

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Д. А. Антонюк, Л. М. Бухаріна,
О. А. Онищенко, В. О. Шишкін

**ПІДПРИЄМНИЦТВО
В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Науково-практичний посібник

Запоріжжя

2018

Рекомендовано Вченою Радою
Запорізького національного університету
(протокол № 6 від 26.12.2017)

Автори:

Антонюк Дмитро Анатолійович – доктор економічних наук, доцент, віце-президент Запорізької торгово-промислової палати, професор кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики Запорізького національного університету;

Бухаріна Людмила Михайлівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики, професор Запорізького національного університету;

Онищенко Оксана Анатоліївна – кандидат наук з державного управління, доцент, доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики Запорізького національного університету;

Шишкін Віктор Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики Запорізького національного університету.

Рецензенти:

Варналій Захарій Степанович – доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

Мельник Мар'яна Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувач сектору просторового розвитку ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»;

Фролова Лариса Володимирівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри підприємництва і торгівлі Одеського національного політехнічного університету.

ЗМІСТ

УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ ТА СКОРОЧЕННЯ	7
ПЕРЕДМОВА	9
ВСТУП	11
РОЗДІЛ 1 СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ	13
1.1. Ключові історичні етапи розвитку підприємництва: від витоків до сьогодення.....	13
1.2. Класифікація суб'єктів підприємницької діяльності	21
1.3. Роль підприємництва в економіці на сучасному етапі розвитку України	26
1.4. Сучасні тенденції функціонування підприємництва в Україні.....	28
Питання для самоперевірки	35
Тестові завдання	35
Література	37
РОЗДІЛ 2 ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	40
2.1. Концепція та принципи державного регулювання підприємництва ..	40
2.2. Нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності.....	52
2.3. Механізм державного регулювання підприємницької діяльності	61
2.4. Державна регуляторна політика	68
2.5. Державний контроль підприємницьких структур	78
2.6. Вплив фінансово-кредитного регулювання на підприємницьку діяльність	85
2.7. Вплив системи оподаткування на підприємницьку діяльність	93
2.8. Система регулювання державної допомоги та підтримки підприємництва в Україні.....	116
Питання для самоперевірки	123
Тестові завдання	124
Література	127

РОЗДІЛ 3 ВПЛИВ ПРОЦЕСУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ	132
3.1. Характеристика сучасного етапу євроінтеграції України	132
3.2. Особливості розвитку підприємництва в ЄС	135
3.3. Спільні політики ЄС: з торговельних питань, промисловості та підприємництва	142
3.4. Адаптація підприємництва до європейської системи технічного регулювання	145
Питання для самоперевірки	156
Тестові завдання	157
Література	159
РОЗДІЛ 4 ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	163
4.1. Сутнісні характеристики інфраструктури підприємництва	163
4.2. Типологізація інфраструктури підприємництва	176
4.3. Передумови та перешкоди розвитку інфраструктури підприємництва	188
4.4. Адаптування в Україні досвіду трансформації інфраструктури підприємництва країн світу	198
4.5. Пріоритети та механізми модернізації інфраструктури підприємництва в процесі євроінтеграції України	215
Питання для самоперевірки	230
Тестові завдання	231
Література	232
РОЗДІЛ 5. ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО	245
5.1. Поняття, ознаки та сутність інноваційного підприємства.....	245
5.2. Інституціональні основи інноваційного підприємництва.....	258
5.3. Організація інноваційного підприємства та просування інноваційного продукту.....	267
5.4. Розвиток інноваційного підприємництва в Україні	276
5.5. Державне регулювання інноваційного підприємництва в Україні та зарубіжних країнах	285
Питання для самоперевірки	295
Тестові завдання	296
Література	299

РОЗДІЛ 6. СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО	309
6.1. Характеристика та ознаки соціального підприємництва.....	309
6.2. Організація соціального підприємництва.....	316
6.3. Розвиток соціального підприємництва в Україні	334
6.4. Державне регулювання соціального підприємництва	342
6.5. Міжнародний досвід соціального підприємництва.....	348
Питання для самоперевірки	359
Тестові завдання.....	361
Література	363
ДОДАТОК А ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	368
А.1. Етапи створення підприємства	368
А.2. Зміст та підготовка установчих документів	370
А.3. Формування підприємницького капіталу	371
А.4. Державна реєстрація підприємницької діяльності	372
А.5. Припинення підприємницької діяльності.....	374
ДОДАТОК Б ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ	
ЕНЕРГЕТИЧНИМ ГОСПОДАРСТВОМ НА МСП.....	375
Б.1. Сутність енергогосподарства МСП	375
Б.2. Управління енергетичним господарством	378
Б.3. Категорії персоналу в системі управління підприємством	383
Б.4. Поняття групи допуску з електробезпеки. Вимоги до присвоєння груп допуску. Вимоги до працівників.	390
Б.5. Організація експлуатації і обслуговування енергетичних установок на МСП.....	400

УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ ТА СКОРОЧЕННЯ

- АМКУ – Антимонопольний комітет України
- АТО – антитерористична операція
- ВВП – валовий внутрішній продукт
- ГКУ – Господарський кодекс України
- ЄАВТ – Європейська асоціація вільної торгівлі
- ЄК – Європейська Комісія
- ЄС – Європейський Союз
- ЄСВ – єдиний соціальний внесок
- ЗВТ – Зона вільної торгівлі
- ЗУ – Закон України
- ІІП – інституціональна інфраструктура підприємництва
- ІІ – інноваційний проект
- МСП – малі та середні підприємства
- МП – мале підприємство
- НАФТА – Північноамериканська зона вільної торгівлі
- НБУ – Національний банк України
- НДіДКР – науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки
- НУО – неурядова організація
- ОЕЗ – особлива економічна зона
- ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку
- ПДА – Порядок денний асоціації Україна – ЄС
- ПДВ – податок на додану вартість
- ПВЗВТ – Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі
- ПКУ – Податковий кодекс України
- РНТЦ – регіональний науково-технологічний центр
- СОТ – Світова організація торгівлі
- СПД – суб'єкт підприємницької діяльності
- ССО – спрощена система оподаткування

УПС – Угода про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною

ФОП – фізична особа-підприємець

ЦКУ – Цивільний кодекс України

ЦТТ – центр трансферу технологій

ЮНКТАД – конференція ООН з торгівлі та розвитку

CE – (Conformite Europeenne) європейська відповідність

EN – Європейський стандарт

ISO – Міжнародна організація зі стандартизації

KPI – ключові показники ефективності

R&D – research & development

SME – small and medium enterprises

ПЕРЕДМОВА

Складний і суперечливий процес участі України в глобальній та регіональній економічній інтеграції, поєднаний із труднощами становлення незалежної держави, радикальної перебудови існуючої соціально-економічної системи та пов'язаної з цим трансформаційною, а, останнім часом, суспільно-політичною і воєнною кризою, об'єктивно не міг забезпечити і не забезпечив позитивних ефектів глобалізації. Це стосувалося як окремих видів підприємницької діяльності у галузях економіки, так і їх сукупності. В контексті сучасного етапу і безальтернативності європейського вектора інтеграції України важливим напрямом досліджень залишається підприємництво та науково-прикладна проблема модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва в процесі європейської інтеграції України.

Очевидно, що на даний час інституціональна система структури регіонів в Україні ще недостатньо розвинена і не сприяє позитивній економічній динаміці. Незавершеність або недосконалість ринкових інститутів підприємництва в країні загалом і в окремих регіонах можна віднести до фундаментальних системних недоліків економічної системи. Внаслідок цього макросистема не в стані забезпечити реальний економічний розвиток, оскільки перехід на етап довгострокового економічного зростання неможливий без повноцінного розуміння позитивних і негативних наслідків глобалізаційних процесів, доцільності євроінтеграційних перспектив України та її регіонів, тенденцій змін в інституціональній інфраструктурі підприємництва, економічних механізмів функціонування кожного з етапів компонентної структури.

На даний час у зарубіжних та вітчизняних соціально-економічних дослідженнях виявляється тенденція до переважно політичного аналізу подій, пов'язаних з реалізацією положень Угоди про Асоціацію України з ЄС, які свідчать про тривалий і суперечливий етап підготовки та адаптування європейської спільноти до практичного втілення гео економічної політики по відношенню до України не тільки в концептуальному, але й в інституціональному та регулятивному вимірах. Ключовим елементом оптимізації європейського курсу України, безумовно, залишається впровадження критеріальних основ економічного розвитку країни і регіонів за стандартами *Acquis communautaire* (Спільного доробку) ЄС. При цьому, суспільство України зацікавлене у подоланні деструктивної дихотомії в управлінні підприємницьким середовищем та інституціональною інфраструктурою підприємництва, особливо в окремих регіонах під впливом процесу європейської інтеграції.

Базисом всеохоплюючих економічних взаємодій регіонів України в процесі європейській економічній інтеграції є представлення різноманітних зрушень в

структурі одними й тими або взаємопов'язаними суб'єктами, між якими існує складна системи ієрархічної підпорядкованості та залежності на різних рівнях економічної системи. Тому, теоретико-методологічні основи євроінтеграції та її впливи на економіку України можна вважати імперативом формування нових конструктивів трансформації підприємництва та його інфраструктури.

Актуальність обраної теми дослідження підтверджується необхідністю адаптування підприємницького середовища, принципів, методів, інфраструктури України до вимог і механізмів розвитку та функціонування, застосовуваних в країнах-членах ЄС. У зв'язку з цим авторами науково-практичного посібника зроблена спроба систематизувати значний теоретичний і практичний матеріал як із літературних джерел, так і за результатами власних напрацювань з метою поглиблення знань у розумінні теоретико-методологічних аспектів підприємництва та його розвитку в процесі європейської інтеграції.

Науково-обґрунтований матеріал, викладений у посібнику, доцільно використовувати в навчальному процесі при викладанні курсів з менеджменту підприємницької діяльності студентам і слухачам PhD програм.

Ректор Запорізького національного університету,
професор, доктор історичних наук,
заслужений працівник освіти України,
академік Академії наук вищої освіти України,
Народний депутат України

М.О. Фролов



ВСТУП

РОЗДІЛ 1

СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

1.1. Ключові історичні етапи розвитку підприємництва: від витоків до сьогодення

1.2. Класифікація суб'єктів підприємницької діяльності

1.3. Роль підприємництва в економіці України на сучасному етапі розвитку

1.4. Сучасні тенденції функціонування підприємництва в Україні

Питання для самоперевірки

Тестові завдання

Література

Основні терміни: підприємництво, підприємницька діяльність, підприємець, підприємницький дохід, підприємницьке середовище, суб'єкт підприємницької діяльності.

1.1. Ключові історичні етапи розвитку підприємництва: від витоків до сьогодення

Ключовим фактором стійкого економічного зростання України є розвиток підприємництва, інтегрованого в європейську та світову економіку, що потребує ґрунтовного розуміння його економічної сутності та змісту.

У вітчизняній економічній науці сформувалися два методологічних підходи до визначення поняття «підприємництво» [1, с. 6]. З одного боку, підприємництво розглядається як форма економічної діяльності, орієнтована на одержання прибутку, інновації, незалежність і самостійність прийняття управлінських рішень. З іншого боку, підприємництво є певним стилем господарської поведінки з характерними ознаками мобільності, динамічності, творчого підходу, ініціативності, готовності до ризику та вміння ним управляти.

Теорія підприємництва виникла й одержала найбільшого розвитку у Франції і Німеччині. Доречно згадати, що її засновники Р. Кантільйон (кінець XVII – початок XVIII ст.) та Ж.-Б. Сей (1767–1832 рр.) самі були підприємцями. За Р. Кантільйоном, підприємець – це особа, яка піддає себе ризику непостійних доходів: селянин, ремісник, торговець, жебрак, розбійник тощо, але не робітник і державний чиновник з фіксованим доходом, і не земельний власник – отримувач ренти [2, с. 31]. Ризик – основна відмінна риса такого підприємця, функція якого полягає в узгодженні пропозиції та попиту на ринках. Згідно з позицією Ж.-Б.

Сея [3, с. 125], до функцій підприємця входять поєднання факторів виробництва, збір інформації та нагромадження необхідного досвіду, прийняття рішення та організація виробничого процесу. Характерною рисою, яка відрізняє підприємця від капіталіста чи менеджера, є, насамперед, творчий, експериментальний, ризиковий характер діяльності. Такої ж думки дотримується Дж. Міль (1806–1873 рр.), який виділяє такі основні функції підприємця: керівництво, контроль, нагляд і прийняття на себе ризику [1, с. 8].

Англійська класична економічна школа не має власної теорії підприємця, ототожнюючи його з капіталістом або менеджером відповідно до рівня абстракції економічного аналізу. Схожої точки зору дотримується К. Маркс (1818–1883 рр.), який розглядає капіталіста як уособлення прагнення капіталу до самозростання, як особу, що здійснює нагляд над виробництвом та управляє ним, за що отримує «підприємницький дохід».

Опоненти класичної школи підкреслюють важливість духовних, моральних засад економічної діяльності. Г. Шмоллер (1838–1917 рр.), М. Вебер (1864–1920 рр.), В. Зомбарт (1863–1941 рр.) вбачають у підприємці новатора, який руйнує стабільні структури минулого. В. Зомбарт описує два протилежних початки у підприємця. До першого, так званого, «підприємницького духу» він відносить готовність до ризику, духовну свободу, волю та наполегливість, вміння поєднувати людей для спільної роботи, багатство новаторських ідей, тобто те, без чого неможливі інновації. Іншою стороною є «бюргерський дух», тобто старанність, поміркованість, ощадливість та інші буржуазні моральні й етичні чесноти.

Серед засновників австрійської школи увагу проблемі підприємництва приділяє Ф. Візер (1851–1926), позиція якого також передбачає, насамперед, розгляд підприємництва як інноваційної діяльності. До визначальних характеристик підприємця Ф. Візер відносить: вміння охоплювати всі зміни у діловому житті; силу, яка дозволяє облаштувати справу відповідно до змін; сміливість приймати ризик, причому йдеться не про азарт, а про «радісну волю до творення» [4, с. 125]. Підхід Ф. Візера має великий вплив на його послідовника Й. фон Шумпетера (1883–1950 рр.), за яким на діяльності підприємця ґрунтується будь-який розвиток, і вона полягає у здійсненні «нових комбінацій» з її основними видами [5, с. 159]:

- 1) виготовлення нового, невідомого споживачам блага;
- 2) відкриття нових способів виробництва (технологій) і комерційного використання існуючих благ;
- 3) освоєння нових ринків збуту і нових сировинних джерел;
- 4) зміна структури галузі.

Позиція Й. Шумпетера відрізняється від попередників тим, що підприємництво не пов'язується з ризиком, оскільки підприємець не є власником факторів виробництва, а купує виробничі ресурси за рахунок кредиту, який йому надають капіталісти, які й ризикують власним капіталом. Економічну функцію підприємця Й. Шумпетер пов'язує з особливостями його особистості: придбання благ підприємцем задовольняє не стільки потребу в прибутку, скільки потребу у владі, впливі на інших людей; підприємця мотивує бажання перемогти, прагнення до успіху як такого; підприємець отримує від своєї діяльності задоволення і радість, оскільки вона є, здебільшого, творчою працею [5, с. 185]. Таким чином, якщо задоволення від споживання благ не є головною метою діяльності підприємця, а витрати праці не є основним спонукальним мотивом її досягнення, то втрачає сенс основний принцип неокласичного підходу – вибір оптимального варіанту при вимірюванні очікуваних вигод та витрат праці.

Продовжувач традиції Р. Кантільйона Ф. Найт (1885–1972 рр.) вважає, що підприємницька функція і прибуток пов'язані з безпрецедентним характером нового підприємства, який не дає можливості спиратися на минулий досвід і знати вірогідність настання того чи іншого випадку. Основними якостями підприємця, за Ф. Найтом, є добре тренувана інтуїція, а також віра у правоту своїх суджень. Тут ми бачимо повернення до проблеми ризику і, ще більше, постановку проблеми невизначеності результатів підприємницької діяльності [6, с. 30–31, с. 224–228]. Неоавстрійська школа і «радикальні суб'єктивісти» підкреслюють значення в економіці новацій, змін, її непередбачуваність з позицій нагромадженого досвіду, розглядають організацію як результат діяльності підприємця, інноваційної діяльності. Теоретико-прикладні аспекти підприємництва відображені в дослідженнях Дж. Шекла (1903–1992 рр.), причому першочергового значення він надає стратегічній невизначеності, коли підприємець зустрічається не з відомим йому набором вірогідностей, а з суб'єктивно визначеними можливостями настання того чи іншого випадку. Подібна невизначеність відкриває простір для уяви та творчості, а також для відповідального вибору. Підприємець, за Дж. Шеклом, виконує дві основні функції: несе тягар невизначеності та приймає відповідальні рішення з властивими йому певними особистісними характеристиками (на них Дж. Шекл не зупиняється) [7, с. 22–24].

Ф.-А. фон Гайєк (1899–1992 рр.) пов'язує підприємництво насамперед з особистою свободою, яка дає змогу раціонально розпоряджатися своїми здібностями, знаннями, інформацією та доходами. Підприємець намагається оптимально поєднати ці компоненти з ситуацією на ринку (перспективні або неперспективні щодо інвестування, попиту і пропозиції галузі економіки,

рівень цін тощо), віднайти найкращі способи для задоволення власних потреб і потреб суспільства [8, с. 51–52].

Американські вчені Е. Дж. Долан та Д. Ліндсей розглядають підприємництво як процес пошуку нових можливостей та нових сфер застосування капіталу, використання нових технологій, подолання старих стереотипів та меж [9, с. 20-21].

Систематизація та узагальнення публікацій зарубіжних економістів [1–9] надає підстави виокремити чотири основні етапи процесу наукового осмислення підприємництва як економічного і соціального явища. Перший етап припадає на XVII–XVIII ст., коли основна увага у визначенні підприємництва зосереджується на ризику, який очікує підприємець в процесі підприємницької діяльності (Р. Кантільйон, Ф. Найт). Другий етап у науковому тлумаченні підприємництва пов'язаний з ім'ям Й.-А. Шумпетера, який наголошує, що основною рисою підприємництва є інноваційність. На третьому етапі досліджується поліфункціональна модель підприємництва та акценти зроблені на особистісних рисах підприємця (Л. Мізес, Ф.-А. фон Гайек, І. Кірцнер). Четвертий етап характеризується перенесенням акценту на управлінський аспект в діях підприємця (Е. Дж. Долан, Д. Ліндсей, Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю) [10, с. 246].

Дослідження еволюції підходів до розгляду проблеми підприємництва дозволяє простежити тенденцію до зменшення ролі раціоналістичного та домінування психологічного і творчого елементів у моделях підприємця. В працях науковців «підприємництво» ототожнюється з такими категоріями, як: ризик, творчість, розвиток, інтуїція, інноваційність, невизначеність тощо. Розуміючи, що не кожна особа володіє такими рисами, а рівень розвитку економіки визначається підприємницькою активністю, необхідне створення підґрунтя підтримки підприємництва, в тому числі й розвинутої ринкової та фізичної інфраструктури [11, с. 20-21].

Активно досліджують проблеми становлення і розвитку підприємництва в нашій країні вітчизняні науковці: Ю. Бажал, О. Беляєв, В. Бобров, З. Варналій, В. Василенко, Т. Васильців, С. Дзюбик, П. Єщенко, С. Зінько, А. Крутик, І. Лукінов, В. Мединський, В. Мельничук, С. Мочерний, Ю. Пахомов, А. Піменова, В. Подсолонко, А. Процай, С. Реверчук, О. Ривак, В. Сизоненко, О. Устенко, Д. Черваньов, А. Чухно, Л. Шаршукова, І. Ястремський та інші, які пропонують, з істотними розбіжностями, визначення сутності цієї категорії. Так, В. Бобров, А. Крутик, А. Піменова наголошують лише на меті підприємництва – отримання прибутку [12, с. 20]. С. Дзюбик, О. Ривак, В. Мединський, Л. Шаршукова у визначенні виділяють одну з основних функцій – запровадження інновацій та нестандартний підхід до вирішення

завдань [13, с. 22], В. Мельничук, В. Онищенко звертають увагу на ризиковому характері підприємницької діяльності [14, с. 11]. Найповніше сутнісну характеристику підприємництва розкриває З. Варналій: «Підприємництво – це ініціативна, самостійна, інноваційна, систематична діяльність щодо виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, яка провадиться на власний ризик і під особисту майнову відповідальність з метою отримання підприємницького доходу» [15, с. 109–110]. Науковець зазначає, що підприємництво має три основні компоненти, – особисту, економічну та організаційно-управлінську, які перебувають в органічному взаємозв'язку, виявляються в єдиному процесі відтворення підприємницького типу. Позитивними моментами такого визначення вважаємо віднесення підприємництва до особливого типу господарювання, підкреслення систематичності та необхідності існування інновацій для успішної діяльності. Втім, звернемо увагу на відсутність складників, пов'язаних із невизначеністю функціонування підприємництва на різних рівнях, системи взаємодії основних складових цієї категорії.

Відповідно до українського законодавства, підприємництво – «це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [16]. Наведене визначення підтверджує тотожність понять «підприємництво» та «підприємницька діяльність» і концентрує всі перелічені раніше характеристики підприємництва. По-перше – це діяльність самостійна, за власною ініціативою, яку виявив сам підприємець. По-друге, підприємницька діяльність носить систематичний характер, тобто здійснюється постійно протягом певного тривалого строку і, зазвичай, є основною діяльністю підприємця, що не завжди спостерігається на практиці в нашій країні. По-третє, підприємницька діяльність здійснюється на власний ризик, тобто підприємець бере на себе результати своєї підприємницької діяльності: отримання прибутку чи збитку. По-четверте, підприємець починає свою діяльність з метою одержання прибутку – це визначальна ознака підприємницької діяльності. Наголосимо на тому, що прибуток розглядаємо як одну із форм матеріального вираження підприємницького доходу, яка частіше використовується у практиці і є більш зрозумілою категорією.

На нашу думку, підприємництво є узагальнюючою категорією, яка охоплює процес, суб'єктів, об'єкти, підприємницький дохід тощо, а підприємницька діяльність – є більш вузьким поняттям, що розкриває лише процес. У той же час, у законодавстві не враховані умови здійснення

підприємницької діяльності, забезпечення яких повинно стати одним з основних завдань загальнодержавних та регіональних органів управління.

Таким чином, підприємництво можливе лише за наявності певного середовища, яке науковцями визначено як «підприємницьке середовище», «бізнес-середовище», «зовнішнє середовище» тощо. Варто погодитись із М. Мельник, яка розглядає ці поняття в ієрархії: суспільне середовище → господарське середовище → економічне середовище → бізнес-середовище → підприємницьке середовище [17, с. 48–49]. Під бізнес-середовищем автор розуміє сукупність окремих суб'єктів економіки (з їх взаємозв'язками і взаємовідносинами) і чинників оточуючого (зовнішнього) середовища, які впливають на них [17, с. 63]. Хоча в роботі не надано визначення поняття «підприємницьке середовище», можна стверджувати, що воно є вужчим і охоплює економічні відносини лише в підприємницькій діяльності.

Варто зазначити про доцільність дослідження підприємницького середовища не лише на загальнодержавному, але, насамперед, на регіональному рівні. Регіон, на відміну від всієї країни, характеризується певними географічними, соціально-демографічними та культурними особливостями, сталою спеціалізацією, що дозволяє визначити взаємозв'язки між елементами системи підприємництва, а також вплив зовнішніх факторів на неї. Відображення її в концептуальній моделі (рис. 1.1) надає можливість формалізувати взаємозв'язки та визначити взаємозалежності для детальнішого розкриття досліджуваної категорії [18].

За своєю сутністю підприємництво володіє інтегративними системними характеристиками та складається з:

- суб'єктів підприємницької діяльності: малого ($s_1, s_2, s_3, \dots, s_i$); середнього ($m_1, m_2, m_3, \dots, m_k$); великого ($b_1, b_2, b_3, \dots, b_n$) бізнесу (при цьому діаметр оточуючого «кола» моделі залежить від величини підприємства, розміру суб'єкта господарювання);

- взаємовідносин між суб'єктами (виробництво, торгівля, співробітництво у сфері фінансів тощо);

- допоміжних елементів взаємовідносин у вигляді підприємницької інфраструктури (інформаційних, фінансово-кредитних, інноваційних, експертних);

- внутрішніх і зовнішніх чинників та факторів (інституціональний базис економіки, зокрема державна і наддержавна системи, глобальна економіка, особливості розвитку регіону, кон'юнктура світових ринків товарів, послуг, виробничих ресурсів, неформальні норми і правила).

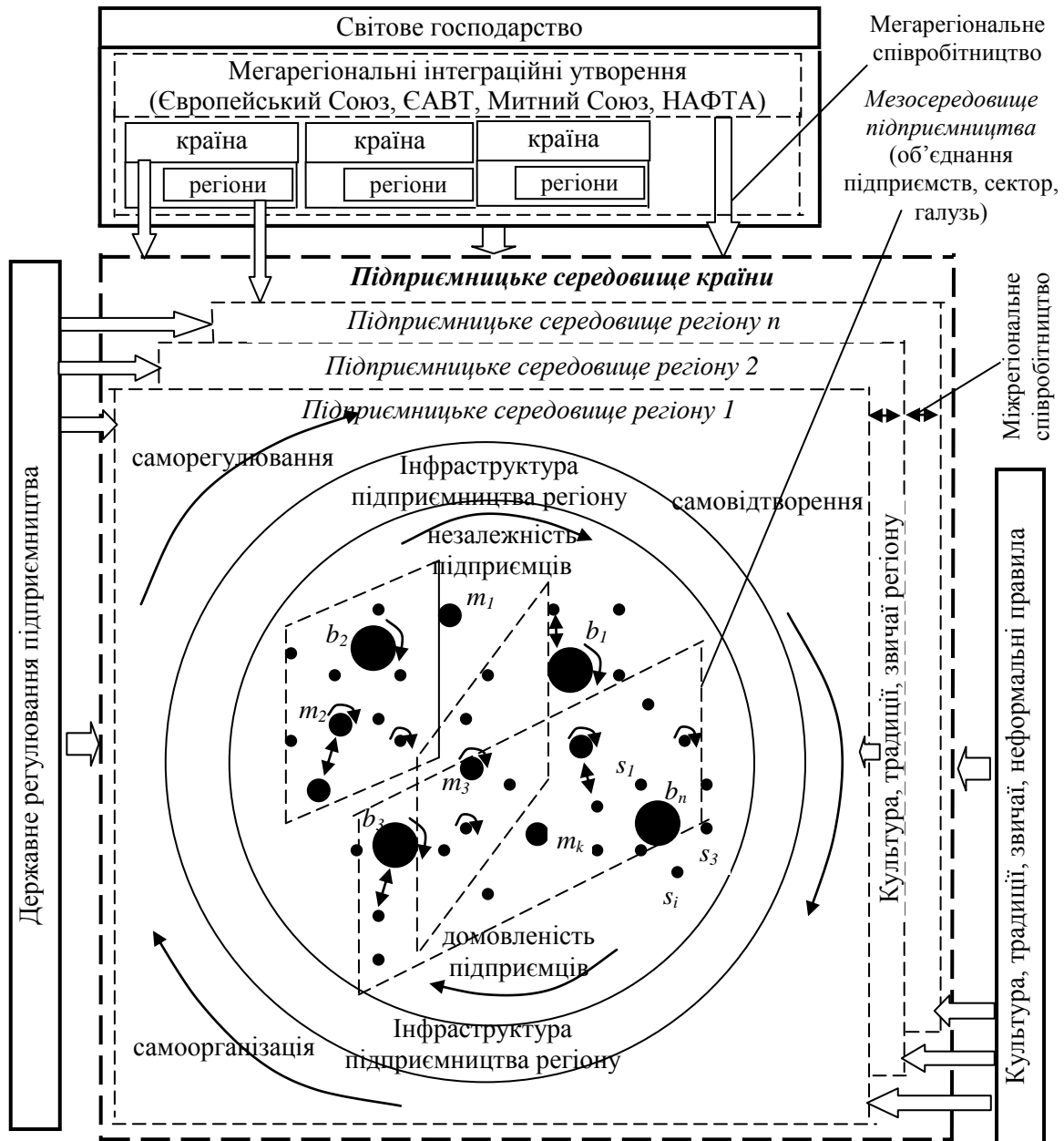


Рис. 1.1. Загальна схема структурно-динамічної моделі підприємництва [18]

Розвиток підприємництва регіону потребує формування допоміжних інфраструктурних утворень і, навпаки, розвиток інфраструктури можливий лише при врахуванні специфічних потреб підприємництва конкретної території. Особливої уваги потребує дослідження особливостей розвитку і використання інфраструктури підприємництва в процесі євроінтеграції [11; 19].

У пропонованій моделі суб'єкти в процесі своєї діяльності перебувають у постійному динамічному русі (навколо своєї осі, назустріч іншим суб'єктам, в межах своїх площин), що відображено стрілками на рис. 1.1 як в межах регіону, так і в процесі міжрегіонального, інтеррегіонального та мегарегіонального співробітництва. А чим більший ступінь динаміки та взаємовідносин з іншими

елементами системи – суб'єктами бізнесу, тим більше економічних трансакцій здійснює підприємство. Для підвищення ефективності функціонування окремі суб'єкти можуть об'єднуватися у групи, асоціації, кластери, сектори, галузі тощо, формуючи мезосередовище, – площини. Істотно впливають на підприємництво регіону чинники державного регулювання та фактори глобальної економіки, зокрема участь в інтеграційних об'єднаннях. Прагнення господарюючих суб'єктів до взаємодії й об'єднання обумовлює інтегративні якості підприємництва.

Структурна взаємодія складників системи підприємництва забезпечує створення нових якостей (виготовлення товарів, послуг, здійснення операцій для інших суб'єктів підприємництва, створення нових підприємств, груп компаній), тобто її самоорганізацію та саморегулювання з метою самовідтворення. Під останнім розуміємо «життєздатність» підприємництва в довгостроковому часовому періоді в умовах викликів невизначеності або динамічної конкурентоспроможності. Наведені характеристики пояснюються зіставленням домінантних якостей системи підприємництва – незалежності та домовленості підприємців. З одного боку, незалежність суб'єктів підприємницької діяльності забезпечує можливість самостійного господарювання, укладання договорів, наймання працівників, використання фінансових ресурсів, що обмежується підпорядкованістю державі в частині обов'язкової реєстрації, сплати податків, виконання законодавчо встановлених вимог. З іншого боку, існує законодавчо встановлена взаємна домовленість суб'єктів підприємництва не порушувати незалежність чи суверенітет контрагентів. Отже, такі характеристики системи підприємництва взаємно обумовлені, що й сприяє саморегулюванню підприємницької діяльності [18].

Інтенсивність обертання, взаємодії, переходу підприємств від однієї площини до іншої, контактування площин, взаємодії в регіоні, активізація діяльності в межах інтеграційних об'єднань забезпечується інфраструктурою підприємництва (застосування електронних платежів; використання інформаційних каналів для контактів; участь у виставках, біржових торгах, аукціонах, тендерах; користування послугами бізнес-інкубаторів, технопарків, інноваційних кластерів; підпорядкування регулюванню інститутам та інституціям). Тобто, інфраструктура підприємництва охоплює сукупність організаційно-правових форм, які супроводжують економічні відносини і пов'язують їх у цілісну систему [20].

Значне число прийнятих законодавчих актів (Закони України «Про підприємництво», «Про державну підтримку малого підприємництва», «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», «Про патентування

деяких видів підприємницької діяльності», «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності») підтверджує достатню увагу держави до розвитку підприємництва. Втім, звернемо увагу на відсутність реальної підтримки і розвитку інфраструктури підприємництва, особливо на регіональному рівні. Натомість, найбільш ефективними інструментами розвитку підприємництва є інститути, створені приватними та громадськими організаціями за участі державних і місцевих органів влади та самоврядування. Саме тому системного дослідження потребує інфраструктура підприємництва, особливо на рівні регіону, зокрема недержавної форми власності.

Таким чином, аналіз сутності «підприємництва» доводить, що воно ототожнюється з такими домінуючими характеристиками, як самостійність, ініціативність (на основі творчості, інтуїції), систематичність, ризикованість, націленість на отримання прибутку, що може бути забезпечено інноваційністю, розвитком. Теоретично обґрунтовано, що підприємництво як узагальнююча категорія охоплює процес господарювання, суб'єктів, об'єкти, підприємницький дохід, а підприємницька діяльність – це вужче поняття, яке стосується лише процесу. З огляду на це, концептуальна структурно-динамічна модель системи підприємництва доводить, що інтенсивність взаємодії між її суб'єктами в межах економіки регіону, країни чи мегарегіональних інтеграційних утворень може бути інтенсифікована в процесі розвитку інфраструктури підприємництва та максимізації впливу на підприємницьку активність.

1.2. Класифікація суб'єктів підприємницької діяльності

Суб'єкт підприємництва – це юридична чи фізична особа, що здійснює підприємницьку діяльність та зареєстрована відповідно до чинного законодавства.

Господарський кодекс України (ГКУ) виділяє такі категорії суб'єктів підприємництва (господарювання) [16]:

– господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України (ЦКУ), державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до ГКУ, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані в установленому законом порядку;

– громадяни України, іноземці й особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці.

Загалом класифікацію суб'єктів підприємницької діяльності можна проводити за багатьма критеріями [21, 22].

1. Місце в системі підприємницької діяльності:

- господарські організації, які безпосередньо здійснюють господарську діяльність – підприємства, банки, страхові організації, а також господарські товариства тощо;
- організації, які безпосередньо здійснюють управління суб'єктами господарювання – власники майна або уповноважені ними органи, головні підприємства щодо дочірніх, господарські об'єднання;
- центральні органи господарського керівництва, які очолюють відповідну галузь економіки та здійснюють у межах цієї галузі функції управління – міністерства, відомства, обласні державні, міські адміністрації.

2. Залежно від форм власності в Україні функціонують підприємства таких видів:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці або з використанням найманої праці. Приватним є також підприємство, що діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання – юридичної особи;
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності). Підприємствами колективної власності є виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських та релігійних організацій, інші підприємства, передбачені законом;
- державне підприємство, що діє на основі лише державної власності, а також суб'єкт, державна частка у статутному фонді якого перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів;
- комунальне підприємство, що діє на основі лише комунальної власності, а також суб'єкт, у статутному фонді якого частка комунальної власності перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує органам місцевого самоврядування право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів.

3. Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду:

- унітарне підприємство – створюється одним засновником, який виділяє необхідне майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, управляє підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання

реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника;

– корпоративне підприємство – утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та (або) підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, корпоративних прав, зокрема через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

4. Залежно від речового права на майно:

– господарські організації, що володіють правом власності на майно – господарські товариства тощо;

– господарські організації з правом повного господарського відання щодо майна – державні, комунальні підприємства тощо;

– господарські організації з правом оперативного управління щодо майна – казенні підприємства тощо.

5. За обсягом господарської компетенції:

– господарські організації з повною господарською компетенцією – права юридичної особи;

– організації з обмеженою господарською компетенцією – без права юридичної особи,

– внутрішні підрозділи господарської організації, промислово-фінансові групи.

6. За порядком створення та характером відносин між засновниками і господарською організацією:

– установи – створюються одним засновником у розпорядчому порядку на засадах влади та підпорядкування;

– корпорації – створюються кількома засновниками, шляхом укладення між ними угоди у добровільному порядку.

7. За належністю капіталу розрізняють підприємства:

– національні (капітал належить підприємцям своєї країни);

– закордонні (капітал є власністю іноземних підприємців повністю або у певній частині, що забезпечує їм необхідний контроль; такі підприємства створюються у формі філіалів або дочірніх фірм та реєструються в країні місцезнаходження;

– змішані (капітал належить підприємцям двох або декількох країн; їх реєстрація здійснюється в країні одного з засновників такого підприємства, що зумовлено місцезнаходженням його штаб-квартири).

8. *За матеріально-інформаційним середовищем діяльності* підприємства класифікують на:

– матеріальні (мають звичайні атрибути будь-якого підприємства, а саме: оформлений на папері статут підприємства, офіс, корпуси цехів, виробниче обладнання);

– віртуальні (існуючі у віртуальному просторі суб'єкти господарської діяльності, до складу яких входять фізичні та юридичні особи, що мають внутрішню структуру, розподіл обов'язків і регламентацію взаємовідносин між учасниками).

Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (2012 р.) вносить зміни до ГКУ, чим пояснює критерії класифікації суб'єктів підприємницької діяльності (табл. 1.1), що в цілому відповідає законодавству ЄС, але не враховує критерій «балансу підприємства». Підприємства, які мають сукупний дохід більший за 50 млн. євро/рік, але менше 250 працівників в ЄС вважаються великими компаніями, а в Україні відносяться до категорії середніх.

Таблиця 1.1

Класифікація підприємств за кількістю працівників та річному доходу

	Мікропідприємство	Мале	Середнє	Велике
Кількість працівників	≤ 10 осіб	≤ 50 осіб	Компанії, що за своїми ознаками не можуть бути класифіковані як малі або великі підприємства	≥ 250 осіб
Річний дохід	≤ 2 млн. євро	≤ 10 млн. євро		≥ 50 млн. євро

Складено за: [16].

Більшість підприємств мають змогу вести діяльність на загальній або спрощеній системі оподаткування. Спрощена система оподаткування (ССО) була запроваджена в 1999 р. з метою стимулювання розвитку малого бізнесу, а також зменшення неформальної діяльності підприємств та неформальної зайнятості. Платники податку сплачують єдиний податок (замість податків та

зборів) та мають право на спрощені процедури обліку та звітування, що є важливим питанням для малих підприємств, беручи до уваги той факт, що податкове адміністрування зазвичай є однією з основних перешкод для розвитку бізнесу. Для працівників такі підприємства мають сплачувати податок з доходів фізичних осіб та єдиний соціальний внесок (далі - ЄСВ), в той час як ЄСВ для самих підприємств становить 22% мінімальної заробітної плати. На сьогодні існує чотири групи платників податків за ССО (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Особливості спрощеної системи оподаткування

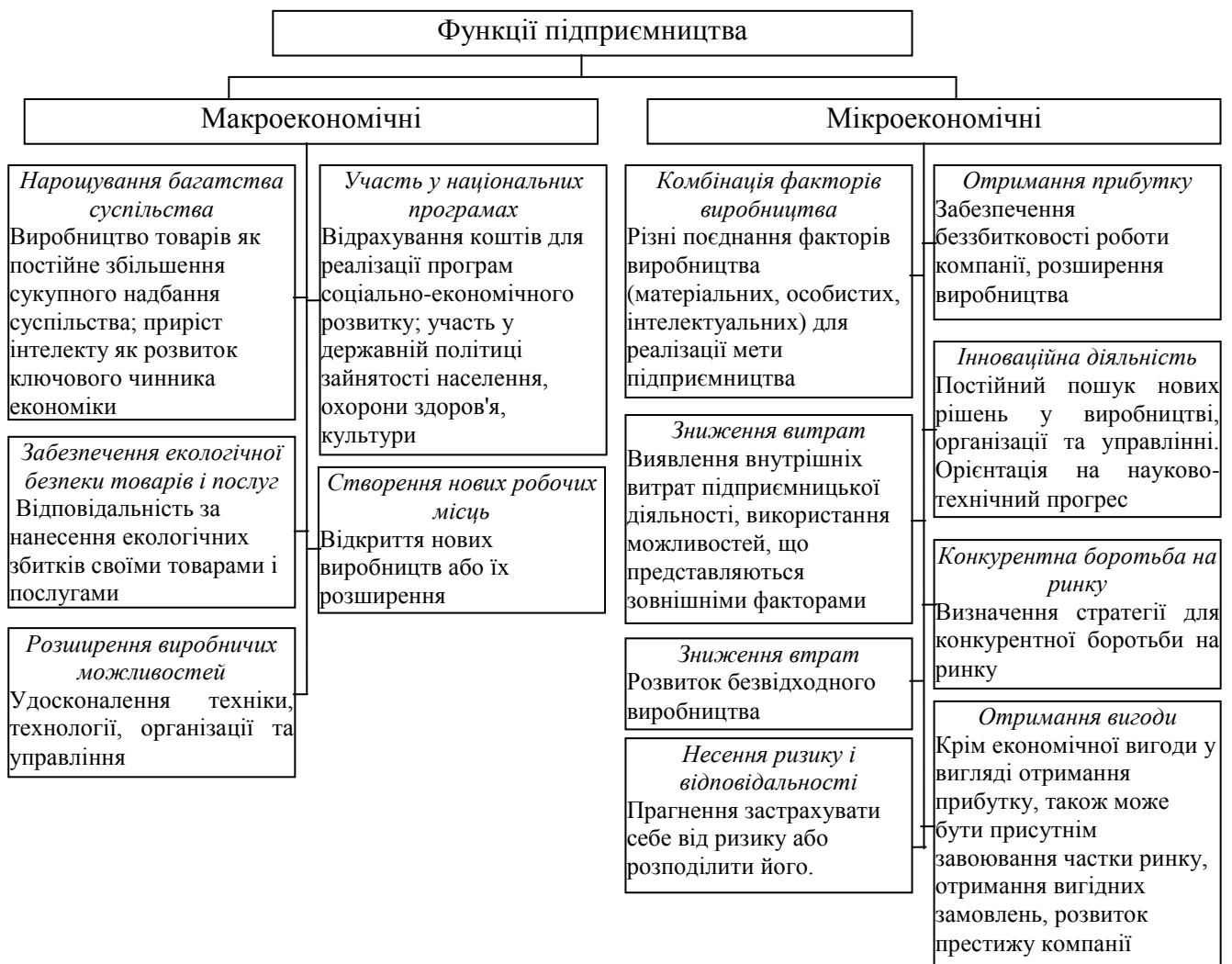
	1 група	2 група	3 група	4 група
Суб'єкт	Фізичні особи	Фізичні особи	Фізичні та юридичні особи	Сільськогосподарські товаровиробники
Дохід	< 300 000 грн./рік	< 1,5 млн. грн./рік	< 5 млн. грн./рік	Частка сільськогосподарського виробництва $\geq 75\%$ загального обсягу виробництва
Ставки єдиного податку	$\leq 10\%$ мінімальної заробітної плати	$\leq 20\%$ мінімальної заробітної плати	5% доходу включно з ПДВ / 3% доходу + ПДВ	Визначено у п. 293.9 статті 293 Податкового кодексу
Кількість працівників	—	< 10	Без обмежень	Без обмежень
Податковий період	1 рік	1 рік	1 квартал	1 квартал
Види діяльності	Роздрібна торгівля, побутові послуги населенню	Послуги, виробництво / продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства Послуги/ продаж товарів лише населенню та/або платникам єдиного податку	Всі види діяльності, передбачені в рамках спрощеної системи оподаткування	Сільськогосподарське виробництво

Складено за: [23].

1.3. Роль підприємництва в економіці на сучасному етапі розвитку України

Підприємництво є ключовим елементом ринкової економіки, значною мірою сприяє розвитку країни, багато в чому визначає темпи її соціально-економічного зростання. Незважаючи на поширену думку про суттєве відставання України у розвитку МСП від європейських країн, цей сектор становить на сьогодні не менше 95% від загальної кількості підприємств і на нього припадає близько 79% чисельності зайнятих.

За своєю економічною сутністю підприємництво нерозривно пов'язане з ринковим господарством і є його продуктом. Для того щоб зрозуміти роль підприємництва в розвитку економіки країни розглянемо його основні функції, класифікуючи їх на макроекономічні і мікроекономічні (рис. 1.2).



Складено за: [24].

Рис. 1.2. Система функцій підприємництва

Наведені функції підприємництва можуть бути доповнені залежно від стану соціально-економічного розвитку країни та її регіонів, глобалізаційних викликів, тенденцій світової економіки. Ці функції свідчать про те, що з розвитком ринкової економіки підприємство відіграє ключову роль в економічній системі.

Для гармонійного розвитку підприємництва, як самостійної підсистеми ринкової економіки, необхідно враховувати всі особливості, зокрема діалектичний характер розвитку підприємницької діяльності. Мається на увазі автономність підприємництва, з одного боку, і його залежність від всієї економічної системи – з іншого. Автономність підприємства, як самостійної підсистеми в ринковій економіці, проявляється через його основні функції (отримання вигоди та інноваційність діяльності) і визначає те загальне, що характерно для підприємства в будь-якій соціально-економічній ситуації. А залежність підприємства від всієї економічної системи проявляється через його взаємодію з цією системою за допомогою конкуренції та механізму регулювання економіки. У цьому діалектичному розвитку підприємства, як самостійної підсистеми ринкової економіки, полягає принцип його функціонування, а також база для державного регулювання підприємницької діяльності.

Світова практика свідчить, що ефективний розвиток підприємства є невід'ємним, об'єктивно необхідним елементом будь-якої розвиненої системи господарювання. Підприємство має ряд специфічних властивостей, які сприяють прискоренню економічних процесів і відрізняють його від інших елементів ринкового господарства. Прискорюючи зміни в факторах виробництва, формах праці та організації діяльності, підприємство, тим самим, є «порушником спокою» і весь час переводить економіку ніби в новий вимір. Саме в сфері підприємницької діяльності створюється і знаходиться в обігу основна маса національних ресурсів, які є «живильним» середовищем для економічного зростання. Підприємство, а також інфраструктура його підтримки знаходяться в процесі розвитку і потребують подальшої модернізації особливо в процесі євроінтеграції.

Роль МСП у світовій економіці величезна як з точки зору внеску у валовий внутрішній продукт (ВВП) і в процесі створення нових робочих місць, так і з точки зору підвищення конкурентоспроможності національної економіки і впровадження нових технологій. МСП забезпечують ринок такими товарами і послугами, які в силу економічних причин не виробляються великими корпораціями. Без такого роду послуг багато компаній не змогли б здійснювати виробництво на якісному і сучасному рівні, що зумовлює постійне розширення та оновлення форм і напрямків підтримки підприємства на національному, регіональному та місцевому рівнях.

1.4. Сучасні тенденції функціонування підприємництва в Україні

Великі підприємства, холдинги та фінансово-промислові групи в змозі самостійно вирішувати проблемні питання за допомогою власного інтелектуального, кадрового та фінансового потенціалу, політико-владних груп лобіювання в місцевих, центральних органах влади та міжнародних інституціях. Натомість функціонування МСП пов'язано зі складністю розв'язання проблем (регуляторні процедури та корупція, захист прав власності, доступ до кредитних ресурсів тощо). При цьому внутрішньорегіональна та мегарегіональна інтеграція актуалізує необхідність адаптації їх технологічних процесів, управлінських і комунікаційних підходів до норм і стандартів ЄС. В розвинутих європейських країнах, зокрема, країнах-членах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), МСП становлять понад 99% усіх підприємств та забезпечують робочими місцями майже 65 млн громадян, або близько 70% зайнятого населення ЄС, їх внесок у додану вартість за витратами виробництва досягає 60% [25]. Тому в подальшому акцентуватимемо увагу саме на секторі МСП.

В Україні сектор МСП охоплює 99,9% від загальної кількості (1,97 млн.) підприємств та фізичних осіб-підприємців. У той же час, в країні налічується лише 423 великих підприємства (0,1%). Проте ці компанії обіймають непропорційно значну частку економіки, що у багатьох випадках негативно впливає на здатність МСП функціонувати, зростати, виробляти товари та надавати послуги на конкурентних засадах.

Підписання Угоди про асоціацію між ЄС та Україною разом з Угодою про Поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) мають значні політичні та економічні наслідки для майбутнього країни, проте несуть у собі певні загрози для МСП. Угоди передбачають, що Уряд України має докласти всіх зусиль для розвитку сектору МСП в рамках формування «нового економічного майбутнього». Одним з пріоритетних завдань країни є дерегуляція та розвиток підприємництва, в тому числі підготовка Стратегії розвитку МСП на період до 2020 р. та Плану заходів з реалізації цієї стратегії, які були розроблені Міністерством економічного розвитку та торгівлі України та затверджені Розпорядженням Кабінету Міністрів 24 травня 2017 р.

У кількісному аспекті станом на 2016 р. в Україні налічувалось 1973 тис. суб'єктів МСП (проти 1932 тис. в попередньому році), з яких 1,63 млн. фізичних осіб-підприємців і 343 тис. юридичних осіб-підприємців [26; 27].

В структурі підприємств співвідношення великих, середніх і малих дещо змінюється. Як і раніше 0,1% усіх підприємств представлено великим бізнесом, частка середніх підприємств зменшилась з 4,7% до 4,4%. Відповідно з 95,2%

до 95,5% збільшилась питома вага малих підприємств, з яких майже 83% мають статус мікропідприємств.

Найбільша кількість МСП традиційно зосереджена в м. Києві – 25%, Дніпропетровській – 11,2%, Донецькій – 6,8%, Харківській – 6,7%, Львівській – 5,5%, Київській – 5,5%, Одеській – 5,2% областях.

Слід зазначити, що кількість великих підприємств впродовж трьох останніх років значно зменшилась (табл. 1.3): з 659 одиниць у 2013 р., 497 – у 2014 р., до 423 – у 2015 р.

Таблиця 1.3

Кількісні показники функціонування суб'єктів підприємництва у розрізі їх розміру

	Разом	Зміна, % р/р	Великі	Зміна, % р/р	Середні	Зміна, % р/р	Малі (без мікро)	Зміна, % р/р	Мікро	Зміна, % р/р
2010	2183928	-	586	-	21338	-	68316	-	2093688	-
2011	1701620	-22%	659	12%	21059	-1%	71083	4%	1608819	-23%
2012	1600127	-6%	698	6%	20550	-2%	68103	-4%	1510776	-6%
2013	1722070	8%	659	-6%	19210	-7%	65021	-5%	1637180	8%
2014	1932161	12%	497	-25%	16618	-13%	55159	-15%	1859887	14%
2015	1974318	2%	423	-15%	15510	-7%	47555	-14%	1910830	3%

Розраховано за: [27].

У першу чергу це є наслідком ведення антитерористичної операції (АТО) і тимчасової окупації частини території східних регіонів, де здебільшого розміщувались великі промислові підприємства, та впливу загальноєкономічної кризи, що лише посилилась у зв'язку з подіями військового характеру. Окрім цього, девальвація гривні у 2013-2015 рр. призвела до того, що частина суб'єктів господарювання, які традиційно сприймалися як великі, мали обсяг реалізації менший за граничне значення 50 млн. євро., тому були враховані статистично як середні підприємства.

Втрата позицій деякими великими підприємствами та відносно вища стійкість МСП у кризових умовах призвели до зростання частки МСП в Україні, порівняно з країнами ЄС (табл. 1.4). На сектор МСП припадає 79% всіх найманих працівників та 63% загального обсягу реалізації, що є вищими показниками, ніж у сусідніх Польщі та Словаччині, а також Німеччині.

Показники діяльності підприємств в ЄС та Україні, 2015 р.

	Кількість підприємств				Кількість працівників				Обсяг доходу			
	ЄС	Німеччина	Польща	Україна	ЄС	Німеччина	Польща	Україна	ЄС	Німеччина	Польща	Україна
Мікро	92,70%	82,50%	95,20%	96,78%	29,2%	19,2%	35,8%	35,2%	*	11,1%	20,2%	12,0%
Малі	6,10%	14,60%	3,70%	2,41%	20,4%	23,1%	13,9%	11,7%	*	15,4%	15,2%	11,8%
Середні	1,00%	2,50%	1,00%	0,79%	17,3%	20,5%	18,2%	32,2%	*	20,6%	20,3%	39,3%
МСП	99,80%	99,50%	99,80%	99,98%	66,9%	62,7%	67,8%	79,1%	*	47,2%	55,8%	63,0%
Великі	0,20%	0,50%	0,20%	0,02%	33,1%	37,3%	32,2%	20,9%	44,5%	52,8%	44,2%	37,0%

Складено за: [27, 28]

Середні підприємства в цілому є відносно більшими, ніж в країнах ЄС та представляють більшу частку обсягу реалізації (39%) та зайнятості (32%). Мікропідприємства є доволі великою групою, втім не дуже продуктивною – з 35% найманих працівників та лише 12% загального обсягу реалізації. В ЄС мікропідприємства також стикаються з проблемою низької продуктивності, але не в такій значній мірі, як в Україні.

Впродовж 3-х років спостерігається також зменшення кількості середніх підприємств. Так, на початок 2016 р. в Україні було зареєстровано 15,2 тис. середніх підприємств, кількість яких зменшилась порівняно з попереднім роком на 703 одиниці (4,4%). Нагадаємо, що на початок 2014 р. їх налічувалось 18 тис. А в порівнянні з 2010 р. у 2015 р. кількість середніх підприємств щороку зменшилась на 27%.

Кількість малих підприємств у 2016 р. зросла на 3,2 тис. одиниць (1%) і досягла майже 328 тис. Основний позитив динаміки розвитку в категорії малого підприємництва відбувся завдяки мікробізнесу. Так, кількість мікропідприємств зросла на 5 тис. одиниць (2%) і досягла 284 тис. підприємств. Однак таке зростання кількості мікропідприємств частково можна пояснити певним «подрібненням» впродовж останніх років як середніх, так і малих підприємств. Хоча з усієї сукупності малих підприємств 1 з 10 не відноситься до мікропідприємств, що свідчить про запровадження для них порівняно привабливіших умов ведення бізнесу, які переважно визначаються застосуванням диференційованого підходу в використанні спрощеної системи оподаткування.

МСП генерували близько 59% загальної доданої вартості підприємств, не пов'язаних з фінансовою діяльністю. Більша частка доданої вартості була створена в торгівлі та промисловості, із значним внеском з боку підприємств, що працюють в сільському господарстві та надають різноманітні послуги. Найменші підприємства зосереджені на наданні послуг – в тих сферах, що не вимагають значних інвестицій у виробництво – 38% доданої вартості мікропідприємств припадає на сферу торгівлі. Цей фактор відображає відносно низькі бар'єри для створення бізнесу, достатній рівень прибутковості та можливості для оптимізації оподаткування.

За видами економічної діяльності в структурі МСП найбільша частка (27%) займалась оптовою та роздрібною торгівлею і ремонтом автотранспортних засобів, 14% – сільським, лісовим або рибним господарством, 12% – промисловим виробництвом, 9,5% – операціями з нерухомим майном, 9% – будівництвом, 8,5% – професійною та науково-технічною діяльністю, 4,5% – транспортом, складським господарством, 4,5% – адміністративним обслуговуванням, 4% – інформацією та телекомунікаціями, 2% – тимчасовим розміщенням й організацією харчування, 1% – освітою, 1% – охороною здоров'я, 1% – мистецтвом, спортом, розвагами, 1% – наданням інших послуг (рис. 1.3).

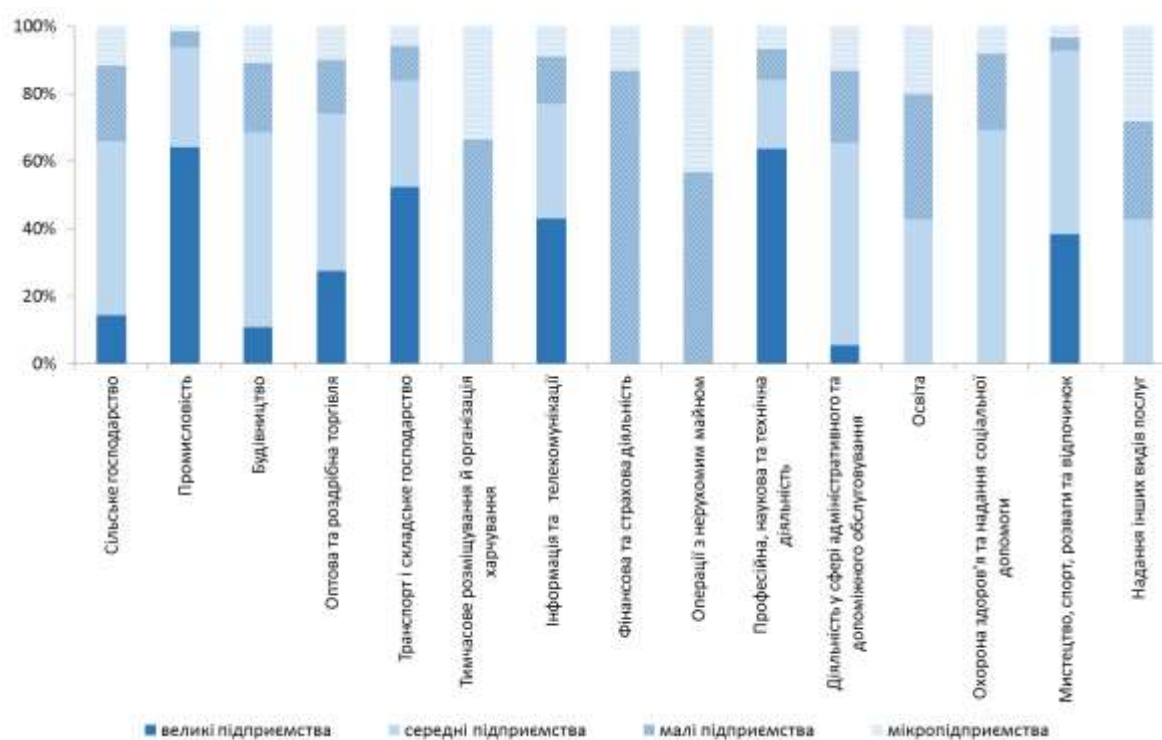


Рис. 1.3. Підприємства за видами економічної діяльності, % обсягу реалізації, 2016 р.

Складено за: [27].

Українські МСП є неоднорідними, а розвиток сектору МСП вимагає різних підходів до формування відповідної політики. МСП поєднують у собі мікропідприємства «для виживання», створені скоріше через потребу, ніж з підприємницьких міркувань; найманих працівників, що «маскуються» під незалежних підприємців; динамічно зростаючі підприємства, що можуть стати середніми або великими; підприємства у стадії стагнації, оскільки їх власники не можуть або не хочуть їх розвивати, незважаючи на існуючий попит; а також стійкі середні або малі підприємства, що не мають значних можливостей для зростання.

Середні підприємства також в основному зосереджені в сфері надання послуг, але 25% доданої вартості генерує промислове виробництво. Частка доданої вартості компаній, зайнятих у сільському господарстві, є найбільшою у сегменті малого підприємництва. Цей фактор можливо пояснюється балансуванням між вищою продуктивністю виробництва та додатковими витратами, необхідними для адміністрування значної кількості договорів оренди земельних ділянок, ймовірно розташованих у різних місцях.

Фізичні особи-підприємці працювали переважно в сферах: торгівля та ремонт автотранспортних засобів – 55%, транспорт, складське господарство, пошта – 6,4%, інформація, телекомунікація – 6,3%, науково-технічна діяльність – 6,2%.

Усього в сфері МСП у 2016 р. було зайнято близько 6,5 млн. осіб з урахуванням фізичних осіб, або 41 % усього зайнятого населення працездатного віку. Зокрема, в середньому підприємстві було зайнято понад 2,6 млн. осіб, а в малому – 3,9 млн, з яких 2,9 млн – в мікробізнесі. Для порівняння, на великих підприємствах було зайнято 1,7 млн. працівників (20% зайнятих на суб'єктах господарювання). Таким чином, 80% усіх зайнятих господарською діяльністю (не враховуючи банки і бюджетні установи) відносяться до сектору МСП, з яких 48% – зайняті в малому підприємстві, а 32% – в середньому.

Щодо виробленої продукції (товарів, послуг), то на великий бізнес у 2016 р. припадало 40% загального обсягу, а на МСП (включаючи фізичних осіб) – 60%, з яких відповідно: середній бізнес – майже 38%, малий – 22%. При чому в порівнянні з 2015 роком на 2% зменшилась питома вага великих підприємств і відповідно суб'єктів середнього підприємництва – на 2 % збільшилась, а частка малого підприємництва лишилася незмінною.

Розподіл підприємств за обсягом виробленої продукції у 2016 р. мав наступне співвідношення: великі – 43,7% (2015 – 44,7%), середні – 39,7% (2015 – 38,2%), малі – 16,6% (2015 – 17,1%), з яких мікропідприємства – 5,1%.

При чому, великі підприємства мали найбільші обсяги виробництва: в промисловості – 60,2%, транспорті, складському господарстві, поштових послугах – 53%; середні підприємства: в охороні здоров'я та соцдопомоги – 72,6%, сільському, лісовому та рибному господарстві – 52,1%; малі підприємства: в освіті -53%, операціях з нерухомістю – 47,3%, будівництві – 43,2%.

За обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) на сектор МСП (включаючи фізичних осіб) у 2016 р. припало 63%, відповідно, на великі підприємства – 37% загального обсягу реалізації. Зокрема, частка суб'єктів середнього підприємництва склала – 39%, а малих – 24%.

Якщо порівнювати з іншими країнами частку МСП в обсягах реалізації продукції (товарів, послуг), то у 2015 р. в Україні вона склала 60,9%, що більше, ніж в Польщі (55,9%), Німеччині (47,1%), Словаччині (54,8%), Чехії (57,7%), але менше, ніж в Естонії, Латвії, Литві і Болгарії.

Співвідношення обсягів реалізації МСП юридичних і фізичних осіб виглядає як 8:1. Разом з тим, приріст обсягів реалізації МСП юридичних осіб в порівнянні з попереднім роком зріс на 28%, а фізичних осіб-підприємців – на 38%.

Найбільші обсяги реалізації із значним відривом від інших регіонів мали підприємства м.Києва – 39% та Дніпропетровської області – 11,2% загальних обсягів реалізації підприємствами України. Серед фізичних осіб-підприємців: підприємці м.Києва – 14,4% та Харківської області – 9,3%.

За видами економічної діяльності обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) малих і середніх підприємств розділились наступним чином: 45% – торгівля, ремонт автотранспортних засобів, 26% – промисловість, 10% – сільське, лісове та рибне господарство, 4,5% – транспорт, складське господарство, пошта, 4% – будівництво, 2% – інформація, телекомунікації, 2% – науково-технічна діяльність, 03% – охорона здоров'я, соцдопомога, найнижчий показник обсягів реалізації робіт (послуг) в сфері освіти – 0,1%, мистецтва і спорту – до 0,1%.

Аналізуючи фінансовий результат від діяльності підприємств, слід зазначити, що за видами економічної діяльності збиток у 2016 р. отримали понад 44% великих підприємств, малі і середні підприємства – відповідно 26 і 29 відсотків. Серед промислових підприємств збитковими були 52% великих підприємств, 33% – середніх і 26% малих.

Одним з важливих економічних показників, який характеризує валовий випуск продукції за всіма видами економічної діяльності, є додана вартість за витратами виробництва. Частка великого бізнесу за цим показником становить 41%, а МСП, включаючи фізичних осіб, – 59% (з яких середнього бізнесу –

39%, малого – 20%). Однак, слід відмітити, що за 3 останні роки частка МСП у ВВП зменшилась на 3%.

Якщо говорити про додану вартість за витратами виробництва на підприємствах, то на великих підприємствах у 2016 р. вона склала 43,1%, а на малих і середніх – 56,9% (2015 – 55,8%, 2014 – 60,2%).

Додана вартість малих підприємств дещо зменшилась: з 16,9% до 15,7%.

Внесок фізичних осіб-підприємців в структурі ВВП у 2016 р. виглядає наступним чином: в середньому підприємстві – 0,4%, в малому підприємстві – 23,9%, в мікропідприємстві – 49,2%.

Для порівняння питома вага в доданій вартості МСП у 2015 р.: в Україні – 57,9%, Болгарії – 65,2%, Естонії – 74,8%, Німеччини – 54,2%, Польщі – 52,3%, Чехії – 55%.

При здійсненні структурного аналізу сектору МСП в Україні простежується істотний розрив між середніми показниками в групах суб'єктів підприємницької діяльності (мікро, малого, середнього бізнесу), при чому кількісні показники гуртуються ближче до нижнього значення граничного критерію кожної групи. Наприклад, в сукупності малих підприємств 83% належать до мікропідприємств, що робить дуже суттєвим розрив між середніми показниками МСП.

Тенденція до зростання частки малого бізнесу в структурі підприємницького сектору України протягом останніх років має важливе значення для національного господарства, оскільки мале підприємництво є базовою ланкою ринкової економіки, що при вмілому використанні може стати дієвим інструментом перебудови та розвитку економіки в цілому. Однак значне переважання в структурі вітчизняного малого бізнесу ФОПів не відповідає структурі малого бізнесу європейських країн (SME – small and medium enterprise), оскільки, як зазначають експерти, вітчизняні ФОПи – це переважно самозайнятість в умовах кризи, що не дозволяє генерувати значний дохід. За стандартами Єврокомісії до SME відносять компанії з кількістю працюючих до 250 осіб і оборотом до 50 млн євро. Європейський рівень SME за оборотом на одну особу в 100 і більше разів перевищує те, що ми називаємо середнім бізнесом в Україні [29]. За підсумками 2017 р. очікуємо значне скорочення кількості ФОПів, що припинили свою діяльність внаслідок впровадження в дію змін щодо оподаткування роботи фізичних осіб-підприємців та неспроможності їх сплачувати щомісячний податок. Увага та підтримка малого бізнесу державою може стати ефективним механізмом розвитку середнього підприємницького сектору, який показує негативну динаміку кількості господарюючих суб'єктів, починаючи з 2012 р. Важливим завданням державної політики в напрямку стимулювання розвитку бізнесу в Україні має стати

спрощення процедур започаткування та поліпшення умов ведення бізнесу, формування сприятливих та відносно прогнозованих умов для успішного розвитку національного підприємництва в перспективі.

Питання для самоперевірки

1. Розкрийте методологічні підходи до розуміння поняття «підприємництво».
2. Проаналізуйте концептуальні погляди на підприємництво представників французької і німецької наукових шкіл.
3. Охарактеризуйте погляди науковців австрійської школи підприємництва. В чому відмінності?
4. Як змінювались погляди науковців щодо розуміння категорії «підприємництво»? Які домінуючі ознаки характеризували цю категорію на кожному з етапів?
5. Проаналізуйте становлення теорії підприємництва в українській науковій думці.
6. Поясніть сутність поняття «підприємницьке середовище».
7. Розкрийте домінуючі якості системи підприємництва.
8. Надайте класифікацію суб'єктів підприємницької діяльності.
9. В чому різниця між мікро, малими, середніми та великими підприємствами відповідно до українського законодавства?
10. Охарактеризуйте переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування підприємців.
11. Проаналізуйте роль підприємництва в економіці країни. Чому саме сектор МСП має найважливіше значення?
12. Як змінилися кількісні показники розвитку МСП та великого бізнесу за останні роки в розрізі кількості підприємств, зайнятості та обсягів реалізації?

Тестові завдання

1. Визначення підприємця як «особи, яка піддає себе ризику непостійних доходів: селянин, ремісник, торговець, жебрак, розбійник тощо, але не робітник і державний чиновник з фіксованим доходом, і не земельний власник – отримувач ренти» належить до поглядів науковців-засновників школи:

- А) австрійської;
- Б) німецької, французької;
- В) англійської;
- Г) української.

2. Розгляд підприємництва як інноваційної діяльності вперше спостерігається в наукових поглядах науковців:

- А) Австрії;
- Б) Німеччини, Франції;
- В) Англії;
- Г) Америки.

3. «Підприємництво» та «підприємницька діяльність» це поняття:

- А) тотожні;
- Б) підприємництво є узагальнюючою категорією, яка охоплює процес, суб'єктів, об'єкти, підприємницький дохід тощо, а підприємницька діяльність – є більш вузьким поняттям, що розкриває лише процес;
- В) «підприємницька діяльність» законодавчо встановлений термін, а «підприємництво» – науковцями;
- Г) «підприємництво» законодавчо встановлений термін, а «підприємницька діяльність» – науковцями.

4. Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду розрізняють підприємства:

- А) установи, корпорації;
- Б) національні, закордонні, змішані;
- В) приватні, колективні, державні, комунальні;
- Г) унітарні, корпоративні.

5. Підприємства з кількістю працівників до 10 осіб та річним доходом до 2 млн. євро відносять до:

- А) малих підприємств;
- Б) середніх підприємств;
- В) мікропідприємств;
- Г) фізичних осіб підприємців.

6. В Україні сектор МСП охоплює:

- А) 50% від загальної кількості підприємств та фізичних осіб-підприємців;
- Б) 70% від загальної кількості підприємств та фізичних осіб-підприємців;
- В) 80% від загальної кількості підприємств та фізичних осіб-підприємців;
- Г) 99,9% від загальної кількості підприємств та фізичних осіб-підприємців.

7. Кількість великих підприємств в Україні впродовж чотирьох останніх років:

- А) збільшується;
- Б) зменшується;
- В) залишається незмінною;
- Г) змінюється стрибкоподібно.

8. Кількість середніх підприємств в Україні впродовж чотирьох останніх років:

- А) збільшується;
- Б) зменшується;
- В) залишається незмінною;
- Г) змінюється стрибкоподібно.

9. В сфері МСП працює близько:

- А) 10% усього зайнятого населення працездатного віку;
- Б) 20% усього зайнятого населення працездатного віку;
- В) 40% усього зайнятого населення працездатного віку;
- Г) 60% усього зайнятого населення працездатного віку.

10. За обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) на сектор МСП (включаючи фізичних осіб) припадає близько:

- А) 25%;
- Б) 45%;
- В) 65%;
- Г) 80%.

Література

1. Донець Л. І. Основи підприємництва: навчальний посібник / Л. І. Донець, Н. Г. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.
2. История экономических учений: учеб. пособие / Под. ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 364 с.
3. Історія економічних учень: підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 364 с.
4. Wieser F. van. Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft. – Tubingen, 1924. – 444 p.
5. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 436 с.

6. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт / пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.

7. Шекл Дж. Новые направления в экономической теории // Современная экономическая модель // Под ред. С. Вайнтрауба. – М., 1981. – 418 с.

8. Хайек фон. Ф. А. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. – М.: ИРИСЭН, 2006. – 644 с.

9. Долан Э.Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей. – СПб., 1992. – 486 с.

10. Купчак Б.Ф. Підприємництво: суть та умови здійснення / Б.Ф. Купчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 243–249.

11. Антонюк Д. А. Розвиток інституціональної інфраструктури підприємництва регіону в процесі європейської інтеграції : монографія / Д. А. Антонюк. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», 2015. – 341 с.

12. Бобров В.Я. Основы рыночной экономики / В. Я. Бобров. – К. : Вид-во «Либідь», 1995. – 328 с.

13. Дзюбик С. Основы экономической теории / С. Дзюбик, О. Ривак. – К. : Вид-во «Основи», 1994. – 386 с.

14. Онищенко В. Организация и экономика частного предприятия / В. Онищенко, В. Мельничук. – К. : Изд-во «Наука», 1995. – 269 с.

15. Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво : монографія / З. С. Варналій. – Київ : Знання України, 2015. – 463 с.

16. Господарський кодекс України від 16.01.2003 року №436-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page11>.

17. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій : монографія / М. І. Мельник. – Львів : ІРД НАН України, 2012. – 568 с.

18. Антонюк Д. А. Багаторівнева структурно-динамічна модель підприємництва / Д. А. Антонюк, А. І. Мокій, К. І. Антонюк // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ». – 2016. – Вип. 14, Т. 1. – С. 69–76.

19. Антонюк Д. А. Вплив неформальної інфраструктури на розвиток підприємництва в Україні / Д. А. Антонюк // Логістично-адаптивне та правове управління соціально-економічними процесами : монографія / за заг. ред. В. П. Волкова, Л.А. Горошкової. – Запоріжжя: Запорізький нац. ун-т, 2015. – С. 297–304.

20. Антонюк Д. А. Концептуальні аспекти інституціональної інфраструктури підприємництва / Д.А. Антонюк // Сталий розвиток економіки. – 2014. – №2. – С. 177–182.

21. Класифікація суб'єктів підприємництва за основними ознаками. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://msd.in.ua/klasifikaciya-sub-yektiv-pidpriyemnictva-za-osnovnimi-oznakami/>.

22. Сучасна класифікація суб'єктів господарювання. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businesslaw.org.ua/suchasna-klasifikaciya-subektiv-gospodaruvannya/>

23. Подактовий кодекс України, редакція від 01.01.2018 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

24. Прокопец Т. Н. Предпринимательство как один из факторов развития национальной экономики // Молодой ученый. — 2010. — №12. Т.1. — С. 110-112. — URL <https://moluch.ru/archive/23/2469/> (дата обращения: 12.01.2018).

25. Концепція державної економічної програми розвитку малого і середнього підприємництва на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : lis.gov.ua/.../article/.../Proekt_Konsercii_do_2020_roku.doc.

26. Причепя І. В. Проблеми конкурентоспроможного розвитку підприємництва в Україні за сучасних умов / Причепя І. В., Мещерякова Т. К. // Розвиток підприємництва в Україні : теорія, методологія та практика : колективна монографія / Під ред. д.е.н. професора Непочатенко. – Умань : Видавець “Сочінський М. М.”, 2017 – 244 с.

27. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

28. Annual report on European SMEs 2015/2016. Focus on self-employment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <ec.europa.eu/growth/smes/>.

29. Панченко В. 50 відтінків малого бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dda.dp.ua/2017/02/15/50-vidtinkiv-malogo-biznesu/>.

РОЗДІЛ 2

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

- 2.1. Концепція та принципи державного регулювання підприємництва.
- 2.2. Нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності.
- 2.3. Механізм державного регулювання підприємницької діяльності
- 2.4. Державна регуляторна політика
- 2.5. Державний контроль підприємницьких структур.
- 2.6. Вплив фінансово-кредитної політики на підприємницьку діяльність.
- 2.7. Вплив системи оподаткування на підприємницьку діяльність.
- 2.8. Система державної допомоги та підтримки підприємництва в

Україні.

Питання для самоперевірки

Тестові завдання

Література

Основні терміни: державне регулювання підприємництва, регуляторний акт, регуляторна політика, М-тест, державний нагляд (контроль), кредитно-грошова політика, фінансово-кредитна інфраструктура, податкове навантаження, система оподаткування, державна підтримка підприємництва.

2.1. Концепція та принципи державного регулювання підприємництва

Оскільки Україна перебуває на етапі становлення та розбудови стабільної ринкової економіки, перед нею стоїть завдання створення як економічних, так і соціальних передумов, які б дозволили ефективно розвиватись підприємництву.

Підприємництво – є винятково важливим, й одночасно досить вразливим, таким, що залежить від багатьох факторів, які формують так зване підприємницьке середовище.

Так, підприємці (підприємницькі структури) не здатні повною мірою протистояти таким проблемам сучасної ринкової економіки, як монополізм (монополізація виробництва), постійне порушення рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією, ускладнення відтворювальних процесів, глобалізація, нестача фінансових ресурсів, інфляція тощо.

Це, у свою чергу, породжує такі негативні явища, як масове банкрутство підприємств і втрата державою платників податків, а отже, скорочення джерел поповнення державних доходів, з одного боку, та збільшення навантаження на

державний бюджет внаслідок збільшення соціальних витрат, з іншого. Все це спричиняє посилення соціальної напруги і нестабільності у країні.

Найбільшими перепонами для розвитку підприємництва сьогодні є корупція, обмежений доступ до фінансових ресурсів і надмірний податковий тиск. Зарегульованість економіки й адміністративний тиск на підприємства, на думку експертів, є менш болючими для бізнесу.

Експерти визнають системний негативний вплив корупції на приватний сектор, при цьому обмеженість власних ресурсів та складність доступу бізнесу до кредитних та інвестиційних ресурсів, в поєднанні з неефективністю податкової системи, також створюють істотні перепони для розвитку підприємництва (рис. 2.1.)



Рис. 2.1. Ключові перепони розвитку підприємництва в Україні

Складено на основі: [26]

Тому, для усунення суперечності між високою економічною та соціально-політичною значущістю підприємництва, з одного боку, і слабкою життєздатністю та вразливістю суб'єктів підприємництва в сучасній ринковій економіці, з іншого, необхідним є ефективне державне регулювання підприємницької діяльності, а також державна підприємницька політика, спрямована на створення сприятливих умов для становлення і розвитку підприємництва в національній економічній системі, на його підтримку та усунення перепон.

Підприємництво і держава є інститутами суспільства. Вони постійно взаємодіють, а також впливають на інші інститути суспільства, які також, у свою чергу, здатні впливати на підприємництво, як безпосередньо (наприклад, нова технологія), так і опосередковано – через державу. З усіх інститутів суспільства держава має найбільший вплив на підприємництво.

Взаємовідносини між державою і підприємництвом є комплексними та динамічними, змінюються в часі. Через динамічність суспільства взаємовідносини між підприємництвом і державою постійно перебувають у стані зміни, внаслідок чого іноді важко провести межу між публічним (суспільним) і приватним секторами. Сфери підприємництва і держави є різними, але вони перетинаються, що зокрема виявляється в їхніх цілях. Підприємництво переслідує основну мету – одержання прибутку, в той час як держава захищає суспільні інтереси в цілому.

Таким чином, для відносин між державою і підприємництвом характерним є стан взаємозалежності, що обумовлено потребою однієї сторони в іншій.

Держава потребує підприємництво, оскільки їй необхідна ринкова система, матеріальні ресурси, послуги і товари, що виробляються нею, фінансова підтримка державних програм тощо.

У свою чергу, підприємництво має потребу в державі, оскільки йому необхідне законодавство, що формулює правила економічної діяльності, її безпеки, захисту і стабільності, а також функціонування монетарної системи, стабільної економічної і соціальної інфраструктури.

Роль держави по відношенню до підприємництва може бути різною за характером функцій, суспільних умов, ситуацій, поставлених цілей.

Залежно від конкретної ситуації держава може бути:

- прискорювачем підприємницького процесу шляхом ведення постійного і активного пошуку засобів щодо залучення нових учасників бізнесу;
- стороннім спостерігачем (прямо не протидіє функціонуванню підприємництва, але у той же час не сприяє його розвитку);
- гальмом розвитку підприємництва (створює несприятливі умови, обмеження, заборони).

Держава як основний фактор зовнішнього середовища підприємництва виконує такі функції:

1. Партнерська. Стимулювання економічного зростання та інноваційного процесу, формування сприятливої нормативно-правової бази підприємництва, створення ринкової інфраструктури, фінансова допомога, кадрова та інформаційна підтримка, організаційне забезпечення бізнесу, закупівля продукції для державних потреб, підтримка зовнішньоекономічної діяльності.

2. Регулятивна. Регулювання, формування та використання доходів через ціни, податки, розподіл прибутку, регулювання конкуренції, захист соціальних груп та гарантійне забезпечення соціальних потреб.

3. Фіскальна. Пов'язана з визначенням системи податків та механізмом їхнього стягнення.

У сучасних умовах підвищується роль таких функцій держави стосовно підприємництва:

1) освітні функції, пов'язані з професійною підготовкою, вихованням кадрів у сфері підприємництва;

2) фінансова підтримка початківців та вже функціонуючих на ринку підприємців (з цією метою державою розробляються програми розвитку підприємництва, у тому числі малого бізнесу);

3) держава бере на себе функції щодо створення для підприємців ринкової інфраструктури, тобто тих інституційних структур, які можуть надати підприємцям супровідні послуги, необхідні для започаткування та успішного ведення бізнесу й реалізації проектів [33].

Державне регулювання підприємництва як елемент єдиної системи державного регулювання системи економіки – це система правових, організаційних, адміністративних та регулятивно-контрольних заходів держави, спрямованих на створення сприятливих умов для становлення та розвитку підприємництва (сприятливого підприємницького середовища) і на його підтримку, а також управління державним сектором економіки для забезпечення ефективності та конкурентоздатності національної економіки.

Обов'язковими умовами, що забезпечують становлення та нормальне функціонування і розвиток підприємництва, є:

- стабільна грошово-кредитна система;
- правова захищеність підприємництва;
- стабільна, стимулююча система оподаткування, яка б сприяла інвестуванню та реінвестуванню коштів у сфері підприємництва;
- розвинута система ринкової інфраструктури підтримки підприємництва (комерційні банки товарні біржі, страхові компанії, науково-консалтингові, інформаційно-маркетингові фірми, навчальні центри загального розвитку підприємництва, менеджменту, маркетингу) тощо.

Систематизація підходів, що використовуються для визначення державного регулювання підприємницької діяльності, дозволяє виокремити такі складові:

- форма впливу держави на економіку;
- функція державного управління;
- нормативно-правове забезпечення;
- контроль, встановлення правил та обмежень;
- методи, інструментарій;
- політика, яка впливає на поточні ринкові події (рис. 2.2).



Рис. 2.2 Складові державного регулювання підприємницької діяльності

Категорія «державне регулювання підприємницької діяльності» є складовою більш глобальної категорії «державне регулювання економіки». Основними напрямками державного регулювання економіки є соціальний, інституційний, фінансовий, структурно-інвестиційний (рис. 2.3).

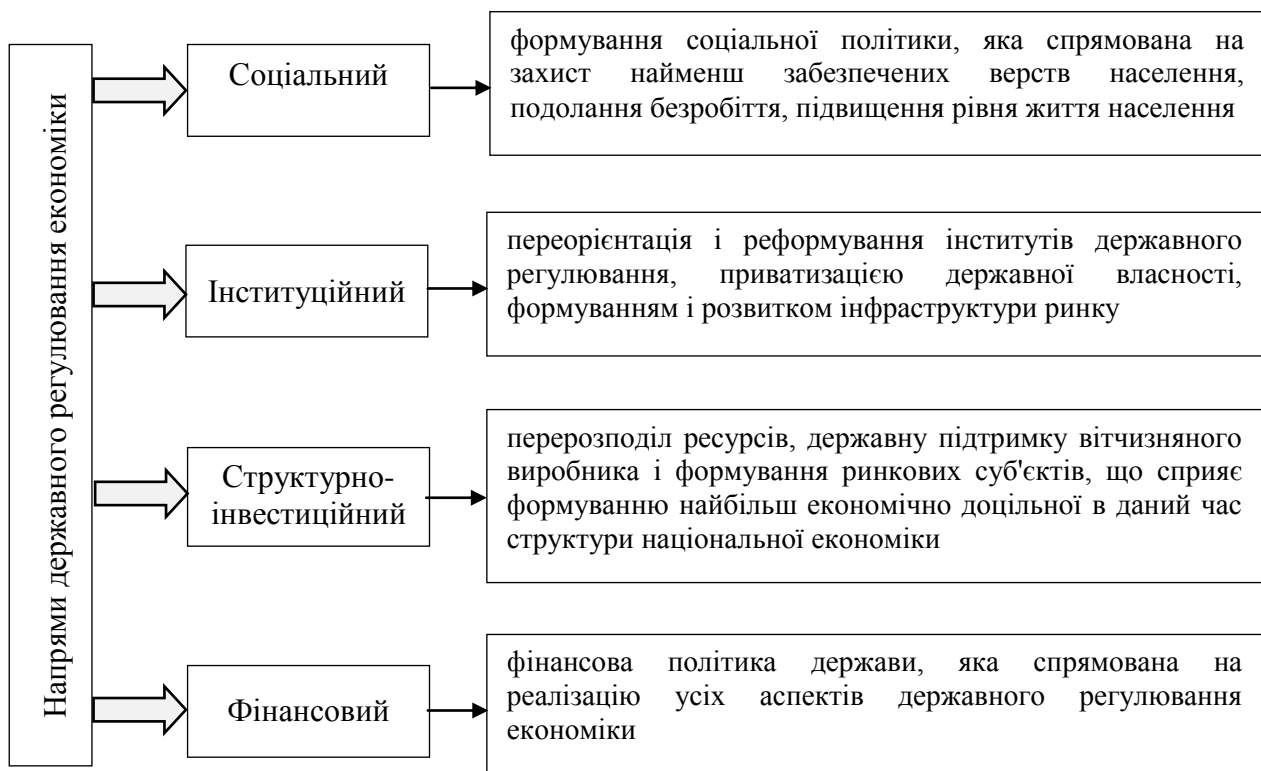


Рис. 2.3. Основні напрями державного регулювання економіки

Основні аспекти та завдання, на вирішення яких спрямоване державне регулювання підприємництва наведені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Основні аспекти державного регулювання підприємництва

Аспекти	Завдання, що виконуються
Організаційний	Забезпечення організаційних основ підприємницької діяльності: <ul style="list-style-type: none"> - визначення в законодавстві правового положення суб'єктів господарської діяльності; - визначення порядку реєстрації суб'єктів господарської діяльності, їх ліквідації (банкротства); - використання правил і стандартів обліку та звітності; - захист прав (власності, споживачів, товарного знаку тощо); - встановлення порядку технічного регулювання, стандартизації і сертифікації продукції, поточного контролю якості продукції і послуг.
Правовий	Створення та забезпечення правових умов функціонування ринкового механізму господарювання і умов вільного підприємництва: <ul style="list-style-type: none"> - створення умов добросовісної конкуренції і свободи підприємництва, -забезпечення свободи переміщення робочої сили, товарів і послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках; -регулювання ринкових стосунків між контрагентами; - боротьба з бюрократичними бар'єрами.
Інвестиційний (створення сприятливих умов)	Забезпечення підвищення ефективності виробництва господарюючими суб'єктами: <ul style="list-style-type: none"> - оптимізація структури і розміщення виробництва; - створення сприятливого інвестиційного клімату для інвесторів.
Соціально-економічний	Забезпечення соціально-економічних основ підприємництва: <ul style="list-style-type: none"> - розробка норм законодавства про працю; - контроль виконання норм законів про працю; - забезпечення справедливих основ приватного найму та оплати праці; - стимулювання зростання зайнятості та збільшення кількості робочих місць; - створення безпечних умов праці і життєдіяльності; - забезпечення освіти і професійного навчання.
Інфраструктурний	Забезпечення розвитку підприємницької інфраструктури: <ul style="list-style-type: none"> - технопарки, бізнес-інкубатори, транспорт, телекомунікації, зв'язок, страхування тощо; - створення умов безпосередньої підтримки підприємницької діяльності шляхом організації наукових і навчальних центрів, інноваційних і страхових фондів, надання інформаційних і консультаційних послуг.
Фінансовий	Сприяння підприємцям у їх господарській діяльності: <ul style="list-style-type: none"> - фінансування і кредитування бізнесу; - розвиток промислової і науково-технічної співпраці; - підтримка експортерів.
Нормативний	Встановлення і забезпечення дотримання правив і етичних норм підприємництва: <ul style="list-style-type: none"> - встановлення норм і правил адміністративної і ділової етики та контроль за їх дотриманням; - ведення боротьби з корупцією, здирицтвом, хабарництвом, шахрайством; - здійснення контролю за незаконною діловою практикою та вживання заходів по боротьбі з легалізацією доходів від незаконного бізнесу (відмивання грошей); - сприяння вирішенню конфліктів, що виникають між підприємцями.

У країнах з розвинутою ринковою економікою регулюючі функції держави зводяться до таких: законодавча, стабілізуюча, розподільча (рис. 2.4).

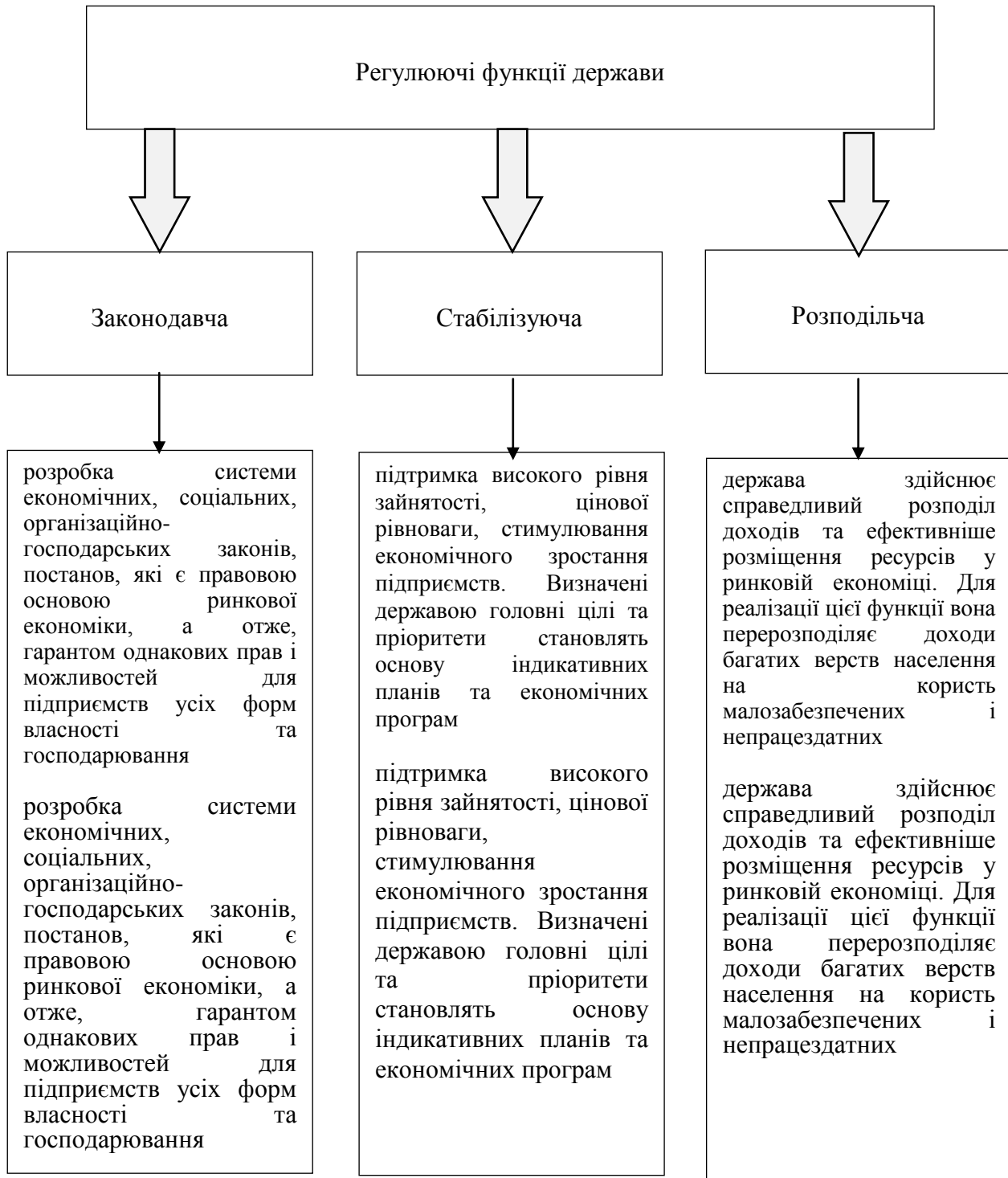


Рис. 2.4. Основні регулюючі функції держави

Основними функціями державного регулювання підприємницької діяльності є:

1) сприяння розширенню існуючих, створенню та залученню нових суб'єктів господарювання;

- 2) підтримка та розвиток конкуренції, антимонопольне регулювання;
- 3) захист прав як підприємців, так і споживачів їх продукції;
- 4) забезпечення ефективного функціонування підприємницьких структур;
- 5) забезпечення надходжень до бюджетів всіх рівнів від діяльності підприємницьких структур.

Розглянемо основні принципи державної політики у сфері розвитку підприємництва в Україні, яка є частиною державної соціально-економічної політики і сукупністю правових, політичних, економічних, соціальних, інформаційних, консультаційних, освітніх, організаційних і інших заходів, здійснюваних органами державної влади та місцевого самоврядування.

До основних принципів державної політики у сфері розвитку підприємництва в Україні належать:

- розмежування повноважень щодо підтримки суб'єктів МСП між органами державної влади і органами місцевого самоврядування;
- відповідальність органів державної влади, органів місцевого самоврядування за забезпечення сприятливих умов для розвитку суб'єктів підприємництва;
- участь представників підприємництва, а також некомерційних організацій, що представляють їх інтереси, у формуванні та реалізації державної політики в сфері розвитку МСП, експертизі проектів нормативних правових актів, які регулюють розвиток підприємництва;
- забезпечення рівного доступу суб'єктів підприємництва до державних і регіональних програм розвитку, відповідно до умов, встановлених зокрема і Законом України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання».

Еволюція теоретичних уявлень про роль держави в економіці, взаємодію ринку і держави та межі державного втручання пройшла шлях від теорії меркантилістів, класичної теорії, неокласичних напрямів і кейнсіанської теорії державного регулювання ринкової економіки.

Хронологію формування та розвитку у світовій економічній науці концепцій державного регулювання господарського життя суспільства представлено в таблиці 2.2.

Історичний огляд концепцій державного регулювання економіки

Концепція	Характеристика концепції
Меркантилізм (А. Монкретьєн, Т. Мен та ін.)	Держава повинна не тільки направляти, але й підкоряти собі приватну діяльність купців і підприємців в інтересах збільшення грошового багатства нації
Принцип «laissez faire»	Фізіократи залишили в історії принцип «laissez faire». Це органічний висновок з їхнього підходу до шляхів збагачення держави: послідовність дій вільних фермерів диктується самою природою і не залежить від політики держави
Економічний лібералізм (У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, та ін.)	Ідея «невидимої руки» стала узагальненим вираженням обмеженого втручання держави в економіку. На думку А. Сміта, держава несе відповідальність лише за такі сфери, як оборона країни, «утримання короля та його двору», правосуддя, карбування монет. З часом прихильники лібералізму частіше стикалися зі складним вибором між вірою у вільну конкуренцію і прагненням до суспільного блага
Марксизм (К. Маркс)	К.Маркс, спостерігаючи за систематичними економічними кризами, відмовляв у майбутньому капіталістичній економіці та відповідно капіталістичній державі. Він передбачав, що майбутня комуністична економіка буде прямою протилежністю ринковій, оскільки буде побудована на плануванні з єдиного центру
Історична школа (А. Мюллер і Ф. Ліст)	На думку представників «історичної школи», теоретичні уявлення, як і господарський лад суспільства в даний час, є результатом історичного розвитку тієї чи іншої країни
Кейнсіанська теорія (Дж. Кейнс)	Активне державне регулювання економіки, аргументуючи це відсутністю у ринкової системи господарства внутрішнього механізму встановлення макроекономічної рівноваги, що дозволяє після скорочення сукупного попиту повернутися до колишнього рівня виробництва і зайнятості, що призводить економічну систему в тривалу пастку депресії. Кейнсіанці розробили конкретні форми і методи державного регулювання: теорії "антициклічного регулювання" і "економічного зростання". Найважливішою їх складовою вважається підтримка державою інвестиційної активності та заходів із забезпечення зайнятості в цілях економічного зростання.

В таблиці 2.3 представлено сутність сучасних економічних теорій та ролі державного регулювання економіки в них.

Державне регулювання в сучасних економічних теоріях

Наукова теорія	Сутність теорії та ролі державного регулювання
Неокласична теорія (А. Маршалл, А. Пігу, Дж.Б. Кларк, Л. Вальрас)	економіка вільної конкуренції завдяки гнучкій системі цін і заробітної плати внутрішньо стійка, і тому державі немає потреби чинити стабілізуючий вплив у разі порушень (помилки) у механізмі ринкового саморегулювання; інструментами державного регулювання в неокласиці є стабільний грошовий обіг (теорія монетаризму), податкові методи стимулювання підприємництва і споживання (теорія пропозиції), вивчення поведінки економічних агентів і їх пристосування до кон'юнктури (теорія раціональних очікувань), що міняється.
Монетаризм (М. Фрідмен)	внаслідок надмірного втручання держави в економіку відбувається бюрократизація економіки, слабшає конкуренція. Саме монетаризм запропонував «шокову терапію» для оздоровлення економіки; рейганоміка й тетчеризм формувалися у відповідності з рецептами монетаристів. Головний рецепт – стабільне зростання маси грошей в обігу на 3-5% щорічно, що викличе стабільне економічне зростання.
Теорія раціональних очікувань (theory of rational expectations) (Р. Лукас)	економічні актори поводять себе раціонально; вони враховують свій минулий досвід і виходячи з нього, планують свої дії на майбутнє; державна політика не може вплинути на стан економіки: люди передбачають наслідки цієї політики й можуть нейтралізувати її.
Економіка пропозиції (supply-side economics)	виникла під впливом інфляції пропозиції 1970-х років; подолати цю інфляцію можна було за допомогою стимулювання пропозиції. оскільки головним стимулом розвитку виробництва є прибуток, то слід очистити його від податків. Ця школа разом з монетаризмом була теоретичною основою економічної політики Р. Рейгана.
Концепція економічної соціодинаміки (Р. Грінберг, А. Рубінштейн)	теоретична концепція, що дозволила розповсюдити маржиналістський інструментарій на категорію соціальної корисності, пов'язану з потребами суспільства в цілому; розвиток неокласичної теорії в умовах зростаючої ролі держави; теоретично обумовлює державну активність з необхідністю у виробництві «мериторних благ» (культура, охорона здоров'я, освіта, наука), що задовольняють громадські потреби.
Теорія соціальної ринкової економіки (В. Ойкен, Л. Ерхард та ін.)	була сформульована ідея економічного порядку, яка має на меті “на основі конкурентної економіки поєднати вільну ініціативу з гарантованим саме завдяки економічній ефективності соціальним поступом”; активна економічна політика, яка відповідала б соціальним завданням вільного суспільства.
Теорія суспільного вибору (public choice theory) (Дж. Бьюкенен)	об'єктом аналізу виступає процес прийняття урядових рішень. Теорія доводить, що між бізнесом і політикою немає принципової різниці – люди скрізь поводять себе раціонально і переслідують особисті інтереси. Держава, що піклується про суспільні інтереси, – це лише міф, тож державне регулювання слід обмежувати, надавати простір ринковим силам.
Інституціоналізм	інституціоналізм виник як синтез деяких суспільних наук – як економічної науки, так і політології, права, психології, етики, оскільки сучасну економіку не можна пояснити лише дією ринкових сил. Під інститутами розуміють як економічні явища, так і державу, законодавство, традиції, профспілки, партії тощо. Саме держава має встановити правила гри і забезпечити можливість отримання найкращого результату.

Неоінституціоналізм (О. Уільямсон)	течія, яка оперує поняттям інституту, але з нових позицій, є самостійним вченням відмінним від неокласичної традиції, від якої походить; це «вторгнення» у сферу правознавства, історії організаційної теорії, перенесення техніки мікро-економічного аналізу на різноманітні соціальні інститути; серцевину становить модель раціонального вибору в умовах заданого набору обмежень; застосовується принцип «методологічний індивідуалізм»; неоінституціоналісти виступають не тільки проти неолібералів за їхню «утопію вільного ринку», але й проти марксистів, оскільки останні взагалі пропонують замінити ринок державним плануванням. Таким чином, це прибічники змішаної економіки; трактування людини не як створіння суперраціональне, а як істоту наділену таким поведінковими передумовами як обмежена раціональність (обмеженість інтелекту, інформації) і опортуністична поведінка (переслідування власного інтересу у різній формі: від скритої-до шахрайства).
Трансакційна економіка (Р.Коуз)	підхід, який ґрунтується на теорії Рональда Коуза і трансакції (угоди) та пов'язані з ними витрати на пошук і опрацювання інформації про ціни на товари та послуги, про пропозицію і попит на них; витрати на ведення переговорів; витрати на виміри кількості і якості товарів та послуг, які надходять в обіг; витрати із захисту прав власності та витрати на їхній захист у разі необхідності.
Економічна теорія права власності	центральне місце у концепті - права власності; система прав власності - вся сукупність норм, що регулюють доступ до обмежених ресурсів; права охоплюють фізичні і інтелектуальні об'єкти, санкціонуються не лише державою, а й суспільством (звички, моральні установки, релігійні устої); права власності - як «правила гри», мають поведінкове значення, одні способи дій вони стимулюють, інші стримують (через заборони, підвищення витрат, таким чином впливаючи на вибір індивіда).
Теорія контрактів (Б. Холмстрем, О. Харт)	теорія контрактів, на відміну від традиційної неокласичної, враховує усі параметри нефінансового характеру, які містяться в кожній усній або письмовій угоді і здатні істотно впливати на рішення сторін. З іншого боку, контракти здатні значно ослабити конфлікт інтересів між учасниками економічної взаємодії, а тому набувають широкого поширення і складніші форми в розвиненіших суспільствах. Чим краще сформульовані умови договору, тим більше стимулів і мотивів для усіх сторін отримати максимальні переваги від кооперації. Контрактна теорія виходить на перший план у сферах, критично залежних від асиметрії інформації, морального ризику, труднощів пошуку й оцінки якості товарів або послуг.

Як відомо, з другої половини ХХ ст. у промислово-розвинених країнах, як правило, держава активно втручалась в економіку, визначаючи темпи її зростання, встановлюючи пропорції між окремими галузями. Виник державний сектор економіки, тобто державна власність і державне управління підприємствами та організаціями, що на ній базуються. У багатьох країнах держава виступає найбільшим підприємцем, численні акціонерні товариства якої є державними підприємствами. Держава також відіграє роль великого

банкіра, який зосередив у своїх руках велику масу позичкового капіталу, тому сучасна держава має здатність прогнозувати і гнучко регулювати економічні процеси в масштабі всієї країни [44, с. 97].

Глобальна економічна криза, що почалася в 2008 р. і торкнулася спочатку фінансової сфери, а потім і продуктивного сектору економіки, знову привернула увагу до проблеми модернізації існуючих та створення нових механізмів регулювання світової економічної системи. При цьому особливої популярності набула теза про те, що одним із головних наслідків кризи стало активніше втручання держави в економічні процеси як на національному, так і на міжнародному рівнях, у зв'язку з чим основна увага повинна приділятися розвитку та модернізації виключно державних механізмів економічного регулювання [12, с. 54].

Сучасний період розвитку суспільства характеризується глобалізацією підприємництва, створенням міжнародних об'єднань підприємців, а також зростанням важливості передових технологій для економічного розвитку країн, унаслідок чого багато з них допомагають, скеровують, регулюють і контролюють підприємництво для досягнення технологічної переваги. Вільна та розвинута конкуренція на світовому ринку, глобалізація бізнесу і підвищення значимості інновації підсилюють необхідність відносин співробітництва між державою і підприємництвом [43, с. 55].

Державне регулювання діяльності суб'єктів підприємництва має бути збалансованим. Співвідношення публічних і приватних інтересів при здійсненні державного регулювання підприємницької діяльності має виявлятися у такому державному впливі, що надає можливість суб'єктам підприємництва ефективно розвиватися, і при цьому забезпечує необхідні публічні потреби та інтереси.

Таким чином, у сучасному суспільстві держава в особі державних органів здійснює важливі повноваження, що стосуються впливу на суб'єктів підприємницької діяльності, від оподатковування до регулювання. Існує багато засобів, що використовуються державою безпосередньо або опосередковано з метою впливу на суб'єктів підприємництва.

Одною з найважливіших передумов розвитку підприємництва є розробка відповідної нормативно-правової основи, організація рівноправної діяльності різноманітних видів підприємств, підтримка підприємництва, освоєння ринку на різних рівнях і напрямках.

2.2. Нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності

Державне регулювання підприємництва потребує належного рівня правового забезпечення. В останні роки прийнято значну кількість нормативно-правових актів, які встановлюють правову основу державного регулювання підприємництва. Центральним у системі цих актів є ГКУ, розділ 2 якого визначає основні напрями та форми участі держави і місцевого самоврядування у сфері господарювання, у тому числі засоби державного регулювання господарської діяльності (ст. 12), державний контроль та нагляд за господарською діяльністю (ст. 19), особливості управління господарською діяльністю у державному секторі економіки (ст. 22) тощо [10].

Основні засади ринкової економіки передбачають повну господарську самостійність підприємств і організацій, що функціонують у країні, вступаючи при цьому в різноманітні виробничі, господарські та інші зв'язки. Всі ці суспільні відносини (як між підприємствами та організаціями – безпосередніми товаровиробниками, так і між ними і державними та іншими органами) потребують правового регулювання, внаслідок якого вони набувають характеру правовідносин [47, с. 84].

Під правовим забезпеченням підприємницької діяльності (рис. 2.5) розуміється комплекс юридичних норм, закріплених у Конституції України, законодавчих, нормативно-правових актах і актах індивідуального характеру, які встановлюють правила поведінки суб'єктів підприємництва при здійсненні ними господарської діяльності, а також визначають міру відповідальності за порушення цих правил [46, с. 217].

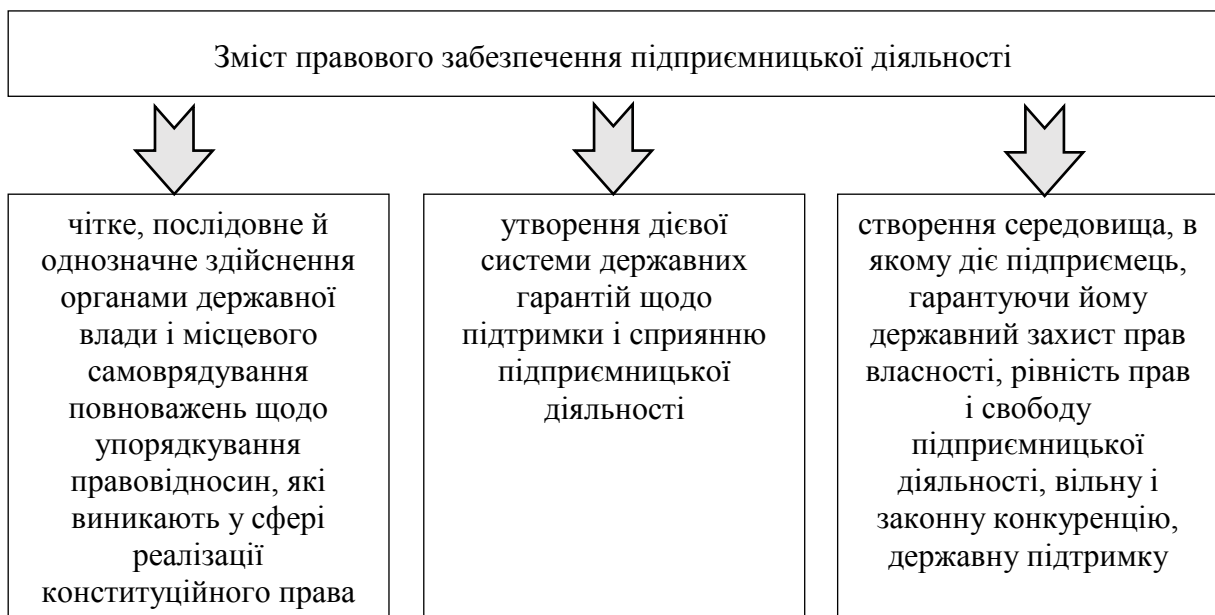


Рис. 2.5. Зміст правового забезпечення підприємницької діяльності

Правове забезпечення підприємницької діяльності має подвійну правову природу (рис. 2.6).

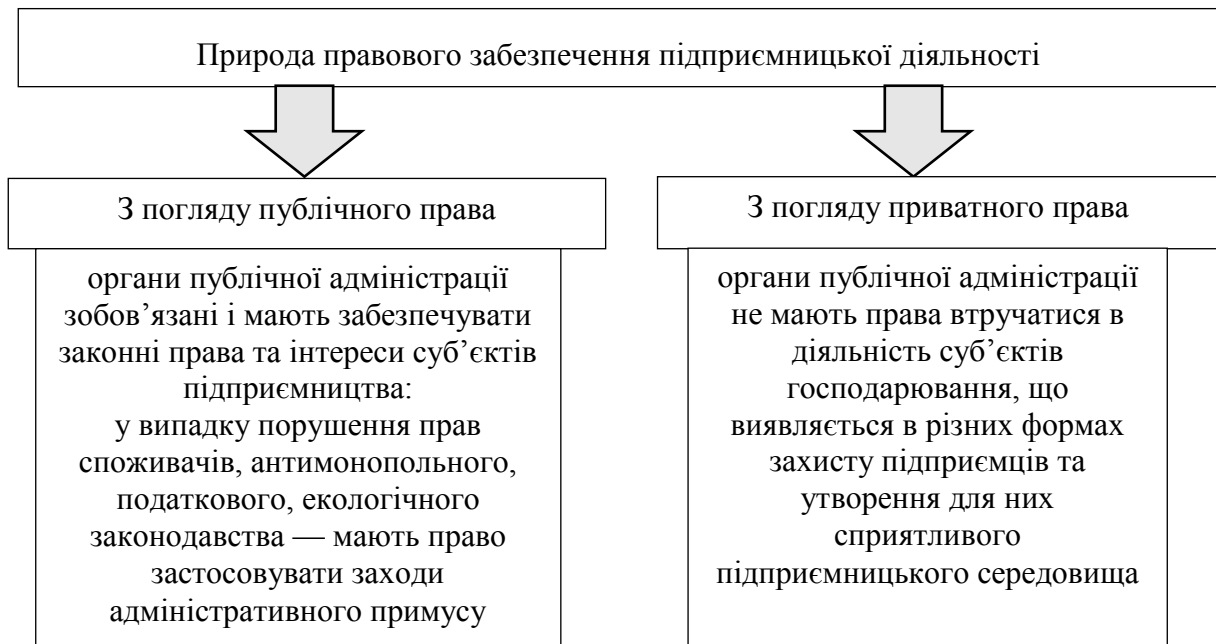


Рис. 2.6. Подвійна природа правового забезпечення підприємницької діяльності

Правове забезпечення діяльності підприємців має стати правовою стратегією держави, органів публічної адміністрації і суб'єктів підприємництва. Правове забезпечення опосередковується двома напрямками регулювання підприємницької діяльності (рис. 2.7.).



Рис. 2.7. Напрями та завдання правового забезпечення підприємницької діяльності

Держава під час регламентації підприємницької діяльності затверджує публічні засади, суспільні інтереси, одночасно поєднуючи їх з приватними інтересами підприємців.

Законодавство впливає на підприємництво за трьома напрямками [5, с. 143]:

1) закони, що визначають основи організації та діяльності підприємницьких структур: ЦКУ, ГКУ, ЗУ «Про підприємництво», ЗУ «Про господарські товариства», ЗУ «Про акціонерні товариства», ЗУ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», ЗУ «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів господарювання, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження», ЗУ «Про захист економічної конкуренції», ЗУ «Про ціни і ціноутворення», законодавство про приватизацію, антимонопольне законодавство тощо;

2) законодавство, що захищає права найманої праці: ЗУ «Про зайнятість населення», «Про охорону праці», «Про колективні договори і угоди», «Про оплату праці» тощо;

3) закони, що захищають права споживача: про правила торгівлі, про безпеку товарів, про охорону навколишнього середовища, про рекламу, про недобросовісну конкуренцію.

Проте, основним джерелом господарського права України, як і інших галузей українського права, є Конституція України, прийнята Верховною Радою України 28 червня 1996 р.

Центральним законом у системі джерел господарського права, без сумніву, потрібно вважати ГКУ, прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 р. [14].

Задекларовані в різних статтях Конституції України норми, у більшості з яких, по-суті, сформульовано конституційні принципи господарського права, у концентрованому вигляді відтворені в ст. 5 ГКУ.

Так, відповідно до ст. 5 ГКУ «Конституційні основи правопорядку у сфері господарювання», правовий господарський порядок в Україні формується на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів, виходячи з конституційної вимоги відповідальності держави перед людиною за свою діяльність та визначення України як суверенної та незалежної, демократичної, соціальної, правової держави (ч. 1 ст. 5 ГКУ) [10].

Нормативно-правові акти господарського законодавства як джерела господарського права України – це прийняті відповідними суб'єктами права в межах їх компетенції письмові документи, що містять норми, які регулюють відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської

діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання [14].

ГКУ регламентує відносини, що виникають у ході організації та здійснення господарської діяльності між різними суб'єктами господарювання. Учасниками господарських відносин можуть бути споживачі, суб'єкти господарювання, органи держаної влади та місцевого самоврядування, громадяни, а також громадянські організації, які є засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності [9, с. 19].

Згідно з ГКУ, господарська діяльність – це діяльність суб'єктів господарювання у сфері виробництва, що спрямована на виготовлення і реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг, що мають вартісну визначеність. ГКУ регулює господарсько-виробничі, внутрішньогосподарські та організаційно господарські відносини. В ГКУ вказано, що діяльність, що здійснюється для досягнення соціальних і економічних результатів з метою отримання прибутку вважається підприємництвом. В той же час господарська діяльність може здійснюватися й без мети отримання прибутку [10].

ГКУ є стрижневим кодифікованим актом у системі господарського законодавства, що забезпечує державне регулювання підприємницької діяльності. Закріплення і подальший розвиток конституційних норм щодо регулювання господарських відносин відбулося як у ГКУ, так і в інших законах та підзаконних нормативно-правових актах.

За останні роки створений цілий блок господарського законодавства України, що включає окрім Господарського та Цивільного кодексу, Закони України «Про ліцензування видів господарської діяльності», «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про цінні папери і фондовий ринок», «Про рекламу», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», «Про стандартизацію» тощо.

При здійсненні регулювального впливу на підприємницьку діяльність за допомоги норм господарського права задається певний напрямок розвитку і встановлюються її межі. Зокрема, визначається поняття державного регулювання у певній сфері, встановлюються цілі, форми державного регулювання [42, с. 86].

Публічно-правове регулювання підприємницької діяльності здійснюється на основі імперативних і правових норм. Переважно це зобов'язувальні норми, що встановлюють певні обов'язки, а також заборонні норми, що накладають обов'язки утримуватися від певної поведінки.

В основному правові обмеження в державному регулюванні підприємницької діяльності виражаються у встановленні різних правових обтяжень суб'єктів підприємництва. Це, зокрема, необхідність:

- легітимації суб'єктів підприємницької діяльності (обов'язок суб'єктів підприємництва здійснити державну реєстрацію відповідно до ЗУ «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців»;
- ліцензування (обов'язок одержати ліцензію на здійснення видів діяльності, зазначених у Законі України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»;
- дотримання правил про забезпечення безпеки і якості товарів, робіт і послуг (обов'язок одержати відповідний сертифікат відповідно до Закону України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності».

Згідно зі ст. 12 ЗУ «Про підприємництво» держава гарантує всім підприємцям, незалежно від обраних ними організаційних форм підприємницької діяльності, рівні права і створює рівні можливості для доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів.

Основні положення ЗУ «Про підприємництво» представлено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Основні положення Закону України «Про підприємництво»

Стаття Закону	Характеристика
Стаття 13. Гарантії майнових прав підприємця	Держава гарантує недоторканність майна і забезпечує захист права власності підприємця. Вилучення державою у підприємця його основних і оборотних фондів та іншого використовуваного ним майна не допускається, за винятком випадків, передбачених законодавчими актами України. Збитки, завдані підприємцю внаслідок порушення громадянами, юридичними особами і державними органами його майнових прав, що охороняються законом, відшкодовуються підприємцю відповідно до чинного законодавства.
Стаття 14. Державна підтримка підприємництва	З метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва держава: 1) на умовах і в порядку, передбачених чинним законодавством, надає земельні ділянки, передає підприємцю державне майно (виробничі та нежилі приміщення, законсервовані й недобудовані об'єкти та споруди, невикористовуване устаткування), необхідні для здійснення підприємницької діяльності; 2) здійснює первісне облаштування неосвоєних територій об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури з продажем або передачею їх у кредит підприємцям; 3) стимулює за допомогою економічних важелів (цільових субсидій, податкових пільг тощо) модернізацію технології, інноваційну діяльність, освоєння нових видів продукції та послуг; 4) надає підприємцям цільові кредити; 5) подає підприємцям інші види допомоги

<p>Стаття 15. Державне регулювання підприємництва</p>	<p>Держава законодавчо забезпечує свободу конкуренції між підприємцями, захищає споживачів від проявів несумлінної конкуренції та монополізму в будь-яких сферах підприємницької діяльності.</p> <p>Органи державного управління будують свої відносини з підприємцями, використовуючи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – податкову та фінансово-кредитну політику, включаючи встановлення ставок податків і процентів по державних кредитах; податкових пільг; цін і правил ціноутворення; цільових дотацій; валютного курсу; розмірів економічних санкцій; – державне майно і систему резервів, ліцензії, концесії, лізинг, соціальні, екологічні та інші норми і нормативи; – науково-технічні, економічні та соціальні республіканські й регіональні програми; – договори на виконання робіт і поставок для державних потреб. <p>Втручання державних органів у господарську діяльність підприємців не допускається, якщо вона не зачіпає передбачених законодавством України прав державних органів по здійсненню контролю за діяльністю підприємців.</p> <p>Державні органи і службові особи можуть давати підприємцям вказівки тільки відповідно до своєї компетенції, встановленої законодавством. У разі видання державним чи іншим органом акта, який не відповідає його компетенції або вимогам законодавства, підприємець має право звернутися до суду з заявою про визнання такого акта недійсним.</p> <p>Не допускається прийняття державними органами актів, які визначають привілейоване становище суб'єктів підприємницької діяльності однієї з форм власності щодо суб'єктів підприємницької діяльності інших форм власності.</p> <p>Збитки, завдані підприємцю внаслідок виконання вказівок державних чи інших органів або їх службових осіб, що призвели до порушення прав підприємця, а також внаслідок неналежного здійснення такими органами або їх службовими особами передбачених законодавством обов'язків щодо підприємця, підлягають відшкодуванню цими органами. Спори про відшкодування збитків вирішуються судом</p>
---	---

Щодо правового статусу підприємця та його місця і ролі, суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути [21]:

- громадяни України, інших держав, не обмежені законом у працездатності або дієздатності;
- юридичні особи приватного права, порядок створення, організаційно-правові форми, правовий статус яких встановлено ЦКУ.

Даються обмеження, щодо категорій громадян, які не можуть бути суб'єктом підприємницької діяльності:

- військовослужбовці;
- службові особи органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного нотаріату, а також органів державної влади і управлінь, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємств;

– особи, яким суд заборонив займатися певною діяльністю, не можуть бути зареєстровані як підприємці з правом здійснення відповідного виду діяльності до закінчення терміну, встановленого вироком суду;

– особи, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини, не можуть бути зареєстровані як підприємці, не можуть виступати співзасновниками підприємницької організації, а також займати в підприємницьких товариствах та їх спілках (об'єднаннях) керівні посади і посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю.

У статті 3 «Свобода підприємницької діяльності» вказано, що підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству.

У статті 9 «Право найму працівників і соціальні гарантії при використанні їх праці» вказується, що для здійснення підприємницької діяльності підприємець має право укласти з громадянами договори про використання їх праці. При цьому підприємець зобов'язаний забезпечити умови та охорону праці, її оплату не нижче встановленого в державі мінімального рівня, а також інші соціальні гарантії, включаючи соціальне і медичне страхування та соціальне забезпечення відповідно до чинного законодавства.

При втраті працездатності підприємець забезпечує потерпілому відшкодування витрат у випадках і порядку, передбачених чинним законодавством.

У статті 10 «Відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності» передбачається:

– підприємець зобов'язаний не завдавати шкоди навколишньому середовищу, не порушувати прав та інтересів громадян, підприємств, установ, організацій і держави, що охороняється законом;

– за завдані шкоду і збитки підприємець несе майнову та іншу встановлену законодавством відповідальність.

Суб'єкт підприємництва – юридична особа може бути визнаний господарським судом банкрутом у порядку, передбаченому ЗУ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

У статті 11 «Припинення підприємницької діяльності» вказано, що діяльність підприємця може припинитися [17]:

- з власної ініціативи підприємця;
- на підставі рішення суду або господарського суду у випадках, передбачених законодавством України;
- у разі закінчення строку дії ліцензії;
- на інших підставах, передбачених законодавчими актами України.

Метою підприємницьких законів повинно бути економічне зацікавлення суб'єктів підприємництва свідомо виконувати державні вимоги і сумлінне виконання органами публічної адміністрації своїх функцій у сфері регуляторної політики з метою встановлення господарського правопорядку.

Про якість законодавства свідчать такі чинники, як доцільність, економічність, стабільність і ефективність. Після набуття чинності ЗУ «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» з'явилися перші спроби розгляду державного регулювання на засадах кількісної оцінки їх впливу на діяльність суб'єктів господарювання, проте позитивних зрушень не спостерігалось. Практично не вивчався «зворотний зв'язок», наскільки була досягнута мета заходу і наскільки ця мета була адекватна засобам, що були витрачені на його прийняття та реалізацію, а також наскільки це все співвідноситься з отриманим результатом [16, с. 33].

Така ситуація продовжувалась майже до 2014 р., поки цей процес не був активізований новою Державною регуляторною службою, створеною шляхом перетворення Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва (більш детально ця тема розглядається у підрозділі 2.4).

Отже, до основних недоліків правового забезпечення підприємництва в Україні можливо віднести:

- по-перше, недостатність дотримання правових гарантій усіх форм власності та захисту приватної власності як основної умови розвитку підприємницької діяльності;

- по-друге, неоднозначність, нестабільність і суперечливість чинної нормативно-правової бази розвитку підприємництва; зростаючий потік нормативних актів різного рівня, особливо відомчих, нерідко викривлює основне законодавство;

- по-третє, практично «нефункціонуючий» характер багатьох правових актів, дуже низька виконавча дисципліна щодо нормативно-правових документів; багато з положень Конституції України не можуть бути реалізовані й залишаються лише декларацією поки не введені в дію закони, які визначають конкретний механізм, порядок і процедури їх здійснення;

- по-четверте, наявність у законодавстві багатьох нечітких норм, які за бажанням можна по різному трактувати;

- по-п'яте, необґрунтованість законодавчих обмежень та вимог, які містяться в окремих нормативно-правових актах; це один із наслідків відсутності практики залучення до обговорення проектів правових актів представників громадських об'єднань підприємців;

- по-шосте, наявність правового нігілізму як антипода правової культури. Сутність правового нігілізму становить ігнорування права,

юридичних норм та загальноприйнятих правових цінностей, зневажливе ставлення до правових принципів і традицій. Важливу роль у появі такого негативного суспільно-правового явища відіграють недосконалість правової освіти та просте незнання права.

Досліджуючи ефективність правового забезпечення підприємницької діяльності, можна запропонувати заходи щодо удосконалення:

- активізувати залучення підприємницької спільноти для конструктивного діалогу з органами публічної адміністрації щодо прийняття владних рішень на державному та місцевому рівнях. Державні службовці й службовці органів місцевого самоврядування повинні публічно обґрунтовувати необхідність прийняття владних рішень. Закони повинні мати конструктивний і творчий характер, бути дієвим механізмом державного захисту, легко доступними для розуміння широкого кола підприємців;

- законодавчі проекти повинні розроблятися на компетентній і кваліфікаційній основі з урахуванням їхньої економічної обґрунтованості та фінансової забезпеченості, тому ініціювання законопроектів повинно здійснюватися фахівцями, які мають відповідні знання і досвід у правовому регулюванні конкретних сфер господарської діяльності.

- очищення господарського законодавства від зайвих шкідливих нормативно-правових і підзаконних актів, в яких корегується і тлумачиться сутність закону, замінюються основні його положення корпоративним змістом, трансформуючи державний інтерес у відмочу користь.

У загальному вигляді вдосконалення правового забезпечення підприємницької діяльності має здійснюватися за трьома напрямками (рис. 2.8).

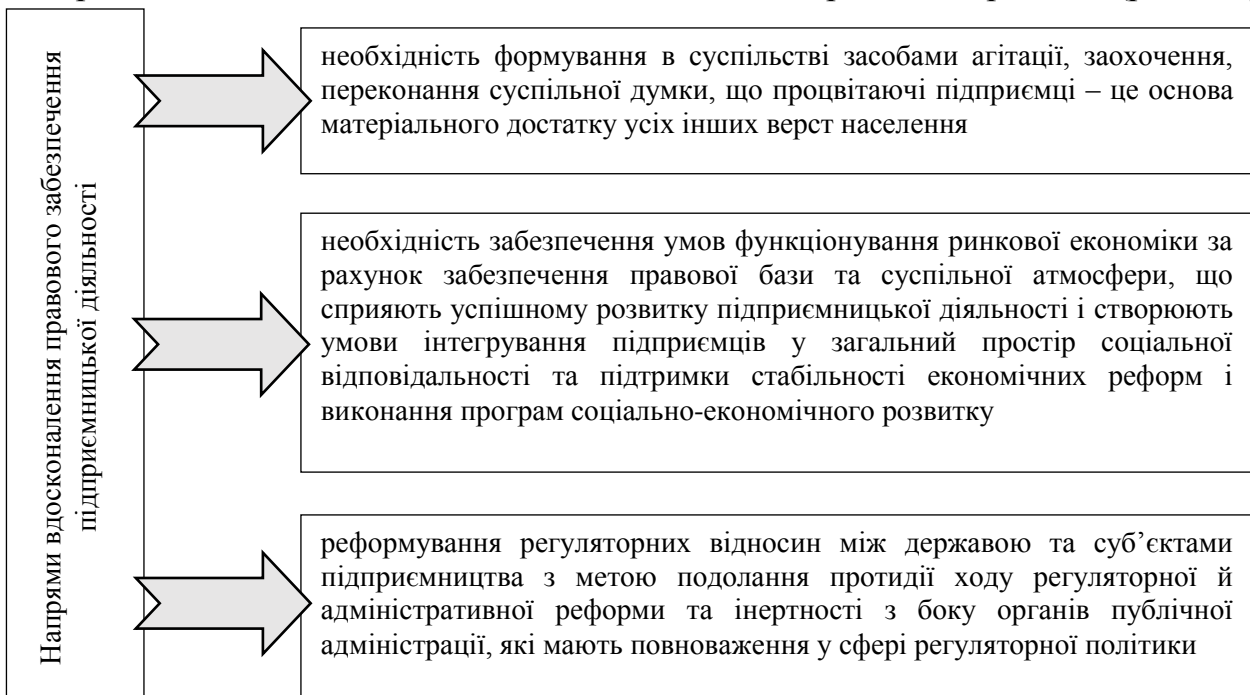


Рис. 2.8. Напрями вдосконалення правового забезпечення підприємницької діяльності

Отже, досліджуючи стан розвитку економічних відносин, можна констатувати, що законодавство перестало бути міцним фундаментом правового регулювання і не забезпечує в повній мірі виконання державних, галузевих і регіональних програм соціально-економічного розвитку.

Сучасні умови господарювання потребують упорядкування та вдосконалення національної правової системи, зокрема, прийняття ефективних підприємницьких законів. Під ефективністю правового забезпечення підприємницької діяльності слід розуміти наявність очікуваного результату від упровадження законодавства у зазначеній сфері економіки для досягнення поставленої мети за рахунок реалізації тих правових засобів, які визначені законом.

Виходячи з цього визначення, змістом ефективності законів щодо правового забезпечення підприємницької діяльності є реалізація комплексу професійно розроблених правових засобів для досягнення таких цілей:

- підвищення спроможності економіки;
- насичення внутрішнього ринку споживчими товарами національного виробництва;
- забезпечення соціального захисту громадян;
- завоювання зарубіжних ринків, світового економічного впливу;
- кваліфікованої роботи апарату управління у сфері державного регулювання зазначеної сфери.

Таким чином, діяльність щодо удосконалення нормативно-правового поля для суб'єктів підприємництва повинна мати на меті максимальне спрощення процедур у правовідносинах «державна (місцева) влада – підприємець», зменшення надмірного втручання державних (місцевих) органів влади у сферу підприємництва, створення сприятливих умов для започаткування нових форм бізнесу та ефективної діяльності існуючих суб'єктів підприємництва.

2.3. Механізм державного регулювання підприємницької діяльності

Під комплексним механізмом державного регулювання та підтримки підприємницької діяльності пропонуємо розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів, інструментів, методів організації та впливу, важелів, що забезпечують функціонування системи державної підтримки підприємництва.

Держава здійснює регулювання підприємницької діяльності через використання таких організаційно-економічних та правових складових [30, с. 14]:

- законодавче забезпечення свободи конкуренції, захист споживачів від проявів недобросовісної конкуренції та монополізму в будь-яких сферах підприємницької діяльності;
- податкову та фінансово-кредитну політику, включаючи встановлення ставок податків і відсотків за державні кредити, податкові пільги, ціни та правила ціноутворення, валютного курсу, розміру економічних санкцій;
- визначення соціальних норм функціонування підприємства, згідно з якими підприємець зобов'язаний забезпечити відповідні умови праці, охорону праці, оплату праці не нижче встановленого мінімального рівня, а також інші соціальні гарантії, включаючи соціальне та медичне страхування й соціальне забезпечення;
- встановлення екологічних норм і нормативів;
- залучення підприємців до виконання різноманітних науково-технічних та економічних регіональних і державних програм;
- укладання договорів на виконання робіт та здійснення послуг для державних потреб.

Розглянемо основні принципи, на яких будується комплексний механізм державного регулювання підприємництва [51, с. 15]:

- протекціонізм;
- програмно-цільовий характер;
- диференційованість;
- обумовлена гарантованість підтримки й відповідальність державних органів;
- облік динамічності й суперечливості процесу становлення малих підприємств;
- орієнтованість системи підтримки на регулювання зовнішнього середовища підприємництва,
- орієнтованість системи підтримки на внутрішні функціональні області підприємств;
- орієнтованість системи підтримки на самоорганізацію відповідної системи інститутів.

Протекціонізм державної підтримки – це державний захист інтересів вітчизняних підприємців і заохочення експорту конкурентоспроможного товару на зовнішніх ринках шляхом здійснення тарифного та нетарифного регулювання.

Диференційованість державної підтримки передбачає врахування виду інноваційної продукції при наданні підтримки, тобто, створена інновація є

вперше впровадженою продукцією, або вдосконаленою продукцією, або новим типом продукції.

Програмно-цільовий характер державної підтримки передбачає вироблення єдиної цільової стратегії, методів та інструментів підтримки підприємництва, а також розробку державних програм, що сприяють формуванню та розвитку сектору малого бізнесу в Україні.

Зумовлена гарантованість підтримки й відповідальність державних органів – необхідний чинник здійснення як державної політики підтримки інноваційної діяльності в цілому, так і розвитку інноваційного підприємництва зокрема [24, с. 173].

Орієнтованість на регулювання зовнішнього середовища підприємництва передбачає використання державою, насамперед, непрямих методів регулювання (стабільність в економіці, низька інфляція, сприятлива політична обстановка тощо) [45, с. 73].

Основними засобами регуляторного впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання є [6, с. 152]:

- державне замовлення;
- ліцензування, патентування і квотування;
- сертифікація та стандартизація;
- застосування нормативів та лімітів;
- регулювання цін і тарифів;
- надання інвестиційних, податкових та інших пільг;
- надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Загалом основними методами державного регулювання можна визнати:

1) правові методи – закони та підзаконні акти, видання указів Президента, що регулюють правила поведінки суб'єктів господарювання, а також вироблення механізму їх реалізації і контролю;

2) адміністративні методи – це методи прямого впливу держави на діяльність суб'єктів ринку. Їхні ознаки: прямий вплив державного органу або посадових осіб на дії виконавців через встановлення їхніх обов'язків, норм поведінки та віддавання команд; безальтернативний вибір способів розв'язування завдань, варіанта поведінки; обов'язковість виконання наказів розпоряджень; відповідальність суб'єктів господарювання за ухилення від виконання наказів, тобто – це вказівки, розпорядження виконавчих органів та посадових осіб, які дозволяють, забороняють, обмежують чи нормують окремі види господарської діяльності;

3) економічні методи регулювання – це система прийомів і способів прямого впливу на суспільно-господарський розвиток з дотриманням вимог економічних законів за певних товарно-грошових відносин і з використанням

інших економічних важелів задля створення умов, що забезпечують досягнення високих економічних результатів, наприклад, макроекономічне планування, державний бюджет, податки, гроші, ціни, заробітна плата [53, с. 12].

Методи державного регулювання ґрунтуються на використанні ряду засобів та інструментів (важелів або регуляторів) державного регулювання.

Різниця між ними полягає в тому, що засіб є конкретним способом дії, який є неодмінною умовою для реалізації мети щодо регулювання розвитку підприємництва, а інструмент є комплексним знаряддям для досягнення поставленої мети, який може впливати на підприємництво лише опосередковано і має першочергове значення, насамперед, для органів державного управління.

Так, правові методи включають, насамперед, законодавчо-правові засоби (закони та підзаконні нормативно-правові акти, до яких належать також укази та постанови).

До адміністративних засобів слід віднести різні стандарти, дозволи, нормативи, квоти, ліцензії, стандарти, норми тощо.

Податки, мита, кредити, ціни, валютне регулювання – це інструменти державного регулювання, до них також можна віднести договори на виконання робіт і здійснення послуг для загальнодержавних і місцевих потреб; науково-технічні, економічні, соціальні загальнодержавні та регіональні програми, трудові баланси, прогнозні показники, бюджетні запити.

Економічні методи розподіляються на три групи:

1) фінансові – пільгове кредитування, доступність інвестиційних ресурсів, субсидування, спільне фінансування суспільно значущих проектів;

2) фіскальні – розумне зниження податкового навантаження на підприємницькі структури, що сприяє розширенню бізнесу;

3) ресурсні – розвиток кадрового забезпечення, включаючи підготовку та перепідготовку трудових ресурсів на основі державних програм навчання; інформаційне забезпечення, у тому числі участь у виставках, конференціях, ярмарках і доступ бізнес-структур до матеріальних ресурсів.

Економічна складова служить своєрідним каталізатором для приведення об'єкта в потрібний стан. Під економічним інструментарієм розвитку підприємництва розуміють систему економічних і адміністративних методів, сукупність виробничих відносин, що виникають у процесі регулювання економіки і продуктивних сил суспільства, підприємницької діяльності в потрібному для суспільства напрямі.

Можливо виокремити сукупність організаційно-економічних інструментів розвитку комплексного механізму державного регулювання та підтримки підприємництва, що впливають на активізацію бізнесу (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Сукупність організаційно-економічних інструментів розвитку
комплексного механізму державного регулювання підприємництва**

Інструмент	Характеристика
Індикативне планування	керівні органи визначають пріоритети та напрями розвитку підприємництва. На відміну від жорстких програм, які регламентують діяльність підприємств, індикативне планування є гнучкою регульованою системою, яка активно застосовується в зарубіжній практиці
Інформаційне забезпечення	бізнес-структури потребують інформаційної підтримки. Держава повинна взяти на себе відповідальність за інформування бізнесу про потреби держави та суспільства, науково-технічні досягнення, які можуть бути використані для підвищення ефективності функціонування підприємницьких структур, зниження споживаних ресурсів і поліпшення екологічної обстановки.
Інфраструктурне забезпечення	бізнес, особливо малий чи середній, потребує підтримки держави, яка має відповідні ресурси для створення інфраструктури підприємництва: засоби комунікації, дороги, транспорт, умови життєзабезпечення, водопостачання, енергозабезпечення, зміцнення безпеки і правопорядку, банківська система й система страхування ризиків тощо.
Механізм банкрутства й неспроможності	через механізм банкрутства держава виключає неефективне підприємництво. Отже, можна відзначити дві вигоди. По-перше, сам факт наявності цього механізму не дає змоги бізнесу проводити високо ризикову діяльність і змушує його шукати ефективні рішення, захищає від банкрутства. По-друге, відсіювання неефективних підприємців посилює конкуренцію між сильними, змушуючи їх у прагненні до лідерства модернізувати виробництво й удосконалювати бізнес-моделі.
Державно-приватне партнерство	через систему партнерства держава бере на себе відповідальність присутності в бізнесі у найбільш важливих наукоємних і соціально значущих сферах. Бізнес бере участь разом із державою у вищезазначених роботах, а також доводить до комерційного використання нові технічні рішення.
Особливі економічні зони	особливі економічні зони створюють поштовх для розвитку підприємництва. Такі заходи, як податкові пільги, створення інфраструктури, інформаційне забезпечення утворюють базис особливих економічних зон (ОЕЗ), у яких держава створює сприятливі умови для розвитку підприємництва.
Цільові програми розвитку	цільові програми розвитку об'єднують зусилля держави та підприємницьких структур для вирішення завдань, що мають загальне господарське значення. Через механізм цільових програм держава вказує бізнесу напрями діяльності в найбажаніших для суспільства секторах економіки. Як варіант цільових програм виступають висунуті державою пріоритетні національні проекти в галузі освіти, охорони здоров'я, сільського господарства, в житловому будівництві.
Державне замовлення	під державним замовленням розуміють закупівлі товарів для державних потреб. Чинна нормативно-правова база необхідна для забезпечення єдності економічного простору України при розміщенні замовлень, ефективного використання коштів бюджетів і позабюджетних джерел фінансування, розширення можливостей для участі фізичних і юридичних осіб у розміщенні замовлень і стимулювання такої участі, розвитку добросовісної конкуренції,

	вдосконалення діяльності органів державної влади й органів місцевого самоврядування у сфері розміщення замовлень, забезпечення гласності та прозорості розміщення замовлень, запобігання корупції та інших зловживань у цій сфері. Завдяки державним замовленням найбільш ефективний бізнес отримує сталий розвиток за рахунок гарантованого збуту, а держава – якісну продукцію за обґрунтованою ціною.
Аутсорсинг	надає значні можливості підвищення ефективності виробництва за рахунок звільнення великого бізнесу від непрофільних для нього робіт, а малий бізнес отримує замовлення на поставку для потреб великого бізнесу певних товарів і послуг. Аутсорсинг є базисом для поділу праці, галузевий, міжрегіональний кооперації при виробництві товарів і послуг.
Сприяння інноваційно-інвестиційному розвитку	підґрунтям науково-технічного прогресу є великомасштабні інновації та інвестиції. Бізнес, переважно, нездатний йти на великомасштабні інновації, що є результатом відсутності державних гарантій сталості умов підприємницької діяльності. Тому державна підтримка інновацій та інвестицій стимулює зміцнення економічного потенціалу малого підприємництва, особливо завдяки пільговим умовам кредитування шляхом зниження податкового навантаження.
Захист конкуренції	особливо важливо для підтримки малого й середнього бізнесу, який у більшості випадків у рівних умовах програє в конкурентній боротьбі великому бізнесу. Це стосується таких питань, як недоступність кредитів, труднощі із землевідведенням або орендою приміщень, монополізація ринку через злиття великого бізнесу з торговельними мережами.

При аналізі державного регулювання підприємницької діяльності необхідно враховувати відмінності між суб'єктами підприємництва, оскільки система підприємництва не є уніфікованою структурою. Поряд з великими юридичними суб'єктами є також безліч середніх і малих підприємств. Деякі суб'єкти здійснюють підприємницьку діяльність тільки в межах України, у той час як інші здійснюють і зовнішньоекономічну діяльність. Одні суб'єкти функціонують у сфері послуг, а інші - у сфері виробництва. Таким чином, існують значні відмінності суб'єктів підприємницької діяльності, що обумовлюють застосування різних методів державного регулювання.

Аналіз наукових підходів дав змогу виділити такі складові механізми державної підтримки підприємництва (рис. 2.9).

Важливою складовою механізму державного регулювання підприємництва має стати система державної підтримки підприємництва, створення якої нині проголошується як запорука поліпшення стану в усіх сферах соціально-економічного життя суспільства: розвитку вітчизняного виробництва, виходу з економічної кризи, підвищення життєвого рівня населення, реформування системи освіти, охорони здоров'я, культури тощо (детально ця тема розглянута у підрозділі 2.8).



Рис. 2.9. Основні складові механізму державного регулювання підприємництва

Отже, комплексний механізм державного регулювання та подальшого успішного розвитку підприємництва можливий лише в умовах забезпечення здорової конкуренції, створення сприятливого клімату та раціональної підтримки з боку держави, ефективної дії ринкових механізмів.

Безумовно, одним з основних елементів регулювання бізнесу є ринок, який здійснює за допомогою механізму конкуренції, динаміки ринкових цін, стихійне вирівнювання попиту та пропозиції. Якщо держава ігноруватиме механізм ринку або спробує замінити його, не враховуючи наслідків, це негативно позначиться на розвитку підприємництва.

Механізми державного регулювання підприємницької діяльності визначимо як систему заходів, розроблених державою, з урахуванням вимог та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності. Якщо підходити до державного регулювання як до системи заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, здійснюваних державними структурами і громадськими організаціями, то основними завданнями державного регулювання підприємницької діяльності є [2, с. 89]:

- підтримка пропорційності виробництва та споживання;
- підтримка та розвиток конкуренції, антимонопольні заходи;
- перерозподіл доходів та соціальний захист підприємців та споживачів.

Таким чином, пріоритетність державного регулювання та підтримки підприємництва в інформаційному суспільстві зумовлює необхідність переходу від прямого адміністративного втручання до формування сприятливого економічного і соціального середовища щодо удосконалення механізмів та інструментів сприяння розвитку суб'єктів підприємництва.

2.4. Державна регуляторна політика

Інструмент реформ та регуляторної адаптації відомий, у світі його часто називають «аналізом політики». Цей інструмент орієнтовано на поліпшення регулювання при розробці політики і законів; при цьому, вони досягають своїх цілей при мінімальних витратах і гарантують, що політика розроблена, впроваджена і розглянута у відкритому прозорому просторі на основі кращих наявних даних і підкріплена участю зацікавлених сторін.

Хоча цей інструмент в Україні формально був запроваджений з 2004 р. як державна регуляторна політика, проте нереформована система державного управління обмежувалась імітацією його виконання. Реформи в Україні обумовили актуальність і доцільність повернення до цього інструменту та його використання для проектування, нових ефективних регуляцій. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської

діяльності» набув чинності на початку 2004 р. і визначив необхідність для органів державної влади та місцевого самоврядування виконання набору процедур, що фактично впроваджують у поточну практику органів державного управління норми і правила аналізу політики [15, с. 175].

Аналіз політики має свої корені у системному аналізі. Аналіз політики використовує взаємозумовлені логічні методи наукового дослідження - аналіз і синтез, і базується на інструментах якісного та кількісного методів дослідження, в тому числі логічного та статистичного аналізу, побудови моделі та економетрики. Звичайною практикою є наступні етапи аналізу політики: визначення проблеми та критерії оцінки; визначення та оцінка альтернатив; оцінка ризиків; індикатори та, як наслідок, рекомендації політики [35, с. 48].

Саме на цих базових положеннях аналізу політики й побудовано вимоги Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», метою якого було подолати в Україні проблему як низької якості та обґрунтованості владних рішень, так і, відповідно, низької дисципліни їх виконання в першу чергу самими органами державної влади.

Намагання зробити діяльність органів державної влади прозорою пов'язане з необхідністю публічного тиску з боку громадян, їх об'єднань та ЗМІ й інструментально спрямоване на послідовну участь громадськості в обговоренні проектів нормативних актів, вимірюванні їх ефективності, здійсненні обґрунтованого, аргументованого та об'єктивного аналізу державної і муніципальної політики.

За Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» відкритість влади вимагається на рівні процедур та конкретизують порядок дій органів влади під час прийняття рішень, перелік і зміст необхідної інформації, яка має бути підготовлена та оприлюднена.

Проте за час, що минув з набуття чинності Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» вимоги щодо розгляду державних регулювань на засадах кількісної оцінки їх впливу на суб'єктів господарювання (і особливо суб'єктів малого підприємництва, для яких питома вартість дотримання регуляцій на декілька порядків вища за суб'єктів великого бізнесу), так і не стали успішними. Значна частка аналітичних досліджень щодо стану виконання органами державної влади вимог Закону про регуляторну політику свідчить про імітацію виконання органами влади цих вимог в предметній частині підготовки аналізу регуляторного впливу. Принципи підзвітності та прозорості вважаються у світі основною передумовою запобігання зловживанням владою (звичайно поєднуючись з інструментами виявлення та покарання винних). Забезпечення цих принципів означає інформування громадян про те, «чому», «як» і «для

чого» приймаються ті чи інші владні рішення, що дозволяє громадянам оцінювати ці рішення і відповідно на них реагувати. Підзвітність органів державної влади забезпечується шляхом створенням системи управління з відкритою інформацією про цілі і результати державних (обов'язкових) регулювань та належною підзвітністю.

Відповідно до базових положень аналізу політики при розгляді проектів владних рішень їх розробникам (органам державної влади), необхідно підготувати відповіді (для суспільства) на такі основні запитання [32]:

Хто реально матиме користь від державного регулювання і чому?

Хто буде нести витрати від впровадження державного регулювання, які при цьому виникають ризики?

Чому запропоноване державне регулювання є найкращим (найефективнішим) з низки можливих альтернативних варіантів?

За якими показниками суспільство та органи державної влади можуть визначити та виміряти успіх (або неуспіх) регулювання?

Саме на отримання відповідей на такі запитання, забезпечення прозорості функціонування органів державної влади, гарантування участі громадян в обговоренні проектів владних рішень й спрямовано Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності».

Структура елементів Закону про регуляторну політику відповідає загальноприйнятій схемі циклу управління, яка також відома як цикл Шухарта-Демінга, або PDCA цикл (планування (Plan) - виконання (Do) - контроль (Check) - корегування (Action)). Методологія PDCA (рис. 2.10) являє собою найпростіший алгоритм дій керівника по управлінню будь-яким процесом (бізнес-процесом, управлінським процесом, процесом виробництва) і досягненню його цілей. Цикл управління починається з планування - встановлення цілей і визначення процесів, необхідних для досягнення цілей. Наступний етап - виконання - реалізації запланованого. Наступний етап — контроль - збір інформації та контроль результату на основі ключових показників ефективності (KPI), виявлення та аналіз відхилень, встановлення причин відхилень. Останній етап, за результатами якого цикл може бути поновлено - корегування - вжиття заходів щодо усунення причин відхилень від запланованого результату, розробка та внесення змін.



Рис 2.10. Цикл Шухарта-Демінга (або PDCA-цикл)

Норми Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» є важливим інструментом для бізнес-асоціацій та зацікавлених неурядових організацій, оскільки забезпечують:

1) залучення громадськості до прийняття рішень органами державної влади та місцевого самоврядування (на рівні консультацій);

2) виконання органами державної влади та місцевого самоврядування низки обов'язкових процедур (головне – недотримання або неналежне виконання цих процедур унеможлиблює затвердження владного рішення і є підставою для можливого судового оскарження відповідного рішення).

Головним принципом державної регуляторної політики визначено прозорість та врахування громадської думки, що дозволяє громадськості та неурядовим організаціям (НУО) використовувати норми Закону для контролю та перевірки дій органів державної влади та місцевого самоврядування в частині аргументації нових регулювань, чи перегляді існуючих регулювань, ще на етапі підготовки проектів рішень, впливати на предмет та процедури регулювання шляхом розробки альтернативних розрахунків вартості регулювання та внесення пропозицій щодо корегування положень регулювання [27, с. 71].

Також головним напрямком реалізації регуляторної політики на виконання принципу прозорості у статті 5 Закону визначено: «оприлюднення проектів регуляторних актів з метою одержання зауважень і пропозицій від фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань, а також відкриті обговорення за участю представників громадськості питань, пов'язаних з регуляторною діяльністю».

Мета, завдання та суб'єкти державної регуляторної політики відповідно до Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» представлено на рис. 2.11.

Задля досягнення своєї мети Закон встановив чіткі та жорсткі вимоги до процедури підготовки, прийняття, відстеження результативності та перегляду нормативно-правових актів, які є регуляторними.



Рис. 2.11. Мета, завдання та суб'єкти державної регуляторної політики

До регуляторних органів також належать територіальні органи центральних органів виконавчої влади, державні спеціалізовані установи та організації, некомерційні самоврядні організації, якщо ці органи, установи та організації відповідно до своїх повноважень приймають регуляторні акти.

Такий широкий перелік регуляторних органів відповідає ідеології, відповідно до якої кожний орган, рішення якого впливають на діяльність суб'єктів господарювання, має обґрунтовувати свої рішення, обраховувати вигоди та витрати від запровадження регуляції.

Закон визнав, що регуляторним актом є: прийнятий відповідним регуляторним органом нормативно-правовий акт, який спрямовано на правове регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання [20].

Кожний нормативно-правовий акт, що відповідає ознакам регуляторного акта, повинен супроводжуватись аналізом регуляторного впливу норм акта на державу, бізнес та громадськість, оприлюднюватись для одержання зауважень та пропозицій, а в проекті акта повинні бути передбачені індикатори його результативності.

Відповідно до закону України «Про основні засади державної регуляторної політики в Україні» [20] в Україні створені необхідні нормативно-правові та інституційні умови для проведення регуляторної політики в підприємстві, розроблені певні правові засоби регулювання господарської діяльності.

Зазначений закон закріпив принципи такої політики, визначив її основні елементи на етапі прийняття, зміни, скасування регуляторних актів, систему та повноваження регуляторних органів, що в основному відповідає процесу нормотворення в ЄС [8, с. 58].

Таким чином, саме держава шляхом реалізації цілеспрямованої регуляторної політики в певних сферах може сприяти розвитку підприємницьких структур.

Принципи регуляторної політики представлено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Принципи проведення регуляторної політики в підприємстві

Принцип	Характеристика
доцільність	обґрунтована необхідність державного регулювання господарських відносин з метою вирішення існуючої проблеми;
адекватність	відповідність форм та рівня державного регулювання господарських відносин потребі у вирішенні існуючої проблеми та ринковим вимогам з урахуванням усіх прийнятних альтернатив;
ефективність	забезпечення досягнення внаслідок дії регуляторного акта максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян та держави;
збалансованість	забезпечення у регуляторній діяльності балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян та держави;
передбачуваність	послідовність регуляторної діяльності, відповідність її цілям державної політики, а також планам з підготовки проектів регуляторних актів, що дозволяє суб'єктам господарювання здійснювати планування їхньої діяльності;

прозорість та врахування громадської думки	відкритість для фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань дій регуляторних органів на всіх етапах їх регуляторної діяльності, обов'язковий розгляд регуляторними органами ініціатив, зауважень та пропозицій, наданих у встановленому законом порядку фізичними та юридичними особами, їх об'єднаннями, обов'язковість і своєчасність доведення прийнятих регуляторних актів до відома фізичних та юридичних осіб, їх об'єднань, інформування громадськості про здійснення регуляторної діяльності.
--	--

Оприлюднення документів регуляторної діяльності та проектів регуляторних актів є обов'язком для відповідних органів державної влади, і цей обов'язок передбачено рядом статей Закону. Також в Законі визначено чіткий перелік прав громадян та їх об'єднань, який підкріплено обов'язками відповідних органів.

Статтю 6 Закону передбачені наступні права громадян, суб'єктів господарювання, та їх об'єднань:

- ✓ подавати до регуляторних органів пропозиції про необхідність підготовки проектів регуляторних актів, а також про необхідність їх перегляду;
- ✓ подавати зауваження та пропозиції щодо оприлюднених проектів регуляторних актів;
- ✓ організувати та брати участь у відкритих обговореннях питань, пов'язаних з регуляторною діяльністю;
- ✓ бути залученими регуляторними органами до підготовки аналізів регуляторного впливу, експертних висновків щодо регуляторного впливу та виконання заходів з відстеження результативності регуляторних актів;
- ✓ самостійно готувати аналіз регуляторного впливу проектів регуляторних актів, розроблених регуляторними органами, відстежувати результативність регуляторних актів, подавати за наслідками цієї діяльності зауваження та пропозиції;
- ✓ одержувати від регуляторних органів у відповідь на звернення інформацію щодо їх регуляторної діяльності.

Для того щоб успішно впливати на регуляторну діяльність органів державної влади, громадським об'єднанням, бізнес-асоціаціям та незалежним аналітичним інституціям доцільно дотримуватись такої схеми дій (рис. 2.12).

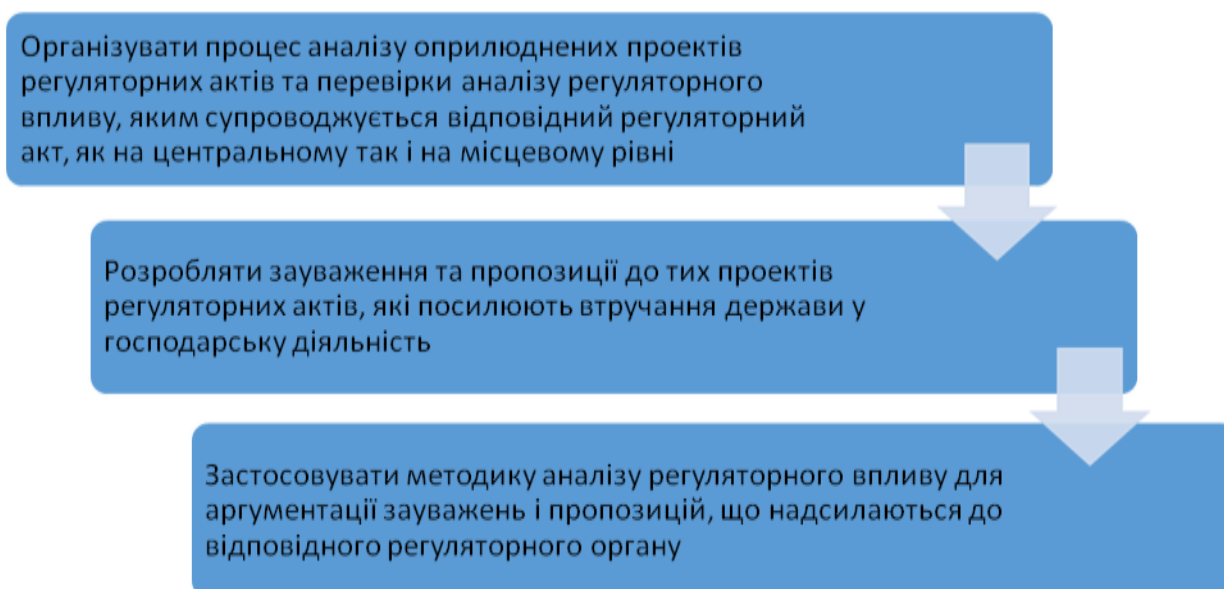


Рис. 2.12. Схема дій для представників неурядових організацій (НУО) з метою впливу на регуляторну діяльність

Для ефективного впровадження норм Закону необхідно організувати громадський контроль та моніторинг його реалізації. Необхідно відслідковувати, чи всі нормативні акти, що підпадають під визначення регуляторного акту, проходять процедуру оприлюднення, чи оприлюднюється аналіз регуляторного впливу до кожного проекту регуляторного акту, чи надаються аргументовані відповіді на звернення НУО із зауваженнями та пропозиціями, чи оприлюднюються плани регуляторної діяльності органів влади.

При формуванні державної політики розвитку підприємництва з метою максимального використання підприємницького потенціалу в Україні, створення умов для зростання малого сектору до наступного рівня – середнього бізнесу, інструменти стимулювання мають бути диференційовані і сфокусовані в першу чергу на мале підприємництво. Саме це покладено в основу європейського принципу «*Think first small*», який в Україні застосовано лише в регуляторній політиці в рамках М-тесту.

Основною метою М-Тесту (як в ЄС, так і в Україні) є зменшення вартості державного регулювання для суб'єктів малого бізнесу.

Задля досягнення цієї мети в рамках М-Тесту для кожного державного регулювання здійснюється розрахунок витрат стандартного суб'єкта малого бізнесу на виконання вимог регулювання, і на основі цих розрахунків для суб'єктів малого бізнесу розробляються зміни процедур регулювання, що має забезпечити зменшення витрат малого бізнесу на виконання державного регулювання. Для розрахунку вартості регулювання найчастіше застосовується методика стандартних витрат (методика стандартних витрат).

Друга основна причина появи М-Тесту пов'язана з тим, що у світі загально визнано, що питома вартість виконання обов'язкових вимог державного регулювання для суб'єктів малого бізнесу вища, ніж для суб'єктів великого бізнесу. Різниця за різними оцінками складає від 10 до 100 разів [7, с. 136].

У 2008 р. в ЄС було затверджено Акт малого бізнесу (Small Business Act), що отримав власну назву Think Small First («Спочатку думай про малих»). Акт малого бізнесу в ЄС підкреслює політичну волю щодо визнання центральної ролі малих і середніх підприємств в економіці і визнає МСП як основу політики для ЄС та його держав-членів шляхом визначення 10 принципів (рис.2.13), що визначають концептуальні засади розробки і здійснення політики як на рівні ЄС, так і на рівні держав-членів. Зазначені принципи спрямовано на привнесення нової доданої вартості на рівні ЄС, створення рівних умов для малого та середнього бізнесу і покращення правового та адміністративного середовища на території ЄС до потреб МСП.

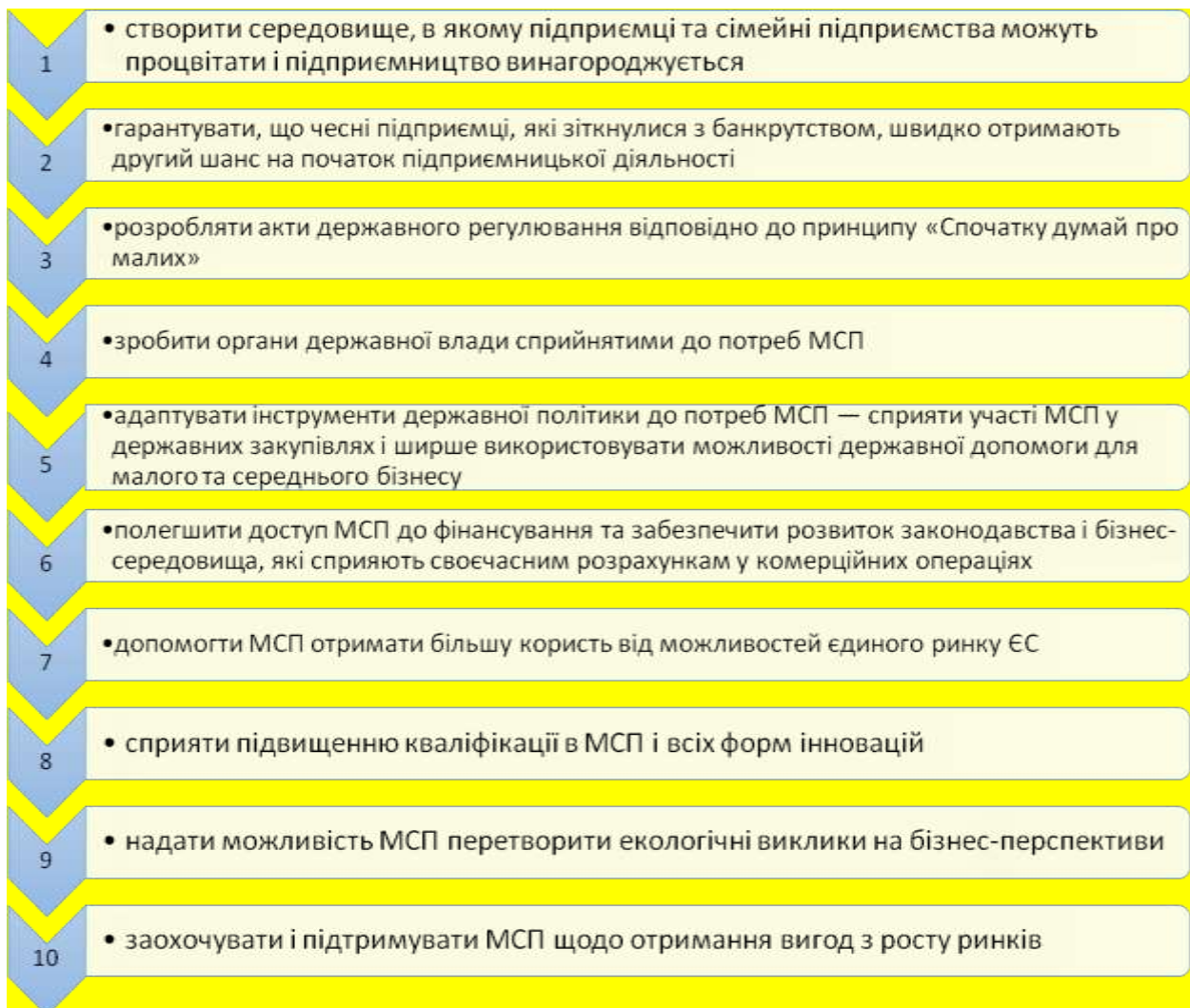


Рис. 2.13. Принципи «Think Small First»

Для того, щоб майбутнє державне регулювання відповідало принципу «Спочатку думай про малих», Єврокомісія організує діяльність у таких напрямках [44]:

а) зміцнення дотримання Протоколу про застосування принципів субсидіарності та пропорційності у майбутніх законодавчих і адміністративних ініціативах (скрізь, де це можливо, будуть використовувати однакові дати вступу у дію регулювань регуляторних актів, які зачіпають МСП, і публікувати щорічний бюлетень щодо законодавства, яке вступає у дію);

б) державам - членам ЄС пропонується: забезпечити, щоб політика досягала результатів при мінімізації витрат і зменшенні адміністративного тягаря для МСП, в тому числі за допомогою інструментів взаємного визнання і самостійного або спільного регулювання;

в) для досягнення політичних результатів ретельно оцінювати наслідки майбутніх законодавчих і адміністративних ініціатив щодо МСП (М-Тест) і ці результати брати до уваги при розробці регуляторних актів на основі консультацій зі стейкхолдерами МСП, які мають організовуватись не менше як за вісім тижнів до прийняття будь-яких законодавчих чи адміністративних пропозицій;

г) використовувати конкретні пом'якшувальні заходи для малих і мікропідприємств, такі як послаблення, перехідні періоди і виключення, зокрема, щодо надання інформації або щодо вимог до звітності, та застосовувати інші індивідуальні підходи, коли це доречно, і уникнути збільшення вартості адміністративного навантаження.

М-Тест (структуру представлено на рис. 2.14) – є невід'ємною складовою Аналізу регуляторного впливу в рамках державної регуляторної політики відповідно до норм Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» і не може замінити всі інші норми національного законодавства.

М-Тест має обмежене поле використання і дає відповідь на питання адекватності, доцільності та ефективності регулювання.

М-Тест не може і не повинен використовуватися для оцінки законності регулювання.



Рис. 2.14. Структура М-Тесту

Оцінка адекватності та ефективності регулювання на основі М-Тесту полягає, наприклад, у тому, що якщо сумарна вартість регулювання для суб'єктів малого бізнесу перевищує очікувану вигоду для бюджету країни чи суспільства, то таке регулювання є неефективним та неадекватним.

Тому, підсумовуючи, необхідно визнати, що внесок МСП у національну економіку перевищує внесок суб'єктів великого бізнесу, що зумовлює необхідність зосередити державну регуляторну політику на суб'єктах МСП. Недосконала державна політика дедалі частіше виступає чинником конфліктогенності у перехідному українському суспільстві. Особливого ж значення має набути справедливість регуляторної політики, спрямованість регуляторних рішень на національні інтереси України, відповідне забезпечення прав та інтересів суб'єктів господарювання.

2.5. Державний контроль підприємницьких структур

У процесі державного регулювання та підтримки підприємництва важливим компонентом є державний контроль за відповідністю діяльності підприємств (підприємців) законодавству України.

Жоден суб'єкт підприємницької діяльності (великий, середній чи малий) не може функціонувати без дотримання різноманітних правил і обмежень, установлених державою. Функціонування підприємницьких структур є предметом державного впливу, нагляду і контролю. Ступінь державного впливу на діяльність підприємців істотно зростає, якщо суб'єкт функціонує в зовнішньоекономічних відносинах.

Контроль означає перевірку відповідності реальних процесів встановленим вимогам. Процес контролю дозволяє з'ясувати, наскільки підприємницька діяльність відповідає чинним законодавчим нормам, встановленим завданням. При цьому достовірна інформаційна система є основою для ефективного контролю.

Для забезпечення ефективного контролювання підприємницької діяльності і захисту їх прав та економічних інтересів усі суб'єкти господарювання зобов'язані здійснювати первинний (оперативний) та бухгалтерський облік результатів своєї роботи, скласти статистичну інформацію, а також надавати відповідно до вимог закону фінансову звітність та статистичну інформацію щодо своєї господарської діяльності, інші дані, визначені законом.

Забороняється вимагати від суб'єктів господарювання надання статистичної інформації та інших даних, не передбачених законом або з порушенням порядку, встановленого законом.

Межі державного втручання в економічну діяльність окреслюються також шляхом визначення сфер державною контролю і нагляду за господарською діяльністю. Ст. 19 ГКУ встановлює, що держава здійснює контроль і нагляд за господарською діяльністю суб'єктів господарювання у певних сферах (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Сфери державного контролю та нагляду за діяльністю суб'єктів господарювання

Сфера	Предмет контролю та нагляду
збереження та витрачання коштів і матеріальних цінностей суб'єктами господарських відносин	стан і достовірність бухгалтерського обліку та звітності;
фінансові, кредитні відносини, валютне регулювання та податкові відносини	додержання кредитних зобов'язань перед державою і розрахункової дисципліни, додержання вимог валютного законодавства, податкової дисципліни;
ціни та ціноутворення	додержання суб'єктами господарювання державних цін на продукцію та послуги;
монополізм та конкуренція	додержання антимонопольно-конкурентного законодавства;
земельні відносини	використання і охорона земель;
водні відносини та лісове господарство	використання та охорона вод і лісів, відтворення водних ресурсів і лісів;
виробництво і праця	безпека виробництва і праці, додержання законодавства про працю; пожежна, екологічна, санітарно-гігієнічна безпека; дотримання стандартів, норм і правил, якими встановлено обов'язкові вимоги щодо умов здійснення господарської діяльності;
споживання	якість і безпечність продукції та послуг;
зовнішньоекономічна діяльність	питання технологічної, економічної, екологічної і соціальної безпеки.

Складено на основі: [10]

Відповідно до ст. 12 ГКУ основні засоби регулювального впливу на діяльність суб'єктів господарювання і підприємницької діяльності представлено на рис. 2.15.

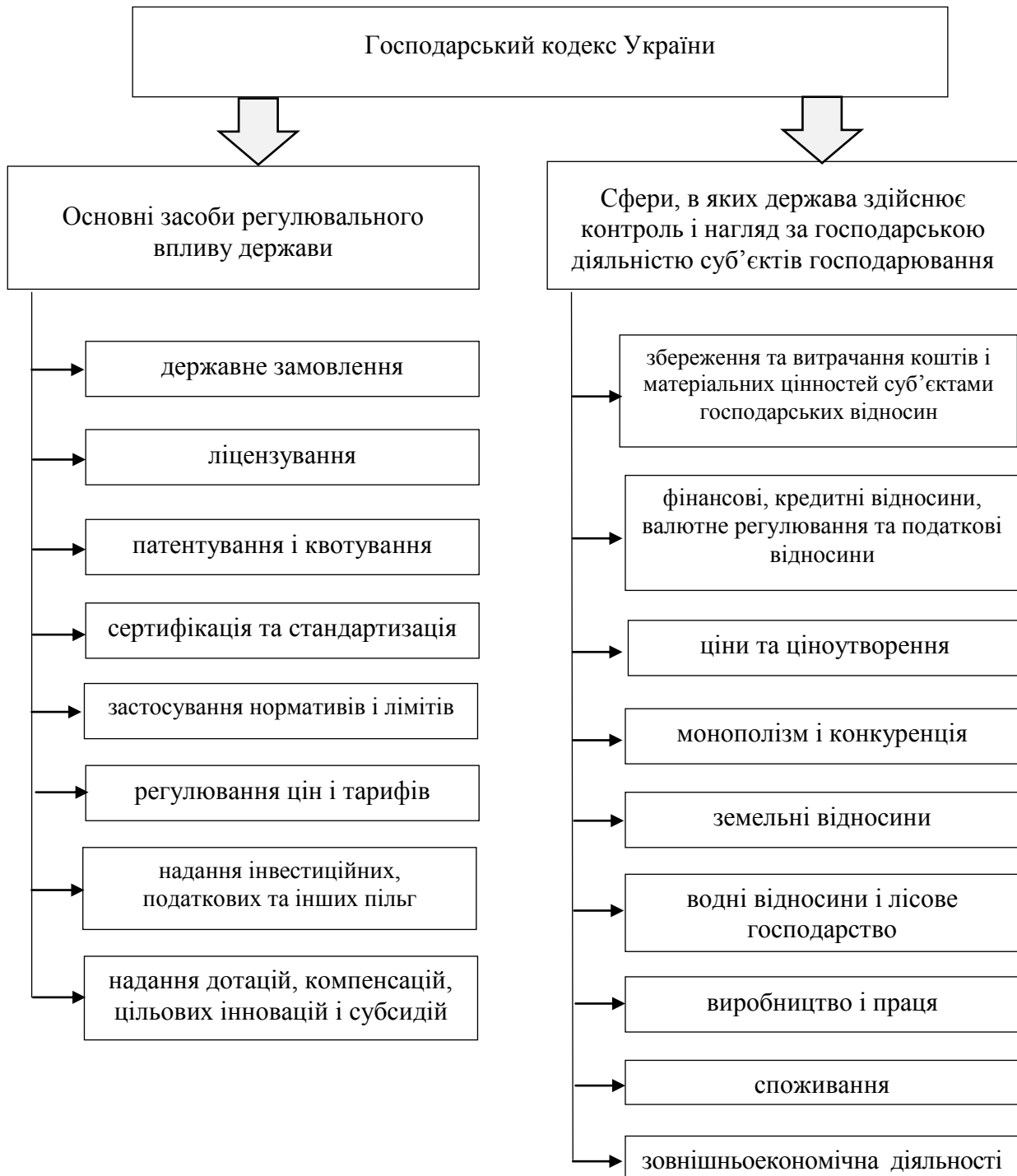


Рис. 2.15. Основні засоби та сфери державного регулювального впливу та контролю господарської діяльності суб'єктів господарювання

Складено за: [10].

У ГКУ міститься правова модель відносин соціального партнерства між державними контрольними органами і суб'єктами господарювання. За цією моделлю державні органи стосовно суб'єктів господарювання діють законно і морально, а останні добросовісно ведуть облік своєї роботи, виконують обов'язки щодо надання передбаченої законом звітної інформації.

Державний контроль і державний нагляд за господарською діяльністю здійснюються органами державної влади та уповноваженими на це посадовими особами. Їх статус, загальні умови і порядок здійснення контролю та нагляду визначаються законами.

Незаконне втручання та перешкоджання господарській діяльності суб'єктів господарювання з боку органів державної влади та їх посадових осіб при здійсненні державного контролю та нагляду забороняються.

Органи державної влади і посадові особи зобов'язані здійснювати інспектування та перевірку діяльності суб'єктів господарювання неупереджено, об'єктивно та оперативно, дотримуючись правил законодавства, поважаючи права і законні інтереси цих суб'єктів.

Водночас суб'єкт господарювання має право на одержання інформації про результати інспектування і перевірок його діяльності не пізніше, як через 30 днів після їх закінчення, якщо інше не передбачено законом. Дії та рішення державних органів контролю та нагляду, а також їх посадових осіб, які здійснювали інспектування і перевірку, можуть бути оскаржені суб'єктом господарювання у встановленому законодавством порядку.

Державні органи не можуть здійснювати державний нагляд (контроль) у сфері господарської діяльності, якщо закон прямо не уповноважує такий орган на здійснення державного нагляду (контролю) у певній сфері господарської діяльності та не визначає повноваження такого органу під час здійснення державного нагляду (контролю).

Органи державного нагляду (контролю) та суб'єкти господарювання мають право фіксувати процес здійснення планового або позапланового заходу чи кожен окрему дію засобами аудіо- та відеотехніки, не перешкоджаючи здійсненню такого заходу.

Посадові особи органу державного нагляду (контролю) з метою з'ясування обставин, які мають значення для повноти проведення заходу, здійснюють у межах повноважень, передбачених законом, огляд територій або приміщень, які використовуються для провадження господарської діяльності, а також будь-яких документів чи предметів, якщо це передбачено законом.

Плановий чи позаплановий захід повинен здійснюватися у присутності керівника або його заступника, або уповноваженої особи суб'єкта господарювання.

Перед початком здійснення державного нагляду (контролю) посадова особа органу державного нагляду (контролю) вносить запис до відповідного журналу суб'єкта господарювання (за його наявності).

Діяльність органів державного нагляду (контролю), пов'язана зі збором інформації, метою якого є отримання відомостей про масові явища та процеси, що відбуваються у сфері господарської діяльності, не вважається заходами державного нагляду (контролю). Під час здійснення державного нагляду (контролю) посадові особи органу державного нагляду (контролю) зобов'язані зберігати комерційну таємницю суб'єкта господарювання.

Інформація, доступ до якої обмежена законом, одержана посадовою особою органу державного нагляду (контролю) під час здійснення державного нагляду (контролю), може використовуватися виключно в порядку, встановленому законом.

На законодавчому рівні в Україні ніби відбувається поліпшення ситуації із зниженням тиску контролюючих органів на бізнес. Проте навіть добре написані закони не працюють через неналежну імплементацію, а додаткові "точкові" зміни породжують різночитання та колізії.

Аби контроль за дотриманням регулювань не перетворювався на тягар для держави і бізнесу, джерело корупції, необхідно трансформувати існуючу систему державного контролю.

У більшості країн світу функція державного контролю спрямована на виконання таких трьох завдань:

- 1) захист життя і здоров'я людей;
- 2) захист інтересів держави;
- 3) захист прав споживачів.

У деяких країнах одним із пріоритетів системи державного контролю є безпечність харчових продуктів (до речі, розглядається як складова національної безпеки); в інших – санітарна безпека (пріоритет для країн з традиційно низькими санітарними стандартами); країни із «закритими економіками» додатково фокусуються на якості товарів і послуг (оскільки там не працює або недостатньо працює конкуренція).

Наявна в Україні система державного контролю фокусується на всіх трьох завданнях і одночасно зберігає залишки орієнтації на модель «закритої економіки».

У світі існує дві основні моделі здійснення контролю за діяльністю суб'єктів господарювання, які так чи інакше взаємодіють із зовнішнім світом, тобто прямо чи опосередковано взаємодіють зі споживачами – надають послуги або реалізують певні товари (табл 2.8)

Основні моделі здійснення контролю (нагляду) за діяльністю суб'єктів господарювання

Модель «Приватно-публічний контроль»	Модель «Публічно-приватний контроль»
<p>Більшість видів господарської діяльності не контролюються державою, існує рамкове регулювання (переважно на рівні стандартів, протоколів тощо), а взаємовідносини постачальника (продавця) і споживача (покупця) є приватною справою.</p> <p>Будь-які їх спори за таких взаємовідносин вирішуються шляхом перемовин або в судовому порядку. Водночас на окремі види діяльності все ж поширюється держконтроль – здебільшого, це питання, які так чи інакше можуть становити загрозу для людей або для національної безпеки.</p> <p>У країнах із такою моделлю існує 3-5 державних інспекцій з чітко визначеними повноваженнями.</p>	<p>Більшість взаємовідносин, де виникає взаємодія суб'єкта господарювання зі споживачем або з приводу діяльності, яка може мати прямий чи опосередкований вплив на зовнішній світ, контролюються державою.</p> <p>Щонайменше першою інстанцією для будь-яких скарг та звернень споживачів або контрагентів є відповідні контролюючі органи (державні інспекції, служби тощо). Звернення до суду, переважно, можливе лише на подальших етапах вирішення спору. В країнах із такою моделлю діє значне число державних контролюючих органів, які мають широкі повноваження і здійснюють контроль за широким переліком питань.</p>

В Україні продовжує використовуватись модель публічно-приватного контролю – державного контролю (нагляду) з боку спеціалізованих державних контролюючих органів.

Система держконтролю працює через встановлення спеціальних регулювань, засобами яких запроваджуються:

- 1) ліцензування видів господарської діяльності (спеціальні дозволи);
- 2) надання дозволів на здійснення певної діяльності або дій (загальні дозволи);
- 3) встановлення стандартів або запровадження протоколів (визначення якісних та/або технічних вимог до продукції, встановлення вимог щодо якості та/або порядку надання певних видів послуг тощо).

Регулювання через встановлення стандартів притаманне для «відкритих економік» і приватно-публічної моделі, широке ліцензування та розростання дозвільної системи (часто в комбінації зі встановленням стандартів, які можуть додатково деталізуватися у вигляді інструкцій, загальнообов'язкових норм і нормативів тощо) притаманне для «закритих економік» та публічно-приватної моделі [55, с. 118].

В Україні сьогодні формується гібридна модель, яка зберігає ознаки «закритої економіки» і де водночас відбувається гармонізація з міжнародними

стандартами (або їх визнання), зокрема стандартами ЄС і частково інших так званих «розвинених» країн.

Органи, що входять до системи держконтролю, зазвичай здійснюють декілька основних функцій, серед яких:

- 1) запобігання порушенням (зокрема стандартів, ліцензійних умов, вимог дозвільної документації тощо);
- 2) усунення порушень (попередження на ранніх стадіях, запобігання поглибленню негативних наслідків);
- 3) покарання порушників (зокрема, фіксація порушень, притягнення до відповідальності та/або застосування санкцій).

Сучасні ефективні системи, перш за все, зосереджені на перших двох функціях – запобігання та усунення порушень (сервісне та превентивне спрямування), консервативні – здебільшого, на каральній функції (репресивне спрямування).

В Україні переважає репресивне спрямування роботи системи державного контролю, а сервісні та превентивні функції почали впроваджуватись і розвиватись порівняно недавно [50].

Отже, трансформація системи державного контролю має відбуватися одночасно за декількома напрямками:

- ✓ ідеологічні зміни (здійснення переходу від підходів “закритої” до “відкритої” економіки; скорочення переліку сфер і питань, які регулюються і контролюються державою);
- ✓ змістовні зміни (переорієнтація всіх реформ у напрямі переходу від публічно-приватної до приватно-публічної моделі контролю; перехід від норм, нормативів до сучасних стандартів і протоколів);
- ✓ інституційні зміни (зменшення кількості державних контролюючих органів та професіоналізація їх діяльності, трансформація репресивних функцій у сервісні);
- ✓ антикорупційні заходи (підвищення прозорості роботи системи; розподіл функцій виявлення та фіксації порушень, притягнення до відповідальності і застосування санкцій; встановлення чітких регламентів роботи органів держконтролю);
- ✓ розвиток саморегулювання (передача частини контрольних повноважень у певних сферах саморегульованим організаціям).

2.6. Вплив фінансово-кредитного регулювання на підприємницьку діяльність

Одним із завдань держави залишається формування інституціональних засад державної підтримки розвитку бізнесу, як невід'ємного елемента соціально-економічного простору, який підприємницький сектор не спроможний створити самостійно.

У свою чергу інституціональні засади державної підтримки підприємництва окрім наявності організаційних структур передбачають формування розвинутої фінансово-кредитної інфраструктури.

До складу фінансово-кредитної інфраструктури входять установи, які займаються акумуляцією тимчасово позичених грошових ресурсів і перетворюють їх на кредити, а саме банки, фондові та валютні біржі, інвестиційні фонди та компанії, кредитні, страхові і гарантійні установи.

Роль банків у системі підприємництва значною мірою проявляється в процесі кредитування ними суб'єктів господарювання. Основна частка кредитів надається банками.

Банки – це фінансові установи (виконують роль посередника), які акумулюють тимчасово вільні кошти, надають їх у кредит, здійснюють розрахунки та інші фінансові операції. Центральний банк і мережі комерційних банків, які функціонують у країні, становлять банківську систему. Функцію центрального банку в Україні виконує Національний банк України (НБУ).

З метою забезпечення функціонування суб'єктів господарювання банки здійснюють такі види операцій: відкриття та ведення рахунків суб'єктів підприємницької діяльності, проведення безготівкових розрахунків, касові, кредитні, інвестиційні, трастові та інші операції.

Банківський кредит являє собою економічні відносини між банком і позичальником з приводу надання коштів у тимчасове користування на умовах повернення та платності. Банки надають позики суб'єктам господарювання всіх форм власності на умовах, передбачених кредитним договором [54, с. 160].

Видача банками кредитів суб'єктам підприємницької діяльності здійснюється при дотриманні принципів цілеспрямованості, терміновості, забезпеченості, диференційованості та платності.

Кредит – це надання підприємству грошових коштів на умовах повернення, визначених строків користування, платності, матеріального забезпечення чи іншого гарантійного покриття. Кредит є обов'язковим атрибутом підприємницької діяльності. Кредитна підтримка сприяє:

✓ утворенню і становленню нових підприємств малого та середнього бізнесу;

- ✓ запровадженню нових технологій і вдосконаленню видів підприємницької діяльності;
- ✓ зміцненню інвестиційних ресурсів;
- ✓ ефективному використанню підприємницького потенціалу.

Кредитні відносини не змінюють власника цінностей, із приводу яких вони виникають, кредитор залишається власником переданої в борг власності, а позичальник одержує її лише в тимчасове розпорядження, після чого повинен повернути власникові.

Суб'єкти, які хочуть вступити в кредитні відносини, повинні бути економічно самостійними, здатними нести майнову відповідальність один перед одним, мати взаємний інтерес у співробітництві між собою.

Кредиту притаманні такі функції:

1) перерозподільна, яка полягає в тому, що матеріальні та грошові ресурси, які були вже розподілені й передані в користування економічним суб'єктам, через кредит перерозподіляються і спрямовуються в тимчасове користування іншим суб'єктам;

2) забезпечення потреб обігу в платіжних засобах, яке полягає в тому, що кредит дає можливість розширити масу грошових ресурсів в обігу, коли потреба в них зростає, і навпаки, тобто забезпечує передумови для ефективного регулювання обігу грошей;

3) контрольна, яка випливає з самої природи кредиту і полягає в тому, що в процесі кредитування забезпечується контроль за дотриманням умов та принципів кредиту з боку суб'єктів кредитної угоди;

4) стимулююча, яка полягає в тому, що позичальник зобов'язаний використовувати позику, щоб на зароблені кошти не тільки повернути основну суму боргу сплатити відсотки за користування кредитом, а й отримати прибуток.

За користування кредитом позичальники сплачують відсоток, суму якого не включають до собівартості продукції, а відносять до витрат фінансової діяльності підприємства.

Для забезпечення господарської діяльності та інших потреб суб'єкти підприємницької діяльності відкривають в банках рахунки в національній та іноземних валютах. Суб'єкти підприємницької діяльності мають право вільного вибору банку для відкриття власного рахунку за умови згоди банку. На сьогодні немає жодних обмежень щодо кількості банківських рахунків, які можуть бути відкриті.

Депозитні рахунки відкриваються на підставі укладеного в письмовій формі договору банківського вкладу між банком і позичальником, а поточні рахунки відкриваються за договором про банківський рахунок.

Поточні рахунки відкривають підприємства всіх видів і форм власності, а також їх відокремлені підрозділи для зберігання грошових коштів і здійснення розрахунково-касових операцій за цими рахунками за допомогою платіжних інструментів відповідно до умов договору та вимог чинного законодавства.

Банки здійснюють безготівкові розрахунки в господарському обігу України між суб'єктами господарювання шляхом перерахування грошових коштів із поточних рахунків платників на поточні рахунки одержувачів.

Серед найсучасніших форм фінансування й кредитування підприємницької діяльності потрібно виділити такі як: лізинг, селенг, овердрафт, факторинг (табл 2.9)

Таблиця 2.9

Сучасні форми фінансування й кредитування підприємницької діяльності

Форма	Характеристика
лізинг*	Довготермінова оренда (від 6 місяців до кількох років) машин, обладнання, транспортних засобів, виробничих споруд тощо на підставі відповідного договору між орендодавцем і орендарем (довгостроковий кредит, який надається в натуральній формі і погашається підприємцем-орендарем у розстрочку). Додатковий спосіб фінансування капіталовкладень і ґрунтується на збереженні прав власності на фонди за орендодавцем. Вартість об'єкта оренди погашається частинами з віднесенням витрат на рахунок собівартості продукції, яку виробляє підприємець. Поєднує елементи оренди та кредитних зобов'язань, являє собою фінансову підтримку підприємництва.
селенг	Специфічна форма зобов'язань, яка регламентує угоди майнового найму. Передача власником своїх прав на використання й управління його майном селенговій компанії за певну плату. Майном виступають гроші, цінні папери, земельні ділянки, підприємства, будівля, обладнання, тощо.
овердрафт	Короткотерміновий кредит, який надається шляхом використання клієнтом банківських коштів з його рахунку понад наявний залишок, через що виникає заборгованість банку.
факторинг	Різновид торгово-комісійної операції, пов'язаної з кредитуванням обігових чи інших коштів.

**Як правило, лізинг значно вигідніший від використання позичкових коштів. Плата за кредит здійснюється із прибутку підприємства. У разі відсутності прибутку підприємець змушений шукати інші джерела погашення позичкових коштів, а у разі їх відсутності може навіть збанкрутіти, лишитися власної справи. Тому отримати значний кредит на придбання дорогого устаткування для більшості МСП досить складно: адже у них відсутні надійні гарантії його повернення. Лізинг же надає можливість ефективної підтримки підприємництва, дозволяє мобілізувати більше фінансових ресурсів для розвитку бізнесу.*

Взаємозалежність кредитної активності банків та результатів роботи реального сектору економіки представлено на рис. 2.16.

У даній схемі Національний банк України посідає важливе місце та відіграє вагомую роль в організації кредитного забезпечення підприємницької діяльності.



Рис. 2.16. Вплив організації кредитного забезпечення підприємницької діяльності на економічне зростання

НБУ впливає зокрема через інструменти та важелі грошово-кредитної політики на ресурсний потенціал та кредитну активність комерційного банку.

Ефективність грошово-кредитної політики, яку проводить будь-який центральний банк, повністю залежить від чіткого розуміння механізмів взаємодії між грошовим та реальним секторами економіки, і, відповідно, адекватного використання інструментів грошово-кредитного регулювання, за допомогою якого регулюється: грошова маса, банківські резерви, кредитні ставки, валютний курс, і, відповідно, забезпечується стійка купівельна спроможність грошей, запобігається негативна інфляція, створюються умови для досягнення необхідного обсягу виробництва, що в свою чергу забезпечує ефективну зайнятість (рис. 2.17).

Слід зазначити, що на ефективність кредитної діяльності банківських установ суттєво впливають основні напрямки здійснення монетарної політики НБУ.



Рис. 2.17 Ефективність грошово-кредитної політики

У зв'язку з цим є доцільним дослідження впливу інструментів грошово-кредитного регулювання на кредитну активність комерційних банків, а відтак – на рівень забезпечення грошовими ресурсами виробничих потреб суб'єктів господарювання.

Відповідно до світової практики вітчизняним законодавством встановлено такий перелік основних інструментів грошово-кредитної політики (табл. 2.10) [19]:

- облікова ставка;
- політика визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків;
- рефінансування комерційних банків;
- управління золотовалютними резервами;
- операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку;
- валютне регулювання (імпорту та експорту капіталу);
- емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними;
- цінове регулювання.

Основні інструменти регулювання грошово-кредитних відносин

Інструменти	Сутність
облікова ставка	– встановлюється Правлінням НБУ, відображає стан грошово-кредитної (монетарної) політики, є операційною ціллю для короткострокових процентних ставок на міжбанківському кредитному ринку;
політика обов'язкових резервів	– регулювання ліквідності банківської системи; – встановлення НБУ норм обов'язкових мінімальних резервів кредитним інститутам у вигляді певного відсотка від суми їх депозитів (обов'язкові мінімальні резерви зберігаються на безвідсотковому рахунку в НБУ);
операції на відкритому ринку	– необхідні для підвищення ефективності облікової політики і проводяться між НБУ та кредитними установами не за ринковими відсотковими ставками, а заздалегідь встановленим курсом; – змінюючи відсоткові ставки на відкритому ринку, НБУ створює вигідні умови кредитним інститутам у закупівлі або продажу державних цінних паперів для підвищення ліквідності їхніх активів; – це найгнучкіший метод регулювання кредитних можливостей банків, який активно використовується НБУ в період зростання дефіциту державного бюджету;
валютне регулювання	– встановлення курсу національної валюти до вільноконвертованої валюти та інших валют; – обіг іноземної валюти у межах країни; – міжнародні розрахунки; – система обов'язкових платежів у валюті; – існує ринкове (засноване на конкуренції) та державне (засноване на усуненні негативних ознак ринкового) регулювання, яке доповнює один одного; – методи: дисконтна політика, дивізна політика, диверсифікація валютних резервів, девальвація та ревальвація;
цінове регулювання	– недопущення інфляції, стимулювання нормальної конкуренції, підтримка прожиткового мінімуму; – методи: спостереження за цінами (з метою виявлення зростання вартості життя для визначення індексу щорічного мінімального підвищення зарплати, впливу зростання цін на витрати виробництва); опосередкований вплив на ціну через введення або скасування обмежень у зовнішній торгівлі, зміні облікової ставки, податків, розміру емісії грошей; державне втручання у ціноутворення (завищені амортизаційні списання, відрахування у різні фонди); пряме державне втручання (надання субсидій, встановлення цін на підакцизні товари, встановлення ПДВ); встановлення державою фіксованих цін і тарифів;
емісія грошей	– забезпечення засобами обігу, платежу, нагромадження, а також покриття дефіциту державного бюджету (при <i>виваженій політиці</i> емісія має сприяти поживленню економіки);

Однією з важливих та актуальних проблем функціонування банківських установ на сьогодні є формування такої процентної політики, яка б забезпечувала банку отримання необхідного рівня прибутку, а також приваблювала достатню кількість клієнтів.

Основними елементами процентної політики НБУ є [19]:

1) визначення ключової процентної ставки монетарної політики – процентної ставки за основними операціями НБУ з надання або вилучення ліквідності;

2) визначення коридору процентних ставок за операціями постійного доступу (кредити овернайт та депозитні сертифікати на цей термін) в якості механізму підтримки ключової процентної ставки.

Роль ключової процентної ставки монетарної політики НБУ відіграє облікова ставка. Її вплив на грошово-кредитний ринок забезпечується тим, що саме за цією ставкою проводяться основні операції з регулювання ліквідності (з надання та вилучення). Відповідно, змінюючи облікову ставку, НБУ впливає на короткострокові процентні ставки на міжбанківському грошово-кредитному ринку, які, в свою чергу, трансформуються в зміни процентних ставок за іншими фінансовими активами (зокрема, державними цінними паперами) та зміни процентних ставок банків за кредитами та депозитами.

Ці ставки мають безпосередній вплив на обсяги споживання та інвестицій домогосподарств і підприємств, тобто на зміну сукупних витрат і попиту, а отже – і на темпи зростання економіки, зайнятість та інфляцію [37, с. 183].

Таким чином, для досягнення оптимального рівня інфляції та економічного зростання критично важливим є формування цілісної системи процентних ставок НБУ та оптимального коридору для всієї структури процентних ставок в економіці. Однак, на думку деяких вітчизняних експертів, процентна політика НБУ має низьку ефективність, бо не відповідає цим вимогам, що позначається на загостренні девальвації, розгортанні валютної кризи і стисненні кредитування реального сектору [1].

Механізм регулятивного впливу НБУ на процес кредитування підприємницької діяльності наведений на рис. 2.18.

Проте, нині вплив таких основних важелів, як збільшення або зменшення облікової ставки, зміна норм мінімальних обов'язкових резервів та проведення операцій на відкритому ринку цінних паперів є певною мірою опосередкованим та загальним, а відтак і не завжди ефективним.

Необхідно також відзначити, що використання такого інструменту як операції на відкритому ринку не набуло визнання у якості основного важеля впливу центрального банку на перебіг макроекономічних процесів та на кредитну активність комерційних банків, оскільки не є інструментами глибокої дії і їх вплив є більш відчутним у короткостроковому періоді.

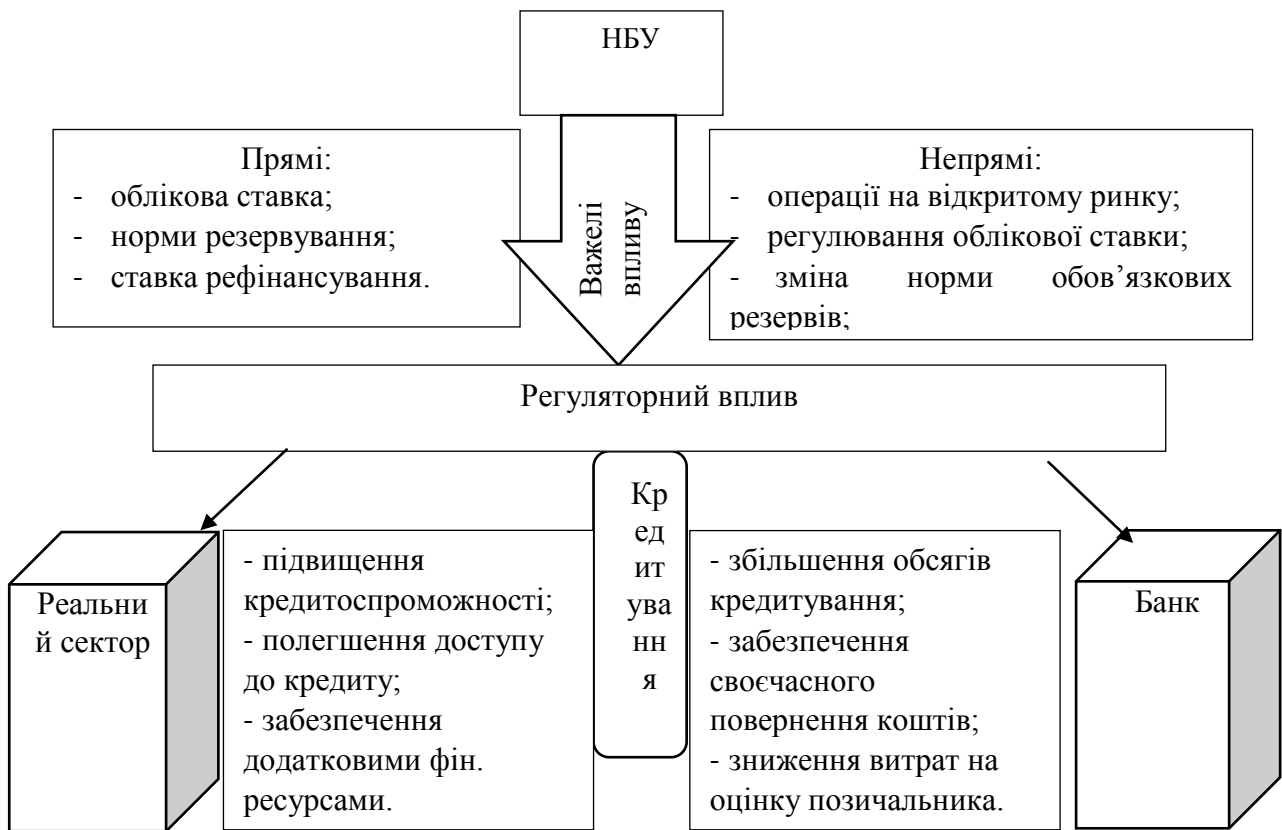


Рис. 2.18. Механізм впливу НБУ на процес кредитування підприємницької діяльності

Цілком очевидно, що це пов'язано з певним колом проблем: нерозвиненістю ринку цінних паперів; недосконалістю законодавчої і нормативної бази, що регламентують здійснення операцій з цінними паперами; недостатнім рівнем довіри суб'єктів ринку до державних боргових зобов'язань тощо.

Враховуючи все вище згадане, слід зазначити, що вартість кредитних ресурсів для суб'єктів господарювання залишається високою, що в кінцевому підсумку не сприяє вирішенню проблем кредитного забезпечення підприємницької діяльності у реальному секторі господарства, а відтак і не стимулює подальше економічне зростання економіки України. За таких умов, вкрай важливо визначити основні шляхи удосконалення кредитних відносин банків із суб'єктами підприємницької діяльності як необхідної умови соціально-економічного розвитку України.

Заходи загальноекономічного характеру передбачають реформування податкового законодавства та структурної перебудови економіки шляхом вирішення проблем нестабільності національної грошової одиниці, зростання інфляції, негативного сальдо платіжного балансу, політичної нестабільності тощо.

Стратегія грошово-кредитної політики України повинна базуватися на адекватній оцінці стану економіки, об'єктивних тенденцій розвитку

банківської системи, фондового ринку, інституційного забезпечення монетарної політики, розвинутості її інструментів, а також характеру взаємозв'язків макроекономічних і монетарних параметрів. Серед інших можливих шляхів удосконалення кредитних взаємовідносин між банківськими установами та суб'єктами підприємницької діяльності можна виділити наступні:

- ✓ по-перше, ефективний аналіз кредитоспроможності позичальників з урахуванням їх виробничого потенціалу на основі оцінки внутрішніх систем і структури підприємства, його персоналу, контролю за якістю продукції, системи менеджменту;

- ✓ по-друге, мінімізація кредитних ризиків шляхом застосування альтернативних форм забезпечення повернення кредиту, а саме – участь комерційних банків у результаті виробничої діяльності, проведення спільного інвестування проектів тощо;

- ✓ по-третє, загальнодержавна підтримка у широкомасштабних проектах щодо кредитування інноваційно-інвестиційних потреб реального сектору;

- ✓ по-четверте, створення та розвиток правового поля організації дієвих кредитних взаємин та механізму захисту прав кредиторів.

Як наслідок, виважена та ефективна кредитна політика банківських установ, чіткість визначення пріоритетів впливають на здатність конкурувати банкам на вітчизняному банківському ринку та забезпечувати кредитними ресурсами підприємства реального сектору.

Власне, від ефективності реалізації механізму кредитного забезпечення економічних суб'єктів залежать якісні зрушення в економіці, зокрема: насичення ринку конкурентноздатними товарами та послугами; впровадження та розвиток нових технологій галузей; створення і реформування нових робочих місць; зростання обсягів ВВП.

2.7. Вплив системи оподаткування на підприємницьку діяльність

Податкова системи є одним з найважливіших фіскальних інструментів державного регулювання підприємництва та засобом впливу на соціально-економічний розвиток країни.

В умовах становлення сучасних ринкових відносин податки в економіці України перетворилися на одну з найсуттєвіших статей витрат підприємств, що не може не відобразитися на рівні їх підприємницької та інвестиційної діяльності [52].

Податки, збори та інші обов'язкові платежі є основними джерелами формування доходів бюджету та важливим інструментом впливу держави на діяльність їх платників – суб'єктів підприємницької діяльності.

При чому збільшення податкових надходжень до бюджету є одним із засобів фінансування дефіциту бюджету, інші засоби: грошово-кредитна емісія (монетизація); здійснення зовнішніх та внутрішніх позик.

Як обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, податок являє собою з одного боку філософську й економічну категорію, а з іншого – одночасно виступає конкретною формою правових взаємовідносин, що закріплюються законодавством при наповненні доходами бюджетної системи.

Аналіз сутності податку як економічної категорії базується на дослідженні закономірностей розширеного відтворення, його окремих фаз, особливо розподілу та перерозподілу грошової форми вартості. У свою чергу дослідження податкових форм має виходити з положень теорії держави та права.

За економічною сутністю податки є відносинами, які виникають між державою і підприємствами та населенням з приводу примусового відчуження нею частини новоствореної вартості в грошовій формі та перерозподілу останньої для фінансування державних видатків.

Мобілізуючи за допомоги податків доходи бюджету, держава впливає також на фінансові можливості господарських структур.

Податок як конкретна форма примусового вилучення частини сукупного доходу суспільства до казни держави відображає всі позитивні та негативні риси певного економічного простору і певної системи державного устрою та державного управління. Залежно від стану податкових правовідносин у країні можна робити висновки про її прогресивний розвиток або регрес.

Загальне суспільне значення податкового інституту – забезпечувати своєчасні та належні за обсягом податкові надходження, що акумулюються у бюджетній системі (бюджетах різних рівнів) задля подальшого фінансування створення (виробництва) суспільних благ. Якщо податкові надходження своєчасні і належні за обсягом, можна говорити про те, що податкова система генерує певний економічний ефект (у вигляді податкових надходжень).

На думку науковців [37, с. 163], ефективне оподаткування – це таке оподаткування, за якого найефективніше реалізуються функції податкової системи загалом та окремих податків зокрема (табл. 2.11).

Функції податків та податкової системи

Функція	Зміст
Фіскальна	Визначає суспільне призначення податків, тобто формування бюджетного фонду для функціонування держави. Податкові надходження мають бути стабільними, рівномірно розподілятися.
Розподільча	Використовується країною при встановленні норм оподаткування за кожним видом податків. Її суть полягає в перерозподілі ВВП між сферами виробництва, галузями економіки, регіонами, окремими прошарками населення.
Стимулююча	Через цю функцію країна впливає на процес відтворення, стимулюючи його розвиток, посилюючи нагромадження капіталу, створюючи додаткові стимули для ділової та інвестиційної активності суб'єктів господарювання.

Податкову систему України становить сукупність загальнодержавних і місцевих податків та зборів, які стягуються в установленому Податковим Кодексом України (ПКУ) порядку. Останній є основним нормативно-правовим актом, який регулює відносини, що виникають у сфері оподаткування, визначає вичерпний перелік податків і зборів, порядок їх адміністрування, платників податків і зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час адміністрування податків, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

ПКУ визначаються функції та правові основи діяльності контролюючих органів та центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізацію державної фінансової політики [36].

Податкове законодавство України ґрунтується на принципах, що представлені у табл. 2.12.

Усі перераховані принципи істотно впливають на економічність оподаткування, тобто його здатність створювати (генерувати) економічні ефекти. Уважне опрацювання змісту наведених принципів дає змогу припустити, що в окремих випадках дотримання одних призводить до порушення (ігнорування) інших принципів. Приміром, є зв'язок між ефективністю та справедливістю в оподаткуванні. Ефективне оподаткування є далеко не завжди справедливим; і навпаки, справедливе оподаткування є далеко не завжди ефективним [37, с. 160].

Звісно, різні податки мають різне суспільне призначення:

- одні спрямовані на забезпечення високих та стабільних податкових надходжень (приміром, податок на додану вартість);
- другі – на перерозподіл доходів (наприклад, податок на прибуток підприємств або податок на доходи фізичних осіб);
- треті – на регулювання певних процесів (зокрема екологічні податки).

Зміст принципів системи оподаткування в Україні

Принцип	Зміст
загальність оподаткування	кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені ПКУ, законами з питань митної справи податки та збори;
рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації	забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу;
невідворотність відповідальності	невідворотність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства;
презумпція правомірності рішень платника податку	в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу;
фіскальна достатність	встановлення податків та зборів з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його надходженнями;
соціальна справедливість	установлення податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків;
економічність оподаткування	установлення податків та зборів, обсяг надходжень від сплати яких до бюджету значно перевищує витрати на їх адміністрування;
нейтральність оподаткування	установлення податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків;
стабільність	зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки; податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року;
рівномірність та зручність сплати	установлення строків сплати податків та зборів, виходячи із необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів для здійснення витрат бюджету та зручності їх сплати платниками.

Розроблено на основі: [36].

Класифікаційну характеристику податків в залежності від певних ознак представлено у таблиці 2.13.

Класифікаційна характеристика податків

Види податків	Характеристика
<i>залежно від форми оподаткування</i>	
прямі	встановлюються безпосередньо відносно платника, який сплачує їх до бюджету; обсяг таких податків залежить від розмірів об'єкта оподаткування;
непрямі	входять до складу цін на товари та послуги, їх розмір не залежить від доходів платника;
<i>за економічним змістом об'єкта оподаткування</i>	
податки на доходи	стягуються з доходів суб'єктів господарювання;
податки на споживання	сплачуються не під час отримання доходів, а при їх використанні; сплачуються у формі непрямих податків;
податки на майно	встановлюються щодо рухомого чи нерухомого майна, стягуються постійно, доки майно перебуває у власності;
<i>за ступенем впливу на показники економічної діяльності</i>	
податки «на статистику»	впливають на собівартість;
податки «на динаміку»	впливають на ціноутворення;
податок на ціль економічної діяльності	впливають на кінцевий фінансовий результат.

Відповідно до ст. 6 ПКУ податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку. При цьому збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій [36].

Наразі, нормами ПКУ передбачено 7 загальнодержавних і 4 місцевих податків і зборів. Зокрема, до загальнодержавних податків належать: податок на прибуток підприємств (ПП); податок на доходи фізичних осіб (ПДФО); податок на додану вартість (ПДВ); акцизний податок; екологічний податок; рентна плата; мито. До місцевих податків та зборів належать: податок на майно;

єдиний податок; збір за місяця для паркування транспортних засобів; туристичний збір (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Види податків та зборів

Загальнодержавні податки та збори	Місцеві податки та збори
<i>встановлені ПКУ і є обов'язковими до сплати на усій території України, крім випадків, передбачених ПКУ:</i>	<i>встановлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених ПКУ, рішеннями сільських, селищних, міських рад та рад об'єднаних територіальних громад, у межах їх повноважень і є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад:</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ податок на прибуток підприємств (ПП); ✓ податок на доходи фізичних осіб (ПДФО); ✓ податок на додану вартість (ПДВ); ✓ акцизний податок; ✓ екологічна податок; ✓ мито; ✓ рентна плата. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ податок на майно, в тому числі: <ul style="list-style-type: none"> - податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; - транспортний податок; - плата за землю; ✓ єдиний податок; ✓ збір за місяця для паркування автотранспорту; ✓ туристичний збір.

Бюджетоутворюючими, тобто такими, що відіграють головну роль у формуванні доходів бюджетів в Україні, на сьогодні є: податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств, акцизний податок, податок на доходи фізичних осіб (враховуючи військовий збір, дія якого передбачена на період реформування Збройних сил України) [28, с. 18].

До компетенції органів фіскальної служби також належить адміністрування єдиного соціального внеску (ЄСВ), справляння якого регулюється Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [34].

Серед прямих податків важливим елементом системи оподаткування є податок на прибуток підприємств. Об'єктом оподаткування є валовий прибуток, який за економічним змістом є оподатковуваним доходом.

Валовий прибуток обчислюється таким чином:

1) визначається сукупний валовий дохід від усіх видів діяльності, отриманий протягом звітного періоду й коригується (зменшується) на суму

доходів, які підлягають виключенню зі складу валових доходів із метою оподаткування;

2) зменшується скоригований валовий дохід на суму валових витрат і амортизаційних відрахувань. Базова (основна) ставка податку на прибуток підприємств залишається не змінною і становить 18%.

Наразі триває активне обговорення у експертному та бізнесовому колі, напрацьованого народними депутатами законопроекту щодо податку на виведений капітал, який планується запроваджувати замість податку на прибуток [48].

Серед непрямих податків надзвичайно важливе значення має податок на додану вартість. Податок на додану вартість (ПДВ) – це частина новоствореної вартості, яка сплачується до державного бюджету на етапі виробництва та реалізації товарів, виконання робіт, надання послуг.

Об'єктом оподаткування є операції:

- із продажу товарів всередині митної території країни;
- із ввезення товарів, отримання робіт, які надаються нерезидентами для їх використання чи споживання на митній території держави;
- із ввезення майна відповідно до договорів оренди, закладу, іпотеки;
- із вивезення товарів за межі митної території країни і виконання робіт для їх споживання за межами митної території країни.

База оподаткування для нарахування ПДВ залежить від сфери та виду діяльності суб'єкта господарювання.

Ставки податку встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах:

а) 20 %;

б) 0 % (регулюється Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо покращення інвестиційного клімату в Україні)» від 21.12.2016 р. № 1797-VIII, яким унесено зміни до ст.ст. 195, 197 р. ХХ «Перехідні положення» ПКУ);

в) 7 % (застосовується відповідно до Постанови КМУ від 03.09.2014 №410, якою затверджено Перелік медичних виробів, операції з постачання на митній території України та ввезення на митну територію України).

Акцизний збір – податок, який встановлюється на високорентабельні та монопольні товари і включається в їх ціну. Податок нараховується один раз на визначеному законодавством етапі руху товару від виробника до споживача.

Мито – це непрямий податок, який справляється з товарів, що переміщуються через митний кордон, тобто ввозяться, вивозяться або слідуєть транзитом. Сплата податку здійснюється при перетині митного кордону. Стягнення мита здійснюється у фіскальних (формування доходів бюджету) та

регулюючих (формування структури експорту та імпорту, захист національного виробника) цілях [49, с. 832].

До основних елементів оподаткування, за допомогою яких здійснюється вплив податків на фінансово-господарську діяльність підприємств, можна віднести: об'єкт оподаткування, базу оподаткування, ставки податку, джерело сплати податку, строки сплати податку, податкові пільги, штрафні санкції за порушення податкового законодавства (рис. 2.19).



Рис. 2.19. Вплив основних елементів системи оподаткування на фінансово-господарську діяльність підприємства

Дія цих елементів оподаткування виявляється на таких показниках фінансово-господарської діяльності підприємств, як собівартість і ціна продукції, обсяг реалізації, прибуток від реалізації, платоспроможність і фінансова стійкість підприємства, іммобілізація обігових засобів, залишки нереалізованої продукції, обсяг залучення кредитів, чистий прибуток, використання прибутку [52].

Перш за все, потрібно врахувати, яким чином кожен податок впливає на показники фінансово-господарської діяльності підприємства, а саме: на обсяг реалізації, собівартість продукції, прибуток, платоспроможність, фінансову стійкість, мобілізацію оборотних коштів підприємства. Представимо потенційні результати впливу податків на показники фінансово-господарської діяльності залежно від форми оподаткування (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

**Вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства залежно
від форми оподаткування**

Форма оподаткування	Показники (об'єкти) / результати впливу
<p><u>система прямого оподаткування:</u> мають важливе значення рівень фіскальності прямих податків, методи стягнення, стабільність та досконалість системи</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ціна продажу продукції; ➤ дохід від реалізації продукції; ➤ собівартість продукції; ➤ операційний прибуток; ➤ чистий прибуток підприємства; ➤ швидкість оборотності оборотних коштів; ➤ платоспроможність і фінансова стійкість підприємства; ➤ формування фінансових ресурсів та інвестиційної діяльності; ➤ конкурентоспроможність продукції;
<p><u>система непрямих податків:</u> має двонаправлений характер впливу</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ іммобілізація оборотних коштів для сплати податків у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей, оплати виконаних робіт і отриманих послуг; ➤ додаткове джерело оборотних коштів (за певних умов, до перерахування до бюджету); ➤ нейтральність до процесів ціноутворення, оскільки податковий тягар рівномірно розподіляється між усіма групами товарів.

Складність функціонування податкової системи проявляється при аналізі окремих податків, що чинять найбільший вплив на діяльність підприємств та загальний соціально-економічний стан, зокрема податку на прибуток підприємств, ПДВ, відрахувань на соціальні заходи та податку на доходи фізичних осіб (табл. 2.16)

До податків, які мають безпосередній вплив на ціноутворення, відносяться: податок на додану вартість, акцизний податок, митні збори. При невисоких ставках такі податки виступають ефективним регулятором виробництва: вони орієнтують підприємців збільшувати прибуток не за рахунок зростання цін, а за рахунок підвищення ефективності виробництва і збільшення обороту. Однак високі ставки зазначених податків призводять до скорочення рентабельності виробничої діяльності, що в свою чергу призводить до гальмування виробництва і переведенню коштів суб'єктів господарювання в більш рентабельні галузі (зокрема, торгівлю).

Таблиця 2.16

Вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства та загальний соціально-економічний стан залежно від виду податку

Види податків	Характеристика впливу	Результат впливу
Податок на прибуток підприємства	визначає виробничі можливості підприємства, вибір політики відтворення, напрями його розвитку	<ul style="list-style-type: none"> ➤ пряма залежність між величиною податків та поточними витратами господарської діяльності; ➤ зменшуються можливості розширеного відтворення.
ПДВ	варійований вплив залежно від галузі діяльності, призначення товарів, що виробляються, фінансових можливостей покупців	<ul style="list-style-type: none"> ➤ загальне підвищення цін; ➤ обмеження купівельної спроможності споживачів; ➤ обмеження обсягу виробництва та реалізації продукції; ➤ нагромадження нереалізованих товарів; ➤ тимчасове відволікання оборотних коштів.
Акцизний податок	опосередкований вплив, оскільки безпосередньо входить до вартості основної частини продукції підприємства й відшкодовується її покупцями; задовольняє специфічні потреби суспільства щодо нейтралізації негативних зовнішніх ефектів від споживання шкідливих у соціальному, моральному і екологічному сенсі товарів	<ul style="list-style-type: none"> ➤ збільшення кінцевої вартості продукції; ➤ наповнення бюджету; ➤ зниження рівня споживання алкогольних напоїв та тютюнових виробів; ➤ активізація інфляційних процесів і регресивності у соціальному аспекті.
Митний митні платежі	опосередкований вплив, оскільки безпосередньо входить до вартості основної частини продукції підприємства й відшкодовується її покупцями	<ul style="list-style-type: none"> ➤ захист національного виробництва; ➤ наповнення бюджету, ➤ збільшення кінцевої вартості продукції.
Загальнодержавні та місцеві податки, які відносяться на витрати виробництва	опосередкований вплив, оскільки тягар сплати переноситься на споживачів продукції	<ul style="list-style-type: none"> ➤ збільшення витрат на виробництво та кінцевої вартості продукції; ➤ зменшення прибутку.
Єдиний соціальний внесок*	опосередкований вплив, оскільки тягар сплати переноситься на споживачів продукції	<ul style="list-style-type: none"> ➤ зменшення прибутку; ➤ збільшення кінцевої вартості продукції; ➤ скорочення платоспроможного попиту споживача; ➤ тінізація частини фонду оплати праці; ➤ дестимуляційна функція щодо

		діяльності суб'єктів господарювання.
--	--	--------------------------------------

**не є податком, але адмініструється ДФС України*

При цьому відмінність акцизного податку від податку на додану вартість проявляється у виокремленні певних категорій товарів, що оподатковуються (на відміну від податку на додану вартість, який охоплює всі етапи від виробництва до кінцевого споживання). Високі ставки акцизного податку закладаються країною саме для створення високої ціни, щоб підтримувати вітчизняного товаровиробника (акцизний збір на різні види транспорту), обмежити шкідливі викиди в атмосферу (акциз на бензин), зменшити вживання алкогольних напоїв і тютюнових виробів. У цьому випадку високі ставки виправдані [11, с. 569].

Вплив непрямих податків на фінансову діяльність суб'єктів підприємництва є доволі складним. Суб'єкти господарювання виступають платниками непрямих податків при придбанні товарів, робіт, послуг. Однак реалізуючи товари, роботи, послуги, у складі виручки від реалізації вони отримують на свої рахунки певні суми цих податків, сплачених покупцями (споживачами), що нібито нейтралізує негативний вплив на вимивання оборотних коштів.

Зазначимо, що вплив непрямих податків на фінансову діяльність суб'єктів підприємництва залежить від багатьох чинників. З одного боку, він пов'язаний зі сплатою непрямих податків у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей, оплати виконаних робіт і отриманих послуг. На цьому етапі сплата непрямих податків здійснюється за рахунок оборотних коштів суб'єктів підприємництва, тобто спостерігається тимчасова іммобілізація оборотних коштів для сплати податків. У цьому випадку мають значення умови оплати та обсяги придбання товарно-матеріальних цінностей, ставки та пільги з податків, терміни відшкодування сплачених непрямих податків суб'єктам підприємницької діяльності [39, с. 43].

З іншого боку, такий вплив пов'язаний з надходженням непрямих податків на рахунки суб'єктів підприємства в процесі реалізації товарів, робіт, послуг. Механізм оподаткування передбачає, що непрямі податки, які надходять на рахунки суб'єктів підприємства, використовуються для відшкодування сплачених ними непрямих податків у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг). Так, до перерахування до бюджету непрямі податки можуть залишатися в розпорядженні підприємств.

Тому за певних умов реалізації і оплати, обсягах продажу товарів (робіт, послуг), термінах сплати до бюджету непрямі податки виступають додатковим джерелом оборотних коштів.

Для визначення величини податкового навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності (СПД) використовують як абсолютні, так і відносні показники (рис. 2.20).

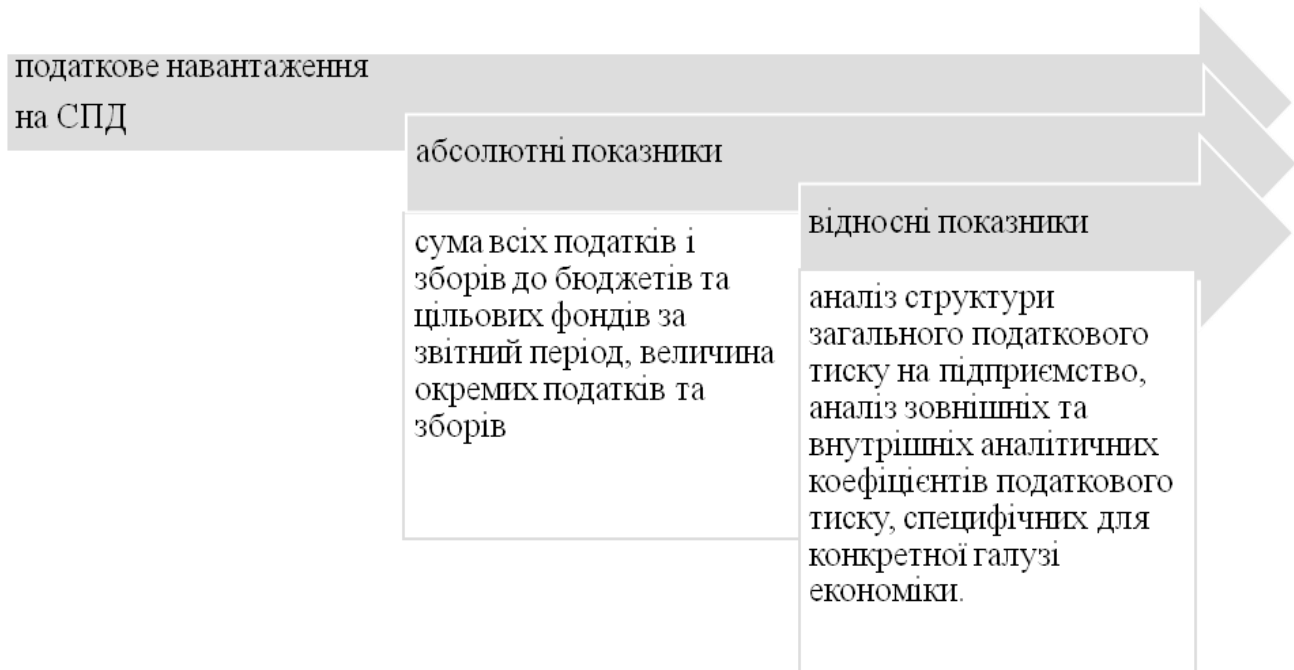


Рис. 2.20. Структура податкового навантаження на СПД

Абсолютними показниками є сума всіх податків і зборів, які підлягають сплаті до бюджетів та цільових фондів за звітний період, і величина окремих податків та зборів, зокрема податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб, податку на додану вартість, єдиного соціального внеску тощо.

Однак розрахунок величини абсолютного податкового навантаження не дає повного уявлення про ступінь впливу сукупності податків і зборів на результати діяльності підприємства. Тому поряд із показниками абсолютного податкового тиску розраховуються показники відносного податкового тиску, що включають аналіз структури загального податкового тиску на підприємство, аналіз зовнішніх аналітичних коефіцієнтів податкового тиску, аналіз внутрішніх аналітичних коефіцієнтів податкового тиску, специфічних для конкретної галузі економіки. Ці показники достатньо повно характеризують вплив на кінцеві результати діяльності підприємства [3].

Отже, одне із головних завдань податкового аналізу – визначення рівня податкового навантаження для ефективного впливу держави на економіку за допомогою механізмів податкового регулювання. Для цього використовують комплекс показників, а саме: загальне податкове навантаження, податкове

навантаження з податку на прибуток, податкове навантаження з ПДВ, податкове навантаження з ПДФО.

На сьогодні окремі пріоритетні завдання частково реалізовані. Фактично відповідно до Податкового кодексу України було впроваджено значну кількість новацій, які мали б зменшити податкові навантаження на платників податків та сприяти гармонізації податкової складової у системі державних фінансів.

Водночас моніторинг сучасного стану оподаткування в Україні свідчить, що національна податкова система поки що недостатньою мірою відповідає реальним процесам, що обумовлено насамперед загостренням основного фіскального протиріччя між необхідністю і можливістю забезпечення достатніх податкових надходжень до бюджету.

Податкове регулювання – заходи непрямого впливу на економіку, економічні та соціальні процеси шляхом зміни виду податків, податкових ставок, встановлення податкових пільг, зниження або підвищення загального рівня оподаткування, відрахувань до бюджету. Так, зниження податків здатне стимулювати виробництво, а підвищення податків – стримувати або навіть придушувати деякі види діяльності.

Податкові засоби підтримки та стимулювання розвитку підприємницької діяльності виступають у різноманітних формах (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

Податкові засоби підтримки та стимулювання розвитку підприємницької діяльності

Вид засобу	Мета реалізації засобу	Очікуваний результат
повне або часткове звільнення від сплати податків	стимулювання оновлення основних фондів, розширення виробництва, і як наслідок — зростання доходів, збільшення оплати праці найманих працівників;	зростання таких показників, як доходи і прибуток, призведе до збільшення надходжень до бюджету від прямих податків; зростання купівельної спроможності населення, споживання; збільшення надходжень від непрямих податків.
створення спеціальних режимів оподаткування	розвиток конкретних галузей економіки або певного сегменту бізнесу (малий, середній);	розширення частки МСП в реальному секторі економіки, інноваційний розвиток; посилення експортного потенціалу країни; розвиток виробництва товарів з високою часткою доданої вартості; збільшення питомої ваги високотехнологічних товарів; забезпечення сталого та послідовного розвитку значної кількості галузей національної економіки.

Якщо податки належним чином виконують притаманні їм функції, можна говорити про їх ефективне застосування. Якщо усі податки застосовуються ефективно, можна говорити про ефективне оподаткування [41].

Нині оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності, як і вся система державного управління, зазнає трансформації. Реалізація реформ пов'язана серед іншого із євроінтеграційними процесами в Україні, необхідністю забезпечення рівних конкурентних умов для суб'єктів господарювання та стимулювання виходу бізнесу «з тіні».

Податкове реформування здійснюється, коли протилежно спрямовані інтереси держави і платників податків розвиваються від стану відмінності до стану конфлікту, в якому виникає реальна загроза розпаду системи. В такому випадку країна ініціює проведення податкової реформи, тобто трансформує податкову систему так, щоб невідповідність інтересів знову прийняла характер відмінності, а взаємовідносини держави та платників податків повернулися в зону безпеки.

Однією з головних умов ефективного функціонування підприємницького середовища є пільгова система оподаткування, яка сприяє швидкому припливу фінансових коштів у сферу бізнесу.

Податкова система України охоплює два податкових режими: загальний і спеціальний. За загальним режимом сплачуються всі види податків і зборів, передбачені податковим законодавством, відповідно до наявності певних об'єктів оподаткування. Спеціальний або спрощений режим оподаткування привабливий для бізнесу насамперед легкістю застосування. Разом з тим, законодавством обмежено можливість перебування на спрощеній системі оподаткування шляхом встановлення переліку видів діяльності, які дозволяють суб'єктам малого підприємництва бути платником єдиного податку [36].

Для вибору оптимальних умов оподаткування підприємницької діяльності в Україні необхідно порівняти системи оподаткування за такими критеріями (табл. 2.18):

- ✓ обмеження за обсягом доходу і кількістю працівників;
- ✓ обмеження за видами діяльності;
- ✓ порядок реєстрації в якості платника податків;
- ✓ ставки податку;
- ✓ порядок сплати податку;
- ✓ порядок представлення звітності;
- ✓ облік доходів і витрат;
- ✓ порядок застосування реєстраторів розрахункових операцій (РРО);
- ✓ реєстрація в якості платника ПДВ;

✓ сплата єдиного внеску.

Таблиця 2.18

**Порівняльна характеристика систем оподаткування
за основними критеріями**

Система оподаткування	Обмеження за обсягом доходу і кількості працівників	Обмеження за видами діяльності*	Ставки податку
Загальна система	Немає обмежень	Немає спеціальних обмежень (види діяльності, які заборонено здійснювати підприємцям перераховані в ст. 4 ЗУ «Про підприємництво»)	Податок з чистого доходу 18%; воєнний збір 1,5%. Чистий дохід визначається як різниця між валовим доходом (виручкою) і витратами, які безпосередньо пов'язані з його отриманням. Витрати обліковуються на основі первинних документів. Перелік витрат визначений в ст. 177 ПКУ
Єдиний податок, перша група	Обсяг доходу протягом року не повинен перевищувати 300 000 грн; без найманих працівників	Діяльність таких платників – роздрібний продаж товарів на ринках та надання побутових послуг населенню.	встановлюються місцевими радами в залежності від виду господарської діяльності в межах до 10% прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого на 1 січня звітного року із розрахунку на місяць.
Єдиний податок, друга група	Обсяг доходу протягом року не повинен перевищувати 1,5 млн грн; трудові відносини не більш ніж з 10 особами	Основна діяльність – надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та населенню, виробництво та продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства; надання посередницьких послуг з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна;	встановлюються місцевими радами в залежності від виду господарської діяльності в межах до 20% мінімальної заробітної плати із розрахунку на місяць, встановленого на 1 січня звітного року.

	одночасно; платники- тільки фізичні особи	діяльність з виробництва, продажу ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння	
Єдиний податок, третя група	Обсяг доходу протягом року не повинен перевищувати 5 млн грн; Немає обмежень по кількості працівників;	Немає спеціальних обмежень за видами діяльності	Можливе застосування двох варіантів ставок єдиного податку: – 3% від доходу і сплата ПДВ відповідно до норм р. V ПКУ; – 5% – від доходу, якщо підприємець не є платником ПДВ;
Єдиний податок, четверта група (сільськогосподарські товаровиробники)	Немає обмежень	частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків	розмір ставок податку залежить від категорії (типу) земель, їх розташування, а отже, розраховуються у відсотках від нормативно грошової оцінки 1 га с/г угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого <u>п. 292.2</u> ПКУ.

**Перелік видів діяльності, які взагалі не можна провадити на умовах сплати єдиного податку (у жодній із груп), наведено в п. 291.5 ст. 291 ПКУ. Не можуть бути єдиниками підприємці, які провадять:*

- діяльність з організації та проведення азартних ігор, лотерей (крім розповсюдження лотерей), парі (букмекерське парі, парі тоталізатора);
- обмін іноземної валюти;
- виробництво, експорт, імпорт, продаж (будь-яку – оптову, роздрібну, комісійну тощо) піддакцизних товарів (крім роздрібного продажу ПММ у ємностях до 20 л, пива та столових вин);
- видобуток, виробництво, реалізацію дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння, у тому числі органогенного утворення (крім виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння);
- видобуток, реалізацію корисних копалин, крім реалізації корисних копалин місцевого значення;
- діяльність у сфері фінансового посередництва, крім діяльності страховими агентами, сюрвейєрами, аварійними комісарами та аджастерами, визначеними р. III ПКУ;
- діяльність з управління підприємствами;

- надання послуг пошти (крім кур'єрської діяльності) та зв'язку (крім діяльності, що не підлягає ліцензуванню);
 - діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату, з організації торгів (аукціонів) предметами мистецтва, колекціонування або антикваріату;
 - організацію та проведення гастрольних заходів;
 - технічні випробування та дослідження (гр. 74.3 КВЕД ДК 009:2005);
 - діяльність у сфері аудиту;
 - надання в оренду земельних ділянок загальною площею понад 0,2 га, житлових приміщень загальною площею більше ніж 100 кв. м, нежитлових приміщень (споруд, будівель) та/або їх частин загальною площею понад 300 кв. м;
 - діяльність страхових (перестрахових) брокерів.
- Не можуть бути платниками єдиного податку нерезиденти України.

Отже, на сьогоднішній день, спрощена система оподаткування є найважливішою формою державної підтримки бізнесу в Україні, яка передбачає заміну встановлених державою податків і зборів сплатою єдиного податку та застосування спрощеної форми бухгалтерського обліку та звітності. Проте вона не позбавлена певних недоліків (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування

Переваги	Недоліки
Простота нарахування єдиного податку	Обмеження видів діяльності, обсягу доходів та кількості працівників
Послаблення адміністративного тиску на платників при проведенні контролю податкових зобов'язань	Невідповідність сплачених податків економічному результату господарської діяльності та високі ставки податку з обороту
Спрощене ведення бухгалтерського та податкового обліку	Розмір єдиного податку для платників I і II груп не залежить від результатів діяльності
Відносна простота заповнення та подання податкової звітності	Суми єдиного податку фізичної особи – платника сплачуються авансом за звітний період (квартал)
Звільнення від сплати низки податків і обов'язкових платежів	Елемент подвійного оподаткування в спрощеній системі за умови сплати ПДВ
Можливість бути платником ПДВ за власним бажанням	Обмеження обсягу доходу, отриманого підприємцями з метою застосування спрощених режимів оподаткування, розширює межі тіньового сектору економіки, оскільки змушує суб'єктів підприємницької діяльності штучно зменшувати обсяги доходів
Спрощення процедури і порядку реєстрації платника податку	

Складено на основі: [38]

Ключовими ризиками вітчизняної спрощеної системи оподаткування є: застосування її у схемах мінімізації податкових зобов'язань суб'єктів господарювання; значна тінізація економічної діяльності у сфері малого бізнесу (фіктивне підприємництво, «конвертаційні центри»), порушення митних правил та контрабанда; невідповідний фінансовому результату рівень податкових платежів (заниження виручки); викривлення конкурентного середовища.

Євроінтеграційні процеси та необхідність наближення законодавства України до європейських стандартів диктують потребу у формуванні перехідної моделі оподаткування малого та середнього бізнесу, яка б нівелювала недоліки спрощеного режиму оподаткування [23].

Вибір порядку оподаткування суб'єктів малого підприємництва ґрунтується на необхідності стимулювання малих підприємств і водночас залежить від здатності фіскальних органів країни застосовувати обрані методи.

Для підтримки та розвитку малого підприємництва держава, як правило, створює для даного сектору особливий податковий режим провадження господарської діяльності та застосовує різні інструменти державної підтримки (рис. 2.21).

Проаналізувавши передовий світовий досвід застосування фіскальних інструментів підтримки малого бізнесу, можна виділити кілька груп в залежності від їх цільового призначення [31, с. 73].

1. Розширення внутрішніх фінансових ресурсів для активізації операційної діяльності. Найбільш поширеними фіскальними інструментами, які застосовуються для реалізації даного завдання є податкові пільги:

- а) прогресивне (ступінчасте) оподаткування прибутку;
- б) знижена загальна ставка податку на прибуток;
- в) знижена ставка на капіталізований прибуток, тобто на ту частину прибутку, яка спрямовується на збільшення активів підприємства без жорстких вимог щодо їх структури;
- г) податкові канікули, тобто можливість суб'єкту малого бізнесу акумулювати фінансові ресурси завдяки звільненню на певний період від сплати податку на прибуток (як правило, на декілька років, починаючи з дати реєстрації).
- д) податковий кредит на умовах строковості та повернення;
- е) спеціальні податкові пільги, зокрема касовий метод нарахування ПДВ, більш лояльний режим визначення безнадійної заборгованості, податковий кредит на деякі види витрат (оплату інтернету, придбання касових апаратів тощо), можливість переносити збитки на наступні податкові періоди тощо.

2. Зниження фінансового навантаження на інвестиції. Для вирішення даного завдання використовуються різні податкові інструменти, найбільш поширеними серед яких є:

- а) надання підприємцям можливості створювати спеціальні інвестиційні резерви, які розширюють можливості їх самофінансування. В таких резервах дозволяється акумулювати частину прибутку без оподаткування;
- б) знижена ставки податку на прибуток, що використовуються для цілей реінвестування. Даний інструмент дозволяє малим підприємствам розширити внутрішні джерела для інвестування;

в) інвестиційний податковий кредит, тобто право зменшити обсяг нарахованого податку на певний відсоток вартості придбання нової технології чи обладнання;

г) одноразова амортизація, яка дуже важлива для малих підприємств, які розширюють господарську діяльність. Дана пільга означає, що підприємство протягом року має право повністю списати на витрати придбані необоротні засоби виробництва.

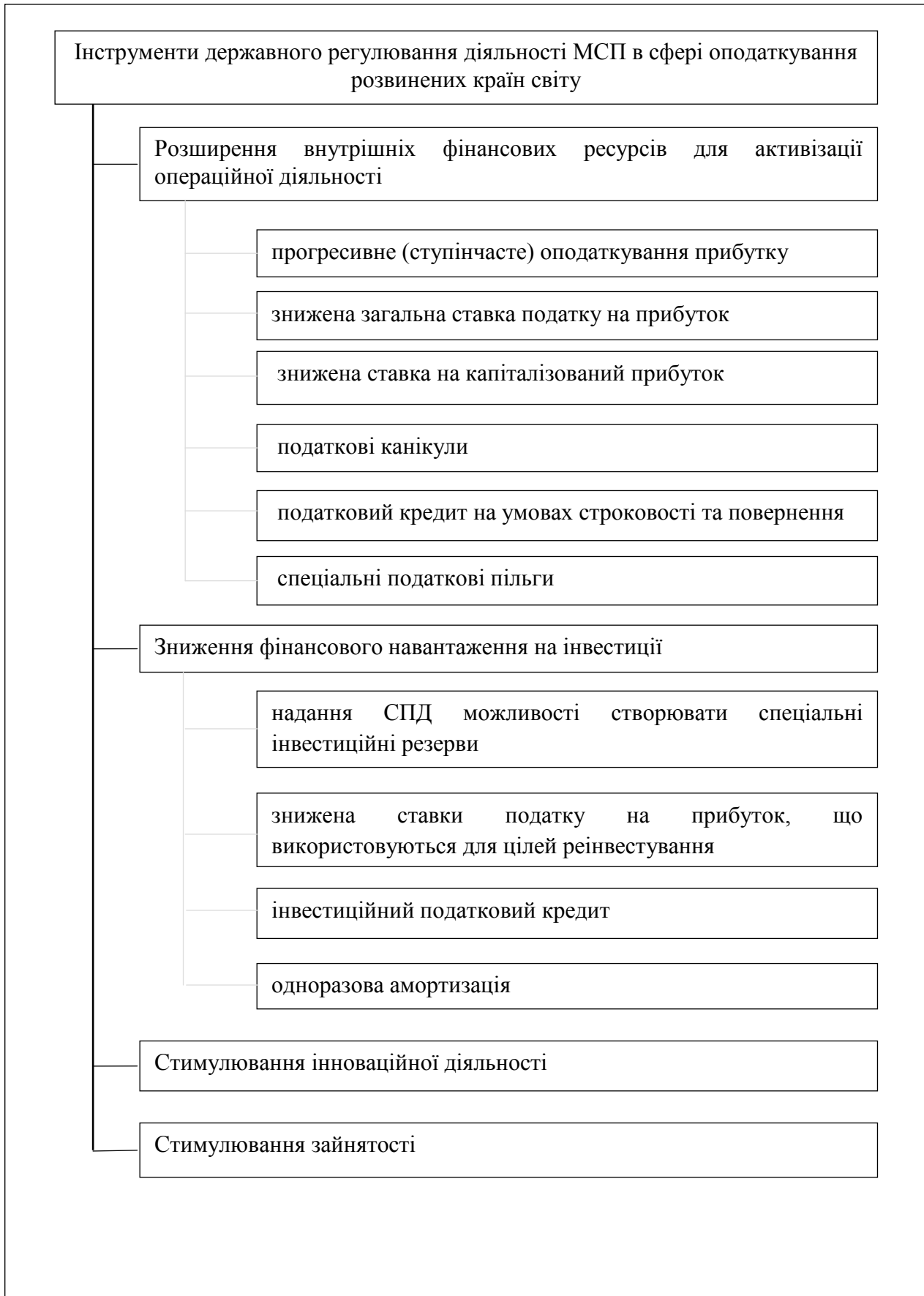


Рис. 2.21. Податкові інструменти державного регулювання з метою підтримки та розвитку сектору МСБ

3. Стимулювання інноваційної діяльності. Як зазначалося, серед малого бізнесу істотну частку займають молоді інноваційні підприємства. Більшість країн світу, вбачаючи в них найбільший потенціал розвитку, намагаються створити максимально вигідні умови та надають значний пакет фіскальної підтримки.

Відмітимо, що в багатьох країнах для інноваційної діяльності МСП створені не просто сприятливі умови, а більш сприятливі, ніж для великих компаній. Це ілюструє порівняння ставок інноваційного податкового кредиту в різних країнах світу (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

Ставки податкового кредиту для інноваційних проектів, %

Країна		Малий бізнес	Великий бізнес
Канада		35	20
Японія		12	8-10
Франція		50	35
Австралія		45	40
Угорщина		15	10
Південна Корея	«volume-based»	25	3-6
	«incremental»	50	40

Складено на основі: [37]

Завдяки більш високій ставці податкового кредиту досягається компенсація однієї з вищеописаних деформацій ринку для малого бізнесу, а саме ускладнений доступ до кредитних ресурсів. Уряд, в свою чергу, застосовуючи інноваційний податковий кредит, фактично інвестує в інноваційний розвиток економіки.

4. Стимулювання зайнятості. Як правило, для стимулювання створення додаткових робочих місць уряди намагаються зменшити витрати малих підприємств на обов'язкові страхові соціальні внески роботодавця. Для цього застосовуються або знижені ставки соціальних внесків, або податковий кредит, яким частково компенсуються ці витрати.

Світовий досвід доводить, що значний внесок у розвиток і процвітання економіки країни здійснюють малі підприємства. Саме тому кількість малих підприємств у всіх країнах з ринковою економікою постійно зростає.

Отже, на відміну від країн із розвиненою ринковою економікою Україна, де підтримку сектору МСП також проголошено одним із ключових пріоритетів

економічної політики, зробила значно менший прогрес в розбудові виваженої системи фіскальної підтримки цього сектору економіки.

Про ефективність діяльності малого бізнесу свідчать такі показники як їх частка в загальній кількості суб'єктів господарювання, їх кількість в розрахунку на 10000 осіб населення, обсяг реалізованої продукції та зайнятість на малих підприємствах (табл. 2.21, рис. 2.22).

Таблиця 2.21

Результати діяльності підприємств за 2014-2016 рр.

	Кількість підприємств, (тис)			Кількість найманих працівників, (млн)			Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), (млн. грн)		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Усього	341,0	343,4	306,4	6,2	5,8	5,7	4170,7	5159,1	6214,7
Великі	0,5	0,4	0,4	1,9	1,7	1,6	1742,5	2053,5	2 2387,8
Середні	15,9	15,2	14,9	2,7	2,6	2,6	1723,2	2168,8	2602,4
Малі	324,6	327,6	291,1	1,6	1,5	1,5	705,0	937,1	1224,5
З них мікроп-в	278,9	284,2	247,6	0,6	0,6	0,6	230,7	307,5	426,5



Рис. 2.22. Результати діяльності підприємств за 2014-2016 рр.

Розроблено на основі: [13].

Отже, частка малих підприємств (враховуючи мікропідприємства) у загальній кількості суб'єктів господарювання протягом 2014–2016 рр. становила близько 95%. Частка найманих працівників у загальній кількості працівників протягом 2016 р. мала тенденцію до збільшення. Обсяг

реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва протягом 2014–2016 рр. має тенденцію до збільшення, але складає менш ніж п'яту частину від загальної кількості. Що стосується податкового навантаження, то необхідно зазначити його збільшення, яке відбулося за рахунок впровадження єдиного соціального внеску для ФОП та заборони юридичним особам, платникам податку на прибуток, відносити витрати на придбання товарів і послуг у ФОП до складу витрат з метою оподаткування.

Як наслідок, високе податкове навантаження позбавляє малі підприємства можливості формувати потрібні запаси обігових коштів, відволікаючи значну частину на покриття податкових зобов'язань. Для цього потрібний досконаліший податковий механізм.

Збільшення податкового навантаження на бізнес і населення, збільшення штрафних санкцій і більш жорстке адміністрування податків, податку на додану вартість не сприятиме виведенню бізнесу з тіні і поліпшенню ділового клімату.

Отже, особливу роль у розвитку підприємництва займає система оподаткування, рівень податків, податкові пільги, форми фінансового сприяння становленню та розвитку підприємницького сектора. Необхідно враховувати, що підприємництво виступає сектором економіки, найбільш вразливим до несприятливих, зовнішніх факторів впливу: обмеженість власних ресурсів, відсутність резервних капіталів, надмірні податки, нестабільність ринкової кон'юнктури.

В Україні ще не створено дієву систему оподаткування, адже діє складний механізм справляння різних видів податків, який характеризується нестабільністю, непрозорістю та нерівністю відносно платників.

Під час розроблення основних напрямів реформування податкової політики та підвищення рівня соціально-економічного розвитку України слід зважати на досвід ефективного використання податкових інструментів з підтримки сектору МСП у країнах Європейського Союзу, проте з урахуванням об'єктивних умов їх функціонування в нашій країні.

Ефективна податкова політика відносно суб'єктів МСП виступає одним з найважливіших напрямів загальної економічної політики держави, оскільки є економічним і адміністративним важелем дій держави задля їхнього розвитку.

Отже, реформування оподаткування суб'єктів підприємництва має ґрунтуватися на оптимальному поєднанні інтересів держави і малого бізнесу. Тому потрібний перехід від гіпертрофованої реалізації фіскальної функції оподаткування до активно-стимулюючої [38].

Такі умови сприятимуть розвитку підприємництва, посиленню його соціальної значущості та стимулюванню інвестиційної активності. В результаті буде досягнутий ефект «податкової капіталізації» (ефект від зниження податків

або введення пільг по податках), що виражається в прирості капіталу суб'єктів підприємництва.

2.8. Система регулювання державної допомоги та підтримки підприємництва в Україні

Державні органи зобов'язані підтримувати, стимулювати та заохочувати розвиток підприємництва як на національному рівні, так і в регіонах. Економічний зміст державної підтримки полягає у розробленні та реалізації системи державних програм науково-технічного, ресурсного, фінансового, консультативного, кадрового та іншого сприяння розвитку підприємництва.

Так, найбільш затребуваною складовою системи підтримки підприємництва в Україні, на думку експертів, є фінансово-кредитна підтримка, формування відповідної інфраструктури, а також стимулювання інновацій і підтримка експорту (рис. 2.23) [26].



Рис. 2.23. Основні напрями підтримки підприємництва

Складено за: [26].

Державна підтримка підприємницької діяльності може здійснюватися шляхом:

- передачі підприємцям державного майна, земельних ділянок для здійснення підприємницької діяльності;
- сприяння організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування, підготовці та перепідготовці кадрів, облаштування неосвоєних територій об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури;

- стимулювання за допомогою економічних важелів (цілових субсидій, податкових пільг) проведення технологічної модернізації, активізації інноваційної діяльності, освоєння нових видів товарів і послуг;
- надання підприємцям цілових кредитів.

Для реалізації цих завдань було прийнято нову законодавчу ініціативу, зокрема Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання».

Метою Закону є забезпечення захисту та розвитку конкуренції, підвищення прозорості процесу надання державної допомоги суб'єктам господарювання, а також виконання міжнародних зобов'язань України щодо регулювання державної допомоги.

Закон передбачає прийняття низки підзаконних актів протягом перехідного періоду до набрання ним чинності з 02.08.2017. Закон становить також правову основу для побудови нової системи контролю за державною допомогою суб'єктам господарювання, яка полягає у наданні особливих переваг окремим компаніям і, таким чином, може негативно позначитись на конкуренції.

Відповідно до положень Закону, Антимонопольний комітет України є Уповноваженим органом з питань державної допомоги в Україні.

«Державна допомога» головним чином стосується впливу на конкуренцію та торгівлю через надання субсидій, податкових пільг та інших форм державної підтримки, які надаються окремим компаніям і, отже, можуть негативно позначитися на діяльності інших суб'єктів господарювання. З моменту запровадження вільної торгівлі, відповідно до положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також згідно з Договором про заснування Енергетичного Співтовариства, стороною якого Україна є з 2011 р., ці види державного економічного втручання вважаються спірними, оскільки мають істотний вплив на торгівлю і конкуренцію [29, с. 74].

Законом визначено поняття державної допомоги як: «підтримка у будь-якій формі суб'єктів господарювання за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів, що спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності» (стаття 1) [18].

Відповідно до цього визначення, для того, щоб захід державної підтримки становив державну допомогу, повинні бути дотримані такі критерії:

- а) залучення державних ресурсів;
- б) наявність дійсного або потенційного впливу на конкуренцію;
- в) вибіркова перевага одному або більше підприємствам.

В контексті міжнародних угод України дійсний або потенційний вплив на торгівлю також має значення для аналізу.

На практиці державна допомога суб'єктам господарювання може мати багато форм.

Типові приклади включають:

- прямі бюджетні субсидії і кредити;
- податкові пільги та відстрочки;
- списання боргів і штрафів щодо соціального страхування або податкової системи;
- компенсація відсоткових ставок за комерційними запозиченнями;
- надання державних гарантій за кредитами;
- поставка товарів для бізнес-сектора за цінами, нижче ринкових;
- купівля товарів державою за цінами, вище ринкових;
- вливання капіталу в державні чи приватні підприємства (якщо тільки не за нормальних ринкових умов);
- консультативні послуги;
- допомога компаніям для інвестування в екологічні проекти;
- допомога державним підприємствам для підготовки до приватизації;
- нормативно-правові акти, що містять положення щодо захисту або гарантування частки ринку;
- державно-приватне партнерство і контракти, що закриті для конкурентних тендерів;
- безкоштовна реклама на державному телебаченні;
- інфраструктурні проекти, що надають перевагу певним користувачам тощо.

Таким чином, використовуючи гроші платників податків для надання підтримки одному або більше підприємствам, що надає їм переваги перед своїми конкурентами, зазвичай кваліфікується як надання державної допомоги.

Державна допомога означає використання будь-яких державних ресурсів для прямої або непрямой підтримки певних суб'єктів господарювання.

Загальним правилом є те, що державна допомога суб'єктам господарювання є забороненою, так як це може мати негативний вплив на конкуренцію. Проте, після здійснення Антимонопольним комітетом оцінки попереднього повідомлення про державну допомогу (стаття 9), може бути застосовано один з винятків, коли державна допомога забезпечує надання обґрунтованої підтримки для регіонального розвитку, МСП, зайнятості незабезпечених працівників тощо.

Винятком є державна допомога на підтримку первинного сільськогосподарського виробництва, рибальства та оборонної промисловості, виключені з системи регулювання Закону.

Інші виключення охоплюють чисельні інфраструктурні проекти та субсидовані державою послуги загального економічного інтересу, що надаються підприємствами (стаття 3).

Державна допомога для одного підприємства в сумі до €200,000 (в гривневому еквіваленті) протягом трирічного періоду (незначна державна допомога) регулюється меншою мірою відповідно до Закону, якщо це не є прямим субсидуванням експорту або не є заходом, що вимагає переважного використання товарів вітчизняного виробництва (статті 1 і 9).

Якщо захід державної підтримки є відкритим для всіх суб'єктів господарювання, він не буде становити державну допомогу, так як відсутня вибіркова перевага одного або декількох підприємств.

Якщо державна підтримка надається будь-якій фізичній особі або неприбутковій організації, такий захід також не буде становити державну допомогу, так як Закон поширюється тільки на суб'єктів господарювання.

Відповідно до процедури прийняття рішень, передбаченої положеннями Закону, до того, як буде надана державна допомога, відповідний орган державної влади повинен повідомити Антимонопольний комітет України про нову або суттєво збільшену державну допомогу. Після цього повинно бути отримане позитивне рішення регулятора (або рішення з умовами).

Існує дві стадії оцінки заходу підтримки Антимонопольним комітетом:

1) розгляд повідомлення – рішення має бути прийняте протягом двох місяців;

2) поглиблене розслідування повідомлення (якщо виникають серйозні підстави підозрювати спотворення конкуренції) – рішення має бути прийняте протягом шести місяців.

Такі рішення уповноваженого органу можуть бути оскаржені в судовому порядку.

Якщо рішення про надання державної допомоги виконується до моменту отримання рішення від регулятора або, якщо про надання державної допомоги не було повідомлено, така державна допомога є незаконною. Якщо незаконна державна допомога є несумісною з конкуренцією, Антимонопольний комітет повинен вимагати повернення незаконної державної допомоги одержувачем такої допомоги. Вимога щодо повернення державної допомоги може також застосовуватись до будь-якої дозволеної допомоги, яка була використана не за цільовим призначенням.

Антимонопольний комітет також має повноваження переглядати чинні схеми державної допомоги на предмет їх сумісності з правилами конкуренції та міжнародними зобов'язаннями України в сфері контролю і моніторингу за наданням державної допомоги. Чинна державна допомога – це програми

державної підтримки, що набрали законної сили до моменту чинності Закону «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» та, які були повідомлені та згода на які була надана Антимонопольним комітетом.

Положеннями Закону на Антимонопольний комітет України покладено обов'язок вести Реєстр Державної Допомоги в Україні. Комітет також має вести моніторинг державної допомоги та готувати Щорічні Звіти щодо Державної Допомоги в Україні Кабінету Міністрів України. Законом також вимагається опублікування щорічного Звіту в «Урядовому кур'єрі» та на офіційному веб-сайті уряду.

Відповідні органи державної влади («надавачі державної допомоги») повинні:

1) повідомляти про нову державну допомогу Антимонопольний комітет України;

2) надавати Антимонопольному комітету інформацію щодо чинної державної допомоги, наданої протягом попереднього фінансового року;

3) повідомити АМКУ (протягом року) про існуючі програми державної допомоги, що діють на момент 2 серпня 2017 р. (якщо чинна державна допомога є несумісною з правилами конкуренції, вона повинна бути приведена у відповідність до Закону протягом встановленого АМКУ періоду, але не пізніше, ніж 2 серпня 2022 р.).

За результатами проведеного у 2015 р. проектом ЄС «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС» дослідження щодо державної підтримки суб'єктів господарювання протягом 2011-2014 рр., визначено:

1) система державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні мала переважно галузевий характер;

2) найбільші обсяги державної підтримки (в основному у формі прямих субсидій, державних гарантій та податкових пільг) отримували виробники сільськогосподарської продукції;

3) значною підтримкою з боку держави також користувались підприємства вугільної та енергетичної галузей.

Згідно з наведеними у цьому дослідженні оцінками, галузеві заходи, наприклад у 2012 р., склали близько 43,6% (46,1 млрд грн) від загального обсягу фінансових ресурсів, виділених для надання державної підтримки господарської діяльності в Україні.

В той же час, горизонтальні заходи підтримки могли б допомогти залучити інвестиції, допомогти розвитку МСП, дослідженням та розробкам, створенню робочих місць, енергоефективності, захисту навколишнього середовища, регіональному розвитку – проте, такі горизонтальні заходи підтримки були обмеженими в часі.

Найбільші обсяги державної підтримки (у тому числі субсидії, податкові пільги, списання заборгованості, державні гарантії і компенсації) отримували державні підприємства, які працюють в енергетичному секторі (у тому числі вугледобувні), а також у галузях судно- і літакобудування, металургії та розвитку ІТ-технологій.

На енергетичний сектор (у тому числі добування вугілля, нафти, газу, виробництва електроенергії) у середньому припадало близько 30% сукупного обсягу бюджетної підтримки суб'єктів господарювання в Україні у 2011-2013 рр.

Загальний обсяг недоотриманих доходів до бюджету через надання податкових пільг суб'єктам господарювання складав приблизно 3,5% від річного обсягу ВВП (32-46 млрд грн) [22].

Оновлена система регулювання державної допомоги в Україні відповідно до нового Закону потенційно може принести такі позитивні результати:

1. Сприяння встановленню вищих стандартів управління державними фінансами, а також уникненню дублювання витрат чи марнування державних коштів.

2. Сприяння боротьбі з корупцією в Україні шляхом припинення прихованого чи безпідставного субсидювання окремих підприємств.

3. Підвищення рівня економічної конкуренції за рахунок попередження випадків необґрунтованого створення штучних конкурентних переваг для окремих підприємств.

4. Гарантія економічно виправданих підстав для підтримки суб'єктів господарювання (незалежно від їх форми) та підвищення їхньої результативності у досягненні відчутних економічних результатів.

5. Сприяння розвитку ринкової економіки в Україні шляхом обґрунтування необхідності модернізації промисловості, залученню прямих іноземних інвестицій та впровадженню інших стратегій економічного розвитку відповідно до кращої міжнародної практики.

6. Сприяння виконанню міжнародних зобов'язань України в частині державної підтримки суб'єктів господарювання та окремих галузей промисловості (зокрема, зобов'язань за Угодою про асоціацію з ЄС, низкою угод СОТ та Договору про заснування Енергетичного Співтовариства).

Отже, підтримка має бути надана в першу чергу конкурентоспроможним галузям виробництва із швидким оборотом капіталу (виробництво продукції переробної промисловості, продуктів харчування, торгівлі, виробництво товарів народного споживання та надання побутових послуг, експортно-імпортні операції, програмне забезпечення, індустрія туризму, шоу-бізнесу тощо).

Важливого значення набуває вдосконалення виробничих зв'язків, налагодження широкої кооперації, розробка ефективних схем входження малих

підприємств до великих виробничо-фінансових структур (об'єднань), створення мережі компаній франчайзингу.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Дайте визначення поняттю «державне регулювання підприємництва», як елемента єдиної системи державного регулювання системи економіки. Розкрийте обов'язкові умови, що забезпечують становлення та нормальне функціонування і розвиток підприємництва. Опишіть основні аспекти та завдання, на вирішення яких спрямоване державне регулювання підприємництва.

2. Охарактеризуйте основні функції та принципи державного регулювання підприємницької діяльності.

3. Розкрийте сутність сучасних економічних теорій та ролі державного регулювання економіки в них.

4. Опишіть зміст та завдання правового забезпечення підприємницької діяльності. Назвіть 3 основні напрями впливу законодавства на підприємництво. Перерахуйте суб'єктів підприємницької діяльності та категорії громадян, які не можуть бути суб'єктом підприємницької діяльності.

5. Розкрийте правові обмеження в державному регулюванні підприємницької діяльності.

6. Назвіть основні недоліки правового забезпечення підприємництва в Україні та основні напрями вдосконалення правового забезпечення підприємницької діяльності.

7. Розкрийте основні принципи, методи та засоби, на яких будується комплексний механізм державного регулювання підприємництва.

8. Охарактеризуйте схему циклу управління Шухарта-Демінга.

9. Розкрийте основну мету та принципи М-Тесту («Think Small First»).

10. Визначте межі державного втручання в економічну діяльність підприємства. Опишіть основні засоби та сфери державного регулювального впливу та контролю господарської діяльності суб'єктів господарювання згідно ГКУ.

11. Охарактеризуйте сучасні форми фінансування та кредитування підприємницької діяльності. Обґрунтуйте вплив організації кредитного забезпечення підприємницької діяльності на економічне зростання. Перерахуйте основні інструменти грошово-кредитної політики.

12. Розкрийте вплив основних елементів системи оподаткування на фінансово-господарську діяльність підприємства.

13. Визначте податкові засоби підтримки та стимулювання розвитку підприємницької діяльності. Порівняйте системи оподаткування приватних підприємців за основними критеріями. Виділіть переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування.

14. Проаналізуйте передовий світовий досвід застосування фіскальних інструментів підтримки малого бізнесу.

15. Назвіть критерії, що мають бути дотримані, щоб захід державної підтримки становив державну допомогу. Які форми може мати державна допомога суб'єктам господарювання? Які галузі потребують державної підтримки? Відповідь обґрунтуйте.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Державне регулювання підприємництва – це:

А) система заходів задля здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку;

Б) система правових, організаційних, адміністративних та регулятивно-контрольних заходів держави, спрямованих на створення сприятливих умов для становлення та розвитку підприємництва і на його підтримку, а також управління державним сектором економіки для забезпечення ефективності та конкурентоздатності національної економіки;

В) сукупність форм і методів діяльності держави, спрямованих на створення взаємопов'язаних механізмів інституційного, ресурсного забезпечення підтримки та розвитку інноваційної діяльності, на формування мотиваційних факторів активізації інноваційних процесів підприємницької діяльності;

Г) комплекс економічних, організаційно-правових та інших заходів держави, спрямованих на створення сприятливого інвестиційного клімату, структурну перебудову, підвищення ефективності підприємницької діяльності.

2. Ідея «невидимої руки», яка стала узагальненим вираженням обмеженого втручання держави в економіку, належить до концепції:

А) інституціоналізму;

Б) неокласичної теорії;

В) монетаризму;

Г) економічного лібералізму.

3. Суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути:

А) військовослужбовці, службові особи органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного нотаріату, а також органів державної влади і управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємств;

Б) особи, яким суд заборонив займатися певною діяльністю, не можуть бути зареєстровані як підприємці з правом здійснення відповідного виду діяльності до закінчення терміну, встановленого вироком суду;

В) юридичні особи приватного права, порядок створення, організаційно-правові форми, правовий статус яких встановлено Цивільним Кодексом України;

Г) особи, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини, не можуть бути зареєстровані як підприємці, не можуть виступати співзасновниками підприємницької організації, а також займати в підприємницьких товариствах та їх спілках (об'єднаннях) керівні посади і посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю.

4. Державний захист інтересів вітчизняних підприємців і заохочення експорту конкурентоспроможного товару на зовнішніх ринках шляхом здійснення тарифного й нетарифного регулювання – це:

- А) диференційованість державної підтримки;
- Б) програмно-цільовий характер державної підтримки;
- В) протекціонізм державної підтримки;
- Г) гарантованість підтримки й відповідальність державних органів.

5. Який з інструментів не належить до організаційних методів державного регулювання підприємництва:

- А) розподіл функціональних обов'язків посадових осіб щодо регулювання розвитку;
- Б) державний контроль відповідності діяльності підприємства;
- В) прийняття розпоряджень, інших регуляторних актів місцевого значення;
- Г) розробка та реалізація цільових програм розвитку підприємництва.

6. Структура елементів Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» відповідає загальноприйнятій схемі циклу управління, яка отримала назву:

- А) PDCA;
- Б) Think first small;
- В) 4P;
- Г) М-тест.

7. До принципів «Think Small First» не відноситься:

- А) допомогти підприємству отримати більшу користь від можливостей єдиного ринку ЄС;
- Б) зробити органи державної влади сприйнятими до потреб підприємства;
- В) надати можливість підприємству перетворити екологічні виклики на бізнес-перспективи;

Г) організувати процес аналізу оприлюднених проектів регуляторних актів та перевірки аналізу регуляторного впливу.

8. Органи державного нагляду (контролю):

А) мають право фіксувати процес здійснення планового або позапланового заходу чи кожну окрему дію засобами аудіо- та відеотехніки;

Б) зобов'язані зберігати комерційну таємницю суб'єкта господарювання;

В) мають право здійснювати огляд територій або приміщень, які використовуються для провадження господарської діяльності, а також будь-яких документів чи предметів;

Г) мають право здійснювати плановий чи позаплановий захід без присутності керівника або його заступника, або уповноваженої особи суб'єкта господарювання.

9. Селенг, як одна із форм фінансування й кредитування підприємницької діяльності – це:

А) специфічна форма зобов'язань, яка регламентує угоди майнового найму;

Б) короткотерміновий кредит, який надається шляхом використання клієнтом банківських коштів з його рахунку понад наявний залишок. Внаслідок виникає заборгованість банку;

В) різновид торгово-комісійної операції, пов'язаної з кредитуванням обігових чи інших коштів;

Г) довготермінова оренда (від 6 місяців до кількох років) машин, обладнання, транспортних засобів, виробничих споруд тощо на підставі відповідного договору між орендодавцем і орендарем.

10. Який податок, має опосередкований вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства, оскільки безпосередньо входить до вартості основної частини продукції підприємства й відшкодовується її покупцями, а також задовольняє специфічні потреби суспільства щодо нейтралізації негативних зовнішніх ефектів від споживання шкідливих у соціальному, моральному і екологічному сенсі товарів?

А) податок на прибуток підприємства;

Б) акцизний податок;

В) ПДВ;

Г) єдиний соціальний внесок.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналіз ефективності монетарної політики Національного банку України // Офіс з економічного та фінансового аналізу у Верховній Раді України [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/FEAO_Analysis-of-the-NBU-Monetary-Policy-Effectiveness_A5_03.pdf.
2. Безугла Л. С. Механізми державного регулювання підприємницької діяльності в Україні / Л. С. Безугла // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 6. – С. 89-92. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_6_25.
3. Богославець Т. І. Аналіз податкового навантаження та його вплив на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання / Т. І. Богославець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
4. Бородін О. Д. Еволюція теоретичних основ державного регулювання економіки / О. Д. Бородін // International scientific journal. – 2015. – № 8. – С. 96-100. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_8_23.
5. Ваврін М. Р. Фіскальне регулювання економічної безпеки України : дисертація канд. екон. наук : 08.00.03 / М. Р. Ваврін; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2015. – 249 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://prima.lnu.edu.ua/files/dissertations/2015-04-21-vavrin/dis_Vavrin.pdf.
6. Варналій З. С. Основи підприємництва : навч. посіб. / З. С. Варналій. – 3-тє вид., випр. і допов. – К. : Знання-Прес, 2006. – 350 с.
7. Вартість дотримання податкового законодавства в Україні / Консультативна програма з інвестиційного клімату, ІФС та Група Світового банку, Київ, 2013. — 252 с.
8. Військовий збір. Довідкова система «Смарт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://help.smcs.com.ua/uk/reader/articles/read/12472/>
9. Гой І. В. Підприємництво : навч. посібн. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. – К. – «Центр цббової літератури», 2013. – 368 с.
10. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
11. Грановська І. В. Вплив оподаткування на економічну діяльність підприємств / І. В. Грановська // «Молодий вчений». – Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди. – № 1 (41), 2017 р. – С. 569.
12. Державне регулювання економіки: навчальний посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – К. : КНЕУ, 2012. – 316 с.

13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

14. Джуринський О. В. Нормативно-правові акти господарського законодавства в системі джерел господарства України / О. В. Джуринський // Адміністративне право і процес. – № 3(9). – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://applaw.knu.ua/index.php/holovna/item/326-normatyvno-pravovi-akty-hospodarsko-ho-zakonodavstva-v-systemi-dzherel-hospodarsko-ho-prava-ukrayiny-dzhurynskiyi-o-v>].

15. Донець Л. І. Основи підприємництва. Навчальний посібник / Л. І. Донець, Н. Г. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 320 с.

16. Жарая С. Б. Сутність та складові механізмів державного регулювання підприємницької діяльності / С. Б. Жарая // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. – 2013. – Вип. 1. – С. 33-39. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvamu_upravl_2013_1_6.

17. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.

18. Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>.

19. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

20. Закон України «Про основні засади державної регуляторної політики в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.

21. Закон України «Про підприємництво» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.

22. Звіт про результати дослідження державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=120932&schema=main>.

23. Звіт щодо регулювання державної допомоги та системи державної допомоги суб'єктам господарювання в Україні – Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eupublicprocurement.org.ua.

24. Клименко О. В. Адміністративно-правове забезпечення державної регуляторної політики у сфері господарювання: дисертація кандидата юридичних наук: 12.00.07 / Олена Василівна Клименко. – Київ, 2015. – 227 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dndi.mvs.gov.ua/index_html_files/Klimenko%20Olena%20Vasilivna.pdf.

25. Комітет фінансової і банківської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://komfinbank.rada.gov.ua/komfinbank/control/uk/publish/article>
26. Консалтингове об'єднання «Центр громадської експертизи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expertise.org.ua/>.
27. Корягіна Т. В. Особливості державного регулювання малого підприємництва в Україні / Т. В. Корягіна, Ю. Є. Осацька // Економіка та держава, 2014. – С. 71.
28. Левін В. І. Удосконалення оподаткування малого та середнього бізнесу в Україні в умовах інтеграційних процесів: дисертація кандидата: дисертація кандидата економічних наук: 08.00.08 / Володимир Ілліч Левін. – Київ, 2016. – 225 с.
29. Лисак В. Ю. Державне регулювання економіки : навчально-методичний посібник для студентів денної форми навчання напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства» / В. Ю. Лисак. – Кам'янець-Подільський: ФОП Сисин Я. І., 2015. – 132 с.
30. Михальська В. В. Державне регулювання механізму формування освітнього середовища для малого та середнього підприємництва: автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / В. В. Михальська; Національна академія держ. управління при Президентові України. — К., 2007. — 20 с.
31. Молдован О. О. Реформування системи фіскальної підтримки малого підприємництва в Україні в контексті світового досвіду / О. О. Молдован // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 1. – С. 73-77. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2014_1_19.
32. Нові можливості регуляторної політики (для бізнес-асоціацій та неурядових організацій) / Д. В. Ляпін, М. Л. Серета. – К.: USAID ЛЕВ. – 2015. – 72 с.
33. Онлайн-платформа «Майстерня своєї справи». Державна фінансова підтримка розвитку малих підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://msd.in.ua/derzhavna-finansova-pidtrimka-rozvitku-malix-pidpriyemstv/>.
34. Офіційний портал Державної фіскальної служби України. Скільки податків в Україні у 2016 році? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kherson.sfs.gov.ua/media-ark/local-news/print-243101.html>.
35. Пасхавер А. И. Кем быть / Александр Пасхавер. – К.: Фонд Порошенка, 2014. – 112 с.
36. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

37. Проскура К. П. Податкове адміністрування в Україні в посткризовий період: ефективність та напрями модернізації: монографія / К. П. Проскура. – Європейський університет. – Київ: ТОВ «Емкон», 2014. – 376 с.

38. Процентна політика та її роль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=31716483&cat_id=107576.

39. Рибчак В. І. Аналіз сучасних підходів до державного регулювання підприємницької діяльності в Україні. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»: зб. наук. пр. / В. І. Рибчак // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. – Випуск 1(3). Серія «Економіка». – С. 43.

40. Середньозважений курс гривні до долара США та Євро на міжбанківському валютному ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080.

41. Словник економічних термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ekonomiks.net.ua>.

42. Соркін Б. В. Державне регулювання підприємницької діяльності в ринкових умовах: методи, засоби та цілі / Б. В. Соркін // Наукові праці МАУП. – 2013. – Вип. 1. – С. 86. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npmaup_2013_1_17.

43. Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України / В. Борщевський [та ін.] ; ред. Р. Клапгам ; Інститут реформ, Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні. – К., 2003. – 120 с.

44. Тест малого підприємництва (М-тест). Посібник з використання. Д. В. Ляпін – К.: USAID ЛЕВ. – Центр комерційного права. – 2016. – 63 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.if.gov.ua/files/uploads/Posibnik_Test_malogo_pidpriemnitstva_M-Test_.pdf.

45. Тимошенко О. В. Теоретичні підходи до визначення складових комплексного механізму державного регулювання підприємницької діяльності / О. В. Тимошенко // Держава та регіони. Сер. : Державне управління. – 2014. – № 2. – С. 72-77. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drdu_2014_2_15.

46. Тирпак І. В. Основи економіки та організації підприємництва : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / І. В. Тирпак, В. І. Тирпак, С. А. Жуков. К. : Кондор, 2011. – 284 с.

47. Тіханова Т. Ю. Основи бізнесу. Навч. посібн / Т. Ю. Тіханова, О. В. Калинчак. — Одеса: Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова, 2007. — 188 с.

48. Укрінформ – мультимедійна платформа іномовлення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2248897-podatok-na-vivedenij-kapital-zamist-podatku-na-pributok-iniciativa-minfinu.html>.

49. Хлебнікова І. І. Вплив специфічного акцизу на параметри розвитку ринків алкогольних напоїв та тютюнових виробів в Україні / І. І. Хлебнікова // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – № 6, 2015. – С. 832.

50. Чорній Л. Що таке державний контроль в Україні і що з ним робити? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://biz.censor.net.ua/columns/3024034/scho_take_derjavniyi_kontrol_v_ukran_scho_z_nim_robiti.

51. Чубарева Л.І. Малий бізнес: теорія, механізми підтримки становлення та розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Л.І. Чубарева. – Донецьк, 2008. – 20 с.

52. Шевцова Т. Податок на прибуток чи податок на виведений капітал/ Т. Шевцова , О. Шемяткін // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

53. Шульга А. А. Система оподаткування та її вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств / А. А. Шульга // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/07/14/627057/>

54. Ясинська Н.А. Фінансовий механізм державного управління розвитком малого підприємництва: автореф. дис. ... канд. наук з держ. Управління: 25.00.02 / Н.А. Ясинська; Донецький держ. Ун-т управління. — Донецьк, 2008. — 20 с.

55. Яцко В. В. Фінансові важелі у системі державного регулювання підприємницької діяльності / В. В. Яцко // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2010. – Вип. 11. – С 60-163. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2010_11_39.

56. Festus O. Edobor (2013). Entrepreneurship and the Role of Public Policy, Short Research Papers on Knowledge, Innovation and Enterprise, P. 118 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.jre.dk/kie%20book%202013_2.pdf#page=118

РОЗДІЛ 3

ВПЛИВ ПРОЦЕСУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

План

3.1. Характеристика сучасного етапу євроінтеграції України

3.2. Особливості розвитку підприємництва в ЄС

3.3. Спільні політики ЄС: торговельних питань, промисловість та підприємництво

3.4. Адаптація підприємництва до європейської системи технічного регулювання

Питання для самоперевірки

Тестові завдання

Література

Основні терміни: *ЄС, європейська інтеграція, Угода про Асоціацію між Україною та ЄС, спільні політики ЄС, технічне регулювання, директива ЄС, технічний регламент.*

3.1. Характеристика сучасного етапу євроінтеграції України

Правовою основою відносин між Україною та Європейським Союзом (ЄС) стала Угода про партнерство та співробітництво (УПС) від 16 червня 1994 р. (набула чинності 1 березня 1998 р.), яка започаткувала співробітництво з широкого кола політичних, торговельно-економічних та гуманітарних питань. У 1994-1996 рр. ЄС ухвалив Спільну позицію щодо України (28 листопада 1994 р.) і План дій (6 грудня 1996 р.), які висловлювали підтримку незалежності, територіальної цілісності, демократичних політичних та економічних перетворень в Україні та її інтеграції до світової економіки. В червні 1998 р. затверджено «Стратегію інтеграції України до Європейського Союзу», розраховану на період до 2007 р. Набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі було проголошено стратегічною метою, а отримання статусу асоційованого члена ЄС – головним зовнішньополітичним пріоритетом України у середньотерміновому вимірі [1].

У 1998-1999 рр. було сформовано інституціональну базу співпраці згідно з УПС і проведено перші засідання Ради і Комітету з питань співробітництва між Україною та ЄС, а також перше робоче засідання Комітету парламентського співробітництва.

Спільна стратегія ЄС щодо України, ухвалена на Гельсінському саміті Євросоюзу 11 грудня 1999 р., визначила «європейські прагнення України». В цьому документі підкреслено, що повне виконання УПС є передумовою успішної інтеграції України в економіку Європи.

З огляду на завершення у березні 2008 р. 10-річного терміну дії УПС, 5 березня 2007 р. Україна та ЄС розпочали переговорний процес щодо укладення нової посиленої угоди між Україною та ЄС.

Після завершення вступу України до Світової організації торгівлі 18 лютого 2008 р. були започатковані переговори зі створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, що відкрило шлях до лібералізації руху товарів, капіталів і послуг та широкої гармонізації нетарифних інструментів економічного регулювання. 9 вересня 2008 р. на Паризькому Саміті Україна та ЄС досягли політичної домовленості про укладення майбутньої угоди в форматі Угоди про асоціацію, яка будуватиметься на принципах політичної асоціації та економічної інтеграції. У ході 15-го Саміту Україна – ЄС в Києві 19 грудня 2011 р. сторони оголосили про завершення переговорів по майбутній Угоді про асоціацію, а 30 березня 2012 р. текст майбутньої Угоди було парафровано главами переговорних команд України та ЄС [2, 3].

Ратифікація Угоди про асоціацію між ЄС та Україною Європейським парламентом 16 вересня 2014 р. дало можливість розпочати тимчасове застосування відповідних положень Угоди про асоціацію з 1 листопада 2014 р. І тимчасове застосування розділу про ЗВТ з 1 січня 2016 р.

Угода про Асоціацію передбачає глибоку лібералізацію торгівлі та реформу з гармонізації регулювання і підвищення передбачуваності зміни регуляторного середовища. Одним із найважливіших елементів Угоди є верховенство права, що зобов'язало Україну провести масштабну реформу судової системи і правоохоронних органів та посилити боротьбу з корупцією.

Для сектору МСП, ПВЗВТ створила нові можливості як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках. Що стосується зовнішньої торгівлі, ПВЗВТ встановила безмитний доступ до найбільшого ринку та передбачила зменшення нетарифних обмежень торгівлі. На даний момент роль МСП в зовнішній торгівлі України є доволі обмеженою. Слід зауважити, що лише близько 5,9% всіх МСП ведуть діяльність з експорту товарів та послуг. У той же час, МСП задіяні у виробничих ланцюжках великих експортерів, і таким чином отримують певні вигоди від лібералізації торгівлі. Більш того, лібералізація торгівлі призводить до покращення доступу до капіталу та сировини, що є навіть значнішою вигодою для МСП оскільки їх переговорні позиції з точки зору отримання знижок від виробників є відносно слабкими у порівнянні з великим бізнесом [4].

ПВЗВТ також сприяє створенню більш сприятливого середовища для бізнесу всередині країни. Приведення української законодавчої бази щодо конкуренції та інституціональної структури у відповідність до європейських стандартів та практик має призвести до зменшення монополізації економіки та, відповідно, піде на користь сектору МСП. Захищеність підприємців в частині інтелектуальної власності стимулюватиме впровадження інновацій та пришвидшить економічний розвиток України. Підвищення прозорості та передбачуваності у торговій політиці є вигідним для сектору МСП оскільки саме цей сектор найбільш страждає від недоступності інформації.

Більш того, Угода про Асоціацію передбачає, що державна політика України щодо МСП буде повністю переглянута та приведена у відповідність із європейською практикою підтримки та сприяння розвитку МСП.

В той же час, ПВЗВТ несе в собі декілька суттєвих загроз розвитку МСП через підвищення конкуренції на внутрішньому ринку та необхідність нести додаткові, іноді дуже високі, витрати, пов'язані зі зміною стандартів безпеки промислової та харчової продукції, а також екологічних стандартів, змінами в нормах оплати праці.

Згідно з положеннями угоди про ПВЗВТ українська система технічного регулювання промислової продукції має стати ідентичною до європейської, що означає необхідність приведення всієї нормативно-правової бази у відповідність до норм ЄС та прийняття ідентичних обов'язкових технічних регламентів для обраних категорій продукції і, в майбутньому, підтримання регуляторної ідентичності шляхом прийняття всіх змін, що будуть законодавчо запроваджені в ЄС. Україна розпочала процес гармонізації багато років тому, і сьогодні основні загальні вимоги до безпеки продукції відповідають стандартам ЄС, а більшість технічних регламентів в країні або ідентичні, або засновані на відповідних директивах ЄС [4].

Ситуація є більш складною у сфері безпеки харчової продукції. Україна прагне розробити внутрішню систему безпеки харчової продукції, що буде еквівалентом системи, прийнятої в ЄС. Всеохоплююча стратегія імплементації законодавства у сфері санітарних та фітосанітарних заходів передбачає запровадження більше 250 стандартів ЄС в українське законодавство. На сьогодні країні вдалося досягти визнання національних процедур контролю та ЄС надав компаніям дозвіл на експорт продукції тваринного походження на ринок ЄС. Однак, більшість ферм та сільськогосподарських і харчових підприємств працюють на внутрішньому ринку і більшість з них і досі не привели свою діяльність у відповідність до вимог ЄС щодо безпеки харчової продукції. Процедури з запровадження нових стандартів згідно європейських вимог можуть створити значні перешкоди для МСП, які оперують на

внутрішньому ринку. В той же час, нормативно-правові документи ЄС передбачають, що для малих виробників, які постачають продукцію на локальні ринки або виробляють традиційні регіональні страви можуть бути введені менш суворі вимоги щодо безпеки харчової продукції.

Витрати на впровадження стандартів екологічної безпеки можуть бути найважчим тягарем для МСП. Перехід до нових стандартів виробництва є довготривалим процесом, реалізація якого триває в середньому 10 або більше років.

Угода про зону вільної торгівлі встановлює чіткі правила гри, яким мають слідувати всі суб'єкти економіки. Ці правила є простішими за ті, що наразі існують в Україні з її системою дублюючого та надмірного регулювання. Тому МСП, що чесно слідуватимуть правилам, отримають певні вигоди від такого процесу. В той же час, бізнес-середовище в Україні характеризується низьким рівнем дотримання усіх вимог. Для МСП, які звикли до ухилення від норм та стандартів, реалізація ПВЗВТ є додатковим тягарем в короткостроковій перспективі, вимагаючи від них слідувати загальним правилам. Це може стосуватися прав інтелектуальної власності, порушення яких є типовою ситуацією для країни, стандартів безпеки праці та багатьох інших сфер, де надмірне регулювання компенсувалося недостатністю його дотримання.

3.2. Особливості розвитку підприємництва в ЄС

Необхідність формування внутрішнього ринку ЄС зумовило необхідність юридичного закріплення в законодавстві ЄС єдиних критеріїв для визначення підприємств. Відповідно до рекомендацій Європейської комісії (ЄК) 1996 і 2003 рр., зміни в праві ЄС були доповнені поправками в національному законодавстві держав-членів Євросоюзу. З 2005 р. в ЄС діють єдині критерії, за якими підприємства можуть бути віднесені до дрібних (мікропідприємства), малих і середніх (табл. 3.1) [5].

Дрібними або мікропідприємствами вважаються ті, на яких зайняті до 10 осіб, річний обсяг продажів не перевищує 5 млн євро, а зведений баланс – 2 млн євро. На малих підприємствах працює від 10 до 49 осіб, обсяг продажів і зведений баланс не перевищують 10 млн євро. До середніх відносять підприємства з кількістю зайнятих від 50 до 249 осіб, обсяг продажів таких підприємств не більше 50 млн євро, а зведений баланс не перевищує 43 млн євро.

Характеристика підприємств в ЄС

Категорія підприємств	Кількість зайнятих (осіб)	Обсяги продажів (млн. євро)	Зведений баланс (млн. євро)
Мікро- або дрібні (не враховувалися в Рекомендації ЄК 1996 р.)	0-10	≤ 5	≤ 2
Малі	10-49	≤ 10	≤ 10
Середні	50-249	≤ 50	≤ 43

Складено за: [5]

При цьому провідна роль відводиться саме чисельності зайнятих працівників. Цей універсальний кількісний показник дозволяє провести швидкий і наочний аналіз підприємства в галузевому, міжгалузевому і міжнародному аспектах з метою розробки найбільш ефективних напрямків його розвитку. Він застосовується, перш за все, при визначенні підприємств, які мають право доступу до державної системи підтримки.

Розвиток підприємництва в країнах ЄС іде більш швидкими темпами, оскільки національні влади приділяють істотне значення підприємствам малого бізнесу та надають їм підтримку на державному рівні. Малий бізнес у Європі складає основу соціально-економічного розвитку ЄС. В Євросоюзі налічується більше 23 мільйонів підприємств малого та середнього бізнесу, які дають більше половини загального обороту та доданої вартості. Число зайнятого населення в малом бізнесі Європи складає близько 70%, дають 57% загальної оборотності та 53% доданої вартості.

Єдиний європейський ринок створює всі умови для розвитку підприємництва через інтегральні принципи свободи руху всього необхідного для кожного бізнесмена: товарів, капіталу, людей і послуг. Коли підприємець має доступ до цих ресурсів у всіх 28 країнах – членах Євросоюзу, він отримує значно більше можливостей під час розробки та реалізації свого бізнес-плану.

Значний поштовх для розвитку малого бізнесу в країнах ЄС стався під час світової економічної кризи 2007–2009 рр., оскільки багато середніх і великих за розміром підприємств були змушені скорочувати свій штат та обсяги виробництва. У результаті деякі сегменти ринку відкрилися для дрібних підприємців. Цим скористалися представники малого бізнесу країн-нових членів ЄС.

Для підтримки малого бізнесу та мікробізнесу Європейська комісія видала в червні 2008 р. Акт про малий бізнес Європи (The Small Business Act for Europe). У документі мікро- та малому бізнесу відводиться центральна роль у розвитку європейської економіки, адже саме малі підприємства є лідерами в

інноваціях, сприяють соціальному залученню та надають найбільше робочих місць. Документ містить багато положень стосовно адаптації засобів публічної політики країн-членів ЄС до потреб малого бізнесу. Це і спрощення процедури сплати податків, і вдосконалення платіжних систем, і розвиток співпраці між самими підприємствами, що потрібно взяти до уваги в Україні [6].

У нових країнах ЄС малий і середній бізнес підтримується наданням значних обсягів державних гарантій та прямою підтримкою. Наприклад, у Латвії за 2007–2011 рр. було надано кредитів 1237 малим і середнім підприємствам під державні гарантії на суму 165 млн євро, в Польщі за аналогічний період – 1651 підприємству на суму 691 млн євро. Надається і пряма підтримка, але, як правило, новозаснованим, інноваційним чи експортним підприємствам [7].

Серед постсоціалістичних країн – членів ЄС показовим є досвід стимулювання розвитку МСП у Польщі, яка завдяки цьому швидко пододала кризовий етап переходу від планової до ринкової економіки на початку 1990-х рр., а також кризу 2008–2009 рр. У Польщі нараховується понад 3 млн МСП, на яких працює біля 7 млн осіб, і вони виробляють 48% ВВП країни. Відповідно до законодавства Польщі до малого підприємства відноситься таке, в якому працює менше 50 працівників, обсяг реалізації-нетто не перевищує 7 млн євро або сума активів його балансу не більше 5 млн євро. До середнього підприємства відноситься таке, де середньорічно працює не більше 250 працівників, обсяг реалізації-нетто не досягає 40 млн євро, або сума активів не перевищує 27 млн євро [8, с. 380].

У Західній Європі, як і в Польщі, основним двигуном економіки є саме малий та середній бізнес. Він забезпечує зростання ВВП, створює більшу частину робочих місць. Під час кризи 2008–2009 рр. багато країн ЄС надали значні пільги для сектору МСБ і мікробізнесу, послабивши на них адміністративний і податковий тиск. Істотні пільги отримали й венчурні підприємства, які займаються інноваціями. Так, Великобританія поєднує доволі високу базову ставку корпоративного податку з поміркованою системою інвестиційних податкових пільг. Більшість пільг спрямована на стимулювання інтенсифікації науково-технічного прогресу і надається у формі прискореної амортизації або податкового кредиту. Великобританія також запровадила знижену ставку корпоративного податку для малих підприємств [9, с. 54].

Основним фіскальним елементом заохочення підприємництва в Ірландії є низька ставка корпоративного податку, а переважна більшість її податкових пільг інноваційно-інвестиційного спрямування, наприклад, податкові кредити на науково-дослідні витрати малих підприємств, не призводять до вагомих втрат для бюджету [10, с. 166].

З метою збільшення стійкості МП державна політика у багатьох країнах ЄС спрямована на заохочення різноманітних форм їх інтеграції (технологічної, фінансової, маркетингової тощо) з великими підприємствами. Державна політика підтримки МП є успішною в тих країнах, де відповідні функції значною мірою сконцентровані на рівні місцевих і регіональних органів влади, які спроможні швидше та компетентніше за центральні державні інституції надавати підтримку суб'єктам малого бізнесу. Регіональні політико-економічні союзи в ЄС при прийомі у свій склад нових членів вимагають гармонізації національної системи підтримки малого підприємництва з наднаціональними стандартами, які прийняті у відповідному союзі [11, с. 31], що треба враховувати й нашій країні на її шляху до вступу в ЄС.

Мікросектор на сьогодні є найбільш поширеним типом малого та середнього бізнесу в ЄС, що становить 93,0% усіх підприємств та 93,2% всіх МСП у секторі нефінансових послуг (табл. 3.2). Проте мікро-підприємства складають лише 29,8% від загальної кількості зайнятих у бізнес-сектор, тоді як малі і середні підприємства мали 20,0% і 16,7% відповідно до загальної зайнятості. На відміну від дуже нерівномірного розподілу кількості підприємств і зайнятості у всіх трьох типах МСП, їх внесок приблизно є рівним з точки зору доданої вартості, від 17,8% (малі) до 20,9% (мікро) [12].

Таблиця 3.2

Кількість, зайнятість і додана вартість МСП та великих підприємств у ЄС, 2016 р.

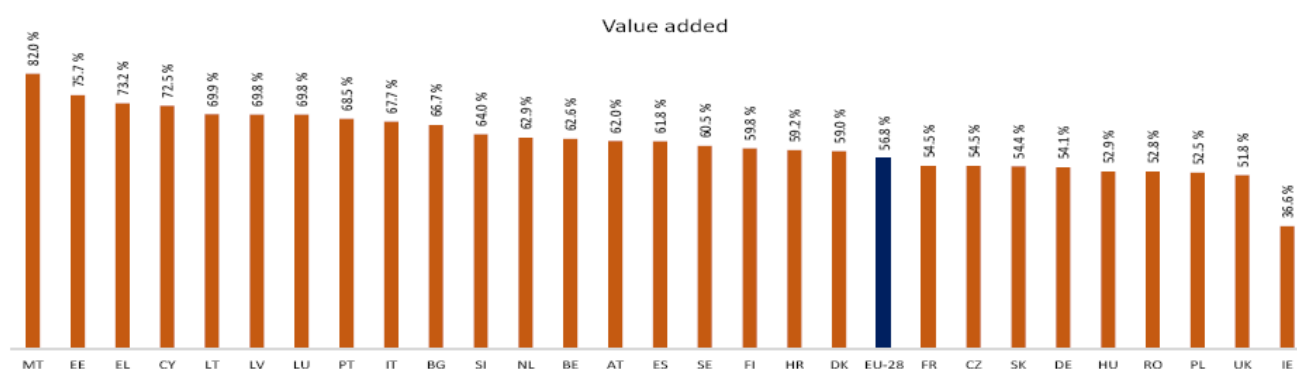
	<i>Тип підприємств</i>					
	Мікро	Малі	Середні	МСП	Великі	<i>Всього</i>
<i>Кількість підприємств</i>						
У тисячах	22,232	1,392	225	23,849	45	23,894
У % до загальної кількості	93,0	5,8	0,9	99,8	0,2	100
<i>Кількість працюючих</i>						
У тисячах	41,669	27,982	23,398	93,049	46,665	139,7141
У % до загальної кількості	29,8	20,0	16,7	66,6	33,4	100
<i>Додана вартість</i>						
У тисячах	1,482	1,260	1,288	4,030	3,065	7,095
У % до загальної кількості	20,9	17,8	18,2	56,8	43,2	100

Складено за: [12].

Внесок МСП у зайнятість населення є істотним у Болгарії, Кіпру, Естонії, Греції, Італії, Латвії, Литви, Мальти та Португалії, де середня частка МСП становила у 2016 р. понад три чверті загальної зайнятості у секторі нефінансових послуг (рис. 3.1, а). Аналогічно, з точки зору доданої вартості, МСП є особливо важливими для Люксембургу, ряду південних країн-членів ЄС (Кіпр, Греція, Італія, Мальта, Португалія) та центральних європейських країнах-членах (Болгарія, Естонія, Латвія та Литва). У цих країнах у 2016 р. МСП становили понад дві третини від загального обсягу доданої вартості нефінансового сектора економіки (рис. 3.1, б).



а)



б)

Рис. 3.1. Внесок МСП у зайнятість (а) та додану вартість (б) у нефінансовому секторі ЄС, 2016 р.

Складено за: [12]

Як вже було зазначено, в 28 країнах ЄС мікро-підприємства займали в 2016 р. 30% загальної суми зайнятості та 21% загальної доданої вартості у секторі нефінансових послуг. Однак внесок у зайнятість та додану вартість цієї групи МСП помітно різнився серед країн-членів:

– частка зайнятості мікро-бізнесу в загальній структурі зайнятості у секторі нефінансових послуг коливалася в 2016 р. з 17% до 5% у Великобританії до 57% у Греції;

– додана вартість у 2016 р., що створювалася мікро-підприємствами, коливалася від 16% у Німеччині до 36% на Мальті.

На противагу цьому, частка зайнятості та доданої вартості, отримана малими підприємствами в нефінансовому секторі демонструє дещо менший розподіл за країнами ЄС:

– зайнятість на малих підприємствах складала від 14% (Польща) до 25% (Люксембург);

– додана вартість малих підприємств становила від 8% (Ірландія) до 25% (Мальта).

Подібні, але менші варіації спостерігалися в 2016 р. і на середніх підприємствах:

– частка зайнятості на середніх підприємствах складала від 11% (Греція) до 25% (Люксембург та Мальта);

– частка доданої вартості середніх підприємств складала від 8% (Ірландія) до 28% (Литва).

З точки зору внеску МСП до галузевої структури за показниками зайнятості та доданої вартості, найістотнішим є розмір підприємства у секторі «будівництво», меншим в «ділових послугах», «житлових та харчових послугах» та «оптових і комерційних послугах», «роздрібній торгівлі». В цілому, в 2016 р. внесок МСП у ці чотири сектори коливався від 70% до 88% з точки зору зайнятості та від 66% до 80% з точки зору доданої вартості (рис. 3.2). Навіть у секторі виробництва, де великі підприємства в цілому є домінуючим, МСП становили 58% загальної зайнятості та 42% доданої вартості.

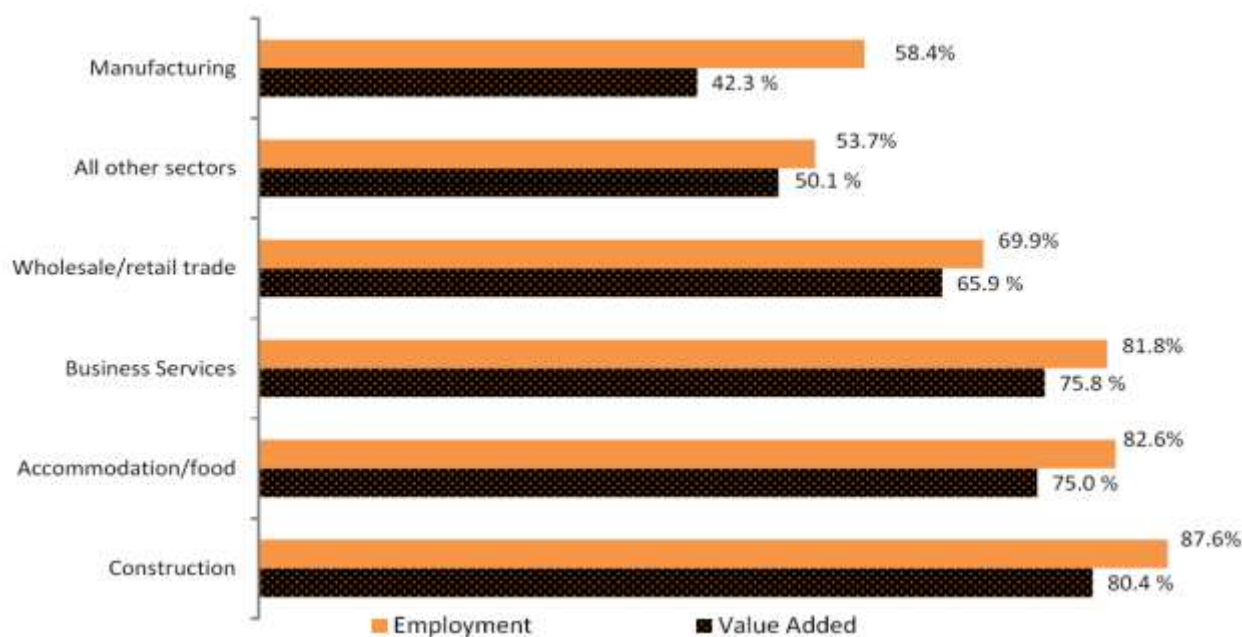


Рис. 3.2. Внесок МСП у зайнятість та додану вартість у ключових секторах економіки ЄС-28, 2016 р.

Складено за: [12].

У результаті тривалого зростання зайнятості на МСП у 2016 р., цей показник нарешті повністю відновився після фінансової кризи 2008-2009 рр. (рис. 3.3). Більше того, в 2016 р. кількість підприємств малого та середнього бізнесу та рівень доданої вартості, отриманої МСП в країнах ЄС, на 11% вище, ніж у 2008 р.

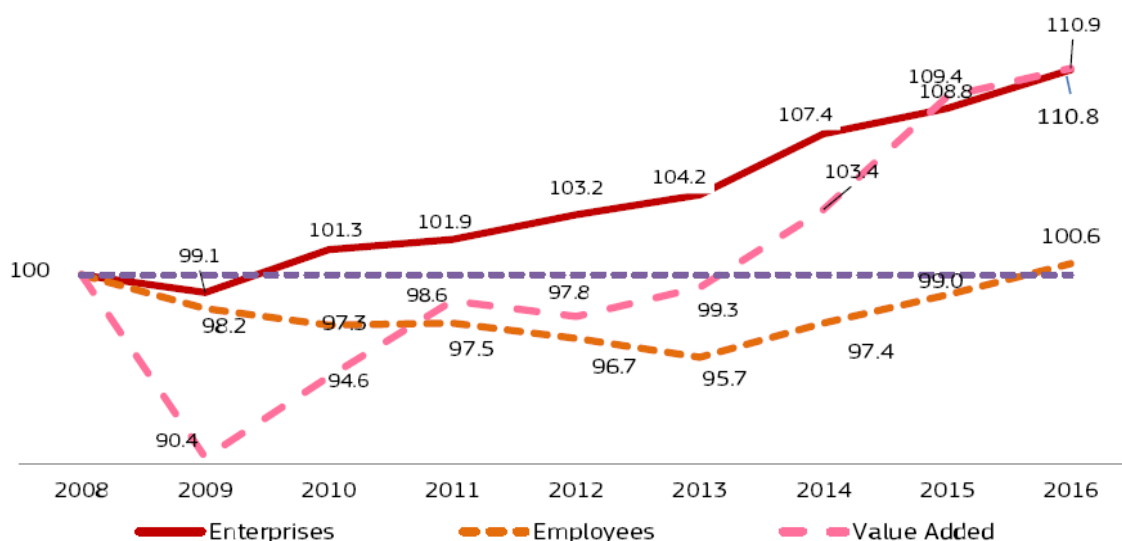


Рис. 3.3. Кількість, зайнятість і додана вартість підприємств МСП, з 2008 р. до 2016 р. (2008 р. = 100%)

Складено за: [12]

Статистичний аналіз розвитку підприємництва в країнах ЄС свідчить про істотне домінування сектору МСП, зокрема мікропідприємництва, та наявність значної кількості інструментів і механізмів стимулювання його функціонування.

3.3. Спільні політики ЄС: з торговельних питань, промисловості та підприємництва

Для розуміння тенденцій і динаміки розвитку підприємництва в країнах ЄС детально зупинимося на Спільних політиках ЄС, які в умовах дії ПВЗВТ між Україною та ЄС є надзвичайно важливими для українського підприємництва та стосуються торговельних питань, промисловості та підприємництва.

Торговельну політику ЄС можна визначити як «сукупність переговорів, імплементації, перегляду, захисту та поновлення торговельних законів, інститутів, практик щодо міжнародного обміну товарами, послугами, технологіями, людьми» [13, с. 176]. Мета її полягає в забезпеченні вільного пересування товарів на внутрішньому ринку незалежно від походження і без контролю на внутрішніх кордонах, а також у формуванні та забезпеченні спільної політики щодо третіх країн. Спільна торговельна політика базується на єдиних принципах встановлення тарифних ставок, укладання тарифних і торговельних угод, уніфікації заходів з лібералізації, експортної політики та захисту торгівлі, зокрема й прийнятих у випадку демпінгу та субсидування [14, с. 206]. Основним принципом політики є «принцип відкритої ринкової економіки з вільною конкуренцією» [15, с. 25]. Внаслідок консолідації політик країнам ЄС вдалося не лише звільнити взаємну торгівлю від тарифів і квот, а й запровадити однакові правила торгівлі з третіми країнами – єдиний митний тариф, а також єдину систему квотування [13; 16; 17]. Розрізняють два види спільної торговельної політики ЄС [18, с. 183]:

1) автономна – полягає у виробленні односторонніх положень (ухвал, директив, рішень) Радою ЄС, дія яких поширюється тільки на країни ЄС; важливим аспектом є запровадження спільного митного тарифу, стандартизація, торговельно-політичні заходи, спрямовані на захист ринку;

2) договірна – стосується двох або багатосторонніх угод між ЄС і іншими країнами.

При цьому європейські інституції (Європейська Комісія, Рада ЄС, Європейський Парламент) узгоджують єдиний митний тариф, укладають митні й торговельні угоди, гармонізують заходи з лібералізації торгівлі з третіми країнами, визначають експортну політику.

Спільна торговельна політика ЄС охоплює три рівні: національний, європейський і міжнародний. Федерації промисловців, неурядові організації та інші установи, діяльність яких залежить від зовнішньої торгівлі, намагаються на національному рівні впливати на позицію як власного уряду, так і на позицію ЄС щодо третіх країн [13, с. 189]. Інструментами реалізації спільної торговельної політики є: застосування антидемпінгових, компенсаційних

і спеціальних заходів, а також використання торговельних бар'єрів та загальної системи преференційної торгівлі.

Преференції – це пільги, що надаються у процесі реалізації зовнішньоторговельної політики щодо товарів, які переміщуються через митний кордон ЄС та звільняються від сплати мита або встановлення митних квот. Запропонована ще у 1968 р. ЮНКТАД Загальна система тарифних преференцій (ЗСТП), за якою розвинені країни надають торговельні преференції країнам, що розвиваються, почала діяти в ЄС з 1971 р.

Регламент щодо **торговельних бар'єрів** – законний інструмент, який дає право компаніям та країнам ЄС подавати скаргу до ЄК, проводити розслідування, та визначає наявність доказів порушення правил міжнародної торгівлі.

Країни-імпортери можуть застосовувати антидемпінгові заходи – мито і цінові зобов'язання, з метою відновлення конкуренції на ринку, за умов:

- якщо експортер застосовує демпінг на ринку імпортера;
- якщо імпорт завдав шкоду розвитку економіки імпортера.

З метою захисту власного ринку від субсидування імпорту з третіх країн, який завдав шкоди виробникам аналогічних товарів в ЄС, Розпорядженням ЄС, створеним на основі Договору про субсидії та компенсаційні заходи СОТ, по відношенню до імпорту можуть застосовуватися заходи компенсаційного захисту (накладається компенсаційне мито на товари).

Крім зазначених інструментів, захисні заходи можуть використовуватись при:

- регулюванні різкого збільшення імпорту, що погрожує внутрішньому виробництву;
- регулюванні імпорту з Китаю;
- здійсненні контролю за імпортною діяльністю.

Промислова політика ЄС здійснюється непрямими методами, серед яких головні – зняття мит, ліквідація кількісних обмежень, уніфікація митних тарифів, зняття інших перешкод у вільному потоці товарів шляхом підвищення адаптаційної здатності підприємств, окремих галузей промисловості, розвиток кооперації, злиття підприємств різних країн, державна допомога у перетворенні традиційних структурних галузей промисловості, прискорення технологічного розвитку сучасних галузей, пристосування ринку праці до потреб промисловості та ін. [19, с. 181].

Найчастіше застосовуються такі засоби досягнення цілей промислової політики [20, с.57]:

- 1) бюджетне фінансування (субсидування, фінансова підтримка розвитку дослідних програм, участь у розвитку інвестування);

2) програми розвитку промисловості (галузевої та регіональної реструктуризації промисловості, трансферу технологій, модернізації підприємств, розвитку МСП, обмеження забруднення навколишнього середовища);

3) система фінансового оподаткування (пільги, норми амортизації, відсоткові норми, умови та преференції в наданні кредитів, відсоткове субсидування кредитів, фонди спеціального призначення);

4) митні тарифи; державне замовлення й управління державним сектором; ліцензування імпорту; технічні норми та стандарти;

5) міжнародний маркетинг і промоція закордонних інвестицій, а також інвестицій за кордон;

б) страхування та правовий захист експорту, а також закордонних інвестицій.

На сучасному етапі розвитку глобальної економіки промислова політика ЄС скерована головним чином на цілі охорони «старих» галузей промисловості, яким загрожує імпорт продукції, на сприяння кооперації малих і середніх підприємств на етапі НДіДКР, фінансування, утвердження сучасних «ключових секторів», підтримку продуктивності та зниження витрат. Політика охоплює заходи в таких напрямках [17, с. 183]: нематеріальні інвестиції (вдосконалена професійна освіта); нові форми організації праці; контроль якості; розвиток технологій і створення інформаційної мережі; промислова співпраця (зміцнення присутності європейських підприємств на зростаючих ринках); реалізація політики конкуренції на європейському ринку (розпорядження дотаціями, запобігання винятковому регулюванню щодо газу, електроенергії, комунікацій); реалізація політики конкуренції на зовнішньому ринку; удосконалення співпраці між органами влади країн ЄС.

Політика ЄС щодо МСП заснована на державному й національному рівнях та ґрунтується на вертикальному й горизонтальному підходах. Вертикальний підхід виражається через безпосереднє вирішення, спрямоване лише на розвиток і підтримку МСП. Ці рішення готуються й реалізуються Генеральним директором Європейської комісії, який займається політикою підприємництва, торгівлі, туризму, економічною та соціальною політикою. Горизонтальний підхід ґрунтується на захисті інтересів МСП в інших сферах діяльності ЄС, наприклад, політика в галузі технічних досліджень і винаходів, регіональна політика й міжнародні відносини [17, с.186].

В ЄС були запропоновані правила, згідно яких Європейський фонд регіонального розвитку передбачає низку заходів щодо підтримки ініціатив місцевого розвитку та діяльності МСП у регіонах:

– надання допомоги підприємствам в отриманні необхідних послуг, особливо в сфері менеджменту, маркетингових досліджень і спільних послуг для багатьох підприємств;

- фінансування передачі технологій, зокрема поширення інформації та реалізація інновацій;
- поліпшення доступу підприємств до ринків капіталу, зокрема шляхом надання гарантій та співпраці;
- надання прямої допомоги в інвестуванні.

Усвідомлюючи значення МСП для економічної структури ЄС та його вирішальну роль для соціально-економічного розвитку регіонів, зрозуміло, що торговельна, промислова та підприємницька політика є ключовими інструментами внутрішньої інтеграції ЄС, а розглянуті інструменти забезпечення єдиного ринку, вільного просування товарів і послуг, єдиних тарифів і квот під час експортно-імпортних операцій забезпечують створення чітких прозорих умов ведення підприємницької діяльності та можливості ефективного функціонування інфраструктури підприємництва регіонів. Зрозуміло, що інтеграція України до ЄС обумовлює необхідність урахування ключових аспектів Спільних політик ЄС.

3.4. Адаптація підприємництва до європейської системи технічного регулювання

Провідними науковцями, європейськими та українськими експертними організаціями (Центр європейських політичних досліджень (CEPS), Інститут світової економіки (IfW), Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД), Інститут економіки промисловості НАН України, Інститут народногосподарського прогнозування) протягом 2006-2013 рр. проведено низку досліджень щодо оцінки економічних наслідків підписання Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, в яких по різному оцінювалися переваги для нашої країни: перспективи співробітництва в регуляторній сфері [21]; переваги від гармонізації українських стандартів і норм до діючих в ЄС над простим скасуванням тарифних бар'єрів у торгівлі [22]; зменшення товарообігу між Україною та Євразійським економічним простором на 2,5% і втрата 1,5% базового ВВП; збільшення експорту в країни ЄС на 36% [23].

Результати прогнозування Міжнародного центру перспективних досліджень свідчили, що в середньостроковій перспективі українська економіка втратить близько 0,34% ВВП через низьку конкурентоспроможність продукції, зниження тарифних бар'єрів не матиме суттєвого впливу на економіку, при цьому адаптація до технічних, санітарних та фітосанітарних стандартів ЄС призведе до зростання ВВП у короткотерміновій перспективі на 0,77% і у середньостроковій – на 1,09% [24]. Проте реальні наслідки виявилися набагато гіршими.

Проаналізуємо динаміку зміни обсягів зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС після підписання Угоди про Зону вільної торгівлі та запровадження режиму автономних торговельних преференцій на товари, що походять з України.

У співробітництві регіонів України з країнами ЄС спостерігалася незбалансованість зовнішньої торгівлі товарами (послугами) (рис. 3.4) через істотні бар'єри доступу на європейські ринки. За 2014 р. експорт товарів до країн ЄС становив 17,0 млрд дол. США і збільшився порівняно з 2013 р. на 2,6% (на 429,4 млн дол. США), імпорт – відповідно 21,1 млрд дол. США та зменшився на 21,3% (на 5697,8 млн дол. США).

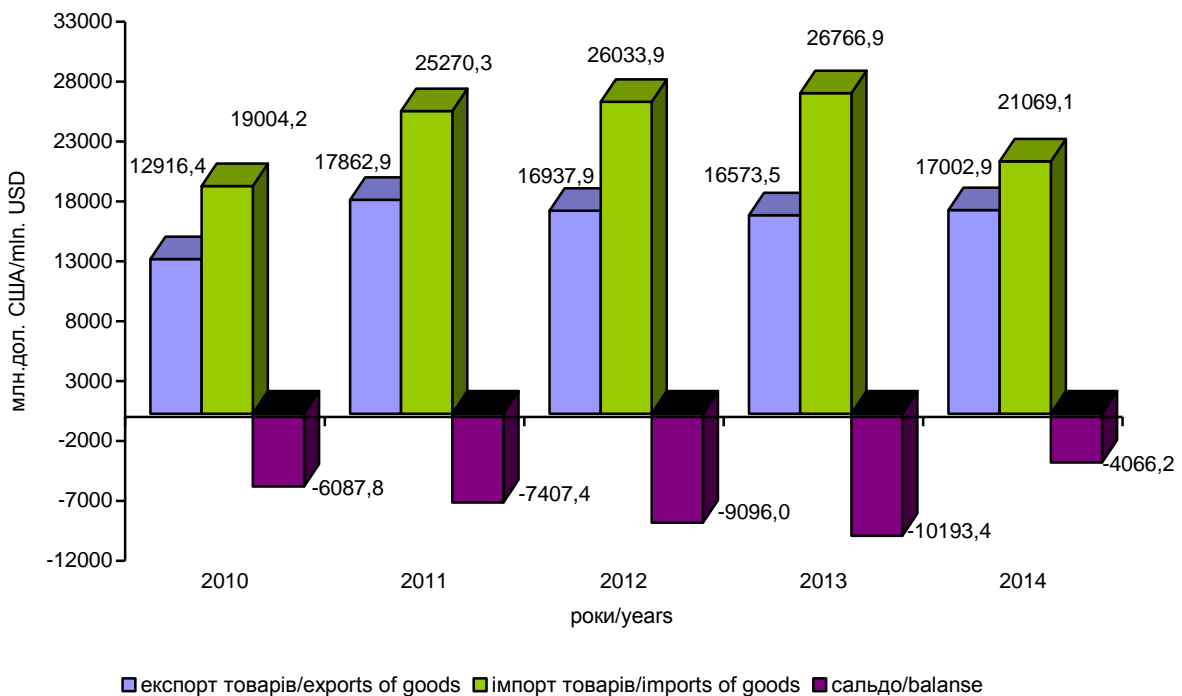


Рис. 3.4. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС

Складено за: [25]

У 2014 р. в загальному обсязі частка країн ЄС порівняно з 2013 р. збільшилась і становила в експорті 31,5%, в імпорті – 38,7% (за 2013 р. відповідно 26,6% і 35,3%). Найбільші обсяги експорту до країн ЄС складала продукція АПК і харчової промисловості – 28,1% від загального обсягу експорту, чорні метали – 22,9%, мінеральні продукти – 16,2%, електричні та механічні машини – 12,2%. Найбільші експортні поставки здійснювались до Польщі – 15,6%, Італії – 14,5%, Німеччини – 9,4%, Угорщини – 8,9%, Іспанії – 6,9%, Нідерландів – 6,5% із Донецької, Дніпропетровської, Закарпатської, Луганської, Львівської областей та м. Києва (рис. 3.5).

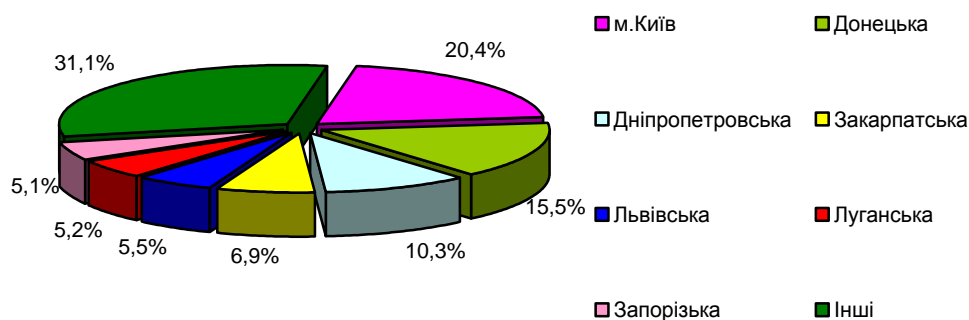


Рис. 3.5. Просторова структура експорту товарів в країни-члени ЄС, 2014 р.

Складено: за [25]

Найвагоміші обсяги імпорту із країн ЄС склали мінеральні продукти – 18,3%, продукція хімічної промисловості – 18,2%, механічні та електричні машини – 17,5%, товари АПК та харчової промисловості – 11,8%. Найбільші імпортні поставки серед країн ЄС здійснювались із Німеччини – 25,4%, Польщі – 14,6%, Італії – 7,2%, Угорщини – 6,9%, Франції – 6,0% до м. Києва, Київської, Дніпропетровської, Львівської, Закарпатської, Одеської та Волинської областей.

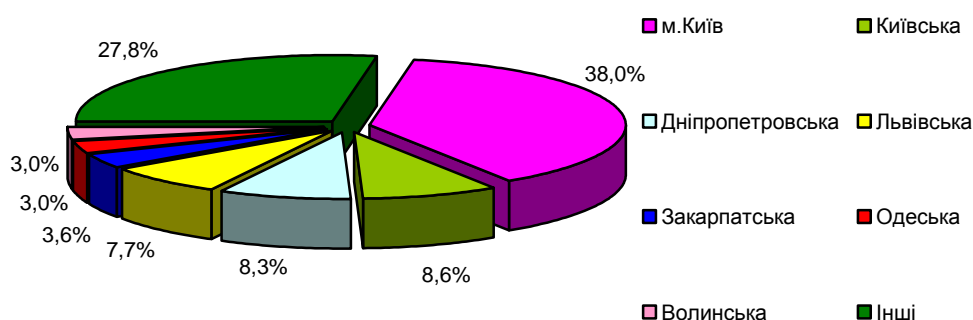


Рис. 3.6. Просторова структура імпорту товарів з країн-членів ЄС, 2014 р.

Складено: за [25]

Запровадження з квітня 2014 р. режиму автономних торговельних преференцій з ЄС повинно було забезпечити можливості для посилення зовнішньої торгівлі регіонів України, проте необхідність пошуку партнерів в країнах-членах ЄС, дослідження особливостей регіональних і національних ринків, подолання економічних та технічних бар'єрів в зовнішній торгівлі, пов'язаних з сертифікацією виробництв та продукції, створило значні перешкоди, що негативно вплинуло на динаміку експортно-імпортних операцій. Показники за 2015 р. свідчать, що експорт товарів до країн ЄС становив близько 13,0 млрд дол. США і зменшився порівняно з 2014 р. на 23%, імпорт – близько 15,0 млрд дол.

США та зменшився на 27 %. У розрізі щомісячної статистики у 2015 р. у відносних показниках наростаючим підсумком спостерігається зниження експорту до травня 2015 р. і подальше зростання, яке пояснюється значним зниженням показника у травні–грудні 2014 р. (рис. 3.7). Загальний тренд імпорту з країн-членів ЄС має спадаючий характер.

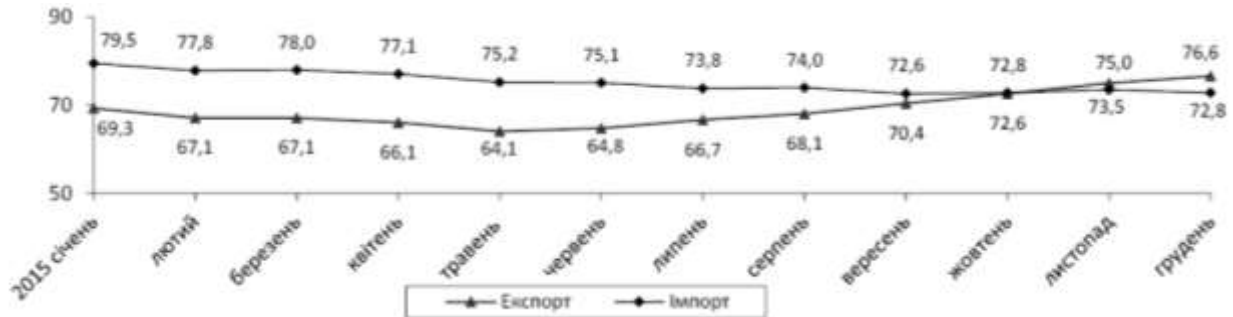


Рис. 3.7. Темпи зростання (зниження) експорту-імпорту товарів із країнами-членами ЄС у 2015 р., % до відповідного періоду попереднього року, нарастаючим підсумком

Розраховано на основі: [25; 26]

Подібна тенденція спостерігається і на регіональному рівні (рис. 3.8). На прикладі Запорізької області, обсяг експорту до країн-членів ЄС з травня до листопада 2014 р. збільшується, після чого тренд падає. Навпаки, імпортні поставки з ЄС у травні – жовтні 2014 р. збільшуються, листопаді 2014 р. – червні 2015 р. зменшуються, а з липня 2015 р. знов зростають.

Усуненню таких тенденцій, активізації зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності може сприяти інтеграція інститутів інфраструктури підприємництва, зокрема на рівні регіонів України та країн ЄС.

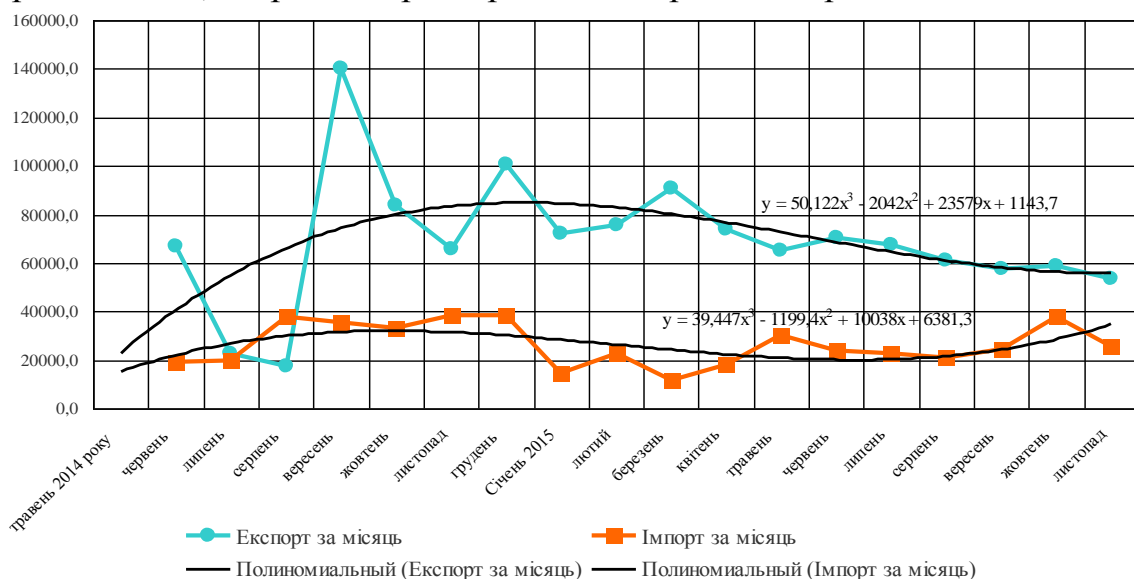


Рис. 3.8. Динаміка зовнішньої торгівлі Запорізької області з країнами-членами ЄС, травень 2014 р. – листопад 2015 р., тис. дол. США
Складено за: [27]

В умовах тенденції всеохоплюючої глобалізації, жорсткої конкуренції, пропозиції товарів та послуг однакового функціонального призначення, але різної якості все більшої актуальності набуває проблема забезпечення безпеки споживання. Остання є ключовим чинником, з одного боку, формування попиту, а з іншого, незважаючи або завдяки діалектичному зв'язку, підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання [28, с.66].

Зростанню добробуту за рахунок вищої якості товарів, що є самостійною цінністю для споживачів [9, с. 19], сприяють технічні обмеження у вигляді технічного регулювання, санітарно-гігієнічних норм та стандартів якості, стандартів безпеки, правил пакування та маркування.

Перебуваючи на шляху євроінтеграції, вітчизняні підприємства мають враховувати та дотримуватися сучасних умов ринкової діяльності. Зі вступом нашої країни до СОТ, а також підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [30], де стандартизація і сертифікація є ключовими в моделі регулювання економіки, держава взяла на себе зобов'язання щодо адаптації інституціонального базису до відповідних вимог. Це виключатиме технічні бар'єри в торгівлі, а саме для вільного доступу до внутрішнього ринку України продукції іноземних виробників, що має підвищити рівень економічної безпеки, а також забезпечити конкурентоспроможність національної економіки. Цьому зокрема сприятиме запровадження дієвого механізму технічного регулювання, в той час як значна невідповідність підприємств до відкритості внутрішнього ринку, неосвіченість в питаннях оцінки відповідності продукції, а через це її неконкурентоспроможність на зовнішніх ринках є реальною загрозою економічній безпеці як держави в цілому, так і окремо взятих суб'єктів господарювання зокрема.

В рамках Світової організації торгівлі (СОТ) Угодою про технічні бар'єри в торгівлі [31] та Угодою про санітарні та фітосанітарні заходи [32] застосування стандартів є добровільним, обов'язковими є встановлені в національних законодавчих і нормативно-правових актах вимоги до безпеки продукції та послуг для здоров'я і життя громадян, майна, рослин, тварин, навколишнього середовища, національної безпеки та боротьби з оманною практикою.

Головним завданням системи технічного регулювання є забезпечення розміщення на ринку продукції безпечної для споживачів, користувачів та навколишнього середовища та запровадження економічної політики, спрямованої на стимулювання інновацій, підвищення конкуренції, скорочення виробничих витрат (національний рівень) та сприяння розвитку торгівлі шляхом усунення технічних бар'єрів (міжнародний рівень) [33, с. 7].

Цілями прийняття технічних регламентів є захист життя та здоров'я людей, тварин і рослин, охорона довкілля та природних ресурсів, збільшення

енергоефективності, захист майна, забезпечення національної безпеки та запобігання підприємницькій практиці, що вводить споживача (користувача) в оману [34].

У світовій практиці використовують два основні види технічного регулювання [33, с. 7]:

1) приписувальне регулювання, яке визначає засоби досягнення заданих характеристик продукції (визначеність важливіша, ніж гнучкість);

2) орієнтоване на результат, яке точно визначає бажані характеристики продукції, але дає змогу підприємствам самостійно обирати технологію досягнення результату.

Принциповою відмінністю європейської системи технічного регулювання є пріоритетність і першочерговість безпечності продукції і послуг, їх споживання та користування для людини, оточуючого середовища, тварин, належне інформування про властивості товарів. Вона побудована завдяки технічній гармонізації законодавства та взаємному його визнанню на основі «Нового підходу до регулювання продукції» [35] та «Глобального підходу до оцінювання відповідності» [36].

Загалом гармонізація стандартів є позитивним чинником розвитку економіки, оскільки досвід розвинених країн підтверджує, що кожна одиниця національної валюти, вкладена в стандарти, в подальшому дозволяє отримати від 20 до 40 одиниць прибутку. Країни оптимізують рівень використання міжнародних стандартів у загальному числі національних з метою захисту внутрішнього ринку, підтримки національного виробника, забезпечення економічної безпеки країни. Так, у країнах членах ЄС рівень гармонізованих стандартів досягає 60-80% [37, с. 59-60].

Директиви «Нового підходу» (прийнятий Радою Європи 7 травня 1985 р.) встановлюють вимоги до певної категорії продукції, які чітко і точно формулюють кінцевий результат. До кожної з них додається перелік добровільних європейських стандартів, дотримання яких забезпечує відповідність вимогам Директив. При цьому застосування цих стандартів є добровільним, до виробника висуваються лише вимоги безпеки продукції і виробництва, а питання технологічності, якості, конкурентоспроможності продукції вирішуються безпосередньо виробником [38, с. 17]. Виготовлена продукція, яка відповідає вимогам, гармонізованих із директивою ЄС європейських стандартів, розглядається як відповідна суттєвим вимогам директиви (принцип презумпції відповідності). Розміщення продукції на ринку ЄС відбувається після проходження процедури оцінки відповідності. Нагляд за ринком забезпечують державні органи [39, с.57-58].

Таким чином, технічне регулювання при новому підході акцентує увагу на вимогах до продукції з метою забезпечення високого рівня захисту населення, а технічне розв'язання цих завдань – це безпосередньо відповідальність виробника. Тобто в той час, як в старій системі сертифікації та стандартизації контроль безпечності продукції відбувався через документи – сертифікати, в новій європейській системі технічного регулювання – методами ринкового нагляду, тобто шляхом контролю готової продукції, а не процесів її виробництва. Отже, система технічного регулювання ЄС забезпечує вільний обіг товарів та обмежує адміністративне втручання в господарську діяльність підприємств.

Виходячи з цього, в ЄС запроваджено практику щодо декларування відповідності, а сама декларація як документ не реєструється, але лише за причини, що результатом процесу підтвердження відповідності є надання права виробнику маркувати свою продукцію знаком СЕ (Conformite Europeenne – європейська відповідність). Тому глобальний підхід до оцінювання відповідності (прийнятий Радою Європи 21 грудня 1989 р.) спрямований на спрощення процедури доказу відповідності на підставі модульної моделі. Модулі та їх комбінації залежно від продукції та ступеня ризику використовуються для різних стадій процедур оцінки відповідності. З восьми модулів тільки в трьох (В, Е, F) відповідність підтверджується сертифікатом, в інших п'яти – декларацією про відповідність. Такий підхід дозволяє формувати безліч сполучень модулів, щоб збільшити кількість схем підтвердження відповідності, після чого визначити більш практичну схему, адекватну рівню можливого ризику заподіяння шкоди конкретною продукцією [39, с.58].

У той же час модулі передбачають активне використання систем якості для проектування, виробництва, контролю та випробування готової продукції, а також їх сертифікацію відповідно до вимог стандартів ISO [40; 41].

Процедура підтвердження оцінки відповідності продукції закінчується підготовкою виробником декларації відповідності, яка містить інформацію для ідентифікації Директив, по відношенню до яких вона видана. Після цього виробник має право маркувати свою продукцію знаком СЕ, який підтверджує відповідність продукту вимогам ЄС.

Незважаючи на переваги самостійного декларування відповідності технічним регламентам для споживачів, підприємств, держави, на сьогодні в українських реаліях існує низка загроз.

По-перше, це пов'язано з недосконалістю інституціонального базису (табл. 3.3). Так, процес трансформації системи технічного регулювання передбачає введення 28 тисяч європейських стандартів (EN), які відповідають вимогам законодавства відповідно до Додатку III Угоди про Асоціацію, в той час як на сьогодні імплементовано близько 2 тисяч з них. Також проблемним

вважаємо існуючий на даний час порядок їх введення, за якого відбувається лише переклад титульної сторінки європейського оригіналу, проте не враховуються особливості діяльності вітчизняних виробників; отже актуальним є адаптація стандартів за участі підприємств, які б мали можливість відстояти свої інтереси. До того ж істотною проблемою є невизнання результатів випробувань українських лабораторій та діяльності органів із сертифікації європейськими інституціями через не підписання певних умов з оцінки відповідності та прийнятності промислових товарів (Agreements on conformity assessment and acceptance of industrial products (АСАА)).

Таблиця 3.3

Інституціональний базис технічного регулювання в Україні

Нормативно-правова база		
Назва документу	Дата прийняття	Сутність
Закон України «Про стандартизацію»	05.06.2014 р.	Запровадив добровільне застосування стандартів, градацію національних і європейських стандартів, ввів поняття «технічні комітети стандартизації», практику розробки стандартів за участю міжнародних експертів
Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності»	15.01.2015 р.	Визначив правові та організаційні засади використання технічних регламентів і передбачених ними процедур оцінки відповідності, а також здійснення добровільної оцінки відповідності
Закон України «Про акредитацію органів з оцінки відповідності»	11.02.2015 р.	Визначив правові, організаційні та економічні засади акредитації органів з оцінки відповідності, передбачив створення Національного органу з акредитації в Україні
Закон України «Про метрологію та метрологічну діяльність»	05.06.2014 р.	Регулює відносини, що виникають в процесі провадження метрологічної діяльності
Постанова КМУ № 95 «Про затвердження модулів оцінки відповідності, які використовуються для розроблення процедур оцінки відповідності, та правил використання модулів оцінки відповідності»	13.01.2016 р.	Передбачає застосування європейського глобального підходу до оцінки відповідності продукції
Інституції системи технічного регулювання		
Міністерство економічного розвитку і торгівлі		Загальна координація діяльності в сфері технічного регулювання, метрології, оцінки відповідності, стандартизації та управлінні якістю.

ДП «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості» (ДП «УкрНДНЦ»)	Стандартизація	Забезпечення функціонування та розвитку національної системи стандартизації; розроблення та експертиза стандартів, гармонізація національних стандартів з міжнародними та європейськими
Технічні комітети стандартизації		Розроблення, розгляд та погодження міжнародних (регіональних) та національних стандартів України
Науково-дослідні інститути метрології	Метрологія	Роботи зі створення, удосконалення, зберігання, застосування первинних і вторинних еталонів, систем передачі розмірів одиниць вимірювань, розробленням нормативних документів з метрології
ДП «Укрметртестстандарт»		Національний орган з оцінки відповідності (сертифікації).
Національне агентство з акредитації	Оцінка відповідності	Забезпечення єдиної технічної політики у сфері оцінки відповідності; створення умов для взаємного визнання результатів діяльності акредитованих органів на міжнародному рівні.
Органи з оцінки відповідності продукції вимогам технічних регламентів		Підприємство, установа, організація чи їх структурний підрозділ, що здійснює діяльність з оцінки відповідності, включаючи випробування, сертифікацію та інспектування
Органи сертифікації продукції, персоналу, систем управління, випробувальні лабораторії		Орган з оцінки відповідності, який є третьою стороною та управляє схемами сертифікації
Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів	Ринковий нагляд	Реалізує державну політику у галузі ветеринарної медицини, сферах безпечності та окремих показників якості харчових продуктів, карантину та захисту рослин, санітарного законодавства, метрологічного нагляду тощо

По-друге, соціально-ментальні особливості українського споживача та виробника, звичка дотримання чітких правил та перебування під жорстким контролем потребує розроблення та забезпечення механізмів ефективного ринкового нагляду за дотриманням вимог технічних регламентів та стандартів.

По-третє, для вітчизняних виробників існує суттєва загроза функціонування на внутрішньому ринку з боку європейських підприємств, більш обізнаних та досвідчених у питаннях моделі технічного регулювання, що розглядається.

По-четверте, актуальним є вирішення низки проблем підготовленості вітчизняних підприємств до запровадження системи технічного регулювання, серед основних з яких зазначимо:

– інституціональну – необізнаність у сучасній нормативній базі, поява нових інституцій у сфері стандартизації, метрології і ринкового нагляду, необхідність розширення мережі органів із сертифікації та лабораторій для підтвердження відповідності продукції;

– інформаційну – недостатня поінформованість підприємств чи повна відсутність інформації щодо нової системи технічного регулювання, що обумовлює необхідність проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи, надання консалтингових послуг операторами ринку;

– управлінську – необхідність переосмислення керівництвом переходу від обов'язковості виконання стандартів та отримання сертифікатів до самодекларування, проведення відповідних організаційних, стратегічних, тактичних робіт;

– кадрову – відсутність кваліфікованого персоналу, здатного до розроблення відповідної технічної документації (технічного файлу), проходження процедур оцінки відповідності та підготовки декларації. Для вирішення цієї проблеми необхідним є організація навчальних курсів, програм підвищення кваліфікації, базової підготовки у ВНЗ, проведення для фахівців підприємств так званих «road show» з відвідуванням сучасних європейських підприємств, лабораторій, органів із сертифікації.

Також вирішенню зазначених проблем має сприяти розроблення алгоритму декларування відповідності продукції підприємств в умовах адаптації системи технічного регулювання України до європейської моделі. Виходячи з цього, на основі ґрунтовного дослідження процедури оцінки відповідності продукції вимогам технічних регламентів і стандартів розроблена «Дорожня карта» одержання маркування СЕ вітчизняними виробниками (рис. 3.9), яка була апробована в діяльності Запорізької торгово-промислової палати під час надання інформаційно-консультаційних послуг.

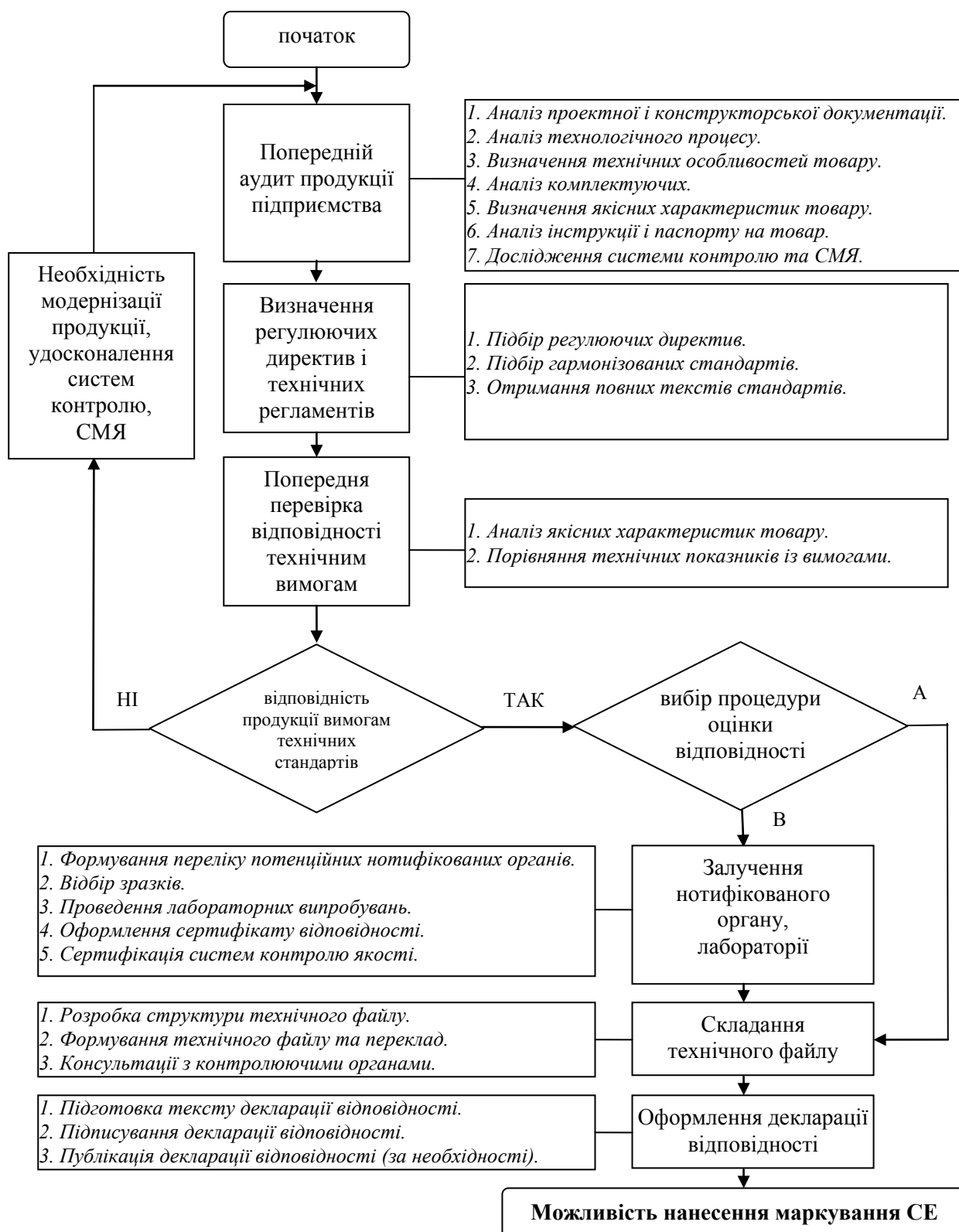


Рис. 3.9 «Дорожня карта» одержання маркування СЕ вітчизняними виробниками [28]

Запровадження системи технічного регулювання гармонізованої з європейською сприятиме розширенню доступу вітчизняного бізнесу до ринку ЄС, зменшенню рівня корупції, появі нових можливостей для розвитку інновацій та модернізації виробництв, захисту прав на безпечність та якість

продукції, збільшенню її асортименту та зниженню цін, що в кінцевому рахунку сприятиме економічному зростанню країни, покращенню позицій у провідних економічних рейтингах. Незважаючи на переваги самостійного декларування відповідності технічним регламентам для вітчизняних підприємств існують загрози, пов'язані з недосконалістю інституціонального базису, соціально-ментальними особливостями українського споживача та виробника, функціонуванням на внутрішньому ринку більш обізнаних та досвідчених у питаннях технічного регулювання іноземних підприємств. До того ж низька інституціональна, інформаційна, організаційна, управлінська, кадрова підготовленість суб'єктів господарювання обумовлює необхідність проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи, надання консалтингових послуг, розширення мережі органів із сертифікації та лабораторій для підтвердження відповідності продукції. Також вирішенню зазначених проблем, систематизації погляду на досліджуваний процес має сприяти розроблена «Дорожня карта» одержання маркування СЕ вітчизняними виробниками.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Проаналізуйте хронологію взаємовідносин України з ЄС. Які основні документи, політичні та економічні рішення проголошувалися на кожному з етапах?
2. В чому полягає сутність Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС?
3. Охарактеризуйте позитивні та негативні наслідки для нашої країни від укладання Угоди про Поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС.
4. Розкрийте критерії поділу підприємств на мікро, малі, середні та великі в країнах ЄС. Як ці критерії відрізняються від прийнятих в Україні?
5. Які інструменти підтримки МСП застосовуються в країнах ЄС?
6. Охарактеризуйте тенденції розвитку підприємництва в країнах ЄС.
7. Спільна торговельна політика ЄС: сутність, інструменти, особливості застосування.
8. Охарактеризуйте спільну промислову політику ЄС. Якими методами вона реалізується?
9. Проаналізуйте ключові підходи запровадження спільної політики ЄС щодо МСП.
10. Опишіть динаміку зовнішньоекономічних відносин між Україною та ЄС за останні 7 років. Як змінилася зовнішня торгівля після укладання Угоди про ПВЗВТ?
11. Поясніть сутність поняття «технічні бар'єри».

12. Розкрийте головні завдання системи технічного регулювання. В чому полягає сутність «нового» та «глобального» підходів?

13. Проаналізуйте особливості системи технічного регулювання в Україні. Поясніть необхідність оцінки відповідності продукції та одержання маркування СЕ.

14. Сформулюйте алгоритм декларування відповідності продукції підприємств в умовах адаптації системи технічного регулювання до європейської моделі.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Ратифікація та тимчасове застосування відповідних положень Угоди про Асоціацію між ЄС та Україною відбулося у:

- А) 2012 р.;
- Б) 2016 р.;
- В) 2014 р.;
- Г) 2008 р.

2. Безмитний доступ до ринку ЄС та зменшення нетарифних обмежень у торгівлі передбачено:

- А) Угодою про Асоціацію між Україною та ЄС;
- Б) Стратегію інтеграції України до Європейського Союзу;
- В) Порядком денним асоціації Україна – ЄС;
- Г) Угодою про Поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі.

3. Яка з цих тез є невірною. В результаті укладання угоди про ПВЗВТ:

- А) підвищення конкуренції на внутрішньому ринку є ключовою загрозою для українського бізнесу;
- Б) діючі стандарти екологічної безпеки відповідають європейським;
- В) українська система технічного регулювання промислової продукції має стати ідентичною до європейської;
- Г) Україна розроблятиме внутрішню систему безпеки харчової продукції, яка відповідає вимогам ЄС.

4. Малими підприємствами, відповідно до європейського законодавства, вважаються ті, на яких:

- А) працює від 10 до 49 осіб, обсяг продажів і зведений баланс не перевищують 10 млн євро;
- Б) працює від 50 до 249 осіб, обсяг продажів не більше 50 млн. Євро, а зведений баланс не перевищує 43 млн євро;

В) зайняті до 10 осіб, обсяг продажів не перевищує 5 млн. Євро, а зведений баланс – 2 млн євро;

Г) зайняті до 5 осіб, обсяг продажів не перевищує 5 млн. Євро, а зведений баланс – 2 млн євро.

5. Єдині принципи встановлення тарифних ставок, укладання тарифних і торговельних угод, уніфікація заходів з лібералізації, експортної політики та захисту торгівлі відноситься до:

- А) політики ЄС підтримки МСП;
- Б) спільної торговельної політики ЄС;
- В) «захисної політики» ЄС;
- Г) протекціоністської політики ЄС.

6. Захист інтересів МСП в галузі технічних досліджень і винаходів, регіональній політиці та міжнародних відносинах відноситься до:

- А) вертикального підходу політики ЄС щодо МСП;
- Б) підходів діяльності Європейського фонду регіонального розвитку;
- В) горизонтального підходу політики ЄС щодо МСП;
- Г) промислової політики ЄС.

7. В рамках Світової організації торгівлі (СОТ) Угодою про технічні бар'єри в торгівлі та Угодою про санітарні та фітосанітарні заходи застосування стандартів є:

- А) рекомендаційним;
- А) обов'язковим;
- Б) добровільним, обов'язковими є лише встановлені в національних законодавчих і нормативно-правових актах вимоги до безпеки продукції та послуг для здоров'я і життя громадян, майна, рослин, тварин, навколишнього середовища;
- Г) бажаним.

8. Головним завданням системи технічного регулювання є:

- А) забезпечення розміщення на ринку якісної та безпечної продукції;
- Б) забезпечення розміщення на ринку продукції безпечної для споживачів, користувачів та навколишнього середовища;
- В) забезпечення розміщення на ринку продукції зі складом і термінами зберігання, що відповідають нормативним вимогам;
- Г) забезпечення розміщення на ринку продукції, яка відповідає стандартам і ТУ.

9. Результатом процесу підтвердження відповідності продукції є:
- А) отримання сертифікату якості продукції;
 - Б) внесення продукції в реєстр Держпродспоживслужби;
 - В) надання права виробнику маркувати свою продукцію знаком СЕ;
 - Г) отримання штрих-коду.

10. Необізнаність у сучасній нормативній базі, поява нових інституцій у сфері стандартизації, метрології і ринкового нагляду, необхідність розширення мережі органів із сертифікації та лабораторій для підтвердження відповідності продукції відноситься до проблеми запровадження системи технічного регулювання:

- А) управлінської;
- Б) інформаційної;
- В) інституціональної;
- Г) кадрової.

ЛІТЕРАТУРА

1. Україна на міжнародній арені. Збірник документів. В 2-х томах, К., 1996-1997, т.І.
2. Відносини Україна-ЄС. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському співтоваристві з атомної енергії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/relations>.
3. Звіт про виконання Порядку денного асоціації та Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (вересень 2014 року – квітень 2015 року) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://supportforukraine.com/mediafiles/files/impl_report_ua.pdf.
4. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва (МСП) в Україні, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку), Проект, 17 листопада 2016 р.
5. Прохоренко И. Л. Опыт развития малого и среднего бизнеса в Испании / И. Л. Прохоренко // Мировое и национально хозяйство. – 2011. - №3(18)
6. Карлін М. І. Стимулювання розвитку підприємництва в країнах європейського союзу: досвід для України / М. І. Карлін // Історія економіки. – 2015. - №48. – С.158-167.
7. Руських К. Держава і мале підприємництво: як відновлювати фінансування? / К. Руських // Дзеркало тижня. – 2013. – 10 серпня. – С. 5.
8. Карлін М. І. Фінанси країн Європейського Союзу : навчальний посібник / М. І. Карлін. – К. : Знання, 2011. – 639 с.

9. Никитин С. Налоговые льготы, стимулирующие предпринимательскую деятельность в развитых странах Запада / С. Никитин, А. Никитин, М. Степанова // *Мировая экономика и междунар. отношения*. – 2000. – № 11. – С. 54–55.

10. Юрій С. І. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні : монографія / С.І. Юрій, А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 292 с.

11. Комарницький І. М. Регіональна політика організаційно-економічної підтримки розвитку малих підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук / І. М. Комарницький. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 40 с.

12. Annual report on European SMEs 2016/2017. Focus on self-employment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en.

13. Менеджмент європейської економічної інтеграції : підручник / С. М. Писаренко, Н. В. Горін, Л. А. Українець та ін. ; за ред. С. М. Писаренко. – К. : Знання, 2012. – 373 с.

14. Європейський Союз: політика, економіка, право : навч. посіб. / за ред. д-ра іст. наук Н.В. Антонюк, канд. юрид. наук М. М. Микієвича. – Л. : ВЦ Львів. ун-ту, 2005. – 421 с.

15. Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу / О. І. Шнирков. – К. : Київ. ун-т, 2005. – 318 с.

16. Макогон Ю. В. ЄС у контексті глобалізації світогосподарських зв'язків / Ю. В. Макогон, Т. В. Власова // навчальний посібник. – Донецьк: ДонНУ, 2000. – 68 с.

17. Європейська інтеграція України: поточна ситуація, завдання та пріоритети державної політики: мат. Засідання «круглого столу» / за заг. ред. О. В. Снігир. – К.: НІСД, 2010. – 64 с.

18. Писаренко С. М. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації спільної регіональної політики Європейського Союзу: монографія / С. М. Писаренко. – Львів: НАН України, Інститут регіональних досліджень, 2009. – 152 с.

19. Європейська інтеграція : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [С. В. Федонюк та ін.] ; за ред. С. В. Федонюка, В. Й. Лажніка. Вид. 2-е, переробл. й доповн. – Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2011. – 760 с.

20. Andrzej Limanski. Integracja ekonomiczna Polski z Unia Europejska / Andrzej Limanski, Mieczyslaw Syrek. – Warszawa : Difin, 2001. – 318 с.

21. Emerson M., Edwards T.H. et al. The prospect of deep free trade between the European Union and Ukraine. – Brussels: CEPS, 2006. – 248 p.

22. Дослідження економічних передумов та оцінка можливих наслідків від створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. ІЕД (2006) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/ua/projects?pid=2213>.

23. Shepotylo O. Export Potential, Uncertainty, and Regional Integration: Choice of Trade Policy for Ukraine / O. Shepotylo // Uncertainty, and Regional Integration: Choice of Trade Policy for Ukraine. – 2013. – №2. – P.18–24.

24. Аврамченко К. Вплив створення зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України: Аналітичне дослідження / К. Аврамченко, В. Філіпчук, О. Жолудь, В. Мазярчук. – К.: Міжнародний центр перспективних досліджень, 2013. – 197 с.

25. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2014 році. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 373 с.

26. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

27. Експрес-випуски Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=4392&Itemid=552.

28. Антонюк К.І. Безпека споживання як ключова детермінанта сучасної системи технічного регулювання України / К.І. Антонюк, Д.А. Антонюк // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського. Серія «Економічні науки». – Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2016. – 3(64). – С.66–75.

29. Технічні бар'єри і санітарні та фітосанітарні заходи в міжнародній торгівлі: види, тенденції розвитку, регулювання. Посібник державного службовця / За ред. І. В. Бураковського, К. Кравчука, В. Мовчан: Київ, 2015. – 244 с.

30. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, і Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з Атомної Енергетики та їх державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa.com/association/>.

31. Agreement on Technical Barriers to Trade. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tbt_e/tbt_e.htm/

32. The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement). URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsagr_e.htm.

33. Притульська Н. Технічне регулювання: міжнародні практики та вітчизняні реалії / Н. Притульська, Ю. Мотузка // Вісник КНТЕУ. – 2015. - №3. – С. 5-21.

34. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» №124-19 від 15.01.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/124-19>

35. New Approach Standardisation in the Internal Market. URL: <http://www.newapproach.org/>

36. Council Resolution of 21 December 1989 on a global approach to conformity assessment. URL: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31990Y0116\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31990Y0116(01)).

37. Дятлова В. В. Забезпечення економічної безпеки і конкурентоспроможності економіки механізмами технічного регулювання / В.В. Дятлова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - №3(117). – С.56-62.

38. Штефан Н. В. Технічне регулювання в Україні: проблеми та досягнення / Н. В. Штефан // Системи обробки інформації. – 2011. – № 6(96). – С. 17–19.

39. Кривошея С. О. Обґрунтування національної системи технічного регулювання та її трансформації до загальноєвропейської / С. О. Кривошея, К.О. Дядюра // Системи и процессы управления. – 2015. - №2/3(22). – С. 56-60.

40. Антонюк К. І. Маркетингове забезпечення функціонування системи управління якістю на підприємстві / К. І. Антонюк // Зб. наук. праць Донецького державного університету управління «Логістика в контексті євро інтеграційної стратегії України». Серія «Економіка». – Донецьк: ДонДУУ, 2012. – Т. 13. – Вип. 242. – С. 241-248.

41. Антонюк К. І. Проблеми розвитку систем управління якістю кризь призму теорії маркетингу / К. І. Антонюк // Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою та економікою підприємства : зб. наук. праць / ДонДУУ, Донецьк : ДонДУУ. – 2012. – т. XIII. – (серія «Економіка»; вип. 239). – С. 7-16.

РОЗДІЛ 4

ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

4.1. Сутнісні характеристики інфраструктури підприємництва

4.2. Типологізація інфраструктури підприємництва

4.3. Передумови та перешкоди розвитку інфраструктури

підприємництва

4.4. Адаптування в Україні досвіду трансформації інфраструктури підприємництва країн світу

4.5. Пріоритети та механізми модернізації інфраструктури підприємництва в процесі євроінтеграції України

Питання для самоперевірки

Тестові завдання

Література

Основні терміни: *інфраструктура підприємства, європейська інтеграція, підтримка МСП, інституціональна інтеграція інфраструктури.*

4.1. Сутнісні характеристики інфраструктури підприємництва

Посилення ділової активності суб'єктів підприємництва, покращення інвестиційної та інноваційної привабливості потребує наявності ефективної інфраструктури забезпечення інтересів підприємців і підприємств. Трансформація економіки України, прискорена підписанням Угоди про асоціацію України та ЄС, обумовлює модернізацію інфраструктури підприємництва з урахуванням можливостей інтеграції до інфраструктури регіонів країн ЄС. При цьому необхідний мінімальний період часу трансформаційного циклу адаптування підприємництва до вимог і стандартів Спільного доробку ЄС (див. п. 3.3).

Як вважає М. Савченко, економічна сутність інфраструктури підприємництва як відособленого виду інфраструктури має два контексти [1, с. 53–54]. Первинний – родовий, генетичний – закладено в сутності інфраструктури. Другий – ринковий, пов'язаний з ринковим характером господарської діяльності. Тому для розуміння досліджуваної категорії спочатку проаналізуємо теорію інфраструктури загалом, а потім – співвідношення категорій «ринкова інфраструктура», «інфраструктура підприємства» та «інфраструктура підприємства регіону» (рис. 4.1).

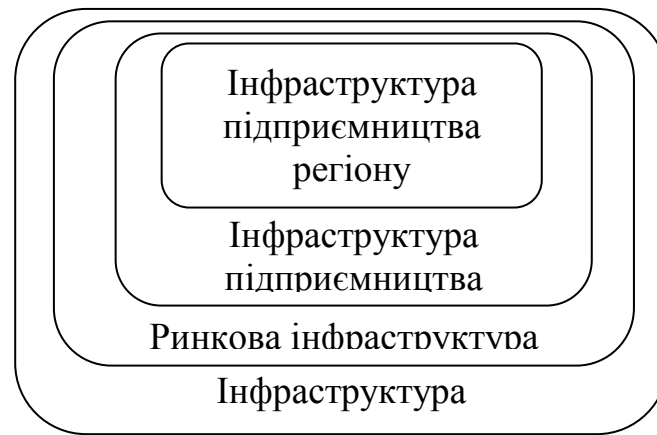


Рис. 4.1. Місце інфраструктури підприємництва регіону в ієрархії типів інфраструктури

Інфраструктура існує в будь-якій економічній системі як сукупність господарських інститутів, що забезпечують рух матеріальних і фінансових ресурсів [2, с. 188]. Спочатку термін «інфраструктура» (лат. *infra* – «нижче, під»; *struktura* – «будова, розташування» [3]) використовувався для позначення об'єктів і споруд, що забезпечують військову діяльність.

Вперше у науковий обіг економічний термін «інфраструктура» ввів П. Рубінштейн-Родам. Розвиваючи його погляди, західні вчені під інфраструктурою розуміли загальні умови розвитку суспільного виробництва, що забезпечують обслуговування обігу приватного капіталу і задоволення потреб населення [1, с.56].

Існує інша точка зору, згідно з якою Х. Зінгер (1910–2006 рр.) вводить термін «*overhead capital*» («накладний капітал»), що в перекладі означає «інфраструктура» [4, с. 49].

У 40-х роках минулого сторіччя під інфраструктурою вже розуміли сукупність галузей, які забезпечують загальні умови виробництва та його взаємозв'язок із споживанням. Проте, багатоаспектність поняття інфраструктури обумовлює різноманітність поглядів вчених. Виокремлюються два методологічні підходи до розуміння сутності інфраструктури: галузевий і функціональний. Відповідно до першого (Л. Абалкін, А. Селезньов [5, с. 13], В. Феодорітов [6, с. 26]), інфраструктура – це сукупність галузей і видів господарської діяльності, що забезпечують загальні умови суспільного виробництва або відтворення.

Виникають дискусії щодо складу галузей і підгалузей, які доцільно включати в інфраструктурний комплекс. За функціональним підходом (С. Брю, В. Жамін, В. Колосов, В. Красовський, К. Макконел, О. Русскова, С. Яковлева) інфраструктура розуміється як певна сукупність організаційних, виробничих і соціальних функцій [1, с. 50]. На наш погляд, наведені підходи можуть бути використані для визначення та формування інфраструктури але, виокремлюючи

таку категорію за функціональним призначенням як «ринкова інфраструктура», яка, своєю чергою, є базисною для підприємницької діяльності, доцільно дотримуватися другого підходу. Це обумовлено також складністю інфраструктури та наявністю багатьох компонент (елементів, напрямів, об'єктів), кожна з яких виконує певні функції, що в результаті створює необхідні умови для формування і розвитку передумов виробництва, відтворення чи перерозподілу матеріальних благ.

Найповнішим видається визначення, сформульоване М. Савченко, яка розглядає поняття інфраструктури як економічну категорію, систему загальних умов забезпечення суспільного виробництва в масштабах національної економіки і в кожному її регіоні, що охоплює сукупність техніко-технологічних, організаційно-економічних, соціальних взаємозв'язків елементів соціально-економічної системи, які обслуговують функціонування структуроутворюючих галузей та забезпечення потреб населення [1, с. 64].

Відповідно до функціонального підходу, розвиток сфери обігу зумовив необхідність класифікації та формування складної ринкової інфраструктури, у дослідження якої вагомий внесок зробили американські вчені: А. Шоу, П. Чернінгтон, О. Уільямсон та інші. У вітчизняній економічній науці проблеми інфраструктури розглядаються з 70-х років минулого сторіччя у працях Л. Беленка, П. Бутейка, З. Герасимчук, В. Гриньової, І. Дуданова, А. Мельник, С. Мочерного, А. Новосьолова, Т. Смовженко, С. Соколенка, В. Федько, М. Юденко.

В економічній теорії сформувався широкий спектр концептуальних положень дослідження ринкової інфраструктури (накладних витрат, маркетингової, розподільчої, логістичної та інституціональної, табл. 4.1), які можна поділити на шість послідовних етапів (рис. 4.2), виникнення яких обумовлене багатогранністю категорії «інфраструктура».

Варто зазначити, що науковці до 90-х років минулого століття практично не виділяють регіональний аспект розвитку інфраструктури, а досліджують особливості її формування, структуру та функції на загальнодержавному рівні.

Таблиця 4.1

Сутнісні характеристики теоретичних концепцій ринкової інфраструктури

Назва концепції	Науковці	Сутнісні характеристики
1	2	3
Теорія розподілу продукції	К. Віксель	Розглядаючи роль виробництва в економічній системі, виокремлює прямі виробничі та накладні витрати суспільства, необхідні для розвитку сфер діяльності, та обслуговуючі виробничі процеси в економіці [8, с.18–22].
Концепція накладних витрат	Дж. Кларк, А. Льюїс, Р. Нурксе,	Розвиток ринкової інфраструктури розглядається як основний чинник економічного зростання. Прихильники цієї концепції вважали, що лише на

	А. Хіршмен, П. Самуельсон та ін.	основі забезпечення загальних умов розвитку ринку, які включають створення системи оптової і роздрібно торгівлі, системи ринкової інформації і стандартизації; фінансових, страхових компаній тощо, – можливий розвиток базових галузей промисловості та економіки загалом. У. Ростоу обґрунтував пріоритетність так званих «непромислових секторів», включаючи обслуговуючі ринок галузі загальногосподарського призначення, тобто ринкову інфраструктуру в сучасному розумінні [9-12; 13, с. 324; 14, с. 71–73]. Прихильники цього напрямку не приймали до уваги внутрішньоринкові процеси, індивідуальний потенціал суб'єктів ринку тощо.
Маркетингова концепція	Т. Левіт, Ф. Котлер, Г. Ланкастер	Розгляд ринкової інфраструктури з позицій видів діяльності, що сприяють реалізації продукції і формуванню нового попиту на товари та послуги. В межах концепції досліджуються аспекти ринкової інфраструктури, пов'язані із: задоволенням потреб споживачів і пропозицією ринкових послуг; прогнозуванням ринку; аналізом внутрішнього та зовнішнього середовища; вивченням покупців і конкурентів; оптимізацією каналів руху товару та організацією збуту; забезпеченням технічного сервісу, здійсненням рекламної діяльності та інших заходів просування товарів на ринок. Втім, ця теорія не враховувала фінансових, організаційно-технологічних особливостей інфраструктури ринку [15; 16; 17].
Розподільча концепція	Л. Буклін, Р. Стюарт, Ф. Кларк, Р. Мічман	Під ринковою інфраструктурою розуміється діяльність, що забезпечує рух товаропотоків від виробника до споживача, а саме: зберігання; транспортування; сортування; продаж; операції торгових посередників. У розвитку інфраструктури виокремлюються такі напрями: (1) еволюція торгово-розподільної системи в умовах зростання конкуренції; (2) програмування розподільної системи; (3) розвиток теорії каналів розподілу та розроблення вертикальних, горизонтальних, багатоканальних торгово-розподільних систем [15, с. 6–33; 16, с. 22–43].
Логістична концепція	Дж. Хескетт, Р. Беллон	Розглядає ринкову інфраструктуру як систему об'єктів, транспортних і технічних засобів, що забезпечують переміщення товарів по каналах руху товару. Тобто, акцент зроблений на матеріально-технічному базисі інфраструктури, при цьому соціально-економічні проблеми відступають на другий план. Зазначена концепція, концентруючись на матеріально-технічних аспектах товаропросування, не розглядає проблеми узгодження економічних інтересів агентів ринку, що впливає на забезпечення ефективного функціонування ринкової інфраструктури як єдиної системи [15, с. 6–33; 16, с. 22–43].

Інституціональна концепція	М. Аокі, Р. Бреєр, Ф. Булдерстон, К. Джонс, Е. Дудді, Д. Ревзан, Р. Уестерфілд, О. Уільямсон, А. Хоггат	Ринкова інфраструктура є системою правил і організацій, які виступають у різних правових формах та забезпечують торгово-економічні зв'язки між виробництвом і споживанням [18].
----------------------------	---	---

У теоретичних пошуках науковців СРСР термін «інфраструктура» тривалий час взагалі не приймався до уваги при дослідженні ринків, оскільки вважалося, що це явище характерне для капіталістичного способу виробництва і в умовах планової економіки проблема дисбалансу взагалі не виникає. Лише з початку 90-х років минулого сторіччя використовується поняття «ринкова інфраструктура», під яким розуміють комплекс сфер, необхідних для переходу економіки до розвинених ринкових відносин.

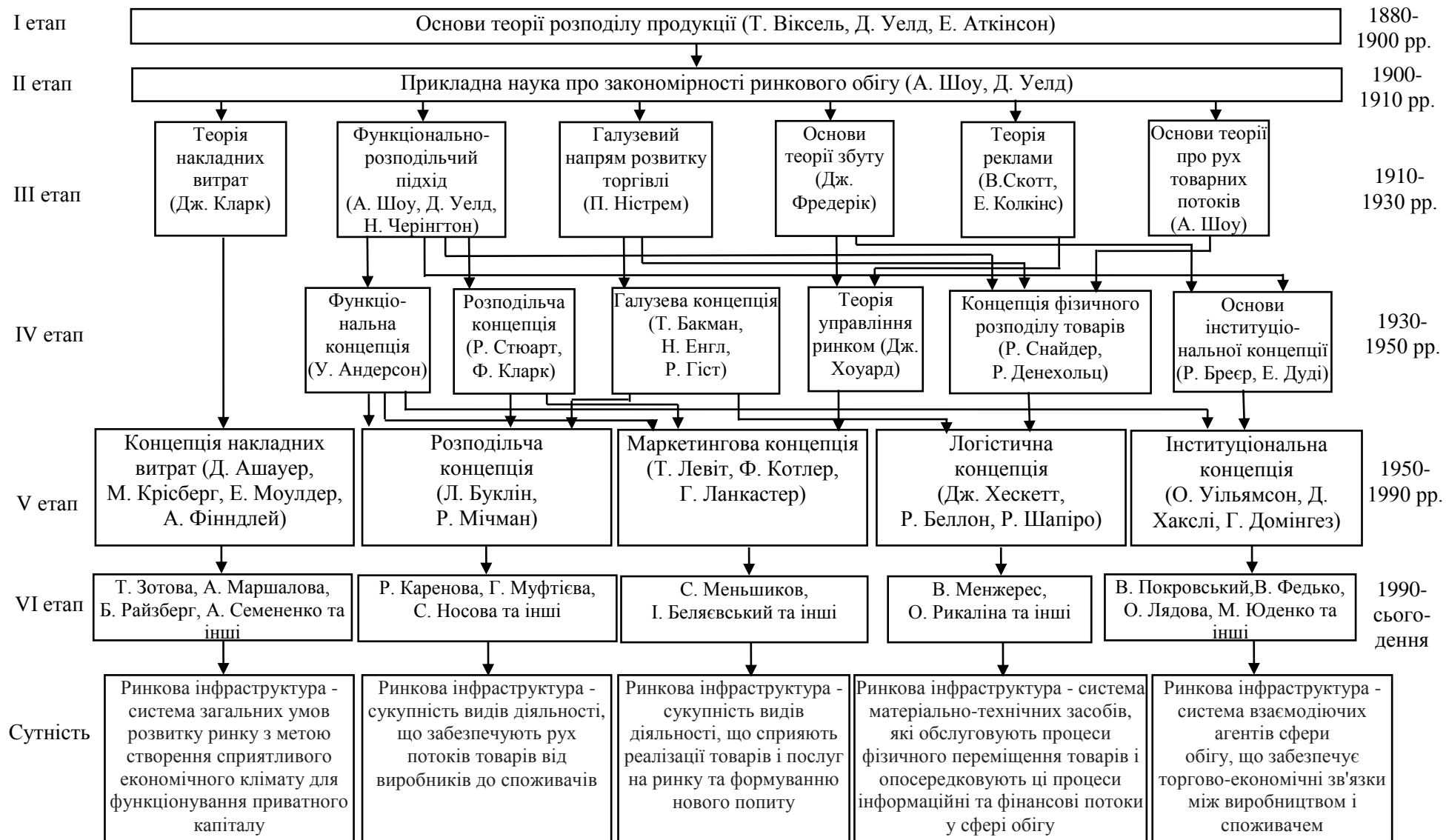


Рис. 4.2. Еволюція сутнісних характеристик теоретичних концепцій ринкової інфраструктури

У вітчизняній науковій літературі сформувався широкий спектр поглядів на поняття «інфраструктура ринку», але єдиного визначення до цього часу ще не сформульовано. О. Мамедов, Т. Юр'єва вважають, що «інфраструктура ринку – це сукупність пов'язаних між собою інститутів, які діють у межах окремих ринків і виконують певні функції забезпечення нормального їх функціонування» [19, с. 170]. В. Кістанов, Н. Копилов наголошують на суб'єктах інфраструктури ринку – сукупності закладів, організацій, державних і комерційних підприємств, які забезпечують нормальне функціонування різних ринків [19, с. 170]. В. Відяпін, Г. Журавльова розглядають інфраструктуру ринку як «сукупність правових форм, що опосередковують рух товарів і послуг, акти купівлі-продажу, або сукупність інститутів, систем, служб, підприємств, які обслуговують ринок і виконують визначені функції із забезпечення нормального режиму його функціонування» [20, с. 113].

Дискусійним є питання про співвідношення понять «ринкова інфраструктура» та «інфраструктура ринку». На думку М. Савченко, їх не можна змішувати. Перше означає, що в умовах ринкових відносин інфраструктурне забезпечення суспільного відтворення в недержавному секторі економіки здійснюється на ринкових принципах. Інфраструктура ринку обслуговує рух товару від виробника до остаточного споживача. На думку дослідниці, інфраструктура ринку обслуговує і сучасне підприємництво, перебудовуючи характер, спрямованість дій своїх елементів, створюючи симбіоз із об'єктом обслуговування – підприємництвом [1, с. 54–55]. К. Хоменко доводить, що «ринкова інфраструктура» включає всі зв'язки між елементами економічної системи, заснованої на ринкових принципах, а «інфраструктура ринку» означає взаємозв'язки ринку як окремої економічної системи [21, с. 46]. З одного боку, усвідомлюємо прагнення науковців виділити інфраструктуру економічної системи взагалі й інфраструктуру безпосередньо стадії обміну. З іншого боку, сумнівна правомірність застосування поняття ринку для командної економіки, в той час як для змішаної економіки це поняття має аналогічні характеристики, як і в ринковій, зокрема в контексті інфраструктури.

Підсумовуючи, поняття «ринкова інфраструктура» пропонуємо застосовувати як базову економічну категорію для розкриття її сутності, принципів, функцій, а «інфраструктура ринку» – для певної галузі (промислова, сільськогосподарська, будівельна тощо).

Узагальнення усталених визначень категорії «ринкова інфраструктура» дозволяє сформулювати концептуальні позиції: об'єднує інститути (установи, організації, норми, правила, різні правові норми), які обслуговують ринок в процесі виконання відповідних функцій, що опосередковують рух товарів і

послуг, акти купівлі-продажу тощо. М. Савченко до основних функцій інфраструктури ринку відносить [1, с. 74–75]:

1) забезпечення динамічності товарообігу шляхом створення умов для його прискорення, орієнтації суб'єктів ринкових відносин на швидке реагування на зміни кон'юнктури ринку;

2) стійке підтримання взаємозв'язків покупців і продавців, власників капіталу, кредитно-банківських установ, фінансових компаній;

3) створення організаційно-правової основи ділових відносин за допомогою системи договорів;

4) створення передумов спеціалізації суб'єктів ринкових відносин;

5) здійснення юридичного контролю за рухом товарного і фінансового потоків;

б) надання інноваційних, маркетингових, інформаційних, консалтингових та інших послуг за допомогою системи інститутів інфраструктури ринку тощо.

Погоджуючись з виокремленням саме цих функцій інфраструктури ринку, зазначимо, що в процесі євроінтеграції перелік доцільно розширити такими специфічними функціями:

– забезпечення адаптації підприємців до технічних, економічних і ментальних особливостей відносин в інтеграційних об'єднаннях;

– лобіювання та захист інтересів вітчизняного бізнесу;

– сприяння міжрегіональній і мегарегіональній кооперації.

Стосовно рівнів розвитку інфраструктури, у більшості наукових праць простежується її розгляд на загальнодержавному рівні ієрархії управління. З. Герасимчук [22] зазначає, що формування та розвиток інфраструктури мають бути як інтегрованими на загальнодержавному рівні, так і диференційованими за регіональними ознаками.

В. Лівшиц, досліджуючи ключові структурні блоки ринкової інфраструктури на регіональному рівні, їх функції і роль в організації ринкового обігу ресурсів, застосовує системний підхід, при якому інфраструктура розглядається як підсистема економічної системи на національному та регіональному рівнях [23, с. 33–37]. Таке бачення ринкової інфраструктури регіону є доречним, враховуючи сутність інфраструктури як елемента, що пов'язує складники економічної системи. До того ж ринкова інфраструктура регіону володіє системними характеристиками та є елементом системи більш високого рівня ієрархії – загальнодержавної.

Вагомість інфраструктури регіону у забезпеченні стійкого розвитку відображає визначення І. Бутирської, яка наголошує, що інфраструктура –

«...невід'ємна структурна одиниця господарського комплексу регіону, яка забезпечує створення загальних умов для ефективного управління регіональним розвитком та функціонування усіх його сфер і видів діяльності» [24, с. 41]. Звідси, кожному регіону властива особлива, розвинена відповідно до потреб і можливостей регіонального ринку інфраструктура. Погодимося, що реформування та постійне удосконалення кожної ланки інфраструктури, їх сумісність, взаємозалежність та гармонійна взаємодія забезпечать належний рівень ефективності ринкових механізмів національної економіки [21, с. 33].

Розглядаючи розвиток інфраструктури на регіональному рівні, І. Мартиняк виділяє елементи інфраструктури залежно від ініціатора створення [25, с. 163]:

- 1) створені за підтримки органів влади місцевого, регіонального, державного рівня (служб зайнятості, рад з питань економіки та відділів при ОДА);
- 2) створені в межах ініціативних проектів громадських організацій (спілок, консультативно-тренінгових центрів, інформаційно-дорадчих служб, благодійних фондів тощо);
- 3) створені за підтримки приватного капіталу як підприємницькі утворення (банки, біржі, лізингові компанії і фонди, консалтингові, аудиторські фірми та ін.).

На нашу думку, розвиток інфраструктури ринку та підприємництва зокрема, особливо в умовах євроінтеграційних процесів повинен ініціюватися саме на регіональному рівні, тому пошук оптимальних форм взаємодії загальнодержавних органів влади із органами місцевого самоврядування в управлінні системою інфраструктурного забезпечення регіону є надзвичайно актуальним [26].

Відповідно до Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [27] «...інфраструктурою підтримки малого та середнього підприємництва є підприємства, установи й організації незалежно від форми власності, які провадять діяльність, спрямовану на розвиток суб'єктів малого і середнього підприємництва, їх інвестиційної та інноваційної активності, просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки». До неї переважно відносять: бізнес-центри; бізнес-інкубатори; науково-технологічні центри; центри трансферу технологій; фонди підтримки малого підприємництва; лізингові компанії; консультативні центри; інші організації та установи, основним завданням яких є сприяння розвитку малого і середнього підприємництва (МСП). Певною мірою визначення є обмеженим, тому що охоплює лише організаційні форми інфраструктури і не розглядає механізми, нормативно-правові акти, норми і правила, які сприяють розвитку малого та середнього підприємництва.

За З. Варналієм, «...інфраструктура підтримки підприємництва в Україні – це своєрідна опорно-рухова система (складається з державних і недержавних організацій), завдяки якій в регіонах формується конкретне організаційно-економічне середовище для сприяння підприємницькій діяльності та швидкій адаптації суб'єктів підприємництва до ринкових умов». Основна її функція, на думку науковця, полягає у створенні умов ефективного здійснення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання та розв'язання проблем, пов'язаних з відсутністю знань і навичок ведення бізнесу, управлінського досвіду, доступу до кредитів та іншої інформації. Автор підкреслює істотні проблеми розвитку інфраструктури, пов'язані з її законодавчою невизначеністю, неврегульованістю, відсутністю державної фінансової підтримки та відповідної матеріально-технічної бази [28, с. 27].

Відповідно до зазначеного, узагальнимо трактування категорії «інфраструктура підприємництва» (табл. 4.2) та визначимо її основні характеристики. Так, інфраструктура підприємництва розглядається як сукупність державних, приватних та громадських інститутів, які обслуговують інтереси підприємницької діяльності і забезпечують їхню господарську діяльність та сприяють підвищенню її ефективності [29, с. 19].

Таблиця 4.2

Визначення категорії «інфраструктура підприємництва»

Науковці	Системно-структурні характеристики
А. Ардзінба	Комплекс галузей народного господарства, які обслуговують виробництво, що включає будівництво доріг, каналів, портів, мостів, енергетичне господарство, транспорт, зв'язок, освіту, інформаційне забезпечення, науку, фінансово-кредитне та правове забезпечення [30, с. 7–8].
С. Баландіна	Сукупність державних, недержавних, громадських, комерційних організацій, які безпосередньо забезпечують нормальні умови життєдіяльності (оперативне надання послуг) і процес відтворення бізнесу в цілому [31].
Т. Васильєва	Сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою підприємницьких структур і державних інститутів, господарюючих суб'єктів, структурних підрозділів і служб, що забезпечують життєдіяльність і сталий розвиток різних підприємницьких структур [29, с. 65].
З. Варналій	Своєрідна опорно-рухова система (складається з державних і недержавних організацій), завдяки якій в регіонах формується конкретне організаційно-економічне середовище для сприяння підприємницькій діяльності та швидкій адаптації суб'єктів підприємництва до ринкових умов [28, с.27].
І. Давлетова, А. Хісаєва	Включає в себе систему спеціалізованих інститутів, які допомагають розробленню та реалізації державної політики у сфері малого підприємництва, створюються та діють за державної участі або за ініціативи самих підприємницьких кіл [32, с. 41].
Р.Данилейчук	Сукупність державних, приватних та громадських інститутів, які обслуговують інтереси підприємницької діяльності і забезпечують їхню господарську діяльність та сприяють підвищенню її ефективності [33, с. 47].

О. Лядова	Особлива система економічних відносин між суб'єктами господарювання та взаємопов'язаними з ними підсистемами та елементами, що забезпечують умови для їх діяльності з метою реалізації внутрішнього підприємницького потенціалу і максимального використання їх мультиплікативних резервів [7, с.8].
О. Минева	Покликана створити сприятливі умови для розвитку підприємництва шляхом забезпечення підтримки підприємців за різними напрямками: правовим, фінансовим, майновим, кадровим, а також з надання підприємцям широкого спектру ділових послуг [34, с.47].
М. Морозов	Система загальних умов відтворення підприємницького типу, що являє собою сукупність техніко-технологічних, організаційно-економічних і соціальних взаємозв'язків тих елементів інфраструктури, які забезпечують обслуговування процесу підприємництва на рівні макро-, мезо- і мікроекономіки [35, с. 176].
А. Муравйов, А. Ігнат'єв	Сукупність організаційно-правових форм, які опосередковують рух ділових відносин і пов'язують ці відносини при всій їх різноманітності та різносуб'єктності в одне ціле [36, с.40-41].
С. Петросян	Сукупність державних, недержавних, громадських та комерційних організацій, які здійснюють регулювання діяльності структур, що надають освітні, консалтингові та інші послуги, необхідні для розвитку бізнесу та забезпечують середовище й умови для виробництва ними товарів і послуг [37, с. 11].
М. Савченко	Форма інфраструктури, що обслуговує сучасне підприємництво, перебудовуючи характер і спрямованість дії своїх елементів, симбіозуючи з об'єктом обслуговування – підприємництвом [1, с. 55].
І. Стецик	Некомерційні та комерційні організації, створені за участі або без участі держави, діяльність яких ініціюється, заохочується та підтримується державою, і призначена для реалізації системи підтримки, спрямованої на розвиток підприємництва [38, с. 115].
С. Сухова	Підсистема в економічній системі..., система державних і недержавних органів, інститутів, організацій, а також приватних осіб, взаємозв'язок, діяльність яких так чи інакше спрямована на обслуговування підприємств і підприємців, а також на загальне стимулювання розвитку підприємницької діяльності на певній території [39, с. 35].
К. Хоменко	Сукупність інститутів, закладів і підприємницьких структур, що забезпечують загальні умови відтворення підприємницького типу шляхом формування інституціонального середовища, застосування заходів у сфері підтримки підприємництва, створення нових організацій і засвоєння нових видів економічної діяльності відповідно до потреб розвитку інформаційної економіки [21, с. 41].
А. Яковлева-Чернишова	Сукупність взаємопов'язаних інститутів, цільовою функцією яких є створення загальних умов для функціонування та розвитку підприємницьких структур [40, с. 32].

Функціонування інфраструктури підприємництва істотно залежить від державної політики. Г. Колісник поділяє забезпечення підприємницької діяльності з боку держави на напрями: фінансово-кредитний, організаційно-інформаційний та організаційно-правовий [41, с. 272]. Головні функції організації фінансово-кредитної інфраструктури повинні, на його думку, виконувати держава, всі заходи

якої ранжуються у порядку зменшення потреб у бюджетних коштах на впровадження й дотримання принципу мінімальної достатності державного втручання у ринкові процеси. Державна підтримка в організаційно-інформаційному напрямі здійснюється через створення та забезпечення діяльності мереж бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, виробничих і технологічних парків тощо, кількість яких залежить від загальнодержавної політики. Інструментами такої політики може бути пряма фінансова підтримка з боку державного та місцевого бюджетів, надання на пільгових умовах приміщень та необхідної техніки, методологічна та інформаційна підтримка. Організаційно-правовим базисом впливу на підприємницьку діяльність є заходи органів державного управління, спеціалізованих установ та організацій, органів місцевого самоврядування.

В багатьох визначеннях інфраструктури підприємництва присутнє поняття «інститут». Цілком погоджуючись з необхідністю використання інституціонального підходу для повнішого розуміння досліджуваної категорії, зазначимо, що саме він дозволяє проаналізувати індивідуальні географічні, соціально-економічні, ресурсні та культурно-історичні особливості розвитку регіону, а також вплив зовнішніх факторів, пов'язаних з процесами євроінтеграції України.

Як відомо, термін «інституціоналізм» об'єднує поняття «інституція» (звичай, заведений порядок) та «інститут» (порядок, закріплений у формі закону чи установи) [42, с. 4]. Існує декілька усталених методологічних підходів до трактування поняття «інститут», запропонованих Д. Нортон, А. Ткачом, Ф. Зинов'євим, А. Шастіко, О. Ананьїним, виходячи з аналізу яких, останні будемо розглядати як правила та норми, механізми дотримання й витрати для їх порушників.

Сутність методологічної концепції інституціоналізму полягає в аналізі економічних суб'єктів не ізольовано, а в певній ситуації та середовищі їх перебування. Інституціональна складова відображена у визначенні ринкової інфраструктури як «...сукупності організаційно-правових форм, опосередковуючих рух товарів і послуг, акти купівлі-продажу, або сукупності інститутів, систем, служб, підприємств, які обслуговують ринок і виконують окремі функції із забезпечення нормального режиму його функціонування» [43, с. 37].

Проведена авторами систематизація та узагальнення базисних категорій інституціональної інфраструктури підприємництва (ІІП) регіону дозволяє запропонувати її функціональну модель (рис. 4.3), в основу якої покладено взаємодію між суб'єктами підприємницької діяльності, які укладають угоди та несуть трансакційні витрати з налагодження економічних відносин.



Рис. 4.3. Структурно-функціональна модель інституціональної інфраструктури підприємництва регіону

За: [44]

Інфраструктура підприємництва регіону завдяки забезпечувальній і регулювальній функціям підвищує ефективність підприємницького середовища за допомогою системи інститутів (правил, організацій, методів і засобів їх забезпечення). Внутрішня сутність інфраструктури підприємництва є єдністю інституційного (державного й приватного) та інформаційного (інформаційні мережі, потоки, інститути їх забезпечення) елементів, а зовнішня – нормотворчого (регулює підприємництво та інфраструктуру) і ментального (рівень підприємницької культури та етики). Необхідна, але не достатня умова функціонування інфраструктури підприємництва – це єдність і органічність розвитку всіх її елементів.

Таким чином, під інституціональною інфраструктурою підприємництва регіону будемо розуміти цілеорієнтовану на мінімізацію трансакційних витрат систему інститутів, інституцій, методів і засобів забезпечення ефективної підприємницької діяльності [26].

4.2. Типологізація інфраструктури підприємництва

Існує значна кількість методичних підходів до типологізації інфраструктури підприємництва, але майже кожен із них використовує лише одну критеріальну ознаку.

Поширене застосування термінів «види інфраструктури», «елементи інфраструктури», «компоненти інфраструктури», «складові інфраструктури» обумовлює доцільність з'ясування сутнісних відмінностей між цими поняттями. Згідно з [45]: «вид – це поняття, яким позначається ряд предметів, явищ із однаковими ознаками, що входять до більш загального поняття; різновид; тип тощо». Звідси «вид інфраструктури» будемо розглядати узагальнено за секторами, сферами національної економіки (соціальна, ринкова, підприємництва тощо). «Елемент – це складова частина складного цілого; деяка частина у складі чогось», «компонент – складова частина, елемент чогось» [45]. В межах «виду інфраструктури» виокремимо її «елементи», тобто складові частини. «Елементи інфраструктури» ототожнимо з «компонентами інфраструктури» та «складниками інфраструктури» [46].

За відсутності єдиної думки щодо типологізації видів інфраструктури розглядаються: виробнича інфраструктура, яка обслуговує виробництво; соціальна, яка забезпечує життєдіяльність населення; ринкова – забезпечує рух товарів, робіт, послуг. Б. Брунець [47, с. 373–374] наведений перелік доповнює: підприємницькою (забезпечує підтримку та розвиток підприємництва), інституційною (забезпечує управління економікою), інформаційною (забезпечує функціонування та розвиток інформаційного середовища), інноваційною (обслуговує та забезпечує реалізацію інноваційної діяльності), екологічною (необхідна для охорони та покращення навколишнього середовища), туристичною (забезпечує потреби туристів у відпочинку та пізнавальній діяльності) інфраструктурою. На нашу думку, оскільки ці види можна розглядати у межах як виробничої, ринкової, так і соціальної інфраструктури, то їх варто віднести до підвидів інфраструктури.

В працях Р. Данілейчука та М. Пивоварова [33, с. 19–21; 48, с. 129–130] запропонована типологізація компонентів інфраструктури підприємництва, яка видається найбільш доцільною для застосування. За способом заснування М. Пивоваров розглядає: державну (Держпідприємництво, регіональні та місцеві (районні) органи виконавчої влади, Державний фонд розвитку), недержавну (ресурсні центри регіонального та місцевого розвитку, вітчизняні та іноземні фонди, агентства розвитку малого підприємництва) та громадську (громадські організації, бізнес-асоціації, громадські колегії тощо) інфраструктуру. З нашого погляду, громадська інфраструктура також входить

до приватної, тому доцільно розглядати: державну та приватну. Р. Данілейчук і Д. Семенда [33, с. 19–21; 49, с. 179–181] пропонують класифікацію компонент інфраструктури за просторовим критерієм: всеукраїнська (охоплює діяльність державних органів влади, всеукраїнських організацій, асоціацій, спілок, фондів підтримки підприємництва тощо), регіональна (регіональні органи влади та фонди підтримки підприємництва, регіональні палати, спілки), місцева (місцеві асоціації, біржі, філії банків, виставкові центри тощо).

Враховуючи регіональну специфіку, особливо відмінності в ресурсних потребах великого, середнього та малого бізнесу, доцільним вважаємо структурувати елементи інституціональної інфраструктури за розміром господарської діяльності. О. Лядова обґрунтовує необхідність створення спеціальної інфраструктури для малого і середнього підприємництва поряд із загальною ринковою інфраструктурою [7, с. 13–14] через відмінності економічних агентів у обсягах використовуваних ресурсів, реалізованої продукції, інформації, залученої до діяльності підприємства тощо. З огляду на це, О. Лядова виокремлює такі види інфраструктури:

1) загальна інфраструктура, яка поділяється на: виробничу, соціальну, інституційну і використовується всіма економічними агентами;

2) спеціальна інфраструктура, створена для малих і середніх підприємств (МСП), необхідність якої обумовлена обмеженими можливостями суб'єктів сектору МСП (фінансовими, майново-технологічними, з підготовки кадрів, організації збуту продукції, отримання інформації), особливостями ефективної діяльності об'єктів інфраструктури, потребами в інформації тощо.

Заслугує уваги функціональний критерій типологізації, згідно з яким виокремлюються такі види інфраструктури [7, с. 15]: забезпечуюча (банківсько-фінансові установи, ресурсні центри); підтримуюча (фонди підтримки підприємництва, асоціації, комітети, бізнес-інкубатори тощо); контролююча (податкові та митні органи, відділи реєстрації тощо).

Потрібно також врахувати галузеві і секторальні критеріальні ознаки типологізації, в межах яких інфраструктура підприємництва поділяється на галузі торгівлі, промисловості, сільського господарства, енергетики, інформаційних технологій і телекомунікацій.

Корисною є типологізація за критеріальною ознакою процесу з виокремленням елементів інфраструктури, найбільш значущих на конкретних етапах функціонування малих і середніх підприємств, зокрема [7, с. 16–17]:

1) стартова (ділові центри, бізнес-інкубатори, технопарки, інформаційні центри, центри зайнятості, комерційні банки, мікрофінансові та лізингові організації, венчурні фонди, бізнес-ангели, маркетингові та консалтингові агенції);

2) розвитку (підприємницькі об'єднання, торгово-промислові палати, центри підготовки та перепідготовки кадрів, комерційні банки, маркетингові організації, консалтингові фірми);

3) підтримки стабільності господарювання (товарні біржі, підприємства оптової і роздрібною торгівлі, аукціони, ярмарки, торгові дома, агенції з підтримки експорту, маркетингові центри, бізнес-школи, фонди сприяння кредитуванню, асоціації);

4) реструктуризації підприємницької діяльності (консалтингові агенції, центри підтримки субпідряду, торгово-промислові палати, центри й агенції з розвитку підприємництва).

Погоджуючись з доцільністю класифікації інфраструктури підприємництва за функціональним принципом, за сферою діяльності розділимо елементи інфраструктури, які виконують функції [46]:

- 1) створення та забезпечення інформацією;
- 2) фінансово-кредитної підтримки;
- 3) передачі прав власності;
- 4) представлення та захисту економічних інтересів підприємств;
- 5) інноваційної діяльності;
- 6) експертно-технічної діяльності;
- 7) просування та передачі продукції;
- 8) освіти та підвищення кваліфікації персоналу.

Враховуючи необхідність інфраструктурної підтримки малого підприємництва, Т. Плотнікова пропонує класифікацію підсистем інфраструктури для цього сегменту бізнесу [50, с. 250]:

– підсистема фінансування малого бізнесу (мікрофінансування, взаємне кредитування, страхування, лізинг);

– підсистема забезпечення майнових потреб малого бізнесу (бізнес-інкубатори, технопарки та інноваційні центри, виробничо-технологічні центри тощо);

– консалтинг, інформаційно-консультаційна підтримка ведення підприємницької діяльності (бізнес-планування, менеджмент, маркетинг, патентування і ліцензування, управління персоналом, бухгалтерський і податковий облік, юридичні послуги);

– підсистема аутсорсингу (англ. «outsourcing» – використання зовнішнього джерела/ресурсу) та аутстафінгу (англ. «out» – зовні, «staff» – штат), пов'язаних із залученням ресурсів сторонніх організацій для професійної підтримки стабільного здійснення окремих бізнес-процесів, оптимізації витрат на персонал з можливістю використання висококваліфікованих фахівців у різних формах;

– підсистема підготовки та перепідготовки, навчання фахівців з управління та інноваційної діяльності, працівників середньої кваліфікації;

– розширення ділових можливостей малих підприємств у процесі розвитку міжрегіональних та інтеррегіональних зв'язків, сприяння просуванню продукції на міжрегіональні і міжнародні ринки, налагодження ефективних форм виробничої кооперації, включаючи субконтрактні відносини з підприємствами середнього і великого бізнесу в країні та за її межами, забезпечення участі в міжрегіональних і міжнародних виставково-ярмаркових заходах, конференціях, семінарах, ділових зустрічах;

– підсистема формування повної і актуальної інституціональної, у тому числі правової бази для розробки проектів законодавчих актів, підзаконних нормативно-розпорядчих документів, моніторингу дотримання законодавства, ініціювання пропозицій з розвитку малого бізнесу до законодавства і стратегічних програмних документів.

Наведена класифікація побудована на основі систематизації послуг, що надаються малим підприємствам, і заслуговує на увагу за умови модифікації доповненням підсистемою виявлення і управління ризиками, надання експертно-технічних послуг тощо. При цьому, класифікація включає послуги із розширення можливостей у міжрегіональній та інтеррегіональній співпраці, тобто сприяє інтеграції підприємництва.

Проведена систематизація та аналіз теоретико-методологічних підходів дозволяє запропонувати узагальнену типологізацію інституціональної інфраструктури підприємництва (рис. 4.4) з наголосом на таких домінуючих критеріальних ознаках:

- 1) форма власності (державна, приватна, громадська);
- 2) вид діяльності (інформаційно-консультаційна, фінансово-кредитна; просування та передача продукції, представлення та захист інтересів підприємств, інноваційна, експертно-технічна, освіта та підвищення кваліфікації персоналу). Саме ці критеріальні ознаки найповніше відображають всі сфери функціонування інфраструктури підприємницької діяльності. Зокрема, перший критерій виявляє джерела фінансування, ступінь впливу та мотивованість підприємців. Поділ за функціями діяльності дозволяє достатньо повно оцінити вплив компонент інфраструктури на підприємництво.

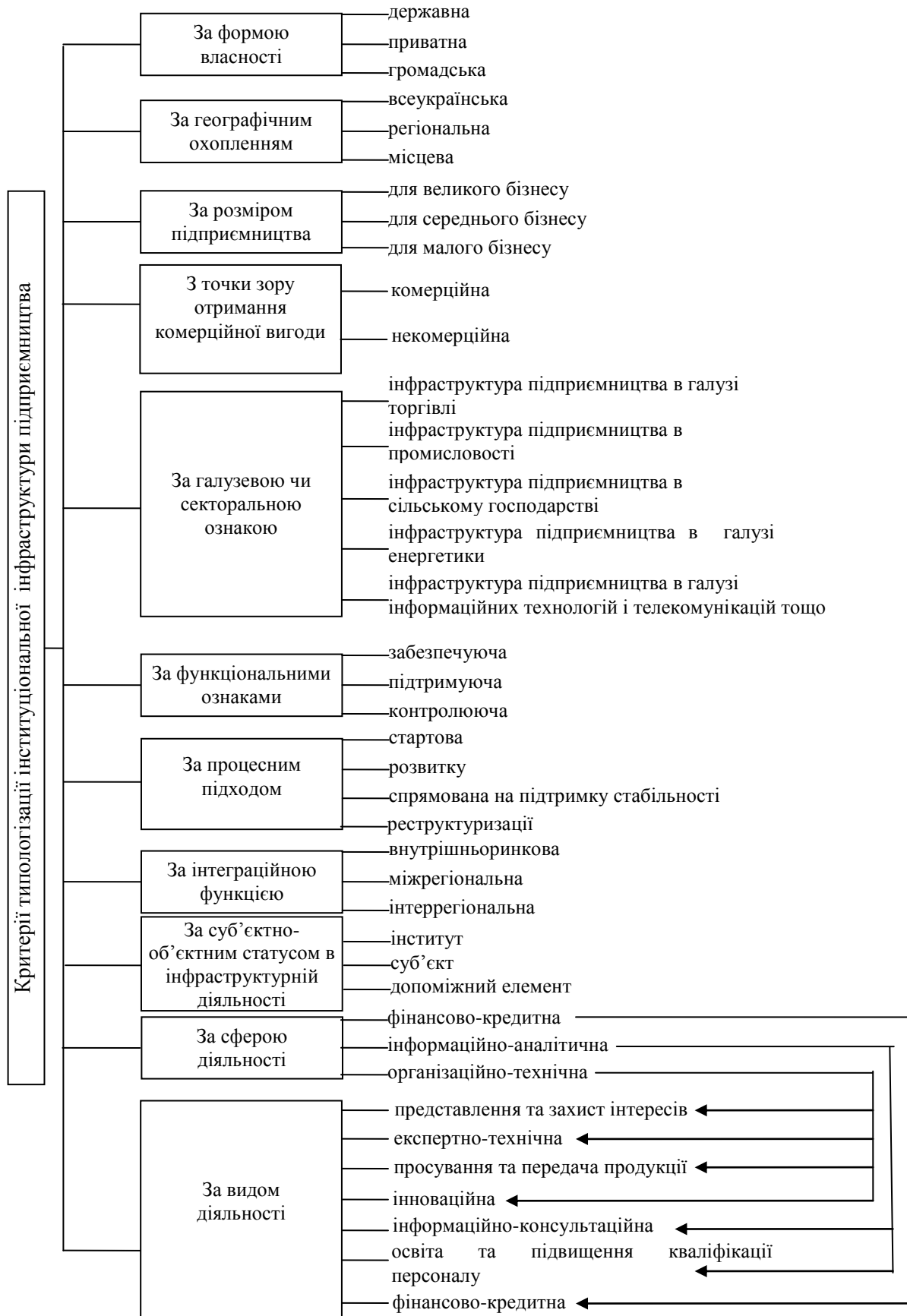


Рис. 4.4. Типологізація інституціональної інфраструктури підприємства [46]

Оскільки інфраструктурне забезпечення підприємництва реалізується через інституціональні засоби, нормативно-правові важелі, організаційно-технічні, фінансові методи і ресурси, то до наведених критеріїв додамо місце в системі ІІІ регіону. Тобто, інфраструктура виступає [46]:

1) інститутом (законодавчі акти; міждержавні угоди; програмні і нормативно-розпорядчі документи; рішення регіональних і галузевих органів управління; формальні і неформальні правила підприємницької діяльності);

2) суб'єктом (організації, установи);

3) допоміжним елементом у системі інфраструктурного забезпечення (наприклад, канали передачі даних у фінансово-кредитній системі чи інформаційній інфраструктурі).

Зазначимо, що науковцями не розглядається інфраструктура підприємництва, спрямована на підтримку експортно-імпортних операцій у процесі інтеграції країн у мегарегіональні об'єднання. На нашу думку, ці компоненти також можуть бути класифіковані за вище наведеними критеріальними ознаками.

Використовуючи наведену типологізацію, детально проаналізуємо теоретичні основи для кожної компоненти інституціональної інфраструктури підприємництва.

1. Інформаційно-консультаційна компонента ІІІ регіону є важливою, оскільки підприємницька діяльність пов'язана з використанням значних обсягів інформації із зовнішніх і внутрішніх джерел, ефективного використання якої мінімізує транзакційні витрати. Забезпеченість якісними інформаційними ресурсами має вирішальне значення для формування конкурентного бізнес-середовища.

Термін «інформаційна інфраструктура» застосовується з другої половини 70-х років минулого сторіччя переважно зарубіжними науковцями. У 60-70-х роках роль інформації в економіці досліджується вченими двох основних наукових напрямів: інституціональної теорії постіндустріального суспільства та трудової парадигми економіки [51, с. 4–5]. Представники першого напрямку (Д. Белл, П. Друкер, Ф. Уебстер) приймають за основу ресурсний підхід дослідження економічної значущості інформації, характеризуючи її як «новий» і визначальний елемент системи факторів виробництва. Ресурсному підходу протиставлені політекономічні дослідження трудової парадигми економіки. А. Бузгалін, В. Єльмеєва, А. Калганов, С. Фабрічнова у своїх працях розкривають особливості інформації праці і інформаційного продукту та пов'язаних із ними соціально-економічних відносин [51, с. 5].

Підтримуючи теоретичні положення першого напрямку, зазначимо, що в подальшому представники вже неінституціонального підходу (О. Уільямсон,

Дж. Стігліц) розглядають важливість інформації в контексті аналізу трансакційних витрат, формування та зміни інститутів економіки. Останнє, на нашу думку, є актуальним у контексті дослідження інфраструктури підприємництва в процесі євроінтеграції, оскільки наявність інформації про кон'юнктуру ринку, потенційних партнерів, конкурентне середовище значно знижує трансакційні витрати.

На сучасному етапі науковці зосереджують увагу на дослідженні сутності та ролі інформаційних ресурсів у виробничому процесі, впливу інформації на систему економічних відносин, у тому числі на відносини власності [52; 53, с. 122–125; 54, с. 361–362].

В Україні інформаційна інфраструктура підприємництва представлена сукупністю інформаційно-комунікаційних засобів і мереж, державними центрами науково-технічної і економічної інформації, службою статистики з мережею регіональних філій, інформаційними ресурсами громадських організацій підтримки бізнесу, дослідницькими установами. Завдяки інтенсивному розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, які активно впроваджуються в господарську діяльність, значні обсяги інформації про ціни, аналітику, новини, патенти, технічні характеристики розміщуються в мережі Інтернет у вільному доступі. З одного боку, нагромаджені значні обсяги інформації, а, з іншого, – підприємці відчувають дефіцит важливих, систематизованих і достовірних даних про кон'юнктуру ринку. Крім того, інформацію щодо ринків продукції та послуг, рівня експортно-імпортних цін, реєстрів надійних партнерів, платоспроможних підприємств часто неможливо отримати з відкритих джерел через обмеження доступу та значну вартість.

Істотною проблемою існуючої інформаційної інфраструктури підприємництва є недостатня поінформованість потенційних користувачів щодо нових технологій, патентів і ліцензій [55, с. 32]. Відкритість зовнішніх ринків, в т.ч. ЄС, для здійснення експортно-імпортних операцій забезпечує інформаційний обмін супутньою інформацією між підприємствами (технічні характеристики, цінова динаміка, електронні платежі) для виявлення кон'юнктурних тенденцій на конкретних ринках, дослідження платоспроможності окремих суб'єктів підприємницької діяльності.

Аналіз функціонування інформаційної інфраструктури в Україні доводить відсутність координації та системності в її формуванні та управлінні з боку загальнодержавних та регіональних органів управління. На жаль, державна підтримка інформаційної сфери переважно декларативна, орієнтована на зміщення пріоритетів з загальнодержавного на регіональний рівень.

Оскільки всі інформаційні потоки в підприємницькому середовищі надходять у електронному (інформація з Інтернет, електронна пошта,

бухгалтерська звітність) та неелектронному (газети, журнали, довідники, інформація від конкурентів та постачальників) вигляді, розділимо інформаційну компоненту ІІІ регіону на: електронну та позаелектронну, складниками яких будуть (рис. 4.5) [56]:



Рис. 4.5. Інформаційно-консультаційна компонента ІІІ регіону [56]

– інформаційні ресурси державних і недержавних установ, які формуються органами державного управління всіх рівнів, підприємцями, організаціями, громадськими об'єднаннями, окремими громадянами з метою забезпечення своєї діяльності (акумулюється в інформаційних мережах, у базах даних та знань тощо);

– організації і установи, які здійснюють інформаційно-аналітичну діяльність із створення, зберігання, захисту, пошуку, розповсюдження та надання доступу до інформаційних ресурсів (агенції; фонди; організації, що здійснюють аналіз і прогнози, огляди; інформаційно-консалтингові компанії; державні органи);

– інформаційно-комунікаційні засоби і технології (засоби зв'язку, комп'ютерні мережі, програмні та апаратні засоби тощо);

Враховуючи, що інформація може бути як ресурсом для ведення підприємницької діяльності, так і предметом праці, окремо виділимо інформаційний бізнес, який включений в інфраструктуру підприємництва та поєднує: діяльність компаній з розробки Інтернет-ресурсів, засобів електронної

комунікації; Інтернет-маркетинг; проектування та створення апаратних засобів тощо [57, с. 12]. Оскільки електронна складова інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ регіону набуває важливого значення в процесі взаємодії суб'єктів підприємництва, в подальшому розглядатимемо її як окремий інструмент [58].

Узагальнюючи, інформаційно-консультаційну компоненту визначимо як цілісну, взаємопов'язану між елементами різних видів ієрархії управління сукупність інформаційно-комунікаційних засобів і технологій, інформаційних ресурсів, установ і організацій для формування, зберігання та своєчасної передачі інформації в системі ІІІ регіону.

Систематизація цільових функцій інформаційно-консультаційної компоненти інфраструктури підприємництва дозволяє узагальнити їх [58]:

- 1) надання інформаційно-аналітичних послуг суб'єктам підприємницької діяльності в сфері маркетингу, консалтингу, аудиту, менеджменту, логістики;
- 2) розвиток інформаційно-комунікаційних технологій з передачі інформації, забезпечення доступу до джерел даних, надання Інтернет-послуг та послуг зв'язку;
- 3) оперативна модернізація, зокрема розробка програмного та апаратного забезпечення, нових інформаційно-комунікаційних технологій тощо.

2. Фінансово-кредитна компонента ІІІ регіону охоплює сукупність інститутів (банківських і небанківських кредитних установ, фінансових і страхових компаній), які діють на грошовому, фондовому, інвестиційному ринках і виконують цільові функції забезпечення стабільного функціонування економічних агентів, охоплюючи управлінську, інституційну та обслуговуючу сфери підтримки підприємницької діяльності (рис. 4.6).



Рис. 4.6. Структурна побудова фінансово-кредитної компоненти III регіону

Сфера управління включає фінансові органи, на які покладені функції оперативного управління державними фінансами та регулювання фінансового та страхового ринків, а також фінансові підрозділи галузевих міністерств і відомств, суб'єктів підприємництва, державних і недержавних організацій та установ. Інституціональний базис охоплює інституції фінансового ринку та ринку фінансових послуг, які забезпечують мобільність капіталу та активізацію інвестування.

Обслуговуючу функцію здійснюють організаційні посередники фінансового ринку (біржі, торговці цінними паперами) та ринку цінних паперів (реєстратори, депозитарії, клірингові центри та ін.), а також суб'єкти, які надають послуги у сфері фінансової діяльності (аудиторські та консалтингові фірми, рейтингові та аналітичні агенції, ріелторські контори, бюро кредитних історій тощо). Цільова функція полягає у створенні належних фінансових передумов для підприємницької діяльності [59].

3. Щодо *інноваційної компоненти III* регіону наголосимо, що особливості сучасного етапу процесу євроінтеграції створюють можливості для інтенсифікації структурної торговельної інтеграції з країнами ЄС. Безумовно, це потребує підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на основі інноваційних технологій в інфраструктурі взагалі та її компонентах зокрема. При цьому потрібно враховувати зниження інноваційної активності підприємств.

Інноваційна компонента інфраструктури підприємництва має вагоме значення для соціально-економічного розвитку промислових регіонів (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська області), розвиток яких заснований на «старопромислових» галузях III–IV технологічних укладів, підприємства яких функціонують на морально і фізично зношеній виробничій базі та технологіях. Тому в цих регіонах необхідно радикально наростити частку інноваційних підприємств та модернізувати «старопромислові» галузі (металургійна, машинобудівна, хімічна та харчова) через зниження ресурсовитратності, підвищення рівня технологічності тощо. Реалізація антидепресивної регіональної політики в цих регіонах в тому числі завдяки підвищенню інноваційності підприємств і організацій забезпечить досягнення самодостатності громад, їх сталого розвитку, високого рівні якості життя населення, ефективного господарювання територіальних громад [60; 61].

Низький рівень інноваційної активності підприємств, відсутність реальної державної підтримки науково-технічної діяльності і преференцій для інновацій, мотивації інвесторів в умовах недосконалої інституціональної інфраструктури підприємництва цих регіонів, зокрема інституцій інноваційної інфраструктури для формування зростаючої потреби в інноваціях, збалансованої та комунікованої пропозиції, призводить до того, що інновації не виступають визначальним чинником зростання економіки регіонів. Вказане обумовлює системні проблеми розвитку інститутів інноваційної інфраструктури старопромислових регіонів.

Сутнісні та структурні характеристики інноваційної інфраструктури підприємництва досліджуються З. Варналієм, З. Герасимчук, М. Канаєвою, С. Парсадоняном та ін. переважно за допомогою функціонально-просторового та об'єктного підходів, при цьому елементи інноваційної інфраструктури розглядаються без врахування інституційного базису та особливостей регіонального розвитку.

А. Мокій та ін. акцентують увагу на необхідності формування інноваційної системи регіону та країни через організацію централізованих установ координації дій та інформаційно-консультаційного обслуговування учасників інноваційних процесів на засадах партнерства між державними структурами, представниками науково-інноваційної сфери і підприємництва. Ставиться завдання «виростити» нові інноваційні фірми, які взаємодіють з державними та приватними установами на основі угод участі у регіональному розвитку. Науковці обирають принцип формування регіональної мережі технологічних бізнес-інкубаторів [62, с. 24–25].

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», інноваційна інфраструктура – це сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-

комунікативні, юридичні, освітні тощо) [63]. При цьому такі терміни як «технополіс», «бізнес-центр», «бізнес-інкубатор» у законодавчому акті не визначені чітко, що перешкоджає їх розвитку та ефективному функціонуванню. Спостерігається неузгодженість підзаконних нормативно-розпорядчих актів та документів, підміна окремих статей законів підзаконними актами.

Останніми роками визначилася тенденція до створення глобальних мереж інноваційної діяльності, серед яких лідируюче місце посідають європейська бізнес-мережа (European Business Network (EBN)) і мережа інноваційних центрів (Innovation Relay Centers (IRC)), мета яких – залучення підприємств та організацій до інноваційної діяльності [64, с. 180].

Загалом публікації охоплюють значний масив теоретичних поглядів, висвітлюють окремі аспекти інноваційної діяльності та складові інноваційної інфраструктури, але не повністю відображають завдання її інституційного забезпечення, впливу на інноваційне підприємництво, трансформацію інноваційної інфраструктури підприємництва на регіональному рівні на сучасному етапі євроінтеграції [65].

4. Інфраструктурна компонента представлення та захисту інтересів підприємництва. В світовій практиці захист прав та інтересів підприємців передбачає створення незалежних організацій – бізнес-асоціацій чи об'єднань підприємців, які в розвинених економіках є одним із базових і дієвих елементів інфраструктури підприємництва [66]. Крім того, об'єднання підприємців стають невід'ємною частиною громадянського суспільства, показником його спроможності до самоорганізації, захисту прав і представлення інтересів.

5. Експертно-технічна компонента ІІІ регіону включає експертні, експедиційні, логістичні організації та установи, які надають експертно-технічні послуги (оцінку майна; консультування з бухгалтерського обліку та аудиту; інжинірингу; геології, геодезії та землевпорядкування; технічні випробування; експертизу кількості та якості товарів; підбір та забезпечення кваліфікованого персоналу; операційний лізинг обладнання).

6. Інфраструктурна компонента просування та передачі продукції охоплює виставкову, ярмаркову діяльність, рекламні послуги, функціонування товарних бірж, аукціонів та тендерів. Стимулювання розвитку виставково-ярмаркової діяльності як важливої компоненти ІІІ на регіональному і міжнародному рівнях є надзвичайно актуальним, потребує аналізу та стратегічного програмування [67].

4.3. Передумови та перешкоди розвитку інфраструктури підприємництва

Незважаючи на значний науковий доробок, нормативно-розпорядчі та стратегічні програмні документи, ефективність інфраструктури підприємництва не можна вважати відповідною до вимог сучасного етапу євроінтеграційного процесу.

Найбільше відчутні проблеми функціонування інфраструктури підприємництва для економіки «старопромислових» регіонів України (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська обл.), розвиток яких базується на історично сформованій галузево-просторовій структурі промисловості, фізично і морально застарілій виробничо-технологічній базі. В економіці цих регіонів використовуються переважно природні факторні конкурентні переваги і через погіршення якісних і кількісних характеристик ресурсної бази трансформується у депресивну [68, с. 8–10]. Важливість інституціональної інфраструктури підприємництва саме в цих регіонах пов'язана з модернізацією існуючої інфраструктури, досвід якої можна імплемувати в інших регіонах України.

Недосконалість ІІІ регіону призводить до нечіткості важелів впливу регіональних органів державного управління на технологічну модернізацію середніх і великих підприємств «старопромислових галузей». Зазначене, поряд із неефективністю заходів обласних, районних і місцевих адміністрацій, спрямованих на підтримку малого бізнесу, обумовлює актуальність інфраструктурного забезпечення МСП, створюваних на діючих потужностях великих підприємств. Недержавний складник ІІІ регіону недостатньо розвинений через обмеженість фінансово-кредитних ресурсів, зниження інвестиційної активності та участі у розвитку інфраструктури місцевих громад і об'єднань підприємців. Це потребує групування проблем функціонування інфраструктури підприємництва регіонів у правові, фінансові, організаційні, інформаційні та кадрові.

Дослідниками пропонується багато напрямів вирішення всього спектру проблем, окремі з яких потребують особливої уваги. За Я. Жалілом, «...модернізація підприємницької інфраструктури регіонів пов'язана з реформуванням системи регіонального управління через трансформацію компетенцій центральних, регіональних і місцевих органів влади, формування стратегій розвитку та фінансування їх реалізації» [69, с. 87–88]. Т. Лазарева вважає, що вирішення проблем регіонального розвитку «старопромислових» регіонів лише через структури виконавчої влади чи місцевого самоврядування, як показує європейський досвід, неможливе [70, с. 108–110]. Істотна залежність

спеціалізації таких регіонів від структури попиту на світових товарних ринках обумовлює необхідність реструктуризації системи логістики продукції і переорієнтації на інші ринки завдяки інфраструктурі зовнішньоторговельної діяльності як загальнодержавного рівня (система представництв Міністерства закордонних справ у зарубіжних країнах, торгово-економічні місії і ради, торгові дома), так і регіонального (агенції сприяння експорту, торгово-промислові палати, незалежні асоціації).

Інший напрям модернізації заснований на використанні сучасних форм і методів підтримки підприємництва, розвитку наукомістких виробництв, формуванні інституціональної інфраструктури міст та активізації участі наукових центрів.

Посилення залежності економіки областей від зовнішніх чинників, особливо, кон'юнктури світових ринків, зокрема металургійної, машинобудівної, хімічної промисловості, агропромислового комплексу, зумовлює уповільнення динаміки регіонального розвитку, послаблення конкурентоспроможності і потребує створення потенціалу нових високотехнологічних секторів економіки. Зазначимо, що цей процес не пов'язується із ліквідацією діючих бюджетоутворюючих підприємств, а передбачає вивільнення використовуваних недостатньо ефективно ресурсів (виробничих площ, обладнання, трудових ресурсів). Стимулювання та інфраструктурний супровід цього процесу і повинна забезпечувати інноваційна компонента ІІІ регіону через:

- формування виробничо-технологічної складової (технопарків; технологічних бізнес-інкубаторів; центрів трансферу технологій; кластерних мереж);
- запровадження преференційних просторово-функціональних режимів і зон інноваційного розвитку на територіях розміщення великих підприємств (економічні і промислові зони у вільних виробничих приміщеннях, технологічні бізнес-інкубатори, інноваційні центри);
- переорієнтацію діяльності інформаційно-консультаційної та експертно-технічної компонент ІІІ регіону з підтримки великих і середніх підприємств на формування нових технологічних секторів економіки, стимулювання створення яких доцільно здійснювати методом фінансово-кредитної підтримки, за рахунок програм цільового кредитування під гарантії регіональної влади, часткової компенсації процентних ставок за кредити з міських бюджетів, участі держави у фінансуванні проведення виставок, ярмарків, освітніх проектів, міжнародних програм та проектів.

У розширеному сенсі йдеться загалом про участь держави в модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів.

Уповільнення динаміки розвитку підприємництва в регіонах України, зниження рівня конкурентоспроможності підприємств на міжнародних і, д тому числі, європейських ринках пов'язано насамперед з недосконалим інституціональним базисом інфраструктури підприємництва. Узагальнення стратегічних програмних документів державної підтримки підприємництва, регіональних стратегій соціально-економічного розвитку доводить відсутність скоординованості у формуванні стратегічних цілей модернізації ІІІ регіону. Звернемо увагу й на неузгодженість укладення міжнародних угод і формування системних характеристик інфраструктури підприємництва за допомогою програм міжнародної технічної допомоги на макро- та мезорівнях ієрархії управління.

На даний час регіональні програми підтримки підприємництва розробляються переважно з метою отримання додаткового фінансування з державного бюджету чи зарубіжних джерел. При цьому їх неузгодженість зі стратегічними документами державного рівня обумовлює неієвість їх реалізації. Регіональні стратегії розвитку повинні підпорядковуватися загальнодержавним програмним документам і стати основою середньострокового і річного програмування розвитку регіонів. При цьому уваги заслуговують проблеми інтеграції до ЄС, підтримки експортерів, застосування протекціоністських заходів та модернізації інституціональної інфраструктури.

Звідси, потребують розгляду інституціональні передумови та напрями модернізації ІІІ регіону в процесі євроінтеграції. Важливим законодавчим актом трактування інфраструктури підприємництва є Господарський кодекс України, який відображає визначення підприємництва та підприємницької діяльності, принципи, організаційні форми, права і гарантії підприємців, державну підтримку підприємництва (глава 4) [71].

Інституціональні аспекти державного регулювання підприємництва, у тому числі розвитку і використання інфраструктури, достатньо спрощені і неефективні. Формування законодавчої і нормативно-розпорядчої бази розпочалося з 1996 р. ухваленням Концепції державної політики розвитку малого підприємництва (МІІ) [72]. У 2000 р., відповідно до ст. 10 Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» [73], задекларовано формування інфраструктури підтримки і розвитку МІІ шляхом створення та забезпечення діяльності, насамперед, мережі бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів. Законом України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» ключовим напрямом державної підтримки визначено формування інфраструктури розвитку МІІ [74]. Державна політика розвитку та підтримки інноваційного МІІ спрямовувалася у:

- 1) створення економіко-правових умов формування інфраструктури інноваційного розвитку МП та удосконалення законодавства в інноваційній сфері відповідно до норм і стандартів ЄС;
- 2) розробку стимулів для суб'єктів МП з інноваційним спрямуванням діяльності;
- 3) удосконалення й спрощення процедур експертизи і реєстрації інноваційних структур та їх проектів;
- 4) забезпечення контролю за якістю та асортиментом послуг, що надаються окремими інноваційними структурами згідно з потребами підприємців, максимальне їх наближення до суб'єктів МП;
- 5) оптимізацію співвідношення розвитку МП та інноваційної інфраструктури його підтримки;
- 6) розробку та затвердження регіональних інноваційних стратегій і програм розвитку регіональних технопарків;
- 7) створення венчурних та інноваційних фондів;
- 8) впровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- 9) розвиток інфраструктури підтримки малого інноваційного підприємництва.

Підтримка МСП передбачена Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» №4618-VI від 22 березня 2012 року, відповідно до якого «...розвиток підприємництва забезпечують у межах своїх повноважень Верховна Рада, Кабінет Міністрів України, спеціально уповноважений орган з розвитку малого і середнього підприємництва» (Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємства), «...інші центральні органи виконавчої влади, Верховна Рада Автономної Республіки Крим та Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування» [75].

Розвиток інфраструктури підприємництва у стратегічних державних документах (Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», Державна стратегія регіонального розвитку, Державна програма розвитку внутрішнього виробництва) розглядається опосередковано в частині дерегуляції та розвитку підприємства, а саме: створення сприятливого середовища ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємства, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі; скорочення кількості документів дозвільного характеру; приведення системи технічного регулювання у відповідність із європейськими вимогами тощо [76]. При цьому необхідність і пріоритети модернізації ІІІ регіону в процесі євроінтеграції не відображені в Стратегії сталого розвитку України.

Державна стратегія регіонального розвитку визначає пріоритетними галузеві політики в сфері підприємництва і регулювання, операційну ціль –

розвиток підприємницького середовища та конкуренції на регіональних товарних ринках як «...сприяння розвитку ринкової інфраструктури, зниження бар'єрів та стимулювання вступу на товарні ринки нових виробників...» та окремих функцій ІІІ регіону (удосконалення дозвільної системи та сфери ліцензування; збільшення обсягів надання державної фінансової підтримки суб'єктам малого підприємництва; проведення навчання з питань провадження підприємницької діяльності; забезпечення розвитку лізингових операцій тощо) [77].

Державна програма розвитку внутрішнього виробництва, яка спрямована на розширення внутрішнього ринку в промисловості, енергетичній сфері, гірничо-металургійному комплексі, машинобудуванні, аграрному секторі шляхом консолідації зусиль держави, бізнесу, науки і освіти, не включає інфраструктуру підприємництва, хоча й враховує певні її інструменти, зокрема необхідності «...подальшого вдосконалення наявного інституціонального середовища і формування інституційних структур, що сприятимуть модернізації внутрішнього виробництва...» (управлінський і фінансовий консалтинг, аудит, промисловий дизайн, інжиніринг, послуги з маркетингу, брендингу, юридичні послуги; забезпечення ефективної кооперації і співробітництва; розроблення та впровадження договорів державно-приватного партнерства) [78].

Одним із основних організаційно-економічних механізмів виконання програми підтримки внутрішнього виробництва на даний час визначено «...створення наукових та технологічних парків, бізнес-інкубаторів, прийняття інших прогресивних інституціональних рішень...», певною мірою інноваційної компоненти ІІІ регіону. Значна увага приділяється підтримці сектора МСП, зменшенню витрат входження на ринок нових, насамперед інноваційних підприємств, сприянню розвитку інноваційного малого бізнесу у сфері новітніх технологій, створенню відповідної інфраструктури.

Загалом, можна стверджувати про невизначеність, незакріпленість, фрагментарність відображення проблем і перспектив розвитку інфраструктури підприємництва в загальнодержавних стратегічних документах.

Сучасний етап європейської інтеграції актуалізує визначення ролі ІІІ регіону в міжнародних зв'язках і угодах, зовнішнього впливу на інституціональний базис інфраструктури підприємництва. В програмних документах, які регламентують відносини між Україною та ЄС (Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу; Угода про асоціацію між Україною та ЄС; План заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС; Загальнодержавна програма адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу) достатня увага приділяється інституціональній інфраструктурі підприємництва. Зокрема, йдеться про такі пріоритети, як: «...адаптація законодавства України до законодавства ЄС для

зближення із сучасною європейською системою права, що забезпечить розвиток підприємницької активності...» [79]; «...покращення адміністративної структури та нормативно-правової бази для українських і європейських суб'єктів господарювання в Україні та ЄС на основі політики ЄС щодо розвитку МСП та промисловості...», «...сприяння розвитку інноваційної політики..., кластерний розвиток та доступ до фінансових ресурсів» [80]. Статті 379, 419, 420, 432, 433 Глави 10 Угоди про Асоціацію [80] та пп. 331, 334 та 335 «Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС» [81] декларують окремі аспекти формування інституціонального базису модернізації ІІІ регіону, а саме:

1) визначення механізму підтримки малого та середнього підприємництва, забезпечення розвитку його інфраструктури та доступу до кредитних ресурсів;

2) сприяння створенню та розширенню інфраструктури для розвитку малого та середнього бізнесу (бізнес-інкубатори, технопарки, фонди підтримки підприємництва) в регіонах, забезпечення участі України у програмах ЄС стосовно розвитку малого та середнього підприємництва;

3) створення умов для підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів сектору МСП шляхом розроблення освітніх програм і формування відповідної інфраструктури.

Законодавчі акти, які стосуються розвитку підприємництва в Україні (Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», Концепція державної політики розвитку малого підприємництва, Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні») загалом окреслюють головні моменти формування інфраструктури підтримки МСП, проте статтею 14 обмежують її перелік бізнес-центрами, бізнес-інкубаторами, науково-технологічними центрами, центрами трансферу технологій, фондами підтримки малого підприємництва, лізинговими компаніями, консультативними центрами, не враховуючи інші компоненти ІІІ регіону, які розглянуті нами в попередньому підрозділі. Для формування ефективної системи інфраструктури та інтеграції з підприємництвом регіонів країн-членів ЄС необхідне доповнення рамкового Закону «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», зокрема визначенням інституціональної інфраструктури підприємництва, виокремленням її регіональної компоненти, типологізацією на основі запропонованих вище критеріїв, забезпечення державної підтримки розвитку ІІІ регіону та створення нових об'єктів ІІІ регіону на принципах державно-приватного-партнерства.

На даний час існує достатня кількість нормативно-правових актів, які стосуються окремих компонент ІІІ регіону або їх складових: інформаційно-

консультаційної (Національна програма інформатизації), фінансово-кредитної, просування та передача продукції (Закон України «Про рекламу»), представлення та захисту інтересів підприємств (Закон України «Про громадські об'єднання», Закон України «Про торгово-промислові палати»), інноваційної (Закони України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про наукову і науково-технічну діяльність», Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України; Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 рр.»); експертно-технічної (Закон України «Про оцінку майна та оціночну діяльність»); освіти та підвищення кваліфікації персоналу (Закон України «Про освіту»), – але в контексті предмета нашого дослідження потребують систематизації та узагальнення в аспекті підпорядкування на державному і регіональному рівнях ієрархії управління, а також удосконалення з урахування вимог Спільного доробку ЄС.

Зазначимо, що формування інституціонального базису регулювання інфраструктури підприємництва продовжується, проте, законодавче визначення поняття «інфраструктура підприємництва регіону» до цього часу залишається нечітким і некоректним, тому запропонована матриця модифікації інституціонального базису модернізації ІІІ регіону в процесі євроінтеграції (табл. 4.3), яка дозволяє визначити напрями удосконалення нормативно-правових актів та виявити значення стратегічних програмних документів з розвитку підприємництва [82].

Для аналізу організаційно-інституціональних проблем функціонування та розвитку ІІІ регіону, доцільно окремо розглянути державний і приватний складники. Стосовно першого – найважливішим недоліком є нескоординованість дій органів державного управління на всіх рівнях та для всіх компонент інфраструктури. Керівництво певними компонентами інфраструктури здійснюється різними органами державного управління, що, з одного боку, сприяє формуванню галузевої інфраструктури, але, з іншого боку, обумовлює незбалансованість її розвитку. Подібна практика призводить до значних бюджетних витрат через дублювання деяких функцій та відповідальності між різними органами державного регулювання, неможливості підприємств раціонально користуватися компонентами інфраструктури.

Регіональна політика регулювання підприємництва здійснюється відділом регуляторної політики та підприємництва облдержадміністрації, управліннями та відділами розвитку підприємництва, до завдань яких належать [83]: реалізація та контроль виконання державної політики розвитку підприємства, здійснення заходів щодо усунення правових,

адміністративних, економічних та організаційних перешкод його розвитку; створення системи консультативно-інформаційної підтримки. Розвиток ІІІ регіону регулюється обласною та міськими координаційними радами з розвитку підприємництва, щорічно реалізуються регіональні програми розвитку МСП для формування сприятливого бізнес-середовища. Зазначимо, що регіональні програми переважно орієнтовані на виконання державних програм, але не на формування цілісної системи «макрорівень – мезорівень – локальний рівень» ієрархії управління, не враховують найгостріші потреби підприємців з урахуванням специфіки регіону, наявних виробничих і, особливо, фінансових ресурсів.

На даний час створені і функціонують регіональні фонди підтримки підприємництва, розроблені механізми надання фінансової підтримки з обласних і місцевих бюджетів. Інформаційні завдання інфраструктури підприємництва вирішують центри науки, інновацій та інформатизації, регіональні інформаційні пункти Національного інформаційного центру зі співробітництва у сфері науки і технологій з ЄС.

Таблиця 4.3

Матриця модифікації інституціонального базису модернізації ІІІ регіону в процесі євроінтеграції [82]

	Міжнародні угоди, законодавчі акти, нормативно-розпорядчі документи																						
	1		2		3				4			5										6	
	1.1	2.1	2.2	2.3	3.1	3.2	3.3	3.4	4.1	4.2	4.3	5.1	5.2	5.3	5.4	5.5	5.6	5.7	5.8	5.9	5.10	6.1	6.2
Інфраструктура підприємництва	0	1	2	1	0	3	3	3	2	1	1	1	1	1	-	-	-	-	2	-	-	1	2
Компоненти:																							
інформаційно-консультаційна	-	-	2	2	-	3	3	3	2	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
фінансово-кредитна	-	-	2	2	-	3	3	3	2	1	1	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1
просування та передачі продукції	-	-																					
представлення та захисту інтересів підприємств	-	-	1	1	-	3	3	3	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	1
інноваційна	-	-	2	2	-	3	3	3	2	1	1	-	1	1	1	2	-	-	-	-	-	-	1
експертно-технічна	-	-	2	2	-	3	3	3	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1
освіти та підвищення кваліфікації персоналу	-	-	2	1	-	3	3	3	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1

1.1. Господарський кодекс України

2. Стратегічні національні документи: 2.1 – Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»; 2.2 – Державна стратегія регіонального розвитку; 2.3 – Державна програма розвитку внутрішнього виробництва

3. Угоди і нормативні акти, пов'язані зі вступом до ЄС: 3.1 – Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу; 3.2 – Угода про асоціацію між Україною та ЄС; 3.3 – План заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС; 3.4 – Загальнодержавна програма адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу;

4 Нормативні акти, які стосуються розвитку підприємництва: 4.1 - Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»; 4.2 – Концепція державної політики розвитку малого підприємництва (МП); 4.3. – Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»

5. Нормативні акти, які стосуються окремих компонент інфраструктури: 5.1 – Національна програма інформатизації; 5.2 – Стратегія інноваційного розвитку України; 5.3 - Закону України «Про інноваційну діяльність»; 5.4. Закон України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності»; 5.5. «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»; 5.6. Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 рр.»; 5.7. Нормативні документи фінансово-кредитної сфери; 5.8. Закон України «Про торгово-промислові палати»; 5.9. Закон України «Про оцінку майна та оціночну діяльність»; 5.10. Постанови Кабінету міністрів України про виставкову діяльність.

6. Регіональні нормативні акти: 6.1 Стратегія соціально-економічного розвитку регіону; 6.2 Програма розвитку малого та середнього підприємництва

Заходи з модифікації:

0 – в документі наявні загальні аспекти розвитку підприємництва, удосконалення не потребує;

1 – в документі наявні загальні аспекти розвитку підприємництва, потребує удосконалення шляхом внесення окремого підрозділу чи пункту щодо розвитку ІІІР, необхідності інтеграції ІІІР до ЄС;

2 – в документі наявні пункти щодо ІІІР, потребує внесення доповнень в частині інтеграції ІІІР в інфраструктуру підприємництва ЄС;

3 – потребує забезпечення координації.

Формування об'єктів інфраструктури переважно здійснюється стихійно, або під програми технічної допомоги ЄС, GIZ (Німецьке товариство міжнародного співробітництва), USAID (Агенція США з міжнародного розвитку), UNIDO (Організація об'єднаних націй з промислового розвитку), TEKNA (Норвезька асоціація дипломованих інженерів і наукових співробітників), NEFKO (Північна екологічна фінансова корпорація), або виникає як реакція на реальні потреби підприємницьких об'єднань. Нераціональне територіальне розміщення на місцевому рівні інформаційно-консультаційних центрів, бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів, непридатність офісних приміщень, відсутність інформаційно-комунікаційних технічних засобів та нестача кваліфікованих кадрів негативно впливають на якість надання послуг компонентами ІІІ регіону. Певною мірою, саме несистемність побудови зумовлює її неефективність та недієздатність.

Проблеми недостатньої фінансової підтримки ІІІ регіону актуальні як для держави, так і для приватних інвесторів. Якщо для держави фінансування розвитку ІІІ витратне та довгострокове (6–7 років), то приватні інвестори демотивовані інвестувати в умовах політичної і економічної нестабільності в Україні. Практично значущою є діяльність міжнародних програм допомоги, спрямованих на фінансування розвитку окремих секторів економіки, зокрема малого і середнього підприємництва.

Істотно стримує розвиток ІІІ регіону недостатнє інформування щодо державних і приватних форм підтримки. Вагомою проблемою є низький рівень кадрового потенціалу, неефективність професійної підготовки як державних службовців, так і підприємців щодо специфіки, функцій і завдань окремих компонентів інфраструктури. Зокрема, це стосується інфраструктури співробітництва з країнами ЄС, яка переважно представлена так званою «інвестиційною інфраструктурою» – сукупністю державних і недержавних організацій, установ, посередників, діяльність яких спрямована на забезпечення умов для інвестування в окремі галузі, виробництва, регіональні об'єкти, забезпечення економічного зростання. Аналіз функціонуючих у регіонах об'єктів інвестиційної компоненти ІІІ показує їх достатню кількість, широкий спектр наданих послуг за відсутності скоординованості дій з погляду на досягнення мети. Недостатньо якісними виявляються послуги з підтримки та сприяння експорту продукції українських підприємств на світові, у тому числі європейські товарні ринки.

На нашу думку, перспективним з огляду на результативність є концентрація організаційних зусиль та фінансових ресурсів на розвитку недержавних форм власності на об'єкти інфраструктури підприємництва в регіонах України. Аналіз їх становлення дозволяє виявити такі перешкоди

подальшого розвитку, як: нестача фінансових ресурсів; зниження рівня інвестиційної активності регіональних і зовнішніх інвесторів; пасивність місцевих громад, асоціацій та об'єднань підприємців; інформаційна обмеженість щодо фінансових інститутів і міжнародних фондів та програм розвитку підприємництва в країнах ЄС та країнах-сусідах; недостатня кількість професійних менеджерів, креативних осіб; несконцентрованість наукових досліджень на інституціональних механізмах формування та розвитку недержавної інфраструктури підприємництва регіонів.

Враховуючи викладене, раціонально доцільними видаються такі напрями розв'язання цих проблем:

1) впровадження ефективних механізмів фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки підприємництва, поширенням застосування державно-приватного партнерства;

2) інтегрування інфраструктури підприємництва регіонів України з інституціональною інфраструктурою бізнесу регіонів країн ЄС;

3) стимулювання інноваційних засад діяльності у формі мереж інноваційного підприємництва, наприклад, кластерних утворень, бізнес-центрів, технологічних бізнес-інкубаторів, наукових, технологічних та інноваційних парків;

4) диференціація та розширення з урахуванням досвіду регіонів країн ЄС напрямів і форм діяльності та компетенції об'єднань підприємців (торгово-промислових палат, асоціацій, спілок) і громадських організацій (громадські ради, об'єднання активних підприємців);

5) підвищення ефективності управління суб'єктами підприємництва через запровадження якісної бізнес-освіти, покращення професійного рівня менеджерів підприємств, застосування сучасних методів ведення підприємницької діяльності;

б) розвиток інформаційної компоненти ІІІ регіону, зокрема електронної, для популяризації підприємництва в мережі Інтернет та оперативного отримання актуальної для суб'єктів сектору МСП інформації (створення інтернет-ресурсів підтримки малого підприємництва, консультаційних сайтів).

4.4. Адаптування в Україні досвіду трансформації інфраструктури підприємництва країн світу

Інституційні зміни в процесі розвитку ІІІ регіонів України потребують створення власної організаційно-інституціональної моделі на основі досвіду розвинених і транзитивних економік з урахуванням політичних, економічних і соціальних особливостей країни, її регіонів та впливу зовнішніх геополітичних і мегаекономічних чинників.

Позитивний досвід організації інститутів інфраструктури підприємництва регіонів економічно розвинених країн (Великобританія, Федеративна Республіка Німеччина, Французька Республіка, США, Японія), де система підприємництва формувалася протягом століть, не може бути повністю перенесений в Україну, де її розвиток розпочався в 90-х роках минулого сторіччя. Необхідно враховувати історичні особливості формування підприємництва в країнах, які за ментальними, соціальними та політичними ознаками подібні і базовані на природних ресурсних перевагах регіонів та однаковому часовому горизонті програмування трансформації.

Тому на першому етапі розглянемо стан розвитку та особливості організації інфраструктури підприємництва в країнах СНД (Російській Федерації, Республіці Білорусь, Узбекистані та Казахстані), досвід яких з державної і недержавної підтримки МСП може бути використаний для модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів України.

У країнах СНД інституціональний базис інфраструктури підприємництва формується органами державного управління та місцевого самоврядування, громадськими та комерційними організаціями, а також міжнародними фондами і програмами допомоги (табл. 4.4). Державні та регіональні органи влади забезпечують сприяння розвитку підприємництва, фінансування проектів за державні кошти або під державні гарантії, здійснюють інформаційно-аналітичну, матеріально-технічну та правову підтримку. Громадські організації (асоціації, спілки, торгово-промислові палати) переважно надають інформаційні послуги, здійснюють захист інтересів, відображають становище окремої групи підприємців. Комерційні організації здійснюють фінансову (банки, кредитні спілки, інвестиційні фонди), матеріально-технічну (бізнес-інкубатори, бізнес-центри, виставкові комплекси), інформаційно-аналітичну (інформаційні агенції) діяльність.

Таблиця 4.4

Вихідна інформація для компаративного аналізу інституціональної інфраструктури підприємництва країн СНД

Організації	Країни СНД				
	Російська Федерація	Республіка Білорусь	Республіка Узбекистан	Республіка Казахстан	Україна
1	2	3	4	5	6
Органи державного управління					
Органи державного управління	Міністерство економічного розвитку, промисловості та торгівлі; Міністерство регіонального розвитку; Агентство у справах молоді.	Департамент підприємництва Міністерства економіки Республіки Білорусь.	Республіканська координаційна рада зі стимулювання розвитку малого та приватного підприємництва; Державний комітет із демонополізації, підтримки конкуренції і підприємництва.	Департамент розвитку підприємництва Міністерства індустрії і торгівлі Республіки Казахстан.	Державна служба з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва.
Регіональні органи управління	Міністерства областей.	Підрозділи облвиконкомів з розробки та реалізації політики підтримки малого бізнесу.	Координаційні Ради при місцевих державних адміністраціях; хокіміяти областей, міст і районів.	Департаменти (управління) підприємства і промисловості в апаратах акимів областей і міст Алмата та Астана.	Головні управління економіки облдержадміністрацій; відділи з питань регуляторної політики і підприємництва.
Програми підтримки підприємництва	Федеральна програма державної підтримки МП; регіональні, галузеві програми розвитку МП.	Державна фінансова підтримка суб'єктів інфраструктури підприємництва.	Державна програма підтримки підпр-ва; програма підтримки молодих підприємців.	Дані відсутні.	Регіональні фонди підтримки підприємства; програми розвитку малого бізнесу.
Фінансові органи та їх підрозділи	Фонд сприяння розвитку малих форм підприємств в науково-технічній сфері; Фонд фундаментальних досліджень; Банк розвитку та зовнішньоекономічної діяльності; Російська венчурна компанія; гарантійні фонди; технопарки.	Білоруський фонд фінансової підтримки підприємцям; регіональні фонди; технопарки; бізнес-інкубатори.	Національний банк зовнішньоекономічної діяльності; банк «Асака»; Узтадбіркорбанк; Страхові компанії «Мадад»; «Кафолат»; «Узагросугурта».	Центр інжинірингу та трансферу технологій; Фонд розвитку МП; Національний інноваційний фонд; Інвестиційний фонд Казахстану; Банк Розвитку Казахстану; технопарки; бізнес-інкубатори	Український фонд підтримки підприємства; технопарки, бізнес-інкубатори.

1	2	3	4	5	6
Інформаційно-аналітична діяльність.	Інформаційно-консалтингові агенції, регіональні центри інновацій і трансферу технологій.	Центри підтримки підприємництва; інформаційні агенції.	Інформаційний центр «Мароканд».	Центр маркетингово-аналітичних досліджень.	Держзвншіінформ; Інформаційно-ресурсний центр.
Громадські організації					
Інформаційна підтримка, захист інтересів.	Спілки виробників; громадська організація малого та середнього бізнесу «Опора»; Союз промисловців і підприємців; Торгово-промислова палата Росії.	Підприємницькі союзи; асоціації та ради країни, окремих областей і галузей; ТПП Республіки Білорусь.	Торгово-промислова палата Республіки Узбекистан; Асоціація ділових жінок Узбекистану; Асоціація дехканських і фермерських господарств.	Союз підприємців і працедавців Атамекен; Форум підприємців Казахстану; Союз торгово-промислових палат Республіки Казахстан.	Торгово-промислова палата України; Український союз промисловців і підприємців; спілки та асоціації підприємців.
Комерційні організації					
Фінансування.	Банки та лізингові компанії; інноваційно-інвестиційні фонди.	Банки та лізингові компанії; інвестиційні фонди.	Комерційні банки; позабюджетні фонди.	Банк Тураналем; Казкоммерцбанк; Народний банк Казахстану; Банк Центркредит; Алматинський Торговельно-фінансовий банк; Темірбанк.	Комерційні банки; кредитні спілки; інститути спільного інвестування.
Матеріально-технічна підтримка.	Центри інноваційного розвитку і кластерних ініціатив; бізнес-інкубатори; технопарки.	Центри підтримки підприємництва; інкубатори малого бізнесу; технопарки.	Асоціація бізнес інкубаторів і технопарків.	Дані відсутні.	Бізнес-центри; бізнес-інкубатори; технопарки.
Інформаційно-аналітична діяльність.	Інформаційно-консалтингові агенції.	Інформаційно-консалтингові агенції.	Інформаційно-консультаційні та аудиторські компанії.	Консалтингові компанії.	Консультаційні центри; Інтернет-центри, молодіжні центри.
Іноземні програми					
Інформаційна та фінансова підтримка.	TACIS; ЄБРР; ООН; USAID; GIZ; Всесвітній банк; багато інших.	ООН; Всесвітній банк; Міжнародний центр приватного підприємництва; міжнародна організація праці.	Дані відсутні.	ЄБРР; USAID; Фонд «Євразія»; Всесвітній банк; GIZ; TACIS.	ЄБРР; ООН; USAID; Фонд «Євразія»; Всесвітній банк; gtz; TACIS; NEFKO.

Складено за: [84–97]

Повертаючись до компаративного аналізу інститутів інфраструктури підприємництва регіонів країн СНД (табл. 4.4), звернемо увагу, що в Російській Федерації застосовуються всі компоненти інфраструктури, досить активна участь громадських об'єднань; для Республіки Білорусь, Узбекистану та Казахстану – істотною є державна політика підтримки підприємництва фінансовими, інформаційними та технологічними ресурсами, що обумовлено високим ступенем регулювання державою розвитку підприємництва [98].

Систематизація наукових публікацій щодо методології побудови інститутів інфраструктури підприємництва регіонів в організаційному плані дозволяє навести такі узагальнення.

У Республіці Білорусь особлива увага приділяється державному регулюванню та стимулюванню розвитку інфраструктури підприємництва. Зокрема, в процесі реалізації державної програми підтримки малого і середнього підприємництва надається державна фінансова підтримка суб'єктам інфраструктури в регіонах (Указ Президента РБ від 21.05.2009 р. №255 «Про деякі заходи державної підтримки малого підприємництва»). У 2011 р. обсяг підтримки дорівнював 2133,2 млн руб., у 2010 р. – 956,6 млн руб. У загальній кількості 75% бізнес-центрів і бізнес-інкубаторів відносяться до організацій з приватною формою власності, 16% – комунальною, 9% – державною. Звернемо увагу, що ресурси на підтримку суб'єктів підприємництва повертаються до бюджету у формі податкових відрахувань від діяльності центрів, інкубаторів, а також суб'єктів малого підприємництва – орендарів інкубаторів.

Відповідно до інституціональної бази розвитку підприємництва Республіки Білорусь – Закон від 01.07.2010 р. «Про підтримку малого і середнього підприємництва», Указ Президента від 21.05.2009 р. №255 «Про деякі заходи державної підтримки малого підприємництва» – інфраструктура підприємництва в регіонах формується:

– Департаментом з підприємництва Міністерства економіки Республіки Білорусь, а також підрозділами обласних виконавчих комітетів, до компетенції яких входить розроблення та реалізація державної політики підтримки й розвитку малого бізнесу;

– Білоруським фондом фінансової підтримки підприємців, а також регіональними фондами, комісіями виконкомів з ресурсної підтримки розвитку ринкової інфраструктури, банками та лізинговими компаніями, призначенням яких є формування джерел фінансових коштів для підприємницької діяльності;

– спеціалізованими та універсальними центрами підтримки підприємництва (станом на 1.01.2012 р. – 76 од.), інкубаторами малого бізнесу (15 од.), технопарками (10 од.);

– підприємницькими спілками, асоціаціями та радами країни, окремих областей і галузей.

В Узбекистані сформувалася цілісна система інфраструктури підприємництва, яка включає: систему спеціалізованих інститутів забезпечення розробки та реалізації державної політики підтримки підприємництва; ресурсне, фінансове та інформаційне забезпечення, необхідне для підтримки й розвитку бізнесу, а також особливі режими оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності; механізми правового захисту підприємців від незаконного та несанкціонованого втручання в діяльність з боку органів державного управління.

Проведений стислий аналіз не дає підстав для вибору конкретних заходів та організаційних механізмів для адаптування в умовах регіонів нашої країни. З погляду можливості прикладного застосування корисна цілісна і довершена національна система підтримки підприємництва у Республіки Казахстан, де органам державного управління делеговані права та повноваження з державної підтримки та сприяння розвитку фінансової, інформаційно-аналітичної, матеріально-технічної підтримки (рис. 4.7). Важливим елементом структурної побудови є негативний «зворотний зв'язок» з підприємцями через функціонування Комісії у справах підприємництва та Ради підприємців при Президенті Республіки Казахстан, які забезпечують скоординованість управлінських дій центральних і регіональних органів влади та їх збалансованість з інтересами підприємництва в регіонах країни.

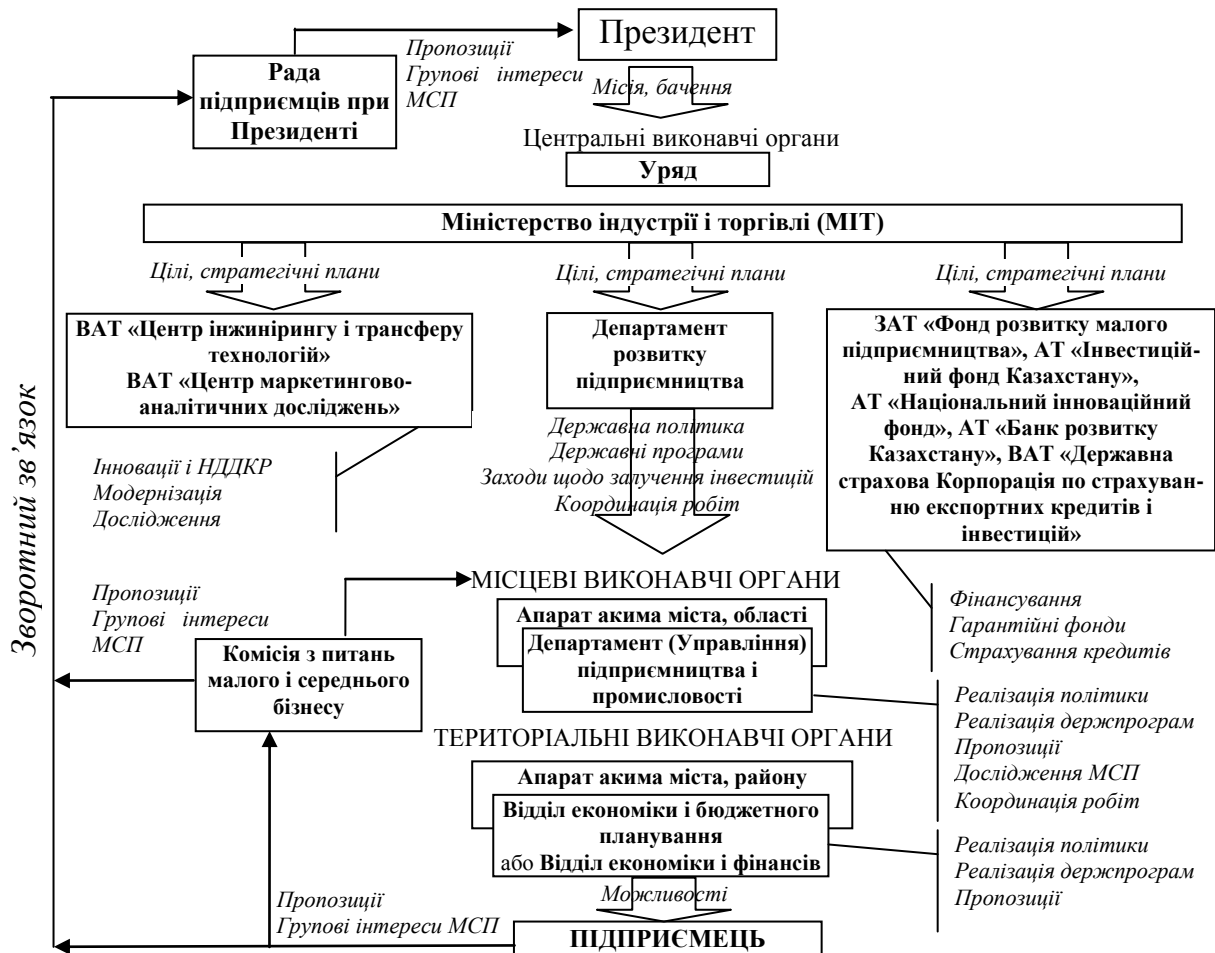


Рис. 4.7. Структурно-функціональна побудова системи підтримки підприємництва Республіки Казахстан

Складено за: [97, с. 7]

Функції забезпечення фінансової, інформаційно-аналітичної і матеріально-технічної підтримки підприємництва в регіонах здійснюються виконавчими органами за допомогою різних програм місцевого і територіального рівнів та створених за участю держави (Центр інжинірингу та трансферу технологій; Центр маркетингово-аналітичних досліджень; Фонд розвитку малого підприємництва; Національний інноваційний фонд; Інвестиційний фонд Казахстану та інші).

Комерційні структури в Республіці Казахстан безпосередньо не надають підтримки суб'єктам підприємництва, хоча й істотно впливають на розвиток МСП (консалтингові компанії, банки другого рівня і небанківські організації, що здійснюють окремі види банківських операцій: Банк Тураналем, Казкоммерцбанк, Народний банк Казахстану, Банк Центркредит, Алматинський Торговельно-фінансовий банк, Темірбанк).

Очевидна неможливість застосування розглянутих моделей і систем інфраструктури підприємництва регіонів країн СНД в Україні без урахування політичних, економічних та соціальних чинників. Застосовувані моделі в Білорусі, Казахстані та Узбекистані з вагомим впливом держави на підприємництво в Україні адаптувати складно, насамперед через системні інституціональні обмеження в процесі євроінтеграції.

Втім, незважаючи на наявні особливості побудови системи інфраструктури підприємництва регіонів (державний контроль і регулювання в Казахстані та Узбекистані, розвинена мережа інноваційної інфраструктури в Республіці Білорусь), головною проблемою підприємництва для цих країн, як і для України, є недостатня забезпеченість інформаційними та фінансовими ресурсами. Вирішення цих проблем не залежить від побудови інфраструктури, але залежить від якості підтримки підприємництва, а також від успішності такої підтримки у розв'язанні існуючих і виникаючих проблем підприємницької діяльності. Вказаним обумовлене посилення акценту на вертикалі взаємодії центральних і місцевих органів влади щодо державного складника інфраструктури та якості послуг регіональної інфраструктури через запровадження стандартів якості діяльності недержавного складника інфраструктури. Для першого наряду корисним є досвід Казахстану, де на всіх рівнях ієрархії управління налагоджено «зворотний зв'язок» із підприємцями через Комісії у справах підприємництва та Ради підприємців при Президенті Республіки Казахстан.

Для обґрунтування пріоритетів модернізації ІІІ регіонів України в процесі євроінтеграції необхідно детально проаналізувати досвід створення інфраструктури підприємництва у розвинених країнах Європейського Союзу.

У країнах ЄС–12 отримали розвиток такі форми підтримки малого та середнього бізнесу, як розроблення довготривалих програм розвитку МСП та безпосереднє залучення самих підприємців до вирішення проблем покращення інституціональної бази, фінансових і податкових умов, надання інформаційних послуг і розширення співробітництва, зміцнення конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва та полегшення доступу до досліджень, інновацій і навчальних програм [99].

Загалом, у країнах ЄС застосовується спеціальне законодавство, розробляється система цільових програм фінансового, інформаційного, технологічного, кадрового забезпечення розвитку інфраструктури підприємництва. Вагомим значення набуває правове регулювання, зокрема розробка та запровадження юридичних моделей Європейського пулу економічних інтересів, Європейської акціонерної компанії. Це дозволяє малому та середньому підприємству в регіонах країн ЄС, які вступають у

партнерські відносини, розв'язувати суперечності національних правових систем, полегшує їх участь у міжнародних програмах ЄС.

Одним із ключових інституціональних програмних елементів модернізації інфраструктури підприємництва в регіонах країн ЄС виступала програма технічного сприяння PHARE (Poland and Hungary: Assistance for Restructuring their Economies, тобто «Польща і Угорщина: підтримка реструктуризації їхніх економік»), яка фінансувалася з бюджету ЄС для надання експертних і консультаційних послуг спочатку для Польщі і Угорщини, а згодом і для інших країн Центральної та Східної Європи, для передачі технологій, проведення досліджень на передінвестиційному етапі. Основні форми підтримки в межах PHARE включали: надання інформації про можливості та перспективи розвитку бізнесу; сприяння експорту товарів і послуг малих та середніх підприємств; пошук нових форм співробітництва для МСП; усунення дискримінації і забезпечення рівного доступу до ринків капіталу; створення системи гарантованих кредитів [100].

Європейська політика розвитку інфраструктури МСП здійснюється через діяльність країн-членів ЄС і в межах відповідних програм ЄС. Заходи з підтримки малого підприємництва фінансуються з таких структурних фондів ЄС, як Соціальний фонд та Фонд регіонального розвитку.

Для розвитку кооперації і співробітництва у ЄС створено Бюро із зближення підприємств, функціонує Європейська асоціація венчурного капіталу для сприяння розвитку малих спільних фірм. Комісією ЄС організована діяльність Комітету спрощення процедур у підприємстві. Мережа інформаційних підприємницьких центрів дозволяє застосовувати єдині методики та подібні вимоги до підприємницьких проектів, підвищувати ефективність використання фінансових ресурсів. Створені ефективні мережі інформаційного обміну та пошуку партнерів: Interprise, Europartenarit, BC-Net; Європейська мережа підтримки підприємництва (Enterprise Europe Network) [101].

Інституційна структура в країнах ЄС формується з державних установ національного та регіонального рівнів, громадських організацій, які створюють Агентства регіонального розвитку. Останні виконують роль головних центрів стратегічного планування та супроводження проектів розвитку територій, забезпечують ефективну міжсекторну співпрацю влади, бізнесу та громадськості. Головна мета діяльності Агентств регіонального розвитку є: поліпшення умов використання передових інноваційних технологій, підвищення інноваційної привабливості регіонів, залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для регіонального розвитку, координація програм технічної допомоги [102, с. 61–64]. Подібні утворення діють переважно у формі

державних підприємств (Ірландія, Іспанія, Німеччина), або акціонерних товариств (Португалія, Франція), співзасновником яких є держава. Більшість агентств здійснюють комерційну діяльність, за винятком неприбуткових організацій у Данії та Франції, де більше уваги приділяється науково-прикладним дослідженням, приймають участь у розробці стратегій та концепцій регіонального розвитку, розробці регіональних програм. Діяльність агентств на комерційній основі спрямована на залучення інвестицій, надання консультацій підприємствам, пошук партнерів по бізнесу, участь в організації виставок. Досвід країн ЄС підтверджує, що спеціалізовані інститути регіонального розвитку є оптимальною формою налагодження міжрегіональної співпраці, зв'язків між бізнесом і громадою.

Як показує аналіз інфраструктури підприємництва в Україні, більшість проблем її функціонування пов'язані з відсутністю дієвої державної підтримки та ефективної системи управління на всіх рівнях ієрархії. Тому розглянемо досвід таких розвинених країн ЄС, як Франція, Німеччина, Італія з питань державного забезпечення розвитку інфраструктури підприємництва в регіонах (табл. 4.5) [103].

Таблиця 4.5

Компаративний аналіз інституціональних характеристик інфраструктури підприємництва регіонів розвинених країн Європи

№ з/п	Компоненти ІІІ регіону	Французька Республіка	Італійська Республіка	Федеративна Республіка Німеччина
1.	Програми підтримки підприємництва за рахунок бюджетів ЄС, країни та її регіонів (кількість, функції, фінансове забезпечення, об'єкти, суб'єкти)	12 – програм ЄС; 11 – програм фінансової підтримки; 6 – програм розміщення контрактів; 7 – спеціальних і інноваційних програм; 8 – програм навчання та консультування; Державні гарантії – 3,7 млрд Євро; Державні кредити – 7,3 млрд Євро; Приватний капітал – 70 млрд Євро.	Ініціативи ЄС у комплексі з державними, регіональними та місцевими програмами Щорічні кредити 12 млрд Євро. Внесок ЄС до 2009 р. 22 млрд Євро - технічна допомога (навчання та консультації); фінансова підтримка; допомога в розвитку експорту; спеціальні та інноваційні програми; скорочення адміністративних бар'єрів.	Державні програми та інші земельні й галузеві програми з функціями (обсяг кредитів – 49 млрд Євро): навчання та консультації; фінансова підтримка; інновації і нові технології; підтримка стартуючих підприємств; розвиток експорту; самозайнятість, жіноче та молодіжне підприємство.
2.	Регіональні відділення	26 – регіональних відділень ДМСП у всіх регіонах країни.	21 – всі міністерства та спеціалізовані підрозділи координації.	дані відсутні
3.	Уповноважені фінансово-кредитні організації	55 – філій БРМСП 228 – місцевих відділень 197 – фінансово-кредитних організацій.	Фонди, кредитні центри та банки; інвестиційні та страхові компанії; розміщення по всій країні.	Банк сприяння МСП (Mittelstandsbank); Товариство інвестицій і розвитку (DEG); Відділення по всій країні.
4.	Центри розвитку підприємства	Близько 600: надання послуг за принципом «єдиного вікна»; навчання та консультування; технічна допомога та інформація.	Більше 1200 – надання послуг за принципом «єдиного вікна»; навчання та консультування; технічна допомога та інформування.	350 – інноваційних центрів; 24 – центри електронної комерції.
5.	Консультаційні та дослідницькі центри	Об'єднують 1400 консультантів за всіма видами діяльності.	Дослідницькі центри: 11 центрів із 20 відділеннями в регіонах; інститут з 8 відділеннями.	40 пунктів фінансового консультування
6.	Бізнес-інкубатори, технопарки та інноваційні центри	216 – розміщені в усіх регіонах, великих містах, промислових і наукових центрах.	26 – в регіонах, великих містах, промислових і наукових центрах.	182 – Розміщені в усіх землях, крупних містах, промислових і наукових центрах.
7.	Соціально-орієнтовані центри підприємництва	26 – центрів жіночого бізнесу; 15 – центрів (інваліди, ветерани)	Дані відсутні.	90 – Жіночого бізнесу; Для інвалідів, емігрантів.
8.	Інформаційні центри	Надання інформаційних і комунікаційних послуг.	50 – в мережі ЄС в межах національних програм розвитку.	Працюють в межах програм ЄС.
9.	Інформаційні мережі	Включені до загальноєвропейської мережі інформаційного обміну.	Всі національні мережі взаємодіють з мережами ЄС і глобальними мережами.	Взаємодіють із загальноєвропейськими та глобальними мережами.
10.	Експортні агенції	26 – в усіх регіонах, з відділеннями в крупних містах і промислових центрах.	123, з них: 13 – торгових федерацій; 110 – торгових асоціацій.	Розміщені у великих містах; взаємодіють з 115 агенціями.
11.	Структури громадської підтримки та захисту інтересів бізнесу	Більше 200 промислових асоціацій; 375 – асоціацій споживачів; 46 – торгових конфедерацій; 180 – торгово-промислових палат.	258 – промислових асоціацій; 67 – громадських об'єднань; 110 – торгових конфедерацій; 37 – торгово-промислових палат.	200 – промислових асоціацій; 55 – ремісних палат; 46 – торгових конфедерацій; 81 – торгово-промислових палат.

Складено за: [101]

У Франції, де історично малі та середні підприємства посідають важливе місце в національній економіці, інфраструктура підприємництва формувалася в процесі їх розвитку, інституціонально трансформувалася відповідно до їх потреб при збереженні державного «дирижизму» в регулюванні її розвитку.

Інфраструктура підприємництва регіонів включає державні компанії і приватні організації з надання послуг, причому підтримка надається як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Завдяки значним обсягам ресурсів із державного бюджету кошти спрямовуються не лише на пряму підтримку підприємництва, а й на створення інституціонального середовища, максимально сприятливого для подальшого розвитку МСП та підвищення його внеску у конкурентоспроможність національної і регіональної економік. Державна політика відображається в п'ятирічних планах і програмах, узгоджених з регіональною владою і фінансованих у рівних частках із залученням фінансових ресурсів із фондів ЄС і приватного капіталу.

Програми реалізуються державними органами управління і уповноваженими партнерськими організаціями. Міністерство економіки, фінансів і промисловості (МЕФП) вирішує завдання реалізації національної економічної і технічної політики через Управління торговими, ремісничими підприємствами та підприємствами з надання послуг.

Оскільки Франція є членом СОТ, то держава не може надавати підтримку малим підприємствам у формі прямих субсидій і використовує непрямі методи через такі організації, як OSEO і Coface.

Державна організація OSEO (Французьке інноваційне агентство) створена в 2005 р. у процесі об'єднання Банку розвитку малого та середнього підприємництва (la Banque de Developpement des PME), Національної агенції підтримки досліджень (l'Agence nationale de valorization de la recherche), Агенції промислових інновацій (l'Agence de l'innovation industrielle) і Французького товариства гарантій фінансування малих і середніх підприємств (la Societe francaise de garantie des financements des PME) з головною метою фінансування та підтримки МСП у напрямках сприяння інноваціям, інвестиціям та забезпечення банківських гарантій (без гарантій OSEO жоден банк не надасть кредит на створення нового підприємства) [100, с. 16–17].

Головною компанією гарантування експортних ризиків у Франції є Французька компанія з гарантій для міжнародної торгівлі (Compagnie francaise d'assurance pour le commerce exterieur, Coface), яка здійснює переважно страхування кредитів для попередження та компенсації неплатежів за експорт продукції підприємств-експортерів.

Державна стратегія розвитку інфраструктури підприємництва у Франції направлена на підвищення гнучкості, стійкості і конкурентоспроможності підприємств в умовах глобалізації та орієнтована на виконання завдань [94]:

вдосконалення системи навчання фахівців; стимулювання інноваційної діяльності в регіонах, допомоги в трансферті високих технологій для підвищення конкурентних можливостей МСП; покращення взаємодії державних установ, партнерських і громадських організацій в реалізації національних і європейських програм підтримки МСП; мінімізації бюрократичних процедур; розвитку інформаційних технологій і електронного бізнесу.

Використання французького досвіду корисне для формування інституціональних механізмів прямої підтримки інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва в регіонах. Зокрема, дієвим інструментом забезпечення рівності доступу до фінансових ресурсів може стати створення єдиного державного інституту гарантій та «кредитних посередників» для перевірки дотримання банками зобов'язань в обмін на державну підтримку, розгляд зобов'язань підприємств та пропонування конкретних способів розв'язання проблем підприємництва.

Цінним для регіонів нашої країни є досвід розвитку підприємництва в процесі деконцентрації приватизованих підприємств Східної Німеччини, де політику розвитку МСП здійснювало Федеральне відомство з опіки (ФВО). В нових федеральних землях частка фірм з кількістю зайнятих до 500 осіб на даний час наблизилася до рівня Західної Німеччини (99,8%), причому 15% загальної кількості приватизованих фірм склали підприємства з чисельністю зайнятих до 50 осіб. Адміністрація нових земель активно включалася до процесу структурного реформування виробництва через створення МСП. Для прикладу, в Саксонії реалізована програма «Атлас», орієнтована на допомогу підприємствам у пошуку ніш на ринку, встановлення партнерських контактів з іншими підприємствами, отримання замовлень, а також на надання консультацій з фінансів, персоналу і освоєння нових продуктів [101].

В умовах масштабної реструктуризації важливе значення набували вартість придбання підприємств, проблеми користування нерухомістю, проблеми заборгованості і компенсації витрат, пов'язаних з приватизацією [97]. Для розв'язання останніх було створено агентство нерухомості (Liegenschaftsgesellschaft mBH) та реалізовано спеціальну програму надання малому бізнесу (менше 50 зайнятих осіб) нерухомості на пільгових умовах, що дозволило приватизувати близько 2500 підприємств і 600 інших об'єктів нерухомості вартістю до 0,6 млн дол США. Перед продажем з підприємств виводилися непрофільні підрозділи для їх санації і зменшення вартості для покупців. Продумана політика структурної перебудови підприємств забезпечила досить високу життєздатність МСП. Так, серед новостворених малих і середніх промислових підприємств за рік ліквідується лише 13% загальної кількості підприємств.

Формувалися раціональні пропорції у системі закупівель і продаж між великими і малими підприємствами, самостійними підприємствами і пов'язаними з концернами, між новоствореними і реорганізованими підприємствами. Налагоджено механізм отримання об'єктами МСП державних і місцевих замовлень, компенсацій для новостворених підприємств в межах програми «АВО». В землі Тюрінгія програма передбачала формування груп малих і середніх підприємств, базованих на великих підприємствах окремих високотехнологічних галузей (транспорт, оптика, мікроелектроніка).

Фінансова підтримка в рівних частках передбачена на федеральному і земельному рівнях управління, переважно у формі гарантій і поруки спеціальних державних фінансових інститутів з використанням фінансових ресурсів ЄС та приватних інвестицій (табл. 4.5). Координація діяльності державних і партнерських організацій у процесі реалізації політики покладена на Федеральне міністерство економіки і праці (ФМЕТ) [104].

Пріоритетними напрямками фінансової підтримки МСП визначені інноваційна діяльність, освоєння високих технологій (усунення бюрократичних бар'єрів, полегшення доступу до ресурсів і нових технологій, стимулювання ділової та інноваційної активності МСП через застосування засобів непрямой підтримки), навчання і підвищення кваліфікації (забезпечення умов для розвитку і зростання чисельності «середнього класу», зацікавленості молоді в підприємницькій діяльності), розвиток експортного потенціалу, створення нових підприємств і стимулювання самозайнятості (особливо в східних землях).

В Італійській Республіці поширеним є застосування кластерної моделі утворення промислових округів, які функціонують на основі спеціалізації і кооперації в секторах виробництва з високотехнологічним потенціалом і можливостями виходу на зовнішні ринки. Висока щільність МСП на обмеженій території дозволяє реалізувати такі переваги кластера, як інноваційність, гнучкість, скорочення ризиків, зниження трансакційних і загальних витрат. Вагома роль сектора МСП значною мірою досягається завдяки деконцентрації великих підприємств з виокремленням малих і середніх підприємств. Структурна реорганізація промисловості і розвиток підприємництва здійснені на основі Закону №317 (1991 р.), яким законодавчо встановлені фінансові, технічні та організаційні заходи розвитку й підтримки МСП на трьох стратегічних рівнях пріоритетності вирішуваних завдань.

На першому рівні ієрархії пріоритетів передбачається: фінансова підтримка в модернізації і придбанні нового устаткування для МСП, полегшення умов їх фінансування; вдосконалення технологій і розвиток науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДіДКР), створення консорціумів з інститутів, малих,

середніх і великих підприємств за участю місцевих органів влади для проведення спільних досліджень і технічної співпраці; розвиток виробничо-технологічної кооперації в секторі МСП.

Другий рівень включає пріоритетні заходи з: розвитку і фінансування південних і слаборозвинених регіонів; забезпечення співпраці МСП з великими підприємствами, особливо промислових районів північного сходу країни; забезпечення міжнародної конкурентоспроможності італійської продукції через підтримку експортоорієнтованих МСП; розвиток сегменту комерційних і виробничих послуг для підвищення рівня якості та конкурентоспроможності продукції.

На третьому рівні здійснюються заходи з: економічного відродження і підтримки регіонів; вдосконалення і розвитку професійного навчання.

З 2000 р. поступово істотно розширена компетенція регіонів Італії щодо правового забезпечення і створення, розвитку та управління інфраструктурою підприємництва (навчальні та інформаційні центри, бізнес-інкубатори, технопарки), виведених з безпосереднього управління відповідних міністерств (табл. 4.5).

Державна стратегія розвитку МСП, визначена Законами L317/91; L488/92; L341/95 та іншими правовими актами, спрямована на: сприяння економічному розвитку регіонів (особливо південних); підтримку розвитку НДіДКР і трансферу нових технологій; підвищення конкурентоспроможності продукції МСП на світових ринках; розвиток виробничо-технологічної кооперації в межах територіально-виробничих комплексів із значною кількістю МСП; сприяння інтернаціоналізації італійських МСП; допомогу у формуванні стартового капіталу для молодих підприємств.

Виходячи з викладеного, зробимо такі висновки щодо імплементації розглянутих підходів до розвитку ІІІ регіонів України. По-перше, використання французького досвіду видається доцільним для формування механізмів прямої підтримки інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва. Зокрема, вагомим інструментом полегшення доступу до фінансування є створення механізму державних гарантій та інституту «кредитних посередників» для перевірки дотримання банками зобов'язань у межах державної підтримки підприємництва.

По-друге, досвід ФРН корисний у таких аспектах, як: активізація державних органів управління щодо структурної перебудови виробництва; надання пріоритетності господарській самостійності підприємств, а не державній підтримці; втручання держави в економічний процес лише у випадках, коли приватний сектор не може пристосуватися до змінних умов діяльності; застосування субсидій у фінансуванні початкового етапу інвестиційного процесу.

По-третє, важливу роль для нашої країни може відігравати кластерна модель організації діяльності МСП на зразок італійської, спрямованість державних заходів на створення сфери комерційних і виробничих послуг, підвищення рівня якості та конкурентоспроможності продукції, розвиток професійного навчання.

Наголосимо, що впровадження наведених рекомендацій у державне регулювання розвитку ІІІ регіонів повинно розглядатися як неодмінна умова підвищення ефективності її функціонування. При цьому подальшого дослідження потребує дієвість інструментарію реалізації державної політики при залученні приватних організацій інфраструктури підприємництва.

Достатньо важливим для України є досвід Турецької Республіки з організації інфраструктури підприємництва, де сформована розвинена інфраструктура МСП у формі державних органів, некомерційних і громадських утворень та об'єднань [105; 106]. Ядром інфраструктури виступає Союз із розвитку та підтримки малого бізнесу (КОСГЕБ), створений у 1990 р. (Закон №3624), завданням якого є розробка державної політики підтримки малого підприємництва та сприяння розвитку МСП з використанням національного та міжнародного досвіду.

До основних напрямів діяльності КОСГЕБ віднесені:

1) інформаційне обслуговування малого бізнесу та забезпечення доступу МСП до міжнародних інформаційних мереж;

2) промисловий і маркетинговий консалтинг для підтримки підприємницької ініціативи, допомога МСП в організації виробничо-комерційної діяльності;

3) підвищення рівня якості продукції МСП, пропаганда норм і культури сучасного виробництва, надання експертних послуг із підвищення продуктивності підприємств і рівня якості продукції;

4) реалізація програм підготовки і підвищення кваліфікації персоналу;

5) планування та проектування будівництва в Туреччині Організованих промислових зон;

6) сприяння розвитку експорту МСП через участь представників малого бізнесу у зарубіжних виставково-ярмаркових заходах;

7) адаптація турецьких МСП до вимог Спільної торговельної політики ЄС після укладання Угоди про Асоціацію між Турецькою Республікою та ЄС, аналіз потенційних можливостей приведення у відповідність з вимогами Спільної політики ЄС системи стандартизації якості продукції, координація переговорних процесів з ЄС щодо підтримки і розвитку малого бізнесу.

Діяльність КОСГЕБ передбачає реалізацію таких програм і проектів в регіонах, у тому числі за дорученням Уряду Турецької Республіки: програми з

підготовки кадрів МСП (щорічно в межах програми підготовку проходять близько 6 тис. фахівців МСП); проекти створення аналітичного центру з проблем розвитку електронної промисловості, різних галузевих дослідницьких центрів і лабораторій, розвитку співпраці МСП Балканських країн; підтримки експортної діяльності МСП; створення Консультаційного центру з проблем приєднання до ЄС; проведення консультацій на тему «МСП в міжнародному конкурентному середовищі»; підтримки промислового розвитку регіону Східної Анатолії.

Важливу роль для розвитку інфраструктури підприємництва відіграє Турецький фонд підтримки МСП (ТОСЙОВ). До основних його завдань відносяться: формування надійної інфраструктури, системи стимулювання малого бізнесу; розв'язання проблем фінансування, технологічного розвитку МСП; поліпшення інвестиційного клімату в країні; консалтинг з менеджменту і промислового виробництва; підвищення іміджу МСП в суспільстві.

Вагому роль для формування інфраструктури підприємництва в Туреччині відіграють торгові і промислові палати. До організацій, що також займаються проблемами малого бізнесу, відноситься Дирекція малого підприємництва і народних промислів міністерств промисловості та торгівлі, основні завдання якої охоплюють розробку законодавства з розвитку малого бізнесу, підготовку програм розвитку експортної діяльності МСП, створення кооперативів народних промислів. В Турецькій Республіці проблемами підтримки і розвитку МСП займаються також Національний центр продуктивності (підготовка кадрів, консультаційні послуги), Агентство підтримки підприємництва (маркетингові послуги, підвищення кваліфікації персоналу, сприяння створенню підприємств).

Дієвою формою розвитку та підтримки малого підприємництва стало створення Організованих промислових зон (ОПЗ) для підтримки МСП через об'єднання в потужні промислові комплекси без втрати їх юридичної і економічної самостійності. За економічною сутністю ОПЗ є галузевими територіально-промисловими об'єднаннями МСП певної території (або галузі промисловості). До основних завдань ОПЗ відноситься надання підприємствам організаційно-технічних послуг з вирішення проблем функціонування МСП. Переважно рішення про створення ОПЗ ухвалюється на державному рівні і, таким чином, забезпечується підтримкою держави. При цьому враховуються інтереси галузевих союзів і об'єднань підприємців. Спільно із зацікавленими організаціями та органами муніципального управління визначаються оптимальне розташування ОПЗ, джерела фінансування її будівництва (використання як державних ресурсів, так і прямих приватних інвестицій), підрядні фірми з будівництва приміщень. Після завершення будівельних робіт приміщення продаються, іноді для подальшої оренди.

Створенням подібних зон передбачено розв'язання складних екологічних проблем, оскільки ОПЗ дозволяють винести за межі житлових масивів міст виробництва і сконцентрувати їх, забезпечуючи необхідними очисними спорудами і лабораторіями. Урядова політика направлена на поступове об'єднання в ОПЗ переважної більшості функціонуючих та створюваних МСП за допомогою пільгового оподаткування, кредитування державними банками, пропаганди ОПЗ як раціональної форми об'єднання малого бізнесу.

Тобто, йдеться про внутрішню національну і регіональну інтегрованість малого і середнього підприємництва як напрям посилення конкурентоспроможності МСП за ініціативою і підтримки держави. В цьому контексті досвід створення Організованих промислових зон в Туреччині доцільно адаптувати в економіку нашої країни, особливо у «старопромислових» регіонах.

4.5. Пріоритети та механізми модернізації інфраструктури підприємництва в процесі євроінтеграції України

Сучасний етап інтеграції України до Європейського Союзу, який супроводжується створенням зони вільної торгівлі та взаємним відкриттям ринків (запровадження автономного преференційного торгового режиму з травня 2014 р., набуття чинності Угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі з 1 січня 2016 р.), позитивно вплине на економіку країни та її регіонів. Домінантними перевагами цього процесу, на думку В. Пятницького, є: доступ до нових ринків з місткістю понад 500 млн споживачів, покращення інвестиційної привабливості та бізнес-середовища, підвищення конкурентоспроможності продукції.

З нашого погляду, важливішою перевагою є інституціональна інтеграція, насамперед гармонізація законодавства з питань економічного та технічного регулювання з вимогами Спільного доробку ЄС, що потребує найшвидшої структурної модернізації системи підприємництва та її інфраструктури для доступу до глобальних ланцюгів поставок, зміцнення конкурентних переваг як в регіонах, так і на світових ринках. Саме цей тип модернізації як напрям вторинно-креативної модернізації [107, с. 214], заснований на проведенні глибоких структурних реформ та виокремленні ключових галузей і секторів, які найбільше потребують інфраструктурної підтримки, забезпечить створення умов для розвитку регіонів швидшими темпами, ніж у розвинених економіках.

Нові ринки, технічні та економічні вимоги до якості товарів і послуг, відсутність торгових бар'єрів обумовлюють потребу розбудови якісно нових форм і напрямів модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва на всіх рівнях ієрархії управління, у тому числі на рівні регіону. Це також стосується підвищення якості підготовки підприємців,

забезпечення рівності доступу до європейських інформаційних ресурсів, лобіювання інтересів на європейських ринках товарів і послуг.

Взаємне відкриття ринків в умовах Зони вільної торгівлі України з ЄС призводить до того, що переважна більшість суб'єктів сектора МСП потребує посилення захисту від іноземних конкурентів на внутрішньому ринку та підтримки експортної діяльності на зовнішніх. Це є актуальним також для європейських підприємств, для яких ринок України є перспективним і, в той же час, ризиковим та невизначеним у процесі двосторонніх економічних відносин. Саме тому необхідна особлива увага до розвитку інститутів інфраструктури підприємництва в контексті економічної безпеки держави і регіонів. Теоретико-прикладні положення розв'язання названої проблеми досліджені Т. Васильцевим окресленням сукупності заходів та важелів удосконалення інституціонального базису економічної безпеки підприємництва за напрямками: інформаційним (запровадження моніторингу рівня економічної безпеки підприємництва; створення і розвиток агентств та інформаційно-аналітичних організацій з безпеки; дослідження якісних характеристик бізнес-середовища); прийняття стратегічних рішень (покращання методичного забезпечення розробки стратегій та програм; удосконалення нормативно-правової бази економічної безпеки підприємництва; підвищення ефективності регуляторної та податкової політики); мотиваційним (розширення можливостей і повноважень органів місцевої влади, асоціативних підприємницьких структур; зміцнення партнерства держави і бізнесу; розвиток галузевих, територіальних мереж страхових, гарантійних фондів, кредитної кооперації, центрів передачі технологій, інфраструктури інноваційного підприємництва) [108, с. 256].

Особливої уваги на сучасному етапі інтеграції потребує зорієнтованість компонент ІІІ регіону на міжрегіональне, у тому числі мегарегіональне та міжнародне співробітництво. В Україні створені двосторонні палати та ділові ради, функціонують представництва економік країн-членів ЄС, Японії, Китайської Народної Республіки, Турецької Республіки, діють міжнародні коопераційні бюро та агенції, проте реальна підтримка бізнесу, особливо малих і середніх підприємств, з питань співробітництва з торговими партнерами інших країн залишається недостатньо якісною і неефективною. Це пов'язано з нерозвиненістю інфраструктури підприємництва, її модернізації під впливом процесу євроінтеграції, теоретико-методичною недосконалістю оперативного і прогностичного оцінювання впливу компонент інфраструктури на підприємницьку діяльність. Наведені аргументи обумовлюють необхідність структурної модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіону в процесі євроінтеграції [109].

Однією з основних проблем є відсутність системного підходу до організації інфраструктури, незважаючи на певну підтримку державних органів управління та недержавних організацій (торгово-промислових палат, галузевих асоціацій, спілок, бізнес-інкубаторів). Проблема ускладнюється внаслідок зміщення акцентів державної підтримки підприємництва з національного на регіональний рівень ієрархії управління в умовах децентралізації управління державою та її регіонами в процесі реформи адміністративно-територіального устрою.

Процес структурної модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва (рис. 4.8) під впливом євроінтеграції передбачає насамперед урахування регіональних особливостей при дослідженні поточного стану ІІІ. Імплементация в Україні нових «правил гри» для підприємництва відповідно до вимог Спільного Доробку ЄС передбачає створення нових і розбудову існуючих інститутів, удосконалення архітектури національної і регіональної інфраструктури підприємництва з метою забезпечення сприятливих умов для розвитку підприємництва, інтегрованого в ЄС. При цьому модель модернізації повинна використати досвід функціонування інститутів інфраструктури в регіонах, підприємства яких успішно співпрацюють з підприємствами країн ЄС. До стратегічних пріоритетів розвитку сформованої в Україні ІІІ регіону відносяться: структурна модернізація через удосконалення архітектури, горизонтальних і вертикальних взаємовідношень між її елементами, оптимізація компонентної структури та імплементация європейських інститутів інфраструктури підприємництва.

Досягнення означених пріоритетних цілей потребує таких засобів трансформації ІІІ регіону, як: розширення компетенції приватних інфраструктурних компонент; розвиток інститутів міжнародної співпраці; впровадження інститутів лобіювання інтересів підприємництва, забезпечення економічної безпеки; інфраструктурна інтеграція; використання інноваційних форм взаємодії в умовах інтеграції (аутсорсинг, субконтрактинг, кластеризація, бізнес-інкубування); конкуренція інфраструктури та її об'єктів; удосконалення інформаційно-консультаційної, кредитно-фінансової, експертно-технічної, інноваційної, освітньої компонент інфраструктури; децентралізація функцій інституцій інфраструктури.

Наголосимо на важливості нових напрямів і форм інфраструктури підприємництва для вирішення міжнародних торгових суперечок за участю інститутів інфраструктури підприємництва (насамперед, захисту інтересів українського бізнесу у Світовій організації торгівлі та у ЄС), а також зміцнення економічної безпеки, групових секторальних і галузевих інтересів або лобіювання.

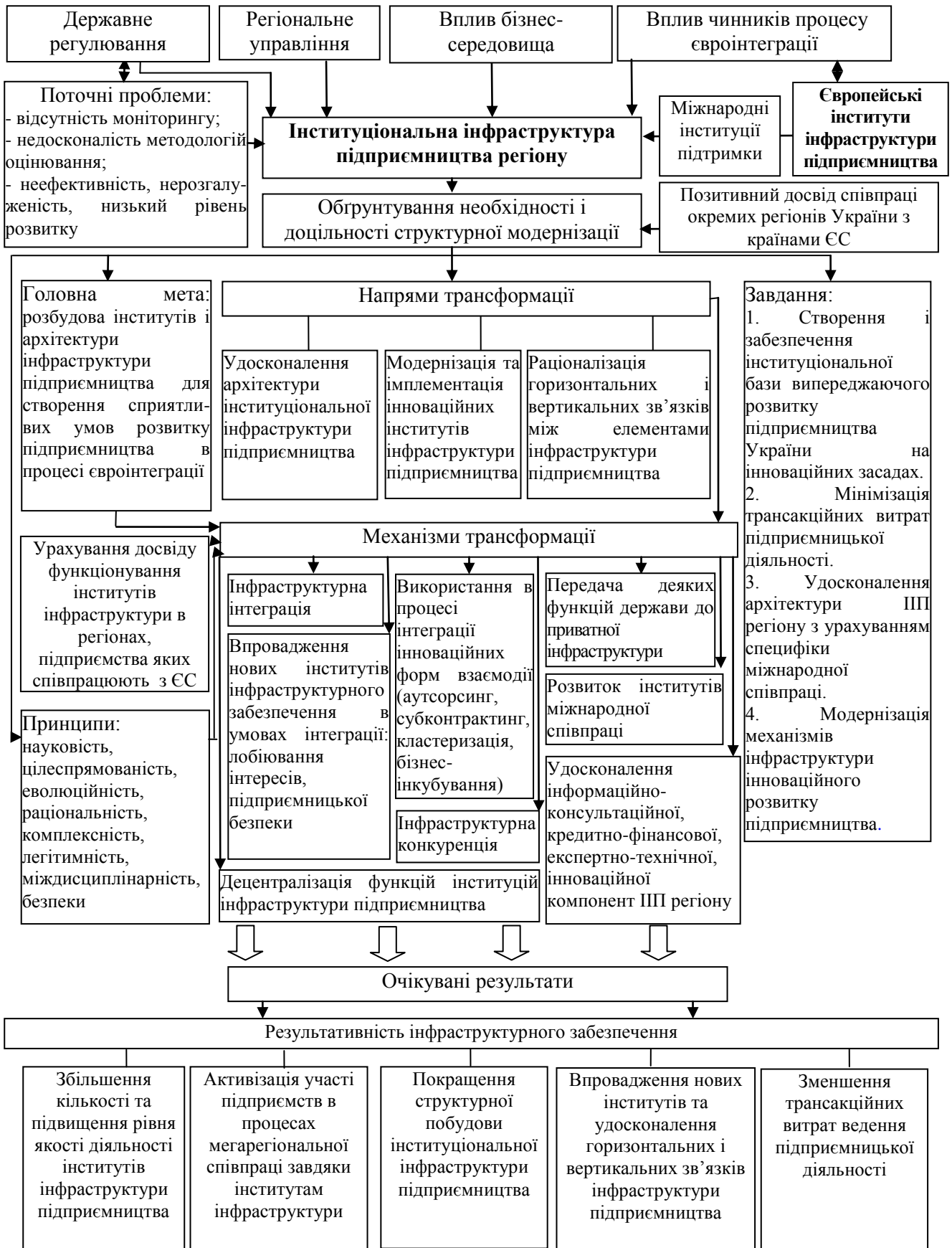


Рис. 4.8. Концептуальні засади стратегії модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва в умовах євроінтеграції

Особливості функціонування окремих компонент та інститутів інфраструктури підприємництва з якісно новими цілями і завданнями під впливом процесу євроінтеграції потребують виокремлення економічного, технічного та ментального напрямів модернізації ІІІ регіону.

В економічному аспекті модернізацію ІІІ регіону доцільно зорієнтувати на:

1) дослідження економічного потенціалу експорту, зокрема врахування рівня індикативних цін на товари для визначення цінових параметрів конкурентоспроможності продукції та резервів їх покращення: тарифних (мита, квоти, антидемпінгові мита) і нетарифних (кількісні обмеження експорту та імпорту, «добровільні» обмеження експорту, антидемпінгові заходи, технічні бар'єри, заходи, пов'язані з виконанням митних формальностей) обмежень при експорті продукції в країни ЄС;

2) розроблення і впровадження інструментарію просування продукції: аналіз налагоджених контактів з галузевими асоціаціями, торгово-економічними місіями, торговими палатами, виставковими центрами; функціонування інформаційно-пошукових систем, інтернет-ресурсів; захист прав промислової власності при експорті в країни ЄС; протидія несумлінній конкуренції та обмежувальній діловій практиці.

В регіонах України наведені функції можуть виконувати галузеві асоціації та торгово-промислові палати зі створенням розгалуженої мережі представництв та партнерів у регіонах країн ЄС.

В процесі торгівлі з ЄС основною перешкодою є технічні бар'єри як комплекс технічних вимог і стандартів щодо технічної, екологічної безпеки товарів, санітарно-гігієнічних, ветеринарних норм, вимог щодо пакування та маркування товарів, систем та органів сертифікації і контролю за якістю товарів (див. п.3.4). Необхідна активізація технічного складника інфраструктури підприємств при експорті в країни ЄС, до цільової функції якого доцільно віднести аудит відповідності характеристик продукції стандартам ЄС, супроводження процедури сертифікації (СЄ маркування), надання доступу до повних текстів технічних стандартів ЄС. Причому в кожному регіоні необхідно створити відповідний об'єкт інфраструктури підприємництва з централізованим управлінням в межах країни для аналізу номенклатури продукції та аудиту відповідності експортної продукції стандартам ЄС.

В інфраструктурі вітчизняного підприємництва на ринках ЄС набуває особливої вагомості просування продукції з урахуванням соціально-ментальних особливостей споживачів. Необхідна трансформація філософії етики ведення бізнесу, освоєння культури європейського підприємництва, набуття незвичних для слов'янської ментальності підприємницьких та управлінських навичок, методів просування продукції, які істотно відрізняються від українських як за

методологічною основою, так і за історико-культурними традиціями. Враховуючи відмінності в сприйнятті продукції споживачами на ринках України та ЄС, цю функцію повинна виконувати компонента інфраструктури підприємництва саме того регіону чи країни, до якої здійснюється експорт. Відповідно, потрібне встановлення інтеграційних зв'язків між інфраструктурою підприємництва регіонів України та країн-членів ЄС.

Інституціональний аналіз угод, законодавчих актів, нормативно-розпорядчих документів на основі розробленої матриці модифікації інституціонального базису модернізації ІП регіону в процесі євроінтеграції дозволяє визначити значення стратегічних програмних документів з розвитку підприємництва (рис. 4.9). Стратегії модернізації ІП регіону повинні сприяти заходи, визначені іншими стратегічними документами стосовно євроінтеграції (Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу, Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні»), регіонального (Державна стратегія регіонального розвитку) та інноваційного (Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр.) розвитку, інформатизації (Національна програма інформатизації), розвитку внутрішнього національного імпортозамінного виробництва (Державна програма розвитку внутрішнього виробництва), активізації зовнішньоекономічної діяльності, які потребують відповідного коригування в частині посилення ролі ІП в процесі євроінтеграції.

Суб'єктом розробки стратегічних програмних рішень модернізації ІП на національному рівні (Стратегія модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва в процесі євроінтеграції, національні проекти модернізації компонент ІП) повинно стати Міністерство економічного розвитку і торгівлі, на регіональному рівні (Регіональні програми модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва) – регіональні органи державного управління, громадські та бізнес-асоціації за сприянням європейських інституцій (рис. 4.9). При цьому регіональні програми можуть бути інтегровані як до стратегій соціально-економічного розвитку регіонів чи програм розвитку МСП регіонів і міст, так і сформовані окремим документом.



Рис. 4.9. Функціонально-структурна побудова інституціонального базису стратегії модернізації ІІІ регіону в процесі євроінтеграції України [109]

Органи місцевого самоврядування та регіональні органи державного управління повинні розробляти регіональні програми розвитку ІІІ з урахуванням специфіки та найгостріших проблем соціально-економічного розвитку регіонів.

При цьому, наголосимо на необхідності державного фінансування реалізації національної і регіональних програм, а також окремих пілотних (демонстраційних) проектів модернізації ІІІ. В умовах жорсткої економії бюджетних ресурсів ключовим завданням є удосконалення механізму розподілу коштів, а також залучення ресурсів з програм міжнародної технічної допомоги ЄС та кредитів європейських банків. Важливість організації ефективної системи управління регіональними програмами, усунення дублювання функцій з регулювання інфраструктури підприємництва, потребує посилення координації з боку Міністерства економічного розвитку і торгівлі, зокрема департаменту розвитку бізнес-клімату.

Фундаментальні наукові розробки вітчизняних економістів зі стратегічного розвитку країни та регіонів [110–115] орієнтують стратегію модернізації ІІІ регіону на поєднання програмно-цільового та проблемно-цільового підходів. Програмно-цільове програмування передбачає встановлення певних стратегічних орієнтирів розвитку ІІІ країни загалом та її регіонів до стандартів ЄС, а проблемно-цільове полягає у розв'язанні найгостріших проблем регіонального розвитку за допомогою інтегрованих інститутів інфраструктури підприємництва України і регіонів країн-членів ЄС.

Звідси, найважливішими інструментами програмно-цільового програмування доцільно визначити:

- 1) стратегію модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва в процесі інтеграції до ЄС;

- 2) окремі пілотні (демонстраційні) проекти посилення конкурентоспроможності та протекціонізму підприємництва певних галузей. Інтенсивний розвиток підприємництва потребує реалізації проектів модернізації окремих компонент ІІІ регіонів з відповідним бюджетним фінансуванням і залученням коштів програм міжнародної технічної допомоги.

Застосування програмно-цільового підходу передбачає стратегічну ціль програмування – підвищення ефективності функціонування суб'єктів сектору МСП в умовах інтеграції України до ЄС на основі удосконалення системи ІІІ регіону (рис. 4.10). Стратегічними пріоритетами досягнення цієї мети визначимо:

- 1) створення інституціональної бази розвитку підприємництва на інноваційних засадах;

2) раціоналізація структурної побудови системи ІІІ регіону згідно вимог євроінтеграційного процесу;

3) оптимізація компонент ІІІ регіонів.

4) впровадження електронної інфраструктури підприємницької діяльності.

Наведені стратегічні пріоритети пов'язані з пріоритетами побудови «нової економіки» Лісабонської стратегії [113, с. 252–253], а саме: (1) «електронна Європа» (використання Інтернету у сфері електронної торгівлі й створенні нових технологій); (2) удосконалення функціонування єдиного ринку (правове середовище, захист прав інтелектуальної власності, адміністративні витрати, державні закупівлі); (3) повна інтеграція фінансових ринків і підвищення їхньої ефективності; (4) удосконалення середовища підприємницької діяльності (створення динамічного середовища бізнесу з дієвим стимулами інновацій, заохочення «духу» підприємництва); (5) розвиток європейської зони досліджень, підприємництва й інновацій; (6) забезпечення соціальної єдності (збільшення інвестицій у людський капітал і розширення знань та навичок).



Рис. 4.10. Система стратегічних цілей, пріоритетів і завдань модернізації ІПП регіону в процесі євроінтеграції [82]

Вирішення тактичних завдань досягнення генеральної мети стратегії та стратегічних пріоритетів потребує розроблення і реалізації регіональних програм та проектів з модернізації окремих компонент ІІІ. Очікувані результати реалізації заходів полягають у: підвищенні конкурентоспроможності підприємств на європейському ринку; розвитку підприємництва в регіонах; забезпеченні політики протекціонізму завдяки збільшенню кількості та покращенню якості діяльності інститутів інфраструктури підприємництва, активізації участі підприємств в мегарегіональному співробітництві за допомогою інститутів інфраструктури, покращенню структурної побудови ІІІ регіону, впровадженню нових інститутів та удосконаленню горизонтальних і вертикальних зв'язків інфраструктури підприємництва.

Недосконалість інституціональної інфраструктури підприємництва обумовлює необхідність модернізації її побудови на основі децентралізації системи управління через ефективний розподіл впливу центральних, регіональних і місцевих органів влади на розвиток інфраструктури. Так, це є актуальним в умовах реформи адміністративно-територіального устрою України, гармонізації цілей та завдань в ієрархії інституціональної інфраструктури підприємництва, а отже, потребує розроблення та реалізації власних стратегій розвитку з обґрунтуванням джерел фінансування, розширенням компетенцій та відповідальності компонент інфраструктури, створених на основі приватної власності та інвестицій.

Управління окремими компонентами ІІІ на макрорівні на даний час здійснюється різними державними органами (Міністерством економічного розвитку і торгівлі, Національним банком, Міністерством освіти і науки, Державною регуляторною службою, галузевими асоціаціями та ін.), що, з одного боку, забезпечує формування необхідної галузевої інфраструктури, але, з іншого – обумовлює незбалансованість її розвитку з інфраструктурою підприємництва регіонів. Загалом це призводить до значних бюджетних витрат через дублювання функцій та відповідальності різних органів державного регулювання на різних рівнях ієрархії управління, відсутності можливості у підприємств користуватися послугами компонент ІІІ регіону через нескоординованість, неефективність та некомпетентність її об'єктів.

Підвищення ефективності функціонування інституціональної інфраструктури підприємництва досягається за умови передачі повноважень і відповідальності у сфері регулювання, формування, розвитку та використання інфраструктури на рівень управління регіону. На національному рівні мають вирішуватися стратегічні питання розвитку ІІІ в процесі євроінтеграції, державного регулювання, координації та моніторингу, розроблятися проекти модернізації окремих компонент ІІІ регіонів.

Наголосимо, що ІІІ регіону доцільно формувати відповідно до специфіки соціально-економічного розвитку області, галузевої структури підприємництва, її культурно-історичного потенціалу. Процеси децентралізації сприятимуть посиленню інститутів місцевого самоврядування в частині розвитку ІІІ регіону, забезпеченню місцевих органів влади більшими можливостями створення та управління об'єктами інфраструктури підприємництва, підвищення ефективності їхньої діяльності, посилення підзвітності для забезпечення швидкого реагування на внутрішні та зовнішні виклики.

Децентралізація управління ІІІ також є важливою для реалізації структурної моделі євроінтеграції, насамперед інституціональної інтеграції регіонів України до регіонів країн-членів ЄС, оскільки саме регіони визначатимуть форми та напрями інтеграції, створюватимуть відповідне інституціональне забезпечення та відповідатимуть за ефективність такої інтеграції.

Повноваження з формування та відповідальність за створення, розвиток і використання інфраструктури на рівні регіону доцільно передати структурному підрозділу з економічного розвитку (управлінню, департаменту) облдержадміністрацій. Функціональні повноваження – галузевим бізнес-асоціаціям чи торгово-промисловим палатам з максимальним залученням галузевих експертів, у тому числі й з регіонів країн ЄС. При цьому необхідно раціоналізувати ступінь державного втручання в процеси формування, розвитку та використання об'єктів інфраструктури в містах області. На нашу думку, фінансово-кредитна, інформаційно-консультаційна, інноваційна компоненти, компонента освіти та підвищення кваліфікації ІІІ регіону повинні бути приватними або заснованими на засадах державно-приватного партнерства для підвищення ефективності за рахунок безпосередньої участі бізнесу, залучення фахівців. Найефективнішим є функціонування об'єктів інфраструктури, створюваних приватними та громадськими організаціями за участі місцевих органів влади та самоврядування.

На основі наведених аналітичних висновків і теоретико-прикладних рекомендацій модифікована структурна побудова інфраструктури підприємництва з використанням матриці багаторівневої державно-громадської системи підтримки підприємництва [116] (табл. 4.6). В основу методології структурної перебудови інфраструктури підприємництва покладені такі концептуальні припущення:

- 1) системність, раціональність, цілеспрямованість та координація функціонування основних компонент інфраструктури підприємництва;

2) необхідність створення інфраструктурної агломерації, що об'єднує в єдину мережу інфраструктурних компонент за рахунок інтеграції інфраструктурного потенціалу;

3) розширення функцій і повноважень приватних складових компонент інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів;

4) формування цільових функцій компонент інфраструктури гармонізованих зі стратегією соціально-економічного розвитку регіону.

Модифікована матриця відображає розподіл основних завдань інститутів державної і приватної інфраструктури підприємництва на рівнях системної ієрархії: державному, регіональному та місцевому.

При цьому необхідно забезпечити гармонізацію інтересів держави, регіону та бізнесу для розвитку ІІІ регіону та залучення приватного капіталу. З точки зору підприємництва, оскільки в межах децентралізації системи управління інформація про діяльність компонент ІІІ регіону є доступнішою для підприємств, то вони зможуть висувати істотніші вимоги щодо напрямів підвищення ефективності послуг та покращення роботи окремих об'єктів ІІІ регіону.

Таблиця 4.6

Функціонально-структурна матриця інституціональної інфраструктури підприємництва

		Компоненти ІІІ													
		Інформаційно-консультаційна		Фінансово-кредитна		Просування та передачі продукції		Представлення та захисту інтересів		Інноваційна		Експертно-технічна		Освіти та підвищення кваліфікації	
Рівень інституціональної інфраструктури	державна інституції	приватна інституції	державна інституції	приватна інституції	державна інституції	приватна інституції	державна інституції	приватна інституції	державна інституції	приватна інституції	державна інституції	приватна інституції	державна інституції	приватна інституції	
	операційні завдання	операційні завдання	операційні завдання	операційні завдання	операційні завдання	операційні завдання	операційні завдання	операційні завдання	операційні завдання	операційні завдання	операційні завдання	операційні завдання	операційні завдання	операційні завдання	
	Державний рівень	Державна служба підприємництва, Державна служба статистики	Національні інформаційні портали, ТПП, національні бізнес-асоціації	НБУ, Держфінмоніторинг, Державна комісія з регулювання цінних паперів	Головні офіси банків, лізингових і страхових компаній	Державна фіскальна служба України	асоціації	Державна фіскальна служба України	ТПП, галузеві асоціації	Міністерство освіти і науки, Мінекономрозвитку	-	Фонд державного майна, НДІ судових експертних, Стандартметрологія, Мінекономрозвитку	Асоціації експертів, оцінювачів	Міністерство освіти і науки	Асоціації освітніх закладів і центрів бізнес-освіти
	державне регулювання, координація, моніторинг	координація, моніторинг, надання послуг	координація, державне регулювання	координація, моніторинг	координація, державне регулювання	координація, моніторинг	координація, державне регулювання	координація, регулювання	координація моніторинг, державне регулюван.	-	координація моніторинг, державне регулюван.	координація моніторинг	координація, державне регулювання	координація, моніторинг	
Регіональний рівень	управління статистики, центр науково-технічної і економічної інформації	система інформ.-аналіт. центрів і агенцій	регіональні філії державних установ, фонди підтримки підприємництва	регіональні офіси банків, лізингових і страхових компаній,	департаменти економіки при ОДА	мережа товарних бірж, аукціонів	департаменти економіки при ОДА	регіональні ТПП, регіональні галузеві асоціації	департаменти економіки при ОДА, фонди сприяння розвитку інновацій	Інноваційна система: регіональні інноваційні центри, венчурні фонди, технопарки	Департаменти ОДА, територіальні організації влади	Регіональні експертні організації, ТПП	департамент освіти і науки регіональної ОДА	регіональні навчальні центри, заклади підготовки та перепідготовки кадрів	
	аккумуляція інформації, управління, відповідальність за створення, розвиток і використання	узагальнення, систематизація, управління, координація	моніторинг, надання послуг	координація, моніторинг	відповідальність за створення, розвиток і використання	координація, надання послуг	відповідальність за створення, розвиток і використання	надання послуг	відповідальність за створення, розвиток і використання	надання послуг, координація	відповідальність за створення, розвиток і використання	надання послуг, координація	відповідальність за створення, розвиток і використання, моніторинг, регулювання	просування послуг, координація	
Місцевий рівень	-	інформ.-аналіт. центри і агенції	філії державних банків, міські фонди підтримки підприємства	кредитні, страхові організації, лізингові компанії, банки, венчурні фонди, ломбарди	-	товарні біржі, аукціони, виставкові компанії	комунальні консалтингові та інжинірингові компанії	регіональні ТПП, філії, регіональні галузеві асоціації	державні інноваційні установи	технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій	державні експертні організації	експертні установи, ТПП	управління освіти і науки міської ради, ВНЗ, центри підвищення кваліфікації	ВНЗ, освітні центри, бізнес-школи, ТПП	
	-	надання послуг	надання послуг	надання послуг	-	надання послуг	надання послуг	надання послуг	надання послуг	надання послуг	надання послуг	надання послуг	надання послуг	надання послуг	

Модифіковано за: [116]

До того ж, інформація про настрої та проблеми на місцевому й регіональному рівні є доступнішою для державних службовців регіонального рівня, ніж національного, оскільки вони перебувають у щоденному контакті з підприємствами.

Водночас, зазначимо про підвищення активності самих підприємців в умовах децентралізації управління ІІІ регіону, оскільки якщо вони матимуть можливість участі у формуванні та впливі на діяльність елементів інфраструктури підприємництва, то змушуватимуть представників органів місцевої влади та місцевого самоврядування, а також фахівців цих об'єктів ІІІ ефективніше розв'язувати проблеми підприємництва на місцевому рівні. Це також спонукатиме підприємства інвестувати у створення нових інституцій інфраструктури підприємництва в регіоні [117].

Отже, головним джерелом фінансування ІІІ на національному рівні визначимо кошти державного бюджету, частина яких розподіляється на розроблення, координацію та моніторинг виконання стратегічних програм модернізації ІІІ, пілотних проектів розвитку окремих компонент. Фінансування регіональних програм здійснюється за рахунок регіональних бюджетів в межах програм підтримки та розвитку МСП.

Безперечно, що фінансування інфраструктури підприємництва на місцевому рівні необхідно здійснювати на пропорційній основі із залученням коштів з регіонального та місцевого бюджетів, ресурсів підприємств, територіальних громад чи приватних інвесторів. При цьому важливо забезпечити узгодження інтересів між органами регіонального управління та підприємництвом, що забезпечить поступове зменшення частки фінансування з регіонального бюджету. Такий підхід, заснований на співфінансуванні за участю місцевих підприємств дозволить найбільшою мірою врахувати їх потреби та напрями інфраструктурного забезпечення в діяльності об'єктів ІІІ регіону, підприємці будуть активніше їх використовувати розуміючи важливість власного інвестування в інфраструктуру підприємництва.

В умовах обмеженості ресурсів в державному та регіональних бюджетах, слід підкреслити важливість програм міжнародної технічної допомоги, які спрямовані саме на структурну модернізацію ІІІ в регіонах, фінансування освітньо-консультаційних, експертно-технічних програм адаптації українського підприємництва в процесі євроінтеграції. Тому зазначений вище підхід до фінансування створення ІІІ на місцевому рівні може трансформуватися з дольовою участю ресурсів закордонних інвесторів.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Поясніть сутність категорій «інфраструктура», «ринкова інфраструктура», «інфраструктура підприємництва».
2. Охарактеризуйте розвиток поняття «інфраструктура» в історичному контексті.
3. Проаналізуйте сутнісні характеристики основних концепцій ринкової інфраструктури: теорії розподілу продукції, концепції накладних витрат, маркетингової, розподільчої, логістичної і інституціональної концепцій.
4. Поясніть відмінності та подібності понять «ринкова інфраструктура» та «інфраструктура ринку».
5. Поняття «інститут» і «інституціоналізм» в аналізі інфраструктури підприємництва. Сформулюйте визначення категорії «інституціональна інфраструктура підприємництва».
6. Обґрунтуйте необхідність і важливість дослідження інфраструктури підприємництва на регіональному рівні.
7. Розкрийте існуючі критерії типологізації інфраструктури підприємництва. Які з них є найважливішими?
8. Охарактеризуйте сутність, значення, основні завдання інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ регіону.
9. Розкрийте фінансово-кредитну компоненту ІІІ регіону.
10. Проаналізуйте інноваційну компоненту ІІІ регіону.
11. Сформулюйте значення інфраструктурної компоненти представлення та захисту інтересів підприємства, експертно-технічної компоненти та компоненти просування та передачі продукції.
12. Згрупуйте ключові проблеми розвитку інфраструктури підприємництва в Україні.
13. Які українські та міжнародні нормативно-правові акти й угоди регулюють функціонування інфраструктури підприємництва в Україні? Які з них і яким чином доцільно удосконалити?
14. Наведіть відмінності в організації інфраструктури підприємництва в країнах СНД і Україні.
15. Зробіть порівняльний аналіз характеристик інфраструктури підприємництва в розвинених країнах ЄС.
16. Які, на Вашу думку, пріоритетні напрями модернізації інфраструктури підприємництва в процесі євроінтеграції України?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Інфраструктура підприємництва – це:

А) система загальних умов забезпечення суспільного виробництва в масштабах національної економіки і в кожному її регіоні;

Б) сукупність державних, приватних та громадських інститутів, які обслуговують інтереси підприємницької діяльності і забезпечують їхню господарську діяльність та сприяють підвищенню її ефективності;

В) сукупність пов'язаних між собою інститутів, які діють у межах окремих ринків і виконують певні функції забезпечення нормального їх функціонування;

Г) об'єднує інститути (установи, організації, норми, правила, різні правові норми), які обслуговують ринок в процесі виконання відповідних функцій, що опосередковують рух товарів і послуг, акти купівлі-продажу тощо.

2. Під ринковою інфраструктурою розуміється діяльність, що забезпечує рух товаропотоків від виробника до споживача (зберігання; транспортування; сортування; продаж; операції торгових посередників), в:

А) маркетинговій концепції інфраструктури;

Б) теорії розподілу продукції;

В) розподільчій концепції інфраструктури;

Г) концепції накладних витрат.

3. Яка з перелічених концепцій розглядає ринкову інфраструктуру як систему об'єктів, транспортних і технічних засобів, що забезпечують переміщення товарів по каналах руху товару:

А) маркетингова;

Б) теорії розподілу продукції;

В) логістична;

Г) накладних витрат.

4. «Інститут» в теорії інституціоналізму – це:

А) навчальний заклад;

Б) підприємницька структура;

В) організація, установа;

Г) порядок, закріплений у формі закону чи установи.

5. Технополіси, бізнес-центри, бізнес-інкубатори відносяться до:

А) експертно-технічної компоненти ІІІ;

Б) інноваційної компоненти ІІІ;

В) інфраструктурної компоненти представлення та захисту інтересів підприємництва;

Г) інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ.

6. Бізнес-асоціації чи об'єднання підприємців відносять до:

А) інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ;

Б) інноваційної компоненти ІІІ;

В) інфраструктурної компоненти представлення та захисту інтересів підприємництва;

Г) експертно-технічної компоненти ІІІ.

8. Функціонування єдиного державного інституту гарантій та «кредитних посередників» для перевірки дотримання банками зобов'язань в обмін на державну підтримку характерно для інфраструктури підприємництва:

А) Великобританії;

Б) Німеччини;

В) Франції;

Г) Туреччини.

9. Створення Організованих промислових зон для підтримки МСП через об'єднання в потужні промислові комплекси без втрати їх юридичної і економічної самостійності характерно для:

А) Великобританії;

Б) Німеччини;

В) Франції;

Г) Туреччини.

10. До інноваційних форм взаємодії в умовах інтеграції не можна віднести:

А) аутсорсинг;

Б) субконтрактинг;

В) кластеризацію;

Г) модернізацію.

ЛІТЕРАТУРА

1. Савченко М. В. Инфраструктурное обеспечение современного предпринимательства: проблемы теории и практики : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.30 / М. В. Савченко. – М., 2000. – 164 с.

2. Димитрова Т. Ю. Сущность и элементы институциональной инфраструктуры регионального продовольственного рынка / Т. Ю. Димитрова // Вестник ОГУ. – 2006. – №8. – С.188–192.

3. Русско-латинский словарь [Электронный ресурс] / Русско-латинский словарь. – Режим доступа : <http://www.ruslat.info/>.

4. Бобров В.Я. Основы ринкової економіки / В. Я. Бобров. – К. : Вид-во «Либідь», 1995. – 328 с.
5. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А.З. Селезнев. – М.: Юристъ, 1999. – 384 с.
6. Феодоритов В. Я. Совершенствование структуры народного хозяйства. 2-е изд. / В.Я. Феодоритов. – Л.: Издательство Наука. – 1985. – 89 с.
7. Лядова Е. В. Развитие инфраструктуры малого и среднего предпринимательства в условиях становления инновационной экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Е. В. Лядова. – Нижний Новгород, 2012. – 26 с.
8. Wicksell K. Value, Capital and Rent / K. Wicksell. – A. M. Kelley, 1970. – 180 p.
9. Clark J. M. Studies in the Economics of Overhead Costs / J. M. Clark. – University of Chicago Press, 1962. – 502 p.
10. Lewis W. A. The Theory of Economic Growth / W. A. Lewis. – N. Y.: Unwin Hyman, 1955. – 453 p.
11. Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries / R. Nurkse. – Oxford, 1963. – 226 p.
12. Hirshman A. O. The strategy of economic development / A. O. Hirshman. – New Haven: Yale University Press, 1958. – 217 p.
13. Самуэльсон П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон. – М.: Алгон, 1992. Т.2. – 416 с.
14. Ростоу Уолт У. Политика и стадии роста / Уолт У. Ростоу. – М.: Прогресс, 1973 – 438 с.
15. Федько В.П. Инфраструктура товарного рынка: учебное пособие / В.П. Федько, Н.Г. Федько. – Ростов на Дону: Феникс, 2000. – 512 с.
16. Новоселов А. С. Рыночная инфраструктура региона: Проблемы формирования и развития: монография / А. С. Новоселов. – Новосибирск: ЭКОР, 1996. – 288 с.
17. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер. – СПб., 1998. – 887 с.

18. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. И. Уильямсон ; [науч. ред. В. С. Каткало]. – СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

19. Кистанов В. Региональная экономика России / В. Кистанов, Н. Копылов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 584 с.

20. Экономическая теория (политэкономия) / Под общей редакцией В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 592 с.

21. Хоменко Е. Б. Управление развитием инфраструктуры предпринимательства в условиях перехода к информационной экономике : дис. ... докт. экон. наук : 08.00.05 / Е. Б. Хоменко. – СПб., 2014. – 421 с.

22. Герасимчук З.В. Економічна сутність інвестиційної інфраструктури регіону [Електронний ресурс] / З. В. Герасимчук, Ю. А. Подерня-Масюк // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 5 (17). – Ч. 2. – Редкол.: відп. ред. д.е.н., професор Герасимчук З.В. – Луцьк, 2008. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2008_5_2/zbirnuk_RE_2_6.pdf.

23. Проблемы функционирования и развития инфраструктуры России в переходный период / Под ред. В. Н. Лившица. – М.: Фолиум, 1996. – 136 с.

24. Бутирська І.В. Інфраструктурне забезпечення регіонального розвитку: проблеми та шляхи їх вирішення: Монографія / І.В. Бутирська – Чернівці: Книги – XXI, 2006. – 238 с.

25. Мартиняк І. О. Особливості інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку підприємництва регіону / І. О. Мартиняк // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: сб. науч. тр. – Вып. 2, т. 2 / НАН Украины. Ин-т экономики пром.-сти; редкол.: И. П. Булеев (отв. Ред.) и др.. – Донецк, 2009. – С.161–169.

26. Антонюк Д. А. Розвиток інституціональної інфраструктури підприємництва регіону в процесі європейської інтеграції : монографія / Д. А. Антонюк. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», 2015. – 341 с.

27. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 року №4618-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.

28. Варналій З. Інституційне забезпечення конкурентного розвитку підприємництва в Україні / З. Варналій, О. Панасюк // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. Економіка. – 2011. – №124/125. – С. 25–28.

29. Васильева Т. А. Формирование и развитие системы инфраструктурного обеспечения деятельности предпринимательских структур: дисс... канд. экон. наук : 08.00.05 / Т. А. Васильева. – СПб., 2008. – 179 с.

30. Ардзинба А. А. Формирование и развитие системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в территориально-ограниченных ареалах (на примере Республики Абхазия): автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством. Предпринимательство» / А. А. Ардзинба. – Волгоград, 2009. – 24 с.

31. Баландина С. В. Перспективы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.chier.ru/pics/uploads/docs/NIR/CONFERENC/Balandina_S.V.pdf.

32. Давлетова И. М. Развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в регионе / И. М. Давлетова, А. И. Хисаева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2007. – №36, Т.13. – С.40–46.

33. Данилейчук Р. Б. Методологічні підходи до формування інфраструктури малого бізнесу в сучасних умовах господарювання / Р. Б. Данилейчук // Економічний форум. – 2011. – №2. – С. 18–23.

34. Минева О. К. Развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Астраханской области / О. К. Минева // Каспийский регион: политика, экономика, культура. – 2010. – №4. – С. 46–53.

35. Морозов М. А. Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности в туризме (теория и методология формирования и развития): дисс... докт. экон. наук : 08.00.05 / М. А. Морозов. – М., 2006. – 365 с.

36. Муравьев А. И., Игнатьев А. М., Крутик А. Б. Предпринимательство: Учебник. – СПб: Изд-во «Лань», 2001. – 696 с.

37. Петросян С. Г. Организационно-экономический механизм поддержки молодежного предпринимательства: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика предпринимательства» / С. Г. Петросян. – М., 2012. – 24 с.

38. Стецык И. В. Развитие системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в Российских условиях / И. В. Стецык // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – №5(17) – С. 113–119.

39. Сухова С. А. Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности в современной экономике: дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. А. Сухова. – Тамбов, 2008. – 166 с.

40. Яковлева-Чернышева А. Ю. Методологические подходы к формированию инфраструктуры предпринимательской деятельности в рекреационном кластере [Электронный ресурс] / А. Ю. Яковлева-Чернышева // Общество-Среда-Развитие. – 2010. – №4(17). – С.25. – Режим доступа : http://www.terrahumana.ru/arhiv/10_04/10_04_05.pdf.

41. Колісник Г. М. Формування ефективної інфраструктури державної підтримки розвитку малого підприємництва України / Г. М. Колісник // Науковий вісник. – 2007. – №17.3. – С. 271–276.

42. Кутидзе Л. С. Институциональная составляющая рыночной инфраструктуры / Л. С. Кутидзе // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2006. – № 103-3. – С. 4–9.

43. Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики / [Под ред. В. Г. Алиева]. – М. : «Издательство «Экономика», 2002. – 646 с.

44. Антонюк Д. А. Концептуальні аспекти інституціональної інфраструктури підприємництва / Д. А. Антонюк // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 2. – С. 177–182.

45. Тлумачний словник [Електронний ресурс] / Загальний тлумачний словник російської мови. – Режим доступу : <http://tolkslovar.ru>.

46. Антонюк Д. А. Узагальнена класифікація елементів інфраструктури підприємництва / Д. А. Антонюк // Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки: зб. наук. праць. – Запоріжжя: Запорізький національний університет. – 2012. – №4 (16). – С. 12–17.

47. Брунець Б. Р. Сутність означення поняття інфраструктура / Б. Р. Брунець // Науковий вісник НЛТУ. – 2012. – №22.5. – С.372–377.

48. Пивоваров М. Г. Стан, розвиток інфраструктури малого, середнього бізнесу в Україні та концепція її вдосконалення / М. Г. Пивоваров // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2010. – №6. – С.128–136.

49. Аграрна економіка: Підручник / Д. К. Семенда, О. І. Здоровцов, П. С. Котик, О. О. Школьний та інші: За ред. Д. К. Семенди та О. І. Здоровцова. – Умань, 2005 – 318 с.

50. Плотникова Т.А. Инфраструктура поддержки малого бизнеса в России / Т. А. Плотникова //Бизнес в законе. – 2011. – № 4. – С.249–251.

51. Мальцев В. А. Интегративные тенденции экономического развития информационной инфраструктуры общества: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / В. А. Мальцев. – Кемерово, 2009. – 22 с.

52. Орлов В. М. Теоретичні основи інформаційного забезпечення діяльності підприємництва на сучасному етапі [Електронний ресурс] / В. М. Орлов, Л. В. Шостак, О. В. Орлова, Т. Я. Продан // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2011. – №2. Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_2/31.pdf.

53. Иноземцев В. За пределами экономического общества / В. Иноземцев. – М.: Academia, Наука, 1998. – 640 с.

54. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / За ред. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2002. – 538 с.

55. Поросятникова Н. А. Информационная инфраструктура как одна из важнейших составляющих инфраструктуры поддержки инновационной деятельности [Електронний ресурс] / Н. А. Поросятникова // Вестник СГТУ. – Саратов, 2008. – № 6. – Вып. 2. – Режим доступу до журн.: <http://refdb.ru/look/2750909.html>.

56. Антонюк Д. А. Особливості формування інформаційної інфраструктури підприємництва в контексті розвитку інформаційно-комунікаційних технологій / Д. А. Антонюк // Економічний вісник університету: зб. наук. праць. - Переяслав-Хмельницький: ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ ім. Г.Сковороди». – 2012. – № 19/ 2. – С. 50–56.

57. Головкина С. И. Регулирование информационной инфраструктуры предпринимательской деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / С. И. Головкина. – СПб, 2004. – 24 с.

58. Антонюк Д. А. Передумови та організаційно-економічний механізм функціонування електронної інфраструктури підприємництва / Д. А. Антонюк, К. І. Антонюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / за ред. М. Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2012. – №1(17). – Т.1. – С. 20–30.

59. Сутність, призначення і роль фінансової інфраструктури [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://pidruchniki.com/19370905/finansi/sutnist_priznachennya_rol_finansovoyi_infrastrukturi#42.

60. Амоша О. І. Пріоритети розвитку депресивних регіонів / О. І. Амоша, І. В. Петенко // Наукові праці НДФІ. – 2012. – №3(60). – С.50–56.

61. Мокій А. І. Розвиток соціального підприємництва у контексті зміцнення економічної безпеки депресивних територій / А. І. Мокій, О. І. Дацко // Економічна безпека і підприємництво. – 2014. – №1(53). – С.155–166.

62. Мокій А. І. Механізм підвищення інноваційної активності підприємств малого та середнього бізнесу регіону / А. І. Мокій, С. М. Цвілій, Р. Р. Енверов // Наукові праці НДФІ. – 2012. – №4(61). – С.16–27.

63. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

64. Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво : монографія / З. С. Варналій. – Київ : Знання України, 2015. – 463 с.

65. Антонюк Д. А. Структурна трансформація та модернізація інститутів інноваційної інфраструктури підприємництва промислових регіонів /

Д. А. Антонюк // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2014. – Т. 19. Вип. 2/2. – С. 12–17.

66. Антонюк Д. А. Переосмислення пріоритетів розвитку бізнес-асоціацій в контексті мегарегіональної інтеграції / Д. А. Антонюк // Європейська інтеграція: досвід Польщі та України : монографія / за заг. ред. Н. В. Павліхи. – Луцьк-Люблін: Східноєвроп. нац. ун-т імені Лесі Українки, 2013. – Підрозд. 4.21. – С. 515–522.

67. Антонюк Д. А. Стимулювання малого підприємництва на основі використання інструментів бюджетного фінансування виставково-конгресної діяльності / Д. А. Антонюк // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону, 2014. – Вип. 10. – Т. 1. – С. 59–68.

68. Хаджинов І.В. Старопромислові регіони України: тенденції розвитку / І. В. Хаджинов // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – №1. Т.3. – С.72–78.

69. Жаліло Я.А. Послаблення залежності економіки старопромислових регіонів України від зовнішньоекономічних чинників як стратегічний орієнтир структурної політики / Я. А. Жаліло, О. Ю. Снігова // Стратегічні пріоритети. – 2012. – №1(22). – С.85–91.

70. Лазарева Т.С. Інституціональні особливості регулювання розвитку старопромислових регіонів Західної Європи / Т. С. Лазарева // Інституційні та інвестиційні проблеми розвитку економіки. – 2012. – №2. – С.104–110.

71. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page11>.

72. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про Концепцію Державної політики розвитку малого підприємництва» від 03.04.1996 №404. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/404-96-%D0%BF>.

73. Закон України «Про Державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 №2063-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>.

74. Закон України «Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21.12.2000 року №2157-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2157-14>.

75. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 року №4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.

76. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015 р. № 5/2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

77. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року від 06.08.2014 р №385. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.

78. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва» від 12.09.2011 р. №1130. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-%D0%BF/page>.

79. Указ Президента України «Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу» від 11.06.1998 р. №615/98. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/615/98>.

80. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 16.09.2014 р. №984_011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/paran2820#n2820.

81. Розпорядження Кабінету Міністрів України «План заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, на 2014-2017 роки» від 17 вересня 2014 р. № 847-р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-%D1%80>.

82. Антонюк Д. А. Стратегічні пріоритети модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів України в процесі європейської інтеграції / Д. А. Антонюк [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2015. - № 8. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4451>.

83. Основні напрямки роботи Департаменту економічного розвитку і торгівлі ЗОДА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/article/788/osnovni-napryamki-roboti.html>.

84. Министерство экономического развития Российской Федерации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.gov.ru/mines/main>.

85. Малому и среднему бизнесу: Министерство экономики Республики Беларусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.gov.by/ru/small_business.

86. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України – Регуляторна політика та розвиток підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&tag=RegulatornaPolitikaTaRozvitokPidpriemnitstva>.

87. Український фонд підтримки підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufpp.gov.ua/ru>.

88. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/>.

89. Торгово-промышленная палата Российской Федерации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tpprf.ru/.

90. Общественная организация малого и среднего предпринимательства Опора России [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://opora.ru/>.

91. Характеристика инфраструктуры поддержки малого предпринимательства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smb-support.ru/13115>.

92. Уметбаева Ю. И. Механизмы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства / Ю. И. Уметбаева // Право: история, теория, практика:

материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июль 2011 г.). – СПб.: Реноме, 2011. – С. 91–93.

93. Сагитов И.Т. Формирование инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности / И. Т. Сагитов // Российское предпринимательство. – 2008. – №7 Вып.1 (114). – С.4–8.

94. О деятельности инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/small_business/support-of-small-enterprise/activities-of-infrastructure-to-support-small-businesses.

95. Анализ программ государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econorus.org/consp/files/1idk.doc>.

96. Курпаяниди К. И. Концептуальные вопросы государственной поддержки частного предпринимательства в условиях кризиса / К. И. Курпаяниди // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2011. – №2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketing-mba.ru/article/v4_11/Kurpayanidi.pdf.

97. Инфраструктура поддержки предпринимательства: Методическое пособие: ТОО «ПРЭКО Консалтинг». Министерство индустрии и торговли Республики Казахстан. – 2005. – 51 с.

98. Антонюк Д. А. Інфраструктурне забезпечення підприємництва: досвід країн СНД / Д. А. Антонюк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Структурна перебудова економіки: регіональний аспект: зб. наук. праць / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; ред. кол.: В.С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2012. – Вип. 3(95). – С. 291–300.

99. Государственная поддержка малого бизнеса в Эстонии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-ope.ee/_download/euni_repository/file/76/MAJANDUSE_JA_ETTEVOTLUSE_ALUSED_materjalid.rar/MAJANDUSE_JA_ETTEVOTLUSE_ALUSED/7.5.pdf.

100. Малюгина А. А. Опыт государственной поддержки малого и среднего бизнеса во Франции: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / А. А. Малюгина. – М, 2012. – 24 с.

101. Зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kfpp.ru/analytics/material/foreignsupportexp.php>.

102. Писаренко С. М. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації спільної регіональної політики Європейського Союзу: монографія / С. М. Писаренко. – Львів: НАН України, Інститут регіональних досліджень, 2009. – 152 с.

103. Antoniuk D. State entrepreneurship infrastructural support in EU countries: experience for Ukraine / D. Antoniuk, K. Antoniuk // Proceedings of an international scientific conference “Young V4 Science 2013” (Bratislava, 2-4 October 2013). – Bratislava: School of Economics and Management in Public Administration in Bratislava, 2013. – P.7–13.

104. Belitz U. A. Aufbau des industriellen Mittelstands den neuen Bundesländern / U.A. Belitz. – D/H, Berlin DYW, 1995. – 94 p.

105. Организованные промышленные зоны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://turkey-info.ru/forum/stati145/organizovannie-promishlenniezoni-t3008086.html>

106. Инфраструктура поддержки малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: turkey-info.ru/forum/stati145/infrastruktura-podderjki-malogo-biznesa-t3008088.html.

107. Бужимська К.О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспекти / К.О. Бужимська // Вісник ЖДТУ. – 2012. – №3(49). – С. 214–217.

108. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія / Т. Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.

109. Антонюк Д. А. Розбудова інституціональної інфраструктури підприємництва в умовах євроінтеграції / Д. А. Антонюк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Механізм регулювання регіонального

розвитку в Україні: [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол.: В.С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2014. – Вип. 5 (109). – С. 276–284.

110. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.

111. Дергачов О.П. Партнерський потенціал України: становлення і реалізація / О. П. Дергачов. – К., 2009. – 496 с.

112. Горбулін В. П. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки. Монографія / В. П. Горбулін, А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2010. – 288 с

113. Жук М.В. Міжнародні стратегії економічного розвитку : Навч. посіб. / М. В. Жук, Т. В. Бауліна. – К.: Вид. ПАЛИВОДА А. В., 2006. – 348 с.

114. Гуменюк А.М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти : монографія / А. М. Гуменюк. – К. : НІСД, 2014. – 468 с.

115. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський // Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. — Київ : НТУУ «КПІ», 2015. — 136 с.

116. Емельянова Е.Л. Матрица Многоуровневой государственно-общественной системы поддержки малого предпринимательства / Е. Л. Емельянова, А. Д. Иоффе, В. Н. Нагих [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ns1.anbico.ru/upload/Emelianova-Nagix-Ioffe.doc>.

117. Антонюк Д.А. Структурна перебудова інфраструктури підприємництва в умовах децентралізації управління / Д. А. Антонюк, К. І. Антонюк // Торгівля і ринок України : тематичний зб. наук. праць / Донецький нац. ун-т екон. і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. — Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2017. — №1(41). — С.74-80.

РОЗДІЛ 5. ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

- 5.1. *Поняття, ознаки та сутність інноваційного підприємства*
- 5.2. *Інституціональні основи інноваційного підприємництва*
- 5.3. *Організація інноваційного підприємства та просування інноваційного продукту*
- 5.4. *Розвиток інноваційного підприємництва в Україні*
- 5.5. *Державна підтримка інноваційного підприємництва в Україні та зарубіжних країнах*

Питання для самоперевірки

Тестові завдання

Література

Основні терміни: *інновації, інноваційне підприємництво, інноваційна інфраструктура, інституціональне середовище, бізнес-інкубатор, центр трансферу технологій, технопарк, технополіс, науково-технічний парк, регіональний науково-технічний центр.*

5.1. Поняття, ознаки та сутність інноваційного підприємства

Характерною особливістю сучасного етапу світового господарства є першорядне значення інноваційної діяльності, впроваджуваної національними підприємствами на внутрішньому та міжнародному ринках з метою забезпечення економічного зростання, науково-технічного і соціального прогресу на національному та глобальному рівнях. Саме тому розвиток інноваційної і науково-технічної сфер діяльності набуває стратегічного значення.

Інновації визначають вищий рівень економічного розвитку країни та є фундаментом для її конкурентоспроможності в світовій економіці. Цей факт доведений історично, адже швидке економічне зростання низки країн на протязі ХХ ст. стало можливим саме завдяки високому рівню розвитку інноваційної сфери. Саме новачії, такі як: наукова організація праці, введення конвеєрного потокового виробництва Генрі Фордом на своїх автомобілебудівельних заводах з 1913р., науково-технічний прогрес 40-80 рр. ХХ ст. та інформаційна революція кінця ХХ ст. визначили кардинально нове розуміння змісту національної і світової економіки та сприяли стрімкому розвитку народного господарства країн світу.

В контексті свого значення для економічного добробуту, інновації нерозривно пов'язані з підприємствами як головними суб'єктами та двигуном

мікроекономіки. Сьогодні перед Україною виникають нові вимоги до інноваційної політики держави. З огляду на це, особливо очевидно постає необхідність осмислення провідного значення інноваційного підприємництва.

Термін «новація» походить від латинського «novus» – новий (пізньолат. «novatio» – оновлення, змінення [30, с.572]. В сучасній науковій літературі не існує єдиного підходу до визначення терміну «інновація». Так само, як і не існує єдиного стандарту його застосування – в різних галузях науки та освіти, виробництва, культури та більшості сфер діяльності людини він інтерпретується по-різному, залежно від об'єкту та суб'єкту інновацій, критеріїв нововведень, перспективності та значення для економіки країни. Тим не менш, головні характеристики терміну в контексті його застосування у світовій економічній літературі відображають його розуміння як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється в нових продуктах і технологіях.

Єдине розуміння поняття «інновації» ускладнюється ще й тим, що з розвитком світової економіки еволюціонує й поняття, ознаки, сутність та різновиди інноваційної діяльності. Така неоднозначність викликає певний дисбаланс у практиці запровадження інновацій, адже велика кількість теоретичних підходів, відсутність єдиної методології у дослідженні та неоднозначність їх класифікацій призводить до невизначеності у концепції інноваційної політики, що перешкоджає формуванню довгострокової стратегії інноваційного розвитку країни.

Незважаючи на те, що термін «інновація» з'явився порівняно недавно – на початку ХХ століття – інноваційні процеси завжди супроводжували людську цивілізацію, адже інновація є невід'ємною складовою еволюції, а без пошуку новацій та введення винаходів (нововведень) неможливий прогрес і розвиток.

Появі та еволюції терміну «інновація» передували та сприяли доробки найвідоміших світових вчених (табл. 5.1), серед яких:

- засновник економічної теорії Адам Сміт (1723–1790 рр.);
- родоначальник теорії прогресу Жан Кондорсе (1743–1794 рр.);
- автор трактату з політичної економії та розробник теорії трьох факторів виробництва «земля-труд-капітал» Жан-Батіст Сей (1767—1832 рр.);
- розробник теорії розподілу багатства на доходи: ренту, прибуток і заробітну плату та теорії про форми земельної ренти, «геній Сіті» Давид Рікардо (1770–1823);
- засновник економічного романтизму Сімон де Сімонді (1773-1842 рр.);

– засновник австрійської школи економічної теорії та автор фундаментального наукового дослідження «Основи політичної економії» (1871) Карл Менгер (1849-1921 рр.);

– Микола Дмитрович Кондратьєв (1892-1938 рр.) – автор однієї з найвидатніших наукових теорій ХХ ст. – Хвильової теорії, яка стала базисом для поняття конвергенції технологій як нової детермінанти глобального розвитку суспільства – шостого економічного устрою економіки майбутнього, заснованого на інноваціях об'єднання і синергетичного посилення досягнень нано-, біо-, інформаційних та когнітивних технологій;

– основоположник неолібералізму, засновник австрійської школи економіки Людвіг фон Мізес (1881-1973 рр.);

– відкривач економічної динаміки Йозеф Шумпетер (1883-1950 рр.) – запровадив термін «інновація»;

– один із засновників макроекономіки як самостійної науки та засновник кейнсіанського напрямку економічної теорії Джон Мейнард Кейнс (1883-1946 рр.);

– Нобелівський лауреат з економіки (1971 р.) Саймон Сміт Кузнець (1901-1985 рр.);

– автор базисної теорії ціноутворення та принципу рівноваги, які дали поштовх до подальшого розвитку теорії попиту та пропозиції – французький економіст Андре Маршалл (1907-1968 рр.);

– видатний теоретик з менеджменту, геній бізнесу ХХ ст. та автор багатьох управлінських теорій, у тому числі й теорії інноваційної економіки – Пітер Друкер (1909-2005 рр.) та інші.

Таблиця 5.1

Еволюція підходів до розуміння сутності та зв'язку понять

«інновація» та «підприємництво»

Автор	Формулювання визначення
Адам Сміт	Вивчаючи модель економічного розвитку, започаткував дослідження інноваційних процесів як результату поділу праці та її спеціалізації. У роботі «Добробут нації. Дослідження про природу та причини добробуту націй» («The Wealth of Nations», 1776 р.), яку вважають першою сучасною роботою з економіки, [70; 107], відзначав важливість переходу на нові технології (через інновації) в умовах конкуренції в ринковій системі
Жан Кондорсе	Розглядав наукові знання в якості головного чинника розвитку економіки та вперше обґрунтував наявність зв'язку між наукою і промисловістю [31]

Жан-Батіст Сей	У своїх дослідженнях приділяв багато уваги підприємництву та головному його суб'єктові – підприємцю. Підприємець, на думку автора, переміщує економічні ресурси з області низької в область високої продуктивності і великого прибутку. Таке визначення підприємця та підприємництва, на думку П. Друкера, є найкращим та найточнішим [76]
Давид Рікардо	Досліджував вплив нових ідей (новацій) на виробництво та ефект від їх введення (інновацій) [5, с. 246-251.]
Сімон де Сімонді	Піддавав критиці економічну систему капіталізму, надаючи обґрунтування криз (у тому числі витіснення праці найманих робітників машинами), які перекликаються із сучасними теоріями криз та інновацій [5, с. 274-276; 64]
Карл Менгер	Досліджуючи концепцію економічного блага і суб'єктивної цінності, розглядав інновацію як економічне благо, корисне для суспільства [30]
Миколай Дмитрович Кондратьєв	Представник школи російського циклізму ХХ ст., досліджуючи Хвильову теорію, пов'язував хвилі винаходів із інноваціями [32, с. 28-79; 34, с. 58-109; 84, с. 714]
Людвіг фон Мізес	Описав передумови і стимули створення інновацій, як динамічного фактору розвитку виробництва, який поступово підвищує рівень життя всіх верств суспільства [14, с.3-6; 21]
Йозеф Шумпетер	Відкривач економічної динаміки, яка заснована на розповсюдженні нововведень в різних сферах господарського життя, автор терміну «інновація». Застосовував поняття «новатори», під яким мав на увазі підприємства та інші суб'єкти господарства, які вкладають інвестиції в нові проекти для отримання додаткового прибутку [84; 105]
Джон Мейнард Кейнс	Зробив значний внесок у розробку теорії взаємозв'язку інвестицій та інновацій з економічною динамікою, обґрунтував вплив основних факторів ринкової кон'юнктури на економічну діяльність [5, с. 121-124; 67; 68; 69]
Саймон Сміт Кузнець	Ввів поняття «епохальні інновації», застосувавши його для опису зміни циклів економічних епох. Епохальними нововведеннями (інноваціями) автор називає прориви в розвитку людського знання, які стали головними джерелами довгострокового економічного зростання і широко поширилися в світі [37; 38; 55, с. 687]
Андре Маршал	Першим додав четвертий фактор виробництва – організацію – до трьох класичних (земля, капітал, праця) [41]
Пітер Друкер	Систематизував всі накоплені до того часу наукові знання та доробки у сфері інновацій та підприємництва, синтезувавши їх у теорію інноваційної економіки, в основі якої – уявлення про нове інформаційне суспільство, яке характеризується постійними змінами. Автор багатьох видатних праць з менеджменту та управління, серед яких, зокрема, робота за темою: «Бізнес та інновації» – книга, яка справедливо вважається класичною літературою з підприємництва та інноваційної діяльності [17; 18; 19].

Своєю появою термін «інновація» завдячує австрійському економісту Йозефу Шумпетеру, який розглядав інновації як джерело розвитку економічних систем, а в своїй роботі «Теорія економічного розвитку» (1911 р.) застосував його для визначення процесу використання нових комбінацій вже існуючих продуктивних сил для вирішення комерційних завдань. Цікаво, що спочатку

термін був використаний в розумінні інвестування в новації – дослівно «innovation» і вже пізніше, починаючи з 30х рр.. ХХ ст., автор використовує термін «інновація» в сучасному його розумінні. Іншими словами, дослідник визначає інновації як використання існуючих джерел новими способами, яких, на думку автора, існує загалом п'ять [84]:

1) виготовлення нового, тобто ще невідомого споживачам блага або створення нової якості того чи іншого блага;

2) впровадження нового, тобто в галузях промисловості ще практично невідомого, методу (способу) виробництва, в основі якого не обов'язково лежить нове наукове відкриття і який може полягати також у новому способі комерційного використання відповідного товару;

3) освоєння нового ринку збуту, тобто такого ринку, на якому нова галузь промисловості певної країни досі ще не була представлена, незалежно від того, існував цей ринок раніше чи ні;

4) одержання нового джерела сировини або напівфабрикатів, незалежно від того, чи існувало це джерело раніше, чи його просто не брали до уваги або воно вважалося недоступним, чи воно тільки ще має бути створеним;

5) проведення відповідної реорганізації, наприклад, забезпечення монопольного стану (шляхом створення тресту) або підрив монопольного стану іншого підприємства.

Головна ідея теорії Шумпетера полягає в тому, що розвиток економіки ґрунтується на впровадженні новинок та інновацій. З нововведеннями ж нерозривно пов'язана і підприємницька функція, адже впровадження нових, невипробуваних комбінацій – справа складна і доступна лише людині, яка володіє необхідними якостями. Тож, головним суб'єктом впровадження новинок/інновацій в теорії виступає «новатор» – творча людина, яка здатна на ризик та досягнення успіху.

Видатний теоретик з менеджменту Пітер Друкер також пов'язував поняття «інновації» із поняттям «підприємливість» або «винахідливість», вказуючи, що в епоху змін виживають тільки ті бізнеси, чиї менеджери вважають своїм завданням управляти змінами шляхом нововведень, розвиваючи власні здатності до інновацій. Тобто, застосовувати у своїй діяльності підприємницькі методи та засоби [20, с.479]. Крім того, організації повинні докладати всіх зусиль, щоб постійно відшукувати інноваційні можливості, по відношенню до яких потім можна буде застосувати підприємницькі стратегії, при чому це стосується не тільки існуючих комерційних організацій, а й державних установ та нових підприємств.

Уявлення Друкера про інновації можна охарактеризувати наступними тезами [76]:

- інновація являє собою щось більше, ніж технологічний прорив, вона має великий «вплив на економіку і суспільство», змінюючи звичні для людей способи виробництва і споживання, адже реальна інновація завжди орієнтована на кінцевого споживача;

- до інновацій належить «все, що підвищує потенціал збагачення вже існуючих ресурсів»;

- найкращі інновації можуть бути на подив простими і, як правило, мають мало спільного з технологіями і винаходами;

- інновації асоціюються з народженням «геніальної ідеї», такої як створення застіжки-блискавки або кулькової ручки. Однак лише п'ять відсотків зі ста всіх цих «геніальних ідей» ледве перебивають витрати на їх розробку. Сама по собі інноваційна ідея нічого не варта – вона починає приносити реальний дохід тільки в тому випадку, якщо існує в умовах розумного управління;

- більшість великих інновацій тим чи іншим чином пов'язані зі створенням нових соціальних цінностей, таких як: система страхування, сучасні лікарні, навчання та покупка товарів в розстрочку.

Серед вітчизняних вчених, які зробили значний внесок у дослідження проблем інновацій та інноваційного розвитку національної економіки: О. І. Амоша, В. М. Геєць, С. О. Довгий, І. В. Сергієнко, В. П. Вишневський [2; 3, с. 52-69; 10, с. 4-25; 11, с. 6-11; 12, с. 7-22; 13, с. 4-19; 28; 43; 72; 74], О. М. Алимов, І. Є. Алфьорова, Б. М. Андрушків, В. П. Антонюк, В. І. Ляшенко [53], Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, С. А. Давимука, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко [4; 73], В. В. Зянько [25], Л. І. Федулова [4; 77, с. 240-248; 78, с. 94-104; 79] та інші.

У сучасній науці про інновації (XX-XXI ст.) визнаними у всьому світі є досягнення дослідників багатьох країн, серед яких: російські (Н. Д. Кондратьєв, Ю. В. Яковець, О. І. Агеєв, Б. М. Кузик, В. І. Кушлін, О. М. Фолом'єв, О. І. Анчішкін, В. Є. Самойлович, В. С. Немчінов, Л. І. Абалкін, С. Ю. Глаз'єв та інші [32; 85; 86; 87]), американські (Р. Солоу, П. Ромер, Р. Купер, Е. Клейншмідт, Е. Елдред, П. Коен, М. Фрідмен, П. Самуельсон, Е. Хансен, Д. Стінглер, Ф. Хайск, Дж. К. Гелбрейт [89, с. 169-184; 92, с. 41-47; 98, с. 5-35; 99, с. 46-55]), європейські (М. Алле, Дж. В. Робінсон, Дж. Хікс, Р. Харрод, В. Ойкен, А. Мюллер-Армак, Л. Ерхард, Я. Тінберг, Г. Мюрдаль [6, С. 243-247; 95; 96; 110]) тощо.

Лідер сучасної школи російського циклізму, член Всесвітньої федерації дослідження майбутнього Ю. В. Яковець у своїх дослідженнях акцентує обов'язковість знань історичних закономірностей базових та епохальних інновацій для виявлення змісту сучасної інноваційної трансформації

суспільства. На думку автора, періодичне інноваційне оновлення є провідною закономірністю розвитку суспільства, яке охоплює всі його сфери – технологію й екологію, економіку та соціально-політичні відносини, науку і культуру, етику і релігійне життя. Серед іншого, видатний науковець підкреслює визначальну роль глобалізації у процесі інноваційного перетворення суспільства, адже глобалізація надає нові риси інноваційного розвитку господарського і державного управління: вироблення і реалізація інноваційної стратегії та формування інноваційного типу розвитку [86; 87].

Очевидно, що така багатогранність підходів до визначення суті інновацій мала наслідком появу великої кількості формулювань та інтерпретацій терміну «інновація» (табл. 5.2). Так, Й. Шумпетер трактує **інновацію** як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, створену підприємницьким духом та нову функцію-комбінацію виробництва [84]. З часом поняття «інновації» набуло поширення, насамперед в працях західних науковців з економіки [83, с. 152-165].

Таблиця 5.2

**Сутність і характеристика поняття «інновація»
за поглядами дослідників**

Дослідник	Зміст та характеристика об'єкта дослідження
Й. Шумпетер	Інновація – нова функція та комбінація виробництва
Ф. Ніксон	Інновація має наслідком появу нових та вдосконалених промислових процесів і обладнання
Б.Санто	Інновація покращує якість виробів, технологій та дає прибуток
І. Перлакі	Інновація – процес, в результаті якого – виникнення, розробка і реалізація нововведень
Б. Твісс	Результат інновації – набуття ідеєю певного (економічного) значення
Соколов Д.В., Титов О.Б., Шабанова М.М.	Інновація – створення або освоєння нового або модифікованого засобу (новації), що задовольняє суспільні потреби та виробляє економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний ефекти
Лапін М.І.	Інновація – комплексне введення практичного засобу покращення потреб
Зянько В.В.	Інновація – результат втілення новаторської ідеї предметній субстанції

Західні дослідники Б. Санто, Ф. Ніксон та інші трактують категорії інноватики залежно від об'єкта та предмета свого дослідження. Наприклад, англійський вчений Френк Ніксон вважає, що **інновація** – це сукупність виробничих, технічних і комерційних заходів, які ведуть до появи нових та вдосконалених промислових процесів і обладнання [48].

На думку Б.Санто, **інновація** – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів приводить до

створення кращих за своїми якостями виробів, технологій та дає прибуток (у разі, коли інновація орієнтована на економічний зиск) [62].

І. Перлакі розуміє інновацію як «процес виникнення, розробки і реалізації нововведень» [52, с. 13].

Б. Твісс також вживає поняття «інновація» у процесуальному значенні, інтерпретуючи його як передачу наукового або технічного знання, яке має економічне значення, безпосередньо в сферу потреб споживача [75, с.17].

Д. В. Соколов, О. Б. Титов, М. М. Шабанова розглядають **інновацію** як підсумковий результат створення і освоєння (впровадження) принципово нового або модифікованого засобу (новації), що задовольняє конкретні суспільні потреби і дає ряд ефектів (економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний) [71].

М. І. Лапін визначає **інновацію** як комплексний процес освіти, поширення і використання нового практичного засобу для повного або кращого задоволення вже відомої потреби [39, с. 7].

В. Зянько пропонує наступне визначення: «**Інновація** – це результат втілення чи матеріалізації новаторської ідеї у певній предметній субстанції – продукті, технології, засобі людської діяльності чи послугі, для якої властиві нові споживчі якості, а реалізація передбачає зміну усталених, звичних способів діяльності, створення нового чи урізноманітнення старого попиту з метою отримання економічного, соціального, екологічного чи іншого ефекту» [25, с. 43].

Узагальнення підходів до тлумачення терміну дає можливість виявити три основні напрямки до інтерпретації суті терміну «інновація» [66, С. 309-314]:

– **інновація як комплексне явище**, яке торкається усіх аспектів людської діяльності (економічної, соціальної, екологічної тощо) та передбачає впровадження нововведення з метою отримання різних ефектів (П. Завлін, Р. Фатхутдинов, Н. Краснокутська, В. Кудашов, Х. Дусаєв);

– **інновація як процес** з розробки, технології виготовлення та комерційного використання новації (Л. Антонюк, Б. Санто, Б. Твісс, Л. Федулова, Й. Шумпетер, Ю. Яковец, Ф. Янсен, В. Кінгстон, В. Лундвал);

– **інновація як інструмент** досягнення суб'єктами економічної діяльності конкурентних переваг або комерційної вигоди (П. Друкер, М. Портер);

– **інновація як комерційне рішення або продукт** (технологія, послуга тощо) як кінцевий результат інноваційної діяльності (В. Геєць, А. Казанцев, К. Макконнелл, П. Харів, Н. Чухрай, К. Фрімен, Х. Рігс);

– **інновація як зміна виробничої функції** або граничної продуктивності (Ю. Бажал, Й. Шумпетер).

– Результатом правової уніфікації понять «інновація» та «інноваційна діяльність» на міжнародному законодавчому рівні стала низка правових актів, найважливіші з яких – документи-стандарти Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР):

– *«Керівництво Фраскаті»*, прийняте в 1963 році [9; 94] (із перевиданнями 1970, 1976, 1981, 1994 та 2002 рр.), яке визначає сутність та характеристики процесів досліджень та розробок (“R&D” – Research and Development) як джерел створення технологічних інновацій. Мета керівництва Фраскаті – досягнення міжнародної сумісності за показниками наукових досліджень і розробок;

– *«Керівництво Осло»*, яке входить до документів «Сім’ї Фраскаті» (1992р.; 2005р. – остання редакція) [61; 103].

В результаті неодноразових переглядів документів підходи до розуміння суті “R&D” значно змінилися. Перші зміни *«Керівництва Фраскаті»* у 1970р. мали результатом впровадження сумісності з системами національних рахунків (СНР) і Міжнародною стандартною класифікацією видів економічної діяльності (ISIC). У 1976р. до документу було включено дослідження в соціальних і гуманітарних науках. Доповнення у галузі вищої освіти відбулися у 1989 р. Перевидання 1994 р. було доповнено питаннями політики і аналітичних потреб. В 2002 р. документ включив в R&D витрати на персонал; крім того були внесені значні зміни в галузях охорони здоров'я, нових технологій, сфери послуг, фундаментальних досліджень, в класифікаціях ISIC та NABS (номенклатура для аналізу і зіставлення наукових програм і бюджетів) [54, с. 4-21].

До теперішнього часу Керівництво Фраскаті перетворилося в *«Сім'ю Фраскаті»* (англ. Frascati Family) та включає наступні стандарти:

– Керівництво Фраскаті з наукових досліджень і розробок (R & D, Frascati Manual) [94],

– Керівництво балансу платежів за технології / технологічний платіжний баланс (Technological balance of payments, TBP Manual) [104], прийняте в 1990 р. і чинне до теперішнього часу в першій редакції;

– Керівництво Осло з інновацій (Innovation Oslo Manual) [103], прийняте в 1992 р., в чинній редакції 2005 р.;

– Керівництво використання патентних даних як показників науки і техніки (Patent Statistics Manual) [102], прийняте в 1994 р. в чинній редакції 2009 р.;

– Керівництво Канберри з людських ресурсів, 1995 р. (англ. Human resources, Canberra Manual) [100], прийняте в 1995 р. і чинне до теперішнього часу в першій редакції.

«Керівництво Осло» [61; 103] як ще один важливий стандарт з інновацій надає базові визначення понять:

➤ **Інновація** – введення у вжиток будь-якого нового або значно поліпшеного продукту (товару або послуги) чи процесу, нового організаційного чи маркетингового методу в діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язках [61, с. 55].

➤ **Інноваційна діяльність** – всі наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, які реально призводять до здійснення інновацій або задумані з цією метою. Деякі види інноваційної діяльності є інноваційними самі по собі, інші не мають цієї властивості, але теж необхідні для здійснення інновацій. Інноваційна діяльність включає також дослідження і розробки, не пов'язані безпосередньо з підготовкою будь-якої конкретної інновації [61, с. 56].

Але необхідно зауважити, що документом визначається методологія дослідження та підходи до визначення понять «інновації» і споріднених із ним, головним чином, у приватнопідприємницькому секторі. Також, документ визначає кількісні параметри інноваційного процесу, процедури та механізм проведення вимірювань і обчислень інноваційних витрат. Остання редакція документу розширила предмет дослідження та виокремила два різновиди інноваційної діяльності, які раніше не розглядалися як окремі, а саме – організаційні та маркетингові нетехнологічні інновації.

У 2012 р. ОЕСР випустив Додаток до Посібника Фраскати «Вимірювання R&D в країнах, що розвиваються» [101], де констатовано, що основні R&D зосереджені в Європейському Союзі, США та Японії. Країни ж, що розвиваються, зокрема країни БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай і Південна Африка) роблять впевнені кроки до глобального розподілу R&D [90].

Міжнародно-правова регламентація сутності процесів досліджень та розробок лягла в основу визначення понять «інновація» та «інноваційна діяльність» і на національно-правовому рівні, зокрема, й в Україні. Так, *Закон України від 04.07.2002 р. «Про інноваційну діяльність»* [23] визначає **інновації** як: «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».

Національний стандарт України (ДСТУ ГОСТ 31279:2005) визначає **інновацію** як нові або вдосконалені технології, види продукції чи послуг, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що сприяють просуванню технологій, товарної продукції та послуг на ринок. Таким чином, **інновація** являє собою кінцевий результат діяльності з реалізації нового або удосконалення на ринку

продукту, технологічного процесу та організаційно-технічних заходів, що використовуються у практичній діяльності [58].

Законодавче тлумачення **інноваційної діяльності** наступне: інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [23].

За визначенням *Національного стандарту України (ДСТУ ГОСТ 31279: 2005) інноваційною діяльністю* є діяльність, що забезпечує створення і реалізацію інновацій. Тобто, **інноваційна діяльність** – це процес створення інновацій, що включає прикладні дослідження, підготовку і пуск виробництва, а також діяльність, що забезпечує створення інновацій, науково-технічні послуги, маркетингові дослідження, підготовку і перепідготовку кадрів, організаційну та фінансову діяльність [58].

Поняття «**підприємництво**» та «**інновація**» тісно пов'язані між собою. Адже саме підприємництво і є по суті новаторством свого роду – діяльністю з пошуку нових ідей, підходів та можливостей, їх апробації та реалізації. Підприємництво неможливе без новаторства, як інновації неможливі без винахідливості.

Теоретичний та практичний зв'язок двох понять відмічали науковці та дослідники на протязі декількох століть. Одним із перших теорією підприємництва зацікавився автор терміну «підприємець» – ірландський економіст Річард Кантільон (1680–1734 рр.), який дійшов висновку та сформулював тезу про існування розбіжності між попитом і пропозицією на ринку, яка надає можливість окремим суб'єктам ринкових відносин купувати товари дешевше і продавати їх дорожче. Таких суб'єктів ринку Кантільон назвав «підприємцями».

У сучасній економічній літературі поняття «підприємництво» у більшості випадків тлумачиться через мету підприємницької діяльності – отримання прибутку, при цьому чітке визначення самої сутності підприємництва не наводиться. Наприклад, у «*Сучасному економічному словарі*» Б. Райзберга, Л. Лозовського, О. Стародубцевої [59] поняття «**підприємництво**» ототожнюється із поняттям «**бізнес**» та має таке визначення: «**Підприємництво, бізнес** – ініціативна, самостійна, здійснювана від свого імені, на свій ризик, під свою майнову відповідальність діяльність громадян, фізичних та юридичних осіб, спрямована на систематичне отримання доходу, прибутку від користування майном, продажу товарів, виконання робіт, надання послуг. Підприємництво переслідує також мета підвищення іміджу, статусу підприємця (бізнесмена), вартості фірми».

Законодавче визначення підприємництва міститься в *Господарському кодексі України (ст. 42)*:

Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [15].

Отже, **підприємництво** можна визначати з позиції цільових установок бізнесу як [80]:

- діяльність, спрямована на максимізацію прибутку;
- ініціативна діяльність громадян, яка полягає у виробництві товарів і послуг і спрямована на отримання прибутку;
- процес організаційної новації з метою отримання прибутку;
- дії, спрямовані на зростання капіталу, розвиток виробництва і привласнення прибутку;
- специфічний вид діяльності, спрямований на невпинний пошук змін в існуючих формах життя підприємств і суспільства, постійна реалізація цих змін діяльності.

Аналіз вищезазначених характеристик та визначень понять «інновація», «інноваційна діяльність» та «підприємництво» дозволяє виявити сутність поняття **«інноваційне підприємство»** як підприємство, яке активно впроваджує продуктові або процесні інновації у своїй діяльності.

Закон України «Про інноваційну діяльність» надає конкретніше визначення – **інноваційне підприємство** кваліфікується як підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг.

Крім того, Законом наведені різновиди інноваційних підприємств, до яких належать:

- інноваційний центр;
- технопарк;
- технополіс;
- інноваційний бізнес-інкубатор тощо.

Як наслідок, не всяке підприємство визнається інноваційним, а лише таке, яке *дозволяє витягти підприємницький дохід в результаті створення, використання або дифузії інноваційного продукту.*

Відповідно до цього, виділяються дві моделі підприємництва [26, с.22]: класичне підприємництво та інноваційне підприємництво (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Моделі підприємництва

<i>Вид моделі</i>		
	<i>Класичне підприємництво</i> (традиційне, репродуктивне, рутинне)	<i>Інноваційне підприємництво</i>
Зміст	Організація діяльності з розрахунком на максимальну віддачу ресурсів, наявних у розпорядженні підприємницької організації	Організація діяльності, яка повністю ґрунтується на інноваціях, в результаті якої з'являється або новий товар, або товар з принципово новими характеристиками або властивостями, або нові технології

С. Крутіліна розглядає **інноваційне підприємництво** як вид комерційної діяльності, метою якого є отримання прибутку за рахунок створення техніко-технологічних нововведень і поширення інновацій у всіх сферах народного господарства. Воно відрізняється від простого підприємництва тим, що використовує нові шляхи розвитку підприємства, такі як: створення нових технологій, використання нових форм управління, створення нових продуктів і інше [36].

Вітчизняний дослідник В. Зянько визначає **інноваційне підприємництво** як економічну діяльність зі створення та управління інноваційним підприємством з метою розробки, впровадження і комерційного використання різного роду інновацій. Інновації в цьому випадку виступають специфічним інструментом інноваційного підприємництва [25, с.62].

В. Сизоненко визначає **інноваційне підприємництво** як вид діяльності, спрямований на створення нового попиту на продукти, технології, послуги, що супроводжується формуванням відповідних новітніх методів організації виробництва та управління, комерційного використання нововведень [63, с. 421].

Розгорнуте визначення терміну наведене у міждисциплінарному словнику з менеджменту, авторами якого є Д. М. Черваньов, О. І. Жилінська, М. В. Петровський та ін.:

Інноваційне підприємництво – це спеціалізована форма підприємницької діяльності, мотивована бажанням привласнення інноваційної квазіренти, що полягає у цілеспрямованому пошуку неусвідомлених потреб та створенні, виробництві і реалізації нової, у т.ч. наукоємної продукції інвестиційного та кінцевого споживання, або задоволенні існуючих (усвідомлених) потреб шляхом створення кращих за своїми властивостями продуктів чи поліпшення процесів. На відміну від провадження суб'єктом господарювання інноваційної діяльності, якому притаманний випадковий, несистемний характер, інноваційне підприємництво вирізняє тривалість існування, регулярність, системність організації інноваційних процесів,

складовою яких є дослідження і розробки, комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності через механізм ліцензійних угод та подальша її капіталізація [42, с. 314].

Головною характеристикою інноваційного підприємництва (як різновиду) є отримання прибутку саме за рахунок запровадження нововведень у процесі здійснення комерційної діяльності.

Сутність та специфічні ознаки інноваційного підприємництва полягають у активній генерації нововведень: нових бізнес-ідей, товарів і послуг, а також засобів їх матеріалізації.

Специфічна особливість – синтез нового (авангардного) та старого (консервативного) елементів системи. Для матеріалізації нововведення потрібна нова авангардна організаційна форма (наприклад, венчурний фонд), а для випуску інноваційного товару – навпаки – стара, консервативна, організаційна форма, яка забезпечує стабільне виготовлення оснащення, оптимальну закупівлю сировини, ефективну організацію поточного виробництва і випуску продукції.

Крім того, інновації передбачають залучення значних фінансових ресурсів для проведення наукових досліджень та експериментів, використання спеціального обладнання та кваліфікованого персоналу.

Відповідно, можна надати наступне визначення:

Інноваційне підприємництво – це різновид комерційної діяльності, заснований на активній генерації новацій, який реалізується через поєднання авангардної та консервативної організаційних форм з метою матеріалізації та комерціалізації нововведень, а також отримання прибутку за рахунок запровадження нововведень у процесі здійснення комерційної діяльності та передбачає залучення фінансових ресурсів для проведення наукових досліджень та експериментів.

5.2. Інституціональні основи інноваційного підприємництва

Сьогоднішній етап історії людства характеризується інтенсивним розгортанням інноваційної сутності людини та інституціонального середовища, в якому вона існує – це проявляється у переході від відтворювального до інноваційного типу розвитку.

Перехід до інноваційного типу розвитку ставить питання про місце і роль країн у сучасному світі. Наразі Україна потребує глибоких трансформацій. Старий індустріальний потенціал значною мірою вичерпано, а потенціал інноваційного розвитку ще не сформовано. Якщо в найближчі роки не вдасться

започаткувати процеси, які нарощуватимуть інноваційний потенціал та створюватимуть механізми інноваційного розвитку, то Україна неминує й остаточно перетвориться на сировинний придаток розвинених країн, втратить кадровий і освітній потенціал, значну частину корінного населення і перспективи поповнити ряд розвинених країн [28, с.12-13].

Національна стратегія інноваційного розвитку країни має будуватись на засадах реформування інституціональних, фінансових та організаційних механізмів продукування інновацій, адже без зміни підходів до регуляції діяльності основоположних інституціональних компонент економіки перехід до інноваційного типу розвитку неможливий.

Як зазначає П. Леоненко, **інноваційне підприємництво** – це економічна діяльність щодо створення й управління інноваційним підприємством із метою розроблення, впровадження та комерційного використання різних інновацій, пов'язана з певним ризиком і спрямована на отримання інноваційного прибутку в умовах певного інституціонального середовища [40, с. 89-112].

Таким чином, інноваційне підприємництво спрямоване на впровадження та комерціалізацію інновацій через організацію інноваційного підприємства та здійснення інноваційної діяльності.

Об'єктом інноваційної діяльності підприємств виступають безпосередньо інновації – власно створені або вдосконалені новації, втілені в товарах і послугах.

Керівництво Осло виділяє чотири типи інновацій в залежності від їх предметного змісту, які, у свою чергу, поділяються на дві групи:

- **технологічні інновації**, до яких відносять *продуктові та процесні інновації*;
- **нетехнологічні інновації**: *організаційні та маркетингові інновації*.

Продуктовою інновацією є впровадження товару або послуги, які є новими або значно поліпшеними за частиною їх властивостей або способами використання.

Продуктовими інноваціями вважаються:

- значні удосконалення в технічних характеристиках, компонентах і матеріалах, у вбудованому програмному забезпеченні, ступені лояльності по відношенню до користувача або в інших функціональних характеристиках (перший портативний MP3-плеєр, в якому використовувалося поєднання вже існуючого програмного забезпечення і технологія використання жорсткого диску);
- використання нових знань, технологій, прийомів та їх комбінацій у процесі створення, вдосконалення та використання;

- введення у вжиток нових товарів і послуг (перші мікропроцесори або цифрові фотоапарати);
- здійснення значних удосконалень у функціональних чи споживчих характеристиках уже існуючих товарів і послуг (впровадження гальмівної системи ABS, навігаційної системи глобального позиціонування GPS);
- розроблення нового способу використання якогось продукту (введення в вживання нового мийного засобу з використанням вже існуючої хімічної сполуки).

Термін «продукт» в контексті інновацій використовується для позначення як товарів, так і послуг. Продуктові інновації в сфері послуг включають:

- впровадження абсолютно нових послуг;
- значні удосконалень в способах надання послуг (наприклад, ефективності і швидкості);
- доповнення вже існуючих послуг новими функціями або характеристиками.

Прикладами є значні удосконалень в наданні банківських послуг за допомогою мережі Інтернет.

Процесна інновація – це впровадження нового або значно поліпшеного способу виробництва або доставки продукту.

Процесними інноваціями вважаються:

- значні зміни в технології, виробничому обладнанні або програмному забезпеченні (установка нового автоматизованого обладнання на виробничій лінії);
- процесні інновації з метою зниження собівартості або витрат з доставки продукції, підвищення її якості або виробництво чи доставку нових або значно поліпшених продуктів (впровадження обліку переміщень товарів за допомогою штрих-коду або активної радіочастотної системи відстеження переміщень транспортних засобів (RFID));
- нові методи виробництва, що включають в себе технологічні процедури, обладнання та програмне забезпечення, які застосовуються у виробництві товарів або послуг (комп'ютеризація проектно-конструкторських робіт);
- нові або значно поліпшені методи створення та надання послуг (впровадження апаратури спостереження з використанням навігаційної системи GPS в транспортному обслуговуванні, освоєння нової системи резервування в туристичному агентстві, розробка нових технологій управління проектами в консультаційній фірмі);

– нові або значно поліпшені технічні прийоми, обладнання та програмне забезпечення, які використовуються у допоміжних видах діяльності, таких як: постачання, бухгалтерський облік, обчислення, поточний ремонт і профілактика (впровадження нової або значно удосконаленої інформаційно-комунікаційної технології).

Маркетингова інновація – це впровадження нового методу маркетингу, включаючи значні зміни в дизайні або упаковці продукту, його складуванні, просуванні на ринок або в призначенні продажної ціни.

Маркетингові інновації націлені на краще задоволення потреб споживача, відкриття нових ринків або завоювання нових позицій для продукції фірми на її ринку з метою збільшення обсягу продажів.

Маркетингові інновації включають:

– значні зміни в дизайні продукту, що є частиною нової концепції його маркетингу (зміна форми і зовнішнього вигляду, зміни в упаковці продукції);

– значні зміни форми, зовнішнього вигляду або смаку харчових продуктів чи напоїв (надання нового аромату, присмаку);

– нові методи в розміщенні продукту (впровадження систем франчайзингу, прямого продажу, ексклюзивної роздрібною торгівлі, ліцензування продукції, використання нових концепцій представлення продукту покупцеві);

– нові методи в просуванні продукту на ринок (перше використання істотно більшої різноманітності засобів або техніки масової інформації, зміна бренду шляхом створення і впровадження цілком нового символу);

– впровадження персоналізованої інформаційної системи (на основі карт постійних покупців (loyalty cards) для підбору продуктів у відповідності зі специфічними запитами індивідуальних клієнтів);

– інновації в призначенні цін (перше використання нового методу варіювання ціни товару або послуги відповідно до поточного попиту (наприклад, зниження ціни при низькому попиті), впровадження нового методу, що дозволяє покупцям вибирати бажані характеристики продукту на інтернет-сайті фірми, а потім дізнаватися ціну конкретного виробу.

Організаційна інновація – це впровадження нового організаційного методу в діловій практиці фірми, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язках.

Організаційні інновації можуть бути спрямовані на підвищення ефективності фірми – за допомогою скорочення адміністративних або оперативних витрат, підвищення задоволеності персоналу станом своїх робочих місць (і тим самим продуктивності праці), розширення доступу до

нетоварних активів постачання. Організаційні інновації в діловій практиці включають в себе впровадження нових методів в організацію повсякденної діяльності і порядку виконання різноманітних робіт.

Організаційні інновації включають:

- впровадження нових практик для поліпшення навчання співробітників і полегшення циркуляції знань всередині фірми;
- інновації в організації робочих місць;
- впровадження нових методів розподілу відповідальності і права прийняття рішень між співробітниками організації;
- узгодження різних робочих процесів усередині підрозділів компанії;
- впровадження нових принципів структурування діяльності (наприклад, об'єднання різних видів робіт);
- нові організаційні методи в зовнішніх зв'язках підприємства (запровадження нових способів організації взаємин з іншими фірмами або державними організаціями, встановлення нових форм співробітництва з дослідницькими організаціями або замовниками, нові методи інтеграції з постачальниками, використання зовнішніх результатів досліджень і розробок (outsourcing)).

Злиття з іншими фірмами або придбання інших фірм не вважаються організаційними інноваціями, навіть якщо все це відбувається вперше. Злиття і придбання можуть проте включати в себе організаційні інновації, якщо в ході цього підприємство створило або освоїло нові методи організації.

Крім того, інновації класифікують за багатьма іншими показниками та критеріями (табл. 5.4). С. А. Агарков, О. С. Кузнєцова та М. О. Грязнова виділяють наступні признаки класифікації інновацій [27]:

Таблиця 5.4

Класифікація інновацій

Критерій класифікації	Види інновацій
Значимість	- базисні (радикальні); - поліпшуючі (які модернізують); - псевдо інновації (які модифікують)
Спрямованість	Інновації, що: - замінюють; - раціоналізують; - розширюють
Місце реалізації	- галузь виникнення; - галузь застосування; - галузь споживання
Глибина зміни	- регенерування первинних способів; - зміна кількості; - перегрупування; - адаптивні зміни; - новий варіант; - нове покоління; - новий вид; - новий рід
Розробник	- розроблені силами підприємства; - розроблені зовнішніми силами
Масштаб поширення	- для створення нової галузі; - застосування у всіх галузях
Місце в процесі виробництва	- основні продуктові і технологічні; - інновації, що доповнюють продуктові і технологічні
Характер потреб, що задовольняються	- нові потреби; - існуючі потреби
Ступінь новизни	- на основі нового наукового відкриття; - на основі нового способу застосування вже відкритих явищ
Час виходу на ринок	- інновації-лідери; - інновації-послідовники
Причина виникнення	- реактивні; - стратегічні
Область застосування	- технічні; - технологічні; - організаційно-управлінські; - інформаційні; - соціальні і т.д.

До інституціонального середовища (внутрішніх та зовнішніх чинників [56, с. 78-81]) інноваційного підприємництва належать наступні компоненти (табл. 5.5).

**Інституціональні компоненти (внутрішні та зовнішні чинники)
інноваційного підприємництва**

Компоненти	Характеристика та ознаки
Інноваційне підприємство	– підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, більше ніж 70 % обсягу продукції якого є інноваційними продуктами або послугами;
Інноваційна інфраструктура	– сукупність підприємств, організацій, установ, систем управління та зв'язку, які забезпечують існування і діяльність інноваційних підприємств;
Стратегія підприємства	– певні плани, цілі, завдання підприємства; <i>Цілі:</i> можуть передбачати розробку планів скорочення витрат на виробництво продукції, підвищення рентабельності підприємства, створення нової та якісної продукції, контролю та розширення ринку збуту своєї продукції; <i>Завдання:</i> сукупність складених та сформульованих планів підприємства, які мають бути виконані у певний термін; <i>Структура:</i> логічні взаємовідносини рівнів управління та функціональних областей, побудовані у формі, яка дає змогу ефективно досягати цілей організації;
Персонал	– сукупність усіх працівників підприємства, які беруть участь у процесі його діяльності;
Технологія	– сукупність засобів та предметів виробництва, які підприємство використовує у процесі діяльності;
Постачальники	– будь-яка юридична або фізична особа, що постачає товари або надає послуги замовникам відповідно до умов договору поставки;
Конкуренти	– підприємства, які виробляють таку саму або аналогічну продукцію і реалізують її на тих самих цільових ринках;
Споживачі	– фізичні або юридичні особи, які споживають продукцію підприємства. Вони можуть бути потенційними (здатними купити певний товар) або безпосередніми (бажають і мають змогу придбати певний товар);
Політико-правові фактори	– законодавство, регуляторна діяльність уряду, політичні і громадські організації та прояви їх діяльності;
Науково-технологічні фактори	– пов'язані з розвитком техніки, обладнання, інструментів, процесів обробки та виготовлення продуктів, матеріалів і технологій, а також know-how;
Інноваційні фактори	– пов'язані із формуванням та забезпеченням комерціалізації нововведення
Економічні фактори	– пов'язані з обігом грошей, товарів, інформації та енергії; найважливіші для інноваційного підприємництва: динаміка ВВП, рівень інфляції та його зміни, динаміка курсу національної валюти;
Соціально-демографічні фактори	– структура населення: вікова, статеві, національна; освіта, народжуваність, смертність, рівень доходів і т.п.; впливають на рівень і тривалість життя людей, а також формують їхню ціннісну орієнтацію;
Фактори культури та ментальності	– чинники, які визначають неформальні правила поведінки для окремого соціуму; традиції, світогляд тощо.

Інноваційне підприємництво є найважливішою складовою національної інноваційної системи. Для якісного існування та ефективного розвитку інноваційного підприємництва необхідна відповідна інфраструктура, система та інституційне середовище, в якому воно перебуває, а також їх налагоджена взаємодія.

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає **інноваційну інфраструктуру** як сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності: фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні та інші [23]. Відповідно, держава, яка претендує на статус розвиненої, повинна всіляко сприяти та розвивати національну інноваційну інфраструктуру з метою вдосконалення свого науково-технічного потенціалу.

Складовими інноваційної інфраструктури, окрім зазначених суб'єктів, є взаємопов'язаний комплекс систем: інформаційного, кадрового, фінансово-економічного забезпечення, експертизи, система сертифікації, стандартизації, акредитації та контролю якості, система ліцензування, патентування, захисту права інтелектуальної власності та авторського права, система оцінки ефективності та комерціалізації нововведень.

Існують різні організаційно-правові форми інноваційного підприємництва. Наукові установи (рис. 5.1) є сталою формою організації інноваційної діяльності, яка, в цілому, себе виправдала, але розвиток традиційних форм виробництва, споживчого попиту, ринку взагалі вимагає нових прогресивних підходів до процесу генерації та матеріалізації інновацій.

Відповідно, це призвело до появи нових організаційно-правових форм інноваційного підприємництва: технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, венчурних фондів і т.п.

Науково-технічні парки (технопарки) – організаційна виробничо-технологічна форма інноваційного підприємництва, яка передбачає інтеграцію науки та бізнесу. Технопарк – це територія, на якій розташована справжня науково-технологічна інфраструктура, до якої входять науково-виробничі комплекси, освітні та інформаційні центри, фінансові та комерційні установи.

Різновидами технопарків є технополіси, бізнес-інкубатори, регіональні науково-технологічні центри, центри трансферу технологій.

Технополіс – прогресивна форма інтеграції науки, виробництва та бізнесу, яка створюється на базі невеликих міст з розвинутою інфраструктурою із метою розроблення інновацій в стратегічно важливих наукомістких напрямках розвитку економіки регіону та країни.



Рис. 5.1 Склад інноваційної інфраструктури

Інкубатори бізнесу (бізнес-інкубатори) – організаційні структури, що створюються з метою підтримки підприємництва (в тому числі – інноваційного) на етапі становлення, а також надання інформаційної, правової, адміністративної, фінансової та технічної допомоги.

Бізнес інкубатори забезпечують підтримку молодих інноваційних підприємств шляхом надання на пільгових умовах обладнання та устаткування, оренди приміщень, консультацій з широкого кола питань, правової та інформаційної допомоги, технічно-адміністративного обслуговування (засоби зв'язку, розроблення сайтів, послуги офіс-менеджерів, секретарів-діловодів, бухгалтерів), маркетингових послуг (сприяння виводу інноваційної продукції на ринок), пошуку інвесторів та засобів залучення фінансів, надання освітніх та

навчальних послуг (організація навчальних курсів, проведення семінарів, тренінгів, конференцій з питань розвитку інноваційного бізнесу).

Регіональні науково-технологічні центри (РНТЦ) – складова національної інноваційної системи, яка створюється місцевими органами влади за участю торгово-промислових палат, банків, місцевих виробників з метою економічного розвитку регіону, стимулювання його інноваційного потенціалу та підтримки місцевих виробників і новаторів.

Різновидами РНТЦ є:

- *засновницькі центри* – підтримують та координують новостворені підприємства;
- *центри інновацій* – здійснюють спільні дослідження з підприємствами та створюють нові інноваційні підприємства;
- *центри промислових технологій* – співпрацюють з місцевими виробниками з метою впровадження інноваційних продуктів у промисловість, проводять маркетингові дослідження, експертизи, забезпечують інформаційну підтримку.

Центри трансферу технологій (ЦТТ) – організації, спрямовані на впровадження результатів науково-технічної діяльності у реальний сектор економіки та орієнтовані на отримання прибутку від використання результатів наукових досліджень, які виконуються в державних наукових організаціях та приватних компаніях. Сьогодні ЦТТ активно розвиваються та претендують на роль одного з ключових елементів в інноваційній інфраструктурі країни, виступаючи посередником між наукою та бізнесом.

5.3. Організація інноваційного підприємства та просування інноваційного продукту

Інноваційне підприємництво має свої власні специфічні ознаки та характеристики:

- пов'язане зі створенням, освоєнням і комерційним використанням нового продукту;
- вимагає існування специфічного «підприємницького» середовища;
- трансформує науково-дослідні розробки у продукти кінцевого споживання;
- використовує нові або вдосконалені технології;
- відрізняється мобільністю, підвищеною сприйнятливістю до зовнішнього середовища, багатоплановістю мотивації та високим рівнем ризику.

При заснуванні інноваційного підприємства та розробці бізнес-плану першочерговими кроками є визначення наступних позицій:

- місія та мета підприємства (для кого працюватиме, які проблеми вирішуватиме, яким чином);
- види діяльності підприємства;
- можливі клієнти (споживачі інноваційного продукту, венчурні організації, промислове виробництво);
- можливі партнери (інші підприємства, центри трансферу технологій, наукові та науково-дослідні установи, торгово-промислові палати, компетентні органи державної влади);
- джерела фінансування (спеціалізовані комунальні та державні інноваційні фінансово-кредитні установи, приватний капітал, венчурні фонди);
- потенційні можливості організації (фінансові, матеріальні, людські ресурси);
- SWOT-аналіз зовнішнього середовища;
- кадрове забезпечення підприємства.

Структурними підрозділами інноваційного підприємства можуть бути науково-дослідний, експериментальний відділи, відділи трансферу технологій, юридичний, фінансовий, інформаційний та інші, до складу яких входять: адміністративно-управлінський персонал; менеджери за напрямками; технологічні брокери, керівники проєктів, наукові співробітники і інженерно-технічні працівники; патентні повірені; економісти; юрист; маркетолог; методист-аналітик; програміст; допоміжний персонал.

Як було визначено вище, інноваційне підприємство – це підприємство, що активно впроваджує інноваційну діяльність. Сучасні науковці та дослідники виділяють два головних підходи до розуміння суті поняття [24, с. 274-280].

1) Інноваційна діяльність підприємства як різновид діяльності (С. В. Мочерний, І. В. Войтов, П. М. Завлін, Т. В. Майорова, О. В. Васильєв).

Наприклад, С. Мочерний визначає *інноваційну діяльність підприємства* як вид діяльності, пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, введений на ринок, у новий чи покращений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, чи новий підхід до соціальних послуг.

І. Войтов під *інноваційною діяльністю підприємства* розуміє діяльність, спрямовану на створення і практичне використання (доведення до споживача) нових або вдосконалених видів продукції, технологій, послуг або організаційних рішень адміністративного, виробничого, комерційного або

іншого характеру, що забезпечують економічний (соціальний, екологічний чи інший) ефект.

2) Інноваційна діяльність підприємства як процес (Т. О. Скрипко, О. В. Хмельницька, Р. А. Фатхутдинов).

Т. Скрипко тлумачить *інноваційну діяльність підприємства* як процес, спрямований на реалізацію результатів завершених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, а також супутні наукові дослідження і розробки.

У свою чергу, Р. Фатхутдинов та О. Хмельницька характеризують *інноваційну діяльність підприємства* як процес стратегічного маркетингу, НДДКР, організаційно-технічної підготовки виробництва, виробництва й оформлення нововведень, їх впровадження і поширення в інші сфери.

Очевидно, що **інноваційна діяльність підприємства** як бажана та найперспективніша форма управлінської діяльності його менеджерів, повинна впроваджуватись системно, характеризуватись комплексністю та відбуватись поетапно – у кілька взаємопов'язаних етапів, які дозволять підприємству досягнути бажаного результату з мінімальними витратами.

Таким чином, можна виділити логічну *схему впровадження інноваційної діяльності на підприємстві*, яка включає шість етапів (рис. 5.2) [60, с. 360-365].

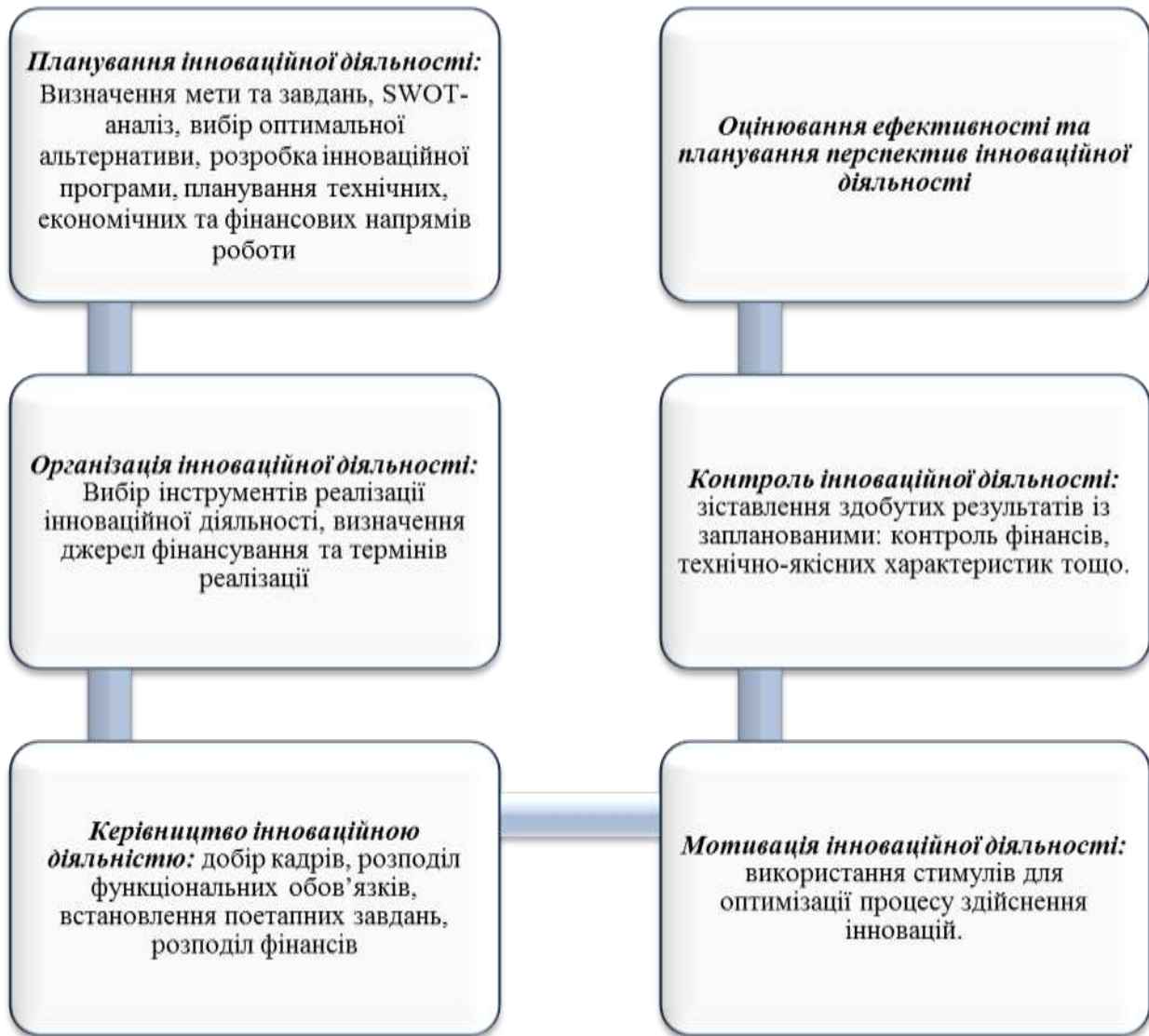


Рис. 5.2 Алгоритм здійснення інноваційної діяльності підприємства [60]

Організація інноваційної діяльності на підприємстві включає в себе комплекс взаємопов'язаних систем (рис. 5.3).

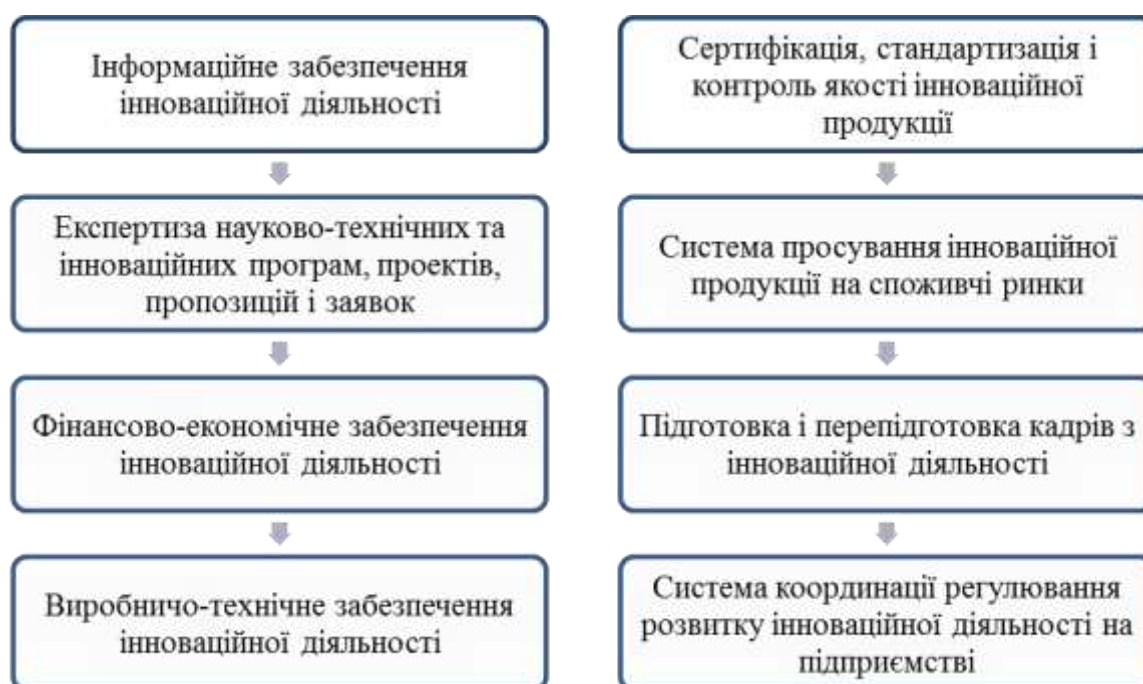


Рис. 5.3 Організація інноваційної діяльності підприємства

Суттю діяльності інноваційного підприємництва є виготовлення нового продукту. Створення інноваційного продукту – міжгалузєва діяльність, адже в процесі задіяні практично всі структури інноваційного підприємства, проте головними трьома напрямками, які невід’ємно присутні на різних стадіях життєвого циклу новації є безпосередньо виробництво, розробка дизайну (визначення форми-змісту) та маркетинг. Г. О. Гершанок виділяє 6 стадій процесу розроблення інноваційного продукту [51, с. 50-52]:

1) планування (відбувається відповідно до корпоративної стратегії і включає оцінку науково-технічних, технологічних досягнень і ринкових цілей);

2) розробка концепції інновації (опис змісту, форми, призначення і функціональних можливостей продукту; зазвичай супроводжується списком технічних вимог, дослідженням продукції конкурентів і економічним обґрунтуванням);

3) системне проектування продукту (визначення архітектури продукту, виокремлення його підсистем і компонентів);

4) робоче проектування (містить робочу документацію на продукт: креслення та інші документи, що описують геометрію та специфікацію кожної деталі і оснащення для її виготовлення, технологічний процес виготовлення і збирання);

5) випробування і «доведення» зразка (створення та оцінка всіх попередніх версій інноваційного продукту);

б) запуск серійного виробництва (повномасштабне використання виробничої системи для тиражування розробленого продукту та виведення продукту на ринок для масового споживача).

Таким чином, **інноваційний процес** – процес перетворення ідеї у кінцевий продукт-товар – відбувається шляхом:

- генерування або пошуку нових ідей;
- складання бізнес-плану та стратегії розвитку, проведення маркетингових досліджень;
- визначення необхідних ресурсів;
- проведення експериментів та створення моделі інноваційного продукту;
- просування інноваційного продукту на ринок.

Метою впровадження інновацій є їх поширення (дифузія) у соціально-економічному просторі.

Дифузія інновацій – процес поширення нововведень у соціально-економічному просторі, відповідно до закономірностей поширення нових продуктів, технологій, ідей серед потенційних споживачів (користувачів) з моменту їх появи в рамках життєвого циклу інновацій.

Життєвий цикл інновації (рис. 5.4) – певний період часу, протягом якого інновація має активну життєву силу і приносить виробникові і/або продавцю прибуток або іншу реальну вигоду [7, с. 50-51].

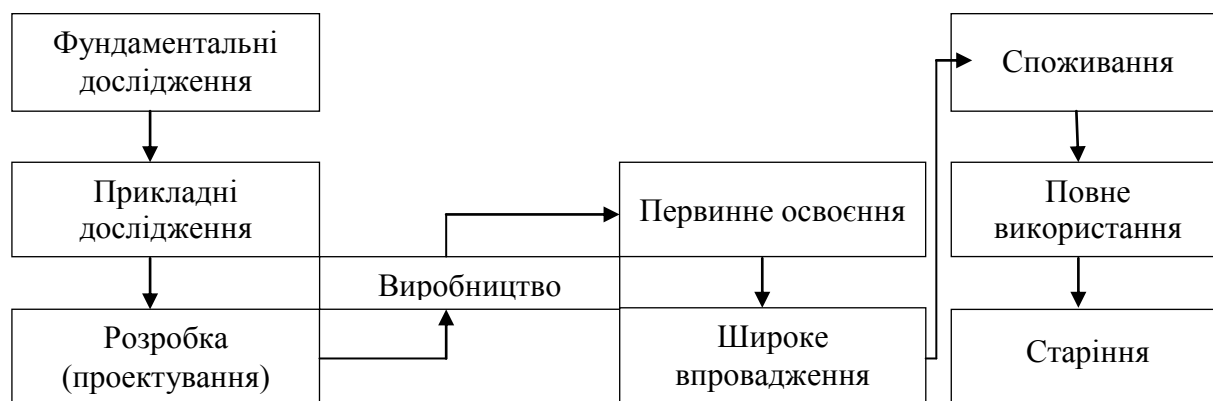
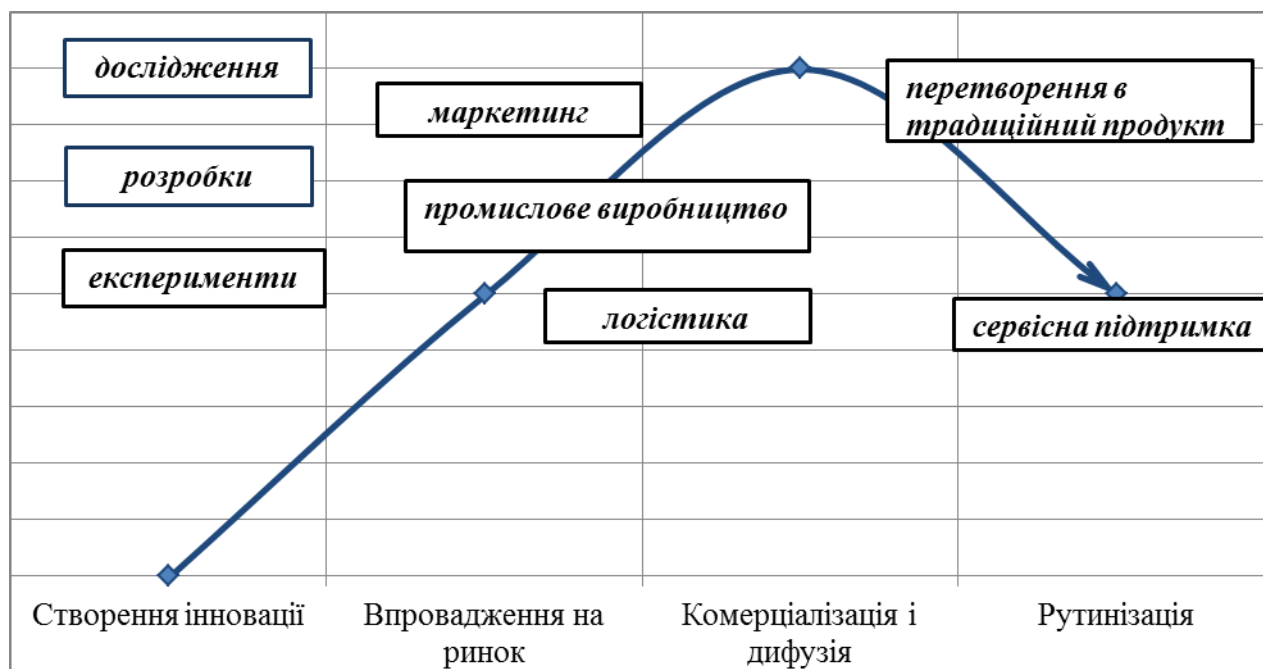


Рис. 5.4. Життєвий цикл інновацій

За: [7, с.50]

Специфічною ознакою більшості інноваційних підприємств є обмеженість їх життєвого циклу, визначена тривалістю життєвого циклу їх інноваційної продукції. Таким чином, життєвий цикл інноваційного підприємства включає п'ять стадій, які у своєму розвитку проходить розроблюваний ним інноваційний продукт:

1) «посівна» стадія (seed): існує лише ідея або проект, відбувається формування підприємства та створення управлінської команди, проводяться НДДКР і маркетингові дослідження, визначається концепція бізнесу;

2) стадія запуску (startup): пошук і залучення інвесторів для запуску виробництва, випробування та розроблення прототипу інноваційного продукту;

3) стадія зростання (early stage, early growth): стадія раннього зростання – випуск і комерційна реалізація готової продукції, збільшення кількості клієнтів,

пошук та залучення коштів на розвиток компанії, на цю стадію припадає «точка беззбитковості» (BEP – break-evenpoint);

4) стадія розширення (expansion): компанія займає певні позиції на ринку, стає прибутковою, їй потрібні розширення виробництва і збуту, проведення додаткових маркетингових досліджень, збільшення основних активів і капіталу, відбувається переорієнтація продукту на масового користувача і зростання продажів;

5) стадія виходу (exit): повернення вкладених коштів і отримання прибутку, вихід венчурних інвесторів.

Зрозуміло, що з точки зору комерціалізації (впровадження на комерційній основі) інновацій та отримання прибутку як мети інноваційної діяльності, найвідповідальнішим етапом є виведення інноваційного товару на ринок та його максимально широке впровадження.

Комерціалізація технологій (досліджень і розробок) – діяльність, яка спрямована на створення доходу від використання результатів науково-технічної діяльності. Основними формами комерціалізації є: використання прав на інтелектуальну власність (договори про передачу патенту і ліцензійні договори); створення нових компаній, заснованих на технологіях (що використовують результати науково-технічної діяльності); дослідні контракти.

Процес передачі технології з комерційними та некомерційними цілями (або **трансфер технології**) оформляється шляхом укладення двостороннього або багатостороннього договору між фізичними та/або юридичними особами, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права і обов'язки щодо технології та/або її складових.

Трансфер технології, у свою чергу, передбачає здійснення підготовки, організації та управління наступними процесами:

- моніторинг та коригування показників інноваційного проекту;
- виробництво інноваційного продукту;
- логістичне забезпечення інноваційних процесів;
- координація реалізації інноваційної продукції.

Стратегія збуту інноваційної продукції відрізняється в залежності від призначення нового товару (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Стратегія збуту інноваційної продукції

	Ринок збуту			
	<i>Вузький сегмент ринку</i>	<i>Продукція масового попиту</i>	<i>Інноваційна продукція масового попиту із невеликим обсягом</i>	<i>Інноваційна продукція для диверсифікації (завоювання нових ринків)</i>
Стратегія	Реалізація спеціалізованих наукоємних продуктів через прямі цільові договори купівлі-продажу та власну роздрібну торгівлю. Підхід до реалізації інноваційного продукту: адресна робота з клієнтом	Необхідне залучення оптово-роздрібних торговельних підприємств та розгортання рекламної компанії ще на стадії виробництва до масового випуску продукції	Доцільне залучення дистриб'юторських і дилерських фірм. Реалізація продукції здійснюється дрібним оптом або в роздріб	На практиці відбувається зазвичай через використання франшизних ліцензій на збут інноваційної продукції під відомим товарним знаком

Найважливішим інструментом забезпечення ефективності функціонування інноваційного підприємства є економічний аналіз його інноваційної діяльності. При цьому необхідно оцінювати результати інновацій (ефективність інновацій) та їх загальний вплив на економіку інноваційного підприємства.

Для оцінки інноваційної активності підприємства та його інноваційної конкурентоспроможності у вітчизняній і зарубіжній практиці широко застосовуються показники інноваційної діяльності підприємства (табл. 5.7) та показники ефективності інноваційного проекту (табл. 5.8).

Таблиця 5.7

Показники інноваційної діяльності підприємства

Показник	Зміст
Витратні показники	<ul style="list-style-type: none"> ✓ питомі витрати на НДДКР в обсязі продажів, які характеризують показник наукоємності продукції підприємства; ✓ питомі витрати на придбання ліцензій, патентів, ноу-хау; ✓ витрати на придбання інноваційних компаній; ✓ наявність фондів на розвиток ініціативних розробок.
Динамічні показники (характеризують динаміку інноваційного процесу)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ показник інноваційності ТАТ (від «turn around time» – «встигай повертатися»: розуміється час з моменту усвідомлення потреби або попиту на новий продукт до моменту його просування на ринок); ✓ тривалість процесу розробки нового продукту або технології; ✓ тривалість підготовки виробництва нового продукту; ✓ тривалість виробничого циклу нового продукту.
Показники оновлюваності	<ul style="list-style-type: none"> ✓ кількість розробок або впроваджень нововведень-продуктів і нововведень-процесів; ✓ показники динаміки поновлення портфеля продукції (питома вага

	продукції, що випускається 2, 3, 5 і 10 років); ✓ кількість придбаних (переданих) нових технологій (технічних досягнень); ✓ обсяг експортованої інноваційної продукції; ✓ обсяг наданих нових послуг.
Структурні показники	✓ склад і кількість науково-технічних структурних підрозділів; ✓ склад і кількість спільних підприємств, зайнятих використанням нової технології і створенням нової продукції; ✓ чисельність і структура співробітників, зайнятих НДДКР.

Таблиця 5.8

Показники та методи оцінки ефективності інноваційного проекту (III)

Показники ефективності III	Методи оцінки ефективності III
Фінансова (комерційна) ефективність – враховує фінансові наслідки для учасників проекту	Метод чистої поточної (приведеної/дисконтованої) вартості (<i>net present value, NPV</i>): сума поточних вхідних і вихідних платежів на інвестиційний проект
Бюджетна ефективність – враховує фінансові наслідки для бюджетів всіх рівнів	Метод індексу рентабельності (<i>Profitability Index, PI</i>) – відношення дисконтованого доходу (PV_R) до наведених інноваційних витрат (PV_K)
Економічна ефективність – враховує витрати і результати, що виходять за межі прямих фінансових інтересів учасників проекту й допускають вартісне вираження.	Метод внутрішньої норми прибутковості (<i>Internal Rate of Return, IRR</i>) – норма дисконту (E), при якій сумарне значення дисконтованих доходів (PVR) дорівнює сумарному значенню дисконтованих капітальних вкладень (PV_K).
Результати, що не піддаються вартісній оцінці (соціальні, політичні, екологічні та ін.)	Період окупності (<i>Payback Period, PP</i>) – часовий інтервал, після завершення якого чиста поточна вартість (NPV) стає позитивною величиною

5.4. Розвиток інноваційного підприємництва в Україні

Розвиток інновацій відіграє визначальну роль у вирішенні цілого ряду соціально-економічних та політичних завдань, а саме:

- охорона навколишнього середовища;
- поліпшення системи охорони здоров'я та демографічної ситуації;
- покращення умов праці;
- підвищення добробуту населення;
- забезпечення національної безпеки та військової могутності країни;
- прогресивний розвиток всіх галузей економіки;
- зміцнення позицій країни на міжнародній арені та створення її іміджу як достойного партнера та важливого суб'єкта міжнародних відносин.

Не менш значимим є можливості позитивного впливу інновацій на ефективність національних економік, у першу чергу, через розвиток інноваційного підприємництва.

Підвищення інноваційного потенціалу економіки України виступає першочерговим завданням, визначеним в стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. Перехід України на інноваційний розвиток є принципово важливим для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, адже через непослідовність у проведенні науково-технологічної та інноваційної політики в Україні закріплюються тенденції до технологічного відставання від розвинених країн світу [73].

В сучасних ринкових умовах інновації нерозривно пов'язані із підприємництвом. Розвиток підприємництва в Україні відзначається власними специфічними ознаками – на ранніх етапах свого становлення відбувався за умов практичної несвідомості щодо принципів ведення та характеризувався відсутністю будь-якого системного підходу. Наявність якісної та чіткої стратегії розвитку для вітчизняного підприємництва на етапі становлення була, скоріше, винятком, а тенденції ринку більшістю суб'єктів не враховувалися взагалі. Як наслідок – значна частка заснованих на етапі становлення українського підприємництва бізнесів згодом не витримувала конкурентної боротьби та зникла в процесі формування ринку, що надало змогу іноземним компаніям зайняти економічно вигідні сегменти вітчизняного ринку [50].

Аналіз динаміки розвитку підприємницької діяльності в Україні за останні роки (табл. 5.9) дозволяє зробити висновок про певну нестабільність процесів даної галузі [16].

Таблиця 5.9

Основні показники діяльності підприємств в Україні у 2010-2015 рр.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість підприємств	360166	358662	347081	372811	341001	343440
у % до попереднього року	X	99,6	96,8	107,4	91,5	100,7
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	83	83	80	86	79	80
Кількість зайнятих працівників	7639,1	7479,9	7388,3	7130,1	6298,5	5889,7
у % до попереднього року	X	97,9	98,8	96,5	88,3	93,5
Кількість найманих працівників	7527,5	7407,9	7290,7	7015,8	6193,0	5778,1

у % до попереднього року	X	98,4	98,4	96,2	88,3	93,3
у розрахунку на одне підприємство, осіб	21	21	21	19	18	17

За вказаних обставин набуває особливого значення необхідність переорієнтації системи принципів ведення підприємницької діяльності в країні з курсом на підвищення рівня інноваційності виробничого потенціалу суб'єктів господарювання. Така стратегія сприятиме підвищенню ефективності вітчизняного ринку та забезпечить конкурентоспроможність продукції за рахунок зниження енергомісткості виробництва, поліпшення її споживчих якостей, а також сприятиме збільшенню споживчого попиту на неї як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках збуту. Саме тому необхідно провести на підприємствах модернізацію виробництва, широко впроваджувати нову техніку і технології для зменшення матеріало-, енерго- і ресурсомісткості виробництва та здійснити комплексну автоматизацію і механізацію виробничих процесів. Для вітчизняної економіки інновації та інноваційний розвиток є рушійною силою, яка спроможна забезпечити економічну незалежність України, подолати розрив з розвиненими державами. Інноваційний розвиток забезпечуватиме впровадження нових технологій, передової техніки на діючих виробничих потужностях реального сектора економіки [33].

Іншою проблемою інноваційної діяльності в країні є нерівномірність впроваджуваних інноваційної продукції та технологій. Характерною рисою впровадження інновацій в Україні є невідповідність кількості інноваційних технологій кількості інноваційних продуктів, показники яких є значно вищими. Наприклад, у 2015 р. у виробництво впроваджено 3 136 інноваційних видів продукції. У той же час, кількість впроваджених інноваційних технологій складає 1 217 процесів [9].

Вказане співвідношення показників безальтернативно призводить до освоєння профіциту інноваційної продукції застарілими технологіями, які незмінно вимагають модернізації, а краще – впровадження відповідної кількості інноваційних технологій. Така практика відрізняється дуже вузькими можливостями застосування інновацій та є вкрай безперспективною.

Крім того, сучасна тенденція розвитку вітчизняної інноваційної галузі вказує ще й на відсутність чіткої державної стратегії у цій сфері. Так, за даними Державної служби статистики України, за останнє десятиріччя кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки і, відповідно, науковців, скоротилася більше, ніж на 40% (табл. 5.10) [47].

Таблиця 5.10

Наукові кадри та кількість організацій

	<i>Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки</i>	<i>Кількість науковців, осіб</i>
2006	1452	100245
2007	1404	96820
2008	1378	94138
2009	1340	92403
2010	1303	89564
2011	1255	84969
2012	1208	82032
2013	1143	77853
2014	999	69404
2015	978	63864

Складено за: [47].

За показниками 2015 р., загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій становив 12224,9 млн. грн., у тому числі витрати на оплату праці – 5483,0 млн. грн., матеріальні витрати – 2472,0 млн. грн., капітальні витрати – 340,8 млн. грн., з них витрати на придбання устаткування – 285,5 млн. грн.

Питома вага загального обсягу витрат у ВВП зменшилася порівняно з показниками дворічної давнини (0,77% ВВП, у т.ч. за рахунок коштів державного бюджету – 0,33% у 2013 р.) та становила 0,62%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,21%.

Для порівняння, відповідний показник країн ЄС (у 2014 р.) склав: у Фінляндії – 3,17%, Швеції – 3,16%, Данії – 3,05%, Австрії – 2,99%, Німеччині – 2,87%, Словенії – 2,39%, Франції – 2,26% [47].

Не кращі показники інноваційної сфери України і за даними міжнародних установ. Так, за рейтингом інновацій та вкладу в глобальний технологічний розвиток Фонду інформації і технологічних інновацій, Україна посіла 52 місце серед 56 можливих, а в Центральній і Східній Європі – останнє [93].

ЗА ПОКАЗНИКАМИ ГЛОБАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ІНДЕКСУ (GLOBAL INNOVATION INDEX), УКРАЇНА ПОСІЛА 56-Е МІСЦЕ СЕРЕД 128 КРАЇН [109].

Щодо комерційних підприємств – статистичні показники передбачувано свідчать про низький рівень їх інноваційної активності. Так, у 2015 р.

інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3% з обстежених.

Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях; у розрізі видів економічної діяльності – на підприємствах з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, автотранспортних та інших транспортних засобів, комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, коксу та продуктів нафтоперероблення, електричного устаткування.

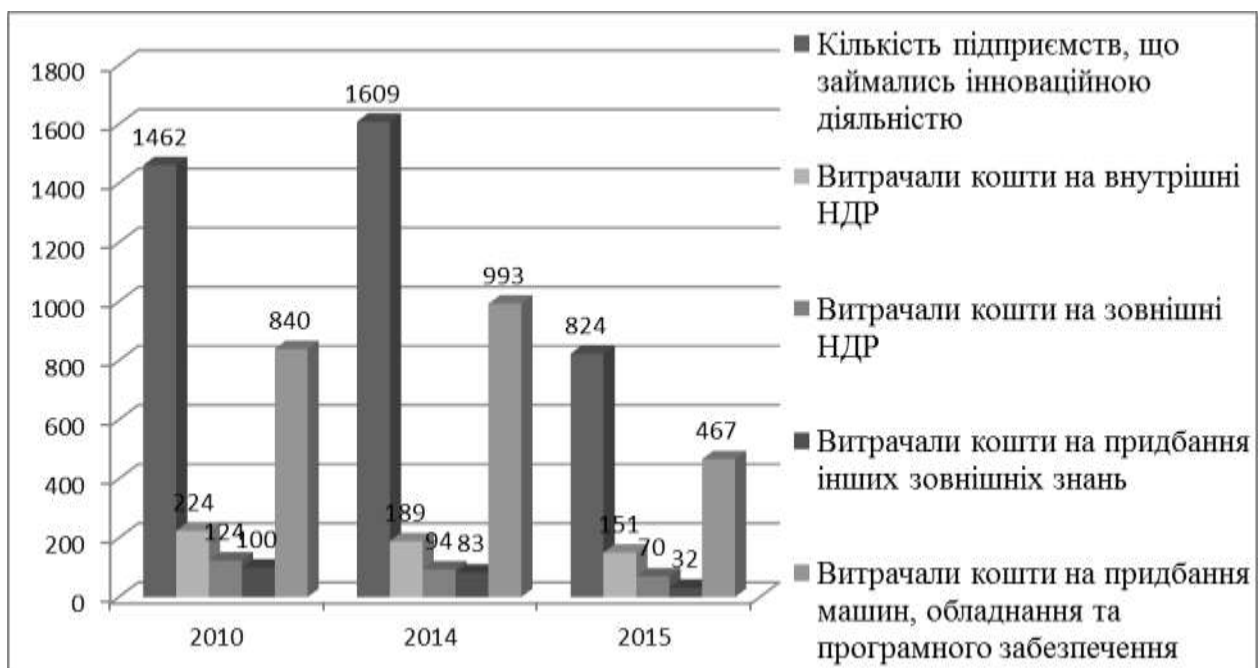


Рис. 5.5 Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю

Складено за: [46, с.141]

87,7% інноваційно активних промислових підприємств упроваджували інновації. Ними було впроваджено 3136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових виключно для ринку, 2588 – нових лише для підприємства [46, с.157].

Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Тернопільської, Запорізької, Львівської, Харківської областей та м. Києва; за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, паперу та паперових виробів, харчових продуктів, металургійного виробництва.

Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) становила 1217, найбільше з яких впровадили підприємства Харківської, Сумської, Запорізької, Дніпропетровської областей та м. Києва. Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 458 – маловідходні, ресурсозберігаючі.

Таблиця 5.11

Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації

	2010		2014		2015	
	Усього	% до загальної кількості промислових підприємств	Усього	% до загальної кількості промислових підприємств	Усього	% до загальної кількості промислових підприємств
Усього	1217	11,5	1208	12,1	723	15,2
<i>впроваджували інноваційні процеси</i>	522	4,9	459	4,6	400	8,4
<i>впроваджували маловідходні, ресурсозберігаючі інноваційні процеси</i>	203	1,9	141	1,4	155	3,3
<i>впроваджували інноваційні види продукції</i>	615	5,8	600	6,0	414	8,7
<i>впроваджували нові види машин, устаткування, приладів, апаратів</i>	194	1,8	164	1,6	162	3,4

Низькі інноваційні показники країни спричинили декілька факторів [93]:

По-перше, політика торгових перекосів, що проводиться владою в рамках розвитку економіки, відповідно до якої витрати на зменшення негативних соціально-економічних наслідків державних реформ перевищують прибутки від впроваджуваних реформ, а перехресне субсидування стало звичайним явищем для багатьох сфер вітчизняної економіки.

По-друге, високі податки на продукцію інформаційно-комунікаційних технологій (5,2 відсотка) не дають змоги прискорити надходження відповідних товарів до сфери обігу. За показником найвищих податків на продукти інформаційно-комунікаційних технологій Україна посіла четверте місце. Вище знаходяться лише Кенія (6,7%), Аргентина (11%) та Туреччина (22,1%).

По-третє, низький рівень фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, відповідно до якого в Україні на дослідження виділяються 90 доларів на людину, тому Україна за цим показником

знаходиться на четвертому місці. Гірші показники фінансування наукової галузі серед досліджуваних країн лише в Колумбії, Філіппінах та В'єтнамі.

Для порівняння, перше місце в Центральній і Східній Європі зайняла Словенія, в якій витрати на технологічні дослідження в 17 разів більше, ніж в Україні – понад 1,5 тисячі доларів на душу.

Крім того, за даними [93], відмічається низький рівень освіти в Україні. Але такий підхід до визначення вважається спірним, адже за основний критерій рівня освіти авторами обрано рівень витрат на освіту, зокрема, на підготовку дипломованих фахівців, який в Україні становив 2,926 тисяч доларів. Нижче України за цим показником лише В'єтнам, Колумбія, Індія, Румунія, Індонезія та Перу. Як наслідок, рівень освіти в українських університетах у звіті відповідає третьому з найнижчих місць (тут нижче України тільки Індонезія і Кенія).

Тим не менш, Україна має визнаний у всьому світі значний кадровий та науково-технічний потенціал – і сьогодні це залишається чи не найперспективнішим чинником інноваційного розвитку країни.

Відповідно, запровадження якісно нових підходів до управління інноваційною діяльністю в Україні є вкрай необхідним. А на МСП традиційно покладаються надії державних органів щодо виведення країни з фінансово-економічної кризи.

За вказаних обставин, вітчизняні підприємства мають ґрунтовно підходити до питання визначення свого стратегічного розвитку. По суті формування стратегії є постановкою середньострокових і довгострокових цілей, які полягають в максимізації вигоди, насамперед, – доходу і прибутку, з урахуванням наявних можливостей. Процес потребує всебічного аналізу ринкової ситуації із застосуванням спеціально розроблених методів та технологій.

Запроваджувана підприємствами інноваційна стратегія повинна відповідати наступним головним критеріям:

- визначати напрямки інноваційного розвитку підприємства, що відповідають поставленим цілям на довгостроковій основі;
- відповідати організаційній структурі, місці, засобам та формі діяльності, а також системі взаємовідносин, які існують всередині підприємства;
- зміцнювати позиції підприємства в умовах зовнішнього середовища, що змінюється.

Аналіз сучасного стану інноваційної діяльності в Україні дозволяє зробити висновок про необхідність більш дієвої державної підтримки експортних галузей економіки країни з метою збільшення можливостей впровадження інноваційних технологій на виробництві. Основними напрямками

державної підтримки інноваційного розвитку в експортних галузях економіки має стати фінансово-кредитне забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних експортерів через [49, с.326-328]:

- упровадження альтернативних технологій біологічного та органічного виробництва у сфері сільського господарства, оскільки потрібно зважати на те, що конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових ринках поряд із собівартістю та ціною залежить і від її екологічних якостей, особливо в країнах з високим рівнем доходів населення, на ринки яких мають орієнтуватися вітчизняні підприємства;

- державну підтримку наукової-дослідної діяльності в секторах економіки. Україна має достатній науковий потенціал для розробки сучасних технологій, але фінансування науки з Державного бюджету сьогодні явно недостатнє;

- сприяння розвитку сучасних організаційно-економічних форм інтеграції науки і виробництва, які були б максимально пристосовані до ринкових умов; створення технопарків, бізнес-інкубаторів, провайдінгових та інжинірингових фірм, інформаційних центрів;

- всебічне стимулювання інвестиційного процесу в секторах економіки;

- впровадження інформаційних технологій, комп'ютеризацію та створення інформаційно-аналітичної системи з розгалуженою мережею регіональних та місцевих інформаційних центрів.

Інформаційне забезпечення вітчизняних експортерів щодо стану ринків у різних регіонах країни і за кордоном, рівень цін на них, досягнення науки і передового досвіду країн з розвинутою економікою забезпечує розвиток експортних галузей. В Україні вже розпочався процес створення інформаційно-консультаційних служб, які мають стати частиною державної інформаційної системи.

З метою ефективного функціонування систем інноваційного розвитку в експортних галузях економіки та його інформаційного забезпечення вважається необхідним створення відповідної розгалуженої інфраструктури. Серед найбільш затребуваних на сьогодні інституцій в цьому плані є централізовані установи з підтримки експортної діяльності на місцях – регіональні центри, а також відповідні організації на державному рівні. Створення вказаної системи організацій з підтримки експорту вітчизняних виробників сприятиме, як мінімум, інформаційно-аналітичній, консультаційній та організаційній підтримці зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів українського МСП.

До компетенції регіональних центрів з підтримки експортної діяльності вважається доцільним віднесення наступних послуг:

- надання консультацій та інформації щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності, комерційні пропозиції та замовлення зарубіжних компаній;

- експертиза зовнішньоторговельних контрактів та договорів;

- організація ділових поїздок на закордонні виставки, конференції, семінари;

- організація участі в зарубіжних торгово-економічних місіях;

- надання допомоги в організації ділових зустрічей, переговорів.

- Іншою галузевою централізованою державною установою може стати Державна установа з підтримки експорту, до повноважень якої належатиме:

- здійснення страхування та перестрахування;

- надання гарантій за договорами, які забезпечують розвиток експорту на добровільних засадах;

- представництво Кабінету Міністрів України щодо здешевлення вартості експортних кредитів;

- участь у реалізації програми часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами.

Заснування відповідної установи – Експортно-кредитного агентства – запроваджено Законом України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» від 20 грудня 2016 р.

Експортно-кредитне агентство створюється з метою стимулювання масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українських виробників, що є вкрай важливим в контексті реалізації інноваційної продукції українського підприємництва та виходу вітчизняних виробників інновацій на міжнародний ринок.

До завдань Експортно-кредитного агентства належать [57]:

- захист українських експортерів від ризику неплатежів та фінансових втрат, пов'язаних з виконанням зовнішньоекономічних договорів (контрактів), шляхом страхування, перестрахування та гарантування;

- впровадження сучасних фінансових технологій у зовнішній торгівлі та механізмів підтримки експорту шляхом страхування, перестрахування та гарантування;

- розвиток експорту товарів (робіт, послуг) українського походження, підвищення конкурентоспроможності товарів (робіт, послуг) українського походження на світових ринках;

- участь у реалізації програм часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами;

– співпраця з міжнародними та іноземними фінансовими організаціями, в тому числі для акумуляції міжнародної фінансової допомоги, для забезпечення зростання експорту та економіки України.

5.5. Державне регулювання інноваційного підприємництва в Україні та зарубіжних країнах

Створення сприятливих умов для розвитку та підвищення ефективності наукової й інноваційної діяльності є пріоритетним завданням державної науково-технічної та інноваційної політики розвинених країн світу.

Практика запровадження інновацій в зарубіжних країнах доводить, що реалізувати інноваційний потенціал можливо лише за допомогою розвитку інноваційного підприємництва, так як саме ця форма підприємництва є ініціатором створення нових видів товарів, послуг та технологій. Саме тому непересічного значення набуває дослідження теоретичних та практичних питань побудови та управління інноваційною сферою, впровадження інноваційної продукції та технологій для підприємств як головних суб'єктів мікроекономіки.

Розвиток інноваційного підприємництва дозволить підвищити конкурентоспроможність економіки країни і як наслідок – прискорить процес входження України у світогосподарський комплекс в статусі рівноправного партнера.

Одним із ключових інститутів інноваційної економіки є держава. Вона не повинна прямо втручатися в інноваційні процеси. З іншого боку, специфіка підприємництва як виду комерційної діяльності потребує державного регулювання в питаннях створення умов для добросовісної конкуренції, забезпечення збалансованої тарифної та податкової політики, провадження антиінфляційної політики, вирішення регіональних соціально-економічних завдань та інше.

Таким чином, державна інноваційна політика повинна бути спрямована на створення максимально сприятливого клімату для розвитку інноваційних технологій. Функцією держави в цьому аспекті є створення інституціонального середовища, яке спроможне забезпечити належне фінансування організаційних структур, що генерують інновації у стратегічно важливих для економічної безпеки галузях, та конкурентоспроможності національної економіки [28, с.17]

Державна інноваційна політика – системний комплекс принципів, форм, методів і механізмів планування, стимулювання, регулювання та контролю інноваційної діяльності в науково-технічній, виробничій та діловій галузях компетентними державними органами з метою сприяння розвитку

науки та техніки, підвищення інноваційної активності підприємств та ефективної комерціалізації нововведень.

Державна інноваційна політика спрямована на регулювання та виконання поточних (поточна інноваційна політика) та стратегічних довгострокових завдань-цілей (довгострокова інноваційна політика) та провадиться державними компетентними органами відповідно до принципів і методів, визначених національним законодавством (табл. 5.12).

Таблиця 5.12

**Принципи та методи державної інноваційної політики України відповідно до національного законодавства
(Законів України «Про інноваційну діяльність» та «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності»)**

Принципи державної інноваційної політики	Методи державної інноваційної політики (прямі і опосередковані)
орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки;	Адміністративні: визначення і підтримка пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;
визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;	формування і реалізація державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;
формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;	підтримка функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури: інноваційних центрів, технологічних парків, наукових парків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, інноваційних кластерів, венчурних фондів тощо;
створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;	першочерговий розгляд заявок на винаходи, що відповідають середньостроковим пріоритетним напрямам інноваційної діяльності загальнодержавного рівня;
забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;	Правові: створення нормативно-правової бази для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;
ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері;	захист прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності; удосконалення законодавства про право інтелектуальної власності, авторське право та патентні відносини;
здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;	Економічні: створення економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності: податкові, митні та валютні преференції;
фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності;	стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;

сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;	надання кредитів за рахунок коштів державного бюджету, кредитів (позик) і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії;
інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;	фінансова підтримка виконання інноваційних проєктів: пряме бюджетне фінансування та співфінансування
підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.	встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
	відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання у банках;
	часткова компенсація вартості виробництва продукції;
	субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам;
Практика зарубіжних країн:	
Адміністративні: державна підтримка та пряме фінансування фундаментальних і пошукових досліджень, інноваційних проєктів, наукоємного виробництва;	
Правові: участь суб'єктів інноваційної діяльності в процесі розроблення та експертизи інноваційного законодавства і реалізації державної політики щодо розвитку інноваційної діяльності;	
незастосування до суб'єктів інноваційної діяльності положень нормативних правових актів, які погіршують їх економічне становище;	
Економічні: встановлення системи податкових та інших пільг, лояльна податкова політика: зниження ставок податку; «податкові канікули» на прибуток від реалізації інновацій; дослідницькі та інвестиційні кредити; відтермінування або виключення із суми прибутку до оподаткування вартості інноваційних досліджень; зменшення або звільнення від сплати податку на прибуток; зниження ставок податку на прибуток для замовних і спільних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР); зменшення оподатковуваного прибутку на суму вартості приладів та обладнання, що передаються ВНЗ, НДІ й іншим інноваційним організаціям; відстрочка або звільнення від сплати імпортного мита; дотації та компенсації витрат на інноваційні дослідження та впровадження за рахунок бюджетних коштів; державні замовлення і гранти на інноваційні продукти; відрахування з оподатковуваного прибутку внесків до благодійних фондів, діяльність яких пов'язана з фінансуванням інновацій.	

Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України і складається із законів України «Про інноваційну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про спеціальну економічну зону «Яворів», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» та інших нормативно-правових актів, що регулюють суспільні відносини у сфері інноваційної діяльності.

Головною метою державної інноваційної політики, відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», є створення соціально-економічних,

організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку та використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

До державних органів, які регулюють інноваційну діяльність в Україні належать (табл. 5.13): Верховна Рада України – визначає єдину державну політику у сфері інноваційної діяльності, Кабінет Міністрів України, Міністерство освіти і науки України, інші центральні органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування (обласні і районні ради, сільські, селищні та міські ради), місцеві державні адміністрації, виконавчі органи місцевого самоврядування.

Таблиця 5.13

Система органів державної влади з питань інноваційної діяльності

Орган державної влади	Повноваження в сфері інноваційної діяльності
Верховна Рада України	<ul style="list-style-type: none"> • створює законодавчу базу та визначає стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності; • в межах Державного бюджету визначає обсяг асигнувань для фінансової підтримки інноваційної діяльності
Кабінет Міністрів України	<ul style="list-style-type: none"> • здійснює державне управління та заходи щодо реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, забезпечує реалізацію державної політики у сфері інноваційної діяльності; • готує та подає Верховній Раді України пропозиції щодо стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та обсягів бюджетних коштів (до проекту Держбюджету) для фінансової підтримки виконання інноваційних проєктів, затверджує середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного і галузевого рівнів; • сприяє створенню ефективної інфраструктури інноваційної діяльності, створює державні фінансово-кредитні установи для фінансової підтримки інноваційних програм і проєктів; • затверджує положення про порядок держреєстрації інноваційних проєктів і ведення Державного реєстру інноваційних проєктів; • інформує Верховну Раду України про виконання інноваційних проєктів, які кредитувалися за кошти Держбюджету України і про повернення до бюджету наданих раніше кредитів
Міністерство освіти і науки України	<ul style="list-style-type: none"> • здійснює заходи щодо проведення єдиної науково-технічної та інноваційної політики; • координує роботу у сфері інноваційної діяльності інших центральних органів виконавчої влади; • подає Кабінету Міністрів України пропозиції щодо стратегічних та середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня, державних інноваційних програм, а також стосовно необхідних обсягів бюджетних коштів для їх кредитування; • подає Кабінету Міністрів України пропозиції щодо створення спеціалізованих державних інноваційних фінансово-кредитних установ для фінансової підтримки інноваційних програм і проєктів, розробляє статuti чи положення про ці установи;

	<ul style="list-style-type: none"> • здійснює нормативно-правове забезпечення у сфері інновацій, забезпечує розвиток інноваційного потенціалу України та національної інноваційної системи; • готує пропозиції щодо визначення пріоритетних напрямів розвитку інноваційної діяльності та проектів інноваційних програм і визначення обсягу коштів державного бюджету для їх фінансування; • організовує прогнозно-аналітичні дослідження тенденцій інноваційного розвитку та бере участь у здійсненні державної наукової та науково-технічної експертизи інноваційних проектів; • здійснює державну реєстрацію інноваційних проектів і веде Державний реєстр інноваційних проектів; • проводить у встановленому порядку конкурсний відбір інноваційних проектів; • організовує підвищення кваліфікації спеціалістів у сфері інноваційної діяльності
<p>Інші центральні органи виконавчої влади</p>	<ul style="list-style-type: none"> • здійснюють підготовку пропозицій щодо реалізації інноваційної політики у відповідній галузі економіки, створюють організаційно-економічні механізми підтримки її реалізації; • готують та подають пропозиції щодо середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня; • доручають державним інноваційним фінансово-кредитним установам проведення конкурсного відбору і здійснення фінансової підтримки пріоритетних інноваційних проектів галузевого рівня
<p>Органи місцевого самоврядування (обласні та районні ради, сільські, селищні та міські ради)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • затверджують середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності відповідного рівня (регіонального або місцевого) та відповідні інноваційні програми; • визначають кошти обласних, районних та місцевих бюджетів для фінансової підтримки інноваційних програм; • контролюють фінансування інноваційних програм за кошти обласних, районних та місцевих бюджетів
<p>Місцеві державні адміністрації та виконавчі органи місцевого самоврядування</p>	<ul style="list-style-type: none"> • готують та подають відповідним радам пропозиції щодо середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності регіонального рівня; • розробляють проекти регіональних інноваційних програм і подають їх для затвердження обласним і районним радам, вживають заходів щодо їх виконання; • сприяють інноваційній діяльності у своєму регіоні і створенню сучасної інфраструктури у цій сфері; • залучають підприємства, установи і організації, розташовані на підпорядкованій їм території, за їх згодою, до розв'язання проблем інноваційного розвитку регіонів; • доручають державним або комунальним інноваційним фінансово-кредитним установам (їх регіональним відділенням) проведення конкурсного відбору і здійснення фінансової підтримки інноваційних проектів регіональних інноваційних програм; • подають пропозиції Міністерству освіти і науки стосовно включення інноваційних проектів за регіональними програмами до державних програм їх фінансування шляхом кредитування із державного бюджету.

Центральним органом виконавчої влади з реалізації державної політики України у сфері інноваційної, наукової, науково-технічної діяльності та трансферу технологій є **Міністерство освіти і науки України**.

В системі центрального апарату Міністерства освіти і науки України компетентним органом з питань інновацій є **Департамент інноваційної діяльності та трансферу технологій**. Головним завданням департаменту є створення сприятливого середовища для суб'єктів інноваційної діяльності та трансферу технологій.

Напрямки діяльності департаменту:

- удосконалення правового регулювання в інноваційній сфері;
- формування стратегічних та середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та моніторинг їх реалізації;
- розвиток інфраструктури у сфері інновацій та трансферу технологій, зокрема, створення сприятливих умов роботи технологічних та наукових парків;
- державна реєстрація та ведення державного реєстру технологічних парків та їх проектів, інноваційних проектів та проектів наукових парків;
- створення умов для комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та трансферу технологій у виробництво;
- розвиток інноваційної культури в суспільстві та популяризація інноваційної діяльності.

З метою забезпечення економічної безпеки держави, створення високотехнологічної конкурентоспроможної екологічно чистої продукції, надання високоякісних послуг та збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та світових науково-технічних досягнень, органами державної влади визначаються **пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні** – науково і економічно обґрунтовані та визначені відповідно законодавства напрями провадження інноваційної діяльності.

Відповідно до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» [22], стратегічними пріоритетними напрямами інноваційної діяльності на 2011-2021 рр. визначені:

1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

- 3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;
- 4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;
- 5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;
- 6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;
- 7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Характерною рисою економічного зростання розвинутих країн світу є поява і впровадження нових проривних технологій з використанням новітніх досягнень науки і, як наслідок, – формування національних інноваційних систем.

До цих пір за даними Глобального інноваційного індексу 2016, двадцятьма провідними інноваційними та технологічними країнами є: Швейцарія, Швеція, Великобританія, США, Фінляндія, Сінгапур, Ірландія, Данія, Нідерланди, Німеччина, Південна Корея, Люксембург, Ісландія, Китай (Гонконг), Канада, Японія, Нова Зеландія, Франція, Австралія, Австрія. За показниками ефективності інновацій (коефіцієнт ефективності інновацій оцінює ефективність інноваційних систем та національної політики) у 2016 р. до 10 країн з найвищими коефіцієнтами інноваційної ефективності увійшли: Люксембург, Мальта, Ісландія, Республіка Молдова, Швейцарія, Естонія, Китай, Ірландія, Німеччина і Швеція [109].

У розвинутих зарубіжних країнах фінансування інновацій належить до стратегічно важливих державних програм. З державних бюджетів різних рівнів в зарубіжних країнах фінансується близько 20 - 50% витрат на науку, при цьому для фундаментальних досліджень цей показник набагато вищий – від 50 до 75%. Повністю з бюджету покриваються витрати на фундаментальну науку в університетах, витрати на дослідження оборонного характеру в державних лабораторіях і за контрактами в приватному секторі, а також витрати на створення складних експериментальних установок (прискорювачі, телескопи, космічні станції і т.п.) [44. с. 2-4]

За даними Державної служби статистики України, у 2014р. на інноваційні дослідження країни ЄС витратили близько 283 млрд. євро, що склало 2,03% ВВП. Тим не менш, наукоємність ВВП у ЄС була значно нижчою, ніж, наприклад, у Південній Кореї (4,15% у 2013р.) та Японії (3,47% у 2013р.), нижчою, ніж у Сполучених Штатах (2,81% у 2012р.) та майже на рівні Китаю (2,08% у 2013р.).

У 2014 р. наукоємність ВВП вище 3% зафіксована в країнах-членах ЄС: Фінляндії (3,17%), Швеції (3,16%) і Данії (3,08%); майже 3% в Австрії (2,99%) і Німеччині (2,84%); вище середнього рівня ЄС – у Бельгії (2,46%), Словенії (2,39%) та Франції (2,26%). Для України цей показник у 2015 р. становив 0,62% (для порівняння, у 2005 р. – 1,03%).

Збільшилася у країнах ЄС і кількість дослідників (осіб, які займаються науковою та науково-дослідною діяльністю) – на 41% за 10 років – і становила 1730,0 тис. осіб у 2013 р. В Україні кількість дослідників постійно зменшується і у 2014 р. становила 58,7 тис. осіб (рис. 5.6 і 5.7).

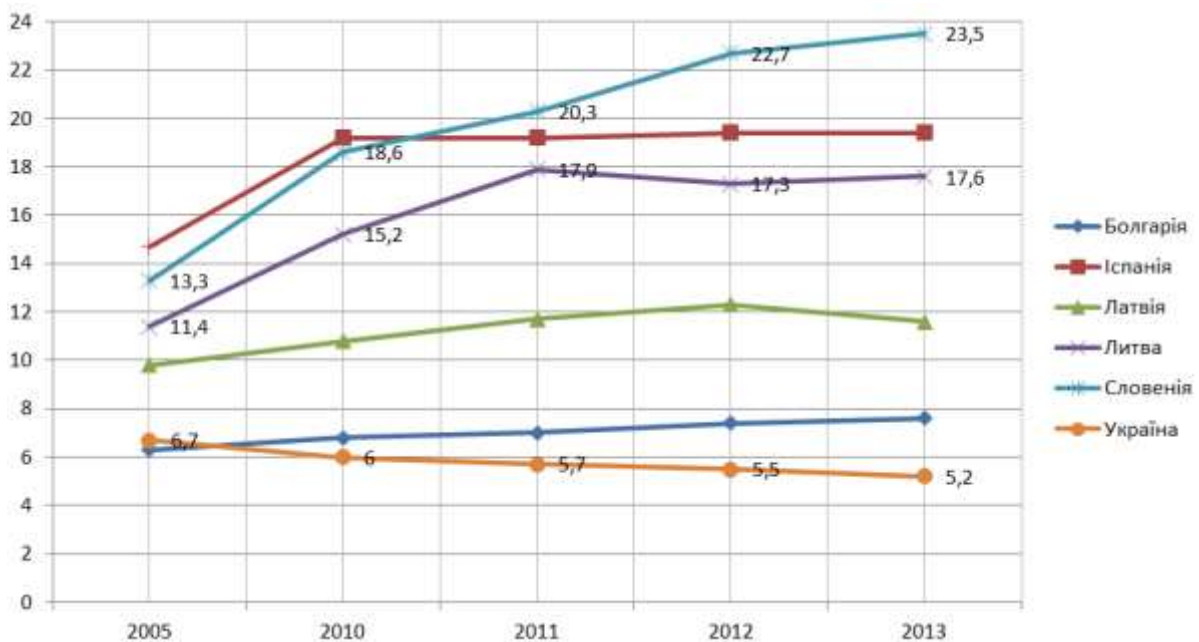


Рис 5.6. Порівняльна таблиця кількості виконавців наукових та науково-технічних робіт в розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення України та окремих країн Європи
Складено за: [45]

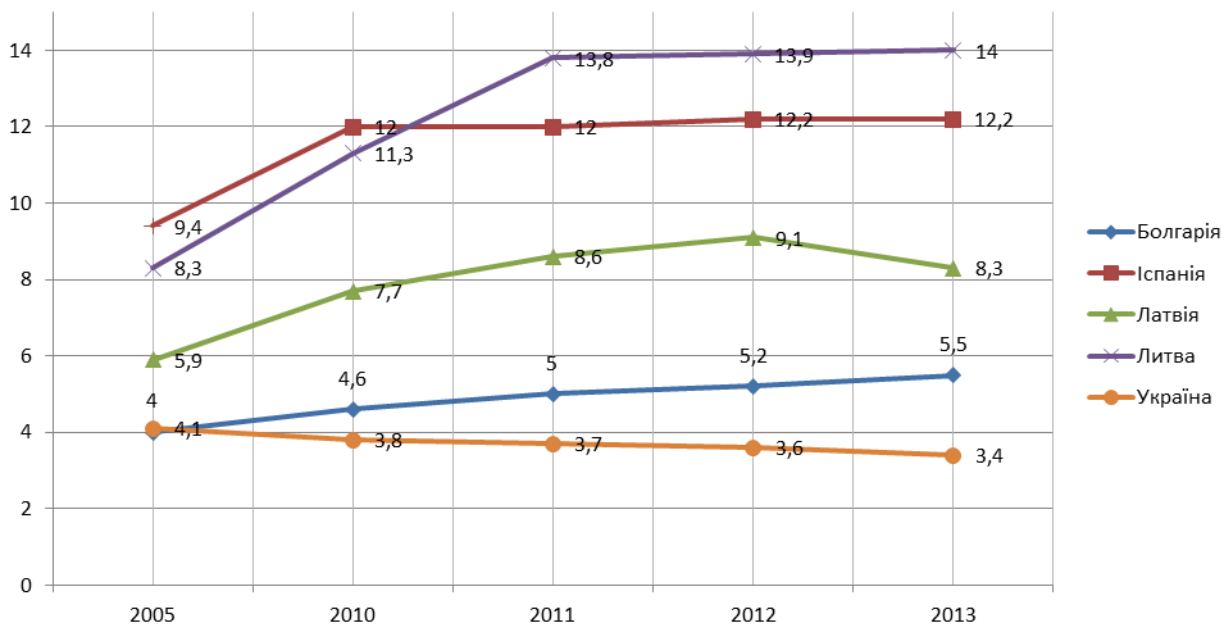


Рис 5.7. Порівняльна таблиця кількості дослідників в розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення України та окремих країн (за даними Євростату)

Складено за: [45]

Помітно різняться й показники витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВВП країн ЄС та України (рис. 5.8).

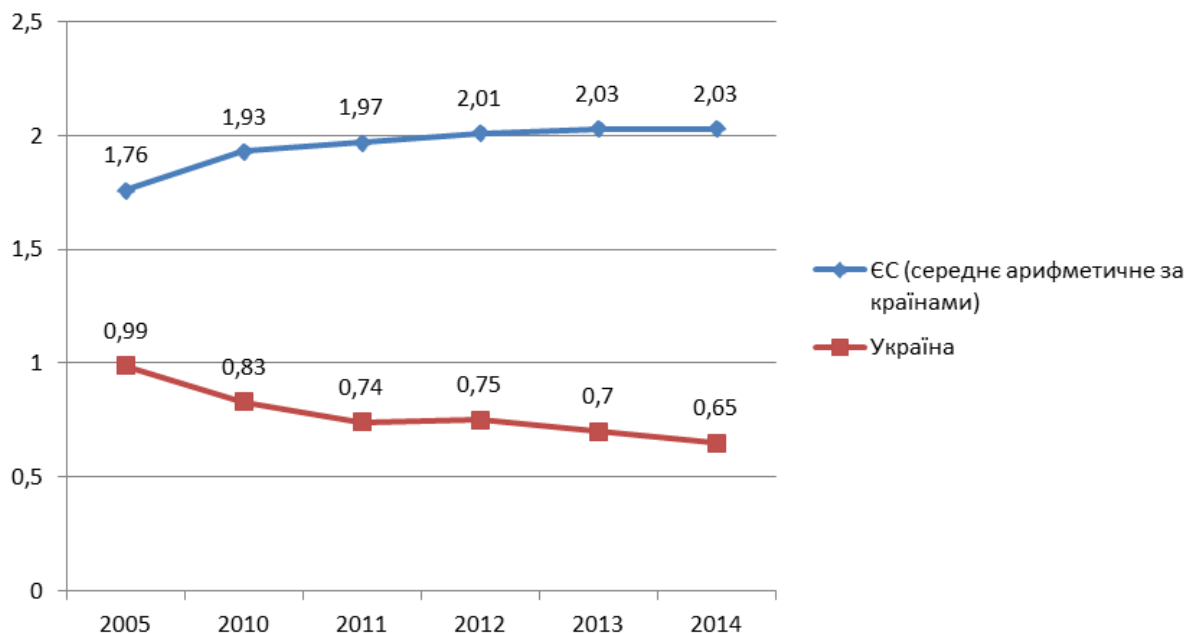


Рис. 5.8 Питома вага витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВВП

Значну увагу у зарубіжних країнах приділяють державному сприянню практичній співпраці між наукою та реальним сектором економіки. Так, у Німеччині активно практикують розширення мереж кооперації та об'єднань потенціалу науково-дослідних установ і промислових компаній та бізнесів через створення інноваційних союзів і кластерів. Наприклад, у Німеччині у разі вступу до промислової кооперації малі та середні інноваційні підприємства отримують до 50 тис. євро пільгового кредиту із терміном до 15 років. Також, підприємствам погашається до 80 % витрат на інженерні та інші консультації, що пов'язані з технічною експертизою проектів [25].

Специфічною особливістю державної підтримки інноваційної діяльності в США є стимулювання венчурного бізнесу. В США відсутній податок на оренду для венчурних фірм, практикується повне звільнення від оподаткування юридичної форми ризикового (венчурного) капіталу та гарантоване повернення до 90 % приватного капіталу, який було вкладено у венчурний бізнес. Крім того, венчурні фірми залучаються до виконання великих інноваційних проектів вартістю понад \$100 тис. [25, с.392-396].

Державне регулювання та підтримка інноваційної діяльності у зарубіжних країнах здійснюється, переважно, шляхом: пільгового кредитування та впровадження пільгового режиму амортизаційних відрахувань для суб'єктів інноваційної діяльності, системи податкових преференцій та державних субсидій і дотацій (табл. 5.14)

Таблиця 5.14

Методи державного регулювання та підтримки інноваційної діяльності у зарубіжних країнах

Методи	Приклади країн
<i>Пільгове кредитування</i>	<p>Італія – на термін до 15 років і на суму до 80 % вартості проекту (50 % суми кредиту видається протягом реалізації програми модернізації і до 30 % – на її завершальній стадії);</p> <p>США – зменшення податку на прибуток в розмірі від 6 до 10 % загальної вартості інвестицій в устаткування;</p> <p>Німеччина – до 50 тис. євро для МСП, які кооперують із промисловістю та до 50 % від коштів, що вкладає власник фірми (із прибутком до 150 млн. євро) в модернізацію підприємства, освоєння випуску нових товарів, а також у заходи щодо раціонального використання енергії</p> <p>Франція: 25 % приросту витрат компаній на НДДКР порівняно з минулим роком</p> <p>Японія: 5-6 % річних для венчурних фондів</p>
<i>Пільгове оподаткування</i>	<p>США – до 20 % приросту витрат на НДДКР та витрат компаній на програми фундаментальних наукових досліджень, що виконуються університетами за контрактами з ними;</p> <p>Великобританія – 25 % для венчурних фірм (звичайний податок – 35%);</p> <p>Німеччина – податкова знижка на приватні інвестиції у НДДКР – до 7,5%;</p> <p>Італія – зменшення податку на прибуток – до 50 % витрат на НДДКР протягом року та до 100 % витрат на НДДКР (якщо результати досліджень не можуть знайти застосування на практиці протягом року). До 25 % від суми інвестицій в передові технології (у випадку їх купівлі) для підприємств з чисельністю до 100 чол. До 40-50 % (у залежності від розміру підприємства) витрат на купівлю послуг, що сприяють запровадженню нової технології;</p> <p>Франція – 25 % податку на прибуток протягом трьох років для нових компаній</p> <p>Японія – податок венчурних фірм 30 % (звичайний податок – 42 %): податкова знижка на приватні інвестиції в НДДКР – 20%</p>
<i>Пільговий режим амортизаційних відрахувань</i>	<p>США – встановлення строку служби обладнання до 3-х років, а для інших фондів – до 5-ти років;</p> <p>Німеччина – 10 % від витрат на виробництво нового обладнання;</p> <p>Італія – 45 % вартості основних фондів під час технічного переоснащення (по 15 % на рік), протягом 3 років з моменту придбання устаткування (понад звичайних норм амортизаційних відрахувань)</p>
<i>Державні субсидії та дотації</i>	<p>Великобританія – 75 % витрат фірм на яких зайнято до 50 чол.(але не більше ніж 50 тис. фунтів стерлінгів) та до 50 % витрат на нововведення;</p> <p>Німеччина – до 28 тис. євро для придбання і монтажу нового</p>

	<p>технологічного обладнання та до 450 тис. євро для впровадження удосконалень на термін до 3-х років; дотації малим підприємствам на інвестування у НДДКР під час придбання патентів і рухомого майна – 20 % вартості придбаного чи утвореного майна в межах його вартості до 250 тис. євро%; 30 % від договірної чи контрактної суми проекту в межах 600 тис. євро на рік малим і середнім фірмам на наукові дослідження або розробку нової технології для виготовлення продукції. Дотації комунальній владі, навчальним та науково-дослідним установам, торгово-промисловим палатам на створення технологічних центрів - 75 % витрат, що виникають на стадії планування і підготовки, але не більше ніж 100 тис. євро, а також на стадії безпосереднього будівництва центру, але не більше 750 тис. євро. Дотації наукомістким підприємствам, що існують не більше 2х років – 75 % витрат, пов'язаних з їх створенням чи розвитком, але не більше 7 25 тис. євро на одне підприємство</p> <p>Італія – субсидії для МСП видобувної та оборонної промисловості на купівлю та лізинг ЕОМ – 25 % (32 % для південних районів країни) від вартості ЕОМ</p> <p>Франція – державні дотації інноваційним підприємствам, що діють за контрактами – 50 % суми витрат на проведення робіт за замовленнями МСП. Субсидії для МСП – до 50% витрат на наймання наукового персоналу, але не більше 27 тис. євро на рік.</p> <p>Японія: до 2 млн. ієн.</p>
--	--

Як висновок, для досягнення мети державної політики в галузі розвитку національної інноваційної системи в Україні необхідно:

- зміцнити державну підтримку інноваційної діяльності;
- забезпечити взаємопов'язану з бізнес-сектором процедуру реалізації інноваційних проектів у стратегічних та пріоритетних напрямках інноваційної діяльності;
- прискорити консолідацію наукової, освітньої, виробничої та економічної діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури;
- враховувати зарубіжний досвід регулювання інновацій.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. В чому полягає стратегічне значення інноваційної діяльності підприємств для розвитку національної економіки країни?

2. Що Ви розумієте під нововведенням, інновацією та інноваційною діяльністю? В чому полягає відмінність зазначених термінів? Поясніть взаємозв'язок та особливості категорій інновація та підприємство.

3. Охарактеризуйте еволюцію підходів до розуміння термінів «інновація» та «підприємництво». Назвіть п'ять способів використання існуючих джерел, які, на думку автора терміну «інновація», визначають сутність самого поняття.

4. Розв'яжіть думку видатного дослідника менеджменту Пітера Друкера про те, що «Сама по собі інноваційна ідея нічого не варта. Вона починає приносити реальний дохід тільки в тому випадку, якщо існує умовах розумного управління». Чи погоджуєтеся Ви із нею? Чому?

5. Які міжнародні та національні правові акти надають уніфіковані визначення понять «інновація», «інноваційна діяльність», «інноваційне підприємство» та «інноваційне підприємництво»? Наведіть відповідні визначення за національним законодавством України та охарактеризуйте їх відповідність міжнародно-правовим нормам.

6. Які різновиди інноваційних підприємств ви можете назвати? Охарактеризуйте їхні особливості.

7. В чому полягають специфічні ознаки інноваційного підприємництва (як різновиду)?

8. Які групи та типи інновацій виділені міжнародними стандартами? Наведіть їх визначення та зміст.

9. Що являють собою інституціональне середовище інноваційного підприємництва та інноваційна інфраструктура? Назвіть та охарактеризуйте інституціональні компоненти (внутрішні та зовнішні чинники) інноваційного підприємництва.

10. Опишіть процедуру впровадження інноваційної діяльності на підприємстві. Які етапи вона включає?

11. З яких взаємопов'язаних систем складається організація інноваційної діяльності на підприємстві?

12. Що являє собою інноваційний процес? Назвіть та охарактеризуйте стадії процесу розроблення інноваційного продукту та життєвий цикл інноваційної продукції.

13. Як ви розумієте сутність поняття комерціалізації технологій? Які форми комерціалізації технологій Вам відомі? Охарактеризуйте процес трансферу технологій та стратегію збуту інноваційної продукції.

14. Як відбувається оцінка інноваційної активності підприємства та його інноваційної конкурентоспроможності? Які показники інноваційної діяльності підприємства та методи оцінки ефективності інноваційного проекту Вам відомі?

15. Проаналізуйте сучасний стан та перспективи розвитку інноваційного підприємництва в Україні. Які перешкоди на шляху його розвитку є актуальними сьогодні? Які засоби подолання цих перешкод Ви можете запропонувати?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Термін «інновація» з'явився:

А) завдяки представникам австрійської школи економічної теорії, зокрема Карлу Менгеру, який у 1871 р. ввів це поняття у своєму фундаментальному науковому дослідженні «Основи політичної економії», трактуючи його як економічне благо, корисне для суспільства;

Б) інновація є невід'ємною складовою еволюції, а інноваційні процеси завжди супроводжували людську цивілізацію, тому термін «інновація» та розуміння його суті склалися ще за часів стародавнього світу;

В) автором терміну вважається австрійський вчений Йозеф Шумпетер, який застосував його в своїй роботі «Теорія економічного розвитку» (1911 р.) для визначення процесу використання нових комбінацій вже існуючих продуктивних сил для вирішення комерційних завдань;

Г) в результаті систематизації накоплених раніше наукових знань та доробок у сфері інновацій та підприємництва та знайшов своє остаточне визначення у теорії інноваційної економіки, розробленої видатним теоретиком менеджменту Пітером Друкером.

2. Найважливішим міжнародним стандартом з інновацій, який надає базове визначення поняття, є:

А) Міжнародна стандартна класифікація усіх видів економічної діяльності (ISIC) 1958 р.;

Б) «Керівництво Фраскатті» 1963р.;

В) «Керівництво Осло» 1992р.;

Г) «Керівництво Канберри» 1995р.

3. Закон України «Про інноваційну діяльність», кваліфікуючи інноваційне підприємство як підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, визначає їх мінімальний обсяг у грошовому вимірі (у відсотках), від загального обсягу продукції і (або) послуг, який:

А) перевищує 50 відсотків;

Б) перевищує 70 відсотків;

В) перевищує 75 відсотків;

Г) відповідає стратегічним цілям розвитку економіки країни.

4. Продуктова інновація – це:

А) впровадження товару або послуги, які є новими або значно поліпшеними за частиною їх властивостей або способами використання;

Б) впровадження нового або значно поліпшеного способу виробництва або доставки продукту;

В) впровадження нового методу маркетингу, включаючи значні зміни в дизайні або упаковці продукту його складуванні, просуванні на ринок або в призначенні продажної ціни;

Г) впровадження нового методу в діловій практиці фірми, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язках.

5. Впровадження на підприємстві аутсорсингу як використання зовнішніх результатів досліджень і розробок можна віднести до типу інновацій:

- А) продуктова інновація;
- Б) процесна інновація;
- В) маркетингова інновація;
- Г) організаційна інновація.

6. Впровадження на транспортному підприємстві навігаційної системи GPS з метою покращення надання послуг з транспортного обслуговування є:

- А) продуктовою інновацією;
- Б) процесною інновацією;
- В) маркетинговою інновацією;
- Г) організаційною інновацією.

7. Характерними ознаками стадії запуску (startup) як стадії життєвого циклу інноваційної продукції є:

А) існування лише ідеї або проекту, формування підприємства та створення управлінської команди, проведення маркетингових досліджень, визначення концепції бізнесу;

Б) пошук і залучення інвесторів, випробування та розроблення прототипу інноваційного продукту;

В) випуск і комерційна реалізація готової продукції;

Г) повернення вкладених коштів і отримання прибутку, вихід венчурних інвесторів.

8. «Точка беззбитковості» (BEP – break-evenpoint) інноваційного підприємства припадає на стадію життєвого циклу інноваційної продукції:

- А) seed;
- Б) startup;
- В) early stage, early growth;
- Г) expansion.

9. Стратегія диверсифікації інноваційного підприємства на практиці полягає у:

А) реалізації спеціалізованих наукоємних продуктів через прямі цільові договори купівлі-продажу та власну роздрібну торгівлю;

Б) залученні оптово-роздрібних торговельних підприємств та розгортанні рекламної компанії ще на стадії виробництва до масового випуску інноваційної продукції;

В) залученні дистриб'юторських і дилерських фірм для реалізації інноваційної продукції дрібним оптом або в роздріб;

Г) використанні франшизних ліцензій на збут інноваційної продукції під відомим товарним знаком.

10. Центральним органом виконавчої влади з реалізації державної політики України у сфері інноваційної діяльності та трансферу технологій є:

А) Міністерство освіти і науки України;

Б) Міністерство економічного розвитку і торгівлі України;

В) Міністерство інфраструктури України;

Г) Міністерство фінансів України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Алексеев І. Європейський досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності / І. Алексеев, Р. Желізняк // Проблеми економіки та управління: [збірник наукових праць]. – Л. – 2012. – № 725. – С. 7–16.

2. Амоша О. І. Соціальний потенціал сталого розвитку: інноваційні механізми формування та використання: монографія / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова, В. П. Антонюк, Ю. С. Залознова, О. В. Воловодова; ред.: О. Ф. Новікова; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 477с.

3. Амоша О. І., Землянкін А. І., Підоричева І. Ю. Удосконалення системи управління інноваціями як умова прискорення структурних реформ в Україні // Економіка України. – 2015. – № 9. – С. 52-69.

4. Андрощук Г. О. Національні інноваційні системи: еволюція, детермінанти результативності: монографія / Г. О. Андрощук, С. А. Давимука, Л. І. Федулова. – Київ: Парлам. вид-во, 2015. – 510 с.

5. Блауг М. 100 великих економістів до Кейнса / Пер. с англ. под ред. А. А. Фофонова. – СПб.: Економікус, 2008. – 352с.

6. Блауг М. 100 великих економістів после Кейнса / Пер. с англ. под ред. М. А. Сторчевого. – СПб.: Економікус, 2008. – 384с.

7. Богомолова І. С., Гриненко С. В., Едалова Е. С., Задорожня Е. К., Развадовская Ю. В., Седова Т. В., Федотова А. Ю., Ханина А. В.,

Шевченко И. К. Инновационный и проектный менеджмент. Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2014. – 181 с.

8. Вимірювання науково-технічної діяльності. Пропонована стандартна практика для обстежень досліджень і експериментальних розробок: Керівництво Фраскати / пер. і науч. ред. Л. М. Гохберг. Париж – Москва: ОЕСР. ЦИСН, 1995.

9. Впровадження інновацій на промислових підприємствах [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

10. Геєць В. М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання / В. М. Геєць // Економіка України. – 2015. – № 1. – С. 4-25.

11. Геєць В. М. До питання застосування підходів «плану Маршалла» для України / В.М. Геєць // Економіка України. – 2015. – № 4. – С. 6-11.

12. Геєць В. М. Економіка України: ключові проблеми і перспективи / В.М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 1. – С. 7-22.

13. Геєць В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В. М. Геєць // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 4-19.

14. Голубка М. М. Економіко-освітня спадщина львів'янина економіста Людвіга фон Мізеса та його внесок в економічну науку Західної України – Економіка і Суспільство. – № 3, 2016 – С.3-6

15. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 18, № 19-20, № 21-22, ст.144.

16. Діяльність суб'єктів господарювання: [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

17. Друкер П. , Макьярелло Дж. Друкер на каждый день. 366 советов успешному менеджеру. / Питер Друкер, Джозеф Макьярелло; пер. с англ. Анастасии Рыбьянец. – 2-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, Эксмо, 2013. – 432с.

18. Друкер П. Менеджмент. Вызовы XXI века. / Питер Друкер; пер. с англ. Наталии Макаровой. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 256с.

19. Друкер Питер Ф., Бизнес и инновации / П. Ф. Друкер. – М.; СПб.; Киев: Вильямс, 2007. – 432 с.

20. Друкер, Питер, Ф., Макьярелло, Джозеф А. Менеджмент.: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 704 с.

21. Економіка та бюрократія у відкритому суспільстві: до 130-ї річниці з дня народження Людвіга фон Мізеса [Текст] : зб. наук. пр. / за наук. ред. М. З. Буника, І. Б. Кіянки. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2012. – 232 с.
22. Закон України від 8 вересня 2011 року «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, N 19-20, ст.166.
23. Закон України від 04.07.2002 р. «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, N 36, ст.266.
24. Захаркін О. О. Інноваційна діяльність підприємства: теоретичний аспект // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 274-280.
25. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. – 397 с.
26. Инновационное предпринимательство: учебник для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 523с.
27. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика: учеб. пособие / С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова, М. О. Грязнова ; Федер. агентство по рыболовству, Мурм. гос. техн. ун-т. – М.: Акад. естествознания, 2011. – 143 с.
28. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред.В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
29. Карл Менгер. Избранные работы. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2005. – 496 с.
30. Комлев Н. Г. Словарь иностранных слов. Издательство: М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 1308с.
31. Кондорсе Ж., Гольбах П., Гельвеций К., Кабанис П., Барнав А. Французский материализм XVIII века. Учение об обществе. Хрестоматия. – 2-е изд.. – Либроком, 2011. – 264с.
32. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры. / Н.Д. Кондратьев // Вопросы конъюнктуры, 1925. – Т. I. – Вып. 1. – С. 28-79.
33. Коновал В. В. Проблеми інноваційного розвитку виробничого потенціалу підприємств легкої промисловості // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – №4 – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1957>
34. Коротаев А. В., Гринин Л.Е. Кондратьевские волны в мир-системной перспективе. Кондратьевские волны. Аспекты и перспективы / Отв. ред. А. А. Акаев, Р. С. Гринберг, Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев, С. Ю. Малков. Волгоград: Учитель, 2012. – 224 с.
35. Краснова Н. А. Инновации в экономических теориях разных школ // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 12

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/12/3476>.

36. Крутилина С. Ф. Інноваційне підприємцтво // *Современные научные исследования и инновации*, 2013. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.snauka.ru/issues/2013/05/24050>

37. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследования и размышления. Нобелевская лекция // *Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России / под ред. Ю. В. Яковца*. – СПб.: Гуманистика, 2003. – С. 104.

38. Кузнец С. Экономическая система д-ра Шумпетера, излагаемая и критикуемая; Перлман М. Две фазы заинтересованности Кузнецца Шумпетером / Сост. д-р геогр. наук, проф. В. М. Московкин, канд. истор. наук Д. Ю. Михайличенко, перев. Е. Е. Перчик; Под ред. д-ра экон. наук, проф. В. С. Пономаренко. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2012. – 128 с.

39. Лапин Н.И. Актуальные проблемы исследования нововведений в организационных системах. – М.: ВНИИСИ, 1980. – 114 с.

40. Леоненко П. М. Інституційні аспекти інноваційного підприємництва та конкурентоспроможності економіки України / П. М. Леоненко // *Фінанси України*. – 2016. – № 10. – С. 89-112

41. Маршал А. Принципы экономической науки / А. Маршал [пер. с англ.] – М.: Прогресс, 1993. – 414 с

42. Міждисциплінарний словник з менеджменту / За ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.

43. Моделювання та прогнозування економічного розвитку регіонів України / О. І. Амоша, В. М. Геєць, С. О. Довгий, І. В. Сергієнко, В. П. Вишневський; ред.: О. І. Амоша, В. М. Геєць; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування, Ін-т економіки пром-сті, Ін-т кібернетики ім. В.М. Глушкова, Ін-т телекомунікацій і глобал. інформ. простору. – Київ: Інформ. системи, 2013. – 439с.

44. Мотова М. А. Затраты на технологические инновации в промышленности / М. А. Мотова, Т. И. Чинаева// *Инновации и инвестиции*. 2013. – № 7. – С. 2-4

45. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. / Держ. служба статистики України. – К.: [б. в.], 2012. – 257 с.

46. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. / Держкомстат України. – К.: [Держкомстат України], 2016. – 257 с.

47. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

48. Никсон Френк. Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности: Пер. с англ. 2-е русск. изд. – М.: Издательство стандартов, 1990. – 231с.

49. Онищенко О. А. Стратегічні напрямки державної підтримки інноваційного розвитку в експортних галузях економіки України // Стратегічні імперативи розвитку туризму та економіки в умовах глобалізації: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Запоріжжя: Запорізький національний технічний університет. – Запоріжжя, 30–31 березня 2017 р.: «Просвіта», 2017. – Т. 2. – С.326-328.

50. Онищенко О. А. Формування стратегії підприємства в умовах сучасних інноваційних трансформацій // Електронне наукове видання «Менеджмент і підприємництво: тренди розвитку». – 2017. – № 1. – Режим доступу: <http://www.management-journal.org.ua/vipusk-1-traven-2017>.

51. Основы инновационного предпринимательства: учеб. пособие / Г. А. Гершанок, Н. А. Молодчик, В. Л. Попов, А. Ф. Палкин, Д. Г. Шишкин, Д. А. Томчук ; под ред. Г. А. Гершанока. – Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2012. – 167 с.

52. Перлаки И. Нововведения в организациях: [Пер. со словац.] / И. Перлаки; [Предисл. Н. И. Лапина]. – М.: Экономика, 1980. – 144 с.

53. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О. М. Алимов, О. І. Амоша та ін.; за заг. ред. В.І. Ляшенка; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – 798 с.

54. Пешина Э. В., Авдеев П. А. Методические подходы к системе показателей развития национальных инновационных систем // Вопросы инновационной экономики. – 2015. – Том 4. – № 3. – С. 4-21.

55. Пилипчук Р. В. Кузнець Семен Абрамович // Енциклопедія Сучасної України: у 30 т. / ред. кол. І. М. Дзюба [та ін.]; НАН України, НТШ, Координаційне бюро енциклопедії сучасної України НАН України. – Київ, 2014. – Т. 15. – 712с.

56. Прилуцька І. Взаємодія інституційного середовища та інноваційного підприємництва в Україні // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – Вип. 8. – С. 78-81.

57. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту: Закон України, 20 грудня 2016 року № 1792-VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017. – № 4, ст.43

58. Про надання чинності в Україні міждержавним стандартам, змінам до міждержавних стандартів та скасування нормативних документів. – [Електронний ресурс]: Наказ Державного комітету України з питань технічного

регулювання та споживчої політики N 285. 05.10.2005 р. – [Електрон. дані]. – 2007. – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/baseft/ua-smwzcr.htm>.

59. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 512с.

60. Римар М. В., Ликун Н. В. Етапи та принципи здійснення інноваційної діяльності підприємства // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2012. – № 725. – С. 360-365

61. Руководство Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям / Сов. публ. ОЭСР и Евростата / пер. с англ. 3-е изд. М.: «Центр исследований и статистики науки» (ЦИСН), 2010. – 205с.

62. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. – М.: Прогресс, 1990 – 295с.

63. Сизоненко В. О. Формування і розвиток національної системи підприємництва: теоретико-методологічні аспекти і механізми реалізації: [монографія] / Сизоненко В. О. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. – 229 с.

64. Сисмонди Ж. С. Новые начала политической экономии, перевод А. Ф. Кона и Ф.И. Михалевского. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 362с.

65. Сиченко В. В., Мареніченко В.В. Механізми державного регулювання інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу // Вісник Академії митної служби України. Серія: Державне управління. – 2015. – № 1. – С. 52-57

66. Скворцов Д. І. Інновація, інноваційність та інноваційний розвиток з позицій економічної теорії // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 776: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 309–314

67. Скидельски Р. Джон Мейнард Кейнс. 1883-1946. Экономист, философ, государственный деятель. В 2-х книгах / Пер. с англ. Демида Васильева. – М.: Московская школа политических исследований, 2005. – Т.1. – 784 с.

68. Скидельски Р. Джон Мейнард Кейнс. 1883-1946. Экономист, философ, государственный деятель. В 2-х книгах / Пер. с англ. Демида Васильева. – М.: Московская школа политических исследований, 2005. – Т.2. – 804 с.

69. Скидельски Р. Кейнс. Возвращение Мастера / Пер. с англ. О. Левченко; науч. ред. О. Замулин. – М.: ООО «Юнайдет Пресс», 2011. – 253 с.

70. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Изд-во: «Эксмо», 2016 г. – 1056с.

71. Соколов Д.В., Титов А.Б., Шабанова М.М. Предпосылки анализа и формирования инновационной политики. – С-Пб.: ГУЭФ, 1997. – 320 с.

72. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: монографія / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк, Л.Л. Шамілева, Ю. С. Залознова; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 533с.

73. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів /Авт. упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жиляєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

74. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: монографія / О.І. Амоша, С.С. Аптекарь, М. Г. Білопольський, С.І. Юрій, Б.М. Андрушків; ред.: В. І. Ляшенко, Є. В. Савельєв; НАН України, Ін-т економіки пром-сті, Терноп. нац. екон. ун-т, Акад. екон. наук України. – Т.: Екон. думка; Донецьк, 2011. – 846с.

75. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: сокр. пер. с англ. / авт. предисл. и науч. ред. К.Ф. Пузыня. – М.: Экономика, 1989. – 271с.

76. Том Батлер-Боудон. Питер Друкер. Бизнес и инновации 1985 (обзор); пер. с англ. Валентина Соколова. – М.: Эксмо, 2012. – 12 с.

77. Федулова Л. І. Напрями розвитку регіональних інноваційних екосистем в Україні / Л. І. Федулова // Актуал. проблеми економіки. – 2016. – № 7. – С. 240-248.

78. Федулова Л. І. Тенденції розвитку національних інноваційних систем: уроки для України / Л. І. Федулова // Актуал. проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 94-104.

79. Федулова Л. І. Технологічна політика: глобальний контекст та українська практика: монографія / Л. І. Федулова; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Київ, 2015. – 843 с.

80. Филобокова Л. Ю. Содержательная сущность предпринимательской деятельности. Гуманитарный вестник, 2013. – Вып. 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hmbul.bmstu.ru/catalog/econom/hidden/83.html>.

81. Чудинов А.Н. (ред.) Словарь иностранных слов, вошедших в состав русского языка. – СПб.: Издание книгопродавца В.И. Губинского, Типография С. Н. Худекова, 1894. – 1004 с.

82. Чулаєвська М. Є., Баранцева К. К.. Інноваційна діяльність в Україні як фактор забезпечення економічного розвитку та стабільності [Електронний ресурс]: Навч. посіб. – К.: 2016. – 38с. – Режим доступу: <http://www.centre-kiev.kiev.ua/bib/files/nmm/ID16.pdf>.

83. Чумак О. В. Соціально-філософський аналіз поняття «інновація» та «інноваційна діяльність» // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2009. – Вип. 36. – С. 152-165.

84. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

85. Яковец Ю. В. Наследие Н.Д. Кондратьева: взгляд из XXI века/ Отв. ред. Яковец Ю. В./Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения – М.: Экономика, 2002. – С. 714

86. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века, М.: Экономика, 2011. – 382 с.

87. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века /Ю. В. Яковец; Международный институт Питирима Сорокина – Николая Кондратьева. – Науч. изд. – М.: Экономика, 2004. – 447 с.

88. Blind, K. & Georghiou, L. (2010), “Putting innovation at the centre of Europe – suggestions for a European innovation strategy”, *Intereconomics*, vol 45, no. 5, pp. 1-5.

89. Cooper, R. G. and E. J. Kleinschmidt. “New products: What separates winners from losers?” *Journal of Product Innovation Management*, 4, 3 (1987): pp. 169–184.

90. Dernis H., Dosso M., Hervás F., Millot V., Squicciarini M. and Vezzani A. (2015). World Corporate Top R&D Investors: Innovation and IP bundles. A JRC and OECD common report. Luxembourg: Publications Office of the European Union [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oecd.org/sti/inno/World_Corporate_Top_RD_Investors_Innovation_and_IP_bundles.pdf.

91. Ebner A. Schumpeterian entrepreneurship revisited: historical specificity and the phases of capitalist development // *Journal of the History of Economic Thought*. - Vol 28. – NO. 3, 2006, pp.315-332.

92. Eldred E. W. and M. E. McGrath. “Commercializing New Technology–I.” *Research z Technology Management* (January– February 1997): pp. 41–47.

93. Ezell, Stephen J., Nager, B. Adams, Atkinson, D. Robert. (2016). Contributors and Detractors: Ranking Countries’ Impact on Global Innovation. Information Technology & Innovation Foundation, January 2016 [Electronic resource] – Access mode: http://www2.itif.org/2016-contributors-and-detractors.pdf?_ga=1.178380963.602353758.1458130505

94. Frascati Manual: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development/ OECD. – 6th edition. – 2002.

95. Gunnar Myrdal – Biographical. Nobelprize.org. Nobel Media AB 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1974/myrdal-bio.html.

96. John R. Hicks – Biographical. Nobelprize.org. Nobel Media AB 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1972/hicks-bio.html.

97. Knut, B. (2012), “The Impact of Regulation on Innovation”, Nesta Working Paper 12/02, pp.26-27. [Electronic resource] – Access mode: <http://www.nesta.org.uk/publications/impact-regulation-innovation>.

98. Koen P., Ajamian G., Burkart R., Clamen A., Fisher E., Fountoulakis S., Johnson A., Puri P., Seibert R., 2002. Fuzzy Front End: Effective Methods, Tools, and Techniques. In: The PDMA ToolBook for New Product Development. Edited by Belliveau P., Griffin A., Somermeyer S. John Wiley & Sons, Inc., pp. 5-35.

99. Koen P., Ajamian G., Burkart R., Clamen A., Fisher E., Fountoulakis S., Johnson A., Puri P., Seibert R., 2001. Providing Clarity and a Common Language to the “Fuzzy Front End”. Research and Technology Management, Mar/Apr, Vol. 44, Issue 2, pp. 46-55.

100. Manual on The Measurement of Human Resources Devoted to S&T«Canberra Manual»/ OECD. – 1995.

101. Measuring R&D in Developing Countries. Annex to the Frascati. Working Party of National Experts on Science and Technology Indicators. – DSTI/EAS/STP/NESTI(2011)5/FINAL/ OECD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/science/inno/49793555.pdf>.

102. OECD Patent Statistics Manual. – OECD Publishing, 2009. – 158 p.

103. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data/ OECD. – 3rd edition. – 2005.

104. Proposed Standard Method of Compiling and Interpreting Technology Balance of Payments Data. TPB Manual, OECD, 1990. – 81 p.

105. Schumpeter Josef Alois. Essays on entrepreneurs, innovations, business cycles, and the evolution of capitalism. // Josef A. Schumpeter; ed. by Richard V. Clemence; with a new introduction by Richard Swedberg. – Transactions Publishers, 1989.

106. Science, technology and innovation indicators in a changing world: responding to policy needs. . – OECD Publishing, 2009. – 310p

107. Smith A. The Wealth of Nations. Chicago: University of Chicago Press, 1976 (1776).

108. Stewart, Luke A. (2012), “The Impact of Regulation on Innovation in the United States: A Cross-Industry Literature Review”, Institute of Medicine. 2012. Health IT and Patient Safety: Building Safer Systems for Better Care. Washington, DC: The National Academies Press, pp. 189-192. doi: <https://doi.org/10.17226/13269>.

109. The Global Innovation Index 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report#>

110. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1988. Nobelprize.org. Nobel Media AB 2014 [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1988/

РОЗДІЛ 6. СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

План

6.1. Характеристика та ознаки соціального підприємництва

6.2. Організація соціального підприємництва

6.3. Розвиток соціального підприємництва в Україні

6.4. Державне регулювання соціального підприємництва

6.5. Міжнародний досвід соціального підприємництва

Питання для самоперевірки

Тестові завдання

Література

Основні терміни: соціальне підприємство, соціально-орієнтоване підприємництво, соціальна відповідальність, соціальний ефект, соціально-політичне значення.

6.1. Характеристика та ознаки соціального підприємництва

У світлі сучасних інноваційних трансформацій виразно відчуваються зміни у підходах до сфери підприємництва. Місією сучасного підприємства все частіше стає не тільки отримання прибутку, а й вирішення соціально-значимих завдань.

Одним із найпрогресивніших трендів сучасної підприємницької діяльності є соціально-орієнтоване підприємництво, якому останнім часом приділяється підвищена увага в різних галузях економіки та управління. Зміст соціального підприємництва полягає у вирішенні проблем соціуму: забезпечення соціальних, культурних та економічних прав громадян, відродження культурних традицій, відповідальне використання природних ресурсів, впровадження патріотичного виховання, популяризація традиційних цінностей та інституту сім'ї, розвиток спорту та здорового образу життя тощо.

Головна мета соціального підприємства полягає у реалізації суспільних інтересів, що досягається через застосування механізмів публічної влади та публічного адміністрування.

Енциклопедія державного управління визначає **публічне адміністрування** як різновид управлінської діяльності інституцій публічної влади, завдяки якій держава та громадянське суспільство забезпечують самокерованість (самоврядність) усієї суспільної системи та її розвиток у певному, визначеному напрямку [8, с.489].

Відповідно, соціальні підприємства, маючи на меті задоволення потреб соціуму та приймаючи участь у процесі самокерованості суспільної системи,

наділені публічною владою не тільки нормативними актами, а й згідно самої їх сутності.

Публічну владу в соціально-орієнтованих підприємствах можна розглядати в двох аспектах:

по-перше, це корпоративна влада, здійснювана в межах самих підприємств, яка структурує та контролює діяльність елементів своєї системи, формуючи свою діяльність відповідно до вимог зовнішнього середовища з метою вирішення соціально-важливих питань;

по-друге, це публічна влада, яка, концентруючи всю міць взаємодії елементів, які входять до організації (підприємства), виробляє значний синергетичний ефект, який має змогу значно впливати на зовнішнє середовище.

Адже при об'єднанні в єдину корпоративну спільноту спостерігаємо формування єдиного суб'єкта із власними духовними, ідеологічними, метафізичними та іншими аспектами, які впливають на кожний його елемент окремо, незважаючи на його бажання та початкові матеріальні та нематеріальні внески. Особливо це проявляється в організаціях ідеологічного характеру, до яких (за наявності певних характеристик) може бути віднесено й соціальне підприємство.

В соціально-політичному та економічному значеннях в такому розумінні публічна влада соціальних підприємств має свої специфічні емерджентні властивості: об'єднуючись навколо авторитетного об'єкту, ідеї або символу, елементи набувають корпоративного авторитету та перестають бути розрізненими атомами.

Таким чином, синергетичний ефект корпорації (*ср.-лат. corporatio* об'єднання, спільнота) в соціальних підприємствах надає можливість спостерігати більш високий рівень ефективності та мобільності реалізації інтересів суспільства.

Питання **соціально-політичного та економічного значення** соціального підприємництва необхідно розглядати через тлумачення поняття громадянського суспільства. Г. Щедрова та ін. визначають його як суспільство громадян із високим рівнем економічної, соціальної, політичної, культурної і моральної властивостей, яке спільно з державою утворює розвинені правові відносини; суспільство рівноправних громадян, яке не залежить від держави, але взаємодіє з нею заради спільного блага [16, с.184].

Сильне громадянське суспільство, яке базується на принципах плюралізму, здатне об'єднати широкі пласти населення та являє собою критично важливий фактор в процесі соціально-політичних перетворень в країні.

Тож, публічна влада соціальних підприємств та їх значення абсолютно закономірні та пояснюються реформаційними процесами в країні, де в якості необхідного елемента суспільних перетворень та трансформацій знаходить своє місце ідея будівництва громадянського суспільства якісно нового рівня. Адже активна громадянська позиція соціальних підприємств як індикатор розвитку суспільної свідомості є саме тією специфічною рушійною силою, здатною істотно вплинути на процеси необхідного реформування соціально-політичної сфери [15, с. 444-447].

Іншою характерною ознакою соціально-орієнтованого підприємництва є **соціальна відповідальність бізнесу**.

Нині існують три основні теорії (концепції) соціальної відповідальності бізнесу (табл. 6.1) [1, с. 120-122; 23, с. 64-70]: теорія «корпоративного егоїзму», теорія «корпоративного альтруїзму» і теорія «розумного егоїзму»

Таблиця 6.1

Теорії (концепції) соціальної відповідальності бізнесу

Назва теорії	Суть теорії
Теорія «корпоративного егоїзму»	єдина відповідальність бізнесу – збільшення прибутків для своїх акціонерів
Теорія «корпоративного альтруїзму»	підприємство відповідальне перед соціумом та має робити внесок у покращання добробуту населення
Теорія «розумного егоїзму»	бізнес, витрачаючи гроші на благодійність, забезпечує імідж компанії, що сприяє її виживанню, безпеці та стійкості. Таким чином підприємство створює сприятливе соціальне середовище і забезпечує стійкий прибуток

Відповідно, *характерною ознакою соціального підприємництва є поєднання соціально-спрямованої діяльності і підприємницького підходу*.

Існує декілька підходів щодо поділу соціальної відповідальності на рівні. Згідно з одним із них, соціальна відповідальність поділяється на три рівні [12, с.132-134]:

- I рівень стосується взаємин з державою і проявляється у повному та своєчасному виконанні податкових зобов'язань;
- II рівень – виконання соціальних зобов'язань перед власним персоналом;
- III рівень – взаємодія із суспільством.

О. Полякова виділяє два типи соціальної відповідальності бізнесу – зовнішній і внутрішній. Зовнішня (екзогенна) відповідальність виявляється у взаємних зобов'язаннях суспільства (держави) і бізнесу та у взаєминах

конкретної бізнес-структури з іншими виробничими організаціями (комерційними і некомерційними). Внутрішня (ендогенна) відповідальність – це відповідальність роботодавців перед працівниками в питаннях дотримання режимів праці та відпочинку, своєчасній виплаті заробітної плати, наданні пільг і компенсацій, розподілу прибутку, участі в управлінні тощо, а також відповідальність працівників за вирішення економічних проблем компанії і завдань, які вона зобов'язана виконувати в суспільстві [17, с. 284–289].

Іншою ознакою соціального підприємництва є **інноваційність та новаторський підхід** до здійснення підприємницької діяльності. Для повного розуміння суті інновації, необхідно чітко розділяти поняття інновації та **креативності** (або творчості), яка під час здійснення підприємницької діяльності знаходить своє вираження у **підприємницькому підході**.

Вказані поняття часто розглядаються як синоніми, але насправді такими не є. Креативність – це розвиток вихідних ідей або винаходів. Інновація – впровадження цих винаходів. Підприємці за визначенням виступають новаторами, але не завжди винахідниками або творцями (хоча декому вдається поєднувати ці дві функції) [10].

Важливими особливостями соціального підприємства є його **самоокупність та фінансова стійкість** – здатність вирішувати соціальні проблеми за рахунок доходів, одержуваних від власної діяльності. Згідно із визначенням Х. Хох і П. Трейсі, соціальні підприємства, займаючись комерційними операціями, прагнуть знайти фінансову стабільність завдяки доходам від комерції. Але їх місія ставить соціальні переваги вище фінансового прибутку, у зв'язку з чим, надлишки, що виникають в ході комерційної діяльності організації, використовуються в інтересах «клієнтів» соціального підприємства, а не осіб, його контролюючих [32].

Таким чином, можна виділити наступні **ознаки соціально-орієнтованого підприємництва** (рис. 6.1):

- **соціально-орієнтована діяльність** – цільова спрямованість на вирішення проблем соціуму;
- **публічна влада** – здатність впливати на зовнішнє середовище через застосування механізмів публічної влади;
- **соціально-політичне та економічне значення** – можливість участі у процесі соціально-політичних перетворень в державі через вирішення соціально-значимих питань;

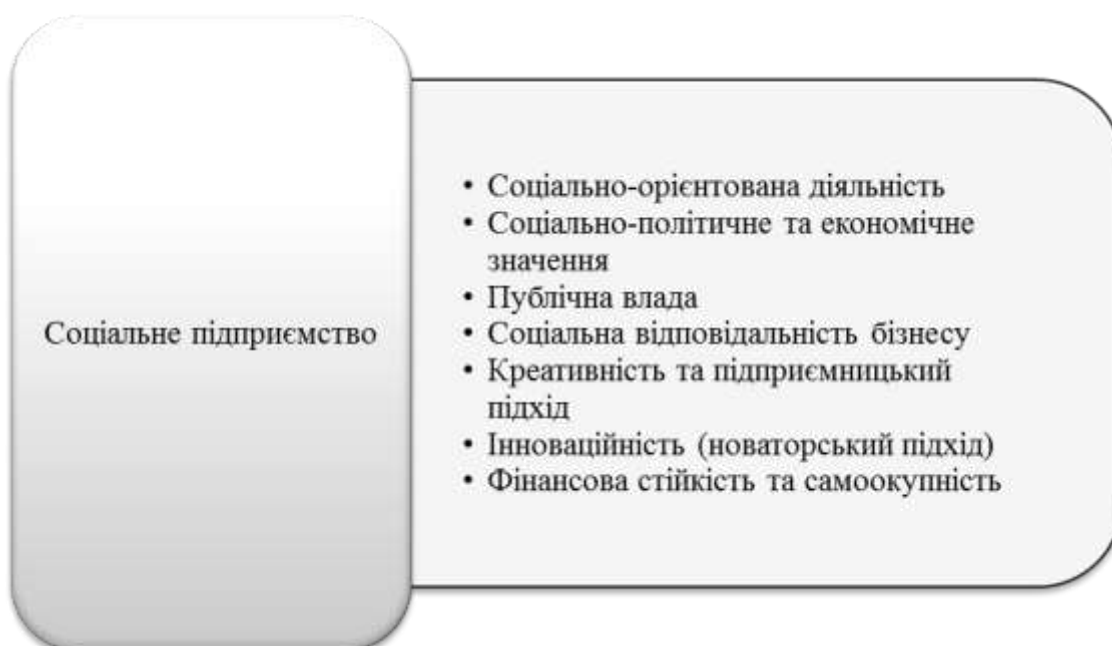


Рис. 6.1 Критерії соціально-орієнтованого підприємництва

– *соціальна відповідальність бізнесу* – визначеність щодо зобов’язань зі створення сприятливого соціального середовища;

– *креативність та підприємницький підхід* – здатність в ході здійснення підприємницької діяльності генерувати та розвивати ідеї, які позитивно впливають на суспільство та врегульовують його проблемні питання;

– *інноваційність (новаторський підхід)* – можливість впровадження нових, унікальних ідей, підходів та ресурсів для вирішення соціальних питань;

– *фінансова стійкість та самоокупність* – здатність вирішувати соціально-значимі проблемні питання за рахунок доходів (надлишків), що виникають в ході комерційної діяльності.

Специфіка соціально-орієнтованого підприємництва полягає у двоякості його суті: з одного боку, соціальне підприємство виступає засобом впливу соціуму на процес соціально-політичних перетворень та державу в цілому, з іншого – воно є бізнес-вирішенням соціальних проблем.

Відмінною рисою соціального підприємництва є розмивання когнітивних кордонів між поняттями прибуткових та неприбуткових організацій. Адже крім неприбуткових венчурних організацій соціальне підприємництво часто включає і прибуткові організації соціального призначення – такі як банки розвитку місцевих громад, а також «гібридні» організації, що містять прибуткові та неприбуткові підрозділи. Прикладом подібного роду організацій можуть служити соціальні притулки для бездомних,

що відкрили прибутковий бізнес для того, щоб служити «соціальним ліфтом» для своїх підопічних [31].

Особа *соціального підприємця* (за визначенням Г.Діза) характеризується наступними рисами [30]:

- прийняття місії, спрямованої на створення та підтримку соціальної цінності (а не тільки цінності для індивідуума);
- виявлення і невтомна реалізація нових можливостей, пов'язаних з цією місією;
- участь у процесі постійних інновацій, адаптації та навчання;
- сміливі дії, необмежені наявними на руках ресурсами;
- загострене почуття відповідальності за долю соціальних груп, для яких він працює, і за результат своєї діяльності.

Показову та своєрідну характеристику надає соціальному підприємцю засновник організації «Ашока» Вільям (Білл) Дрейтон. За його визначенням, соціальний підприємець – це той, хто «замість того, щоб дати голодному рибу або вудку для її вилову, намагається реформувати саму риболовецьку галузь».

Звісно, не існує єдиного визначення поняття соціального підприємництва, а багатогранність самого явища сприяє існуванню найрізноманітніших тлумачень терміну. Класичним визначенням соціального підприємництва вважається визначення Грегори Діза – американського вченого, професора, засновника і директора Центру розвитку соціального підприємництва (CASE) Університету Дьюка (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Визначення поняття соціального підприємництва

Автор	Формулювання визначення
Грегори Діз	Застосування кращих практик традиційного підприємництва для реалізації соціальної місії або мети [30]
Реймонд Дарт	Соціально орієнтоване підприємство, яке прагне до стійкого існування за допомогою отримання доходів [29]
Кім Альтер	Будь-яке бізнес підприємство, створене в соціальних цілях і для створення соціальної цінності – покликане пом'якшити або зменшити соціальну проблему, або «провали» ринку, – функціонує на основі фінансової дисципліни, інновацій та порядку ведення бізнесу, встановленого в приватному секторі [26]
Хелен Хох і Пол Трейсі	Соціальні підприємства займаються комерційними операціями в ім'я соціальної мети. Вони поєднують інновації, підприємництво та соціальну мету і прагнуть знайти фінансову стабільність завдяки доходам від комерції. Їх місія ставить соціальні переваги вище фінансового прибутку. Виникаючі надлишки використовуються в інтересах «клієнтів» соціального підприємства, а не осіб, його контролюючих [32]
Дж. Майр і І. Марті	Процес створення вартості шляхом поєднання ресурсів організації в новий спосіб для реалізації можливостей, що сприяють створенню

	соціальної цінності, стимулюють соціальні зміни або дозволяють виявити соціальні потреби [34, с. 37–41]
Андрій Курило і Євген Немкович	Комерційні підприємства, які, задовольняючи суспільні потреби, методично вирішують проблеми соціально незахищених категорій громадян, отримуючи при цьому оптимальний прибуток [11, с. 14]
Зоя Галушка	Соціально-значима комерційна діяльність, яка ґрунтується на усвідомленні суб'єктом свого обов'язку перед суспільством, що виражається в розумінні його потреб як особисто цінних і пріоритетних над груповими [6, с. 17]
Коаліція Соціальних Підприємств Великобританії	Комерційне підприємство соціального призначення, чий прибуток переважно реінвестується для досягнення соціальних цілей, безпосередньо залучене у виробництво товарів і послуг для ринку, яке має ясні соціальні та / або екологічні цілі, виражені в створенні робочих місць, навчанні або наданні соціальних послуг, а також етичні цінності, які можуть включати підвищення кваліфікації місцевих спільнот [39]
Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)	Будь-яка приватна діяльність, що проводиться в інтересах суспільства і організована з підприємницькою стратегією, чия головна мета полягає не в максимізації прибутку, а в досягненні певних економічних і соціальних цілей, і у якій є здатність реалізації інноваційних рішень при вирішенні проблем соціального відчуження і безробіття [36]
Європейська Комісія	Оператор соціальної економіки, головна мета якого є не отримання прибутку для власників або акціонерів, а надання соціального впливу, яке забезпечується створенням і реалізацією товарів і послуг для ринку підприємницьким і інноваційним способом і використанням отриманого прибутку для досягнення соціальних завдань. Соціальне підприємство інтегрує співробітників, споживачів та зацікавлених сторін, задіяних в його комерційній діяльності [37]

Проект Закону України «Про соціальні підприємства» надає наступне визначення поняття:

Соціальним підприємством визначається суб'єкт господарювання, утворений юридичними та/або фізичними особами, пріоритетом діяльності якого є досягнення соціальних результатів, зокрема, у сфері охорони здоров'я, освіти, науки, культури, навколишнього середовища, надання соціальних послуг та підтримки соціально вразливих груп населення (безробітних, малозабезпечених, осіб похилого віку, осіб з інвалідністю та інших встановлених законодавством осіб) [19].

Поняття соціального підприємництва необхідно відрізнити від понять благодійної діяльності та комерційного підприємництва, від яких воно запозичило такі основні свої характеристики, як соціальну спрямованість діяльності та підприємницький підхід відповідно. Порівняльна характеристика трьох споріднених, але різних за змістом та ознаками явищ наведена у таблиці 6.3.

Таблиця 6.3

Порівняльна характеристика соціального підприємництва, благодійної діяльності та комерційного підприємництва [24]

Соціальне підприємництво	Благодійна організація	Традиційний бізнес
Соціально-орієнтована структура	Соціально-орієнтована структура	Комерційна структура
Не залежить від зовнішніх джерел фінансування; потрібен лише стартовий капітал	Залежить від зовнішніх джерел фінансування, донорів	Не залежить від зовнішніх джерел фінансування; потрібен лише стартовий капітал
Отримує дохід від власної діяльності, головною метою якої є пом'якшення або вирішення конкретних соціальних проблем	Отримує гранти та пожертви, які спрямовуються на вирішення соціальних проблем	Отримує дохід від власної діяльності, метою якої є максимізація прибутку
Прибуток реінвестується	Не має прибутку	Прибуток розподіляється серед акціонерів

Відповідно, можна надати наступне визначення соціального підприємництва:

Соціальне підприємництво – це новаторська соціально-економічна підприємницька діяльність, яка поєднує соціальну місію з метою досягнення економічної ефективності організації та спрямована на вирішення або пом'якшення соціальних проблем суспільства через застосування механізмів публічної і корпоративної влади на умовах самоокупності та фінансової стійкості.

6.2. Організація соціального підприємництва

Одним з головних показників розвитку будь-якої країни є соціальна стабільність суспільства. Перспективним та дієвим інструментом стимуляції соціальної стабільності сьогодні є інститут соціально-орієнтованого підприємництва.

Існують три найпоширеніші шляхи створення соціального підприємства:

1. Заснування нового соціального підприємства.
2. Створення соціального підприємства з вже існуючої некомерційної організації.
3. Внаслідок рішення комерційної організації займатися соціально-орієнтованою діяльністю.

Посібник з планування соціального підприємства, розроблений Британською радою в Україні [21] надає таке його **визначення**: «юридично зареєстрована організація, яка перебуває у спільній власності та контролі членів цієї організації, та заснована на принципах рівної частки власності.

Підприємство здійснює комерційну діяльність, створює суспільне багатство, та сприяє покращенню екології».

В основі соціального підприємства лежать наступні **принципи**:

- перебування у спільній власності, основою якої є рівний розподіл акцій;
- визначення членства статутом організації (членами можуть бути співробітники, місцеві жителі, клієнти та користувачі);
- демократичне прийняття рішень (одна людина – один голос);
- інвестування доходів в підприємство та/або спрямування на соціальні та екологічні цілі;
- можливість отримання як власних доходів, так і грантів;
- поєднання здійснення комерційної діяльності із соціальними заходами;
- оцінювання комерційних, соціальних, екологічних здобутків фінансовим і соціальним аудитом;
- спрямування на створення суспільного багатства, а не на отримання приватного капіталу.

Критеріями оцінки успіху соціального підприємства є:

- фінансова незалежність;
- створення суспільного багатства (соціальний ефект);
- відповідальність за навколишнє середовище.

Найвідповідальнішою стадією організації соціального підприємства є його **планування**. На цій стадії підприємець повинен дійти висновку наскільки сама ідея підприємства є фінансово доцільною та соціально відповідальною, перевірити реалістичність своїх ідей і визначити практичні кроки для їх досягнення, а також можливості залучення всіх необхідних ресурсів.

Можна виділити чотири головних чинника (та їх поєднання), з яких розпочинається планування соціального підприємства:

- наявність ідеї щодо продукту чи послуги;
- визначення цільової клієнтської групи;
- мотивація для вирішення певної соціальної проблеми;
- наявність фінансів та інших ресурсів для реалізації ідеї.

Зважаючи на те, що соціальне підприємство є колективною формою організації, важливо залучати потенційних членів до його розвитку та до прийняття інших важливих рішень. Процес планування є ідеальною можливістю залучити потенційних членів до відкритої дискусії, вивчити різні можливості та прийняти рішення. Такий підхід зміцнить довіру в команді, підвищить корпоративний дух та допоможе усвідомити відповідальність за свої дії.

Виділяють два основні види планування соціального підприємства: середньострокове, яке здійснюється на період 3-5 років і розбивається на річні періоди із фінансовою інформацією за один рік; стратегічне планування, яке може охоплювати період до 20 років, при цьому більша увага приділяється довгостроковій меті, а не практичним крокам.

Планування соціального підприємства повинно ґрунтуватися на проведенні відповідного дослідження, особливо в разі заснування нової організації та за відсутності необхідної інформації.

Процес планування є послідовним і включає наступні кроки (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Процес планування соціального підприємства

1. Розроблення ідеї соціального підприємства.

Будь-яка справа починається з ідеї. Особливість ідеї соціального підприємства полягає у його суспільній користі і вже потім – отриманні доходів, тому важливим є розроблення ідеї продукту або послуги, яка є соціально спрямованою та комерційно вигідною.

При цьому необхідно мислити стратегічно – чи будуть мати ідеї відклик і надалі? Чи зростатиме кількість клієнтів? Чи визиватимуть ідеї сталий інтерес можливих інвесторів? Чи можливо розвинути підприємство і в яких межах? Як буде воно виглядати через 5-10 років?

Також треба усвідомлювати, що ідеї з вирішення соціальних проблем не завжди легко поєднати із комерційними інтересами. Часто такі проблеми спричинені економічними обставинами клієнтів і зазнають краху, наскільки б соціально привабливими вони не були. Така ситуація передбачає застосування інноваційних підходів, творчого мислення та максимальне скорочення затратної частини.

2. Визначення стейкхолдерів (груп інтересів та груп впливу).

Достовірна інформація про потенційних стейкхолдерів (фізичних та юридичних осіб, які зацікавлені в діяльності підприємства, мають можливість впливати на нього або залежать від нього), якими можуть виступати партнери, кредитори, органи державної влади, ЗМІ, громадські об'єднання, клієнти (зовнішні стейкхолдери) та співробітники, акціонери, співвласники та вище керівництво (внутрішні стейкхолдери) – допоможе визначити парадигми та моделі співпраці та взаємовідносин.

Специфіка соціального підприємства передбачає залучення різних верств соціальних груп до однієї справи, тому задачею соціального менеджера в цьому плані є визначення оптимальної моделі взаємодії всіх задіяних сторін.

Визначення цільового контингенту традиційно відноситься до сфери маркетингових досліджень, а знання потенційних стейкхолдерів є доброю практикою соціальної економіки. Визначати та класифікувати залучені сторони практики пропонують за наступним алгоритмом [21, с.10]:

Хто ваші клієнти? Хто бенефіціарії підприємства? Хто є іншими зацікавленими сторонами (стейкхолдерами)? Кому належить підприємство? Хто керує підприємством? Кому звітує підприємство?

При цьому стейкхолдери поділяються на три категорії (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

Стейкхолдери соціально-орієнтованого підприємства

Категорії стейкхолдерів	Основні признаки
Основні стейкхолдери	Ті, чий інтереси лежать в основі соціального підприємства – цільова група або основні клієнти (співробітники, користувачі послуг, важливі торгові партнери, волонтери)
Другорядні стейкхолдери	Ті, з якими співпрацює соціальне підприємство для отримання доступу до основних зацікавлених сторін (постачальники, банки, партнери, громадські та приватні організації, конкуренти)
Третьюрядні стейкхолдери	Непостійні торговельні партнери, фінансові установи, зовнішні консультанти. Ця категорія не стосується малих підприємств, однак є важливою для великих соціальних підприємств

3. Маркетинг.

Маркетинг – це не лише дослідження потреб ринку та відповідна організація виробництва і збуту, це – комплексний процес знаходження найкращих ринкових можливостей для підприємства. Маркетинг полягає у тому, щоб знайти правильний баланс між продуктом, послугою та клієнтом з метою вироблення такого товару, який би користувався постійним попитом та розширював клієнтську базу.

Маркетингова система – це циклічний процес взаємозалежності просування продуктів, їх реалізації на ринку та отримання зворотного зв'язку від споживача у вигляді інформаційних та фінансових потоків. Характерною ознакою соціального підприємництва в цьому плані є отримання зворотного зв'язку від споживача вже після прощтовхування продукту на ринок та подолання багатьох перешкод, нехарактерних або звичних традиційному бізнесу.

Маркетинговий процес складається з ряду послідовних етапів, які у свою чергу передбачають окремі види маркетингової діяльності (рис. 6.3):

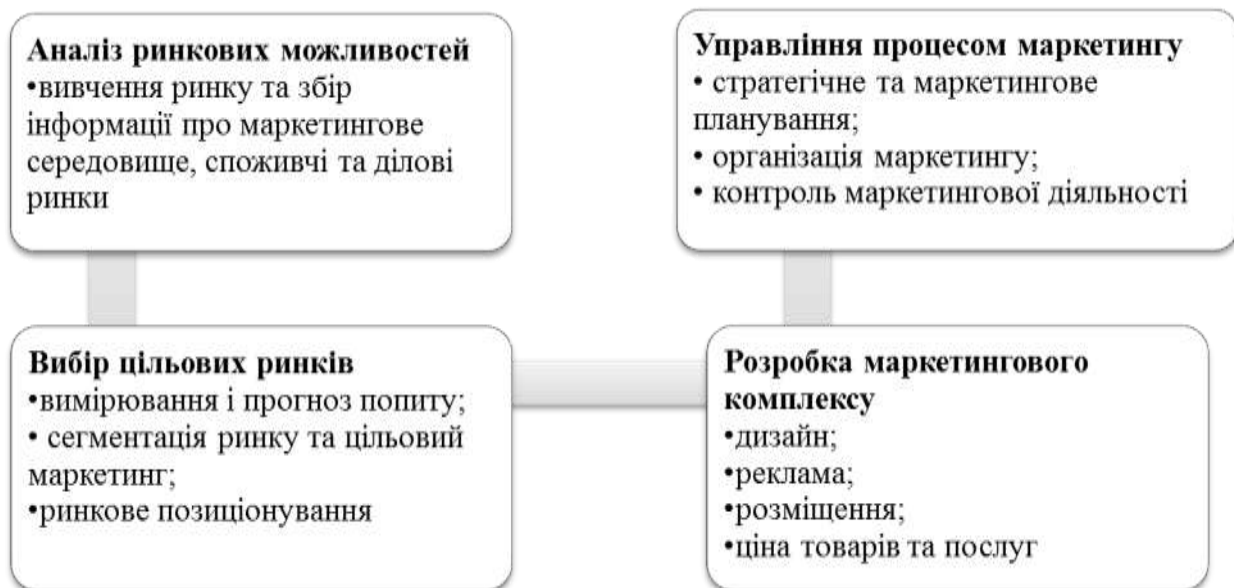


Рис. 6.3 Маркетинговий процес у соціальному підприємстві

1) Аналіз ринкових можливостей (вивчення ринку та збір інформації про маркетингове середовище, споживчі та ділові ринки).

Проведення аналізу ринкових можливостей соціального підприємства передбачає попереднє маркетингове дослідження ринкового середовища за основними чотирма показниками: ринки, конкуренти, товари та реклама.

Дослідження може проводитися як самостійно (первинний збір даних) – анкетування, інтерв'ю на вулиці, опитування тестових та фокус-груп,

спостереження, обмін інформацією з іншими організаціями; так і методом оброблення довідкової інформації (вторинний збір даних) – пошук інформації в Інтернеті, соціальних мережах, дані щодо ринку від офіційних урядових джерел та професійних асоціацій, державна статистика, консультації в службах підтримки бізнесу (торгово-промислових палатах, бізнес-інкубаторах), матеріали конкурентів тощо.

Результатом дослідження є збір інформації щодо конкретних питань та проведення відповідного аналізу (табл. 6.5).

2) Вибір цільових ринків (вимірювання і прогноз попиту, сегментація ринку, ринкове позиціонування, цільовий маркетинг).

Цільовий ринок – це потенційний ринок збуту продукції підприємства.

Процес вибору цільового ринку складається з трьох основних етапів:

- оцінка та прогноз попиту;
- сегментація та цілі ринку;
- позиціонування продукту чи послуги на ринку.

Таблиця 6.5

Аналіз ринкових можливостей соціального підприємства

	Об'єкти дослідження			
	Ринки	Конкуренти	Товари	Реклама
Досліджувана інформація	<ul style="list-style-type: none"> ➢ об'єм, цінність та потенціал ринку; ➢ фактори впливу на ринок (економічні, соціальні, політичні, культурні, сезонні і т.п.); ➢ соціальні та демографічні показники (вікові і статеві групи, географічне розташування); ➢ шляхи розширення та розвитку ринку (наявність посередників, як функціонують шляхи та як можуть бути використані) 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ які існують конкуренти, які в них товари (дизайн, якість) та ціни; ➢ які засоби розповсюдження, доставки, реклами використовують; ➢ частки ринку конкурентів та потенційна частка планованого соціального підприємства, можливості зміни часток; ➢ ефективність діяльності та реалізації товарів конкурентами 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ які продукти користуються найбільшим попитом та чому; ➢ відношення споживачів до пропонованих соціальним підприємством продуктів та послуг; ➢ задоволеність споживачів кількістю, якістю та асортиментом товарів на ринку 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ формат реклами продукції соціального підприємства (СМІ, Інтернет, соціальні мережі, друковані видання); ➢ ефективність реклами; ➢ відповідність реклами мотивації споживача

Оцінка та прогноз попиту. Всі продукти та послуги мають свій життєвий цикл: проходять процеси створення, впровадження на ринку, росту, зрілості та занепаду. Для успішної комерціалізації ідеї соціальному підприємцю необхідно чітко визначити, на якій стадії на цільовому ринку знаходиться запланований до реалізації продукт чи послуга. Це допоможе правильно

розподілити фінанси та ресурси для входження на ринок, визначитися із необхідністю додаткових інвестицій та можливими змінами в комерційній ідеї:

Стадія створення: підприємства часто працюють у збиток, висока вірогідність необхідності залучення додаткових ресурсів та інвестицій. Специфіка соціального підприємства надає можливість скоротити затрати на цій стадії за рахунок зменшення оплати праці та відтермінування виплат робітникам.

Стадія впровадження продукту на ринку: найбільш активно виражена складова конкурентоспроможності продукту та підприємства в цілому – лише конкурентоспроможний продукт із здійсненням супутньої маркетингової діяльності (активна реклама, акції, знижки) успішно долає цю стадію.

Стадія росту: підприємство починає отримувати прибуток від реалізації своїх товарів та послуг. Збільшується попит на товари та послуги. Найліпша стадія для входження на ринок соціального підприємства зі своїми пропозиціями.

Стадія зрілості: стабільний дохід та лояльний споживач товарів та послуг соціального підприємства. Для максимального продовження цієї стадії необхідна диференціація продукту, нові маркетингові ідеї та впровадження нових шляхів реалізації продукту (Інтернет-торгівля, посередництво, дилерство, франшиза). Широкі можливості входження на ринок для соціального підприємства.

Стадія занепаду: найважча стадія для входження на ринок. Стадія завершеності та абсолютної консолідації учасників ринку, коли всі ніші зайняті. Шляхи входження на ринок: послаблення конкурентів або їх поглинання.

Сегментація та цілі ринку. Передбачає ідентифікацію та визначення конкретного сегменту (сегментів) ринку в якості потенційного цільового ринку соціального підприємства. Проводиться з метою зосередження на потенційних клієнтах та уникнення потенційно невігідних ринків.

Сегмент – це кількість споживачів товару чи послуги з однаковими або схожими ознаками та потребами.

Для виявлення цільового сегменту застосовують різні ознаки сегментації ринку: географічні (розташування та динаміка розвитку регіону, чисельність та щільність населення, структура комерційної діяльності тощо), психологічні ознаки (соціальний клас, спосіб життя, особисті якості), поведінкові (причина та інтенсивність споживання, прихильність до марки, інформованість про товар і т.д.), демографічні (вік, стать, рід занять, освіта, рівень доходів і т.п.)

Позиціонування продукту та послуги. Передбачає створення іміджу продукту чи послуги та соціального підприємства в цілому, а також подальше збереження репутації. Необхідно створити імідж, який відображає місію та

головні цінності соціального підприємства, який знаходить схвальний відгук в цільовій аудиторії. Особливістю іміджу соціального підприємства є велике значення його соціальної відповідальності, що не завжди є характерним для традиційного бізнесу. Статус соціально-орієнтованого та соціально-відповідального підприємства допоможе залучити максимальну кількість клієнтів високої споживчої культури.

3) Розробка маркетингового комплексу (дизайн, реклама, розміщення та визначення ціни товарів та послуг).

Поняття дизайну продуктів чи послуг включає зовнішній вигляд і функціональні особливості товарів. Дизайн продукту приваблює клієнта, а його функціональні особливості (у першу чергу – якість) надають властивості, які забезпечують сталий попит на споживчому ринку. Культура споживання в Україні має тенденцію до зростання, проявом цього процесу є цінування якості товару, яка розглядається як частина самого продукту чи послуги.

Важливим етапом організації соціального підприємства є визначення питання **приміщення та розташування**: які будівлі (склади, офіси, земельні ділянки) та з якими особливостями необхідні для діяльності соціального підприємства? Наприклад, якщо діяльність планованого соціального підприємства передбачає переважно діяльність в режимі он-лайн – фізичне розташування підприємства не відіграє особливого значення.

Існують дві основні форми вирішення питання розміщення підприємства: купівля або оренда приміщення. При цьому необхідно зважати на наступні чинники:

- необхідність оформлення дозвільної документації: дозвіл на планування, санітарно-гігієнічні та екологічні дозволи;
- ціна приміщення: чим краще та зручніше місце розташування, тим дорожча оренда, і більші податки;
- зручне розташування (візуальна видимість, наявність зупинок міського транспорту, зручні під'їзди для доставки та відправлення продукції);
 - забезпечення умов для персоналу;
 - забезпечення охорони приміщень;
 - імідж та якість приміщення;
 - можливість подальшого розширення соціального підприємства.

Статус соціального підприємства передбачає застосування специфічних підходів до **промоції та реклами** своїх товарів та послуг. Перевагою соціальних підприємств в цьому значенні є морально-етичний аспект комерціалізації продукції. Стимулювання попиту на товари та послуги соціальних підприємств відбувається через усвідомлення споживачами залучення до вирішення соціально-значущих проблем.

Важливим допоміжним засобом просування товарів є брендинг соціального підприємства – розробка логотипу підприємства та марки його продуктів, просування на ринок і забезпечення престижності.

Бренд (графічне зображення) повинен включати: назву підприємства, логотип, підпис під логотипом, місію та цінності підприємства, приваблива кольорова палітра та шрифт, відповідні зображення та емоційні графічні елементи.

Формування цінової політики є обов'язковим етапом планування будь-якого підприємства. Ціна визначається багатьма факторами: вартість товару, вартість продажу, очікування клієнтів, рівень прибутку, накладні витрати, інвестиції. Процес формування цінової політики можна представити у вигляді схеми послідовних дій (рис. 6.4)



Рис. 6.4. Процес формування цінової політики соціального підприємства

4) Управління процесом маркетингу (стратегічне планування, маркетингове планування, організація маркетингу, контроль маркетингової діяльності).

Маркетинговий процес повинен відбуватися постійно – не тільки на початковому етапі «розкручування» соціального підприємства. На великих підприємствах існують відділи з маркетингу, які діють на постійній основі. На соціальному підприємстві також доцільно залучати до маркетингової діяльності кожного співробітника (можливо, із внесенням відповідних обов'язків до посадових інструкцій). Крім того, здійснення маркетингової діяльності повинно постійно перевірятися та контролюватися. За результатами контролю, до

маркетингової діяльності соціального підприємства вносяться необхідні корективи [21, с.16-31].

4. Фінанси.

Після аналізу інформації про клієнтів та розроблення ідеї, яку можна продати (комерціалізувати), необхідно розглянути фінансову складову: ціна продукту та послуги і очікуваний прибуток. Також потрібно встановити процедуру обліку фінансової діяльності.

Існують три види видатків підприємств, в тому числі, й соціальних: фіксований капітал (зберігає фінансову цінність більше ніж один рік, використовується для здійснення закупівель), постійні (фіксовані) витрати (постійні витрати, величина яких не змінюється від обсягів продажів) та змінні витрати (величина змінюється в залежності від обсягів виробництва та реалізації товарів та послуг, цільове призначення – витрати на виробництво продукту чи послуги) (рис. 6.5).

Фіксований капітал	Постійні (фіксовані) витрати	Змінні витрати
<ul style="list-style-type: none"> • будівля, земельна ділянка; • матеріально-технічне обладнання; • транспортні засоби; • комп'ютерне та ІТ забезпечення; • офісні меблі, приналежності та інвентар 	<ul style="list-style-type: none"> • сплата податків та рентні платежі; • витрати на утримання устаткування; • виплата заробітної плати; • оплата комунальних послуг; • страхові внески; • зобов'язання по кредитам та розстрочкам 	<ul style="list-style-type: none"> • сировина; • пальне; • гонорари найманим робітникам; • оплата аутсорсингових послуг; • реклама

Рис. 6.5. Видатки соціального підприємства

З точки зору залучення фінансування та ризиків інвестування, найпривабливішим є фіксований капітал, адже, наприклад, будівля та технічне обладнання майже не втрачають цінність, і їх завжди можна продати, щоб повернути кошти (або їх частину). Відповідно, найскладніше отримати фінансування на постійні та змінні витрати.

Процес фінансового планування соціального підприємства також складається з декількох етапів (рис 6.6).

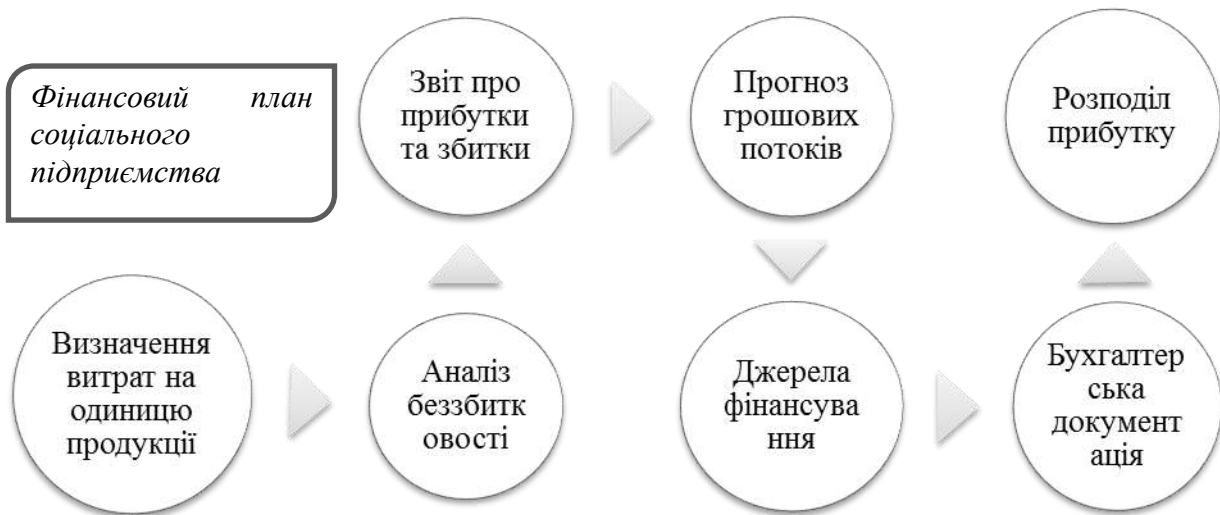


Рис. 6.6. Процес фінансового планування соціального підприємства

1) *Визначення витрат на одиницю продукції* є необхідною складовою фінансового планування як в якості окремого показника, так і з метою використання його в подальших розрахунках витрат на виробництво в цілому. Цей етап не передбачає обов'язкової наявності точних фінансових даних, тому прийнятним вважається й приблизний розрахунок.

Одиниця продукції чи послуги розбивається на складові, які можна продавати окремо. Це може бути одиниця товару або одиниця часу (у разі постачання послуг), або їх поєднання.

Вартість одиниці продукції складається:

Змінні витрати: будь-які витрати, які змінюються в залежності від обсягу продукції чи послуг, купівля матеріалів, складування, пакування, реклама і т.п.

Фіксовані витрати: зарплата, комунальні послуги, податки та рентні платежі тощо.

Фіксований капітал: «амортизація» – вартість придбаного приміщення, землі, обладнання і т.п. – оплачується протягом фіксованого періоду часу.

Фіксовані витрати та фіксований капітал включаються до собівартості одиниці продукції. Для визначення їх показника необхідно розподілити відсоток витрат на одиницю продукції, що виробляється за один рік.

Для здійснення необхідних фінансових розрахунків необхідно володіти наступною інформацією:

- змінні витрати на одиницю продукції;
- загальні постійні (фіксовані) витрати за рік, поділені на кількість одиниць продукції за рік;

➤ загальна вартість амортизації фіксованого капіталу, поділена на кількість одиниць продукції за рік.

Вартість одиниці продукції розраховується наступним чином:

$$B_o = \frac{3B + ПВ + A}{n}, \quad (6.1)$$

де $3B$ – змінні витрати;

$ПВ$ – постійні (фіксовані) витрати;

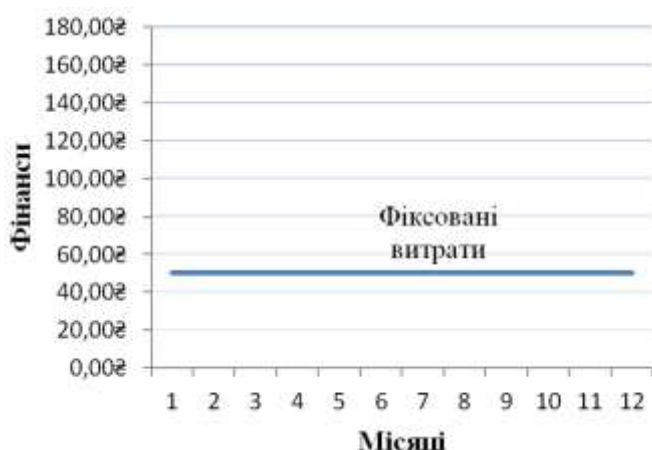
A – амортизація;

n – кількість одиниць продукції за рік.

На цьому етапі можна визначити планований прибуток. Для цього прибуток за кожен продану одиницю продукції множиться на обсяг продажів, в результаті отримується валовий прибуток. При цьому необхідно зауважити, що інколи збільшення обсягів продажу пропорційно зменшує вартість одиниці продукції, поки фіксовані витрати не почнуть зростати, щоб відповідати більшому обсягу.

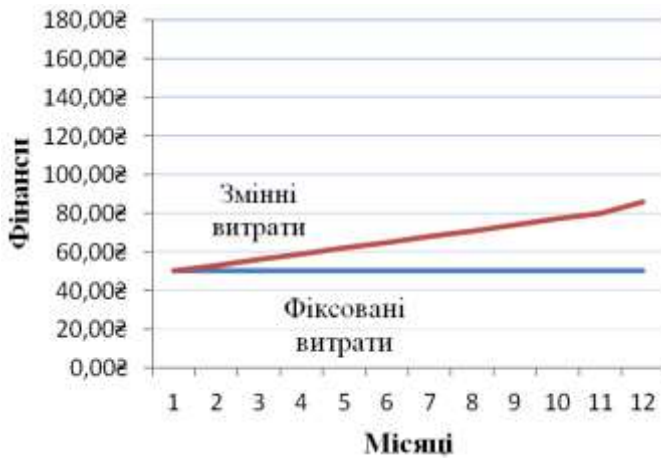
2) Аналіз безбитковості. Після оцінки вартості продукту або послуги необхідно вивести точку безбитковості у процесі продажів, коли надходить достатньо коштів, щоб оплатити загальні видатки роботи підприємства, після чого організація починає отримувати прибуток.

При цьому застосовується метод побудови графіку аналізу безбитковості (рис. 6.7 – 6.10).



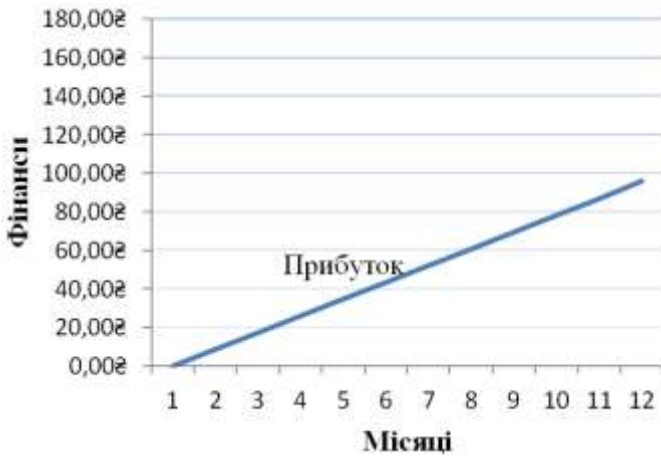
Крок 1. Визначення всіх постійних витрат за один рік та нанесення лінії фіксованих витрат на графіку (наприклад, 50 000 грн. за рік)

Рис. 6.7



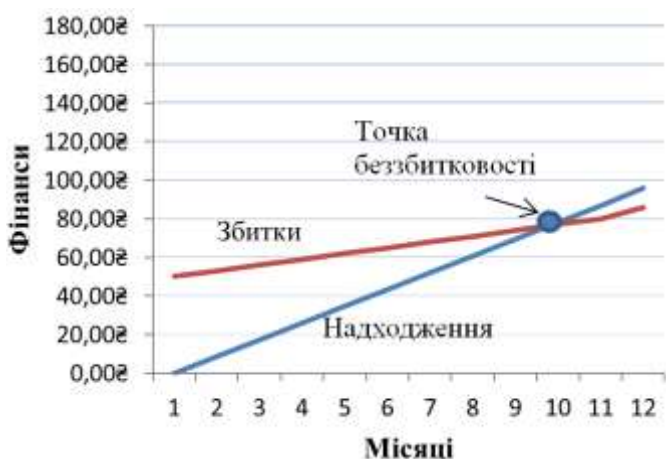
Крок 2. Визначення змінних витрат на загальну кількість продукції на рік. Наприклад, запланована кількість продажу – 200 од. товару із змінними витратами на одиницю – 180 грн. Змінні витрати за рік дорівнюють $(200 \times 180) = 36\,000$ грн. Проводимо лінію змінних витрат, починаючи з точки фіксованих витрат у першому місяці. На графіку значення змінних витрат враховують і фіксовані витрати, а точка 12-го місяця показує річні сумарні витрати виробництва (або загальні фіксовані та змінні витрати за рік) – 86 000 грн.

Рис. 6.8



Крок 3. Визначення сумарного доходу за рік, залежно від кількості проданих одиниць. Наприклад 200 одиниць за ціною 480 грн. кожна, що складає $(200 \times 480) = 96\,000$ грн. Сума повинна бути більшою, ніж показник фіксованих та змінних витрат. Проводимо лінію прибутку від нульового значення першого місяця до кінця року. Найвища точка позначає кількість очікуваних доходів за рік.

Рис. 6.9



Крок 4. Поєднання графіків (графік 2 – показник змінних витрат, який враховує і фіксовані витрати) в один. Точка перетину лінії прибутку та лінії фіксованих і змінних витрат є точкою беззбитковості. До досягнення цієї точки підприємство буде збитковим, після її перетину – почне отримувати дохід. На прикладі точка беззбитковості настає на початку 10-го місяця діяльності соціального підприємства.

Рис. 6.10

3) *Звіт про прибутки та збитки* – наступний етап фінансового планування. У звіті співвідносяться доходи та витрати підприємства з метою визначення загального прибутку або збитку за певний період (як правило, за рік). На початку існування соціального підприємства показники є приблизними, відповідно до проведених попередньо маркетингових досліджень. Згодом звіт базуватиметься на показниках реальних транзакцій протягом року.

В звіті відображаються надходження (у верхній частині), витрати (у нижній) та сумарні показники. Перший запис в звіті – найважливіше джерело доходів – виручка від реалізації товару чи послуги. Далі – собівартість реалізованих товарів, валовий прибуток, витрати за період та чистий прибуток.

4) *Прогноз грошових потоків* відображає фактичний стан фінансового стану підприємства в прогнозований конкретний проміжок часу. Складається у вигляді таблиці, де зліва дублюються статті звіту про прибутки та збитки: надходження (продажі, позики, гранти, інвестиції), витрати (оренда, зарплата, виплата позик і т.д.); зверху – період розрахунку із показниками грошових потоків (табл. 6.6):

Таблиця 6.6

Прогноз грошових потоків

Початковий баланс	Показник (€)											
	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Надходження	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Продажі	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Позика банку	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Грант	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Дохід за місяць	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Витрати	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Зарплата	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Оренда	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Комунальні послуги	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Виплата позики	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Витрати за місяць	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Баланс за місяць	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
Кінцевий баланс	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€

5) *Джерела фінансування*. Найвірогідніші джерела отримання фінансів соціальним підприємством можна поділити на довгострокові, середньострокові та короткострокові надходження (табл. 6.7):

Джерела фінансування соціального підприємства

Складові структури джерел фінансування			
Зміст джерел фінансування	Довгострокові надходження (5-25 років)	Середньострокові надходження (2-5 років)	Короткострокові надходження (до 2х років)
	Акціонерний капітал	Банківські кредити	Зменшення кількості акцій
	Особисті приватні позики	Купівля в кредит – придбання транспортного засобу чи обладнання	Зменшення кількості боржників
	Іпотечний кредит – під будинки та землю; надається іпотечними компаніями	Лізинг	Збільшення кількості кредиторів
			Овердрафт (короткостроковий кредит)
Банківські кредити (необхідні гарантії у вигляді активів)	Привілейовані акції – надають преференції власнику у разі ліквідації підприємства	Торгівля профіцитом та заощадженнями	
		Гранти та дотації	

б) Бухгалтерська документація. У плані підприємства зазначається бухгалтерська документація, яку планується використовувати. На сучасних підприємствах використовуються електронні системи комп'ютерного обліку – їх також необхідно вказати у плані.

Основними обліковими документами, які можуть існувати в паперовому чи електронному виді, є: банківська та касова книга, де реєструються всі кошти, які надходять до підприємства, і кошти, які підприємство витрачає та книга окладів, де ведеться облік заробітної плати. Додатковими обліковими документами є: книга бухгалтерського обліку (книга продажів за день та книга покупок за день) та бухгалтерські реєстри (реєстр продажів та реєстр закупівель).

7) Розподіл прибутку. Специфіка діяльності соціального підприємства полягає у створенні соціального ефекту. Відповідно, як необхідно вести облік комерційної діяльності, так само необхідно й вимірювати та оцінювати внесок підприємства на створення суспільного багатства, а також той соціальний ефект, який воно виробляє.

При витрачанні активів підприємством доцільно відображати їх в якості видатків організації – таким чином, чистий прибуток стає меншим, і, відповідно, податок на прибуток також зменшується.

При витрачанні часу (у разі надання соціальних послуг) варто записувати вартість робочої сили та вартість часу по годинній або денній ставці.

У разі фінансування інших підприємств або наданні грантів необхідно заздалегідь визначити загальну вартість гранту (інвестування) або вирішити, який відсоток річного прибутку становитиме грант [21, с.32-43].

5. Організаційна структура.

Наступним етапом планування є вирішення організаційних питань із занесенням відповідних положень до статуту організації. До цих питань належать: членство в організації, штат співробітників, апарат управління, командна робота.

Вже звичною практикою для соціальних підприємств стало написання Програми, яка визначає місію соціального підприємства, керівні цілі та принципи, організаційні правила та цінності організації.

З метою ефективної діяльності та відповідно до ступеню формалізації відносин між своїми членами, соціальне підприємство може обрати одну з наступних організаційних структур представлених на рис. 6.11. [21, с.42-54].

6. Соціальна звітність та аудит. Особливі характеристики соціального підприємства як такого, що вирішує суспільно значимі проблеми, передбачають оцінювання соціального ефекту, який воно виробляє. Процес відбувається шляхом здійснення *соціального аудиту* – регулярного, об'єктивного виявлення та обліку соціальних критеріїв, на основі яких підприємства можуть оцінити свою соціальну діяльність.

Соціальний аудит складається з чотирьох складових [21, с.55-58]:

1) Програма та потрійний результат діяльності – аналіз результатів діяльності підприємства на предмет відповідності цілям та принципам, зазначеним в попередньо розробленій Програмі соціального підприємства. Потрійний результат діяльності соціального підприємства **передбачає** комерційну, соціальну та екологічну користь, яку приносить соціальне підприємство собі та зовнішньому середовищу.

2) Погляд зі сторони, акціонери та інші зацікавлені сторони - використовується для аналізу позиції соціального підприємства на місцевому, регіональному та національному рівнях, а також для виявлення ступеню привабливості соціального підприємства та лояльності зацікавлених сторін.

3) Погляд із середини та організаційна структура – передбачає підготовку внутрішнього звіту з аналізом організаційної структури та відносин організації з персоналом, членами правління, волонтерами.

4) Соціальна звітність та підтвердження – зведення всієї інформації соціального аудиту в один звіт, визначення соціальних планів на наступний рік та ознайомлення зі звітом зацікавлених сторін.






Радикально ієрархічна	Ієрархічна
<p>Використовується бюрократичними організаціями з високим ступенем формалізації відносин в колективі</p>  <pre> graph TD Manager[Менеджер] --> Deputy[Заступник менеджера] Deputy --> Supervisor[Супервізор] Supervisor --> Personnel[Персонал] </pre>	<p>Передбачає використання більш демократичного стилю керівництва</p>  <pre> graph TD Manager[Менеджер] --> Deputy[Заступник менеджера] Deputy --> Supervisor[Супервізор] Deputy --> Personnel[Персонал] </pre>
Структура без ієрархії	Велике підприємство (структура громади)
<p>Гнучка структура низького ступеню формалізації. Підходить до командної роботи</p>  <pre> graph TD Manager[Менеджер] --- P1[Персонал] Manager --- P2[Персонал] Manager --- P3[Персонал] </pre>	<p>Поєднання членів організації із членами поза її межами</p>  <pre> graph TD Social((Соціальне підприємство)) --- C1[Члени підприємства] Social --- C2[Члени підприємства] Social --- C3[Члени підприємства] Social --- C4[Члени підприємства] </pre>
Колективний тип	
<p>Неформальна організація. Всі працівники отримують однакову зарплату та всі залучені до процесу прийняття рішень</p>  <pre> graph TD P1[Персонал] --- P2[Персонал] P1 --- P3[Персонал] P2 --- P3 </pre>	

Рис. 6.11. Види організаційних структур прийнятних для соціального підприємства

7. Правові питання.

Необхідно визначитися з правовою формою діяльності соціального підприємства, і, у відповідності до законодавства, або використати вже існуючі правові форми, або адаптувати їх до своїх потреб.

Установчими документами соціального підприємства є рішення засновника (установчих зборів, з'їзду) про його заснування, а також статут (модельний статут). Надважливим кроком з юридичної точки зору є розроблення статуту соціального підприємства, який є головним установчим документом, що визначає мету, цілі та принципи діяльності, членство в організації, організаційну структуру, регламент роботи, права та обов'язки сторін, принципи розподілу прибутку та інше.

Статут соціального підприємства оформлюється у письмовій формі і повинен містити:

- найменування соціального підприємства (організаційно-правову форму);
- місцезнаходження соціального підприємства;
- мету та завдання соціального підприємства;
- обсяг цивільної правоздатності;
- порядок утворення, діяльності та повноваження органів управління;
- джерела надходження та порядок використання коштів та іншого майна;
- порядок звітності, контролю за здійсненням фінансово-господарської діяльності;
- визначення умов оплати праці працівників;
- порядок внесення змін до статуту;
- порядок реорганізації та ліквідації соціального підприємства.

Статут соціального підприємства, що утворене декількома засновниками, має містити умови і порядок набуття членства чи права на участь в організації, порядок припинення членства чи участі, права і обов'язки членів чи учасників соціального підприємства.

У статуті мають міститися положення, що обов'язкові для соціального підприємства певної організаційно-правової форми, визначені законом, а також можуть бути передбачені інші положення, що стосуються особливостей його діяльності.

Реєстрація соціального підприємства включає наступні дії: визначення назви підприємства, правової форми діяльності, особи, відповідальної за реєстрацію підприємства, узгодження статуту та, безпосередньо, – реєстрація підприємства у відповідних державних органах.

Створення та реєстрація соціального підприємства здійснюється за рішенням засновника або засновників, що приймається на установчих зборах (з'їзді, конференції) шляхом голосування.

Засновниками соціального підприємства можуть бути органи державної влади, органи місцевого самоврядування, громадські об'єднання, фізичні та

юридичні особи, які прийняли рішення про утворення такої організації та/або взяли на себе майнові зобов'язання щодо утворення соціального підприємства.

Також необхідно пам'ятати про існування правової відповідальності, яку несуть соціальні підприємства, здійснюючи свою діяльність та інституту страхування. З моменту державної реєстрації соціального підприємства як юридичної особи, виникає його цивільна правоздатність, яка передбачає право брати участь у цивільно-правових відносинах та набувати майнові і немайнові права, відповідно до вказаних в статуті цілей.

Соціальне підприємство може виступати засновником інших юридичних осіб, утворювати свої структурні підрозділи, утворювати разом з іншими соціальними підприємствами об'єднання без створення юридичної особи або вступати до них. Соціальне підприємство може бути учасником господарського товариства та набувати внаслідок фінансово-господарської діяльності привілейовані акції, якщо інше не встановлено законом.

Соціальні підприємства відповідають за якість своїх товарів та послуг, за виконання своїх фінансових зобов'язань перед кредиторами. У разі банкрутства, соціальне підприємство погашає свої фінансові зобов'язання за рахунок активів організації. Якщо соціальне підприємство не зареєстроване як організація, тоді відповідальність несуть індивідуальні члени організації, і для покриття боргу залучаються їх особисті активи [21, с.59-62].

Крім того, передбачена правова відповідальність соціальних підприємств за порушення умов отримання відповідної форми державної підтримки, внаслідок чого підприємство позбавляється статусу «соціального» та повинне повернути отримані кошти у встановленому законодавством порядку [19].

6.3. Розвиток соціального підприємництва в Україні

Тема соціального підприємництва для України сьогодні набуває особливої актуальності. В умовах політичної та соціально-економічної ситуації в країні в разі збільшується важливість самоорганізації населення.

Перші прояви соціального підприємництва з'явилися в Україні не більше 10 років тому, світова ж історія соціального підприємництва (у сучасному його розумінні) налічує приблизно 30-40 років. Але, незважаючи на свій молодий вік, соціально-орієнтоване підприємництво активно відіграє роль соціального регулятора нарівні з добровільними громадськими формуваннями та некомерційними організаціями.

Проте, через нестабільність економіки особливого значення набуває необхідність подальшого розвитку суспільної діяльності, спрямованої на підтримку вразливих верств населення. Але законодавчо визначені заходи і

засоби розв'язання соціальних проблем є іноді недостатньо ефективними у вирішенні нагальних соціальних питань, що викликає соціальну напруженість у суспільстві та невдоволеність населення такими обставинами [18].

Сучасна економічна література з питання розвитку соціального підприємництва виділяє переваги та недоліки впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу.

До переваг відносять:

1. Сприятливі для бізнесу довгострокові перспективи. Підприємства, які визнали необхідність соціальної діяльності, прагнуть забезпечити собі довгострокові гарантії забезпечення прибутку. Ця тенденція стала закономірною реакцією на поліпшення ставлення суспільства до соціально відповідальних компаній. Соціальна відповідальність сприяє формуванню сприятливого ділового іміджу організацій в суспільстві, в якому вони функціонують.

2. Морально-етичні зобов'язання. Комерційні та виробничі підприємства можуть і повинні мати так звану соціальну совість. Їм варто нести перед суспільством відповідальність вже тому, що відповідальні дії корелюють з їх власними інтересами.

3. Формування сприятливої репутації в суспільстві. Підприємства прагнуть поліпшити свою репутацію в суспільстві для того, щоб збільшувати обсяги продажів, мати можливість наймати кваліфікованих працівників, отримувати доступ до державного фінансування та інші вигоди і пільги. Оскільки громадськість вважає соціальні цілі важливими, компанії можуть сформуванню сприятливу суспільну думку про себе, вирішуючи ті чи інші соціальні завдання.

4. Поліпшення зовнішнього середовища. Участь підприємств у соціальних заходах сприяє вирішенню багатьох серйозних проблем суспільства і веде до поліпшення обстановки в ньому. Вони можуть допомогти підвищити якість життя у своєму місті і сформуванню в ньому бажане суспільне середовище, що, в свою чергу, сприяє залученню та найму кваліфікованих і морально відповідальних працівників.

5. Зменшення державного регулювання. Державне регулювання викликає додаткові економічні витрати і обмежує гнучкість менеджерів у процесі прийняття рішень. Підвищуючи рівень своєї соціальної відповідальності, компанія може очікувати скорочення тиску з боку державних органів.

6. Збалансованість відповідальності і влади. Компанії, особливо великі, як правило, мають значну владу в суспільстві. Для того, щоб врівноважити цю владу, вони повинні нести певну відповідальність.

Якщо влада перевищує відповідальність, така «нерівність» нерідко стає ґрунтом для безвідповідальної поведінки, здатної завдати шкоди інтересам суспільства.

7. Збільшення доходів власників (акціонерів) підприємства. Соціальна відповідальність підприємства рано чи пізно сприяє підвищенню ціни на його акції. На фондовому ринку соціально відповідальна компанія буде вважатися компанією з меншими ризиками і більш відкритою для громадської критики. Таким чином, здійснюючи соціальні заходи, організація забезпечує найкраще співвідношення ціни і доходу по своїх акціях.

8. Наявність ресурсів. Комерційні та виробничі підприємства мають фінансові ресурси, технічних фахівців та досвід в сфері управління. Це є достатнім для надання підтримки громадським і благодійним проектам, яким потрібна допомога.

9. Краще передбачати проблеми, ніж ліквідувати їх наслідки. Будь-які соціальні проблеми рано чи пізно доведеться вирішувати. Компаніям варто робити певні дії перш, ніж ці проблеми стануть серйозними, а їх вирішення витратним.

Недоліками соціальної відповідальності бізнесу є:

1. Порушення правила максимізації прибутку. Дане правило являє собою основу класичної точки зору на проблему соціальної відповідальності. Відповідно до неї, бізнес вже соціально відповідальний, якщо займається виключно власними економічними інтересами, залишаючи при цьому здійснення всіх інших видів діяльності за іншими установами.

2. Розмивання мети. Переслідування соціальних цілей розмиває первинну ціль бізнесу - досягнення високих економічних показників. Якщо ж ні економічні, ні соціальні цілі не досягаються належним чином, може постраждати суспільство.

3. Витрати. Найчастіше витрати на соціально орієнтовану діяльність компанії відшкодовуються не повністю. У цьому випадку хтось повинен їх компенсувати. Суб'єктам бізнесу або доведеться нести ці витрати самим, або відшкодовувати їх за рахунок споживачів, збільшуючи ціни на свою продукцію і послуги.

4. Надлишкова влада. Бізнес сьогодні став одним із самих впливових секторів суспільства. Якщо компанія починає переслідувати соціальні цілі, вона отримує більшу владу, хоча суспільство і так вже наділило суб'єктів підприємництва достатніми владними повноваженнями.

5. Недостатність навичок і досвіду. Керівники та менеджери компаній професійно підготовлені, в першу чергу, до економічної діяльності. Для вирішення проблем соціального характеру вони зазвичай не мають достатніх знань.

6. Недостатність відповідальності. Представники політичних кіл переслідують соціальні цілі, і саме на них суспільством покладено відповідальність за прийняття відповідних рішень. Це не стосується керівників і менеджерів компаній. Чітких форм і процедур звітності комерційних компаній за свою діяльність перед громадськістю не існує.

7. Недостатність підтримки з боку громадськості. Суспільство сьогодні ще недостатньо активно наділяє суб'єктів бізнесу особливими повноваженнями для вирішення соціальних проблем і не звертається до них з таким закликом. Громадськість поки не виробила єдину думку про соціальну відповідальність бізнесу. Обговорення цієї теми і сьогодні викликає гарячі дискусії. Будь-які дії, розпочаті в умовах такого неоднозначного ставлення до даної проблеми, швидше за все приречені на невдачу.

Але незважаючи на співвідношення переваг та недоліків і труднощі, що супроводжують впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу, ця робота є необхідним елементом створення та підтримки позитивного іміджу будь-якого підприємства [3, с. 48-53; 4, с. 24-31; 22].

Явище соціальної відповідальності бізнесу наділяє його морально-етичним правом на здійснення публічних повноважень, а законодавча регламентація соціально-економічної діяльності підприємств легітимізує відповідний правовий статус.

Правове регулювання відносин в сфері соціального підприємництва в Україні потребує вдосконалення, адже відсутні спеціальні закони, які регламентують соціальну діяльність комерційних підприємств. Відповідно, в Україні сьогодні відсутнє законодавче визначення та тлумачення понять «соціальне підприємництво» та «соціальне підприємство».

Нагальною необхідністю в цьому плані є прийняття Верховною Радою України законопроект «Про соціальні підприємства» №10610 від 14 червня 2012р., дія якого дозволить створити в Україні інституційне підґрунтя для функціонування соціального підприємництва.

Стан нормативно-правової бази у даній сфері відображено на рис. 6.12.

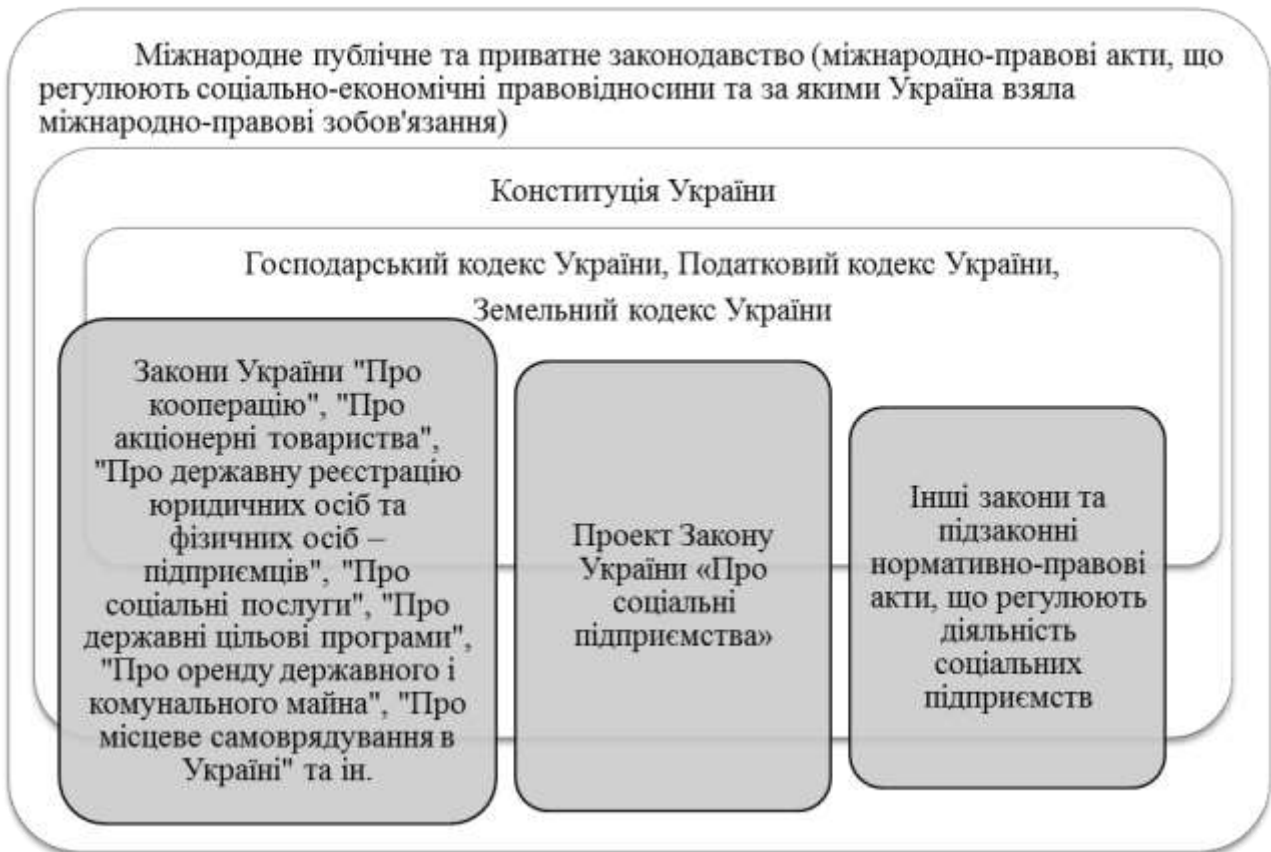


Рис. 6.12. Стан нормативно-правової бази України в сфері соціального підприємництва

Законодавче оформлення соціального підприємництва в Україні стане важливим кроком у напрямку розвитку недержавного сектору політики соціального розвитку і соціального захисту. Зокрема, будуть створені додаткові передумови для працевлаштування соціально вразливих категорій населення, інвестицій у розвиток соціальної сфери, насичення національного ринку новими соціальними послугами і товарами за доступними цінами тощо [18].

Проект закону підкреслює високу мету впровадження правових умов створення інституту соціального підприємництва в Україні та державного сприяння їх діяльності для забезпечення гідного рівня життя як окремої особи, так і регіону та країни в цілому.

Законопроект складається із п'яти розділів. Розділ «Загальні положення» визначає сферу дії Закону, законодавчі рамки діяльності соціальних підприємств, поняття соціального підприємства, критерії, за якими підприємство може бути визнане як соціальне. Зокрема, до них належать:

1) забезпечення робочим місцем особи, віднесеної до соціально вразливих верств населення, частка зайнятості яких становить не менше половини загальної кількості працюючих на підприємстві;

2) надання соціальних послуг, визначених Законом України «Про соціальні послуги» за умови, що більше половини отримувачів цих послуг є незахищені верстви населення;

3) забезпечення робочим місцем та надання соціальних послуг особам із соціально вразливих верств населення, якщо частка зайнятості таких осіб становить не менше 30 відсотків загальної кількості працюючих на підприємстві та не менше 30 відсотків отримувачів соціальних послуг відповідно;

4) виробництво та реалізація продукції підприємства особам із числа соціально вразливих за цінами собівартості продукції;

5) інвестиції у соціально-значимі проекти.

Положення законопроекту передбачають створення органу державної влади, відповідального за надання підприємству статусу такого, що має пріоритетом соціальну спрямованість діяльності – Міжвідомча комісія з державної підтримки соціальних підприємств.

За рішенням Комісії, соціальне підприємство отримує відповідні документи:

- Свідоцтво про надання статусу «Соціальне підприємство»;
- «Дозвіл на право користування відповідним видом державної підтримки соціальних підприємств».
- Форми державної допомоги підприємствам, які отримали статус соціальних, згідно з законопроектом, включають:
 - пільги з оподаткування, при провадженні інвестиційної діяльності;
 - допомога у земельних питаннях;
 - поворотна та безповоротна фінансова допомога;
 - позики;
 - сприяння у наданні пріоритетів при розміщенні державного замовлення і виконанні державних цільових програм;
 - допомога у працевлаштуванні вразливих категорій осіб;
 - інші форми, передбачені законом.

Крім того, соціальні підприємства можуть залучатись до інвестиційних проектів у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Фінансування соціальних проектів здійснюється за рахунок коштів державного бюджету на поворотних (бюджетні позички) і безповоротних засадах через установи уповноважених банків, визначених Кабінетом Міністрів України і Національним банком України.

Обсяг коштів на державне цільове кредитування визначається відповідно до програм, що затверджуються в установленому порядку органами державної влади.

До обов'язків соціальних підприємств, встановлених законопроектом, належать:

- виконання взятих обов'язків та статутних завдань;
- надання вільного доступу до своїх звітів, документів про господарську та фінансову діяльність;
- сплата встановлених законом податків і зборів, крім тих, що передбачені законопроектом та супутніми законами;
- цільове використання коштів, наданих підприємству на виконання встановлених зобов'язань;
- виконання інших обов'язків, визначених законодавством України.

З метою здійснення своєї діяльності, соціальні підприємства мають право приймати участь у прийнятті рішень органами місцевого самоврядування і при складанні планів соціально-економічного розвитку регіонів самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, а також об'єднуватися в спілки та інші статутні об'єднання соціальних підприємств для реалізації та захисту своїх законних прав та інтересів.

Місцева влада також повинна опікуватися забезпеченням належних умов для створення і розвитку соціальних підприємств. Проектом передбачений обов'язок органів державної влади та місцевого самоврядування сприяти діяльності соціальних підприємств в межах своїх повноважень. У свою чергу, соціальні підприємства зобов'язані виконувати рішення органів та посадових осіб місцевого самоврядування.

З метою підтримки та розвитку соціальних підприємств, в місцевих бюджетах передбачаються кошти на державне цільове довгострокове кредитування соціальних проектів та програм. Також соціальні підприємства на конкурсній основі залучаються до виконання загальнодержавних та місцевих програм, що фінансуються з відповідних бюджетів, а також державних замовлень для суспільних потреб.

У разі залучення бюджетних коштів для фінансування соціальних послуг, які надаються соціальними підприємствами, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування на конкурсній основі укладають із ними договір щодо умов фінансування та вимог до обсягу, порядку і якості надання соціальних послуг, а також здійснюють контроль за цільовим використанням бюджетних коштів та якістю надання послуг [19].

Наступним кроком державної політики сприяння соціальному підприємництву має стати юридичне визначення можливих організаційно-правових форм соціальних підприємств. Зараз українські підприємства соціального спрямування діють переважно у формі некомерційних організацій, які займаються підприємницькою діяльністю у сфері своєї основної діяльності або відкривають власне підприємство, частина доходів якого йде на фінансування соціальних програм.

З іншого боку, відсутність жорсткої законодавчої регламентації відкриває соціальним підприємствам в Україні широкі можливості самореалізації [13]:

- по-перше, це вибір найбільш оптимальної організаційно-правової форми, враховуючи особливості відповідних бізнес-моделей та систему оподаткування;

- по-друге, можливість залучення ресурсів, не задіяних традиційним бізнесом: комунальна власність територіальної громади (наприклад, занедбані будівлі та приміщення, що не використовуються громадою), а також людський ресурс – люди, які не можуть створити конкуренцію на традиційному ринку праці, але мають необхідні вміння і таланти (з обмеженими можливостями, внутрішньо-переміщені особи), люди похилого віку, багатодітні чи молоді матері, молодь без професійного досвіду, люди із залежностями, ВІЛ-позитивні, колишні засуджені);

- по-третє, можливість укладати угоди із традиційним (великим) бізнесом про надання соціальних послуг. Кількість прикладів такої співпраці в Україні збільшується – великий бізнес все частіше замінює гранти на стартапи, отримуючи від цього подвійний ефект: забезпечує собі аутсорсинг та приймає участь у вирішенні соціальних проблем;

- по-четверте, соціальні дослідження доводять, що діяльність соціальних підприємств сьогодні має позитивне схвалення українського споживача – відчуття причетності до корисної справи стає вагомим аргументом на користь продуктів та послуг соціальних підприємств, а тим більше на фоні підтримки національного товаровиробника;

- у п'ятих, соціальне підприємництво є трендом, який активно підтримується міжнародними фондами і організаціями.

Сьогодні в Україні активно діють міжнародні фонди з підтримки соціально-економічного розвитку: Фонд Східна Європа, Міжнародний фонд «Відродження», Британська Рада в Україні, Міжнародна компанія PricewaterhouseCoopers (PwC Україна), австрійська банківська установа Erste Stiftung, компанія «Монсанто» (світовий лідер біотехнології рослин) та інші.

Тим не менш, з огляду на дотримання пріоритету національних стратегічних інтересів і збереження національного та державного суверенітету, вважається доцільним чітко регламентувати діяльність міжнародних фондів на законодавчому рівні. Головну роль в стимулюванні та популяризації соціально-орієнтованого підприємництва повинна відігравати саме держава.

Отже, створення та розвиток в Україні соціальних підприємств сприятиме вирішенню нагальних соціально-економічних проблем через диверсифікацію процесу надання соціальних послуг населенню, створення більших можливостей для працевлаштування та самозайнятості, активізації і консолідації суспільства.

6.4. Державне регулювання соціального підприємництва

Регулювання підприємницької діяльності соціальної спрямованості сьогодні є актуальним питанням державної політики різних країн світу, незалежно від рівня економічного розвитку. Держава безпосередньо зацікавлена в інституті соціально-орієнтованого підприємництва, яке фактично бере на себе частину функцій та зобов'язань органів державної влади. Досвід зарубіжних країн свідчить, що соціальне підприємство не тільки може виконувати окремі соціально-економічні функції органів влади, а й за певних обставин, бути більш ефективним механізмом вирішення соціальних питань.

Дослідники соціального підприємництва виділяють наступні його моделі (табл. 6.8) [2; 40].

Таблиця 6.8

Моделі соціальних підприємств

Модель соціального підприємства	Зміст та характеристика моделі
Модель підтримки підприємців	Модель передбачає надання фінансових, консалтингових, рентних, аутсорсингових та інших послуг фізичним та юридичним особам для відкриття власного бізнесу
Модель ринкового посередника	Соціальне підприємство виступає в ролі ринкового посередника, викуповуючи продукти виробників для реалізації (наприклад, у власних магазинах) або пропонує своїм клієнтам послуги з просування продукції на ринку. Соціальний ефект проявляється за рахунок підтримки малих підприємств-виробників, які мають складності із виведенням продукту на ринок
Модель працевлаштування	Соціальні компанії (громадські організації), які надають можливість працевлаштування та професійного навчання вразливим групам суспільства
Модель фінансування послуг	Характерна для соціальних підприємств, які працюють безпосередньо в соціальній сфері та отримують оплату (фінансування) за надання соціальних послуг цільовим групам

Модель ринку для клієнтів з низькими доходами	Модель передбачає забезпечення доступу клієнтів з низьким доходом до продуктів і послуг, що включає охорону здоров'я та засоби гігієни, сервісні послуги тощо, за зниженою ціною.
Кооперативна модель	Модель передбачає надання «членських» послуг (членам кооперативу): надання інформації про ринок, технічна допомога, розвиток системи оптових закупівель, забезпечення доступу до зовнішніх ринків і т.п.
Модель ринкового «зчеплення»	Посередництво з боку соціальних підприємств, які виступають брокерами, між своїми клієнтами та зовнішнім ринком, при цьому самі підприємства продукти та послуги не виготовляють (що відрізняє їх від соціальних підприємств моделі ринкового посередника). Функція таких організацій – вивід на ринок соціально-орієнтованої продукції (або послуг) клієнта: експедиторські та брокерські підприємства, компанії з дослідження ринку та експортно-імпортних операцій
Модель сервісного субсидування	Продаж соціальним підприємством товарів або послуг на відкритому ринку, отримання доходу і використання його для фінансування своїх соціальних програм
Модель організаційної підтримки	Модель створюється як допоміжний бізнес з метою фінансування соціального підприємства шляхом реалізації продуктів і послуг та подальшого фінансування соціальних програм, не пов'язаних з даною комерційною діяльністю
Модель франчайзингу	Полягає в поширенні успішної моделі соціального підприємства в інших регіонах і локальних місцях
Модель партнерства	Передбачає ділове партнерство соціального підприємства із традиційним бізнесом або державою в особі органів державної влади
Модель доступу до товару або послуги	Модель покриває провали ринку або держави і забезпечує цільову платоспроможну групу споживачів доступом до товару (наприклад, надання транспортних послуг, логістичне обслуговування)
Благодійність	Надання послуг або товарів безкоштовно. Джерелом доходу виступає третя сторона, яка готова фінансувати проект, при цьому організація отримує субсидію з державного (частіше, місцевого) бюджету і офіційно перебуває в реєстрі постачальників соціальних послуг

Аналіз діяльності соціальних підприємств різних країн дозволяє визначити типологію сучасного соціального підприємництва в залежності від джерел фінансування:

1. *Підприємства, залежні від бюджетних джерел:* спираються на державні позики, гранти та субсидії, фінансуються з регіональних бюджетів.

2. *Некомерційні підприємства із комбінованими джерелами фінансування:* бюджетні кошти, міжнародні гранти, власний дохід.

3. *Підприємці з власним капіталом.* Основна частина коштів – доходи від власної діяльності.

4. *Підприємці з запозиченим (інвестованим) капіталом.* Молоді компанії із новаторськими ідеями, які знаходяться в пошуку джерел інвестування. Головні клієнти венчурних фондів. Основна частина активів – позики.

Типи соціальних програм, які користуються найбільшою популярністю серед соціальних підприємств:

- власні програми компаній;
- програми партнерства з місцевими і регіональними органами державного управління;
- програми партнерства з некомерційними організаціями;
- програми співпраці з громадськими організаціями та професійними об'єднаннями;
- програми інформаційного співробітництва зі ЗМІ.

В якості мотивів соціальної відповідальності бізнесу можна визначити:

- розвиток власного персоналу дозволяє не тільки уникнути плинності кадрів, але і залучати кращих фахівців на ринку;
- зростання продуктивності праці в компанії;
- поліпшення іміджу компанії, зростання репутації;
- реклама товару або послуги та висвітлення діяльності компанії в ЗМІ;
- стабільність і стійкість розвитку компанії в довгостроковій перспективі;
- можливість залучення інвестиційного капіталу для соціально-відповідальних компаній вище, ніж для інших компаній;
- збереження соціальної стабільності в суспільстві в цілому;
- податкові пільги.

Найбільш поширеними шаблонами соціальних програм сьогодні є наступні:

- розвиток персоналу (націлені на залучення необхідних працівників, підвищення якості робочої сили, навчання та професійний розвиток, застосування мотиваційних схем оплати праці, надання соціального пакету, створення умов для відпочинку та дозвілля, участь співробітників у прийнятті управлінських рішень тощо);
- охорона здоров'я та безпечні умови праці (націлені на створення додаткових норм охорони здоров'я та умов безпеки на робочих місцях і припускають охорону праці та техніку безпеки, медичне обслуговування персоналу підприємства, підтримання санітарно-гігієнічних умов праці, підтримку материнства та дитинства, профілактику професійних захворювань тощо);
- соціально-відповідальна реструктуризація (націлені на пом'якшення соціальних наслідків звільнення працівників і припускають різноманітні форми

підтримки працівників, які потрапили під скорочення: професійну перепідготовку, сприяння в працевлаштуванні, компенсаційні виплати, а також інформаційні кампанії, що висвітлюють майбутні структурні зміни на підприємстві тощо);

➤ природоохоронна діяльність (здійснення з ініціативи підприємства програм, спрямованих на скорочення шкідливого впливу на навколишнє середовище);

➤ розвиток місцевого співтовариства (підтримка соціально незахищених категорій населення, підтримка збереження і розвитку житлово-комунального господарства та об'єктів культури, спонсорування освітніх і спортивних організацій, благодійні акції тощо);

➤ добросовісна ділова практика (проведення підприємством політики інформаційної відкритості, сприяння розвитку малого бізнесу, співпраця з державними органами управління, асоціаціями споживачів та іншими громадськими організаціями) [3, с. 48-53; 4, с.24-31; 22].

Сьогодні державна підтримка соціального підприємництва та створення відповідної інфраструктури є загальноприйнятою практикою в розвинутих країнах світу. З іншого боку, теорії та практиці державного регулювання все ще не вистачає концептуально оформлених механізмів взаємодії держави із соціальним підприємництвом та відповідного інституціонального середовища – така ситуація характерна, зокрема, й для України.

Відповідно, завданням науки в цьому контексті є розроблення та впровадження на практиці ефективної моделі взаємовідносин держави та соціально-підприємницького сектору з метою його підтримки та розвитку.

Ефективність плідної взаємодії держави та соціальних підприємств можлива лише за умови правильно визначених ґрунтовних орієнтирів. В першу чергу – мета та принципи взаємодії, стратегічні пріоритетні напрями та форми взаємовигідної кооперації (рис. 6.13).

Принципи взаємодії:



Рис. 6.13. Модель державного регулювання інституту соціального підприємництва

Аналіз сучасного стану соціально-підприємницького сектору економіки різних країн (в тому числі, України) дозволяє виділити три головні пріоритетні напрямки здійснення державної політики по відношенню до соціально-орієнтованого підприємництва:

По-перше, найголовнішою задачею на даному етапі є забезпечення сприятливого інституціонального середовища та відповідної інфраструктури для соціальних підприємств:

- прийняття законодавчої бази;
- заснування відповідних державних установ та відомств, які б реалізовували державну політику сприяння та підтримки соціального підприємництва;
- створення та розвиток фінансової інфраструктури.

По-друге, значним кроком назустріч соціальному підприємництву з боку держави є розвиток інституту державно-приватного партнерства із залученням соціально-орієнтованих підприємств до участі у конкурсах на виконання державних замовлень. Особливої актуальності це питання набуває на початковому етапі становлення соціального підприємництва в країні, де держава найчастіше виступає єдиним замовником послуг соціальних підприємств.

По-третє, необхідне застосування системного підходу до вирішення питання компетентності соціальних підприємців. Досвід різних країн свідчить, що соціальні підприємці є більш обізнаними в питаннях суспільних пріоритетів, ніж держава. З іншого боку, їм не завжди вистачає чіткого розуміння способів вирішення цих питань та навиків ведення бізнесу. Відповідно, функцією держави в цьому контексті є надання максимально можливої консультативної та інформаційної допомоги сектору соціального підприємництва.

Іншим суб'єктом соціально-підприємницького сектору, який діє як на національному, так і на міжнародному рівнях, є різноманітні приватні фонди та некомерційні організації з підтримки та розвитку соціального підприємництва.

З метою розвитку і популяризації соціально-орієнтованого підприємництва у світі створена Глобальна мережа соціальних інвесторів – організація, яка нараховує більше тисячі різних установ, що активно інвестують у соціальні проекти в різних країнах. До таких громадських та міжнародних некомерційних приватних фондів належать, наприклад: Ashoka Foundation, KPMG, McKinsey & Company, Moody's Analytics, Nesta, Rockefeller Philanthropy Advisors, Schwab Foundation for Social Entrepreneurship, Shell Foundation, Skoll Foundation, Social Finance – U.K. and U.S., The Social Investment Business Group,

U.S. Agency for International Development (USAID), Ernst & Young, IMB Foundation. Діяльність цих організацій спрямована на пошук, підтримку і фінансування осіб і організацій, що діють в сфері соціального підприємництва.

Місією подібних установ виступає прагнення сприяти позитивним соціальним перетворенням через підтримку соціального підприємництва засобами надання фінансування підприємствам, чия діяльність спрямована на вирішення соціальних питань. Крім того, здійснюючи підтримку соціальних підприємств, вказані установи самі набувають статусу та ознак соціальної організації, долучаючись до перспективних інноваційних ідей, проектів та результатів їх реалізації на практиці.

Задачами фондів підтримки соціального підприємництва є:

- пошук соціальних підприємств та підприємців;
- виявлення нових соціальних бізнес-ідей і підприємницьких ініціатив в галузі соціального підприємництва;
- визначення напрямків і форм підтримки соціальних підприємств та їх розвитку з метою успішної реалізації;
- надання необхідної фінансової та організаційної підтримки соціальним підприємствам;
- поширення та лобіювання ідеї соціального підприємництва із формуванням позитивного сприйняття його в суспільстві;
- інтеграція національних соціальних підприємств у глобальну мережу підтримки соціального підприємництва.

Тим не менш, в окремих країнах діяльність подібних організацій обмежена на законодавчому рівні через намагання фондів вплинути на внутрішню соціально-економічну політику країн.

6.5. Міжнародний досвід соціального підприємництва

Процеси екстенсивного економічного розвитку країн Заходу II половини XX ст. значно вплинули на їхню соціально-економічну структуру в цілому та створили передумови для виникнення нових різновидів ринкових суб'єктів – таких, як соціально-орієнтоване підприємництво – із власними специфічними ознаками.

Серед характерних ознак можливо виділити такі:

- активізація інвестиційно-інноваційних процесів;
- прогресивне зростання попиту;
- переорієнтація бізнесу на соціальну інфраструктуру.

Таким чином, передумовами появи соціального підприємництва в іноземних країнах стали не тільки благодійні наміри або бажання вирішення

соціальних проблем. Відповідно до вимог часу, чинниками зародження та розвитку соціально-орієнтованого підприємництва в країнах Заходу стали прагнення поліпшення інвестиційної привабливості, зміцнення репутації та іміджу організацій, і, як наслідок – підвищення комерційного успіху.

Саме тому соціальну діяльність комерційного підприємства та її економічний ефект пов'язують із економічним поняттям “Goodwill” – ринковою вартістю компанії за вирахуванням балансової вартості її власного капіталу. Адже ділова репутація, яка формується, в тому числі, й за рахунок соціально-активної діяльності підприємства, безпосередньо впливає на ринкову вартість компанії. Таким чином, соціально-орієнтована діяльність трансформується в нематеріальний актив, який вже традиційно відображається в річних бухгалтерських звітах комерційних підприємств.

Першою організацією в історії соціально-орієнтованого підприємництва у сучасному розумінні поняття вважається американська некомерційна організація «Ашока: новатори для суспільства» (Ashoka: Innovators for the Public), заснована професором і успішним менеджером Вільямом (Біллом) Дрейтоном у 1980 році.

Виступаючи активним прихильником ідеї охорони навколишнього середовища, яка йшла в розріз із офіційною політикою США, Дрейтон заявив про себе у великому бізнесі Штатів із революційною для свого часу ідеологією і етикою про соціальне значення підприємств та відповідальність бізнесу перед соціумом. У 1980 р. Дрейтоном був створений Фонд «Ашока».

Сьогодні це найбільша міжнародна організація, чия діяльність спрямована на системне вирішення найбільш гострих соціальних проблем. Організація об'єднує лідерів соціального підприємництва з усього світу, веде свою діяльність більш ніж в 60 країнах, підтримуючи понад 1800 стипендіатів в галузі соціального підприємництва [27].

Соціальне підприємництво як засіб вирішення завдань соціального розвитку активно впроваджується та діє у ряді зарубіжних країн.

У 2015 р. Європейська комісія оприлюднила «Карту соціальних підприємств та їх екосистем» – огляд соціального підприємництва в країнах Європи (A map of social enterprises and their ecosystems in Europe) [25]. Згідно з оглядом, найпривабливішими сферами для соціального підприємництва у країнах ЄС є: соціальна та економічна інтеграція незахищених або вразливих в правах та інтересах верств населення, суспільно-соціальні послуги, наприклад, догляд за людьми похилого віку та інвалідами, галузь освіти (особливо дошкільні установи), зміцнення демократії, охорона навколишнього середовища та вираз солідарності з країнами третього світу (рис. 6.14).



Рис. 6.14. Сфери соціального підприємництва в країнах ЄС

За уточненими даними ЄК (згідно проекту SELUSI) соціальні підприємства в країнах ЄС представлені в наступних сферах (у відсотках) (рис. 6.15) [38].

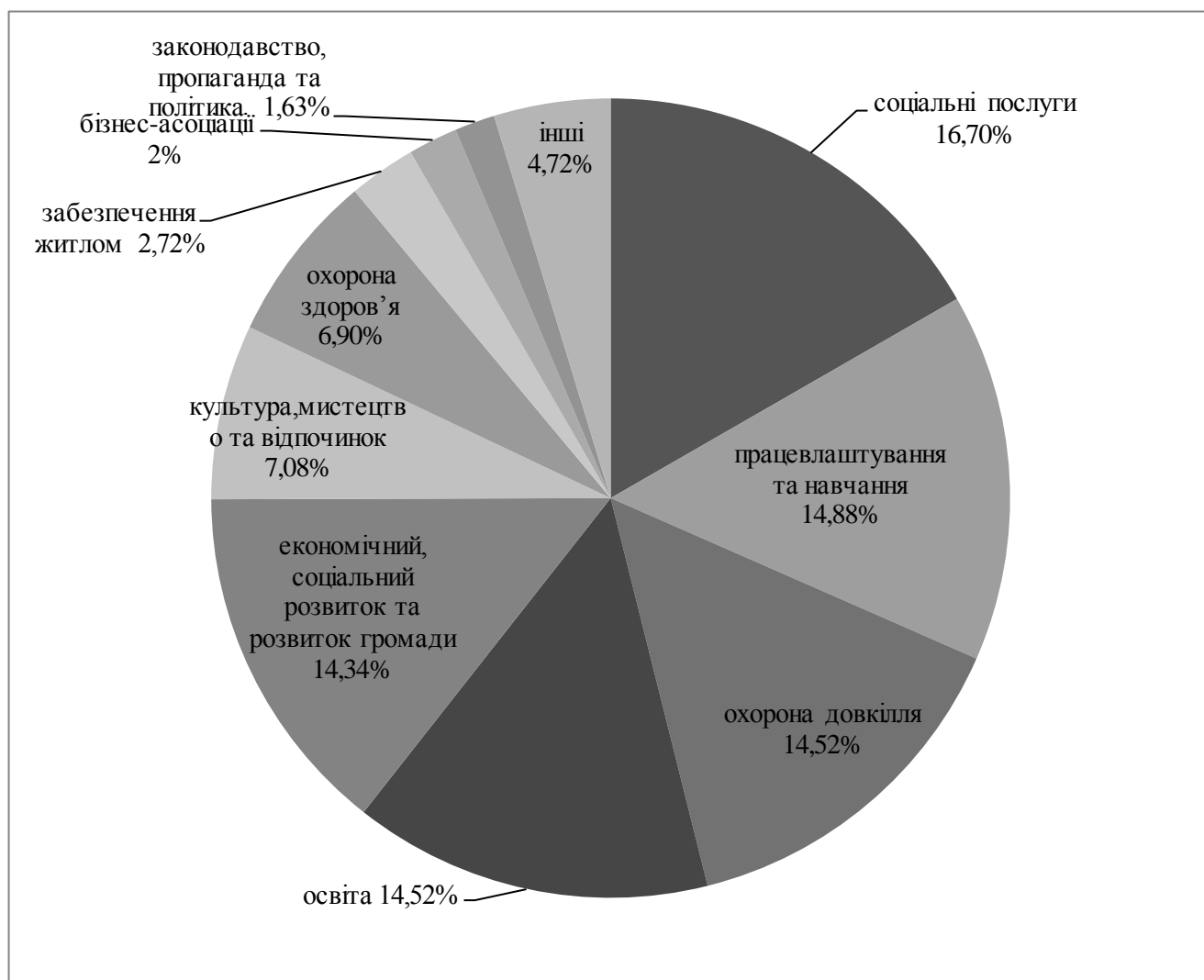


Рис. 6.15. Основні сфери діяльності соціальних підприємств в ЄС (у відсотках) [38]

Також відрізняється активність та кількість представлення соціальних підприємств за сферами діяльності в різних країнах Європи. Так, у Фінляндії основними напрямками діяльності соціальних підприємств є соціально-економічна інтеграція вразливих верств населення, суспільно-соціальна допомога та догляд, екологічні послуги та роздрібна торгівля.

У Португалії соціальні підприємства залучені до забезпечення професійної зайнятості та організації соціальних майстерень, медичного обслуговування, надання соціального житла і послуг соціальної допомоги та догляду. Існує сильний акцент на соціальні інтеграції, але можна також побачити нові специфічні тренди, такі як: справедлива торгівля та переробка.

40% італійських соціальних підприємств працюють в сфері соціальної допомоги і громадянського (цивільного) захисту.

Заходи, що проводяться соціальними кооперативами в Італії включають в себе: надання медичної допомоги, освітні заходи та реабілітація; соціальна і культурна діяльність; організація дитячих садків і надання послуг догляду за дітьми; управління житловими будинками; навчання та наставництво вразливих верств населення, трудова інтеграція.

Найпомітнішими й найбільш законодавчо врегульованими та упорядкованими напрямками діяльності соціальних підприємств в Європі є професійна інтеграція неблагонадійних груп – напрямок соціального підприємництва, який є домінуючим у ряді країн ЄС: Чехія, Греція, Угорщина, Латвія, Польща, Словаччина, Словенія.

Литва, відповідно до Закону IX 2251/2004 (з поправками 2011 р.) ілюструє широту основних напрямків діяльності соціальних підприємств, які залучають інвалідів до різних сфер соціально-економічної діяльності, таких як: соціальна робота, діяльність бібліотек і архівів, виробництво інвалідних колясок, стоматологічна практика, ритуальні послуги, виробництво обладнання зв'язку, хутряного одягу, виробництво мітел та щіток, послуги пральні та хімчистки.

В Ірландії основною діяльністю соціальних підприємств (загалом одна третина) є догляд за дітьми та дошкільна освіта.

В Данії 41 % соціальних підприємств надають медичну та соціальну допомогу.

Для деяких країн, таких як Болгарія, Чехія, Франція і Люксембург характерна практично абсолютна зайнятість соціального підприємництва у сферах трудової інтеграції та соціальних послуг. Також досить активно тут застосовуються заходи, які іноді називають громадські або безконтактні послуги – вони часто включають форму соціальної допомоги, але в більш широкій концепції розвитку громад.

В Чехії, Румунії та на Мальті до сфери інтересів соціального підприємництва належать культурні заходи: мистецтво, ремесла, музика і, все більше, – туризм.

Поділяючи сфери інтересів попередньої групи країн, в таких країнах, як: Хорватія, Естонія, Фінляндія, Греція, Угорщина, Мальта і Швеція популярні й інші загальні напрямки економічної діяльності, які відповідають колективній потребі та приваблюють соціальних підприємців. Серед них – наземні галузі промисловості і навколишнє середовище (наприклад, сільське господарство, садівництво, тваринництво, харчова промисловість, екологічні послуги і охорона навколишнього середовища).

Нарешті, є кілька європейських країн, де соціальне підприємництво відображає набагато більш тісну кооперацію комерційного сектору та держави, що проявляється в повному обсязі заходів, можливих в рамках будь-якої економіки. Це, наприклад: Бельгія, Німеччина, Нідерланди і Великобританія. У

цих країнах, соціальні інновації є рушійною силою нових форм економічних перетворень – від сільського господарства за рахунок інноваційних енергоресурсів, запровадження нових форм господарювання, нових технологій транспортування і подальшого розширення соціально-побутових і персональних послуг до прогресивних видів діяльності, таких як: бізнес-послуги, творче, цифрове та ІТ забезпечення торгівлі і споживчих послуг.

Організаційно-правова структура соціальних підприємств в країнах Європи передбачає різні варіанти організаційних та юридичних форм: кооперативи, асоціації, благодійні організації, які також займаються комерційною діяльністю, громадські товариства, інші види бізнесу спільної власності. В одних країнах це питання регламентовано на законодавчому рівні, в інших підприємці діють навіть без спеціального юридичного статусу.

Головними формами соціального підприємництва в ЄС є такі:

- фонди і асоціації, що займаються комерційною діяльністю;
- кооперативи, які займаються суспільно-корисною діяльністю;
- підприємства із чіткою соціальною місією.

У Великобританії правовими формами діяльності соціальних підприємств є (табл. 6.9):

- компанія з обмеженою відповідальністю;
- компанія з обмеженою відповідальністю, що працює на благо суспільства;
- житлово-будівельний кооператив;
- благодійне неприбуткове торговельне підприємство з обмеженою відповідальністю;
- об'єднана асоціація;
- акціонерне товариство з обмеженою відповідальністю (спільна власність).

Таблиця 6.9

Види соціальних підприємств у Великій Британії

Вид соціального підприємства	Загальна характеристика
Робочі кооперативи	Членами кооперативів можуть бути лише працівники, які беруть участь в управлінні підприємством на рівних правах
Кооперативи та організації, що перебувають у спільній власності або у власності працівників	Компанії з традиційною ієрархією управління, які належать співробітникам, відрізняються від традиційних підприємств відмінностями в оплаті праці
Кооперативи	Торгові організації, які складаються з великої кількості членів з числа своєї клієнтської бази. Члени кооперативу отримують дивіденди з суми, витраченої за рік. Зазвичай задіяні у вирішенні соціальних та екологічних питань
Асоціації, житлово-будівельні	Членські організацій цільового спрямування та

асоціації, футбольні клуби	комерційної торгівлі. Членами є клієнти організацій або прихильники основної мети їх діяльності
Громадське підприємство	Багатофункціональні організації, засновані місцевими громадами за географічним принципом членства з місцевих жителів. Активами таких підприємств є місцеві будівлі. Займаються розвитком та розбудовою громади, а також наданням соціальної підтримки місцевим жителям
Благодійні та неурядові організації, яким належать соціальні підприємства	Холдингові компанії, яким належать торговельні підприємства. Підприємства здійснюють торговельну діяльність та інвестують доходи як добровільний внесок у свою холдингову компанію. У деяких країнах такий внесок не оподатковується.

Складено за: [21].

Процес законодавчого оформлення інституту соціального підприємництва в Європі почався на початку 90-х років минулого століття. Першою стала Італія, де у 1991 р. був прийнятий закон, що регулював діяльність соціальних кооперативів. Закон визначав два типи організацій соціального спрямування: ті, що надають соціальні, освітні та медичні послуги населенню (група «А») та ті, що створюють можливості для працевлаштування та соціальної інтеграції вразливих верств (група «Б»).

Форма кооперативів для соціальних підприємств також була закріплена законодавством Бельгії («компанії соціальної мети»), Греції («соціальні підприємства»), Іспанії («кооперативи соціальних ініціатив»), Португалії («кооперативи соціальної солідарності») та Франції («соціальні кооперативи колективної власності»). У 2004 р. діяльність соціальних підприємств була врегульована Парламентом Великобританії, який визначив їх як «компанії, що працюють в інтересах громади» (social interest companies).

Стосовно фінансування соціальної діяльності підприємств у країнах ЄС, головним джерелом доходів тут є державне інвестування. Адже головним замовником соціальних послуг виступає саме суспільство в особі держави. Наприклад, у таких країнах, як: Чехія, Фінляндія, Франція, Італія і Великобританія, соціальні підприємства отримують більшу частину своїх доходів від ринкових джерел і, зокрема – від продажу товарів і надання послуг для державних органів. Крім того, у Франції та Великобританії діють спеціальні фінансові інструменти інвестування в соціальні підприємства безпосередньо за участі держави, яка надає соціальним проектам різного роду позики та інвестиції.

Джерела доходів соціальних підприємств різних країн Європи корелюються відповідно до організаційно-правової форми компаній. Підприємства із визначеною на законодавчому рівні юридичною формою, як правило, більш орієнтовані на ринкові джерела, ніж соціальні підприємства некомерційного сектора, що не мають юридичного статусу та діють де-факто.

Відповідно в країнах, де соціально-орієнтоване підприємництво переважно діє у традиційному некомерційному секторі, підприємницький аспект виявляється менш сильним, і доля ринкових доходів компаній складає менше, ніж 35% (як, наприклад, в Угорщині, Словаччині та Ірландії) (табл. 6.10).

Таблиця 6.10

**Ринкові доходи соціальних підприємств країн Європи
(в тому числі за рахунок контрактів в державному секторі)**

Питома вага ринкових доходів (частка від загальної виручки)	Приклади країн
Більше 50%	Чехія, Фінляндія, Італія, Великобританія
Від 35% до 50%	Австрія, Бельгія, Польща
Менше 35%	Угорщина, Словаччина та Ірландія

Державна підтримка соціального бізнесу в країнах Європи не є остаточно сформованою, але вже очевидні певні специфічні її характеристики: в більшості країн прийняті відповідні нормативно-правові акти на національному рівні, діють спеціальні державні програми підтримки соціального підприємництва, впроваджуються адміністративні механізми інтерактивних відносин між органами влади та соціальним бізнесом, розвивається інвестиційний ринок, розробляється система сертифікації, присвоєння спеціальних знаків і маркувань. В Великобританії, Фінляндії, Польщі та Німеччині існує сертифікат «соціальне підприємство».

Прикладом державної політики сприяння розвитку соціального підприємництва є прийняття Закону про державні послуги у Великобританії 2012 р., відповідно до якого, одним з головних критеріїв прийняття рішень місцевими органами влади повинна вважатися користь для місцевих громад і суспільних груп. Такий підхід до прийняття управлінських рішень органами влади значно розширює коло можливостей для соціально-орієнтованих підприємств долучитися до виконання державних контрактів та замовлень.

Досвід країн Західної Європи та США є вкрай корисним для України в плані розвитку соціального підприємництва, де цей напрямок почав активно цікавити підприємців у 90-ті роки минулого століття. Результатом

прогресивного розвитку цього напрямку, крім звісно, значного соціального ефекту, стало віднесення Європейським союзом вже у 2012 р. 25% від загального обсягу своєї економіки саме до сфери соціального підприємництва.

Тим не менш, підходи до розуміння суті соціальних підприємств та їх діяльності у США та континентальній Європі дещо відрізняються.

В країнах Європи соціальні підприємства діють в статусі «соціальних кооперативів» завдяки значним державним або суспільним інвестуванням. У США соціальні підприємства традиційно більшою мірою спираються на приватні благодійні фонди та венчурні підприємства, ніж на державу. В галузі соціального підприємництва тут зайнято більше 9,5 млн. громадян, які отримують більше 8% фонду заробітної плати країни.

Сутність соціального підприємництва у США має власну специфічну ознаку тлумачення: соціальним підприємництвом називають підприємницьку діяльність неприбуткових недержавних організацій, спрямовану передусім на реалізацію статутних цілей цих організацій, якими є вирішення соціальних проблем, надання послуг та поліпшення якості життя цільової групи, заради інтересів якої і створювалася організація [9, с. 22-25.]

З метою посилення ролі підприємництва серед державних служб та сектору неурядових організацій, у Білому Домі створено Департамент Соціальних Інновацій та Громадянського Активізму (The White House Office of Social Innovation and Civic Participation).

У Великобританії діють близько 70 тисяч соціальних підприємств. Їх внесок в економіку становить 24 мільярди фунтів стерлінгів на рік, а це близько 9% ВВП країни. Соціальні підприємства залучені в кожен сектор економіки: будівництво, транспорт, переробку відходів, торгівлю, громадське харчування, «зелену енергетику» та навіть театр.

Соціальне підприємництво у Великій Британії має форму особливої комерційної діяльності із обов'язковими характерними ознаками, до яких належать:

- наявність соціальної місії та соціальне спрямування діяльності;
- соціальна відповідальність;
- самоокупність.

Державною установою зі сприяння розвитку соціального підприємництва в країні є Департамент третього сектору при Кабінеті міністрів Великобританії.

Діяльність соціальних підприємств в країні спрямована переважно на реалізацію інтересів територіальної спільноти. Суб'єктом соціального підприємництва тут виступають бізнес-підприємства колективної форми власності із соціальною місією [33, с. 151].

Кожні два роки в країні відбувається підрахунок кількості діючих соціальних підприємств, результати якого свідчать про неперервний приріст суб'єктів цього виду соціально-економічної діяльності.

У Британії існує багато грантів для стартапів у соціальному підприємстві. Для підтримки соціальних підприємств працює Банк Big Society Capital, заснований у квітні 2012 р. Загальний бюджет 600 млн. фунтів стерлінгів має розподілятися через посередників на користь соціальних підприємств та громадських організацій. Інноваційним інструментом фінансування є акції громади: кожен член громади інвестує незначну суму у соціальне підприємство. Популярний також краудфандінг (суспільне фінансування) [20].

Можна виділити чотири основні фінансові установи, які надають кредитування соціальним підприємствам у Великобританії: Triodos Bank, Charity Bank, Unity Trust Bank і Futurebuilders England, який є офіційним фондом кредитування при уряді Великобританії.

У Німеччині нараховується близько 100 тисяч соціальних підприємств, на яких зайняті понад 2,5 мільйона працівників, що втричі більше, ніж працівників у галузі виробництва авто, де працює 750 тисяч робітників.

Крім того, в країні відчутна адміністративна підтримка сфери інноваційного підприємництва. Активною організацією з підтримки сектора в країні виступає агентство соціальних інновацій Social Impact, яке вже понад 20 років підтримує і консулює соціальні підприємства.

За час свого існування Social Impact надала різноманітну допомогу кільком тисячам стартапів із соціальною місією. З 2011 р. організацією запроваджена інкубаційна програма Social Impact Labs, яка по суті є своєрідною формою бізнес-інкубатору, що пропонує соціальним підприємствам послуги з надання робочого простору, необхідного навчання та можливості познайомитись з потенційними партнерами.

Також соціальне підприємництво в Німеччині характеризується розгалуженою системою фінансування. Тут активно застосовується кредитування федеральними банками та інвестування венчурними фондами. Поруч із цим набувають популярності краудфандінг і групові інвестиції.

Німецькі соціальні підприємства вирішують проблеми незахищених верств населення: мігрантів та біженців, безробітної молоді та людей з інвалідністю [14].

Відомими соціальними підприємницькими ініціативами Німеччини, чия діяльність спрямована на соціальну допомогу незахищеним верствам населення є, наприклад: Міжнародна платформа Кірон, програма CodeDoor та підприємство 3D Recyclement (табл. 6.11):

Соціальні підприємства та інституції в зарубіжних країнах (приклади)

Назва підприємства/інституції	Опис/характеристика
Відкрита міжнародна інноваційна платформа Babel	Відкритий інноваційний центр з підтримки соціального підприємництва. Допомагає соціальним підприємцям удосконалювати стратегії розвитку компаній через залучення з метою створення життєздатних і стійких бізнес-моделей [5]
BernardAmadei (Сполучені Штати Америки)	Організація сприяє застосуванню сфери інженерії до вирішення глобальних суспільних проблем, визначених Організацією Об'єднаних Націй: голод, бідність та хвороби. До пошуку рішень компанією залучаються представники галузей науки та техніки
Міжнародна платформа Кірон (Федеративна Республіка Німеччина)	Сприяє отриманню дистанційної освіти та кваліфікації. Місія компанії – усунути бар'єр, з яким зіштовхуються біженці під час інтеграції в нове суспільство
Програма CodeDoor (Федеративна Республіка Німеччина)	Надає допомогу молоді з біженського середовища у віці 13-30 років з оволодіння навиками програмування на подарованих або пожертвованих ноутбуках і подальшого професійного працевлаштування
Підприємство 3D Recyclement (Федеративна Республіка Німеччина)	Поєднує соціальну місію з екологічною. Надає професійну підготовку та працевлаштування жінкам-мігранткам, задіюючи їх у виробленні волокна для 3D друку з пластикових відходів. Таким чином відбувається одночасне сприяння зменшенню кількості пластикових відходів, розвитку 3D-поліграфічної промисловості та підвищенню зайнятості
Big Society Capital (Великобританія)	Заснована у 2012 р. Прем'єр-міністром країни Девідом Кемероном. Компанія із початковим капіталом в 600 млн. фунтів стерлінгів здійснює масштабне інвестування в соціальні проекти, вирішує соціальні проблеми та фінансує благодійні організації
Blackburne House (Великобританія)	Виконує функцію навчально-ресурсного центру для жінок у Ліверпулі, а також сприяє соціальним підприємствам в забезпеченні реальних рішень за рахунок утворення та забезпечення доступу до національних і місцевих програм [28]
Мережа підприємств громадського харчування «П'ятнадцять ресторанів» («The Fifteen restaurants») (Великобританія)	Безкоштовно навчає молодь у віці від 18 до 24 років з числа малоосвічених і безробітних кухарському мистецтву і ресторанній справі в реальній виробничій обстановці. Щорічно в кожному ресторані навчається 15-18 учнів. Покриття витрат на реалізацію програми здійснюється за рахунок прибутку від практичної діяльності учнів
Підприємство з екологічного туризму Bespoke Experience (Великобританія)	Спеціалізується в організації туризму в екологічно чистих місцях, розташованих в мальовничих, але найбільш бідних районах слаборозвинених країн з метою їх економічного оздоровлення
Автономна некомерційна	Займається соціалізацією та реабілітацією людей з інвалідністю: надає послуги в області професійної орієнтації

<p>організація науково-практичне соціально-педагогічне об'єднання «Благое дело» (Російська Федерація)</p>	<p>та працевлаштування, соціальної підтримки, інших послуг громадянам, які перебувають у важкій життєвій ситуації, для створення умов реалізації ними конституційних прав, а також реалізації принципів Конвенції ООН про права інвалідів</p>
<p>Організація SengülAkcar (Турецька Республіка)</p>	<p>Надає професійну та особисту підтримку жінкам у Туреччині, організує навчання та працевлаштування. До соціальної діяльності організації активно долучаються неурядові організації країни та уряд. Створені центри для спілкування та навчання для жінок та дітей у Стамбулі. Мета організації – посилити роль та вплив жінок країни у суспільстві, показати жінкам альтернативу та можливості бути освіченими, активними та важливими у консервативному суспільстві [7]</p>
<p>Неурядова організація Nahdet El Mahrousa (Арабська Республіка Єгипет)</p>	<p>Перший бізнес-інкубатор соціальних підприємств ранньої стадії на Близькому Сході (рік заснування – 2003). За час існування організація підтримала більше 70 соціальних підприємств у таких сферах як: розвиток молоді, освіта та зайнятість, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища, науково-технічний прогрес, мистецтво і культура, національна ідентичність. Щорічно соціальна діяльність організації залучає приблизно 50 000 осіб у Єгипті [35]</p>
<p>Yongchai Jerdampai (Королівство Таїланд)</p>	<p>Організація створила інформаційну мережу, яка допомагає підвищити рівень обізнаності населення у користуванні технікою та технологіями. Завдяки цьому, професійна спільнота країни отримує доступ до навчальних тренінгів та підвищує свій кваліфікаційний рівень</p>

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. В чому полягає зміст та основна мета соціального підприємництва? Дайте визначення поняття соціального підприємництва. Яке значення має інститут соціально-орієнтованого підприємництва для стимуляції соціальної стабільності суспільства?

2. Перелічіть специфічні ознаки соціального підприємництва (як різновиду) та розкрийте їх сутність.

3. Розкрийте співвідношення понять «соціальне підприємництво» та «прибуткові/неприбуткові організації»; «соціальне підприємництво» та «благодійна діяльність»; «соціальне підприємництво» та «традиційний бізнес». Наведіть приклади прибуткових організацій соціального призначення.

4. В чому полягає суть концепції соціальної відповідальності бізнесу? Проаналізуйте переваги та недоліки соціальної відповідальності бізнесу.

5. З яких послідовних кроків складається процес планування соціального підприємства? Назвіть та наведіть їх загальну характеристику.

6. Які категорії стейкхолдерів соціально-орієнтованого підприємства Ви можете назвати? Охарактеризуйте зміст поняття та признаки «стейкхолдерів соціального підприємства».

7. Які переваги має статус соціального підприємства в маркетинговому процесі? Яким чином він впливає на промоцію, рекламу та позиціонування бізнесу загалом? Охарактеризуйте специфічні особливості маркетингового процесу у соціально-орієнтованому підприємстві.

8. В чому полягає особливість видатків соціального підприємства? Які можливості скорочення затрат надає бізнесу специфіка соціально-орієнтованого підприємства?

9. Які види організаційних структур, прийнятних для соціального підприємства Вам відомі? Охарактеризуйте їх особливості, переваги та недоліки.

10. Охарактеризуйте принципи та критерії оцінки соціального підприємства. Яким чином вимірюється та оцінюється соціальний ефект, який виробляє соціально-орієнтоване підприємство? Як Ви розумієте поняття внеску підприємства на створення суспільного багатства?

11. Які заходи державної підтримки соціальних підприємств в Україні та зарубіжних країнах Ви можете назвати? Обґрунтуйте свою думку та своє відношення до діяльності різноманітних міжнародних фондів щодо підтримки соціально-економічного розвитку країн і фінансування соціально-орієнтованих підприємств зокрема.

12. Охарактеризуйте стан нормативно-правової бази України у сфері соціально-орієнтованого підприємства.

13. Опишіть процедуру надання підприємствам статусу соціального підприємства, відповідно до законодавства України. Охарактеризуйте правові умови створення, діяльності та ліквідації соціального підприємства. Які існують види правової відповідальності соціальних підприємств в Україні та іноземних країнах?

14. Які моделі соціально-орієнтованих підприємств та шаблони соціальних програм бізнесу Вам відомі? Наведіть їх визначення та характеристику.

15. Проаналізуйте сучасний стан та перспективи розвитку соціального підприємства в Україні. Які перешкоди на шляху його розвитку є актуальними сьогодні? Які засоби подолання цих перешкод Ви можете запропонувати?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Позначте найбільш відповідне визначення соціального підприємництва:

А) ініціативна, самостійна, систематична, здійснювана від свого імені, на свій ризик, під свою майнову відповідальність діяльність громадян, фізичних та юридичних осіб, спрямована на досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку від користування майном, продажу товарів, виконання робіт та надання послуг;

Б) соціально-орієнтована діяльність фізичних або юридичних осіб приватного права, яка виражається у особистій та/або майновій допомозі та реалізується за рахунок грантів та пожертви, які спрямовуються на вирішення соціальних проблем;

В) новаторська соціально-економічна підприємницька діяльність, яка поєднує соціальну місію із метою досягнення економічної ефективності організації та спрямована на вирішення або пом'якшення соціальних проблем суспільства через застосування механізмів публічної та корпоративної влади на умовах самоокупності та фінансової стійкості;

Г) різновид комерційної діяльності, заснований на активній генерації новацій, який реалізується через поєднання авангардної та консервативної організаційних форм з метою матеріалізації та комерціалізації нововведень, досягнення економічних та соціальних результатів, а також отримання прибутку за рахунок запровадження нововведень у процесі здійснення комерційної діяльності.

2. Теорії «корпоративного егоїзму», «корпоративного альтруїзму» і «розумного егоїзму» визначають таку ознаку-компоненту соціального підприємництва як:

- А) соціально-орієнтована діяльність;
- Б) соціально-політичне та економічне значення;
- В) соціальна відповідальність бізнесу;
- Г) фінансова стійкість та самоокупність.

3. Класичним визначенням соціального підприємництва в науковій літературі та на практиці вважається:

А) Будь-яке бізнес підприємство, створене в соціальних цілях і для створення соціальної цінності – покликане пом'якшити або зменшити соціальну проблему, або «провали» ринку, – функціонує на основі фінансової дисципліни, інновацій та порядку ведення бізнесу, встановленого в приватному секторі (Кім Альтер);

Б) Соціально орієнтоване підприємство, яке прагне до стійкого існування за допомогою отримання доходів (Раймонд Дарт);

В) Процес створення вартості шляхом поєднання ресурсів організації в новий спосіб для реалізації можливостей, що сприяють створенню соціальної цінності, стимулюють соціальні зміни або дозволяють виявити соціальні потреби (Дж. Майр і І. Марті);

Г) Застосування кращих практик традиційного підприємництва для реалізації соціальної місії або мети (Грегорі Діз).

4. Першою організацією в історії соціально-орієнтованого підприємництва у сучасному розумінні поняття вважається:

А) Агентство США з міжнародного розвитку (U.S. Agency for International Development (USAID));

Б) «Ашока: новатори для суспільства» (Ashoka: Innovators for the Public);

В) «Школа соціальних підприємців» ('School for Social Entrepreneurs', GB);

Г) «Новий прибуток» ('New Profit' by Pathways Fund, USA)

5. Соціальне підприємство створюється шляхом:

А) заснування нового підприємства із соціально-значимою метою;

Б) створення соціально-орієнтованого підприємства з вже існуючої некомерційної організації;

В) внаслідок рішення комерційної організації займатися соціально-орієнтованою діяльністю;

Г) допустимі всі вказані шляхи заснування соціально-орієнтованого підприємства.

6. Найліпшою стадією життєвого циклу продукту/товару в сенсі заходження на цільовий ринок для соціального підприємства є стадія:

А) створення продукту/товару;

Б) впровадження продукту/товару на ринок;

В) росту;

Г) зрілості.

7. Потрійний результат діяльності соціально-орієнтованого підприємства як складова соціального аудиту передбачає:

А) комерційну, соціальну та екологічну користь, яку приносить соціальне підприємство собі та зовнішньому середовищу;

Б) соціальну, економічну та політичну користь;

В) соціальну, внутрішню- та зовнішньоекономічну користь;

Г) соціально-культурну, економічну та політичну користь.

8. Головним установчим документом соціального підприємства є:

А) рішення засновника;

Б) рішення акціонерів;

В) статут;

Г) статус соціального підприємства надає право на заснування та подальшу діяльність організації без будь-яких установчих документів.

9. Чи можуть бути засновниками соціального підприємства органи державної влади та органи місцевого самоврядування?

А) так;

Б) ні;

В) можуть за умови відповідного рішення громадських слухань;

В) засновниками можуть бути лише органи місцевого самоврядування.

10. До наслідків правової відповідальності соціальних підприємств за порушення умов отримання відповідної форми державної підтримки не належить:

А) позбавлення статусу «соціального» підприємства та повернення отриманих коштів у встановленому законодавством порядку;

Б) ліквідація підприємства у встановленому законодавством порядку;

В) настання цивільної та/або адміністративної відповідальності посадових осіб підприємства;

Г) настання кримінальної відповідальності посадових осіб підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Амосов С.О. Проблеми розвитку соціально-відповідального бізнесу / С.О. Амосов // Державне регулювання соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу : мат. II Міжнародної науково-практичної конференції (25 листопада 2014 р.) ; за заг. ред. проф. О.Ю. Амосова. – Х. : Магістр, 2014. – С. 120–122.

2. Арай Ю. Н. Бизнес-модели в социальном предпринимательстве: типология и особенности формирования: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05 / Арай Юлия Николаевна. – Санкт-Петербург, 2015. – 213 с.

3. Бухаріна Л. М. Використання соціальної відповідальності бізнесу для створення позитивного іміджу підприємства / Л. М. Бухаріна, А. В. Сучков // Економіка і організація управління. – 2014. – Вип. 1-2. – С. 48-53.

4. Бухаріна Л.М. Основи державної підтримки соціально відповідального бізнесу на регіональному рівні /Л.М. Бухаріна // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту . – Луцьк: ВІЕМ, 2014. – С.24-31.

5. Відкрита міжнародна інноваційна платформа Vabel [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://babele.co/#!/logon>.

6. Галушка З. І. Феномен соціального підприємництва: поняття та перспективи розвитку в Україні / З. І. Галушка // Вісник серія Економіка. – К.: ВПЦ «Київський національний університет» №148. – 2013. – С. 17.

7. Дія в Україні – онлайн-платформа для реалізації ідей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://diya-ua.com/uk/view/about>.

8. Енциклопедія державного управління. У 8 т. – Т. 8: Публічне врядування / наук.-ред. кол.: В. С. Загорський [та ін.] – Львів: ЛРІДУ, НАДУ, 2011. – 712 с.

9. Ігнатович Н., Гура В. Зарубіжний досвід розвитку соціального підприємництва // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – Вип. 12. – С. 22-25.

10. Кикал Дж. Социальное предпринимательство: миссия – сделать мир лучше / Джилл Кикал, Томас Лайонс; пер. с англ. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. – 304 с.

11. Курило А. Е. Зарождение социального предпринимательства в Республике Карелия / А. Е. Курило, Е. Г. Немкович // Научные ведомости Белгородского государственного университета. – 2012. – №7 (126), вып. 22/1. – С. 14.

12. Кучмеев О.О. Сутність і характеристика соціальної відповідальності бізнесу // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 15. Ч. 2. – Серія «Економічні науки» – С.132-134.

13. Назарук В. 5 великих можливостей для розвитку соціального підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-ukraini/156-5-velykykh-mozhlyvostei-dlia-rozvytku-sotsialnoho-pidpriemnytstva-v-ukraini>.

14. Назарук В. Соціальні підприємства – новий тренд в Україні // Прес-центр Національного університету «Києво-Могилянська академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://press.ukma.edu.ua/index.php?option=com_content&view=article&catid=18%3A2009-06-24-14-11-05&id=1321

15. Онищенко О.А. Корпоративна влада та публічне адміністрування в добровільних об'єднаннях // Публічне управління та адміністрування в умовах інформаційного суспільства: вітчизняний і зарубіжний досвід: монографія / За

заг.ред. Сергія Чернова, Валентини Воронкової, Віктора Банаха, Олександра Сосніна, Пранаса Жукаускаса, Йоліти Ввайнхардт, Регіни Андрюкайтене; Запоріж. держ. інж. акад. – Запоріжжя: ЗДІА, 2017. – Розд. 25. – С. 444-469.

16. Політологія: Навчальний посібник / Щедрова Г. П., Барановський Ф. В., Карчевська О. В., Мазур О. Г., Михайловская О. Г., Новакова О. В., Пашина Н. П., Пробийголова Н. В. – Луганськ: Вид-во СНУІм. В.Даля, 2011. – 304 с.

17. Полякова О.М. Особливості формування і розвитку соціальної відповідальності підприємств в Україні / О.М. Полякова, П.Ю. Кас // Вісн. економіки трансп. і пром-ті. – 2014. – № 32. – С. 284–289.

18. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про соціальні підприємства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54903.

19. Проект Закону України «Про соціальні підприємства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54903.

20. Салій І. Американський та європейський шляхи соціального підприємництва // Соціальне підприємництво в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-ukraini/109-amerykanskyi-ta-ievropeiskyi-shliakhy-sotsialnoho-pidpriemnytstva>.

21. Спреклі Ф. Посібник з планування соціального підприємства. – Британська Рада, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/posibnik_z_planuvannya_socialno_go_pidpriemstva.pdf.

22. Сучков А.В. Необхідність соціалізації малого бізнесу в Україні // Електронне наукове видання «Менеджмент і підприємництво: тренди розвитку». – 2017. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.management-journal.org.ua/wp-content/uploads/2017/05/Suchkov_statya.pdf.

23. Ткаченко Л. Г. Соціальна відповідальність підприємця у вимірах масової свідомості / Л. Г. Ткаченко // Соціальна перспектива і регіональний розвиток: філософія, політика, соціологія : зб. наук. праць. – Запоріжжя : ЗНУ, 2012. – № 1. – С. 64–70.

24. Український форум благодійників [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ufb.org.ua/sekto-blagodijnosti/filantropija-u-sviti/trendi/trend-2.htm>.

25. A map of social enterprises and their ecosystems in Europe. – Synthesis Report of European Commission. Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion [Електронний ресурс] – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015 – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2149>.

26. Alter, S. K. Social Enterprise Typology. Virtue Ventures LLC. Nov.27, 2007.
27. Ashoka's vision: realizing the “everyone a changemaker” world [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ashoka.org/en>.
28. Blackburne House Enterprise [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.blackburnehouse.co.uk/enterprise/>.
29. Dart, R. (2004), The legitimacy of social enterprise. *Nonprofit Management and Leadership*, 14: 411–424. doi:10.1002/nml.43.
30. Dees, J. G. (1998). The meaning of «social entrepreneurship». Palo Alto, CA: Graduate School of Business, Kauffman Foundation and Stanford University [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://community-wealth.org/content/meaning-social-entrepreneurship>.
31. Dees, J. G. The meaning of social entrepreneurship. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University's Fuqua School of Business [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://centers.fuqua.duke.edu/case/wp-content/uploads/sites/7/2015/03/Article_Deess_MeaningofSocialEntrepreneurship_2001.pdf.
32. Haugh, H., & Tracey, P. (2004). The role of social enterprise in regional development. Paper presented at the Social Enterprise and Regional Development Conference, Cambridge-MIT Institute, University of Cambridge.
33. Keohane, Georgia Levenson, *Social Entrepreneurship for the 21st Century. Innovation Cross the Nonprofit, Private, and Public Sectors*, New York: mc Graw Hill, 2013, p. 151.
34. Mair J. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight / J. Mair, I. Marti // *Journal of World Business*. – 2006. – №41(1). – P. 37–41.
35. Nahdet El Mahrousa. First incubator of early stage social enterprises in the Middle East [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nahdetelmahrousa.org/>.
36. Policy Brief on Social Entrepreneurship 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/cfe/leed/Policy-brief-Scaling-up-social-enterprises-EN.pdf>.
37. Press release Major European event to shape the future for social businesses. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-20_en.htm.
38. Social economy and social entrepreneurship — Social Europe guide – Volume 4. [Электронный ресурс] – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013 – 108 pp. – Режим доступа: <http://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/03/social-economy-guide.pdf>.

39. Social Enterprise UK [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.socialenterprise.org.uk>.

40. Toward an Integrated Social Enterprise Methodology // The Four Lenses Strategic Framework [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.4lenses.org/setypology/fundamental_models.

ДОДАТОК А

ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

А.1. Етапи створення підприємства

А.2. Зміст та підготовка установчих документів

А.3. Формування підприємницького капіталу

А.4. Державна реєстрація підприємницької діяльності

А.5. Припинення підприємницької діяльності

Література

А.1. Етапи створення підприємства

Організація власного підприємства і виконання підприємницьких функцій – надзвичайно складна і ризикова справа, яка вимагає значної сили волі, затрат енергії, цілеспрямованості тощо. Цей процес умовно можна розділити на три стадії: підготовчу, установчу та організаційну [1].

Підготовча стадія включає:

1. Прийняття рішення про зайняття підприємницькою діяльністю на основі підприємницької ідеї. Це досить відповідальний, визначальний етап діяльності підприємця. Рішення формується під впливом багатьох факторів.

Підприємницька ідея – конкретне цілісне знання про доцільність та можливість займатися певним видом підприємницької діяльності, а також чітке усвідомлення мети такої діяльності, шляхів та засобів її досягнення.

2. Визначення цілей підприємницької діяльності, розробка стратегії розвитку підприємства.

3. Вибір організаційно-правової форми підприємництва. Відповідно до законодавства можна заснувати приватне підприємство, товариство з обмеженою, додатковою відповідальністю або публічне чи приватне акціонерне товариство. Важливо зазначити, що підприємницьку діяльність можна здійснювати і без набуття статусу юридичної особи (індивідуальна трудова діяльність). При виборі певної форми підприємницької діяльності треба враховувати переваги та недоліки кожної форми організації.

4. Вибір місця розташування підприємства. Рішення щодо місця розташування підприємств приймаються на підставі врахування макро- та мікроекономічної ситуації. Макрорівень – це рішення в межах країни, регіону, міста, району. Мікрорівень – вибір конкретного місця чи приміщення для підприємства [2, с. 88–89].

Основними факторами макрорівня є:

1) демографічні та економічні фактори, що впливають на розмір і розвиток основних ризиків збуту продукції операційної системи;

- 2) джерела сировини, матеріалів та транспортні витрати на їх доставку;
- 3) кількість і якість трудових ресурсів;
- 4) політична стабільність;
- 5) податкова політика та стимулювання економічного розвитку;
- 6) питання захисту навколишнього середовища;
- 7) умови споживання (клімат, система освіти, медицина, культура, відпочинок).

До найважливіших факторів мікрорівня належать:

- 1) обмежувальні норми на розвиток підприємства, сумісність із сусідніми об'єктами;
- 2) розмір, конфігурація та інші технічні аспекти промислового майданчика;
- 3) загальна вартість ділянки і будівництва;
- 4) наявність доступних видів транспорту;
- 5) наявність та вартість енергозбереження;
- 6) відповідність рельєфу місцевості характеру підприємства;
- 7) близькість житла для працівників;
- 8) наявність конкурентів.

Для багатьох видів підприємств вирішальним може бути один із факторів, наприклад, розташування поблизу порівняно дешевої робочої сили.

Вибір місця розташування підприємства може бути обмежений (пов'язаний із ресурсами) або вільний. Для здійснення вибору виробничих потужностей застосовуються: дерево рішень, метод Дельфі, АВС-аналіз тощо.

Установча стадія складається з таких етапів:

1. Визначення складу засновників, пошук партнерів (якщо це необхідно). Допомогу в цих питаннях можуть надавати бізнес-центри (центри розвитку малого бізнесу), що мають розгалужену мережу в Україні.
2. Визначення величини статутного фонду (початкового капіталу) та джерел фінансування.
3. Розробка назви підприємства.
4. Підготовка установчих (засновницьких) документів, а саме: установчого (засновницького) договору та статуту.
5. Реєстрація підприємства у відповідних органах державної влади.
6. Оформлення атрибутів підприємства (печатка – не є обов'язковою; бланки; рахунки підприємства тощо).

Організаційна стадія включає:

1. Формування організаційної структури управління підприємством.
2. Створення мережі постачальників і збутовиків.
3. Підбір персоналу.
4. Організацію виробничого процесу.

А.2. Зміст та підготовка установчих документів

Підприємство діє на підставі статуту, який затверджується власником (власниками) майна. Акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю та товариства з додатковою відповідальністю створюються і діють на підставі установчого договору й статуту, а повне та командитне товариства – на підставі установчого договору.

Загалом, до установчих документів належать такі:

1) рішення власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу про створення юридичної особи (крім приватного підприємства): накази, постанови, розпорядження, рішення, протоколи зборів (конференцій) та інші розпорядчі акти, якими засновник (власник майна) може створювати суб'єкт підприємницької діяльності;

2) якщо власників або уповноважених ними органів два і більше — установчий договір, а також протокол установчих зборів (конференції). Протокол установчих зборів повинні подавати колективні підприємства, кооперативи (зокрема, житлово-будівельні, гаражно-будівельні, садово-городні кооперативи), споживчі товариства, що діють тільки на підставі статуту;

3) статут, якщо відповідно до законодавства це необхідно для створеної організаційно-правової форми суб'єкта підприємницької діяльності.

Законодавство встановлює певні вимоги до змісту установчих документів. Зокрема, у статуті підприємства визначаються власник та найменування підприємства, його місцезнаходження, предмет та цілі діяльності, його органи управління, порядок їх формування, компетенція та повноваження трудового колективу та його виборних органів, порядок формування майна підприємства, умови реорганізації та припинення діяльності підприємства. У найменуванні підприємства визначаються його назва та організаційно-правова форма. До статуту можуть входити положення, пов'язані з особливостями діяльності підприємства: про трудові відносини, що виникають на підставі членства; про повноваження, порядок створення та структуру ради підприємства; про знаки для товарів і послуг тощо. У статуті також визначається й орган, який має право представляти інтереси трудового колективу (рада трудового колективу, рада підприємства, профспілковий комітет та ін.).

В установчих документах господарських товариств зазначаються дані про вид товариства, предмет і цілі його діяльності, склад засновників та учасників, найменування та місцезнаходження, розмір та порядок формування статутного фонду, порядок розподілу прибутків та збитків, склад та компетенція органів

товариства й порядок ухвалення ними рішень, перелік питань, для ухвалення яких необхідна одностайність або кваліфікована більшість голосів, порядок внесення змін до установчих документів і порядок ліквідації та реорганізації товариства.

Установчі документи підписуються засновником (засновниками), прошиваються і нумеруються.

А.3. Формування підприємницького капіталу

Для здійснення підприємницької діяльності необхідно мати стартовий капітал. Під капіталом розуміють матеріальні та грошові кошти, а також інтелектуальні напрацювання, організаторські навички, потенціал власного досвіду підприємця, які використовуються в процесі виробництва, надання послуг.

Підприємницький капітал (*ПК*) охоплює капіталоутворюючі елементи:

1. Технічні засоби виробництва (*T*) – будівлі, споруди, устаткування, рухомий склад транспорту, інструменти, які використовуються підприємцем як об'єкти власності, на правах оренди, лізингу, тимчасового користування.

2. Матеріальні оборотні елементи виробництва (*Mo*) – сировина і матеріали, пристосування й інструменти.

3. Оборотні кошти у грошовій формі (*Go*) – фонд оплати праці, кошти на придбання елементів оборотних фондів, фонди обігу, у тому числі грошові кошти на розрахунковому рахунку в банку.

4. Інтелектуальна власність (*I*) – підприємницька ідея, спосіб виготовлення сировини або готової продукції, спосіб надання товару нових властивостей і якісних характеристик.

Отже, величину підприємницького капіталу можна обчислити за формулою:

$$ПК = T + Mo + Go + I . \quad (7.1)$$

Залежно від того, хто надає грошові кошти для інвестування розрізняють підприємницький і позичковий капітал.

Підприємницький капітал – сума грошей, що вкладається у підприємницьку діяльність з метою отримання прибутку або прав управління підприємством. Позичковий капітал не вкладається в розвиток виробництва, а надається іншій особі в тимчасове користування на засадах повернення і сплати певного відсотка. Капітал є спецефічним товаром, а його ціною вважається депозитна (облікова) ставка чи позичковий відсоток.

Початковим прийнято називати капітал, який вкладається у бізнес з початку практичної реалізації підприємницького проекту. Розмір стартового підприємницького капіталу як сукупності витрат в грошовій формі, необхідних

для реалізації проекту, визначається на основі економічних розрахунків в процесі розробки бізнес-плану.

Джерела формування підприємницького капіталу:

- фінансові результати попередньої підприємницької діяльності (власної або успадкованої);
- особисті заощадження (у грошовій, речовій, товарній формі);
- позичкові кошти у вигляді позики і кредитів.

Позика – вид господарсько-економічної операції, у процесі здійснення якої одна сторона позикодавець передає іншій стороні позичальнику у тимчасову власність гроші або товари (речі), а позичальник зобов'язується повернути зазначену суму в обумовлений строк. Позика надається на умовах повернення, але без комерційного зиску.

Кредит – господарсько-економічна операція надання однією стороною (юридичною особою) іншій юридичній або фізичній особі грошей чи певного товару в борг (строкове користування на засадах повернення), і за певну плату (сплату встановленого відсотку від загальної суми кредиту).

На етапі реалізації підприємницького проекту підприємець приймає рішення щодо вибору способу формування підприємницького капіталу. Рішення має базуватись на результатах порівняльного аналізу доступних можливостей формування.

При формуванні стартового (початкового) підприємницького капіталу підприємець має враховувати величину у вартісному виразі та прогнозовану економічну вигоду від вкладення у власне діло. Для цього визначаються очікувані прибутковість підприємницького проекту і строк окупності капіталу (інвестицій), розрахований з використанням показника чистого прибутку.

Реальна можливість сформувати необхідний стартовий капітал разом з бажанням і здатністю започаткувати власну справу є обов'язковою передумовою здійснення потрібної суспільству ефективної підприємницької діяльності.

А.4. Державна реєстрація підприємницької діяльності

З початку 2016 р. вступила в дію нова редакція Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань» [3], яка передбачає спрощення реєстрації юридичних осіб і фізичних осіб підприємців.

Згідно нововведень у сфері державної реєстрації підприємницької діяльності, реєстрацію мають право проводити:

- виконавчі органи сільських, селищних та міських рад;
- нотаріуси;

- акредитовані суб'єкти.

Акредитованими суб'єктами можуть бути юридичні особи публічного права, у трудових відносинах з якими перебувають не менше ніж три державних реєстратори. Слід також звернути увагу, що акредитовані суб'єкти повинні заключити відповідні договори на страхування цивільно-правової відповідальності, а також договір з іншим суб'єктом державної реєстрації.

Порядок надання адміністративних послуг у сфері державної реєстрації підприємницької діяльності передбачає:

- обов'язкову державну реєстрацію в Єдиному державному реєстрі за заявницьким принципом ;
- прозорість державної реєстрації в Єдиному державному реєстрі та документів, що стали підставою для її проведення;
- врегулювання відносин, пов'язаних з державною реєстрацією, та особливостей державної реєстрації згідно Закону про реєстрацію;
- прийняття документів для державної реєстрації та здійснення державної реєстрації за принципом екстериторіальності в межах України;
- об'єктивності, достовірності та повноти відомостей у Єдиному державному реєстрі;
- внесення відомостей до Єдиного державного реєстру виключно на підставі та відповідно до Закону про реєстрацію;
- відкритості та доступності відомостей Єдиного державного реєстру.

Для державної реєстрації підприємницької діяльності юридичної особи надаються такі документи:

1. Заява про реєстрацію відповідного зразку.
2. Заява про вибір спрощеної системи оподаткування і/або реєстрація платником податку на додану вартість, а також включення до Реєстру неприбуткових організацій і установ, якщо це необхідно для подальшої підприємницької діяльності.
3. Установчі документи юридичної особи (статут, протокол та установчий договір тощо в залежності від обраної організаційно-правової форми)
4. Документ, що підтверджує реєстрацію іноземної юридичної особи, що виступає засновником.

За державну реєстрацію, а також надання відомостей з Єдиного державного реєстру передбачена плата адміністративного збору у розмірі 310 грн. 05 коп.

Нормативно-правовими актами передбачено можливість адміністративного оскарження реєстраційних дій або відмови в державній реєстрації, а також бездіяльності державного реєстратора, згідно Постанови КМ «Про розгляд скарг у сфері державної реєстрації» від 25 грудня 2015р. № 1128.

А.5. Припинення підприємницької діяльності

Підприємницька діяльність припиняється [1]:

- а) після закінчення строку, на який створювалося підприємство, або після досягнення мети, поставленої при його створенні;
- б) з власної ініціативи підприємця (власників);
- в) у разі припинення існування підприємця;
- г) у разі закінчення строку дії ліцензії;
- д) на підставі рішення суду: за клопотанням банківських органів у разі неплатоспроможності та визнання його банкрутом; контролюючих органів за систематичне або грубе порушення чинного законодавства;
- е) за іншими підставами, передбаченими установчими документами та законодавчими актами України.

Підприємства можуть припинити свою діяльність не тільки з причини нерентабельності, а й тому, що змінюють форму функціонування, об'єднуються з іншими підприємствами, відокремлюються з розподілом майна тощо. Припинення діяльності суб'єкта підприємництва здійснюється двома шляхами – реорганізацією та ліквідацією.

Підприємство реорганізується у випадках:

- приєднання одного підприємства до іншого. В результаті до останнього переходять усі майнові права та обов'язки підприємства, що приєднується;
- поділу підприємства. Новим підприємствам, що виникли, переходять за домовленістю сторін, у відповідних частинах (частках) майнові права і обов'язки розділеного підприємства;
- виділення з підприємства одного або кількох нових, яким переходять за актом (балансом) у відповідних частинах (частках) майнові права і обов'язки реорганізованого підприємства;
- перетворення одного підприємства в інше. До нового підприємства переходять усі майнові права і обов'язки реорганізованого.

Література

1. Гой І.В. Підприємництво: навч. посіб. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 368 с.
2. Операційний менеджмент у виробництві і сфері послуг: навч. посібник / В. П. Волков, Д. А. Антонюк, Д. Т. Бікулов, К. І. Антонюк. – Запоріжжя: ЗНУ, 2012. – 244 с.
3. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань: Закон України від 15.05.2003 № 755-IV // Відомості Верховної Ради України від 08.08.2003. – № 31, стаття 263.

ДОДАТОК Б

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИМ ГОСПОДАРСТВОМ НА МСП

Б.1. Сутність енергогосподарства МСП

Б.2. Управління енергетичним господарством

Б.3. Категорії персоналу в системі управління підприємством

Б.4. Поняття групи допуску з електробезпеки. Вимоги до присвоєння груп допуску. Вимоги до працівників.

Б.5. Організація експлуатації і обслуговування енергетичних установок на малому підприємстві

Література

За останні роки в організації та управлінні виробничою діяльністю підприємств відбулися докорінні зміни. Завантаження діючих підприємств різко знизилося. Їх енергослужби втратили 40-60% кваліфікованих робітників, значний відсоток робочих становлять особи пенсійного віку. Більша частина енергетичного обладнання (понад 60%) вичерпала свій амортизаційний термін і вимагає заміни чи капітального ремонту [1].

Якщо сьогодні, в силу неповного завантаження потужностей, підприємства ще можуть функціонувати, то на етапі економічного зростання економіки проблема відновлення ресурсу активної частини основних фондів енергетики стане значною загрозою.

Б.1. Сутність енергогосподарства МСП

Енергогосподарство підприємства – це сукупність енергетичних установок і допоміжних пристроїв, призначених для забезпечення підприємства енергією різних видів.

У цьому визначенні два поняття мають потребу в роз'ясненні і уточненні:

– енергетична установка (енергоустановка);

– енергія різних видів.

Енергоустановка – комплекс взаємопов'язаного обладнання та споруд, призначений для виробництва, перетворення, передачі, накопичення, розподілу чи споживання енергії.

Для більшої точності визначення доцільно розмежувати поняття:

– власне енергетична установка – установка, в якій виробляється, передається, перетворюється, розподіляється енергія будь-якого виду; відмінною рисою такої установки є споживання і одночасно виробництво нею енергетичної продукції (наприклад, енергетичний котел споживає хімічну

енергію палива і виробляє теплову енергію; електричний трансформатор споживає, електроенергію і видає (виробляє) також електроенергію, тільки іншого напруги тощо);

– енерговикористовуюча установка – установка, в якій споживається енергія будь-якого виду для виробництва неенергетичної продукції (це численні і різноманітні нагрівачі, печі та котли, сушарки, механічні агрегати тощо, вони ще називаються установками кінцевого використання енергії, а використовувана в них енергія – кінцевої енергією).

На підприємствах розрізняють систему енергопостачання, відповідну поняттю «енергогосподарство підприємства», і систему енерговикористання – сукупність технологічних і допоміжних установок кінцевого використання енергії.

Енергетичне господарство МСП забезпечує постачання підприємства всіма видами енергії (електроенергія, теплова енергія, пара, гаряча вода) і енергоносіями (пара, стиснене повітря, гаряча вода, вода під напором).

Основне призначення енергетичного господарства МСП – безперебійне забезпечення виробництва всіма видами енергії при дотриманні вимог з охорони праці і промислової безпеки, виконання вимог до якості і економічності енергоресурсів.

Система енергопостачання підприємства як правило складається з наступних елементів:

– енергетичні комунікації – електричні та теплові мережі, повітроводи і трубопроводи стиснених газів, водоводи, водопроводи тощо;

– перетворювачі енергії – газорозподільні станції, електричні трансформатори і комутаційна апаратура, проміжні теплообмінники (бойлери – пароводяні та водо-водяні) тощо;

– сама первинна енергія, що підводиться до установок кінцевого використання (енерговикористовувальних установок).

Система енерговикористання включає:

– енергоприймач технологічних установок – топки, пальники, електродвигуни, електронагрівачі, теплообмінники технологічних установок – радіатори опалення, акумулятори тепла тощо, пневмоприймачі і приймачі стиснутих газів;

– пристрої передачі енергії з енергоприймача в технологічний апарат – теплові мережі, електричні мережі, технологічні трубопроводи тощо;

– технологічні апарати – технологічні печі, котли, механізми тощо;

– оброблюваний матеріал, з яким в процесі обробки передається деякий енергетичний потенціал.

Управління енергетичним господарством підприємства здійснюється спеціальною службою – енергетичною службою підприємства.

Енергогосподарство підприємства є, з одного боку, заключною ланкою паливно-енергетичного комплексу та містить багато якостей і специфіку енергетики, а з іншого входить до складу відповідного підприємства на правах його підрозділу.

Функції управління енергетикою МСП наступні:

1. Організація – що поділяється на підфункції:

- організація структури;
- організація виробничих (службових) взаємовідносин: з посадовими особами вищого рівня; підлеглими; іншими структурними підрозділами підприємства, енергопостачальними організаціями;
- організація інформації.

2. Облік – традиційно має різновиди:

- оперативний;
- статистичний (поточний);
- бухгалтерський.

3. Планування:

- оперативне;
- поточне;
- перспективне (включаючи довгострокове планування і прогнозування).

4. Контроль і регулювання:

- оперативний;
- поточний.

Ці функції здійснюють в певних областях діяльності, серед яких специфічним для енергетики підприємства є:

- споживання енергії;
- використання енергії;
- експлуатація енергетичного і енерговикористовуючого обладнання;
- надійність енергопостачання і роботи енергообладнання;
- внутрішньовиробничий (всередині підприємства) енергетичний нагляд і контроль.

Неспецифічними областями діяльності, що відносяться до всього підприємства, проте які мають енергетичні особливості в енергогосподарстві є:

- ремонтне обслуговування енергетичного і енерговикористовуючого устаткування (енергоприймачів технологічних установок);
- матеріально-технічне постачання енергогосподарства МСП;
- робота з персоналом енергослужби тощо.

На МСП в більшості випадків основними видами використовуваної енергії є: електрична енергія та теплова енергія. Виходячи з цього найбільшу увагу буде приділено організації експлуатації і обслуговування електро- і теплоенергетичних установок.

Б.2. Управління енергетичним господарством

За характером використання споживана енергія поділяється на силову, технологічну і виробничо-побутову. Силова енергія приводить в рух технологічне обладнання, підйомно-транспортні засоби; технологічна – служить для зміни властивостей і стану матеріалів (плавлення, термічна обробка тощо); виробничо-побутова – витрачається на освітлення, вентиляцію, опалення та інші цілі.

Річні витрати на споживану енергію на підприємствах досить значні, а їх частка в собівартості продукції на сьогодні досягає 25-30%.

Основними завданнями енергетичного господарства є:

1) безперебійне забезпечення підприємства, його підрозділів і робочих місць усіма видами енергії з дотриманням встановлених для неї параметрів – напруги, тиску, температури тощо;

2) раціональне використання енергетичного обладнання, його ремонт і обслуговування;

3) ефективне використання та економне витрачання в процесі виробництва всіх видів енергії.

Економія енергії досягається завдяки реалізації наступних заходів:

– ліквідація і зниження прямих втрат енергії в мережах і місцях її споживання (несправний стан електромереж, з'єднань трубопроводів, шлангів, кранів, вентилів тощо);

– впровадження у виробництво високоекономних технологічних процесів, приладів, обладнання;

– застосування найвигідніших режимів роботи технологічного та енергетичного обладнання, що забезпечують повне використання потужності електромоторів і трансформаторів, зменшення холостих витрат енергії (підвищується коефіцієнт потужності в мережах);

– вторинне використання енергоресурсів – тепла (газів, що відходять; відпрацьованої пари; тепла охолоджуючої води тощо);

– організація чіткого планування, нормування витрат, обліку та контролю за споживанням енергії (складання паливного та енергетичного балансів за кожним видом енергії).

Для здійснення перерахованих завдань, а також для розробки і впровадження заходів з економії всіх видів енергії на підприємствах створюються енергетичні господарства, структура яких залежить від ряду факторів: типу виробництва, обсягу випуску продукції, енергоємності продукції, розвитку кооперації з іншими підприємствами та інших.

На чолі енергетичного господарства підприємства зазвичай знаходиться головний енергетик або інша особа, з числа адміністративно-технічних працівників енергетичного профілю (інженер-енергетик, енергетик, інженер-електрик тощо), що підпорядковується головному інженеру.

На організаційну структуру управління енергетичним господарством підприємства впливають ряд факторів, таких як: тип виробництва, загальний обсяг енергоспоживання і види енергії, які споживаються; схеми енергозабезпечення; вид, кількість та споживана потужність енергоустаткування і його розміщення на території підприємства і цехів; організаційна структура підприємства, а також режим його роботи.

Функціями енергетичної служби підприємства є:

- розробка нормативів, що стосуються енергетичної служби;
- планування потреби всіх видів енергії та енергоносіїв, складання енергетичного балансу підприємства;
- планування планово-попереджувальних ремонтів енергетичного та допоміжного обладнання;
- планування потреби в запасних частинах;
- організація вироблення або забезпечення підприємства всіма видами енергії;
- оперативне планування і забезпечення підприємства всіма видами енергії;
- організація ремонтних робіт обладнання;
- розробка технічної документації для проведення монтажних, ремонтних робіт обладнання та енергетичних комунікацій (мереж);
- організація обслуговування енергетичного обладнання, мереж, ліній зв'язку;
- контроль за якістю ремонтних робіт;
- організація монтажних, пусконаладжувальних робіт нового обладнання, демонтаж та утилізація списаного обладнання по енергетичній частині;
- нагляд за правилами експлуатації обладнання;
- контроль за витратами всіх видів енергії.

Раціональна організація енергетичного господарства певною мірою залежить від правильності планування виробничо-господарської діяльності, нормування та обліку споживання енергоресурсів.

Енергопостачання підприємства має специфічні особливості, які полягають в одночасності виробництва та споживання енергії. Подача електро-, тепло-енергії на підприємство на кожен момент часу повинна регулюватися обсягом споживання. Недостатньо повне її використання веде до неминучих втрат, до недовикористання потужності. При підвищеному споживанні виникають граничні навантаження.

Визначення потреби підприємства в енергоресурсах і облік їх витрат ґрунтуються на складанні енергетичних і паливних балансів. Балансовий метод планування дає можливість розрахувати потребу підприємства в енергії і паливі різних видів виходячи з обсягу виробництва енергії на підприємстві (за можливістю) і прогресивних норм витрат, а також визначити найбільш раціональні джерела споживання цієї потреби за рахунок отримання енергії ззовні і власного виробництва її на підприємстві.

Енергетичні баланси класифікуються за такими ознаками:

- за призначенням – перспективні, поточні, звітні;
- за видами енергоносія – окремі за окремими видами енергоносія (вугілля, нафта, пара, газ, вода) і загальні за сумою всіх видів палива;
- характером цільового використання енергії (силового, технологічного, виробничо-господарського значення).

Перспективні баланси складаються на тривалий термін і використовуються при проектуванні, реконструкції виробництва і для розвитку енергогосподарства підприємства в цілому.

Поточні планові баланси складаються на рік з розбивкою по кварталах і є основною формою планування та споживання енергії всіх видів.

Головне завдання розробки планового балансу – обґрунтування планової потреби підприємства в паливі та енергії для виконання виробничої програми підприємства з випуску продукції – це видаткова частина балансу. Обґрунтування найбільш раціональних енергоносіїв – можливість розрахувати потребу підприємства в енергії і паливі різних видів виходячи з обсягу виробництва на підприємстві і прогресивних норм витрат, а також способів покриття цієї потреби, отримання енергії ззовні і на власних генеруючих установках (при їх наявності) – прибуткова частина балансу.

Звітні (фактичні) баланси призначені для контролю за споживанням енергоносіїв і виконанням планових балансів, а також служать основним матеріалом для аналізу використання носіїв, оцінки роботи в сфері раціоналізації енергогосподарства та економії (перевитрати) палива і енергії.

Визначення потреби підприємства в енергоресурсах базується на використанні прогресивних норм витрат. Для використання палива і енергії різних видів застосовуються питомі норми.

Під прогресивною нормою витрати енергії і палива розуміється мінімально допустима її витрата, що є необхідною для виготовлення одиниці продукції або виконання одиниці роботи в найбільш раціональних умовах організації виробництва і експлуатації обладнання.

Норми енергоспоживання бувають сумарними на одиницю (часу) продукції або виду робіт і операційними (диференційованими) – на деталь, операцію, окремий технологічний процес.

Основним методом визначення норм витрати є розрахунково-аналітичний, що дозволяє розрахувати планову норму з урахуванням змін в режимі роботи, параметрів технологічних процесів та інших факторів, що впливають на величину питомої витрати.

Залежно від характеру цільового використання енергії питомі норми поділяються на технологічні і допоміжні потреби (освітлення, опалення, вентиляцію тощо). При цьому враховуються допустимі втрати енергії в мережах.

В результаті розрахунку потреби в енергоресурсах встановлюється ліміт за видами енергоресурсів в натуральному і грошовому вираженнях по підрозділах підприємства.

Аналіз використання енергії та палива базується на даних диференційованого обліку.

Основою організації первинного обліку енергії та енергоресурсів всіх видів є організація контрольно-вимірювального господарства підприємства. Лічильники енергоресурсів повинні бути встановлені на кожній одиниці енергетичного обладнання. Дані обліку реєструються в журналах або відомостях. Основними напрямками раціоналізації енергоспоживання є правильний вибір енергоносіїв, ліквідація прямих втрат, вдосконалення технології та організації виробництва, орієнтація на ресурсозберігаючі технології, дбайливе використання енергії та вторинних енергоресурсів.

Основними напрямками вдосконалення організації енергетичного господарства підприємства і підвищення ефективності його роботи є:

- розробка нових методів виробництва і перетворення енергії;
- вдосконалення обладнання, що виробляє енергію;
- вдосконалення технологічних процесів;
- розвиток взаємозамінності різних видів енергії і установок, що її проводять;

- створення нових і вдосконалення існуючих засобів перетворення енергії;
- вивчення закономірностей, тенденцій і пропорцій розвитку енергетики підприємства як єдиного цілого;
- формування концепції оптимального управління енергоспоживанням;
- вивчення комплексної проблеми енергетики, включаючи вплив її на навколишнє середовище і розвиток науково-технічного прогресу.

Відповідно до розроблених напрямків із вдосконалення енергетичного господарства складаються заходи, які умовно поділяються на: енергетичні, технологічні, заходи щодо поліпшення режиму роботи, загальнопромислові і організаційні.

До енергетичних заходів належать: заміна одного енергоносія іншим (наприклад: газу або вугілля – мазутом); підвищення економічності вироблення енергії, широке використання вторинних енергоресурсів, зниження втрат тощо.

До технологічних заходів відносяться: широке впровадження швидкісних методів обробки металів різанням, нагріву заготовок; прогресивних способів отримання заготовок (точне лиття, пресування, штампування, чеканення, висадка); використання більш технологічних конструкцій виробів; зниження проценту браку і підвищення виходу придатної продукції.

Заходи щодо поліпшення режиму роботи включають: підвищення завантаження обладнання; зниження холостих ходів і простоїв нагрівального обладнання; заміна обладнання періодичної дії на обладнання безперервної дії; механізація та автоматизація теплових технологічних процесів і енергетичних установок; централізація управління; заміна асинхронних двигунів на синхронні тощо.

До загальнопромислових заходів належать: впровадження економічних систем виробничої вентиляції і промислового водопостачання; заміна ламп розжарювання світлодіодними джерелами світла; використання тепла, яке виділяється у виробництві для опалення цехів (економайзери, рекуператори, утилізатори).

Організаційні заходи – це раціональна організація контрольно-вимірювального господарства, впровадження технічного нормування енергоспоживання, чітка організація первинного обліку витрати енергоресурсів.

Широке застосування у всіх цехах підприємства належної контрольно-вимірювальної апаратури сприяє встановленню більш обґрунтованих норм витрати і проведення більш правильного первинного обліку.

Для первинного обліку витрати електроенергії, тепла, газу, пари, стисненого повітря, води й інших енергоносіїв слід встановлювати прилади обліку (лічильники, пароміри, водоміри тощо) так, щоб можна було отримувати фактичні питомі величини витрати, що відповідають системі планування норм енергоспоживання, прийнятої на підприємстві.

Енергетичний облік повинен бути оперативним і достовірним. Дуже важливо поряд з урахуванням витрат енергоресурсів враховувати вихід вторинних енергоресурсів за допомогою приладів або розрахунковим шляхом.

Фактичні дані про витрату енергії різних видів, одержувані первинним обліком, використовуються, по-перше, для складання звітних енергетичних балансів по енергії всіх видів в абсолютних величинах; по-друге, для визначення фактичних питомих показників витрат енергії всіх видів; по-третє, для розрахунку техніко-економічних показників енергетичного господарства підприємства.

До числа основних техніко-економічних показників, що характеризують роботу енергетичного господарства, відносять:

- 1) собівартість одиниці енергоресурсу;
- 2) частку витрат на енергію в собівартості продукції;
- 3) витрату енергії на одиницю продукції;
- 4) розмір вторинного використання енергоресурсу;
- 5) енергоозброєність праці, що представляє собою кількість енергії, яка припадає на одного робочого в рік;
- 6) коефіцієнт потужності ($\cos\phi$) і коефіцієнт попиту, що характеризують ступінь використання та якості експлуатації електрообладнання.

Б.3. Категорії персоналу в системі управління підприємством

Персонал – це особовий склад організації, що охоплює всіх найманих працівників, а також працюючих акціонерів і власників.

Категорії персоналу – це класифікація працюючих (найманих працівників) на основі функцій, які вони виконують.

В Україні назви категорій персоналу стандартизовано, а отже, усі організації повинні дотримуватися стандартизованих назв.

Національний класифікатор професій ДК 003:2010 містить такі стандартизовані назви категорій персоналу:

1. Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі).
2. Професіонали.
3. Фахівці.

4. Технічні службовці.
5. Працівники сфери торгівлі та послуг.
6. Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства.
7. Кваліфіковані робітники з інструментом.
8. Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин.
9. Найпростіші професії.

Перша категорія охоплює широке коло професій, пов'язаних із здійсненням різноманітних функцій управління та керівництва, які в цілому суттєво відрізняються за своєю складністю та відповідальністю. Таким чином, до першої категорії персоналу відносяться головні фахівці – керівники та технічні керівники виробничих підрозділів у промисловості. Ця категорія вміщує професії, що пов'язані з: керівництвом об'єднаннями підприємств, підприємствами, установами, організаціями та їхніми підрозділами незалежно від форм власності та видів економічної діяльності.

До першої категорії персоналу відносяться: директор, головний інженер, головний енергетик, головний механік та інші, а також начальники (інші керівники) та майстри виробничих дільниць (підрозділів) у промисловості: майстер служби, майстер з ремонту устаткування, майстер виробничої дільниці та інші.

Друга категорія – професіонали. Ця категорія вміщує професії, що передбачають високий рівень знань у галузі фізичних, математичних, технічних, біологічних, агрономічних, медичних чи гуманітарних наук. Професійні завдання полягають у збільшенні існуючого фонду (обсягу) знань, застосуванні певних концепцій, теорій та методів для розв'язання певних проблем чи в систематизованому викладенні відповідних дисциплін у повному обсязі. До цієї категорії належать професії, що вимагають від працівника (з урахуванням кола та складності певних професійних завдань та обов'язків) як мінімум кваліфікації за дипломом про повну вищу освіту, що відповідає рівню спеціаліста, магістра.

До другої категорії персоналу відносяться: інженери-електрики – інженер-енергетик, інженер з електрифікації сільськогосподарського підприємства, професіонал з енергетичного менеджменту та інші; інженери (інші галузі інженерної справи) – інженер з охорони праці, інженер з пожежної безпеки, експерт із енергозбереження та енергоефективності, інженер з підготовки виробництва, фахівець із цивільної оборони та інші; інженери в галузі електроніки та телекомунікацій – інженер з високовольтних випробувань та вимірювань енергоустаткування та інші; професіонали у сфері маркетингу,

ефективності господарської діяльності, раціоналізації виробництва, інтелектуальної власності та інноваційної діяльності – експерт із енергоефективності нетрадиційних і відновлювальних видів енергії, логіст, фахівець з ефективності підприємництва, фахівець з методів розширення ринку збуту (маркетолог), фахівець із стандартизації, сертифікації та якості та інші.

Третя категорія персоналу – фахівці. Ця категорія вміщує професії, що вимагають знань в одній чи більше галузях природознавчих, технічних і гуманітарних наук. Професійні завдання полягають у виконанні спеціальних робіт, пов'язаних із застосуванням положень та використанням методів відповідних наук. До цієї категорії належать професії, яким відповідає кваліфікація за дипломом чи іншим відповідним документом: молодшого спеціаліста; бакалавра; спеціаліста, що проходить післядипломну підготовку (стажування тощо); спеціаліста (на роботах з керування складними технічними комплексами чи їх обслуговування).

До третьої категорії відносяться: технічні фахівці-електрики – енергетик, технік-електрик, технік-енергетик, фахівець з енергетичного менеджменту та інші.

Четверта категорія персоналу – технічні службовці. Ця категорія вміщує професії, що передбачають знання, необхідні для підготовки, збереження, відновлення інформації та проведення обчислень. Професійні завдання пов'язані з виконанням секретарських обов'язків, роботою на друкарських машинках чи інших конторських машинах, записами та опрацюванням цифрових даних, обслуговуванням клієнтів (операції грошового обігу, надання довідок, реєстрація чи передавання інформації тощо). До цієї категорії належать професії, до яких може бути застосований рівень кваліфікації «молодший спеціаліст», а також професії, що вимагають повної загальної середньої та професійно-технічної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

П'ята категорія – працівники сфери торгівлі та послуг. До цієї категорії належать професії, що передбачають знання, необхідні для надання послуг. Професійні завдання охоплюють забезпечення послугами, пов'язаними з поїздками, побутом, харчуванням, обслуговуванням, охороною, підтриманням правопорядку, торгівлею тощо. Більшість професій, вміщених до цієї категорії, вимагає повної загальної середньої та професійно-технічної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві. Ряд професій можуть мати освітньо-кваліфікаційний рівень молодшого спеціаліста.

Шоста категорія персоналу – кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства. Ця категорія вміщує професії, що передбачають знання, необхідні для сільськогосподарського

виробництва, лісового господарства, риборозведення та рибного промислу. Професійні завдання полягають у вирощуванні урожаю, розведенні тварин, полюванні, добуванні риби, її розведенні, збереженні та експлуатації лісів з орієнтацією, головним чином, на ринок і реалізацію продукції організаціям збуту, торговельним підприємствам чи окремим покупцям. До цієї категорії належать професії, що вимагають повної загальної середньої та професійно-технічної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

Сьома категорія персоналу – кваліфіковані робітники з інструментом. Ця категорія вміщує професії, що передбачають знання, необхідні для вибирання способів використання матеріалів та інструментів, визначення стадій робочого процесу, характеристик та призначення кінцевої продукції. До цієї категорії належать професії, пов'язані з видобутком корисних копалин, будівництвом і виробленням різної продукції. Ці професії вимагають повної загальної середньої та професійно-технічної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві. Для деяких професій, пов'язаних з виконанням робіт високої кваліфікації, потрібна кваліфікація молодшого спеціаліста.

До сьомої категорії відносяться: електрик з ремонту та обслуговування електроустаткування, слюсар-електрик з ремонту електроустаткування, електрик з освітлення та освітлювальних мереж, електрик з ремонту та обслуговування лічильно- обчислювальних машин, слюсар з ремонту устаткування теплових мереж, слюсар з обслуговування теплових пунктів, слюсар з обслуговування теплових мереж, слюсар-сантехнік, електрогазозварник, стропальник, верхолаз, робітник з комплексного обслуговування й ремонту будинків та інші.

Восьма категорія – робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин. Ця категорія вміщує професії, що передбачають знання, необхідні для експлуатації та нагляду за роботою устаткування, машин, у тому числі високоавтоматизованих, а також для їх складання. Професійні завдання охоплюють розроблення корисних копалин, нагляд за їх видобутком, ведення робочого процесу та виробництво продукції на устаткуванні чи машинах, керування транспортними засобами, пересувними установками, складання виробів із деталей та вузлів. Ці професії вимагають повної загальної середньої та професійно-технічної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві. Для деяких професій, пов'язаних із виконанням робіт високої кваліфікації, потрібна кваліфікація молодшого спеціаліста.

До восьмої категорії відносяться: оператор котельні, оператор теплового пункту, токарь, фрезерувальник, електролізерник, ліфтер, машиніст крана (кранівник) та інші.

Дев'ята категорія персоналу – найпростіші професії. Ця категорія охоплює найпростіші професії (роботи), що потребують знань для виконання простих завдань із використанням ручних інструментів, у деяких випадках із значними фізичними зусиллями. Професійні завдання пов'язані з продажем товарів на вулиці, збереженням та охороною майна, прибиранням, чищенням, пранням, прасуванням та виконанням низькокваліфікованих робіт у видобувній, сільськогосподарській, риболовній, будівельній та промисловій галузях тощо. Для виконання професійних завдань досить базової загальної середньої освіти або початкової загальної освіти та мінімальної професійної підготовки на виробництві чи інструктажу.

До дев'ятої категорії відносяться: прибиральник виробничих приміщень, кур'єр, сторож, контролер енергонагляду, двірник, підсобний робітник, комірник, вантажник та інші.

У складі персоналу організації можуть бути постійні працівники, сезонні, тимчасові. Є такі, що зайняті повний робочий день, інші працюють у режимі неповного робочого дня або тижня. Одна людина може працювати у двох організаціях на засадах сумісництва. При цьому основним місцем роботи вважається та організація, де зберігається трудова книжка працівника.

Організація може приймати на навчання, підвищення кваліфікації, стажування тощо учнів, студентів-практикантів, стажистів з інших організацій, але ці люди до складу персоналу не входять, хоча проблем, пов'язаних з їхнім перебуванням в організації, може бути багато (документальне оформлення, підвищена небезпека травматизму даних осіб, підвищена небезпека виникнення аварій тощо).

В свою чергу, персонал підприємства, функції якого в тій чи іншій мірі пов'язані з енергетикою, складається з:

- 1) електротехнічного персоналу;
- 2) електротехнологічного персоналу;
- 3) неелектротехнічного персоналу;
- 4) теплотехнічного персоналу.

1. Електротехнічний персонал – це працівники, посада або професія яких пов'язана з обслуговуванням електроустановок, що склали іспит з Правил безпеки під час експлуатації електроустановок споживачів і мають групу з електробезпеки. Технічне обслуговування електроустановок підприємств – споживачів електроенергії у тому числі виконання ремонтних, монтажних, налагоджувальних робіт, експлуатацію електроустановок, управління режимом

роботи електроустановок і оперативних перемикачів в електроустановках повинні здійснювати спеціально підготовлені електротехнічні працівники, а саме: адміністративно-технічні працівники; оперативні працівники; виробничі працівники; оперативно-виробничі працівники підприємства або працівники спеціалізованої організації (за договором).

2. Електротехнологічний персонал – спеціально підготовлені працівники, що мають навички та знання для безпечного виконання робіт з технічного обслуговування (експлуатації, наладки, дрібного ремонту) закріплених за ними установок електротехнологічних процесів (електрозварювання, електролізу, електротермії тощо), вантажопідіймальних механізмів, ручних електричних машин, переносних та пересувних струмоприймачів (переносний електроінструмент, світильники тощо), складного енергонасиченого виробничо-технологічного обладнання, під час роботи якого необхідно постійно проводити технічний нагляд, зміну, коригування ведення технологічних режимів за допомогою штатних засобів регулювання електроапаратури, електроприводів.

Електротехнологічні працівники виробничих цехів та дільниць, які здійснюють експлуатацію електротехнологічних установок, повинні мати групу з електробезпеки не нижче другої.

Електротехнологічний персонал виробничих цехів та дільниць, який не входить до складу енергетичної служби підприємства, за своїми правами і обов'язками прирівнюється до електротехнічного персоналу.

Керівники структурних підрозділів, яким безпосередньо підпорядковані електротехнологічні працівники, повинні мати групу з електробезпеки не нижчу, ніж у підлеглих працівників. Вони повинні здійснювати технічне керівництво цими працівниками та контроль за їхньою роботою.

3. Неелектротехнічний персонал – персонал, який не потрапляє під визначення «електротехнічного» і «електротехнологічного» персоналу. Неелектротехнічний персонал залучається до виконання робіт, при яких може виникнути небезпека ураження електричним струмом (наприклад: стропальник, токарь, прибиральник, оператор комп'ютерного набору та інші).

4. Теплотехнічний персонал підприємства – споживача теплової енергії – працівники, посада або професія яких пов'язана з обслуговуванням тепловикористовувальних установок і теплових мереж, що склали іспит з Правил охорони праці під час експлуатації тепломеханічного обладнання електростанцій, теплових мереж і тепловикористовувальних установок, а також відомчих правил та інструкцій. Технічне обслуговування тепловикористовувальних установок, теплових мереж і теплових пунктів підприємств – споживачів теплової енергії у тому числі виконання монтажних, налагоджувальних, ремонтних робіт,

експлуатацію теплових установок і мереж, управління режимом роботи теплових установок повинні здійснювати спеціально підготовлені працівники, а саме: адміністративно-технічні працівники; оперативні працівники; виробничі працівники; оперативно-виробничі працівники підприємства або працівники спеціалізованої організації (за договором).

Крім того, буде доцільним окремо виділити працівників служби охорони праці, яких відносять до інспектувальних осіб.

Така посада, як інженер з охорони праці, у відповідності із Законом України «Про охорону праці», повинна існувати на будь-якому підприємстві незалежно від його форми власності, адже обов'язок будь-якого роботодавця – забезпечити максимально безпечні умови для кожного, хто працює в його організації. У керівної ланки підприємства просто недостатньо вільного часу, який можна було б присвятити контролю за виконанням всіх норм і правил охорони праці і промислової безпеки кожним окремим робітникам, тому ці обов'язки доручають інженеру з охорони праці, який повинен мати досвід роботи інженером в тій галузі, до якої відноситься підприємство, щоб виконання його прямих обов'язків було максимально простим і зрозумілим для нього. Він повинен не тільки проконтролювати всю ситуацію на підприємстві щодо стану охорони праці, а й зробити так, щоб небезпечні ситуації не виникали ніколи.

Отже, працівники служб охорони праці крім всього іншого зобов'язані контролювати безпечну і технічно грамотну експлуатацію енергетичних установок, організацію і проведення робіт в них.

Оскільки посада «інженер з охорони праці» повинна існувати на будь-якому підприємстві, тоді:

1) якщо на підприємстві працює більше, ніж 50 осіб, в обов'язковому порядку повинна діяти служба з охорони праці (на практиці в даній службі на малому підприємстві буде значитися тільки інженер з охорони праці);

2) якщо на підприємстві менше 50 працюючих, функції служби охорони праці можуть виконувати в порядку сумісництва особи, які мають відповідну підготовку (наприклад: інженер з охорони праці з іншого підприємства);

3) якщо на підприємстві кількість працюючих менше 20 осіб, для виконання функцій служби охорони праці можуть залучатися сторонні спеціалісти на договірних засадах, які мають виробничий стаж роботи не менше трьох років і пройшли навчання з охорони праці, таким чином, обов'язки інженера з охорони праці в цьому випадку може виконувати сам керівник малого підприємства або працівник, на якого він покладе подібні обов'язки.

Крім того, згідно Національного класифікатора професій України і відповідно до Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників «Випуск 1. Професії працівників, що є загальними для всіх видів економічної

діяльності» інженер з охорони праці відноситься до категорії «Професіонали» та повинен мати повну вищу освіту відповідного напрямку підготовки. Тобто, інженер (спеціаліст) з охорони праці повинен мати диплом про вищу освіту освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліст або магістр. Фахівець з охорони праці обов'язково повинен розбиратися в чинній законодавчій базі, розуміти нормативні акти і спеціалізовані правила, що стосуються області, в якій функціонує дане підприємство.

Б.4. Поняття групи допуску з електробезпеки. Вимоги до присвоєння груп допуску. Вимоги до працівників.

До робіт, пов'язаних з використанням електроустановок, залучаються працівники всіх професій. При цьому, наявність диплому про закінчення вищого навчального закладу або професійно-технічного училища – це лише документальне підтвердження того, що його власник одержав певну спеціальність або професію, проте рівень його практичних навичок не визначає.

Процеси, пов'язані з обслуговуванням, експлуатацією чи використанням різних електротехнічних пристроїв, що знаходяться під напругою, мають свою специфіку. Саме тому самостійне ведення робіт, тим більше їх організація, не можуть бути довірені непідготовленому персоналу. Рівень кваліфікації в обслуговуванні, експлуатації електроустановок визначається групами допуску з електробезпеки.

Група допуску з електробезпеки – це система кваліфікаційних вимог, які пред'являються до працівника, що займається на підприємстві (в організації) обслуговуванням, експлуатацією чи використанням різних електротехнічних пристроїв, які знаходяться під напругою.

Поділ персоналу на групи допуску залежить від:

- 1) умов, в яких працюють робітники;
- 2) досвіду роботи в діючих електроустановках;
- 3) рівня відповідальності людей, які організовують роботи з електроустановками, працюють з електроустановками і електроприладами або контролюють безпечну експлуатацію електроустановок.

Отже, всі працівники, що так чи інакше пов'язані з електроустановками, класифікуються за групами, в залежності від специфіки своєї діяльності, тому і вимоги до них пред'являються різні.

Існує п'ять груп з електробезпеки.

Першу групу допуску з електробезпеки одержують працівники з числа неелектротехнічного персоналу пов'язаного з роботою, при виконанні якої може виникнути небезпека ураження електричним струмом. Неелектротехнічні

працівники на підприємстві можуть зіткнутися з тими чи іншими небезпечними факторами, пов'язаними з електрикою. Наприклад, працівник може зіткнутися з несправною розеткою, пошкодженою ізоляцією електрочайника, персонального комп'ютера або копіювального апарату тощо.

Таким чином, перша група з електробезпеки є необхідною для неелектротехнічного персоналу, якому:

- необхідно постійно або час від часу використовувати такі види обладнання на робочому місці як: ввідно-розподільні пристрої, вимикачі, електроавтомати, розетки, електропроводку, подовжувачі, розподільні й освітлювальні щитки, переносні світильники тощо;

- потрібно експлуатувати різні види побутових електроприймачів на підприємстві, призначених для обігріву на робочому місці, підігрівання їжі тощо (електроплити, чайники, мікрохвильові печі, калорифери тощо);

- потрібно проводити різного роду культурні заходи або громадсько-масові збори, на яких планується використовувати різні електроприймачі, звуко-підсилювальну апаратуру, телевізійне обладнання, прожектори, проекційні системи тощо;

- при виникненні пожежі на електропроводці, освітлювальних і розподільних щитах, електричних апаратах, світильниках тощо необхідно буде прийняти швидкі та ефективні заходи з локалізації та гасіння загоряння (для цього робочий персонал повинен бути проконсультований про правильне використання різних типів вогнегасників).

Для таких працівників розробляють спеціальну Інструкцію з охорони праці для персоналу з першою групою з електробезпеки.

Отже, для одержання першої групи, незалежно від посади, фаху або професії необхідно пройти інструктаж з електробезпеки за відповідною Інструкцією. Інструктаж на першу групу повинен завершуватися перевіркою знань у формі усного опитування та (за необхідності) перевіркою набутих навичок. Працівник з першою групою з електробезпеки повинен мати елементарне уявлення про небезпеку електричного струму і заходи безпеки при роботі з установками, електрообладнанням, електроінструментом на ділянці, яку обслуговує. Працівник повинен бути знайомий з правилами надання домедичної допомоги потерпілим від електричного струму.

Зміст інструктажу, на розсуд особи, яка інструктує, може доповнюватися в залежності від посади (професії) працівника, якого інструктують, виду виконуваних ним робіт, з урахуванням вимог відповідних інструкцій з охорони праці, посадової інструкції, інструкцій з експлуатації використовуваного обладнання, інструменту.

Інструктаж на першу групу з електробезпеки оформлюється в Журналі реєстрації інструктажів з питань охорони праці для персоналу з першою групою з електробезпеки з підписами особи, що проходила інструктаж і особи, що проводила інструктаж. Форма даного журналу має відповідати формі Журналу реєстрації інструктажів з питань охорони праці на робочому місці, що дається у додатку 6 Типового положення про порядок проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці.

Інструктаж на першу групу з електробезпеки з подальшим усним опитуванням працівника, якому проводиться інструктаж повинна проводити особа, відповідальна за електрогосподарство, або, за її письмовим розпорядженням, – особа зі складу електротехнічних працівників, що має не нижче третьої групи з електробезпеки.

Періодичність проведення інструктажу з питань охорони праці для персоналу з першою групою з електробезпеки – один раз на 6 місяців.

Мінімальний стаж роботи з електроустановками і видання посвідчень працівникам з першою групою не вимагаються.

Проведення інструктажу, перевірки знань і одержання першої групи з електробезпеки не звільняє персонал від проходження інструктажів з охорони праці за професією і видами виконуваних робіт.

Вимоги до наявності у працівника відповідної посади або професії першої групи з електробезпеки як правило вказуються в посадових інструкціях або інструкціях з охорони праці за професіями або видами виконуваних робіт.

Перелік посад і професій такого персоналу затверджується наказом керівника організації. В нього включають персонал, який за родом своєї діяльності може (навіть короткочасно) перебувати в зоні ураження електричним струмом.

Відповідальність за своєчасну організацію проведення інструктажу з питань охорони праці для персоналу з першою групою з електробезпеки і перевірку знань цих осіб за результатами даного інструктажу несе керівник структурного підрозділу.

Першу групу допуску з електробезпеки одержують також робітники з числа електротехнічного і електротехнологічного персоналу, які щойно прийняті на роботу і проходять спеціальну підготовку до початку самостійної роботи і присвоєння їм другої групи з електробезпеки у випадках, коли у них відсутній мінімальних стаж роботи в електроустановках згідно додатку 1 Правил безпечної експлуатації електроустановок споживачів. Адже, коли після навчання (наприклад у професійно-технічному училищі) робітник приходить на виробництво, то він не має права самостійно працювати. Такий робітник, так би мовити, ще не повноцінний електрик і має підтвердити право працювати в

електроустановках самостійно, не піддаючи себе та інших небезпеці.

В інших випадках первинною групою з електробезпеки для електротехнічного і електротехнологічного персоналу є друга група допуску.

Для електротехнічного і електротехнологічного персоналу існує кілька груп з електробезпеки – з другої по п'яту. При цьому присвоєння 3 – 5 груп з електробезпеки електротехнологічному персоналу проводиться у виключних випадках згідно вимог додатку 1 Правил безпечної експлуатації електроустановок споживачів.

Згідно вимог Правил безпечної експлуатації електроустановок споживачів фахівці служб охорони праці зобов'язані контролювати безпечну експлуатацію електроустановок і повинні мати четверту групу з електробезпеки. Вони відносяться до інспектувальних осіб [2].

Для присвоєння чергової групи з електробезпеки необхідно мати мінімальний стаж роботи в електроустановках з попередньою групою, зазначений у додатку 1 Правил безпечної експлуатації електроустановок споживачів.

Для другої і третьої груп з електробезпеки Правилами безпечної експлуатації електроустановок споживачів передбачені спільні вимоги щодо знань і умінь. Таким чином для одержання груп 2 – 3 працівники мають:

1) чітко усвідомлювати небезпеку, пов'язану з роботою в електроустановках;

2) знати і уміти застосувати на практиці нормативно-правові акти щодо безпечної і технічно грамотної експлуатації електроустановок в обсязі, потрібному для роботи, яка виконується;

3) знати будову і улаштування електроустановок, що обслуговуються і експлуатуються;

4) знати технічні характеристики і особливості електрообладнання та електроустановок, що обслуговуються і експлуатуються;

5) знати і вміти застосовувати заходи щодо запобігання небезпечних наслідків під час електротехнічних робіт;

б) уміти практично надавати домедичну допомогу потерпілим в разі нещасних випадків, в тому числі застосовувати способи штучного дихання і непрямого масажу серця.

Крім того, персонал з другою групою може виконувати відповідні завдання в електроустановках лише під наглядом кваліфікованих фахівців з третьою і вище групами з електробезпеки.

Особам, молодшим за 18 років, не дозволяється присвоювати групу з електробезпеки вище другої [2].

Перевірка знань, яка дає змогу отримати другу групу допуску, може відбуватися в разі, коли у працівника є досвід роботи з електрообладнанням, електроприладами і з наявною першою групою з електробезпеки впродовж не менше:

1) для електротехнологічних працівників та осіб, що не мають спеціальної освіти – два місяці;

2) для електротехнічних працівників, що закінчили спеціалізовані професійно-технічні училища і практикантів університетів, коледжів, профтехучилищ – один місяць;

3) для електротехнічних працівників з вищою електротехнічною освітою та інспектувальних осіб (фахівців з охорони праці) з вищою технічною освітою – не нормується (тобто може бути прийнято рішення щодо присвоєння другої групи з електробезпеки працівнику даної категорії без наявності мінімального стажу роботи в електроустановках з попередньою першою групою).

Наявність третьої групи з електробезпеки дає право допуску цього працівника до самостійного виконання визначених на підприємстві робіт в електроустановках (діагностичні, ремонтні роботи тощо).

Перевірка знань, яка дає змогу отримати третю групу допуску, може відбуватися в разі, коли працівник пройшов спеціальне навчання стосовно посади, яку він займає, а також коли у працівника є стаж роботи в електроустановках з другою групою з електробезпеки не менше:

1) для електротехнічних працівників з вищою електротехнічною освітою, інспектувальних осіб з вищою технічною освітою і електротехнологічних працівників – один місяць;

2) для електротехнічних працівників, що закінчили спеціалізовані професійно-технічні училища і осіб, що не мають спеціальної освіти – два місяці;

3) для практикантів університетів і коледжів – три місяці;

4) для практикантів профтехучилищ – шість місяців.

Для одержання 4 і 5 груп з електробезпеки додатково до знань, що вимагаються на 2 і 3 групу необхідно:

- знати компонування електроустановок;
- уміти організувати безпечне проведення робіт в електроустановках;
- уміти навчити працівників інших груп Правилам безпеки і наданню домедичної допомоги потерпілим від електричного струму.

А для одержання групи 5 крім того необхідно також розуміти, чим викликані вимоги пунктів Правил безпечної експлуатації електроустановок споживачів.

Перевірка знань, яка дає змогу отримати четверту групу з електробезпеки, може відбуватися в разі, коли у працівника є стаж роботи в електроустановках з третьою групою з електробезпеки не менше:

1) для електротехнічних працівників з вищою електротехнічною освітою, інспектувальних осіб з вищою технічною освітою, електротехнологічних працівників і електротехнічних працівників, що закінчили спеціалізовані професійно-технічні училища – три місяці;

2) для працівників, що не мають спеціальної освіти – дванадцять місяців.

Перевірка знань, яка дає змогу отримати п'яту групу з електробезпеки, може відбуватися в разі, коли у працівника є стаж роботи в електроустановках з четвертою групою з електробезпеки не менше:

1) для електротехнічних працівників з вищою електротехнічною освітою і електротехнологічних працівників з вищою технічною освітою – шість місяців;

2) для електротехнічних працівників, що закінчили спеціалізовані професійно-технічні училища – дванадцять місяців;

3) для працівників, що не мають спеціальної освіти – двадцять чотири місяці.

Практикантам університетів, коледжів, профтехучилищ присвоєння 4 і 5 груп з електробезпеки не передбачено.

Електроустановки за умовами електробезпеки поділяються на електроустановки до 1000 В і електроустановки вище 1000 В (за діючим значенням напруги).

Якщо на балансі підприємства (згідно Акту розмежування електричних мереж за балансовою належністю та експлуатаційною відповідальністю між підприємством – споживачем електроенергії і електропередавальною організацією) є електроустановки з діючим значенням напруги виключно до 1000 В, тоді електротехнічним і електротехнологічним працівникам, що відносяться до адміністративно-технічного персоналу може бути присвоєна максимально четверта група з електробезпеки до 1000 В, а електротехнічним працівникам, що відносяться до оперативного, виробничого та оперативно-виробничого персоналу, а також електротехнологічним працівникам робітничих професій може бути присвоєна лише друга або третя група з електробезпеки до 1000 В.

Якщо на балансі підприємства є електроустановки з діючим значенням напруги вище 1000 В, тоді електротехнічним працівникам, що організують роботи в електроустановках напругою вище 1000 В і електротехнологічним працівникам, що організують роботи з управління технологічними процесами і технологічним обладнанням напругою вище 1000 В, а саме працівникам з числа адміністративно-технічного персоналу, може бути присвоєна

максимально п'ята група з електробезпеки до і вище 1000 В, а електротехнічним працівникам, що експлуатують і обслуговують електроустановки напругою вище 1000 В і відносяться до оперативного, виробничого та оперативно-виробничого персоналу, а також електротехнологічним працівникам робітничих професій може бути присвоєна лише друга, третя або четверта група з електробезпеки до і вище 1000 В.

Під час прийняття на роботу працівників, а також при переведенні працівника з одного робочого місця або підрозділу підприємства в інший, необхідно пам'ятати, що стаж роботи та група з електробезпеки в електроустановках до 1000 В не враховуються під час визначення мінімального стажу роботи в електроустановках понад 1000 В [2]. Отже, якщо, наприклад, у інженера-енергетика на попередньому місці роботи була четверта група з електробезпеки до 1000 В, а на новому місці роботи він буде залучений до організації робіт в електроустановках напругою вище 1000 В, тоді при перевірці знань цьому інженеру-енергетику може бути присвоєна тільки друга група з електробезпеки до і вище 1000 В, а далі з урахуванням вже мінімального стажу роботи в електроустановках понад 1000 В йому можуть бути присвоєні третя, четверта і п'ята групи до і вище 1000 В за умови проведення йому спеціального навчання і якщо він покаже достатні знання під час перевірок знань на кожну групу з електробезпеки.

Те саме стосується і фахівців служб охорони праці, що контролюють безпечну експлуатацію електроустановок підприємства (інспектувальних осіб). Наприклад, у інженера з охорони праці на попередньому місці роботи була четверта група з електробезпеки до 1000 В, а на новому місці роботи він буде залучений до контролю за безпечною експлуатацією електроустановок напругою вище 1000 В, тоді при перевірці знань цьому інженеру з охорони праці може бути присвоєна тільки друга група з електробезпеки до і вище 1000 В, а далі з урахуванням вже мінімального стажу роботи в електроустановках понад 1000 В йому можуть бути присвоєні третя і четверта групи до і вище 1000 В за умови проведення йому спеціального навчання і якщо він покаже достатні знання під час перевірок знань на кожну групу з електробезпеки.

Але згідно вимог Правил технічної експлуатації електроустановок споживачів у разі переходу на інше підприємство чи переведення на іншу посаду у межах одного підприємства або у зв'язку з перервою в роботі електротехнічному працівнику, який успішно пройшов перевірку знань, рішенням комісії з перевірки знань може бути підтверджена та група з електробезпеки, яку він мав до зазначеного переходу або перерви в роботі. Таким чином, якщо, наприклад, у інженера-енергетика на попередньому місці роботи була четверта група з електробезпеки до 1000 В, а до цього він в процесі

своїї трудової діяльності працюючи на якомусь іншому підприємстві вже колись мав четверту групу з електробезпеки до і вище 1000 В, тоді даний проміжок часу, коли цей інженер-енергетик не працював в електроустановках вище 1000 В визначається як «перерва в роботі» і йому може бути підтверджена четверта група з електробезпеки до і вище 1000 В, яку він мав до зазначеної перерви в роботі. Підвищувати групу з електробезпеки працівнику одразу після його переходу на інше підприємство, при переведенні на іншу посаду у межах одного підприємства або у зв'язку з перервою в роботі, заборонено.

Для одержання 3 – 5 груп з електробезпеки вимагається спеціальне навчання стосовно посади, яку займає працівник.

Присвоєння працівнику 2 – 5 групи допуску можливе після відповідного навчання і подальшої перевірки знань в комісії, склад якої відібраний за особливими критеріями і закріпленій наказом керівника по підприємству «Про створення постійно діючої комісії з перевірки знань електротехнічного і електротехнологічного персоналу».

Працівники, які не пройшли у встановлені строки навчання з питань охорони праці, технічної експлуатації електроустановок підприємств – споживачів електроенергії, з питань пожежної безпеки та обов'язкових для них медичних оглядів, до перевірки знань не допускаються.

Результати перевірки знань з охорони праці, технічної експлуатації електроустановок підприємств – споживачів електроенергії, з пожежної безпеки заносяться в Журнал перевірки знань та підписуються всіма членами комісії з перевірки знань. Якщо перевірка знань декількох працівників проводилась в один день і склад комісії з перевірки знань не змінювався, то члени комісії з перевірки знань можуть підписатися в Журналі один раз після закінчення роботи зазначеної комісії, при цьому необхідно вказати словами загальну кількість осіб, у яких перевірено знання.

Комісії з перевірки знань електротехнічного і електротехнологічного персоналу поділяються на:

- 1) центральну комісію підприємства (організації);
- 2) комісії в окремих структурних підрозділах підприємства з перевірки знань (при необхідності).

Необхідно скласти списки працівників, які проходять перевірку знань в зазначених комісіях.

Головою центральної комісії з перевірки знань призначається керівник підприємства – споживача електроенергії або його заступник до службових обов'язків якого входить організація роботи з питань технічної експлуатації електроустановок (заступник директора, якому підпорядковується енергослужба підприємства, це може бути технічний директор, головний інженер).

Крім голови до складу центральної комісії підприємства – споживача електроенергії з перевірки знань обов'язково входить особа, відповідальна за електрогосподарство (заступник відповідального за електрогосподарство у разі його відсутності) і спеціаліст з охорони праці підприємства. Також до складу центральної комісії можуть бути включені представники юридичних, виробничих, технічних служб, представник профспілки або уповноважена працівниками особа з питань охорони праці.

У разі потреби керівник підприємства – споживача електроенергії створює комісії з перевірки знань в окремих структурних підрозділах підприємства. Ці комісії очолюють керівники (заступники керівників) відповідних підрозділів, які пройшли перевірку знань в центральній комісії з перевірки знань, або особа, відповідальна за електрогосподарство.

Керівники підрозділів підприємства відповідають за своєчасну перевірку знань у електротехнічних та електротехнологічних працівників.

Комісія вважається правочинною, якщо до її складу входять не менше трьох осіб з яких обов'язковими членами комісії є:

1) для центральної комісії – керівник підприємства або його заступник, особа, відповідальна за електрогосподарство підприємства або його заступник, спеціаліст з охорони праці підприємства;

2) для комісії в окремих структурних підрозділах – особа, відповідальна за електрогосподарство підприємства (його заступник) або особа, відповідальна за електрогосподарство окремого структурного підрозділу, спеціаліст з охорони праці підприємства.

Забороняється допуск до роботи працівників, які не пройшли навчання та перевірку знань у визначені строки.

Члени центральної комісії підприємства – споживача електроенергії з перевірки знань та посадові особи оперативних працівників (майстри, старші майстри групи чергових електриків) проходять періодичне навчання в спеціалізованому навчальному закладі з питань технічної експлуатації електроустановок споживачів та пожежної безпеки не рідше одного разу на три роки.

Члени комісій з перевірки знань в окремих структурних підрозділах підприємства та інші електротехнічні та електротехнологічні працівники проходять періодичне навчання в спеціалізованому навчальному закладі один раз на п'ять років.

При цьому періодичну перевірку знань проходять:

- всі працівники кому має бути присвоєна група з електробезпеки – до початку виконання роботи після проходження первинного навчання;
- працівники, які безпосередньо організують та проводять роботи з оперативного обслуговування діючих електроустановок чи виконують у них

налагоджувальні, електромонтажні, ремонтні роботи, профілактичні випробування, експлуатують електроустановки у вибухонебезпечних, пожежонебезпечних зонах або управляють технологічними процесами, що базуються на використанні електричної енергії і організують роботи у відповідних технологічних установках – один раз на рік;

– адміністративно-технічні працівники, які не належать до попередньої групи, а також для членів комісій з перевірки знань – один раз на три роки.

Таким чином, періодичну перевірку знань проходять:

– керівник підприємства або його заступник (як члени центральної комісії з перевірки знань), спеціаліст з охорони праці підприємства і (якщо включені до складу комісії) представники юридичних, виробничих, технічних служб, представник профспілки або уповноважена працівниками особа з питань охорони праці після періодичного навчання в спеціалізованому навчальному закладі – один раз на три роки;

– особа, відповідальна за електрогосподарство підприємства (його заступник), особа, відповідальна за електрогосподарство окремого структурного підрозділу – один раз на рік.

За результатами успішної перевірки знань працівникам з 2 – 5 групою з електробезпеки комісією з перевірки знань підприємства (організації) видається посвідчення встановленого зразка, яке він зобов'язаний мати при собі під час роботи або під час виконання службових обов'язків. Посвідчення про перевірку знань є дійсним тільки після внесення комісією відповідних записів.

Посвідчення про перевірку знань складається з твердої обкладинки і блоку сторінок.

За відсутності посвідчення, за наявності посвідчення з простроченими термінами перевірки знань або простроченими термінами періодичного медичного огляду працівник до роботи не допускається.

Посвідчення про перевірку знань підлягає заміні у випадку зміни посади або за відсутності місця для записів.

Посвідчення про перевірку знань вилучається у працівника:

– комісією з перевірки знань – в разі незадовільних знань;
– керівником структурного підрозділу – в разі закінчення терміну дії медичного огляду.

Електротехнічні працівники, які обслуговують електроустановки підприємств (організацій) – споживачів електроенергії або електротехнологічні працівники, які обслуговують технологічні процеси, що базуються на використанні електричної енергії, повинні мати вік понад 18 років. При прийнятті на роботу, а також періодично під час роботи стан здоров'я цих

працівників повинен засвідчуватися медичним оглядом за рахунок роботодавця.

Особи, з числа електротехнічних і електротехнологічних працівників (незалежно від професії та виду діяльності) віком до 21 року підлягають щорічному медичному огляду.

Особи, з числа електротехнічних і електротехнологічних працівників, які обслуговують електроустановки або технологічні процеси, що базуються на використанні електричної енергії віком понад 21 рік підлягають медичному огляду не рідше ніж 1 раз на 2 роки у відповідності до Порядку проведення медичних оглядів працівників певних категорій.

Роботодавець зберігає за працівником на період проходження медогляду місце роботи (посаду) і середній заробіток.

За результатами періодичних медичних оглядів (протягом місяця після їх закінчення) Комісія закладу охорони здоров'я, що проводила медичний огляд, оформлює Заключний акт за результатами періодичного медичного огляду працівників, один з примірників якого передає на підприємство. Роботодавець за результатами медичного огляду інформує працівника про можливість (неможливість) продовжувати роботу за професією. На основі висновків Заключного акту в посвідченнях про перевірку знань працівників на відповідній сторінці робиться запис щодо можливості виконувати свої обов'язки відповідними працівниками і зазначається дата проходження медичного огляду.

Термін зберігання Заключного акту – 5 років.

Список працівників, які підлягають періодичним медоглядам із зазначенням періодичності проходження даних медоглядів затверджує роботодавець.

Б.5. Організація експлуатації і обслуговування енергетичних установок на МСП

Б.5.1. Основні вимоги щодо організації енергослужби підприємства

З метою утримання енергетичних установок їх безпечної і технічно грамотної експлуатації підприємець (або за наявності, технічний керівник підприємства споживача електричної (теплової) енергії) повинен забезпечити:

- належну експлуатацію енергетичних установок згідно з вимогами нормативних документів з охорони праці, технічної експлуатації і пожежної безпеки;
- надійну роботу енергетичних установок і безпечне їх обслуговування;
- виконання заходів із запобігання використанню технологій і методів роботи, що негативно впливають на навколишнє природне середовище.

Для забезпечення безпечної та надійної експлуатації енергетичних установок на малому підприємстві створюється енергетична служба або відділ, з необхідною кількістю спеціально підготовлених працівників залежно від складності робіт з обслуговування енергетичних установок та їх енергоємності (питання кількісного складу енергослужби малого підприємства більш детально розглянуто раніше)

Для експлуатації електроустановок і електричних мереж підприємцю необхідно забезпечити енергослужбу спеціально підготовленими працівниками з числа електротехнічного персоналу.

Для експлуатації теплових установок і теплових мереж підприємцю необхідно забезпечити енергослужбу спеціально підготовленими працівниками з числа теплотехнічного персоналу.

Для забезпечення справного стану та безпечної експлуатації енергетичного устаткування, безпосереднього виконання функцій щодо організації експлуатації енергетичних установок підприємець наказом по підприємству повинен призначити:

1) особу, відповідальну за електрогосподарство (далі, відповідальний за електрогосподарство);

2) особу, яка буде заміщати відповідального за електрогосподарство у разі його відсутності (відпустка, хвороба тощо);

3) особу, відповідальну за справний стан і безпечну та економічну експлуатацію устаткування теплових установок і теплових мереж підприємства (далі, відповідальний за теплове господарство).

За наявності на підприємстві посади головного енергетика обов'язки особи, відповідальної за електрогосподарство, як правило, покладаються на нього.

Обов'язки особи, відповідальної за теплове господарство покладаються на головного енергетика, а на малих підприємствах можуть бути покладені на головного інженера.

Наказ, щодо призначення відповідального за електрогосподарство, особи, яка буде заміщати відповідального за електрогосподарство, та відповідального за теплове господарство видається після успішної перевірки знань у відповідних комісіях з перевірки знань де головою комісії є керівник підприємства або технічний керівник (заступник керівника підприємства з технічних питань, організації виробництва, наприклад, технічний директор, головний інженер), а членами комісії – представник організації, яка здійснює функції державного енергетичного нагляду за режимами споживання електричної і теплової енергії (далі – Держенергонагляд) і представник територіального управління центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сферах промислової безпеки, охорони праці (далі – Держпраці).

Таким чином, до моменту призначення:

1. Відповідальний за електрогосподарство і особа, яка буде його замінювати мають пройти перевірку знань з питань: технічної експлуатації електроустановок; пожежної безпеки; охорони праці при експлуатації електроустановок, і присвоєння цим особам 4 групи з електробезпеки, якщо на балансі підприємства є електроустановки напругою виключно до 1000 В або 5 групи з електробезпеки, якщо на балансі підприємства є електроустановки напругою понад 1000 В. При цьому відповідальний за електрогосподарство і особа, яка буде його замінювати повинні відповідати наступним вимогам:

- мати вищу електротехнічну освіту (наявність диплома одного з освітньо-кваліфікаційних рівнів: магістр, спеціаліст, бакалавр або молодший спеціаліст);
- мати відповідний стаж роботи з електротехнічного напрямку (для осіб з повною вищою освітою (магістр, спеціаліст) – не менше 1 року, для осіб з базовою вищою освітою (бакалавр, молодший спеціаліст) – не менше 2 років;
- пройти навчання у спеціалізованому навчальному закладі на курсах з підвищення кваліфікації (курсах цільового призначення) «для осіб, відповідальних за електрогосподарство»;
- пройти перевірку знань в комісії за участю представників Держенергонагляду і Держпраці.

2. Відповідальний за теплове господарство має пройти перевірку знань з питань: технічної експлуатації теплових установок і мереж; охорони праці при експлуатації теплових установок і мереж; підготовки теплових господарств до опалювального сезону. При цьому відповідальний за теплове господарство повинен відповідати наступним вимогам:

- мати вищу освіту теплотехнічного, теплоенергетичного профілю (наявність диплома одного з освітньо-кваліфікаційних рівнів: магістр, спеціаліст, бакалавр або молодший спеціаліст);
- пройти навчання у спеціалізованому навчальному закладі на курсах з підвищення кваліфікації (курсах цільового призначення) «для осіб, відповідальних за теплове господарство»;
- пройти перевірку знань в комісії за участю представників Держенергонагляду і Держпраці.

У разі споживання теплової енергії (у вигляді гарячої води) тільки на потреби опалення, вентиляції і гарячого водопостачання відповідальним за справний стан і експлуатацію тепловикористовувальних установок і теплових мереж підприємства може бути за наказом фахівця, який не має спеціалізованої теплотехнічної освіти, але пройшов спеціальну підготовку у спеціалізованому навчальному закладі і перевірку знань Правил, інструкцій,

схем знання яких є обов'язковим для відповідального за теплове господарство, у комісії з перевірки знань підприємства за участю представників Держенергонагляду і Держпраці.

Необхідність призначення відповідальних за електрогосподарство і за теплове господарство у структурних одиницях підприємства (цехах, відокремлених дільницях, відокремлених виробництвах) визначає керівництво підприємства в кожному конкретному випадку залежно від структури енергетичної служби, потужності електроустановок, складності технологічних процесів і технологічних установок, що використовують електричну енергію, параметрів теплоносіїв, тепловикористовувальних установок та обсягів теплоспоживання структурних одиниць.

У разі економічної недоцільності створення електротехнічної служби на підприємствах, що є споживачами електроенергії на напругу до 1000 В, електроустановки можуть бути передані за договором на обслуговування спеціалізованої організації.

Експлуатація тепловикористовувальних установок і теплових мереж на невеликих підприємствах, в установах та організаціях (школи, лікарні, магазини, майстерні, їдальні тощо) допускається за договорами персоналом іншого спеціалізованого підприємства.

Експлуатація електроустановок і/або тепловикористовувальних установок і теплових мереж підприємства спеціалізованою організацією повинна бути забезпечена відповідно до вимог діючих нормативно-правових актів.

Обов'язки спеціалізованої організації щодо обслуговування, експлуатації електроустановок і/або тепловикористовувальних установок і теплових мереж підприємства визначаються у договорі про надання послуг щодо обслуговування цих установок, мереж спеціалізованою організацією.

На підприємствах – суб'єктах малого підприємництва виконання обов'язків особи, відповідальної за електрогосподарство та її заступника, особи, відповідальної за теплове господарство може здійснюватися за сумісництвом (за трудовим договором). При цьому перевірка знань зазначених осіб з питань охорони праці при експлуатації електроустановок, або відповідно теплових установок і мереж має проводитися на основному місці роботи і на кожному підприємстві, де працівник працює за сумісництвом. Перевірку знань з питань технічної експлуатації електроустановок, або відповідно теплових установок і мереж допускається не проводити працівнику, якого прийнято на роботу за сумісництвом з метою покладення на нього обов'язків відповідального за електрогосподарство, заступника відповідального за електрогосподарство або відповідального за теплове господарство при одночасному виконанні наступних умов:

- 1) з дня останньої перевірки знань з питань технічної експлуатації за

участю представника Держенергонагляду за основним місцем роботи минуло не більше одного року;

2) енергоємність енергетичних установок, їх складність в організації експлуатації енергетичного господарства за сумісництвом не вища, ніж за місцем основної роботи.

Виконання обов'язків особи, відповідальної за електрогосподарство, обов'язків заступника відповідального за електрогосподарство, обов'язків особи, відповідальної за теплове господарство за цивільно-правовим договором не допускається, оскільки за цивільно-правовим договором підприємство (як замовник) повністю втрачає контроль над процесом виконання робіт або наданням послуг і лише контролює отриманий результат, шляхом підписання або не підписання акту виконаних робіт. Таким чином, не можуть бути залучені фізичні особи на умовах цивільно-правового договору до проведення робіт, які потребують колективну організацію роботи, де результатом виконаних робіт є не окремі технологічні операції, а виконані результати в цілому. Особа, залучена на умовах цивільно-правового договору є не працівником, а є підрядником, тобто суб'єктом, що виконує певні завдання, зокрема, частину виробничого процесу або повний виробничий процес, надання послуг, допоміжні функції. Крім того, особа, залучена на умовах цивільно-правового договору не підпорядковується Правилам внутрішнього трудового розпорядку підприємства та не є підконтрольною замовникові, а отже, не може бути притягнута до дисциплінарної відповідальності. На особу, залучену на умовах цивільно-правового договору, не поширюються вимоги законодавства про працю, охорону праці та соціальне страхування.

На підприємствах, де встановлена потужність електроустановок не перевищує 10 кВт, заступника особи, відповідальної за електрогосподарство, можна не призначати.

На підприємствах – суб'єктах малого підприємництва обов'язки відповідального за електрогосподарство і відповідального за теплове господарство можуть бути покладені на одну особу – керівника енергослужби підприємства (наприклад – головного енергетика) за умови виконання вище зазначених вимог (наявність диплома одного з освітньо-кваліфікаційних рівнів: магістр, спеціаліст, бакалавр або молодший спеціаліст з електротехнічного або теплотехнічного, теплоенергетичного профілю; наявність відповідного стажу роботи з електротехнічного напрямку; наявність документів (наприклад – свідоцтва, виписки з протоколів з перевірки знань спеціалізованого навчального закладу), що підтверджує проходження даною особою навчання у СНЗ на курсах з підвищення кваліфікації (курсах цільового призначення) як «для осіб, відповідальних за електрогосподарство» так і «для осіб,

відповідальних за теплове господарство»; наявність відповідних записів у відповідних Журналах протоколів перевірки знань, що засвідчують проходження даною особою перевірок знань в комісіях за участю представників Держенергонагляду і Держпраці).

Особу, відповідальну за електрогосподарство, можуть не призначати підприємці – споживачі електричної енергії, які мають ввідно-розподільний пристрій напругою до 380 В включно та електрогосподарство, яке складається з електропобутових і освітлювальних приладів, які розміщені в приміщеннях без підвищеної небезпеки і не знаходяться у вибухо- та пожежонебезпечних зонах. В цьому випадку відповідальним за виконання функцій щодо організації технічної та безпечної експлуатації таких електроустановок та умов електроспоживання є сам керівник малого підприємства споживача електричної енергії за умови проведення йому електропередавальною організацією інструктажу з питань технічної експлуатації електроустановок споживачів у обсязі, що відповідає 2 групі з електробезпеки. Інструктаж проводиться під час укладання або переоформлення договору про постачання електричної енергії в електропередавальній організації. Для виконання робіт в діючих електроустановках підприємства або для їх обслуговування підприємець має право залучати спеціалізовану організацію.

Особу, відповідальну за теплове господарство, можуть не призначати підприємці – споживачі теплової енергії, теплове господарство яких складається лише з опалювальних приладів у приміщеннях. Відповідальним за технічну експлуатацію та безпечне користування тепловою енергією за згодою Держенергонагляду є сам підприємець, власник теплових мереж. При цьому, як правило, підприємець направляє на навчання до спеціалізованого навчального закладу для проходження ним спеціальної підготовки і подальшої перевірки знань Правил, інструкцій, схем знання яких є обов'язковим для відповідального за теплове господарство, у комісії з перевірки знань спеціалізованого навчального закладу за участю представників Держенергонагляду і Держпраці.

Але керівники малих підприємств, яким дозволено не призначати відповідальних за електричне і теплове господарство, в абсолютній більшості випадків, на жаль, не є фахівцями-енергетиками. Вони не знаючи в повній мірі вимог діючих норм і правил в енергоустановках і не володіючи достатньою мірою економічними і правовими знаннями в області енергетики, не підозрюючи про відповідальність за неправильну організацію експлуатації енергетичних установок, про можливі штрафні санкції та обмеження в подачі електро-, тепло-енергії з боку енергопостачальної організації, намагаючись скоротити витрати і отримати більший прибуток ризикують не тільки втратити власний бізнес але і наразити своїх працівників на небезпеку, часом смертельну.

Б.5.2. Склад енергослужби малого підприємства

Для забезпечення безпечної та надійної експлуатації енергетичних установок на малому підприємстві створюється енергетична служба або відділ, з необхідною кількістю спеціально підготовлених працівників залежно від складності робіт з обслуговування енергетичних установок та їх енергоємності.

Під необхідною чисельністю працівників розуміється чисельність, яка дозволяє ефективно та якісно виконувати конкретну роботу при забезпеченні умов науково обґрунтованих режимів праці і відпочинку.

Штатна чисельність працівників розраховується на основі чисельності, встановленої за нормативними матеріалами з праці, з урахуванням запланованих коефіцієнтів невиходів, що визначаються за даними бухгалтерського обліку.

Чисельність працівників рекомендується встановлювати на основі міжгалузевих, галузевих та місцевих нормативних матеріалів з праці, які дозволяють визначити необхідну штатну чисельність працівників функціональних підрозділів організацій, підприємств або окремих виконавців.

Для встановлення чисельності працівників застосовуються такі види нормативних матеріалів – норма часу, норма виробітку (навантаження), норма керованості, норма обслуговування, норма часу обслуговування, норматив чисельності, типові штати.

Норма часу – це величина витрат робочого часу, що встановлена для виконання одиниці роботи працівником або групою працівників відповідної кваліфікації в певних організаційно-технічних умовах.

Норма виробітку (навантаження) – це встановлений обсяг одиниць роботи, який працівник або група працівників відповідної кваліфікації повинні виконати за одиницю робочого часу в певних організаційно-технічних умовах.

Норма керованості – це чисельність працівників, яка знаходиться в підпорядкуванні в одного керівника.

Норма обслуговування – це встановлена кількість одиниць об'єктів, які працівник або група працівників відповідної кваліфікації повинні обслуговувати в одиницю робочого часу в певних організаційно-технічних умовах.

Норма часу обслуговування – це величина витрат часу на обслуговування одиниці обсягу роботи.

Норматив чисельності – це встановлена чисельність працівників певного професійно-кваліфікованого складу, яка необхідна для виконання конкретних виробничих, управлінських функцій або обсягів робіт.

Різновидом нормативів чисельності є типові штати, що встановлені на основі норм часу, обслуговування і навантаження.

Назви професій (посад) працівників повинні відповідати чинному Державному класифікатору професій України.

Таким чином, для розрахунку чисельності працівників енергослужби малого підприємства можна використовувати:

- 1) Міжгалузеві норми чисельності робітників, що обслуговують громадські будівлі (будівлі управлінь, конструкторські і проектні організації);
- 2) Методику розрахунку чисельності окремих категорій працівників на основі норм з праці;
- 3) Нормативи чисельності промислово-виробничого персоналу електричних мереж і рекомендовані організаційні структури управління.

При цьому необхідно враховувати, що:

1) для досягнення повного завантаження працівників у випадках, коли чисельність за розрахунком не дорівнює цілому числу, необхідно впроваджувати суміщення посад із виконанням відповідних функцій;

2) основними завданнями робітників енергослужби малого підприємства є забезпечення нормальної експлуатації електроустановок, електроосвітлення, тепловикористовувальних установок і теплових мереж (в тому числі центрального опалення), водопостачання, каналізації тощо;

3) розподіл та закріплення робітників за дільницями, об'єктами обслуговування проводиться керівництвом виходячи з виробничої необхідності, а також з метою раціонального завантаження робітників з урахуванням економічної доцільності і забезпечення відповідної якості виконуваних робіт.

До планових робіт належать періодичні огляди та профілактичні ремонти; до непередбачених робіт – усунення дрібних пошкоджень та несправностей, що виникли під час експлуатації енергетичного обладнання, установок і мереж, а також усунення наслідків аварій та стихійного лиха. Періодичні огляди та профілактичний ремонт обладнання проводяться відповідно до графіків планово-запобіжного ремонту.

Крім того, при визначенні необхідної кількості працівників енергослужби малого підприємства можна виходити з того, що роботи в електроустановках стосовно заходів безпеки поділяються на роботи зі зняттям напруги зі струмовідних частин електроустановки і на роботи на струмовідних частинах електроустановки без зняття напруги.

Роботи без зняття напруги на струмовідних частинах та поблизу цих струмовідних частин згідно з вимогами Правил безпечної експлуатації електроустановок споживачів слід виконувати не менше як двом працівникам, з яких керівник робіт повинен мати 4 групу з електробезпеки, інші – 3 групу.

Отже, в складі електрослужби малого підприємства встановлена потужність електроустановок якого не перевищує 10 кВт має бути не менш як дві особи електротехнічного персоналу. З них:

1) відповідальний за електрогосподарство, що належить до адміністративно-технічного електротехнічного персоналу;

2) електрик з ремонту і обслуговування електроустановок, що належить до виробничого або оперативного-виробничого електротехнічного персоналу.

При чому безпосередньо виконувати роботи з монтажу, налагодження, експлуатації, ремонту, обслуговування електроустановок дозволяється виключно працівникам електротехнічної служби, що пройшли попереднє спеціальне навчання з професії підвищеної небезпеки, а саме електрикам з ремонту та обслуговування електроустановок.

Якщо ж встановлена потужність електроустановок малого підприємства перевищує 10 кВт, як зазначалося вище, має бути ще й третя особа – заступник відповідального за електрогосподарство.

В цьому випадку керівнику малого підприємства можна скоротити чисельність персоналу електрослужби до двох осіб шляхом суміщення, якщо заступник відповідального за електрогосподарство матиме і вищу електротехнічну освіту і диплом або свідоцтво про одержання ним професійної освіти за професією «Електрик з ремонту та обслуговування електроустановок». Таким чином, вища освіта працівника дасть змогу керівнику малого підприємства покласти на нього обов'язки заступника відповідального за електрогосподарство, а наявність у цього ж працівника освіти за професією дасть змогу йому виконувати роботи безпосередньо в електроустановках як електрику.

Роботи з експлуатації, ремонту, обслуговування теплових установок і мереж мають виконувати спеціально підготовлені працівники, що пройшли попереднє спеціальне навчання з професії підвищеної небезпеки, а саме слюсарі з обслуговування і ремонту устаткування теплових мереж і теплових пунктів.

Таким чином, мінімальна кількість персоналу енергослужби малого підприємства, за умови, що обов'язки відповідального за електрогосподарство і обов'язки відповідального за теплове господарство будуть покладені на одну особу, а також за умови, що енергоємність енергетичних установок, їх складність в організації експлуатації енергетичного господарства не вимагатимуть іншого, складатиме три особи, а саме:

1) керівник енергослужби підприємства – відповідальний за електро- і теплове господарство;

2) заступник відповідального за електрогосподарство, він же електрик з ремонту та обслуговування електроустановок (при одночасному виконанні вищезазначених умов);

3) слюсар з обслуговування і ремонту установок теплових мереж і теплових пунктів (за умов наявності теплових мереж і тепловикористовувальних установок).

Експлуатація енергетичних установок (електроустановок і теплових установок і теплових мереж) підприємства забороняється у разі відсутності персоналу відповідної кваліфікації або договору про надання послуг щодо обслуговування енергетичних установок спеціалізованою організацією при неможливості підприємцем самостійного здійснення організації експлуатації власних енергоустановок.

Б.5.3. Основні документи, що регулюють діяльність енергослужби підприємства

Керівник підприємства має забезпечити розробку і затвердження наступних документів, щодо діяльності енергослужби підприємства:

- 1) Положення про енергетичну службу підприємства;
- 2) Положення про спеціальну підготовку і навчання електротехнічних та електротехнологічних працівників;
- 3) посадові інструкції на всіх посадових осіб енергослужби;
- 4) інструкції з охорони праці для робітників, що входять до складу енергослужби.
- 5) інструкції з експлуатації електроустановок;
- 6) інструкції з пожежної безпеки.

1. Положення про енергетичну службу підприємства.

З метою регламентації діяльності структурних підрозділів та визначення їх місця в організаційній структурі підприємства керівник підприємства повинен розробити, затвердити і застосовувати положення про кожен з них. За своїм статусом положення про структурний підрозділ є внутрішнім нормативним документом, на підставі якого організують повсякденну діяльність структурного підрозділу, оцінюють результати роботи, складають посадові інструкції, визначають завдання, функції, права та обов'язки, а головне – відповідальність працівників.

Положення про структурний підрозділ підприємства, як правило, розробляє керівник підрозділу.

Отже, проект Положення про енергетичну службу підприємства підписується керівником енергослужби, погоджується з керівником

підприємства або із заступником керівника підприємства якому підпорядковується енергослужба (технічний директор, головний інженер), керівниками структурних підрозділів або посадовими особами, з якими взаємодіє енергослужба підприємства, та затверджується керівником підприємства в порядку, встановленому для затвердження нормативних документів (грифом «ЗАТВЕРДЖУЮ»).

Після затвердження один примірник Положення про енергетичну службу підприємства зберігається у керівника енергослужби, другий – у кадровій службі.

У разі перерозподілу функцій між структурними підрозділами у зв'язку з реорганізацією (змінюючи структуру) підприємства зміни (доповнення) до Положення про енергетичну службу підприємства може бути внесено тільки наказом керівника підприємства.

Положення про енергетичну службу підприємства замінюється та заново затверджується в разі зміни назви підприємства або служби.

Положення про енергетичну службу підприємства складається з таких розділів:

1. «Загальні положення».
2. «Завдання».
3. «Функції».
4. «Права».
5. «Відповідальність».
6. «Взаємовідносини з іншими підрозділами».

«Загальні положення». У розділі має бути зазначено: точну назву структурного підрозділу та його місце в організаційній структурі підприємства (правовий статус); порядок створення і ліквідації; структуру; підпорядкування; посаду керівника структурного підрозділу та порядок його заміщення в разі відсутності; порядок призначення та звільнення працівників підрозділу; порядок внесення змін і доповнень до положення; перелік основних нормативно-правових документів та інструкцій, якими має керуватися структурний підрозділ у своїй діяльності.

У розділі не зазначають кваліфікаційних вимог до керівника структурного підрозділу, оскільки вони обумовлюються його посадовою інструкцією.

«Завдання». Розділ має містити формулювання основних завдань (напрямків діяльності) структурного підрозділу.

«Функції». У розділі всебічно характеризується діяльність структурного підрозділу і ступінь його самостійності у вирішенні тих чи інших питань, пов'язаних із виконанням основних завдань (забезпеченням напрямків діяльності).

«Права». Розділ має містити перелік прав, наданих структурному підрозділу, необхідних для реалізації покладених на нього функцій.

«Відповідальність». У розділі перелічуються основні позиції, за якими працівники структурного підрозділу несуть колективну відповідальність за невиконання покладених на підрозділ завдань і функцій, невикористання наданих йому прав, за недостовірність даних у документації, яку веде структурний підрозділ, тощо.

Індивідуальна відповідальність працівників структурного підрозділу за невчасне і неякісне виконання посадових обов'язків, порушення трудової дисципліни, правил внутрішнього трудового розпорядку тощо встановлюється посадовими інструкціями.

«Взаємовідносини з іншими підрозділами». У розділі визначається коло службових взаємовідносин структурного підрозділу з іншими підрозділами підприємства, а також сторонніми організаціями з питань, які належать до його компетенції, зокрема щодо отримання (надання) інформації, погодження документів, спільного виконання роботи тощо.

Оскільки під об'єктом енергетики розуміють технологічне обладнання, пов'язане з функціонуванням як електричного, так і теплового господарства Положення про енергетичну службу підприємства може визначати функції з експлуатації як електричного так і теплового господарства малого підприємства – суб'єкта господарювання. Як зазначалося вище, на більшості невеликих підприємств – суб'єктів господарювання електричне і теплове господарство як правило є підконтрольним головному енергетику, тому не має сенсу розробляти окремо Положення про електротехнічну службу і Положення про теплотехнічну службу, а доцільно розробити Положення про енергетичну службу підприємства.

2. Положення про спеціальну підготовку і навчання електротехнічних та електротехнологічних працівників.

Висококваліфікований персонал – це запорука успіху будь-якого підприємства, тому окрім навчання працівників, які не мають досвіду роботи або не достатньо досвідчених працівників роботодавці мають забезпечити проведення навчання і своїх фахівців.

Таким чином, керівник підприємства – суб'єкту малого підприємництва відповідно до вимог Правил технічної експлуатації електроустановок споживачів і ґрунтуючись на: 1) Положенні про спеціальну підготовку і навчання з питань технічної експлуатації об'єктів електроенергетики (ГНД 34.12.102-2004); 2) Типовому положенні про порядок проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці (НПАОП 0.00-4.12-05); 3) Типовому положенні про інструктаж, спеціальне навчання та перевірку знань з питань

пожежної безпеки (НАПБ Б.02.005-2003), з урахуванням енергоємності та складу енергетичного обладнання повинен забезпечити розробку «Положення про спеціальну підготовку і навчання електротехнічних та електротехнологічних працівників» свого підприємства і затвердити його.

Як правило, розробкою даного Положення згідно наказу керівника підприємства або його заступника (технічного директора або головного інженера), якому підпорядковується енергослужба підприємства займаються фахівці енергослужби підприємства із залученням до складу розробників Положення представників служби охорони праці і кадрової служби підприємства.

Відповідальність за якість, повноту і відповідність Положення вимогам діючих законодавчих і нормативно-правових актів покладається як на розробників Положення так і безпосередньо на керівника енергослужби підприємства в межах своїх повноважень. Загальна відповідальність за організацію розробки Положення про спеціальну підготовку і навчання електротехнічних та електротехнологічних працівників покладається на керівника підприємства та його заступника, якому підпорядковується енергослужба.

Отже, Положення про спеціальну підготовку і навчання електротехнічних та електротехнологічних працівників є одним з основних документів під час організації системи навчання працівників на підприємстві. При цьому передбачаються наступні цілі розроблення такого Положення:

- чіткий опис процедури організації навчання персоналу на підприємстві;
- розподіл відповідальності під час організації навчання;
- закріплення системи навчання електротехнічного та електротехнологічного персоналу на підприємстві.

Приступаючи до розроблення Положення, розробники мають чітко уявляти собі саму процедуру навчання, яка буде впроваджена та відповідно до якої будуватиметься процес організації навчання.

Завдання етапу розроблення Положення про спеціальну підготовку і навчання електротехнічних та електротехнологічних працівників полягає у тому, щоб підготувати робочий документ, в якому будуть прописані всі процедури, пов'язані з процесом навчання, а саме:

- цілі;
- завдання;
- форми проведення;
- відповідальні особи тощо.

Положення про спеціальну підготовку і навчання електротехнічних та електротехнологічних працівників повинно давати відповіді на такі питання:

- Кого необхідно навчати?
- Як часто і де має поводитися навчання?
- Як здійснюватиметься навчання?
- Як оцінити ефективність навчання?

На етапі розроблення Положення про спеціальну підготовку і навчання електротехнічних та електротехнологічних працівників розробникам необхідно чітко визначитися з тими вимогами базових Положень, які найкраще підходять для даного підприємства.

Отже, Положення про спеціальну підготовку і навчання електротехнічних та електротехнологічних працівників підприємства може приблизно складатися з таких розділів:

1. Загальні положення.
2. Організація навчання працівників.
3. Організація проведення інструктажів.
4. Періодичне навчання працівників в спеціалізованих навчальних закладах.
5. Щорічне навчання працівників на підприємстві.
6. Спеціальна підготовка працівників.
7. Стажування.
8. Дублювання (за необхідності).
9. Протиаварійні тренування (за необхідності).
10. Перевірка знань працівників.
11. Допуск працівників до роботи.

Концепція проекту Положення обговорюється з керівництвом підприємства.

Розроблене Положення про спеціальну підготовку і навчання електротехнічних та електротехнологічних працівників підписує керівник енергослужби і керівники кадрового підрозділу та служби охорони праці. Затверджує Положення керівник підприємства або його заступник, якому підпорядковується енергослужба підприємства.

3. Посадові інструкції посадових осіб енергослужби.

Згідно з вимогами чинного законодавства і на основі Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників (далі – Довідник), з урахуванням особливостей штатного розпису, а також за наявності положень про структурні підрозділи керівник підприємства або уповноважений ним орган розробляє і затверджує посадові інструкції.

Посадові інструкції розробляються, погоджуються і затверджуються в тому самому порядку, що й положення про енергослужбу підприємства.

Посадові інструкції мають статус нормативного документа, вони чітко визначають вимоги до конкретних посадових осіб, забезпечують раціональний розподіл обов'язків між працівниками, уможливають об'єктивне оцінювання їхньої діяльності і є нормативною основою для застосування до них заходів впливу.

Вимоги посадових інструкцій враховують під час прийняття (наймання) працівників на роботу, їхньої атестації, притягнення до дисциплінарної відповідальності у разі невиконання або неналежного виконання обов'язків, порушення правил внутрішнього трудового розпорядку тощо.

Під час розроблення посадових інструкцій має бути забезпечено єдиний підхід до викладення змісту, структури розділів, побудови і послідовності їх розташування. Посадові інструкції мають містити повний перелік завдань та обов'язків, повноважень, відповідальності, зокрема щодо охорони праці, безпечного ведення робіт та екологічної безпеки, у разі потреби – відповідні пояснення. Усі терміни мають бути чітко визначені.

У заголовку посадової інструкції зазначається назва посади, що має відповідати професійній назві роботи чинного Класифікатора професій.

Якщо структура відповідного підрозділу передбачає кілька однакових посад, до назви конкретної посади можуть бути додані уточнювальні (похідні) слова, котрі відображають напрямок діяльності (спеціалізацію), наприклад: «Провідний інженер», або зазначають категорію «Інженер I категорії».

Прізвище, ім'я, по батькові працівника в заголовку посадової інструкції не зазначаються.

Посадові інструкції складаються з розділів: «Загальні положення», «Завдання та обов'язки», «Права», «Відповідальність», «Повинен знати», «Кваліфікаційні вимоги», «Взаємовідносини (зв'язки) за професією, посадою».

Розділ «Загальні положення» має містити дані про категорію працівника, порядок його прийняття та звільнення з посади, підпорядкування, перелік документів, якими працівник повинен керуватися у своїй роботі, тощо.

За потреби в розділі зазначається, що працівник є посадовою особою з ненормованим робочим днем або на працівника покладається матеріальна відповідальність (у випадках, передбачених чинним законодавством).

Розділ «Завдання та обов'язки» розкриває зміст робіт, які повинен виконувати працівник. Під час його складання використовують кваліфікаційну характеристику, що міститься в Довіднику кваліфікаційних характеристик професій працівників. Водночас, оскільки кваліфікаційні характеристики за Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників містять лише

основні або типові завдання та обов'язки, посадові інструкції можна доповнювати роботами, передбаченими статутами, регламентами, технологічними картами, інструкціями та іншими нормативними документами підприємства.

У розділі «Права» визначаються делеговані працівникові права, за допомогою яких забезпечується виконання покладених на нього завдань та обов'язків. На практиці:

а) керівник має право: вносити пропозиції щодо вдосконалення роботи енергослужби підприємства; за дорученням керівника підприємства чи заступника керівника з технічних питань (або головного інженера) представляти в межах компетенції від імені підприємства енергослужбу підприємства на інших підприємствах, в установах, організаціях, органах державної влади; брати участь у нарадах, семінарах, конференціях та проводити їх з питань, що належать до компетенції енергослужби підприємства; вносити пропозиції щодо переведення працівників, їх морального і матеріального заохочення, застосування до них заходів дисциплінарного впливу тощо;

б) працівник має право: за дорученням керівника енергослужби підприємства представляти від імені підприємства енергослужбу підприємства на інших підприємствах, в установах, організаціях, органах державної влади з питань, що належать до компетенції енергослужби підприємства; вирішувати з керівниками структурних підрозділів підприємства питання, покладені на працівника посадовою інструкцією; брати участь у колегіальному вирішенні питань діяльності енергослужби підприємства, вносити пропозиції щодо поліпшення роботи на дорученій ділянці тощо.

Розділ «Відповідальність» обумовлює особисту відповідальність працівника за виконання посадових обов'язків. А керівник енергослужби підприємства, крім зазначеного, несе персональну відповідальність за наслідки прийнятих ним рішень, що виходять за межі його повноважень, визначених чинним законодавством, нормативно-правовими актами, а також за використання майна та коштів підприємства у власних інтересах або в інтересах, протилежних інтересам власника підприємства.

Розділ «Повинен знати» обумовлює вимоги до знань, умінь, майстерності працівника, передбачені Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників, а також додаткові вимоги з урахуванням специфіки діяльності підприємства.

Розділ «Кваліфікаційні вимоги» має містити норми кваліфікаційної характеристики за Довідником кваліфікаційних характеристик професій працівників. У разі потреби ці норми можуть бути підвищені (розширені).

Розділ «Взаємовідносини (зв'язки) за посадою (професією)» розкриває взаємовідносини (зв'язки) працівника з іншими працівниками підрозділу (інших підрозділів), умови заміщення в разі відсутності тощо.

Посадова інструкція є постійно діючим нормативним документом. До неї можуть вноситися доповнення або зміни (у разі перерозподілу обов'язків, скорочення штату та в інших випадках), але лише на підставі наказу, з яким працівника, що обіймає посаду, потрібно ознайомити не пізніше як за два місяці до внесення зазначених змін (доповнень).

У разі зміни назви підприємства, підрозділу, посади до посадової інструкції вносять відповідні зміни і знову затверджують її.

Оригінал затвердженої посадової інструкції зберігається в кадровій службі (у посадової особи, яка виконує її функції). Копії посадової інструкції, засвідченої в установленому порядку, видаються працівникові та керівнику енергослужби підприємства.

Ознайомлення працівника з посадовою інструкцією здійснюється в порядку, встановленому на підприємстві. Зазвичай він ставить підпис у журналі ознайомлення працівників з нормативними документами підприємства або в листку ознайомлення з посадовою інструкцією, який долучають до інструкції.

Посадові інструкції зберігаються за місцем затвердження постійно, в інших організаціях, установах, підприємствах – три роки після заміни новими.

4. Інструкції з охорони праці для робітників, що входять до складу енергослужби.

Інструкції з охорони праці для робітників підприємства розробляються відповідно до вимог Положення про розробку інструкцій з охорони праці (НПАОП 0.00-4.15-98).

Інструкції з охорони праці, які діють на підприємстві, належать до нормативних актів про охорону праці, що діють в рамках конкретного підприємства і містить обов'язкові для дотримання працівниками вимоги з охорони праці при виконанні ними робіт певного виду або за певною професією на робочих місцях, у виробничих приміщеннях, на території підприємства і будівельних майданчиках або в інших місцях, де за дорученням роботодавця виконуються ці роботи. Такі інструкції розробляються на основі чинних державних міжгалузевих і галузевих нормативних актів про охорону праці, примірних інструкцій та технологічної документації підприємства з урахуванням конкретних умов виробництва та вимог безпеки, викладених в експлуатаційній та ремонтній документації підприємств-виготовлювачів обладнання, що використовується, обслуговується працівниками підприємства. Вони затверджуються роботодавцем і є обов'язковими для дотримання працівниками відповідних професій або при виконанні відповідних робіт на цьому підприємстві.

При розробці інструкцій з охорони праці, які діють на підприємстві можуть використовуватися як основа Примірні інструкції з охорони праці, затверджені та зареєстровані у Національному науково-дослідному інституті промислової безпеки та охорони праці.

Інструкції повинні містити тільки ті вимоги з охорони праці, дотримання яких обов'язкове самими працівниками. Порухення працівником цих вимог повинно розглядатися як порушення трудової дисципліни, за яке до нього може бути застосовано стягнення згідно з чинним законодавством.

Інструкціям, що розробляються і затверджуються на підприємстві, присвоюються порядкові номери службами охорони праці цих підприємств.

У назві інструкції стисло вказується для якої професії або виду робіт вона призначена, наприклад: «Інструкція з охорони праці для електромонтера», «Інструкція з охорони праці при роботі з ручним електроінструментом».

Інструкції повинні містити наступні розділи:

1. Загальні положення.
2. Вимоги безпеки перед початком роботи.
3. Вимоги безпеки під час виконання роботи.
4. Вимоги безпеки після закінчення роботи.
5. Вимоги безпеки в аварійних ситуаціях.

При необхідності в інструкції можна включити й інші розділи. Наприклад, розділ «Вступ», в якому відображаються відповідні положення законодавства України про працю та охорону праці, вказівки щодо порядку внесення змін і доповнень до цих інструкцій тощо.

Для розміщення матеріалів, які доповнюють основну частину інструкцій, ілюструють чи конкретизують її окремі вимоги, може бути включений розділ «Додатки». У цьому ж розділі може бути наведений перелік нормативних актів, на підставі яких розроблена інструкція.

Розділ «Загальні положення» має містити:

- відомості про сферу застосування інструкції;
- загальні відомості про об'єкт розробки: визначення робочого місця працівника даної професії (виду робіт) в залежності від тривалості його перебування на ньому протягом робочої зміни (постійне чи непостійне);
- коротка характеристика технологічного процесу та обладнання, що застосовується на цьому робочому місці, виробничій дільниці, в цеху;
- умови і порядок допуску працівників до самостійної роботи за професією або до виконання відповідного виду робіт (вимоги щодо віку, стажу роботи, статі, стану здоров'я, проходження медоглядів, професійної освіти та спеціального навчання з питань охорони праці, інструктажів, перевірки знань тощо);

- вимоги правил внутрішнього трудового розпорядку, що стосуються питань охорони праці для даного виду робіт або професії, а також відомості про специфічні особливості організації праці і технологічних процесів та про коло трудових обов'язків працівників даної професії (що виконують даний вид робіт);
- характеристику основних небезпечних та шкідливих виробничих факторів для даної професії (виду робіт), особливості їх впливу на працівника;
- перелік видів спецодягу, спецвзуття та інших засобів індивідуального захисту, що мають бути видані працівникам даної професії (виду робіт) згідно з чинними нормами, із зазначенням стандартів або технічних умов на них;
- вимоги санітарних норм і правил особистої гігієни, яких повинен дотримуватись працівник під час виконання роботи.

Розділ «Вимоги безпеки перед початком роботи» має містити:

- порядок приймання зміни у випадку безперервної роботи, в тому числі при порушенні режиму роботи виробничого обладнання або технологічного процесу;
- порядок підготовки робочого місця, засобів індивідуального захисту;
- порядок перевірки справності обладнання, інструменту, захисних пристроїв небезпечних зон машин і механізмів, пускових, запобіжних, гальмівних і очисних пристроїв, систем блокування та сигналізації, вентиляції та освітлення, знаків безпеки, первинних засобів пожежогасіння, виявлення видимих пошкоджень захисного заземлення (занулення) тощо;
- порядок перевірки наявності та стану вихідних матеріалів (сировини, заготовок, напівфабрикатів);
- порядок повідомлення роботодавця про виявлені несправності обладнання, пристроїв, пристосувань, інструменту, засобів захисту тощо.

Розділ «Вимоги безпеки під час виконання роботи» має містити:

- відомості щодо безпечної організації праці, про прийоми та методи безпечного виконання робіт, правила використання технологічного устаткування, пристосувань і інструментів, а також застереження про можливі небезпечні, неправильні методи та прийоми роботи, які заборонено застосовувати;
- правила безпечного поводження з вихідними матеріалами (сировиною, заготовками, напівфабрикатами), з готовою продукцією, допоміжними матеріалами та відходами виробництва, що представляють небезпеку для працівників;
- правила безпечної експлуатації внутрішньоцехових транспортних і вантажопідіймальних засобів і механізмів, тари;

- вимоги безпеки при вантажно-розвантажувальних роботах і транспортуванні вантажу;
- вказівки щодо порядку утримання робочого місця в належному стані;
- можливі види небезпечних відхилень від нормального режиму роботи обладнання та технологічного регламенту і способи їх усунення;
- вимоги щодо використання засобів індивідуального та колективного захисту від шкідливих і небезпечних виробничих факторів;
- умови, при яких робота повинна бути припинена (технічні, метеорологічні, санітарно-гігієнічні тощо);
- вимоги щодо забезпечення пожежо- та вибухобезпеки;
- порядок повідомлення роботодавця про нещасні випадки чи раптові захворювання, факти порушення технологічного процесу, виявлені несправності обладнання, устаткування, пристроїв, інструменту, засобів захисту та про інші небезпечні та шкідливі виробничі фактори, що загрожують життю і здоров'ю працівників.

Розділ «Вимоги безпеки після закінчення роботи» повинен містити:

- порядок безпечного вимкнення, зупинення, розбирання, очищення і змащення обладнання, пристосувань, машин, механізмів і апаратури, а при безперервному процесі – порядок передачі їх черговій зміні;
- порядок здачі робочого місця;
- порядок прибирання відходів виробництва;
- вимоги санітарних норм і правил особистої гігієни, яких повинен дотримуватись працівник після закінчення роботи;
- порядок повідомлення роботодавця про всі недоліки, виявлені в процесі роботи.

Розділ «Вимоги безпеки в аварійних ситуаціях» повинен містити:

- відомості про ознаки можливих аварійних ситуацій, характерні причини аварій (вибухів, пожеж тощо);
- відомості про засоби та дії, спрямовані на запобігання можливим аваріям;
- порядок дій, особисті обов'язки та правила поведінки працівника при виникненні аварії згідно з планом її ліквідації, в тому числі в разі її виникнення під час передачі-приймання зміни при безперервній роботі;
- порядок повідомлення роботодавця про аварії та ситуації, які можуть до них призвести;
- відомості про порядок застосування засобів протиаварійного захисту і сигналізації;
- порядок дій щодо надання першої медичної допомоги потерпілим під час аварії.

Інструкції з охорони праці, що діють на підприємстві, розробляються відповідно до переліку інструкцій, який складається службою охорони праці підприємства за участю керівників підрозділів, служб головних спеціалістів (головного енергетика, головного механіка, головного технолога тощо), служби організації праці та заробітної плати.

Перелік необхідних інструкцій розробляється на підставі затвердженого на підприємстві штатного розпису у відповідності з діючим Державним класифікатором професій України. Цей перелік, а також поправки до нього в разі зміни назви професії, впровадження нових видів робіт чи професій затверджуються роботодавцем і розсилаються в усі структурні підрозділи (служби) підприємства.

Загальне керівництво розробкою (переглядом) інструкцій на підприємстві покладається на роботодавця.

Роботодавець несе відповідальність за організацію своєчасної розробки (перегляду) та забезпечення всіх працівників необхідними інструкціями.

Розробка (перегляд) необхідних інструкцій, що діють на підприємстві, здійснюється безпосередніми керівниками робіт (начальник виробництва, цеху, дільниці, відділу, лабораторії та інших відповідних їм підрозділів підприємства), які несуть відповідальність за своєчасне виконання цієї роботи.

Здійснення систематичного контролю за своєчасною розробкою нових та відповідністю діючих на підприємстві інструкцій вимогам чинного законодавства, їх періодичним переглядом та своєчасним внесенням змін і доповнень до них, а також надання відповідної методичної допомоги розробникам і організація придбання для них примірних інструкцій, стандартів Системи стандартів безпеки праці та інших нормативно-технічних і організаційно-методичних документів з охорони праці покладається роботодавцем на службу охорони праці підприємства.

Інструкція, що діє на підприємстві, набуває чинності з дня її затвердження наказом роботодавця, якщо інше не передбачене в даному наказі.

Інструкція має бути введена в дію до впровадження нового технологічного процесу (початку виконання робіт), обладнання чи до початку роботи нового виробництва після відповідного навчання працівників.

Інструкції, які вводяться в дію на даному підприємстві, реєструються службою охорони праці в Журналі реєстрації інструкцій з охорони праці на підприємстві в порядку, встановленому роботодавцем.

Інструкції видаються працівнику на руки безпосереднім керівником робіт під розпис у журналі реєстрації інструктажів з питань охорони праці при проведенні первинного інструктажу або вивішуються на його робочому місці.

У кожного керівника структурного підрозділу (служби) підприємства повинен постійно зберігатися комплект інструкцій, необхідних у даному підрозділі (службі) для працівників усіх професій і видів робіт даного підрозділу (служби), а також перелік цих інструкцій, затверджений роботодавцем.

На підприємствах, де структурні підрозділи відсутні, комплект інструкцій зберігається у роботодавця. Крім того, повний комплект інструкцій зберігається у певному доступному для працівників місці, визначеному керівником структурного підрозділу (служби) підприємства з урахуванням забезпечення простоти і зручності ознайомлення з ними працівників.

Роботодавець безкоштовно забезпечує інструкціями працівників та керівників структурних підрозділів (служб).

Перегляд інструкцій для професій або видів робіт з підвищеною небезпекою, до яких входять професії і роботи, що пов'язані з експлуатацією, обслуговуванням та ремонтом енергетичного обладнання та пристроїв – не рідше одного разу на 3 роки.

Інструкції з охорони праці переглядаються до закінчення термінів дії інструкцій:

- в разі зміни законодавства України про працю та охорону праці;
- при введенні в дію нових або при перегляді діючих державних нормативних актів про охорону праці;
- за вказівкою органів Держпраці;
- в разі аварійної ситуації або нещасного випадку, що викликали необхідність перегляду (зміни) інструкції;
- при впровадженні нових технологій, при зміні технологічного процесу або умов праці, а також при впровадженні нових видів обладнання, машин, механізмів, матеріалів, апаратури, пристроїв та інструментів, видів енергії тощо.

В останньому випадку перегляд інструкції з охорони праці проводиться до впровадження чи змін.

5. Інструкції з експлуатації електроустановок.

На деяких підприємствах разом з Інструкціями з експлуатації розробляють виробничі інструкції, але згідно Технічного регламенту безпеки машин (затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 30.01.2013 №62) під виробничими інструкціями розуміють інструкції з експлуатації. Отже виробничі інструкції і Інструкції з експлуатації є тотожними поняттями.

Загальні вимоги щодо розробки та оформлення Інструкцій з експлуатації встановлює ДСТУ ГОСТ 2.601:2006 «ЕСКД. Експлуатаційні документи», відповідно до розділу 5 якого до експлуатаційної документації віднесено

Інструкції експлуатаційні спеціальні – «документи зі спеціальними вимогами, що стосуються використання за призначенням, технічного обслуговування, поточного ремонту, зберігання, транспортування та утилізації, оформленими у вигляді самостійних частин експлуатаційної документації або окремо від нього».

У додатках до ДСТУ ГОСТ 2.601:2006 приведено зразки оформлення документів).

б. Інструкції з пожежної безпеки.

Одним із різновидів документів, що регламентують пожежну безпеку на підприємстві, є інструкції про заходи пожежної безпеки.

Інструкції про заходи пожежної безпеки розробляються на основі діючих норм і правил пожежної безпеки, інших нормативних документів (стандартів, норм будівельного і технологічного проектування, відомчих норм і правил), а також вимог паспортної документації на установки і устаткування, що використовуються і експлуатуються на підприємстві в частині вимог пожежної безпеки.

Інструкції встановлюють основні напрями забезпечення систем запобігання пожежі і протипожежному захисту на підприємстві, порядок забезпечення безпеки людей і збереження матеріальних цінностей, а також створення умов для успішного гасіння пожежі.

Залежно від зони своєї дії інструкції з пожежної безпеки поділяються на:

- загальнооб'єктову інструкцію – загальна інструкція про заходи пожежної безпеки для підприємства;
- інструкції для окремих будівель, споруд, приміщень, виробничих процесів (при необхідності – для окремих технологічних операцій, машин і обладнання, що мають потенційну пожежну небезпеку);
- для відповідних структурних підрозділів;
- інструкції по забезпеченню безпечного проведення тимчасових пожеже- і вибухонебезпечних робіт на підприємстві (зварювальних, вогневих, будівельно-монтажних тощо), що виконуються, у тому числі, і сторонніми організаціями.

Розробка інструкцій з пожежної безпеки на малому підприємстві покладається на особу, відповідальну за пожежну безпеку підприємства. Як правило обов'язки відповідального за пожежну безпеку підприємства покладаються на головного інженера підприємства.

Відповідальним за протипожежний стан електроустановок є керівник енергослужби підприємства.

Інструкції з пожежної безпеки затверджуються керівником підприємства, узгоджуються зі службою охорони праці і вводяться в дію наказом по підприємству.

В інструкціях з пожежної безпеки необхідно висвітлювати наступні питання:

- порядок утримання території, будівель і приміщень, у тому числі евакуаційних шляхів;
- заходи щодо забезпечення пожежної безпеки при проведенні технологічних процесів, експлуатації устаткування, проведенні пожежонебезпечних робіт;
- порядок і норми зберігання і транспортування вибухопожежонебезпечних речовин і пожежонебезпечних речовин і матеріалів;
- місця паління, застосування відкритого вогню і проведення вогневих робіт;
- порядок збору, зберігання і видалення горючих речовин і матеріалів, зберігання спецодягу;
- граничні покази контрольно-вимірювальних приладів (манометри, термометри тощо), відхилення від яких можуть викликати пожежу або вибух;
- обов'язки і дії працівників при пожежі, у тому числі: правила виклику пожежної охорони; порядок аварійної зупинки технологічного устаткування; порядок відключення вентиляції і електроустаткування; правила застосування засобів пожежогасіння і установок пожежної автоматики; порядок евакуації горючих речовин і матеріальних цінностей; порядок огляду і приведення в пожеже-вибухобезпечний стан усіх приміщень підприємства (підрозділів).

Залежно від виду інструкції, що розробляється, до неї можуть додаватися додаткові відомості. Наприклад, при розробці загальнооб'єктової інструкції у неї слід включати наступні дані:

1. Загальні вимоги, що включають юридичні підстави введення цього нормативного документу на підприємстві і обов'язковість виконання вимог цієї інструкції усіма працюючими на підприємстві. Посилання на інші, конкретні інструкції про заходи пожежної безпеки для будівель, споруд, установок, приміщень, технологічного устаткування як на такі, що доповнюють вимоги загальнооб'єктової інструкції і є обов'язковими для виконання. Порядок допуску працівників підприємства до виконання своїх обов'язків, відповідальність за порушення вимог пожежної безпеки.

2. Організаційні заходи, що регламентують основні напрями забезпечення пожежної безпеки на підприємстві, порядок призначення, права і обов'язки відповідальних за пожежну безпеку, навчання заходам пожежної безпеки тощо.

3. Протипожежний режим на території, в будівлях, спорудах і приміщеннях підприємства.

4. Вимоги до утримання шляхів евакуації.

5. Вимоги пожежної безпеки до електроустановок.
6. Вимоги пожежної безпеки до систем опалення і вентиляції.
7. Вимоги пожежної безпеки до технологічних установок, вибухо- і пожежонебезпечних процесів виробництва.
8. Порядок зберігання речовин і матеріалів на території, в будівлях і спорудах підприємства.
9. Утримання мереж зовнішнього і внутрішнього протипожежного водопостачання.
10. Утримання установок пожежної сигналізації і пожежогасіння, систем протидимного захисту, сповіщення людей про пожежу і управління евакуацією.
11. Утримання первинних засобів пожежогасіння.
12. Загальний порядок дій при пожежі. Обов'язки працівників і адміністрації підприємства.

Інструкції для окремих будівель, споруд і приміщень, структурних підрозділів, а також технологічних процесів виробництва розробляються на підставі вимог загальнооб'єктової інструкції і доповнюють її, детальніше аналізують пожежну небезпеку і конкретизують вимоги пожежної безпеки.

Інструкції для підрозділів і технологічних процесів підприємства не повинні дублювати вимоги загальнооб'єктової інструкції. Обов'язки при пожежі повинні конкретно визначати дії працівників щодо виклику пожежної охорони, евакуації людей, рятуванню матеріальних цінностей, діям з гасіння пожежі.

Виписки з інструкції з пожежної безпеки вивішуються на видних місцях в приміщеннях структурних підрозділів.

Інструкції для виконання тимчасових вибухо- і пожежонебезпечних, вогневих, будівельно-монтажних і подібних робіт розробляються конкретно для проведення цих видів робіт на підприємстві. До початку виробництва робіт по цих інструкціях проводиться навчання працівників.

При розробці інструкцій з пожежної безпеки електроустановок разом з вимогами Правил пожежної безпеки в Україні та інших діючих норм і правил пожежної безпеки є доцільним керуватися вимогами Інструкції з гасіння пожеж на енергетичних об'єктах України, затвердженої Наказом Міністерства енергетики та вугільної промисловості України 22.12.2011 №863, де вказані особливості гасіння пожеж в електроустановках, що знаходяться під напругою.

Б.5.4. Примірний перелік документів щодо організації експлуатації енергетичного господарства, що має затвердити керівник малого підприємства

На кожному підприємстві повинна вестися документація, щодо організації і забезпечення належного обслуговування та експлуатації енергетичного господарства.

Перелік необхідної документації енергетичного господарства, що має затвердити підприємець для кожного окремого підприємства може бути різним в залежності від структури, кількості, завантаженості працівників енергослужби, кількості і енергоємності енергетичних, технологічних установок тощо.

Отже, можна визначити лише примірний перелік документів, щодо організації експлуатації енергетичного господарства, що має затвердити або підписати керівник малого підприємства:

1. Положення про енергетичну службу підприємства.
2. Наказ про призначення особи, відповідальної за електрогосподарство.
3. Наказ про призначення особи, яка буде заміщати відповідального за електрогосподарство у разі відсутності (відпустки, хвороба).
4. Наказ про призначення особи, відповідальної за справний стан і безпечну та економічну експлуатацію устаткування теплових установок і мереж підприємства.
5. Наказ про призначення особи, відповідальної за пожежну безпеку підприємства.
6. Наказ про призначення осіб, відповідальних за пожежну безпеку в структурних підрозділах підприємства.
7. Наказ про створення центральної комісії та комісій в окремих структурних підрозділах підприємства з перевірки знань персоналу, якому необхідно мати 2 – 5 групи з електробезпеки.
8. Наказ про покладення обов'язків спеціаліста з охорони праці (на підприємствах з кількістю працюючих меншою за 20 осіб).
9. Положення про спеціальну підготовку і навчання електротехнічних та електротехнологічних працівників.
10. Посадові інструкції.
11. Наказ про затвердження Інструкцій з охорони праці.
12. Наказ про затвердження Інструкцій з пожежної безпеки.
13. Інструкції з експлуатації електроустановок (за відсутності посади головного інженера або технічного директора).
14. Наказ про затвердження Інструкції про порядок дії працівників у разі виникнення аварійних та надзвичайних ситуацій, а також пожеж.

15. Програми підготовки працівників.
16. Плани-графіки проведення щорічного навчання на виробництві та періодичного навчання в СНЗ.
17. Список осіб, які мають право віддавати оперативні розпорядження.
18. Список працівників, які мають право проведення оперативних переговорів з енергопостачальною організацією.
19. Список осіб, які мають право виконувати оперативні перемикання в електроустановках.
20. Список адміністративно-технічних працівників, яким дозволяється одноосібний огляд електроустановок.
21. Список працівників, які мають право одноосібного огляду електроустановок та електротехнічної частини технологічного електрообладнання.
22. Список працівників, які мають право оформляти розпорядження та наряди на виконання робіт.
23. Список працівників, які мають право бути керівником робіт.
24. Список працівників, які мають право давати дозвіл на підготовку робочого місця.
25. Список працівників, які мають право на підготовку робочого місця і на допуск.
26. Список працівників, які мають право бути допускачем.
27. Список працівників, які мають право бути наглядачем за безпечним виконанням робіт.
28. Список працівників, які мають право бути членами бригади.
29. Перелік робіт, які можуть виконуватися за нарядом і за розпорядженням.
30. Перелік робіт, які проводяться в порядку поточної експлуатації.
31. Список електротехнічних працівників.
32. Список працівників, допущених до перевірки підземних споруд на наявність газу (за умови наявності на підприємстві підземних споруд).
33. Списки електротехнічних та електротехнологічних працівників, які зайняті на роботах з підвищеною небезпекою або там, де є потреба в професійному доборі, що проходять щорічне навчання на виробництві.
34. Списки працівників, які проходять перевірку знань в центральній комісії та комісіях окремих структурних підрозділів підприємства.
35. Програма вступного інструктажу із зазначенням його тривалості.
36. Перелік професій та посад працівників, які звільняються від повторного інструктажу.

37. Наказ на допуск до стажування (дублювання) де визначається тривалість стажування (дублювання) та вказується прізвище та ініціали працівника, відповідального за проведення стажування (дублювання).

38. Перелік посад і професій працівників, які повинні проходити стажування (дублювання) із зазначенням тривалості стажування (дублювання).

39. Накази щодо звільнення працівників від проходження стажування (дублювання), які мають стаж роботи за відповідною професією не менше 3 років або переводяться з одного підрозділу до іншого, де характер роботи та тип обладнання, на якому вони працюватимуть, не змінюються.

40. Програми за якими проводяться стажування (дублювання) для конкретних професій, що розробляються на підприємстві відповідно до функціональних обов'язків працівника.

41. Журнал протоколів перевірки знань (в якості голови комісії з перевірки знань).

42. Список інвентарних засобів захисту з визначенням місць їх зберігання.

43. Список працівників, які підлягають періодичним медоглядам із зазначенням періодичності проходження медоглядів.

44. Перелік інструкцій з охорони праці.

45. Перелік інструкцій з пожежної безпеки.

46. Перелік робіт, де є потреба у професійному доборі.

47. Перелік робіт з підвищеною небезпекою.

48. Перелік посад і професій, для яких є необхідним одержання першої групи з електробезпеки.

49. Наказ щодо затвердження Інструкції з охорони праці для персоналу з першою групою з електробезпеки.

50. Перелік професій і видів робіт, по яких повинні бути розроблені інструкції з охорони праці.

51. Порядок введення в дію інструкцій з охорони праці.

52. Акти або письмові розпорядження керівника підприємства – споживача електроенергії про розмежування електричних мереж за балансовою належністю і експлуатаційною відповідальністю між структурними підрозділами (за відсутності посади головного інженера або технічного директора).

53. Акти опосвідчення стану безпеки електроустановок (в якості голови комісії).

Списки і переліки, що зазначені у пунктах 17-30 визначаються особою, відповідальною за електрогосподарство, затверджуються керівником підприємства і підлягають щорічному перегляду та затвердженню.

Література

1. Леонов В. М., Кондратьев А. В. Организация производственной эксплуатации, технического обслуживания и ремонта энергооборудования: современное состояние и перспективы [Электронный ресурс] // Інформаційний портал Transform.ru. – Режим доступу: <http://www.transform.ru/articles/html>.
2. Правила безпечної експлуатації електроустановок споживачів. – К: Основа, 1998. – 380 с.
3. Абетковий покажчик професійних назв робіт станом на 01.10.2015 р. [Електронний ресурс] // «Бухгалтер 911» – інформаційний портал. – Режим доступу. – <http://buhgalter911.com/res/spravochniki/klassifikprofessiy.aspx>.
4. Багиев Г. А. Организация, планирование и управление промышленной энергетикой. – М.: Высш. шк., 2008. – 361 с.
5. Грацерштейн И. М. Экономика, организация и планирование производства. – М. Металлургия, 2008. – 302 с.
6. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
7. Жуков В. В. Главный энергетик / В. В. Жуков // Проблемы энергохозяйства. – 2010. – №2 – С. 23-27.
8. Красник В. В. Управление электрохозяйством предприятий: Произв.-практ. пособие. – М.: Изд-во НИЦ ЭНАС, 2007. – 160 с.
9. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие / под ред. В. А. Осипова. – Владивосток: ДВГТУ, 2006. – 210 с.
10. Харитон А. Г. Энергетика и право / А. Г. Харитон // Особенности энергохозяйства в настоящее время. – 2010. – № 3. – С. 57-59.