,3	1		-2,4	0
Покриття дефіциту за рахунок коштів державного бюджету у відсотках до ВВП, %	-	-	1,5	2,5	1,4	1,1	1,5	0,9	4,8	6	5,5

\* - складено автором на основі: Офіційний сайт Пенсійного фонду України URL: [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat\\_id=94750](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750); Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

за рахунок єдиного соціального внеску роботодавців та працівників та коштів державного бюджету. Збільшення доходів певною мірою зменшує дефіцит бюджету Пенсійного фонду.



Рис. 4.8. Структура доходів Пенсійного фонду в 2007–2017 рр.\*

\* – складено автором на основі: Офіційний сайт Пенсійного фонду України URL: [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat\\_id=94750](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750); Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Дані свідчать про те, що домінуючим інструментом у формуванні доходів Пенсійного фонду є власні надходження фонду, і за десять років відбулось збільшення цього виду надходжень на 92,7% і зросло до рівня 141,85 млрд. грн.

У структурі доходів найбільшу питому вагу складають власні надходження 73,66% у 2007 р. (рис. 4.9.). Цей показник за останні роки зменшився до рівня 49,95% у 2017 р. Найбільшу питому вагу власних надходжень складає єдиний соціальний внесок – 72,87% у 2007 р. Цей показник поступово зменшувався до 47,98% у 2017 р.



Рис. 4.9. Структура доходів Пенсійного фонду за 2007–2017 рр.\*

\* – складено автором на основі: Офіційний сайт Пенсійного фонду України URL: [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat\\_id=94750](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750); Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Кошти Державного бюджету України протягом 2007–2017 років мають тенденцію до щорічного збільшення. Зокрема у 2007 році надходження з Державного бюджету становили 25,62 млрд грн, у 2017 р. суттєво збільшились до позначки 141,32 млрд грн. У структурі доходів кошти Державного бюджету України складають 25,62% у 2007 р. та значно зросли до позначки 49,76% у 2017 р. Це негативно впливає на діяльність Пенсійного фонду.

Надходження коштів фондів державного соціального страхування до Пенсійного фонду є незначними і складають 0,22 млрд. грн. у 2007 році та 1,5 млрд грн у 2016 році. У результаті проведеного дослідження у структурі доходів Пенсійного фонду України основну частку складають власні кошти, але питома вага коштів Державного бюджету України теж досить висока. Це було спричинено фінансово-економічною кризою в Україні, збільшенням показника дефіциту бюджету Пенсійного фонду, зростанням безробіття, процвітанням «тіньової» економіки. У процесі дослідження було проведено порівняльний аналіз обсягу доходів і видатків Пенсійного фонду України

за 2007–2017 рр. (рис. 4). Проведений порівняльний аналіз обсягу доходів і видатків Пенсійного фонду за 2007–2017 роки показав зростання диспропорцій між ними, що зумовлює дефіцит бюджету Пенсійного фонду України (рис. 4.10.).

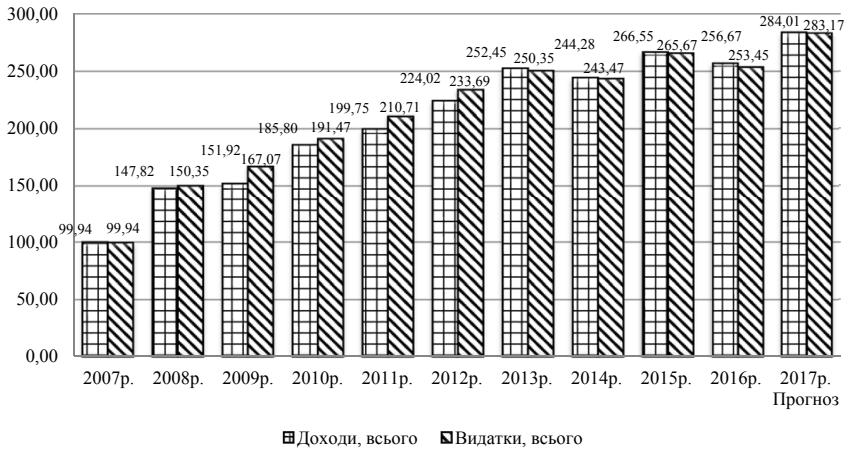


Рис. 4.10. Динаміка доходів і видатків Пенсійного фонду України у 2007–2017 рр.\*

\*– складено автором на основі: Офіційний сайт Пенсійного фонду України URL: [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat\\_id=94750](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750).; Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Ситуація у пенсійній системі країни дуже складна. Важливо дотримуватись фінансового забезпечення певного рівня пенсійного забезпечення застрахованих осіб за рахунок власних коштів, не збільшуючи дефіцит ПФУ (рис. 4.11.).

Останні роки трансферти з Державного бюджету покривають від’ємне сальдо власних доходів Пенсійного фонду України. Залежність Пенсійного фонду України від трансфертів із Державного бюджету стала ключовою проблемою системи державних фінансів, що не в змозі виконувати свою стабілізаційну функцію.

Однак проблема дефіциту Пенсійного фонду України гостро стоїть уже сьогодні. На рис.4.11. наведено дані щодо дефіциту ПФУ в 2007–2017 рр., більша частина якого покривається коштами із Державного бюджету.

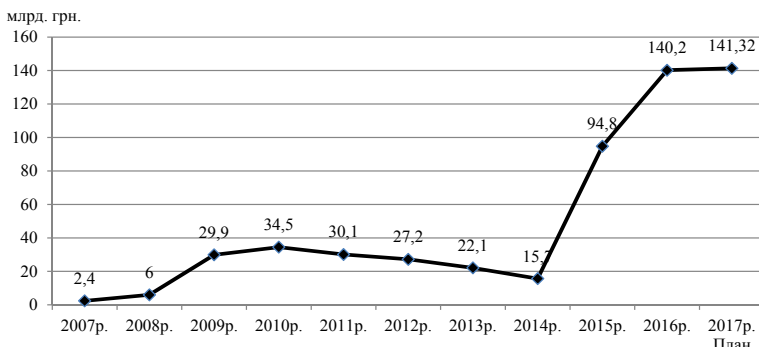


Рис. 4.11. Дефіцит Пенсійного фонду України у 2007–2017 рр., млрд. грн.\*

\* – складено автором на основі: Офіційний сайт Пенсійного фонду України URL: [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat\\_id=94750](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750); Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

До 2004 року проблема дефіциту вирішувалася через регулювання максимального розміру пенсії – практично всі пенсіонери одержували приблизно однакову суму, розмір якої залежав від того, чи були гроші у Пенсійному фонді.

У 2007–2008 роках дефіцит бюджету складав від 2,4 млрд грн до 6 млрд грн, тому що уряд замаскував дефіцит під позички казначейства на покриття «тимчасових» касових розривів. Крім того, велику частку цих позичок не повернули і в кінці року списали.

Починаючи з 2010–2014 роках, крім «запланованого» дефіциту, витрати Пенсійного фонду також покривали за рахунок позичок казначейства. Так, у відносно благополучному 2012 році, крім 15,3 млрд грн, виділених з державного бюджету безпосередньо на покриття дефіциту, було ще списано 11,9 млрд грн позички, тобто загальна сума дефіциту солідарної системи сягала 27,2 млрд грн (1,9% ВВП)<sup>277</sup>. Порівняно невисокий показник дефіциту значною мірою завдячує замороженню індексації пенсій у 2014 році.

У 2015 році Пенсійний фонд закрит із дефіцитом 94,8 млрд грн (4,8% ВВП). Різне зниженням розміру єдиного соціального внеску (ЄСВ) з 1 січня 2016 року розмір ЄСВ зменшено до 22%, який сплачує роботодавець за кожного зі своїх працівників, велика кількість роботодавців та працівників які не сплачують внесок та не оформлюють офіційно свої відносини призвели до рекордної суми

<sup>277</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

(140,2 млрд грн.) дефіциту Пенсійного фонду в 2016 році. Пропорції розподілу коштів з надходження ЄСВ були змінені так, щоб увесь дефіцит сконцентрувати в Пенсійному фонді забезпечити надходженнями без доплат із бюджету потреби інших фондів. Таким чином, пенсійна частка у структурі ЄСВ зменшилася з 35,5% до 17,5%<sup>278</sup>.

Вивчивши динаміку основних фінансових показників Пенсійного фонду України, можна говорити про те, що недотримання основних економічних законів при формуванні бюджету Пенсійного фонду зумовило значні обсяги його дефіциту та спричинило суттєву зміну структури доходів і видатків. У ході аналізу діяльності ПФУ було виявлено, що її головною проблемою є дисбаланс дохідної та видаткової частин бюджету, як наслідок – системного порушення принципу економічної залежності видатків споживання від отриманих доходів і внутрішнього валового продукту.

Основними чинниками незадовільного функціонування пенсійної системи України є демографічна ситуація та негативні перспективи її розвитку; інфляція, безробіття, фінансова криза та значна «тінізація» виплат працівникам. Для вирішення проблеми функціонування пенсійного страхування в Україні необхідно зменшити дефіцит у бюджеті ПФУ за рахунок відновлення та створення робочих місць та розвитку підприємництва, реформувати пенсійну систему за рахунок впровадження трирівневої системи пенсійного страхування, знизити рівень безробіття та соціальне навантаження.

Отже, необхідно наповнювати дохідну частину Пенсійного фонду та подолати дефіцитний бюджет Пенсійного фонду за рахунок розвитку економіки та бюджетної економії. Двадцять років в Україні ведуться малоефективні спроби удосконалення пенсійної системи. Тому, на нашу думку, основними напрямками подальшого удосконалення пенсійної системи України повинні бути такі: стимулювання підприємництва, вивести із тіні заробітної плати, скорочення рівня безробіття, удосконалення діючої солідарної пенсійної системи та запровадження накопичувальної системи пенсійного забезпечення. Таким чином, проведення комплексу вищезазначених заходів є реальним підґрунтям реформування системи пенсійного забезпечення України в сучасних умовах.

---

<sup>278</sup> Там само.

## РОЗДІЛ 5

### **ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ВЕКТОРІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ**

#### **5.1. Посилення ролі спрощеної системи оподаткування в податковому регулюванні розвитку інноваційно-інвестиційного малого підприємництва**

Спрощена система оподаткування є ефективним інструментом податкового регулювання і державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні, що позначається на зростанні їх кількості й податкоспроможності. Однак індикаторами державного податкового регулювання повинно стати не лише кількісне їх збільшення та забезпечення їхньої податкоспроможності, але й орієнтація на інноваційно-інвестиційний розвиток шляхом реінвестування, що супроводжуватиметься підвищенням ефективності в господарській і фінансовій діяльності останніх, стимулюватиме їх до впровадження прогресивних технологій і випуску нових видів продукції.

Звісно, для реалізації зазначеного завдання повинні створюватись відповідні податкові умови як для платників податків загальної системи оподаткування, так і спрощеної. І якщо стосовно перших такі питання гостро не постають через застосування ними податкових пільг, зокрема нульової ставки з податку на прибуток з метою покращення інвестиційного клімату (пункт 44 підрозділу 4 розділу ХХПК України<sup>279</sup>), то другі, зокрема юридичні особи третьої та четвертої груп, – платники єдиного податку, маючи право не нараховувати, не сплачувати та не подавати податкову звітність з податку на прибуток, не зорієнтовані податковим законодавством на інвестиційний розвиток. Адже вивільнені кошти від оподаткування прибутку, у зв'язку із застосуванням спрощеної системи оподаткування, не мають цільового призначення, на відміну від загальної системи оподаткування, не фіксуються у фінансовій звітності, а відтак нівелиюється роль держави в бюджетному інвестуванні. З цієї й

<sup>279</sup> Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України. Законодавство України. — URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1393349346630133>.

подібних причин достатньо малою є частка бюджетів (за даними Державної служби статистики біля 9,4% у 2016 р.) у структурі джерел фінансування інвестицій порівняно з власним капіталом підприємств (69,4% за 2016 рік).

Подібне спостерігається й у відсутності податкового регулювання зорієнтованого на інноваційний розвиток, зокрема наявності податкового інструменту у спрощеній системі оподаткування для мотивації її суб'єктів до продукування інноваційних продуктів. Натомість в умовах загальної системи оподаткування при звільненні від сплати податку на прибуток окремих платників (до прикладу, підприємств літакобудування) передбачено, що вивільнені кошти повинні спрямовуватись на науково-дослідні та дослідницько-конструкторські роботи (пункт 44 підрозділу 4 розділу ХХПК України<sup>280</sup>). Очевидно, що така норма законодавства стимулює суб'єктів господарювання в галузі літакобудування до інновацій, а отже – до розвитку.

Відразу зауважимо, що в наукових працях достатньо досліджуваними є питання податкового регулювання інноваційної й інвестиційної діяльності. У публікаціях такого спрямування наголошується на необхідності державного втручання в інноваційну діяльність через різні пільгові умови оподаткування прибутку, що спрямовується на інноваційний розвиток (А. А. Садеков<sup>281</sup>), достатньо низькому відсотку вітчизняних товаровиробників (11%), порівняно з країнами Європейського Союзу (60–70%), які займаються впровадженням інновацій (Н. І. Яркова, Н. Ю. Склярова<sup>282</sup>), фіскальну орієнтацію податку на прибуток і його другорядну роль як інструменту стимулювання інвестиційно-інноваційної активності суб'єктів господарювання (Д. М. Серебрянський, Г. С. Мельничук<sup>283</sup>), ключовому завданні податкового регулювання через створення

<sup>280</sup> Там само.

<sup>281</sup> Садеков А. А. Податкове регулювання та стимулювання інноваційної діяльності: зарубіжний досвід // Стан і проблеми оподаткування в умовах світової фінансової кризи: матер. ІХ Міжнар. наук.-пр. конф., Донецьк, 20–21 лист. 2009 р. Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. С. 343-345.

<sup>282</sup> Яркова Н. І. Податкові пільги як механізм стимулювання інновацій / Н. І. Яркова, Н. Ю. Склярова // Стан і проблеми оподаткування в умовах ринкової економіки: матер. VII Міжнар. наук.-пр. конф., Донецьк, 23 лист. 2007 р. Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. С. 66-68.

<sup>283</sup> Серебрянський Д. М., Мельничук Г. С. До питання запровадження інвестиційної податкової знижки в Україні // Фінанси України. 2012. №3. С. 45-59.

сприятливого клімату для зростання, стимулювання та підвищення ефективності реальних інвестицій (О. Ю. Гончаренко<sup>284</sup>) і т. п.

Проте недостатньо дослідженими і висвітленими в економічній літературі залишаються питання податкового регулювання розвитку інноваційно-інвестиційного малого підприємництва в умовах спрощеної системи оподаткування.

Аналіз низки праць і положень ПК України дає підстави для висновку, що нині дискусійним є чинний механізм сплати авансових внесків з єдиного податку платниками першої та другої груп при знаходженні підприємця на лікарняному за відсутності найманих працівників, відсутність обліку і фінансової звітності з обсягів інвестиційних ресурсів залишених державою через механізм непрямой підтримки розвитку платників єдиного податку третьої (юридичні особи) та четвертої груп при їх звільненні від податку на прибуток.

Зазначені питання зумовлюють актуальність дослідження та визначають його мету, що полягає в обґрунтуванні концептуальних підходів до вдосконалення податкового регулювання розвитку інноваційно-інвестиційного малого підприємництва із запровадженням фінансової звітності й обліку інвестиційних ресурсів, утворених у результаті звільнення від сплати податку на прибуток платників єдиного податку третьої (юридичні особи) та четвертої груп.

Як б не було ставлення до спрощеної системи оподаткування, слід зазначити, що вона одержала право на своє використання. Останнє стало навіть результатом «податкового майдану», що відбувся на її захист в окремих містах нашої країни в кінці 2010 року. Тож для знайдення податкового компромісу та удосконалення порядку оподаткування суб'єктів малого підприємництва в цей саме час при Кабінеті Міністрів України створюється тимчасова комісія із представників бізнесу та членів уряду. Натомість до ПК України вносяться відповідні зміни, якими на 2011 рік відновлювався порядок застосування спрощеної системи оподаткування, передбачений Указом 727/98<sup>285</sup>, з дотриманням певних особливостей.

<sup>284</sup> Гончаренко О. Ю. Податкове регулювання інвестиційної діяльності // Стан і проблеми оподаткування в умовах світової фінансової кризи: матеріали ІХ Міжнар. наук.-пр. конф., Донецьк, 20—21 лист. 2009 р. Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. С. 147-149.

<sup>285</sup> Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності : Указ Президента України від 03.07.1998 р. № 727/98 // Урядовий кур'єр. – 1998. – 9 липня.

Після опрацювання спільних пропозицій уряду і представників бізнесу законодавцем розроблено покращений варіант спрощеної системи оподаткування, законодавчо закріпленої у ПК України. З внесенням до ПК України змін Законом №4014-VI<sup>286</sup>, що набрав чинність з 1 січня 2012 року, одночасно скасовувався Указ №727/98. Тож з вказаної дати у ПК України введено окрему главу 1 до розділу XIV з назвою «Спрощена система оподаткування, обліку та звітності», що сприяло її подальшому реформуванню.

Суттєве реформування спрощеної системи оподаткування в нашій країні відбулось у 2012 р. і 2014 р. Його перевагою порівняно з попередніми роками зокрема за дії Указу 728/98, стало те, що з виокремленням платників у групи, з відповідними для них критеріями, підвищувалась гнучкість в оподаткуванні малого підприємства, а також встановлювались жорсткіші законодавчі обмеження щодо видів діяльності, самих груп платників єдиного податку тощо. Так, з 1 січня 2012 року суб'єкти спрощеної системи оподаткування спочатку розділялись на 4 групи, перші три з яких склали фізичні особи-підприємці, а четверту – юридичні особи. Згодом, з набранням чинності Закону №5083-VI від 5 липня 2012 року<sup>287</sup>, додалось ще дві групи – п'ята та шоста для фізичних осіб-підприємців і юридичних осіб відповідно. Причому відповідно до Закону №71-VIII від 28.12.2014р.<sup>288</sup>, яким вносились чергові зміни до ПК України, що набирали чинність з 1 січня 2015 року, суб'єктів спрощеної системи оподаткування – платників єдиного податку, як і на початку 2012 року, знову було поділено на чотири групи. Особливістю такого поділу стало те, що до них віднесено сільськогосподарських товаровиробників, з яких утворено окрему четверту групу платників ЄП. Разом із цим з 2015 року зазначеним законом відмінено фіксований сільськогосподарський податок (далі – ФСП), який аграрні підприємства сплачували з 1999 року.

<sup>286</sup> Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності :Закон України від 04.11.2011р. №4014-VI // Офіційний вісник України. 2011. №60. Ст. 2403.

<sup>287</sup> Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні : Закон України від 5 липня 2012 року №5083-VI. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5083-17/print1343205883152345>.

<sup>288</sup> Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 №71- VIII. / Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19/paran2#n2>.

Тож спрощена система оподаткування з 2015 року почала займати не лише важливе місце в податковому регулюванні розвитку малого підприємництва, але й сільгоспвиробників. Для останніх у розділі XIV «Спрощена система оподаткування, обліку та звітності» ПК України відведені окремі статті та норми, які враховують специфіку сплати єдиного податку такими платниками.

Однією із причин об'єднання ФСП із єдиним податком, на нашу думку, стало те, що в цей період ініціатори податкових змін акцентують свою увагу на зменшенні кількості податків і зборів. Такі дії та заходи в цей час вважаються певною заслугою на шляху зменшення податкового тягаря.

Звісно, останній є одним із важливих показників, оскільки його зниження сприяє активізації економічної діяльності та стимулює інвестиції, тоді як надмірний – негативно позначається на податкових надходженнях до бюджету і створює стимули для приховування фінансових ресурсів від оподаткування або виведення їх у юрисдикції з меншим податковим навантаженням. Проте проведеним аналізом встановлено: за обсягами єдиний податок став значно більшим, порівняно з ФСП. За нашими підрахунками, при переході на спрощену систему оподаткування у 2015 році коефіцієнт перевищення ЄП над ФСП 2014 року по сільгоспвиробниках Кам'янець-Подільського району Хмельницької області становив 15,2. Для порівняння: у 1999 році при переході із загальної системи оподаткування на сплату ФСП коефіцієнт перевищення податків 1997 року над останнім склав 4,1, а в окремих господарствах цього ж району – 37,2<sup>289</sup>.

Загалом, аналізуючи сплату ЄП платниками четвертої групи по Хмельницькій області, відзначимо його щорічне зростання. Так за результатами групування адміністративних районів за ознакою «фактично нараховано ЄП», встановлено, що в 2015 році лише в одному районі нарахування податку склало більше 8 млн. грн. (табл. 5.1.).

З даних табл. 5.1. видно, що сільгоспвиробники мають високий рівень податкоспроможності, адже по 20 районах темп зростання податкового боргу склав лише 100,4%. Звісно, що цьому сприяє

---

<sup>289</sup> Синчак В. П. Система оподаткування у сільському господарстві України: теорія, методологія та практика : монографія. Хмельницький : Вид-во ХУУП, 2008. 476 с.

й податкове законодавство, яке не передбачає заборгованості для суб'єктів спрощеної системи оподаткування.

**Таблиця 5.1.**

**Розрахунки з бюджетом платників ЄП IV групи  
з реєстрацією в адміністративних районах  
Хмельницької області у 2015 р. (тис. грн.)\***

Групи за ознакою «фактично нараховано ЄП»	Районів у групі, од.	Нараховано у середньому ЄП у групі	Сплачено у середньому ЄП у групі	Переплата у середньому ЄП у групі	Частка пере-плати ЄП, %	Недоїмка у середньому ЄП у групі	Борг із ЄП у середньому у групі	Темп зростання боргу, %
До 2000	1	1813,58	1975,38	239,94	12,2	0,78	0,78	100,0
2001 – 3000	4	2644,64	3110,52	542,37	17,4	21,44	22,19	103,5
3001 – 4000	3	3494,47	3720,73	961,73	25,9	2,5	2,54	101,6
4001 – 5000	5	4585,55	5048,54	548,78	10,9	38,03	38,27	100,6
5001 – 6000	2	5611,69	6729,2	1331,21	19,8	51,13	51,13	100,0
6001 – 7000	4	6295,33	6985,67	851,49	12,2	60,54	60,54	100,0
≥ 7001	1	8335,22	8755,45	622,36	7,1	51,91	51,93	100,0
Разом	20	1639,02	1816,27	254,89	14,0	11,3	11,37	100,4

\* – складено автором

Проведене групування за вищевказаною ознакою і тими ж обсягами для груп по цих же адміністративних районах за 2016 рік дозволило встановити зростання як кількості районів в останній групі (до 10 од., проти 1 од. у 2015 р.), так і максимальної величини нарахованого ЄП, який становить більше 10 млн грн (табл. 5.2.), проти 8 млн грн у 2015 році. Майже незмінним залишається темп зростання податкового боргу, який у 2016 році склав по області 100,7%.

Дані табл. 5.2. ілюструють, що у двох групах з обсягами нарахування ЄП «до 2000» і «3001 – 4000» тис. грн. у 2016 році відсутні райони з такими показниками. Останнє підтверджує висновок про зростання податку, оскільки відбувається віднесення сільгоспвиробників до груп із більшими нарахуваннями.

Слід зауважити, що проведене податкове реформування у 2012 р. і 2014 р. відобразилось і на зміні кількості платників єдиного податку, зокрема з числа фізичних осіб-підприємців. Це добре характеризують дані по м. Хмельницькому, на матеріалах якого

проводився порівняльний аналіз. За його даними встановлено, що найбільш нестабільною є кількість платників єдиного податку першої групи. Так, якщо у 2013 році їх частка складала 39,48%, то у 2016 році – лише 29,36% (табл. 5.3).

**Таблиця 5.2.**

***Розрахунки з бюджетом платників ЄП IV групи з реєстрацією в адміністративних районах Хмельницької області у 2016 р. (тис. грн.)\****

Групи за ознакою «фактично нараховано ЄП»	Районів у групі, од.	Нараховано у середньому ЄП в групі	Сплачено у середньому ЄП в групі	Переплата у середньому ЄП в групі	Частка переплати ЄП, %	Недоїмка у середньому ЄП в групі	Борги із ЄП у середньому в групі	Темп зростання боргу, %
До 2000	0	0	0	0	0	0	0	0
2001 – 3000	1	2747,67	3308,16	775,64	23,5	1,53	1,54	100,7
3001 – 4000	0	0	0	0	0	0	0	0
4001 – 5000	3	4269,49	5220,37	1300,83	24,9	17,71	17,71	100,0
5001 – 6000	4	5584,31	5843,04	663,67	11,4	34,58	34,68	100,3
6001 – 7000	2	6421,6	8404,44	2321,35	27,6	1,43	2,09	146,2
≥ 7001	10	10217,23	10822,86	1544,61	14,3	133,54	134,1	100,4
Разом	20	29240,3	33598,87	6606,1	19,7	188,79	190,12	100,7

\* – складено автором

Як видно з даних табл. 5.3. майже на одному рівні за кількістю осіб знаходиться друга група платників ЄП. Частка останньої коливалась від 46,01% (2013 р.) до 49,72% (2015 р.), хоча у 2016 р. вона дещо зменшилась і становила 48,49 %. Очевидно, що зазначені зміни відбулись і за рахунок збільшення платників у третій групі.

Зауважимо, що подібна структура платників спостерігалась і в попередніх роках, зокрема у 2012 році як по м.Хмельницькому, так і по області і по Україні загалом. Так, за нашими підрахунками, у Хмельницькій області станом на 1 квітня 2012 року частка платників єдиного податку другої групи становила 47,1 %, проти 51,0% по Україні станом на 1 лютого 2012 року.

Разом із зазначеним дані табл. 5.3. дають підстави для висновку про значне погіршення коефіцієнта зайнятості населення як у другій, так і у третій групах платників єдиного податку. Так, якщо у 2013 році

у другій групі він знаходився на рівні 0,63, то у 2016 році – уже 0,46. Спадна динаміка вказаного коефіцієнта в цій же групі спостерігається і й першому півріччі 2017 року, в якому він зменшився до 0,42.

**Таблиця 5.3.**

***Зміна кількості фізичних осіб-підприємців – платників єдиного податку та найманих ними працівників у м. Хмельницькому за 2013-2017 рр.\****

Групи платників ЄП і показники зайнятості у них	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017 <sup>1</sup>
Платників ЄП (підприємців), всього	15222	13829	13056	14487	16483
у т. ч.: – I групи	6010	4711	3954	4253	5806
у % до платників ЄП	39,48	34,07	30,28	29,36	35,22
– II групи	7003	6627	6490	7025	7101
у % до платників ЄП	46,01	47,92	49,72	48,49	43,08
– III групи	2209	2491	2612	3209	3576
у % до платників ЄП	14,51	18,01	20,00	22,15	21,70
Найманих осіб у II – III Групах, всього	4421	4187	3676	3243	2972
Коефіцієнт зайнятості в II групі	0,63	0,63	0,57	0,46	0,42
Коефіцієнт зайнятості в III групі	2,0	1,68	1,41	1,01	0,83

\* – складено автором

<sup>1</sup> Дані за перше півріччя

Стабільно спадним є коефіцієнт зайнятості найманих працівників і у третій групі платників ЄП. Причому його зміна порівняно з другою групою платників єдиного податку є ще більш суттєвою, оскільки у 2016 році він зменшився майже у два рази щодо 2013 року, а в першому півріччі 2017 року став ще меншим і становив лише 0,83.

За даними табл.5.3 можна зробити висновок про необхідність посилення регулятивного впливу спрощеної системи оподаткування на рівень зайнятості населення у фізичних осіб-підприємців, які є платниками ЄП другої та третьої груп. Тому й надалі актуальним залишається питання критерію, що стосується мінімальної чисельності найманих осіб для вказаних груп, на чому нами вже наголошувалось<sup>290</sup>. За умови неприйняття мінімальної чисельності

<sup>290</sup> Синчак В. П. Формування спрощеної системи оподаткування у контексті державної підтримки малого бізнесу та стимулювання зайнятості населення // Облік і фінанси. 2012. №4. (58). С. 50-58.

найманих осіб для платників єдиного податку другої та третьої груп ми й надалі матимемо ризик прихованого безробіття, зниження податків і зборів з боку зазначених суб'єктів господарювання з відповідними соціальними наслідками для працівників, найнятих приватними підприємцями на роботу.

Нагадаємо, що за ПК України перша група платників єдиного податку не може використовувати працю найманих осіб. Проте, на нашу думку, і для цієї категорії осіб також слід посилювати регульовальний вплив спрощеної системи оподаткування, здатної захистити з соціальної точки зору інтереси не лише найманих осіб, але й самих підприємців. Ідеться про внутрішні соціальні питання, що не завжди достатньо врегульовані, оскільки проявляються поодинокі, в середовищі самих підприємців, які і відчують від них найбільше незручностей. Останнє характерне для підприємців, які не використовують працю найманих осіб, до яких належать платники ЄП першої групи та опосередковано другої, власники якої з власної ініціативи можуть не наймати працівників. На останньому зупинимось більш детально.

З положень ПК України, зокрема пункту 295.5 статті 295, очевидно, що платники єдиного податку першої і другої груп, які не використовують працю найманих осіб, звільняються від сплати єдиного податку протягом одного календарного місяця на рік на час відпустки, а також за період хвороби, підтвердженої копією листка (листоків) непрацездатності, якщо вона триває 30 і більше календарних днів<sup>291</sup>. При цьому, як далі зазначено у пункті 295.6 статті 295 ПК України, суми єдиного податку, сплачені відповідно до пункту 295.5 цієї статті (тобто авансом), підлягають зарахуванню в рахунок майбутніх платежів з цього податку за заявою платника<sup>292</sup>. Судячи зі змісту нормативно-правового акта, законодавець вводить певний регулятивний аспект зазначеними пунктами, намагаючись поставити в однакове становище підприємців з іншими СГ.

Зазначений підхід, безумовно, заслуговує схвалення, хоча, на нашу думку, він достатньо дискусійний. Ідеться про перебування платника єдиного податку на лікарняному до 30 календарних днів,

<sup>291</sup> Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI//Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1393349346630133>.

<sup>292</sup> Там само.

нехай лише 10 днів, хоча для вагомості аргументації допустимо, що він хворітиме 29 днів. Однак навіть за такої умови платники першої і другої груп повинні сплачувати єдиний податок наперед у вигляді авансового внеску, не маючи при цьому ні доходу від підприємницької діяльності, ні права на вказаний перерахунок авансового платежу.

Тут, мабуть, резонно зробити висновок, що перебування вказаних осіб на лікарняному більше як 30 календарних днів ставитиме їх у вигідніше становище через можливість проведення перерахунку сплаченого авансового платежу з єдиного податку. На перший погляд, таке цілком імовірно. Проте й у цьому випадку для платника, як власне і для контролюючого органу, створюються додаткові, до того ж неефективні взаємовідносини у вигляді звернень із заявою першого і проведення перерахунку другим, які лише збільшують трансакційні витрати у спрощеній системі оподаткування. Крім цього, в періоді, за який здійснюватиметься перерахунок, підприємцям необхідно було купувати ліки, але вони вимушено відволікали кошти на сплату єдиного податку.

Тому, на нашу думку, право перерахунку авансового внеску доцільно залишити за платниками єдиного податку першої та другої груп, ввівши в податковій звітності відповідну графу, що перевірятиметься контролюючим органом шляхом податкового моніторингу та податкових перевірок.

У теперішній час зазначені питання гостро не постають, оскільки дані щодо кількості осіб, яким зроблено коригування на дні відпустки та за період хвороби, якщо вона триває 30 і більше календарних днів, не обліковуються, і не узагальнюються звітність по таких платниках. Відтак безспідставно виникає логічне запитання: а на скільки ефективним є порядок перерахунку авансових внесків з єдиного податку для таких платників і чи не призводить він до втрат бюджету?

Поряд із цим пунктом 295.5 статті 295 ПК України доцільно надати право платнику зменшувати нарахування авансового внеску з єдиного податку пропорційне кількості дням непрацездатності в календарному місяці, що підтверджуються листком непрацездатності.

Вважаємо, що запропоновані зміни сприятимуть зменшенню трансакційних витрат у спрощеній системі оподаткування,

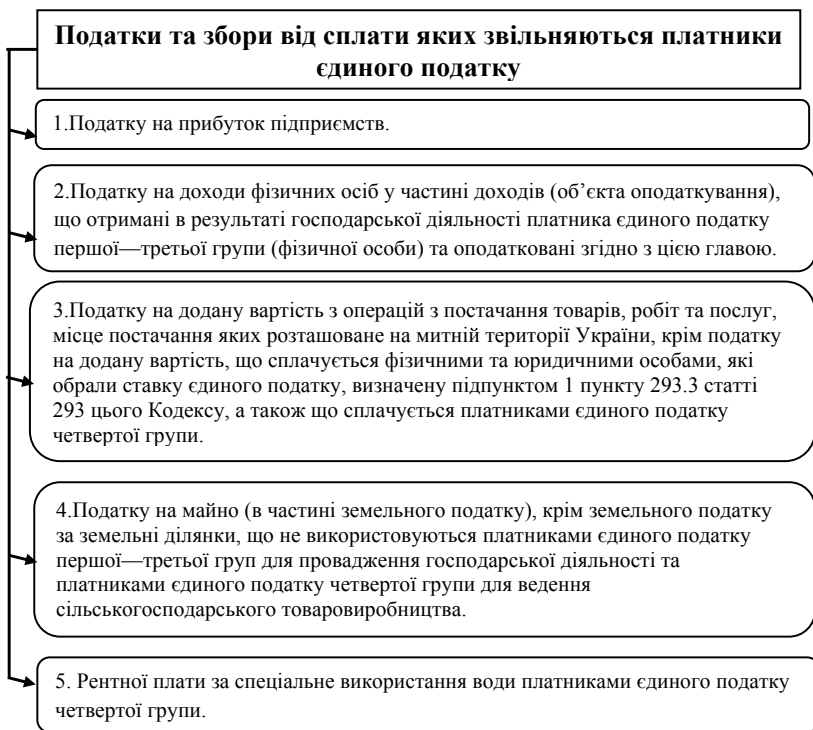
захищатимуть підприємців першої і другої груп у соціальному аспекті та матимуть практичне спрямування щодо визначення справедливої частки авансового внеску єдиного податку до бюджету без зарахування його в рахунок майбутнього платежу, як це передбачено чинним порядком. Вивільнені таким чином кошти інвестуватимуться в розширення господарської діяльності, що надасть податковому регулюванню не лише соціальної спрямованості, а й інвестиційної.

Достатньо важливий регулювальний вплив на платників єдиного податку має процес зменшення кількості податків і зборів, від яких звільняються суб'єкти спрощеної системи оподаткування. Так, якщо на початку її введення за Указом 727/98 і Указом 746/99 платники єдиного податку не зобов'язані були сплачувати 13 і 16 платежів відповідно, то з набранням чинності ПК України (у редакції від 2 грудня 2010 року № 2755-VI) тільки 8. Наступними змінами, внесеними Законом від 04.11.2011р. №4014-VI<sup>293</sup> до ПК України, їх зменшено до 6 платежів, а після внесення змін Законом №71-VIII<sup>294</sup> до пункту 297.1 статті 297 ПК України платники ЄП звільняються від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з 5 податків і зборів (рис. 5.1.). Проте тут необхідно враховувати і загальне скорочення податків і зборів у податковій системі України з уведенням ПК України.

Безумовно, підхід до звільнення від нарахування, сплати та подання податкової звітності з вказаних податків і зборів важливий не лише з позиції можливого зниження податкового тягаря, зменшення адміністративних витрат, спрощення обліку та звітності, але і з точки зору психологічного сприйняття таких змін фізичною особою-підприємцем чи керівником – юридичної особи. Усі ці чинники стають вирішальними при прийнятті рішення суб'єктом господарювання щодо переходу на сплату єдиного податку чи обрання новоутвореною особою для податкових відносин з державою спрощеної системи оподаткування.

<sup>293</sup> Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності : Закон України від 04.11.2011р. №4014-VI // Офіційний вісник України. 2011. №60. Ст. 2403.

<sup>294</sup> Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 №71- VIII // Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19/paran2#n2>



*Рис 5.1. Податки та збори від обов'язку нарахування та сплати яких і подання податкової звітності звільняються платники ЄП у 2015 – 2017 рр. \**

\* – складено автором на основі: Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1393349346630133>; Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 №71- VIII // Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19/paran2#n2>.

Особливої уваги в цьому зв'язку набуває податок на прибуток підприємств, від якого звільняються платники ЄП (юридичні особи) ще з початку його введення (з 1999 року). Таке звільнення характерне для третьої та четвертої груп і в теперішній час, але його призначення є дещо іншим, порівняно з податковими системами зарубіжних країн. У світовій практиці податок на прибуток корпорацій уже давно став ефективним інструментом податкового

регулювання та стимулювання розвитку інноваційно-інвестиційного підприємництва. Позитивним є і вітчизняний досвід для платників податків загальної системи оподаткування в частині цільового використання коштів, звільнених від сплати податку на прибуток.

Відтак доцільним є посилення у вітчизняній практиці регулювального аспекту та спрямування його на стимулювання розвитку інноваційно-інвестиційного малого підприємництва через особливий механізм спрощеної системи оподаткування. Причому такі заходи можливо зреалізувати без введення додаткових пільг і преференцій, завдяки зміні підходів до визначення джерел інвестиційних ресурсів у структурі державних бюджетних інвестицій і впровадження цільового використання коштів, вивільнених від сплати податку на прибуток платниками третьої (юридичні особи) та четвертої груп.

Для визначення податку на прибуток доцільно буде проводити додатковий обрахунок, за умовами загальної системи оподаткування та відображати його в податковій декларації з ЄП і фінансовій звітності з поданням до контролюючих органів (податкових інспекцій) довідки про обсяг використання цього фінансового ресурсу на фінансування інвестиційних проектів. Перелік останніх доцільно затвердити окремою постановою уряду.

Досить важливим напрямом слід вважати доцільність посилення регулювального ефекту в інноваційній діяльності суб'єктів спрощеної системи оподаткування. Одним із шляхів його реалізації, на нашу думку, є стимулювання до виробництва нових видів продукції як інноваційних продуктів. Їх перелік необхідно затвердити відповідною постановою уряду.

За такого підходу важливою умовою забезпечення розвитку інноваційного малого підприємництва є введення до ПК України поняття «інноваційне мале підприємництво»<sup>295</sup>, під яким пропонується розуміти суб'єктів господарювання, які відповідають критеріям платника єдиного податку за положеннями ПК України та здійснюють виробництво інноваційного продукту за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України. Таким суб'єктам малого

<sup>295</sup> Филобокова Л. Ю., Григорьева О. В. Адаптационный налоговый механизм управления малым инновационным предпринимательством // Финансовый менеджмент. 2013. №1. С. 65-70.

підприємництва доцільно надати право на використання інвестиційного ресурсу (утвореного внаслідок вивільнених коштів від сплати податку на прибуток і визначеного у вищенаведеному порядку) на виробництво інноваційних продуктів з відображенням його у податковій і фінансовій звітності.

На підставі вищевикладеного аналізу можна зробити такі висновки та надати такі пропозиції:

1) чинний механізм сплати авансових внесків з єдиного податку платниками першої та другої груп за відсутності найманих працівників при знаходженні підприємця на лікарняному збільшує трансакційні витрати та невиправдано відволікає обігові кошти, необхідні для купівлі ліків або інвестування. Пропонується право перерахунку авансового внеску залишити за платниками єдиного податку першої та другої груп з наданням їм можливості зменшувати таке нарахування (пункт 295.5 статті 295 ПК України) пропорційне кількості днів хвороби, підтверджене листком непрацездатності та ввести у податковій звітності відповідну графу, що перевірятиметься контролюючим органом шляхом податкового моніторингу та податкових перевірок. Прийняття таких змін сприятиме зменшенню трансакційних витрат у спрощеній системі оподаткування та усуватиме нераціональне відволікання обігових коштів суб'єктів господарювання у сплату авансових внесків з єдиного податку платниками першої та другої груп;

2) спрощена система оподаткування повинна спрямовуватись не лише на підвищення податкостроможності суб'єктів малого підприємства, але й і на їхній інноваційно-інвестиційний розвиток. Його забезпечення можливе шляхом створення окремого джерела фінансових ресурсів, вивільнених від сплати податку на прибуток платниками третьої (юридичні особи) та четвертої груп і передбачення цільового їх використання на фінансування інвестиційних проектів і виробництво інноваційних продуктів, визначених окремими постановами уряду. Для реалізації останнього напрямку доцільно до ПК України ввести поняття «інноваційне мале підприємство» як суб'єкта господарювання, який відповідає критеріям платника єдиного податку за положеннями ПК України та здійснює виробництво інноваційного продукту за переліком, затвердженим урядом.

Реалізація такого підходу дозволить переглянути джерела фінансових ресурсів у бік зростання бюджетних інвестицій, утворених унаслідок звільнення платників єдиного податку третьої (юридичних осіб) та четвертої груп від нарахування та сплати податку на прибуток і їх інвестування в розвиток інноваційно-інвестиційного малого підприємництва, що дасть поштовх до подальших наукових розвідок щодо віднесення такого джерела до окремої класифікаційної ознаки.

## **5.2. Впровадження інноваційних інструментів маркетингу в підприємстві**

Трансформаційні економічні процеси суттєво впливають на світовий ринок товарів та послуг. Впровадження особливостей національних економік у глобалізаційний економічний простір вимагає нових методів і підходів до управління господарською діяльністю суб'єктів підприємництва.

Макроекономічні тенденції, інтеграція національного господарства до Європи та світового суспільства, аналіз державної політики, пов'язаний з визначенням стратегічних завдань країни показують, що є необхідні передумови формування інноваційної моделі розвитку економіки України.

Саме інноваційна діяльність є головним джерелом соціально-економічного розвитку суспільства та визначальним фактором зростання ефективності виробництва в національних господарствах, раціонального використання природних ресурсів, запобігання екологічних загроз, підвищення якості життя населення країни, тощо.

Враховуючи, що у XXI сторіччі активний розвиток інформаційних технологій впливає на трансформацію процесу ведення бізнесу, то в умовах глобалізації посилюється вплив Інтернет-технологій на підприємництво. Це, в свою чергу, сприяє зростанню застосування мережевих інновацій у маркетинговій діяльності суб'єктів господарювання. Не можна заперечувати той факт, що на сьогоднішній день глобальна мережа Інтернет є найдешевшим та найефективнішим інструментом просування товарів та послуг.

Чимало вчених займалися проблематикою вивчення інноваційних інструментів маркетингу. Серед них такі як: Амоша О.І.<sup>296</sup>, Геєць В.М.<sup>297</sup>, Павленко А.Ф.<sup>298</sup>, Примак Т.О.<sup>299</sup> тощо. У сукупності вони вирішують проблему з розробки теоретико-методологічних та інституціональних засад, науково-практичних рекомендацій щодо інструментів маркетингу, але для сьогодення ця проблематика не є до кінця вивченою. Так один із сучасних інноваційних інструментів маркетингу – інтернет-маркетинг. Є різні наукові погляди на цю категорію.

Перш за все, беручи до уваги специфіку діяльності суб'єктів господарювання у всесвітній мережі, необхідно дати чітке визначення категорії «Інтернет-маркетинг».

**Таблиця 5.4.**

***Визначення категорії «Інтернет-маркетинг»\****

Вчені	Підходи до визначення	Визначення
1	2	3
Петрик Е. А. <sup>1</sup>	Як маркетинг у новому середовищі Інтернет	Інтернет-маркетинг можна визначити як теорію та методологію організації маркетингової діяльності в середовищі Інтернету. Прикладення маркетингових зусиль в новому віртуальному маркетинговому середовищі – мережі Інтернет
Американська асоціація маркетингу <sup>II</sup>	Використання засобів Інтернету в маркетинговій діяльності	Інтернет-маркетинг – це просування товарів і послуг за допомогою Інтернет-технологій, що використовують спеціальні інструменти (інструменти Інтернет-маркетингу). Маркетингова кампанія заснована на принципах Інтернету й електронної пошти та включає в себе банерну рекламу, електронну пошту, оптимізацію пошукових машин, електронну комерцію та інші інструменти.

<sup>296</sup> Україна и ее регионы на пути к инновационному обществу : монография: в 4-х т. Т.4 / А.И. Амоша, И.П. Булеев, В.И. Дубницкий и др. ; под общ. ред. В.И. Дубницкого, И.П. Булеева. – Донецк : Юго-Восток, 2011. – 372 с.

<sup>297</sup> Геєць В.М., Буковинський С.А. Перспективи економіки світу, окремих регіонів і країн на порозі третього тисячоліття // Фінанси України. 1997. №3. С.5-17.

<sup>298</sup> Маркетинг: підруч. / [А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, А.В. Войчак та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А.Ф. Павленка ; кер. авт. кол. д-р екон. наук, проф. І.Л. Решетнікова. К. : КНЕУ, 2008. 600 с.

<sup>299</sup> Мартовой А.В. Стратегия и модель Интернет-маркетинга: сущность, основные характеристики и виды // Культура народов Причерноморья. – 2005. – № 67. – С. 105-116. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського: URL : [www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar//knp](http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar//knp). Назва з екрану.

1	2	3
Коті В., Гінн А. <sup>III</sup>	Сполучення традиційних та інтерактивних методів маркетингу	Інтернет-маркетинг – це сполучення традиційних маркетингових принципів та інтерактивних маркетингових методів, застосовуваних із метою задоволення потреб онлайн-клієнтів, комбінування принципів прямого маркетингу з Інтернет-технологіями, застосування традиційних маркетингових методів у середовищі Інтернет та використання Інтернет-маркетингових засобів у рамках маркетингових стратегій.
Живаго К., Холмогоров В. <sup>IV</sup>	Маркетинг нових товарів	Поява нових і вдосконалених товарів і послуг, наприклад: веб-сайти, дистрибуція цифрових товарів Інтернет-маркетинг, – це комплекс спеціальних методів, які дають змогу господарям веб-ресурсів просунути свій сайт в Інтернеті та за допомогою цього здобути додатковий дохід.
Вірин Ф. <sup>V</sup>	Новий вид маркетингових комунікацій	Інтернет-маркетинг – це побудова маркетингових комунікацій через Інтернет. Інтернет-маркетинг – це інструмент, який вирішує частину завдань маркетингу компанії.

<sup>I</sup> Петрик Е.А. Інтернет-маркетинг – М. : МФПА, 2004. 299 с.

<sup>II</sup> Українська Асоціація Маркетингу URL: <http://uam.in.ua/rus/projects/marketing-in-ua/>.

<sup>III</sup> 5 Rules of Social Media Optimization (SMO) [Електронний ресурс] // The Influential Marketing Group : URL : [http://www.rohitbhargava.com/2006/08/5\\_rules\\_of\\_soci.html](http://www.rohitbhargava.com/2006/08/5_rules_of_soci.html). – Назва з екрану. – Дата публікації: 05.08.2006.

<sup>IV</sup> Мартовой А. В. Стратегия и модель Интернет-маркетинга: сущность, основные характеристики и виды // Культура народов Причерноморья. – 2005. – № 67. – С. 105-116. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського: URL: [www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar//knp](http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar//knp). Назва з екрану.

<sup>V</sup> Там само.

Крім того, деякі автори ототожнюють категорію «Інтернет-маркетингу» з маркетингом в Інтернеті, тим самим звужуючи значення цієї категорії.

Проаналізувавши різноманітні підходи до трактування поняття «інтернет-маркетинг», автори пропонують комплексне визначення у наступному виді:

Інтернет-маркетинг – це сукупність методів і засобів організації та здійснення ринкової діяльності підприємства за всіма складовими комплексу маркетингу в інформаційній мережі Інтернет з метою отримання бажаного відгуку від цільової аудиторії та задоволення потреб споживачів.

Як відомо, маркетинг у класичному розумінні виконує 5 основних функцій:

- аналітична (детальне дослідження споживачів, ринку та конкурентів);
- управлінська (стратегічне планування, організація маркетингових процесів);
- організація виробництва (контроль на організація виробничих процесів, управління якістю, встановлення ціни тощо);
- організація збуту (логістика, маркетинг розподілу, формування попиту);
- комунікації (налагодження зворотних зав'язків, реклама, стимулювання збуту, організація івентів)<sup>300</sup>.

Завдяки появі інтернет-маркетингу, інструментарій для здійснення основних функцій значно розширився у сучасних умовах господарювання. Про ефективність використання мережі Інтернет у маркетинговій стратегії свідчить динаміка проникнення Інтернету.

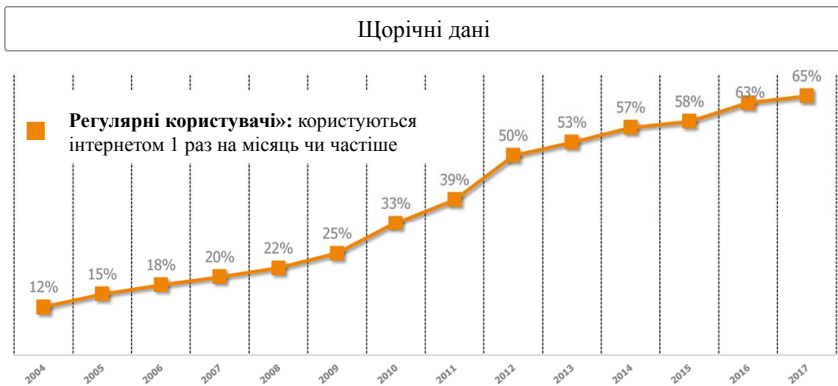


Рис. 5.2. Динаміка проникнення Інтернету\*

\* – складено автором на основі: Інтернет Асоціація України/ URL : <http://inau.ua/pro-asociaciyu>.

Для проведення маркетингових досліджень у мережі Інтернет були розроблені інноваційні програми, такі як: Google Analytics, Яндекс Метрика, Google Search Console та Яндекс Вебмастер. Ці

<sup>300</sup> Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / [пер. з англ. під ред. Т.В. Співаковської, С.В. Співаковського]. К.: Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009. – 208.

інструменти за допомогою спеціального коду збирають аналітику щодо відвідувачів сайту. Більш того, за допомогою сервісу Яндекс Метрика можна в режимі реального часу відстежити поведінку користувача сайту. Ще одним інноваційним кроком в інтернет-аналітиці став винахід програм, які лише у два кліки проводять детальний аналіз конкурентів. Усі ці інструменти пришвидшують та полегшують процес збору та маркетингового дослідження аналітичної інформації.

При побудові організаційної структури управління маркетингом новітні тенденції спричинили появу підрозділів інтернет-маркетингу та електронної комерції.

Маркетингова функція збуту теж зазнала значних змін. Поява електронної комерції зробила можливим інтеграцію функції збуту, комунікації та аналітичну функцію. Така інтеграція спрямована на раціоналізацію фізичних та інформаційних потоків у каналі шляхом реорганізації процесу розподілу.

Поява мережі Інтернет та її подальший розвиток внесли зміни в сучасний погляд на інструменти комунікації. У XXI столітті традиційні ЗМІ відійшли на другий план, поступаючись пошуковим системам, соціальним мережам та інформаційним порталам.

Традиційний комплекс просування в інтернет-маркетингу включає в себе чотири основні складові:

- пошукова оптимізація та просування веб-сайту;
- контекстна та медійна реклама;
- просування у соціальних мережах;
- E-mail-маркетинг.

Пошуковий маркетинг (англ, Search Engines Marketing) – комплекс заходів щодо залучення користувачів на сайт (контент, SEO, просування, реклама, юзабіліті, аналітика).

Пошукова оптимізація та просування веб-сайту (англ, search engine optimization, SEO) – це комплекс робіт, спрямованих на краще розуміння пошуковими системами вмісту сайту, і, як наслідок – видачі користувачам актуальної інформації в результатах пошуку. Головна мета SEO – вивести веб-сайт у ТОП видачі пошукових систем, шляхом оптимізації сторінок сайту, розміщення посилань на сторонніх ресурсах.

Згідно з міжнародною класифікацією IAB, обсяг ринку контекстної реклами знаходиться на стадії експонентного зростання.

**Таблиця 5.5.**

**Обсяг ринку інтернет-реклами в Україні на 2017 рік,  
згідно з класифікацією IAB\***

Напрямок (згідно з класифікацією iab)	Підсумки за 2017 рік (млн грн)
Пошукова реклама (платна видача у пошуку Google + Яндекс)	880
Банерна реклама, об'яви у соціальних мережах, rich media	680
Спонсорство	120
Мобільна реклама	150
Цифрове відео + YouTube	325
Всього за класифікацією IAB	2 155
Інший діджитал	200
Всього	2 355

\* – складено автором на основі: Українська Асоціація Маркетингу. URL: <http://uam.in.ua/rus/projects/marketing-in-ua/>.

Контекстна реклама – вид інтернет-реклами, при якому оголошення показується зацікавленому користувачеві.

Види контекстної реклами:

- пошукова контекстна реклама;
- тематична контекстна реклама;
- медійна контекстна реклама;
- контекстна реклама, що має персональний таргетинг.

Мета пошукової реклами – прямі продажі, цей трафік приносить найбільше конверсій.

Переваги пошуку:

- швидкий результат;
- якісний трафік (висока конверсія).

Недоліки:

– ціна як наслідок високої конкуренції, встановлення ставок відбувається за допомогою аукціону;

- маленьке охоплення ринку.

Мета медійної контекстної реклами – брендинг і підвищення

пізнаваності, також використовується для прямих продажів. Можна налаштувати рекламу на клієнтів конкурентів і формувати схожі аудиторії.

Переваги:

- низька вартість;
- велике охоплення ринку;
- оплата за кліки;
- можливість використовувати графіку.

Недоліки:

- «холодна» аудиторія;
- складність відстеження.

Згідно з останніми даними за 2017 рік (червень, липень та серпень) соціальні мережі набувають все більшої популярності. Це відкриває нові можливості для просування інтернет-бізнесу.

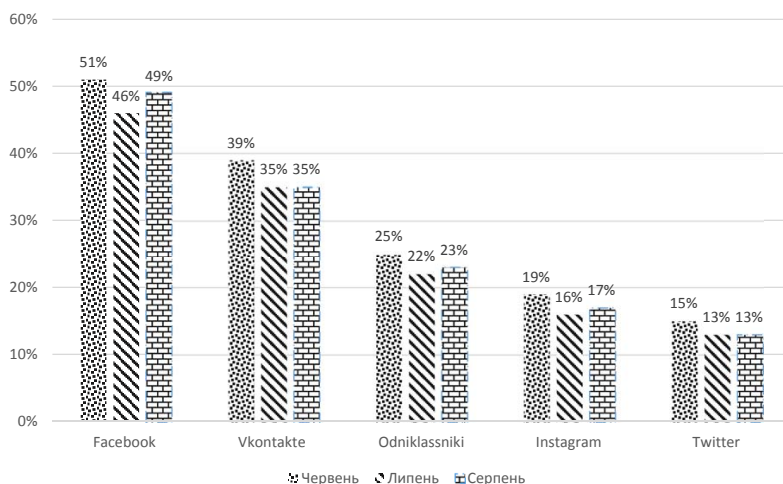


Рис. 5.3. Динаміка розвитку соціальних мереж\*

\* – складено автором на основі: Інтернет Асоціація України. URL : <http://inau.ua/pro-asociaciyu>.

Просування в соціальних мережах (англ. Social media marketing SMM) – процес залучення трафіку або уваги до бренду або продукту через соціальні платформи, такі як: Youtube, instagram, facebook, vk, twitter, однокласники, JJ, Periscope, pinterest.

Email-маркетинг – розсилка персоналізованих листів на приватні електронні скриньки користувачів. Email-маркетинг є доповненням до SEO, SMM та контекстної реклами, яке впливає на продажі, комунікації з клієнтами, конверсії, лояльність, аналітику та сегментацію.

Не завжди традиційні інструменти інтернет-маркетингу здатні впоратися з просуванням специфічного виду веб-бізнесу, на допомогу приходять інноваційні технології просування продукції в Інтернеті.



Рис 5.4. Інноваційні технології просування продукції в Інтернеті\*

\* – складено автором на основі: Дергачова В.В. Скибіна О.О. Глобалізація бізнесу та інтернет-маркетинг: перспективи і проблеми: монографія / Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. Донецьк, 2007. 215 с., с 23.

Останнім часом шаленої популярності набирають інтернет-виставки. У порівнянні з традиційними виставками електронні заходи набагато дешевші за рахунок відсутності необхідності сплачувати за оренду приміщення, монтаж та демонтаж обладнання. Окрім того, термін проведення електронних виставок – необмежений, а сучасні технології дозволяють переміститися у віртуальну реальність та випробувати продукцію.

Використання нестандартних рекламних носіїв таких, як вірусні ролики та промо-ігри теж відносяться до інноваційних способів просування продукції через мережу Інтернет.

Промо-ігри – це інтеграція бренду з грою, залучаються споживача в тривалий контакт з торговою маркою і на тлі емоцій? викликаних грою, сприяє формуванню позитивного сприйняття бренду<sup>301</sup>.

Частіше за все промо-ігри використовуються як один з елементів SMM-стратегії та проводяться в соціальних мережах, нижче наведено декілька прикладів таких конкурсів.

1. 10 хвилин на коментар («Чий коментар під цим записом протримається останнім 10 хвилин, той і переможець!» Кафе або бар дарує безліміт пива на вечір для тебе і твоїх друзів.)

2. Міняємо лайки на знижку. («Скільки лайків набере твій коментар під цим постом, таку знижку ти й отримаєш на цей товар / послугу». Більше 30 – 40 лайків реально не буває з практики).

3. Переключка/тоталізатор. («Пришліть Ваш ранковий Селфі / В яку б країну ви зараз вирушили? / Яку музику ви зараз слухаєте? / Напишіть в коментарях продовження фрази «Йшла Саша по шосе і ...» Перемагає найактивніший, оригінальний або той, хто дасть найсмійнішу відповідь).

4. Морський бій. («Вгадай, що заховано в скриньці / за прихованим полем і отримай приз!»).

5. Квест. («Знайдіть серед наших фотоальбомів у групі фото штанив з білими зайцями на попі й першим надішліть посилання на фото в коментарі!»)

Промо-ігри допомагають встановлювати контакти з цільовою аудиторією, активно залучати їх до взаємодії та будувати довготривалу кампанію з підвищення пізнаваності бренду.

Вірусний маркетинг – це масове, короткочасне і таке, що запам'ятовується просування продукції в блогосфері й форумах з використанням агентів, що дозволяють вказати клієнтові шлях до необхідного товару чи послуги, не викликаючи негативних емоцій, не вимагаючи купувати, а лише ненав'язливо радячи<sup>302</sup>.

Нині вірусний маркетинг вважається найбільш швидким та ефективним засобом поширення прихованої реклами у мережі

<sup>301</sup> Геєць В. М., Буковинський С. А. Перспективи економіки світу, окремих регіонів і країн на порозі третього тисячоліття // Фінанси України. 1997. №3. С.5-17.

<sup>302</sup> Вирин Ф. Интернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов. М. : Ескмо, 2009. 224 с.

Інтернет. Головна родзинка цього маркетингового інструменту – це спонукання людей добровільно ділитися інформацією.

Важливу роль у просуванні послуг на ринку (особливо у сфері B2B) відіграє проведення веб-семінарів, веб-тренінгів і веб-конференцій. Це значно розширює географію бізнесу, адже все що потрібно – це інтернет-з'єднання, таким чином підприємці зможуть надавати послуги не тільки на території міста чи країни, а охоплюючи увесь світ.

Мобільні додатки (Mobile Applications) – відносно новий канал, що дозволяє брендам встановити довгострокову комунікацію з аудиторією. Користувачі завантажують на свої мобільні телефони невеликі програми, які можуть забезпечити їх корисною інформацією і можливістю приємного проведення часу. При цьому мобільні додатки стають майданчиком для реклами. Мобільні додатки можуть поширюватися як на платній, так і на безкоштовній основі.

Доповнена реальність (Augmented reality або AR) – це термін, що позначає системи, в яких реальний світ доповнюється віртуальними об'єктами. За допомогою цієї технології сьогодні можна приміряти одяг, не надягаючи її, щоб потім замовити її в інтернет-магазині або побачити тривимірну модель автомобіля, розташувавши перед веб-камерою рекламний буклет з його зображенням<sup>303</sup>.

Крауд-маркетинг – метод стимулювання продажів товару цільової інтернет-аудиторії на підставі рекомендацій.

Основне завдання крауд-маркетингу – це управління відгуками та рекомендаціями інтернет-користувачів таким чином, щоб вони в кінцевому підсумку збільшували кількість продажів. Крауд-маркетинг дозволяє підвищувати не тільки репутацію бренду, а й позиції сайту в результатах пошуку.

За допомогою використання цього інструменту ефективно впроваджуються такі заходи, а саме: підвищується впізнаваність бренду, збільшується прямий трафік, залучається цільовий трафік, покращуються поведінкові фактори, підвищуються продажі, збільшується видимість у пошукових системах; швидко поширюється потрібна інформація.

<sup>303</sup> Маркетинг: підруч. / [А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, А.В. Войчак та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А.Ф. Павленка ; кер. авт. кол. д-р екон. наук, проф. І.Л. Решетнікова. К. : КНЕУ, 2008. 600 с.

Крауд-маркетинг включає в себе такі функції:

- відстеження коментарів і відгуків про продукт, що просувається або компанії в соціальних мережах, на форумах і на тематичних сайтах;

- пошук і створення згадок про продукт або компанії;
- здійснення постійного моніторингу сайтів питань і відповідей по тематиці продукту;

- комунікація з користувачами з питань, пов'язаних товаром, компанією, послугою або сайтом, а також надання їм експертної допомоги.

SERM (Search Engine Reputation Management) – управління репутацією в пошукових системах.

Основне завдання SERM – це збільшення кількості позитивного контенту про компанію, бренд, визначений товар чи послуга, також витіснення негативних відгуків з перших позицій пошукової видачі.

Застосовувати технологію SERM необхідно абсолютно всім, хто працює в сфері, де рівень продажів залежить від довіри цільової аудиторії: бренди, компанії, конкретні товари чи послуги, сайти, публічні сторінки (зірки, актори, футболісти).

Управління репутацією потрібно для формування позитивного іміджу компанії в мережі, яких у подальшому вплине на продаж.

Застосування технології SERM охоплює декілька напрямків:

- підвищення сервісу обслуговування. Задоволений і незадоволений клієнт може виявити бажання залишити позитивний відгук і рекомендації;

- активність у соціальних мережах. Створюючи тематичні групи і сторінки в соціальних мережах, ви зможете залучати користувачів, які будуть вести обговорення, контролювати і фільтрувати коментарі;

- випуск прес-релізів та інші види PR-активностей, спрямованих на зростання репутації і сприятливого іміджу компанії.

Окремої уваги заслуговує ще один інструмент інноваційного інтернет-маркетингу – вивчення юзабіліті сайту.

Дослівний переклад англійського слова “usability” – це зручність і простота використання. Під поняттям «юзабіліті сайту» мається на увазі просте і зручне його використання. Зрозуміло, що

чим вище рівень юзабіліті, тим більше користувачів відвідують ваш сайт. Це безпосередньо впливає на лояльність, кількість відвідувань і навіть конверсію на вашому сайті<sup>304</sup>.

Таким чином, інноваційна діяльність будь-якого суб'єкта господарювання вимагає реального підходу, бо ризик недосягнення поставленої в завданні мети – достатньо високий. Але на межі протиріч між досвідом цивілізації та досягненнями науки і техніки – основним компонентом виступає інструментарій для прийняття грамотних управлінських рішень.

В умовах глобалізаційних викликів та трансформаційних процесів інтернет-маркетинг як один зі стратегічно важливих різновидів удосконалення маркетингу в Україні, є тією ефективною складовою, що сприяє удосконаленню господарських процесів у підприємстві на засадах маркетингу та пріоритетним напрямом інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки.

### **5.3. Перспективи інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграційних процесів**

Європейська інтеграція суттєво впливає на розвиток інвестиційної діяльності підприємств в Україні. Важливо ґрунтовно дослідити цей процес, визначити перспективи та загрози розвитку інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграційних процесів. Інвестиційні процеси досліджували Л. К. Безчасний, С. Брю, М. П. Войнаренко, Т. В. Майорова, К. Макконел, С. І. Мельник, О. М. Підхонний, К. О. Семенов, І. Г. Яремчук та інші.

Важливою передумовою розвитку економіки України є інвестиційна діяльність підприємств. Європейська інтеграція вимагає переходу неконкурентоспроможного та застарілого українського виробництва на світові стандарти, що потребує модернізації техніки та технологій, а це, у свою чергу, потребує значних інвестицій.

На перспективи інвестиційної діяльності в Україні суттєво впливає підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (табл. 5.6.).

Основні перспективи інвестиційної діяльності передусім стосується таких напрямів: захист прав споживачів, експорт у ЄС

<sup>304</sup> Zhivago K. Marketing Technology // Zhivago Marketing Partners. 1994. February.

конкурентоспроможних товарів та послуг, передусім товарів сільського господарства, охорона навколишнього середовища.

**Таблиця 5.6.**

***Перспективи інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств згідно з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС\****

№	Напрями	Заходи, що впливають на інвестиційну діяльність
1.	Захист прав споживачів	Перехід на стандарти ЄС. Модернізація виробництва, передусім сільськогосподарського (виробництво м'ясної та молочної продукції).
2.	Експорт у ЄС: товари сільського господарства	Квоти на безмитний продаж у ЄС: м'ясо птиці та зерно. Європейська якість і безпека продукції потребує значних державних і приватних інвестицій
3.	Експорт у ЄС: послуги	Представництва українських підприємств на території ЄС. Міжнародні поштові та кур'єрські послуги, телекомунікації та Інтернет, фінанси, морські та інші перевезення.
4.	Охорона навколишнього середовища	Нові очисні споруди. Заміна застарілого шкідливого виробництва. Сучасне обладнання для вимірювання забрудненості шкідливими речовинами.

\* – складено автором на основі: Угода про асоціацію між Україною та ЄС. URL: <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish>.

Захист прав споживачів передбачає перехід на стандарти ЄС, модернізацію виробництва, передусім сільськогосподарського (виробництво м'ясної та молочної продукції), що потребуватиме значних інвестицій. Сьогодні більшість виробництв м'яса та молока не відповідають стандартам ЄС. Типові порушення на українських тваринницьких господарствах: неякісні корми, неналежне зберігання продукції, антисанітарія, антибіотики в м'ясі та молоці, пальмова олія в молокопродуктах.

Експорт у ЄС конкурентоспроможних товарів, передусім товарів сільського господарства, передбачає квоти на безмитний продаж у ЄС якісного м'яса птиці та зерна. Європейська якість і безпека продукції потребує значних державних і приватних інвестицій. ЄС знижує та скасовує митні ставки для українських товарів. Україна

знижує митні ставки на європейські товари поступово. Ставки ввізного мита ЄС змінюються залежно від пропозиції. Чим більше товарів пропонують внутрішні виробники, тим вищі ставки ввізного мита. Чим більший дефіцит товарів на ринку, тим нижчі ставки. Тарифні квоти звільняють українську сільськогосподарську продукцію від мит незалежно від ситуації на ринку.

Експорт у ЄС конкурентоспроможних послуг передбачає представництва українських підприємств на території ЄС, міжнародні поштові та кур'єрські послуги, телекомунікації та Інтернет, фінанси, морські та інші перевезення. Українські інтернет-провайдери зможуть надавати послуги в ЄС. Вони мають конкурентну перевагу, бо почали працювати пізніше, на новішому обладнанні, а їхні послуги – дешевші. Українські компанії, що займаються поштовими та кур'єрськими послугами, зможуть обслуговувати наших заробітчани в ЄС. Українські юридичні особи, які відкривають представництва своїх підприємств на території ЄС, працюють в умовах національного режиму, тобто користуються всіма правами та привілеями, що й місцеві юридичні особи.

Охорона навколишнього середовища передбачає будівництво нових очисних споруд, заміну застарілого шкідливого виробництва, закупівлю сучасного обладнання для вимірювання забрудненості шкідливими речовинами. Протягом 3–5 років Україна повинна запровадити європейські норми чистоти повітря, а саме гранично допустимі концентрації для діоксидів сірки, азоту, оксидів вуглецю, а також важких металів, свинцю, бензолу, озону та дрібнодисперсного пилу. В Україні майже не вимірюється концентрація в повітрі дрібнодисперсного пилу, що спричиняє рак легенів, та забруднювачів, які швидко випаровуються, зокрема бензолу, що є мутагеном та канцерогеном.

Найбільшими забруднювачами повітря в Україні є теплоелектроцентралі (ТЕЦ) та металургійні комбінати. На дрібних і середніх підприємствах системи очистки повітря майже відсутні, тому виробники металопластикових вікон, меблів та іншого викидають уповітря небезпечні органічні сполуки. У ЄС на сміттєзвалища потрапляє лише половина відходів, а решта – переробляється. В Україні переробляється незначна частка сміття, а решта забруднює повітря, землю та підземні води.

Проаналізуємо переваги та виклики розвитку вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграційних процесів (табл. 5.7.).

**Таблиця 5.7.**

***Переваги та виклики розвитку вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграційних процесів\****

№	Напрями	Переваги	Виклики
1.	Здешевлення нового обладнання для підприємств	Нове обладнання та товари стануть дешевшими	Збільшення конкуренції виробників
2.	Збереження доступу до дешевшої сировини для металургії	Підтримка українського експорту готової металопродукції	Скасування мита на импорт металопродукції з ЄС
3.	Збільшення експорту харчових продуктів	Зменшення імпортного мита в ЄС	Витрати на перехід до стандартів ЄС
4.	Збільшення експорту одягу та взуття	Захист національних виробників протягом 15 років	Зростання конкуренції на внутрішньому ринку
5.	Захист виробників автомобілів	Підтримка виробництва легкових автомобілів	Збереження високої ціни на автомобілі
6.	Зниження цін на енергоносії для підприємств	Збільшення конкуренції на ринках газу та електроенергії	Підвищення тарифів для населення. Скорочення транзиту газу
7.	Поліпшення стану навколишнього середовища	Втілення європейських принципів екологічної політики	Збільшення витрат бізнесу на дотримання екологічних стандартів
8.	Збільшення прозорості фінансових потоків	Стимул для поліпшення ділового клімату	Можливий відтік капіталу
9.	Зменшення корупції у сфері державних закупівель	Правила закупівель товарів та послуг будуть приведені відповідно до норм ЄС	Витіснення частини українських компаній з ринку державних закупівель
10	Захист прав працівників	Зростання оплати праці, підвищення стандартів безпеки праці, обмеження робочого часу	Додаткові витрати бізнесу на оплату праці та на підвищення безпеки праці

\* – складено автором на основі: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua>.

Вплив євроінтеграційних процесів на розвиток вітчизняних підприємств проявляється за такими напрямками:

1. Здешевлення нового обладнання для підприємств. Нове обладнання та товари стануть дешевшими. Нульові ввізні мита ЄС на продукцію машинобудування з України. Середньозважене мито ЄС та України на електричні та електронні машини поступово знизиться до нуля. Збільшення експорту до ЄС. Спільний ринок з ЄС у випадку укладання угод про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (Угода АСАА, з англ. *Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Goods*)<sup>305</sup>. Угоди АСАА передбачатимуть, що торгівля товарами між ЄС та Україною у секторах, які охоплюються цими угодами, буде проводитися на тих самих умовах, які застосовуються в торгівлі між країнами-членами ЄС. Такі угоди укладались Європейським Союзом з країнами, які були кандидатами на членство в ЄС, та країнами Середземномор'я й дали змогу продукції, що охоплювалась цими угодами, вільно просуватись на внутрішньому ринку ЄС без додаткових процедур оцінки відповідності. Проте це призведе до збільшення конкуренції виробників в Україні, в тому числі виробників обладнання.

2. Збереження доступу до дешевшої сировини для металургії. Підтримка українського експорту готової металопродукції, поступове зниження середньозваженого мита протягом 3 років. Тимчасово зберігаються обмеження при експорті до ЄС сировини. Мита на експорт основних видів брухту чорних металів будуть знижені до нуля протягом 8 років. Мита та додаткові збори при експорті деяких видів металобрухту будуть стягуватись протягом 14 років. Проте відбудеться скасування мита на імпорт металопродукції з ЄС, збільшення конкуренції в Україні.

3. Збільшення експорту харчових продуктів до Європи. Зменшення імпортного мита в ЄС. Безмитні квоти на імпорт молокопродуктів до ЄС. Гармонізація стандартів з ЄС. Захист виробників олії протягом 10 років. Проте будуть витрати на перехід до стандартів ЄС, зниження мита на імпорт з ЄС, відмова від марок «шампанське» та «коньяк» протягом 10 років.

<sup>305</sup> Угода про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (АСАА). URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/АСАА>.

4. Збільшення експорту українського одягу та взуття. Кращий доступ виробників одягу та взуття на ринок Європи. Національні виробники будуть захищені протягом 15 років. Мито ЄС на імпорт шкіри та виробів з неї з України до ЄС знизиться до нуля протягом 5 років. Проте відбудеться зростання конкуренції на внутрішньому ринку, зменшення мита на ввезення товарів з ЄС до України, у тому числі одягу та текстильних виробів та виробів зі шкіри.

5. Захист виробників автомобілів. Підтримка виробництва легкових автомобілів. Право України на захисні заходи на ринку легкових автомобілів протягом 15 років. Імпортне мито 10 % для захисту галузі. Проте збережеться висока ціна на автомобілі для приватних осіб та підприємств, відбудеться сповільнення оновлення автопарку.

6. Зниження цін на енергоносії для підприємств. Збільшення конкуренції на ринках газу та електроенергії. Гарантії доступу незалежних постачальників до газових та електромереж. Збільшення прозорості фінансових потоків у енергетиці. Проте це призведе до скорочення транзиту російського газу та підвищення тарифів для населення.

7. Поліпшення стану навколишнього середовища.

Втілення європейських принципів екологічної політики: стимулювання скорочень викидів галузей економіки, передусім промисловості та транспорту, доступ громадськості до інформації щодо стану екології, обов'язковість оплати завданої шкоди забруднювачем. Запровадження європейських стандартів щодо якості питної води, вмісту шкідливих речовин у повітрі, поводження з відходами, очистки стічних вод. Здійснення програм поліпшення якості повітря та морської води. Проте відбудеться збільшення витрат бізнесу на дотримання екологічних стандартів.

8. Збільшення прозорості фінансових потоків.

Збільшення прозорості фінансових потоків. Стимул для поліпшення ділового клімату. Послаблення обмеження щодо виведення капіталу за кордон. Скасування ліцензій для здійснення прямих інвестицій до ЄС, зокрема для придбання чи заснування підприємств. Можливе скасування обов'язкового продажу валютної виручки при експорті до ЄС. Проте можливий відтік капіталу.

9. Зменшення корупції у сфері державних закупівель.

Правила закупівель товарів та послуг державними органами та природними монополіями будуть приведені відповідно до норм ЄС на основі рівних можливостей, прозорості та запобігання корупції. Кращий доступ бізнесу до держзакупівель. Зменшення витрат бюджету та природних монополій, що є основою для зниження тарифів. Поступове відкриття ринку держзакупівель ЄС для українських компаній. Проте відбудеться полегшення доступу європейських компаній до державних закупівель в Україні, що призведе до витіснення частини українських компаній з ринку державних закупівель.

10. Захист прав працівників. Кращий захист прав працівників через зростання оплати праці, обмеження робочого часу, в тому числі збільшення оплачуваної відпустки до 28 днів, гарантії проти дискримінації, підвищення стандартів безпеки праці, особливо вимог щодо праці в шкідливих умовах. Проте це додаткові витрати бізнесу на оплату праці та на підвищення безпеки праці.

На розвиток інвестиційної діяльності в Україні суттєво впливають зміни в політиці та економіці, особливо в умовах європейської інтеграції.

Президент України в 2014р. представив «Стратегію реформ – 2020»<sup>306</sup>. Стратегія передбачає сталий розвиток країни, що включає такі складові: інфраструктуру, інвестиції, економіку, конкуренцію. Крім того, у стратегії визначено ключові показники розвитку країни, в тому числі чисті надходження прямих іноземних інвестицій (табл. 5.8.).

Нова політика України та ключові виклики представлених Програмі діяльності Кабінету Міністрів України<sup>307</sup>. У Програмі представлено заходи, що впливають на інвестиційну діяльність в Україні. Важливими для інвестиційної діяльності є п'ять сфер нової політики: енергетичної незалежності, безпеки, продовольства, економіки та державного управління.

Ключовими викликами для України названі загроза незалежності, військові втрати економіки, корупція. Загроза незалежності проявляється в російській військовій, економічній та інформаційній агресії, знищенні інфраструктури та промисловості на Донбасі, втраті економічного потенціалу Криму, людських втратах, гуманітарній

<sup>306</sup> Стратегія реформ – 2020. URL: <http://www.president.gov.ua/new>.

<sup>307</sup> Програма діяльності Кабінету міністрів України. URL: [http://www.kmu.gov.ua/document/247814370/Program\\_fine.pdf](http://www.kmu.gov.ua/document/247814370/Program_fine.pdf).

кризі та збільшенні кількості тимчасових переселенців, енергетичній залежності, зменшенні золотовалютних резервів, стрімкій девальвації гривні, падінні валового внутрішнього продукту, падінні промислового виробництва, інфляції та іншому. Корупція проявляється в неефективному державному менеджменті, корупції та хабарництві.

**Таблиця 5.8.**

***Перспективи інвестиційної діяльності в Україні  
згідно зі «Стратегією реформ – 2020»\****

№	Показники сталого розвитку країн	Україна		Рейтинг країн ЄС серед країн світу		Джерело
		2014 р.	2020 р.	max	min	
1.	Кредитний рейтинг країни на рівні інвестиційної категорії**	CCC	BBB	AAA Німеччина	B Греція	За шкалою Standard & Poor's (зобов'язання в іноземній валюті)
2.	Чисті надходження прямих іноземних інвестицій за період 2015 – 2020 рр. (план)	-	\$ 40 млрд (\$ 8 млрд на рік)	-	-	За даними Світового банку

\* – складено автором на основі: Стратегія реформ – 2020. URL: <http://www.president.gov.ua/new>.

\*\* Рейтингові оцінки Standard & Poor's (S&P) позначаються буквами: від оцінки AAA, що присвоюється виключно надійним емітентам, до оцінки D, що присвоюється емітенту, який оголосив про дефолт.

На основі аналізу документів зробимо SWOT-аналіз перспектив інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств умовах євроінтеграційних процесів (табл. 5.9.).

SWOT-аналіз – це метод стратегічного планування, який виявляє фактори внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкта аналізу (країни, організації, галузі, іншого)<sup>308</sup>. Сильні та слабкі сторони є факторами внутрішнього середовища об'єкта аналізу, тобто тим, на що сам об'єкт може впливати. Можливості і загрози є факторами зовнішнього середовища об'єкта аналізу, тобто тим, що може впливати на об'єкт зовні й при цьому не контролюється об'єктом.

<sup>308</sup> Вікіпедія. Вільна енциклопедія. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/SWOT>.

Таблиця 5.9.

**SWOT-аналіз перспектив інвестиційного розвитку  
вітчизняних підприємств в умовах  
євроінтеграційних процесів\***

Середовище / вплив	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішнє середовище	Сильні сторони	Слабкі сторони
	1. Угода про асоціацію з ЄС, програми співробітництва з МВФ та Світовим банком. 2. Сприятливі природні умови для розвитку сільського господарства та промисловості. 3. Висококваліфікована дешева робоча сила.	1. Застаріле виробництво. 2. Нестача власних інвестиційних ресурсів. 3. Знищення інфраструктури та промисловості на Донбасі. 4. Втрата економічного потенціалу Криму.
Зовнішнє середовище	Можливості	Загрози
	1. Модернізація виробництва згідно зі стандартами ЄС. 2. Розширення продажу конкурентоспроможної продукції українських виробників на європейських ринках 3. інвестиції в газотранспортну систему, енергетику, сільське господарство та інші галузі економіки України.	1. Збільшення витрат на оборону за рахунок зменшення державних інвестицій на розвиток економіки. 2. Енергетичні, інвестиційні та політичні ризики та інше.

\* – складено автором

Можливостями для інвестиційної діяльності в Україні є модернізація виробництва згідно зі стандартами ЄС, інвестиції з ЄС і США в газотранспортну систему, енергетику, сільське господарство та інші галузі економіки України, розвиток оборонно-промислового комплексу. Слабкими сторонами інвестиційної діяльності в Україні застаріле виробництво, нестача власних інвестиційних ресурсів та інше. Загрозами для інвестиційної діяльності в Україні є збільшення витрат на оборону в Україні за рахунок зменшення інших державних витрат, у т.ч. державних інвестицій, енергетичні, інвестиційні та політичні ризики та інше.

Отже, за умови мінімізації ризиків існує потужний потенціал інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграційних процесів.

#### **5.4. Диверсифікація джерел фінансування освіти як напрям інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки**

Володіючи значним природно-ресурсним, людським, науковим потенціалом та займаючи вигідне географічне розташування, Україна досі не може домогтися стабільного економічного зростання, оскільки це потребує проведення реструктуризації економіки на основі технологічних новацій та підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку. Проведений фахівцями Всесвітнього економічного форуму розрахунок конкурентоспроможності країн, враховуючи стадію економічного розвитку національних економік, показав, що Україна належить до групи країн, розвиток яких керується ефективністю, де зростання залежить від інвестицій, а конкурентоздатність досягається через використання світових технологій у внутрішньому виробництві. Однак, за Індексом глобальної конкурентоспроможності у 2016 році, вона змістилася із 79-го до 85-го місця серед 138 країн світу, випередивши серед Європейських країн за цим показником лише Грецію<sup>309</sup>. У той же час, за Індексом розвитку людського капіталу Україна піднялася у рейтингу з 31 на 26 місце<sup>310</sup>, що пояснюється історично зумовленим високим рівнем освіти населення та успадкованим потенціалом наукової діяльності.

Суперечливі тенденції між показниками розвитку людського капіталу та подальшою його реалізацією та комерціалізацією пояснюють гальмування інноваційного характеру розвитку вітчизняної економіки та послаблення її конкурентних позицій, однак підтверджують його пріоритетну роль у досягненні майбутнього успіху, а отже, і його складових, серед яких ключова роль належить освіті. Саме освіта визначена найголовнішим чинником підвищення якості людського капіталу та стратегічним ресурсом держави в побудові інноваційної та конкурентоспроможної економіки, оскільки покликана насамперед забезпечити економіку кваліфікованими трудовими ресурсами. Це завдання розширюється в новітній період розвитку земної цивілізації, коли цінність людського капіталу визначається не лише характеристиками продуктивності праці, а й спроможністю запропонувати інноваційну ідею, здатністю проявити необхідну

<sup>309</sup> Global Competitiveness Reports. URL: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

<sup>310</sup> The Human Capital Report 2016. URL: [http://www3.weforum.org/docs/HCR2016\\_Main\\_Report.pdf](http://www3.weforum.org/docs/HCR2016_Main_Report.pdf)

ініціативу, наявністю розвинених моральних цінностей, самовідданістю при досягненні поставлених завдань тощо. Причиною цього є трансформація самої праці, яка, за словами французького економіста А. Горца, перетворюється з продуктивної праці, котра вимірюється одиницями виробленої продукції за одиницю часу, на так звану нематеріальну працю, котру неможливо виміряти класичними способами<sup>311</sup>. Досягнення поставлених завдань соціального та економічного розвитку України неможливе без урахування світових тенденцій розвитку економічної системи. Підтвердженням цього слугує досвід високорозвинених країн, країн «азійських тигрів» чи «малих драконів», які ще декілька десятків років тому усвідомили необхідність стимулювання розвитку освіти й науки в побудові економіки знань та здійсненні прориву у сфері інноваційних технологій, де кожен працездатний громадянин не лише отримував, оновлював та підвищував рівень своїх знань, а й реалізовував їх у виробництві. Більше того, як зазначає М. В. Довбенко, зміни характеру сучасного виробництва й нові вимоги до знань та кваліфікації зумовлюють визнати, що висока освіченість – це необхідна база для досягнення кращих показників виробничої діяльності<sup>312</sup>.

Вивчення концептуальних підходів до забезпечення освітою громадян дає змогу з'ясувати економічну природу послуг освіти. Особливі властивості тих чи інших послуг, як відомо, відіграють важливу роль при формуванні оптимального механізму їхнього фінансування. Узагальнюючи дослідження щодо властивостей послуг освіти, можна зробити висновок, що цим послугам притаманні ознаки як суспільних благ, що формують об'єктивні передумови для залучення суспільних фондів фінансових ресурсів до їхнього фінансування, так і приватних благ, що робить можливим залучення грошових ресурсів споживачів послуг освіти до їхнього фінансування. Від оптимального поєднання цих джерел фінансування освіти залежить якість освітніх послуг і задоволення споживчих потреб суспільства, а також забезпечення соціальної справедливості в країні.

<sup>311</sup> Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / Андре Горц. – М.: Изд. Дом Госун-та Высшей школы экономики, 2010. С. 21.

<sup>312</sup> Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) : навч. посіб. К. : Академія, 2005. С. 183.

Доцільно приділити увагу з'ясуванню джерел ресурсів фінансування тих чи інших завдань. Найбільш загальний склад джерел фінансування наводить А. Г. Загородній і Г. Л. Вознюк, які до їх складу зараховують грошові накопичення підприємств та кошти Державного бюджету<sup>313</sup>. На нашу думку, запропонований склад джерел фінансування є не зовсім коректним і неповним. Недоцільно до цього складу зараховувати кошти Державного бюджету, а кошти місцевих бюджетів не включати. Крім цього, автори оминули увагою деякі джерела, як-от гранти міжнародних організацій тощо.

Більш повний перелік джерел фінансування наводять Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, О. Б. Стародубцева, котрі до їхнього складу зараховують власні внутрішні джерела, зовнішні джерела – асигнування із коштів бюджету, кредитні ресурси, зарубіжна допомога, внески інших осіб<sup>314</sup>.

На нашу думку, на основі цього підходу доцільно сформулювати склад джерел фінансування освіти. Враховуючи те, що бюджетні асигнування мають суттєві особливості порівняно з іншими джерелами, а також те, що вони становлять основну ресурсну базу освіти, вважаємо, що їх доцільно виокремити в окрему групу джерел фінансування – бюджетні асигнування. У такому разі джерела фінансування освіти доцільно згрупувати у три напрямки – власні фінансові ресурси, бюджетні асигнування та залучені фінансові ресурси (рис. 5.5.).

Враховуючи те, що освітнім послугам властиві ознаки як суспільних, так і приватних благ, наявні економічні передумови для надання цих послуг суб'єктами підприємництва на ринкових засадах. Досвід багатьох держав, у тому числі України, засвідчує можливість надання таких послуг на платній основі. У такому разі одним із джерел фінансування освіти є доходи суб'єктів господарювання, що надають послуги освіти. В окрему групу власних фінансових ресурсів, на нашу думку, доцільно зарахувати також власні фінансові ресурси державно-приватного партнерства. Зарубіжна практика вирішення проблеми якісного удосконалення матеріально-технічного забезпечення освітніх закладів засвідчує високий потенціал

<sup>313</sup> Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. К.: Знання, 2007. С. 948.

<sup>314</sup> Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 360.

державно-приватного партнерства<sup>315</sup>. Зазначимо, що різні схеми організації державно-приватного партнерства передбачають відмінні моделі фінансування, тому детально з'ясувати їх можна в межах окремої групи власних фінансових ресурсів.

Зважаючи на властивості послуг освіти, бюджетні асигнування є основним джерелом їх фінансування не лише в Україні, але й в інших країнах з транзитивною економікою та в розвинених державах. Бюджетні асигнування включають у себе ресурси загального фонду бюджету, власні надходження бюджетних установ, кошти бюджету розвитку місцевих бюджетів та інші доходи спеціального фонду.

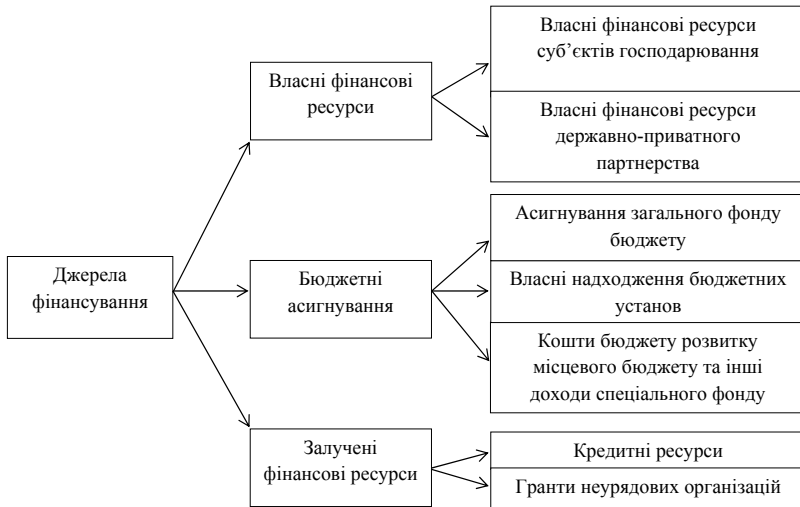


Рис. 5.5. Джерела фінансування освіти\*

\* – складено автором

В окрему групу винесемо залучені фінансові ресурси підприємствами, установами й організаціями, що надають послуги освіти. У складі цієї групи важлива роль відведена грантам неурядових організацій, які слугують спонукальним чинником до більш ефективної діяльності освітніх установ.

<sup>315</sup> Гафурова Г. Т. Финансовое обеспечение механизмов государственно-частного партнерства в образовании. Финансы и кредит. 2013. № 45. С. 61.

Сьогодні держава залишається головним інвестором в освіту і згідно із Законом України «Про освіту» від 05.09.2017 № 2145-VIII забезпечує асигнування на освіту в розмірі не менше, ніж 7 відсотків валового внутрішнього продукту за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел фінансування, не заборонених законодавством<sup>316</sup>. Вивчення динаміки обсягу бюджетного фінансування освіти в Україні у 2009–2016 рр. свідчить про абсолютне зростання показника у 2,5 раза – з 947,0 млрд грн до 2383,2 млрд грн відповідно (табл. 5.10.). Однак з 2010 року спостерігаємо скорочення частини бюджетних асигнувань щодо ВВП з 7,12 до 5,43% відповідно.

**Таблиця 5.10.**  
***Динаміка обсягу бюджетного фінансування освіти в Україні у 2009–2016 рр.\****

Роки	ВВП, млрд грн	Видатки Зведеного бюджету на освіту, млрд грн	Видатки на освіту в % до ВВП
2009	947,0	66,77	7,05
2010	1120,6	79,83	7,12
2011	1349,2	86,25	6,39
2012	1459,2	101,56	6,96
2013	1522,6	105,54	6,93
2014	1566,7	100,11	6,39
2015	1988,5	114,19	5,74
2016	2383,2	129,4	5,43

\* – складено автором на основі: Державна служба статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp\\_ric/vvp\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm).; Дошкільна освіта України у 2016 році. Статистичний бюлетень. URL : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2016/bl/06\\_2/bl\\_dnz\\_15.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/bl/06_2/bl_dnz_15.zip)

Варто зазначити, що фінансування освіти, в тому числі вищої, за рахунок державних коштів домінує в більшості країн світу і, як стверджують О. Падалка та І. Каленюк, «експертами ЮНЕСКО критичним вважається рівень витрат на освіту – 5% ВВП, нижче якого вона просто буде руйнуватися»<sup>317</sup>, а такий обсяг фінансових ресурсів здатна забезпечити лише держава.

<sup>316</sup> Про освіту: Закон України від 05.09.2017 № 2145-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>

<sup>317</sup> Падалка О. С., Каленюк І. С. Економіка освіти та управління: посібник. К.: Педагогічна думка, 2013. С. 119.

Майже 91% ресурсів початкових, середніх та післядипломних навчальних закладів у країнах ОЕСР походять з державних джерел і лише 70% – у країнах третього світу. Однак університети Японії, США, Австралії, де освіта (здебільшого вища) фінансується переважно із недержавних джерел, а обсяг бюджетних видатків на освіту щодо ВВП становить менше зазначених 5%, очолюють рейтинги найкращих університетів світу. У країнах ОЕСР також зафіксовано зростання приватних джерел витрат на первинні, середні та післявузівські навчальні заклади на 13% лише протягом 2010–2014 рр., тоді як державні джерела в середньому зросли лише на 3%<sup>318</sup>.

Організація фінансування вищої освіти у світі здійснюється по-різному. Так, у Великобританії фінансування вищої освіти здійснюється у формі грантів, що в основному залежать від показників кількості студентів, трудомісткості та матеріаломісткості їх навчання, а також із врахуванням визначених урядом пріоритетів розвитку освіти. У Франції фінансування здійснюється на основі середньострокових контрактів, що укладаються між державою та вищими навчальними закладами (ВНЗ) із погодженням між ними планів та перспектив інституційного розвитку освітньої сфери.

Фінансування університетів у Бельгії складається з двох частин: перша, що включає в себе кошти експлуатаційних фондів, які здебільшого залежать від обсягу прийнятих студентів, та друга, яка формується за рахунок грантів, що надає уряд на організацію науково-дослідної роботи.

У США фінансування вищої освіти в певній пропорції здійснюється за рахунок коштів федерального бюджету, бюджетів штатів та місцевих органів влади, причому найбільшу частку становлять асигнування штатів, оскільки саме в їх юрисдикції і знаходяться ВНЗ. У доходах американських вищих навчальних закладів значна частка припадає на державні асигнування, близько 30% складають власні кошти вузів, які включають і плату за навчання від студентів та їх батьків, а також пожертвування і подарунки. Варто зазначити, що плата за навчання в американських вузах значно вища, ніж в інших розвинутих країнах, що пов'язано із високим розвитком і якістю

<sup>318</sup> Education at a Glance 2017: OECD Indicators. URL: [http://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2017/indicator-b3-how-much-public-and-private-investment-on-educational-institutions-is-there\\_eag-2017-18-en;jsessionid=1t8lidgli7p7e.x-oecd-live-02](http://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2017/indicator-b3-how-much-public-and-private-investment-on-educational-institutions-is-there_eag-2017-18-en;jsessionid=1t8lidgli7p7e.x-oecd-live-02)

освіти. З року в рік зростає роль ендаумент-фондів у фінансуванні американських ВНЗ. Варто зазначити, що низка основних вузів США володіє такими фондами, а деякі провідні університети США взагалі були створені завдяки їм. Ендаумент-фонди формуються за рахунок пожертвувань приватних осіб, підприємств та корпорацій, благодійних організацій, асоціацій випускників, професійних асоціацій тощо. Використання коштів такого фонду обмежується певними вимогами. Варто зазначити, що зростання обсягу ендаумент-фондів у американських університетах відбувається значно вищими темпами, ніж на початку ХХ ст.<sup>319</sup>

В Україні у структурі фінансування освіти частка видатків Зведеного бюджету помітно зростає – з 80,0 до 83,5% у 2009 та 2015 роках відповідно, поряд із відновленням частки фінансування освіти за рахунок коштів домогосподарств, яка у 2009 році становила 19,0%, у 2012 році скоротилася до 14,7% та зросла у 2015 році до 15,8%, та скороченням частки коштів приватних суб'єктів господарювання з 1,0% до 0,7% у 2009 та 2015 роках відповідно (рис. 5.6.).

Сьогодні домогосподарства залишаються вагомим інвестором в освіту після держави, однак їхні можливості фінансувати будь-які сфери, в тому числі і освіту, залежать від їх добробуту. Відповідно до закону Енгеля, зі зростанням доходів домогосподарства питома вага витрат на продукти харчування зменшується, незначно змінюється питома вага витрат на придбання непродовольчих товарів та комунальні послуги і – на задоволення нематеріальних благ, у тому числі освітніх<sup>320</sup>. Як свідчать дані таблиці 5.11., наявний дохід домогосподарств зростав до 2013 року, у 2014 році дохід зменшився і відповідно скоротилася частка витрат домогосподарств на освіту, які в загальній структурі споживчих витрат домогосподарств у 2016 році становлять лише 1,2%.

На сьогодні задоволення освітніх потреб домогосподарств не є першочерговим, адже в 2016 році у структурі їх витрат частка витрат на освіту є найменшою, оскільки навіть на ресторани та готелі домогосподарства витратили 2,7%, на відпочинок та культуру – 3,8%,

<sup>319</sup> Малік Є.О., Білінець М. Ю. Фінансування вищої освіти: сучасні тенденції та зарубіжний досвід. Ефективна економіка. 2014. №8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3259>

<sup>320</sup> Задоя А. О. Мікроекономіка: курс лекцій та вправи. навч. посіб. 2-ге вид. стер. К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. С. 43

зв'язок – 3 % від загального обсягу витрат. Загалом, споживчі витрати домогосподарств у 2010 – 2016 рр. зросли у 2,26 рази, а витрати на освіту лише у 1,68 рази.

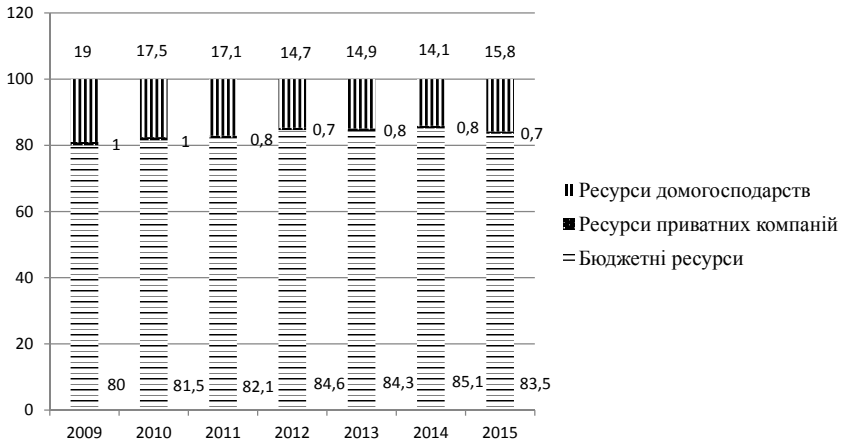


Рис. 5.6. Джерела фінансування освіти в Україні у 2009–2015 рр., %\*

\* – складено автором на основі: Національні рахунки освіти України у 2015 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України, 2017.

Таблиця 5.11.

Динаміка доходів та витрат домогосподарств у 2010 – 2016 рр.\*

Показники/ роки	Найвищий дохід домо- господарств, млн грн	Споживчі витрати домо- господарств, всього, млн грн	Витрати домо- господарств на освіту, млн грн	Частка ви- трат на освіту у загальному обсязі витрат домогосподарств
2010	847949	680164	10886	1,6
2011	988983	858905	12092	1,4
2012	1149244	950212	12785	1,3
2013	1215457	1047096	13243	1,3
2014	1151656	1120876	12618	1,1
2015	1330089	1317110	17476	1,3
2016	- <sup>1</sup>	1537974	18362	1,2

\* – складено автором на основі: Державна служба статистики України.  
URL :[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/vvp/kkv\\_vvp/kkv\\_vvp\\_u/arh\\_ksv\\_dg2016\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/vvp/kkv_vvp/kkv_vvp_u/arh_ksv_dg2016_u.htm)

<sup>1</sup> Дані відсутні

За даними центра Разумкова, лише третина дорослих мешканців України має змогу забезпечити своїм нащадкам отримання якісної освіти, причому майже половина опитаних вважає, що українська освітня система забезпечує середній рівень освіти та чверть опитаних – низький<sup>321</sup>.

Дослідження, проведені компанією Research & Branding Group, свідчать, що кожен другий житель України (50 %) стверджує, що при виборі вищого навчального закладу для вступу враховує можливість подальшого працевлаштування. Трохи менше половини українців (45 %) як чинник, що впливає на вибір вищого навчального закладу, назвали можливості батьків, 35 % українців звертають увагу на його престиж і прибутковість та лише 24 % жителів країни враховує інтерес до певного виду діяльності, а кожен п'ятий – покликання. Зазначені критерії, які впливають на вибір професій, а особливо, коли постає вибір між доступністю і якістю, призводять до значних диспропорцій та не конкурентоспроможності фахівців на ринку праці.

Позитивним є досвід зарубіжних країн, коли підприємства самостійно оплачують навчання своїх працівників, які в подальшому зобов'язуються там працювати на основі укладеної між сторонами угоди. Таким чином, одночасно вирішується проблема як підготовки кадрів, так і подальшого їх працевлаштування.

В умовах обмеженого обсягу бюджетних ресурсів та їх хронічної нестачі частину витрат на фінансування освітньої галузі могли б забезпечити суб'єкти господарювання приватної форми власності, адже 70 % приватних підприємств використовують кадри, які підготовлені за державні кошти. У той же час на підготовку фахівців вищого рівня власники підприємств віддають не більше 3 % від витрат на робочу силу. Проте роботодавці не готові інвестувати ВНЗ без гарантій високої якості підготовки та направлення студентів на роботу після закінчення ВНЗ на їх підприємства, створення прозорих механізмів благодійності<sup>322</sup>.

Підприємницькі вигоди від вкладень капіталів у систему вищої освіти в країнах із розвинутою ринковою економікою у формі

<sup>321</sup> Соціологічне опитування. Центр Разумкова. URL: [http://old.razumkov.org.ua/ukr/socpolls.php?cat\\_id=178](http://old.razumkov.org.ua/ukr/socpolls.php?cat_id=178)[http://old.razumkov.org.ua/ukr/socpolls.php?cat\\_id=178](http://old.razumkov.org.ua/ukr/socpolls.php?cat_id=178)

<sup>322</sup> Шевченко Л. С. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел. Теорія і практика правознавства. 2013. Вип. 2. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp\\_2013\\_2\\_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_44)

підвищення престижу фірм, реклами фінансової стабільності, можливостей використання наукового потенціалу для проведення досліджень зі створення ефективних технологій у виробництві й управлінні також ще недостатньо привабливі для підприємницьких структур, які діють у період накопичення капіталів<sup>323</sup>. У цих умовах вкладання приватних капіталів у систему освіти можливі тільки при дії стимулів більш вагомих, ніж безпосереднє використання їх у сфері виробництва і сфері обігу.

У комплексі економічних важелів державного впливу на мотиваційні установки підприємницьких структур з використання фінансових ресурсів у напрямках, які відповідають інтересам держави, найбільш результативним є регулювання їх прибутків за допомогою пільгового оподатковування. Проте для використання цього важеля в практиці оподатковування необхідна об'єктивна оцінка ефективності застосування пільг як з позицій економічних інтересів держави, так і вигоди для підприємницьких структур при вкладенні їх прибутків у сфери діяльності, які мають державну підтримку, в тому числі й освіту.

Однак, зважаючи на виняткову роль великого бізнесу в генеруванні попиту на підготовку фахівців вищої кваліфікації та у фінансуванні наукових досліджень і розробок<sup>324</sup>, викривлення в цій сфері мають найбільш істотне значення: вони фактично зумовлюють системний характер суспільно-економічних деформацій в Україні. Їх узагальнюючими характеристиками є:

– наявність виразної рентоорієнтованої поведінки великого бізнесу, який вбачає джерела своїх «конкурентних переваг» на ринку не в інноваціях, а в досягненні виключного доступу до дефіцитних ресурсів та монопольного становища на ринку;

<sup>323</sup> Підгорний А. З., Корольова Т. С. / Деякі методичні питання фінансування вищої освіти в Україні. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2153/1/%D0%94%D0%B5%D1%8F%D0%BA%D1%96%20%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%96%20%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%B2%D0%B8%D1%89%D0%BE%D1%97%20%D0%BE%D1%81%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%B8%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96.pdf>

<sup>324</sup> Сіденко В. Імперативи системного реформування української економіки крізь призму асоціації України з ЄС. Україна-2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. К., 2014. URL: [http://www.razumkov.org.ua/upload/2014\\_Ekonomika\\_101114\\_NNN.pdf](http://www.razumkov.org.ua/upload/2014_Ekonomika_101114_NNN.pdf)

– переважання короткострокових горизонтів бізнес-процесів, оскільки вони дозволяють заощаджувати на інвестиціях і максимізувати приватне споживання власників великого бізнесу.

За наявності цих системних ознак процеси капіталоутворення в економіці стають надзвичайно слабкими: суспільство живе переважно сьогоднішнім днем і думає більше про поточний добробут (споживання), аніж про довгострокові перспективи розвитку.

Без інвестицій не може бути інновацій – це аксіома; але й наявність інвестицій ще не означає інновацій, адже капітал може вкладатись у відтворення застарілих технологічних укладів в економіці, що й відбувається в економіці України. Через це навіть у періоди пришвидшеного економічного зростання не відбувається нормальний процес структурного коригування, і галузі, які потенційно могли й стати «технологічними локомотивами», не отримують належного прогресу<sup>325</sup>.

Отже, Українська держава сьогодні не повністю усвідомила важливість ролі освіти у процесах соціально-економічного розвитку, оскільки вона забезпечує мінімальний обсяг бюджетних ресурсів, відграючи при цьому ключову роль у системі фінансування освіти, однак в умовах хронічної їх нестачі більш свідомо повинні залучатися безпосередні споживачі цих послуг. З одного боку, низькі доходи домогосподарств дестимулюють попит на освіту, зокрема вищу, з іншого – потребує зміцнення і фінансовий стан багатьох вітчизняних підприємств, які не зацікавлені в додатковому відволіканні своїх фінансових ресурсів. Однак якщо держава мотивуватиме суб'єктів господарювання до фінансування розвитку освітньої сфери в частині пільгового оподаткування прибутку та розробить належні правові та організаційні основи, це однозначно сприятиме як удосконаленню системи державно-приватного фінансування освіти, так і отриманню поточних та довгострокових особистих вигод і для суб'єктів господарювання, і держави в цілому.

---

<sup>325</sup> Сіденко В. Імперативи системного реформування української економіки крізь призму асоціації України з ЄС. Україна-2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. К., 2014. URL: [http://www.razumkov.org.ua/upload/2014\\_Ekonomika\\_101114\\_NNN.pdf](http://www.razumkov.org.ua/upload/2014_Ekonomika_101114_NNN.pdf)

## Наукове видання

Віктор Петрович СИНЧАК, Дар'я Андріївна АРЗЯНЦЕВА,  
Яна Георгіївна БУЧКОВСЬКА, Валентин Вікторович ДРАНУС,  
Валерій Миколайович ЖУК, Ольга Юріївна ЗАГОРЄЄВА,  
Наталія Петрівна ЗАХАРКЕВИЧ, Тетяна Костянтинівна КВАША,  
Ірина Броніславівна КОВТУН, Юрій Миколайович КОМАР,  
Андрій Валерійович КОРЮГІН, Алла Вікторівна КРУШИНСЬКА,  
Віталій Едуардович КУДЕЛЬСЬКИЙ, Кристина Володимирівна МАРТИРОСОВА,  
Степан Аркадійович НАВРОЦЬКИЙ, Тетяна Петрівна ПЛІШКА,  
Євгенія Анатоліївна ПОЛЩУК, Тетяна Володимирівна РИЖА,  
Тетяна Анатоліївна САМАРІЧЕВА, Олександр Олександрович СВИРИДЕНКО,  
Юлія Володимирівна СИБІРЯНСЬКА, Тетяна Василівна ТЕРЕЩЕНКО,  
Маріуш ТИВОНЮК, Наталія Миколаївна ТКАЧУК, Наталія Вікторівна ТРУСОВА,  
Ольга Степанівна ФЕДОРЧУК, Світлана Юріївна ХАМІНІЧ,  
Наталія Андріївна ЦИМБАЛІСТА, Олена Сергіївна ЧМИР,  
Едуард Валерійович ЩЕПАНСЬКИЙ.

# **ФІНАНСОВО-УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Монографія

Комп'ютерне складання — А. С. Тишковська  
Коректор — О. В. Подолянчук  
Комп'ютерна верстка та дизайн — Л. В. Масловська

Підписано до друку 27.11.17 р.  
Формат 60×84<sup>1/16</sup>. Ум. др. арк. 21,7  
Наклад 300 прим. Зам № 131.

Віддруковано у Хмельницькому університеті управління та права.  
29013, м. Хмельницький, вул. Героїв Майдану, буд. 8  
Тел.: (0382) 71-75-91 Ел. адреса: [rvv@univer.km.ua](mailto:rvv@univer.km.ua)  
[www.univer.km.ua](http://www.univer.km.ua)

Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики, телебачення  
та радіомовлення України про внесення суб'єкта видавничої справи  
до державного реєстру видавців, виготівників  
і розповсюджувачів видавничої продукції  
Серія ДК № 2105 від 21.02.2005 р.