

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ДУ «ІНСТИТУТ РЕГІОНАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ІМЕНІ М.І. ДОЛІШНЬОГО НАН УКРАЇНИ»

На правах рукопису

АНТОНЮК ДМИТРО АНАТОЛІЙОВИЧ

УДК 334.722:332.122:330.837

**МОДЕРНІЗАЦІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ
ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ В ПРОЦЕСІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ
ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

Спеціальність 08.00.05 – Розвиток продуктивних сил і
регіональна економіка

Дисертація на здобуття наукового ступеня
доктора економічних наук

Науковий консультант
доктор економічних наук,
професор Мокій Анатолій Іванович

Львів – 2016

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ	
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ	
ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ	16
1.1. Сутнісні характеристики інституціональної інфраструктури підприємництва регіону	16
1.2. Системно-мережевий дискурс дослідження інституціональної інфраструктури підприємництва в регіональному вимірі.....	42
1.3. Теоретичні підстави типологізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіону.....	60
Висновки до розділу.....	87
РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ	
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ	
ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ	92
2.1. Методологічні основи дослідження інституціональної інфраструктури підприємництва регіону.....	92
2.2. Системні характеристики модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів	107
2.3. Структурно-компонентний аналіз інституціональної інфраструктури підприємництва в регіональному вимірі.....	128
2.4. Економетрична оцінка впливу параметрів розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва на ефективність підприємництва регіону.....	143
Висновки до розділу.....	155
РОЗДІЛ 3. ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ	
ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНІВ НА	
СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	
	159
3.1. Інституціональні передумови та перешкоди розвитку інфраструктури підприємництва регіонів.....	159
3.2. Адаптування в Україні досвіду трансформації інституціональної	

інфраструктури підприємництва	181
3.3. Системно-динамічна модель розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва регіону.....	200
Висновки до розділу	215
РОЗДІЛ 4. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ТА МЕХАНІЗМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	218
4.1. Концептуальні засади стратегії модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва.....	218
4.2. Структурна перебудова інфраструктури підприємництва в умовах децентралізації управління.....	235
4.3. Механізми розвитку компонент інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів під впливом євроінтеграції... Висновки до розділу.....	247 276
РОЗДІЛ 5. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС.....	282
5.1. Концептуальні положення інституціональної інтеграції інфраструктури підприємництва регіонів України та країн-членів ЄС... 5.2. Організаційно-економічні засоби формування інтегрованої електронної інфраструктури підприємства	282 300
5.3. Інституціоналізація системи лобіювання інтересів підприємства в процесі євроінтеграції України..... Висновки до розділу.....	314 324
ВИСНОВКИ.....	327
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	336
ДОДАТКИ.....	379

ВСТУП

Актуальність теми. Неодмінною передумовою зміцнення конкурентоспроможності національної економіки є розвиток підприємництва, особливо малого і середнього, на основі сприятливих умов створення, ведення і ліквідації бізнесу та розвиненої інфраструктури підприємництва в регіонах країни. У формуванні ефективної системи засобів стимулювання підприємницької діяльності, адаптації малих і середніх підприємств (МСП) до конкурентних умов участі в процесах глобальної економічної інтеграції визначальну роль відіграє саме інституціональний базис інфраструктури підприємництва.

Розвитку інфраструктури підприємництва приділялася увага в стратегічних програмних документах розвитку країни та регіонів, законодавчих актах останніх років («Стратегія сталого розвитку «Україна–2020»; «Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р.»; Закони України «Про засади державної регіональної політики»; «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»). Проте, на даний час інституціональний базис інфраструктури підприємництва України ще не сформований, відсутня дієва державна підтримка підприємництва в регіонах, недостатньо скоординована взаємодія держави й приватного сектору у розвитку і ефективному використанні інфраструктури. В умовах глобальної конкуренції, нестачі фінансових ресурсів, суспільно-політичної нестабільності та військових дій на території окремих регіонів, поширення корупції і тінізації економіки, незахищеності прав власності підприємства неспроможні істотно зменшити трансакційні витрати підготовки, укладання та виконання контрактів, забезпечити економічну безпеку господарювання. Неефективність існуючої системи управління розвитком та використанням інфраструктури підприємництва зумовлює необхідність її модернізації і, насамперед, інституціонального базису.

Введення в дію Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, взаємне відкриття ринків, імплементація технічних вимог до якості товарів (послуг) потребують зміни інституційно-правового забезпечення, етики ведення бізнесу,

підвищення якості підготовки підприємців, забезпечення рівності доступу до інформаційних, фінансових, матеріальних, кадрових ресурсів, захисту інтересів вітчизняного підприємництва на національному, міжнародних, у тому числі європейських, ринках на основі нових пріоритетів і форм функціонування інфраструктури.

Адаптування інфраструктури підприємництва до європейських вимог і практики в регіонах України через соціальні, політичні причини та інституціональну недосконалість у короткотерміновій перспективі є складним завданням. Певною мірою, це пов'язано й з неокресленістю методологічної основи дослідження процесів формування, розвитку та використання інфраструктури підприємництва на регіональному рівні управління, а також теоретико-методичних підходів до аналізу взаємозв'язку інфраструктури і підприємницької активності, оцінки економічної ефективності її використання, розробки стратегії та засобів модернізації під впливом процесу євроінтеграції.

У працях вітчизняних науковців (А. Блінова, З. Варналія, Т. Васильціва, О. Дикого, С. Дриги, Ю. Єханурова, Н. Захарченка, А. Зудіна, В. Зянька, Л. Костіна, Г. Кузнєцова, Т. Лужанської, Д. Ляпіна, В. Ляшенка, В. Мальцева, М. Мельник, О. Русакової, С. Соколенка, Г. Чижикова, М. Юденко) та зарубіжних вчених (І. Ансоффа, Е. Бухвальда, А. Віленського, А. Гофмана, О. Гранберга, Р. Донера, П. Друкера, Д. Кліланда, Б. Мільнера, М. Олсона, Б. Райзберга, В. Рубе, Б. Санти, Д. Хассі, Б. Шнайдера) досліджені процеси функціонування інфраструктури підприємництва, історико-філософські аспекти розвитку ринку і підприємництва, а також інформаційний, фінансовий, правовий, інноваційний напрями його підтримки, організаційно-економічні механізми формування регіональної інфраструктури підприємництва.

Проблеми політики та інституціонального забезпечення регіонального розвитку України висвітлені у дослідженнях О. Амоші, О. Гонти, В. Дергачова, М. Долішнього, Я. Жаліла, В. Кравціва, А. Мельник, Н. Мікули, Г. Мостового, Н. Павліхи, І. Сторонянської, С. Шульц та інших.

Попри вагомий науковий доробок вчених, розробка методологічних основ формування і розвитку інституціонального базису підприємницької діяльності залишається незавершеною, наукові публікації оминають увагою проблему розвитку й ефективного функціонування інфраструктури підприємництва на регіональному рівні системної ієрархії, особливо її зміни під впливом процесів глобальної та мегарегіональної інтеграції. Актуальність розв'язання цієї проблеми зумовила мету, завдання та зміст дисертаційної роботи.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертація пов'язана з темами наукових досліджень ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій, Запорізького національного університету, РВНЗ «Кримський гуманітарний університет», а саме: «Формування та реалізація регіональної структурної політики в умовах модернізації національної економіки» (номер державної реєстрації 0113U000108) – запропоновані методологічні засади системно-динамічного моделювання інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів в умовах євроінтеграції; «Пріоритети та напрями модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів України в умовах мегарегіональної інтеграції» (номер державної реєстрації 0114U004877) – обґрунтовані теоретичні основи формування та розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва та організаційно-економічний механізм модернізації; «Проблеми і перспективи участі України в процесах глобальної економічної інтеграції» (номер державної реєстрації 0114U004878) – окреслені науково-прикладні рекомендації структурної перебудови інституціональної інфраструктури підприємництва; «Пошук і дослідження організаційно-економічних ознак в управлінні багатофакторними виробничими та сервісними системами на засадах логістики» (номер державної реєстрації 0112U008144) – виявлені системні ознаки взаємозв'язку підприємницької активності та розвитку компонентної структури інституціональної інфраструктури підприємництва; «Організаційно-економічні засади розбудови інституціональної інфраструктури підприємництва промислових регіонів» (номер державної реєстрації

0114U004868) – розроблені теоретико-методичні основи інституціонального аналізу процесів розвитку і використання інфраструктури підприємництва регіонів; «Методологія та практика управління організаційно-економічними системами» (номер державної реєстрації 0112U003074) – запропоновано концептуальні положення кластерної моделі формування інфраструктури виставково-конгресного бізнесу в регіонах України.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка теоретико-методологічних засад розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва (ПП) регіону, концептуальних положень, пріоритетів і засобів стратегії її модернізації та ефективного використання в процесі євроінтеграції України.

Досягнення означеної мети обумовило вирішення таких завдань:

- розкрити роль, цільові функції розвитку і ефективного використання інфраструктури підприємництва регіону в процесі євроінтеграції України;
- систематизувати та узагальнити теоретико-методологічні засади дослідження інфраструктури підприємництва, еволюції її сутності з погляду економічної теорії;
- обґрунтувати концептуальні положення, домінуючі ознаки та критерії типологізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіону, у тому числі малого та середнього;
- розвинути методологічні засади дослідження і розробки стратегічних пріоритетів модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів на сучасному етапі євроінтеграції;
- розробити теоретико-методичні основи оцінювання та інституціонального аналізу використання інфраструктури підприємництва регіону;
- визначити системні характеристики взаємозв'язку підприємницької активності та компонентної структури інституціональної інфраструктури підприємництва;

- запропонувати теоретико-методичні підходи до аналізу ефективності використання інфраструктури підприємництва в Україні на основі композиції часткових та інтегральних індикаторів;

- охарактеризувати домінантні інституціональні передумови модернізації інфраструктури підприємництва регіонів України в процесі євроінтеграції;

- дослідити моделі формування і розвитку інфраструктури підприємництва в розвинених країнах в контексті можливості адаптування в Україні;

- запропонувати методологічні основи розробки проблемно-цільової стратегії та засобів модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів України;

- розробити концептуальні положення моделі оптимізації структурної побудови системи інституціональної інфраструктури підприємництва;

- сформулювати концептуальні засади інституціональної інтеграції інфраструктури підприємництва регіонів України та країн-членів ЄС;

- окреслити стратегічні пріоритети інтегрованої електронної інфраструктури підприємництва в регіонах України;

- розробити організаційно-методичні, інформаційні та економічні засоби імплементації європейських інститутів і практики лобювання інтересів підприємництва в умовах дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Об'єктом дослідження є процеси функціонування та розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів України.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади, методичні положення та практичні рекомендації з розробки і реалізації стратегічних пріоритетів та механізмів модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіону в процесі євроінтеграції України.

Методи дослідження. Теоретичну і методологічну основу дослідження становлять фундаментальні положення економічної теорії, теорій регіоналізму, інституціоналізму, трансакційних витрат, перехідної, глобальної економіки, мегарегіоналізації, систем, нечіткої логіки. В дисертації для забезпечення

концептуальної цілісності дослідження використані методи: теоретичного узагальнення, порівняння, аналізу й систематизації (при дослідженні сутності, змісту, типологізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіону – підрозділи 1.1–1.3); структурно-функціонального аналізу (для виявлення тенденцій розвитку та ефективності підприємництва в регіонах, структурно-компонентної оцінки стану інфраструктури підприємництва – підрозділ 2.3); регресійно-кореляційного аналізу, головних компонент, багатовимірного статистичного аналізу, дослідження ефективності виробничих систем, нечіткої логіки (для інституціонального аналізу динаміки розвитку інфраструктури підприємництва, оцінювання її ефективності – підрозділи 2.2, 2.4); інституціонального аналізу (для виявлення домінантних характеристик успішного досвіду інституційних змін в інфраструктурі підприємництва у провідних економіках – підрозділи 3.1, 3.2), експертних оцінок (для визначення оптимальних інтервалів розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва – підрозділ 2.3); модифікованої матриці квантифікованого SWOT-аналізу (для обґрунтування стратегічних пріоритетів модернізації підприємницької діяльності регіону – підрозділ 4.1); системно-динамічного моделювання (для прогнозування розвитку і використання ІПП регіону – підрозділ 3.3).

Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі акти Верховної Ради України, Укази Президента України, Постанови Кабінету міністрів України, стратегічні програмні та нормативно-правові документи, матеріали Міністерства економічного розвитку і торгівлі, Національного банку, Фонду державного майна, Державної регуляторної служби України; міжнародні угоди між Україною та ЄС; офіційні документи Європейської Комісії; публікації статистичних органів та міжнародних організацій; наукові праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених, матеріали конференцій і семінарів, монографії, аналітичні звіти з проблем формування і використання інфраструктури, підприємництва, євроінтеграції; Інтернет-ресурси тощо.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні

теоретико-методологічних основ концепції модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва (ІП) регіону, стратегічних пріоритетів і механізмів їх реалізації в процесі євроінтеграції України.

Найбільш суттєві теоретичні і практичні результати, які характеризують наукову новизну дослідження і особистий внесок автора, полягають у такому:

вперше:

– запропоновано теоретико-методологічні основи дослідження ІП регіону, а саме: визначення її як цілеорієнтованої на мінімізацію транзакційних витрат системи інститутів, інституцій, методів і засобів забезпечення ефективної підприємницької діяльності; окреслення критеріальних ознак типологізації (форма власності, місце в системі ІП, цільові функції) та домінантних характеристик функціонування (ентропійність розвитку, дефіцит інформації та непрогнозованість структурних змін); доведення раціональної доцільності розвитку на методологічних принципах мережевої побудови;

– визначено стратегічні пріоритети та механізми модернізації ІП регіону в умовах євроінтеграції України на основі поєднання програмно- і проблемно-цільового підходів, а саме: удосконалення структурної побудови та управління; трансформація компонент інфраструктури; впровадження електронної інфраструктури; інтеграція з інфраструктурою регіонів країн-членів ЄС; делегування об'єктам ІП приватної форми власності певних функцій державного регулювання; лобіювання інтересів та зміцнення економічної безпеки підприємництва;

– розроблено концептуальні положення гармонізації діяльності ІП регіонів України з процесом євроінтеграції, зокрема інституціональної інтеграції з інфраструктурою регіонів країн-членів ЄС з метою: мінімізації транзакційних витрат; зміцнення конкурентних переваг підприємництва; прискорення імплементації європейського інституціонального базису діючих та новостворюваних об'єктів інтегрованої інфраструктури (двосторонні торгові палати та ділові ради, спільні навчально-освітні центри, коопераційні бюро, інноваційні та інтеррегіональні транскордонні кластери і технопарки, торгові

доми, асоціації об'єктів інфраструктури, інформаційні та експертно-консультаційні мережі);

удосконалено:

– методологію системно-динамічного моделювання соціально-економічних процесів доповненням взаємопов'язаними методами нечіткої логіки та аналізу ефективності продуктивних систем, виокремленням груп домінантних чинників впливу на ефективність підприємницької діяльності (розвиток інституціональної інфраструктури, економіки регіону, процес євроінтеграції, стан державного регулювання підприємництва). Такий підхід, на відміну від існуючих, дозволяє оцінювати ефективність функціонування окремих об'єктів компонент ІПП регіону та визначати пріоритетні напрями їх модернізації;

– методологічні засади структурно-компонентного аналізу системи ІПП регіону на основі взаємоузгоджених методів часткової та інтегральної оцінки впливу на підприємницьку активність, багатомірного статистичного та компаративного аналізу результатів, який, на відміну від існуючих, дозволяє диференціювати регіони за інтервалами ступеня розвитку інфраструктури (надмірний – 0,10–0,35; високий – 0,35–0,50; достатній – 0,50–0,65; низький – 0,65–0,8; дуже низький – 0,80–0,95), визначити динаміку структурних змін та ефективність функціонування інфраструктури підприємництва регіонів в процесі її модернізації;

– інституціональний базис та організаційні засоби структурної модернізації ІПП регіону, а саме: раціоналізація просторової побудови на засадах мережевого підходу; зменшення трансакційних витрат на узгоджувальні процедури підприємницької діяльності; функціонально-просторова концентрація сфер діяльності та ресурсів в технопарках, промислових зонах, кластерних, інноваційних мережах; впровадження європейських стандартів освітніх, інформаційно-консультаційних, виставково-експозиційних послуг; внутрішня і міжрегіональна інтеграція на основі аутсорсингу та субконтрактингу для забезпечення конкурентоспроможності та економічної безпеки підприємництва;

дістали подальшого розвитку:

– теоретичні положення наукового дослідження підприємництва регіону шляхом їх доповнення структурно-функціональною моделлю взаємовідносин суб'єктів підприємництва, об'єктів інфраструктури, органів державного управління в процесі євроінтеграції на мезо-, макро-, мегарівнях системної ієрархії та обґрунтування домінуючого значення інституціональної інфраструктури в розвитку підприємництва;

– науково-методичні підходи до визначення стратегічних цілей та операційних завдань модернізації ІІІ на основі диференціації регіонів за інтегральними індикаторами впливу окремих компонент інфраструктури на підприємницьку активність. Виокремлено регіони з чітко вираженою несформованістю всіх компонент, незавершеністю формування більшості компонент і розвиненістю окремих з них, сформованістю майже всіх компонент, за винятком окремих, повною завершеністю створення інфраструктури;

– теоретико-прикладні засади формування інституціонального забезпечення електронної інфраструктури підприємництва, зокрема: визначення суб'єктів (державні установи, комерційні та некомерційні суб'єкти з надання послуг); формулювання цільової функції (зменшення трансакційних витрат на підготовку, укладання контрактів, здійснення платежів, пошук інформації про партнерів, дослідження кон'юнктури ринків та регуляторного середовища); окреслення комплексу засобів інформаційної підтримки (електронне консультування, віртуальні виставки, дистанційне навчання);

– пріоритети стратегій розвитку регіональних торгово-промислових палат (ТПП) України під впливом євроінтеграційного чинника, а саме: обґрунтування напрямів та заходів з підвищення якості послуг, прискорення обробки запитів, уніфікація стандартних функцій і процедур, максимізація спільного використання інформаційних ресурсів ТПП, регіонів, держави та регіонів країн-членів ЄС; розробка і реалізація гармонізованої з інформаційно-комунікаційною мережею регіональних ТПП цільової програми формування електронної інфраструктури підприємництва; делегування ТПП України завдань імплементації європейської

практики лобіювання (інституалізація процесу лобіювання; посилення ролі галузевих і регіональних асоціацій; створення лобістських коаліцій з підприємствами регіонів країн-членів ЄС; підготовка фахівців з лобіювання).

Практичне значення одержаних результатів. Практичне значення результатів дослідження полягає в розробці науково-прикладних рекомендацій розвитку та ефективного використання інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів у процесі інтеграції України до ЄС.

Рекомендації та пропозиції дослідження впроваджені в практику державного і регіонального управління, а саме: Державної регуляторної служби України для удосконалення регуляторної політики та координації дій органів виконавчої влади, інститутів громадянського суспільства і підприємництва з дерегуляції господарської діяльності (лист №6308/0/20-15 від 28.08.2015 р.); регіональних органів управління при розробці стратегій та програм соціально-економічного розвитку Львівської (довідка Львівської облдержадміністрації №5/18-6037/0/2-15/1-11 від 2.09.2015 р.), Запорізької областей (листи Департаменту економічного розвитку і торгівлі №07-12/0684 від 16.09.2015 р., Управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності Запорізької облдержадміністрації №02.01-13/346 від 30.07.2014 р.; Державної бюджетної установи «Запорізький регіональний центр з інвестицій і розвитку» №14-141 від 5.08.2014 р.; Державної організації «Регіональний фонд підтримки підприємництва в Запорізькій області», №02/84 від 24.06.2015 р.); Запорізької міської ради при розробці та реалізації «Програми сприяння розвитку малого і середнього підприємництва у м. Запоріжжя на 2013-2014 роки» (лист виконавчого комітету Запорізької міської ради №11/02-23/02225 від 29.07.2014р.); Виставкової федерації України (для формування механізмів взаємодії учасників ринку виставково-конгресної діяльності, лист №7/06-15 від 9.06.2015 р.), Торгово-промислової палати України (при розробленні Стратегії розвитку ТПП України до 2020 р., лист №4635/01.6 від 24.06.2015 р.), Запорізької, Львівської торгово-промислових палат (для впровадження концепції електронних торгово-промислових палат, лист №19-16-4/1074/1 від 19.06.2015 р.); підприємства

ПАТ «Запоріжтрансформатор» для розробки експортної стратегії, координації контрактних взаємовідносин із постачальниками (лист №17-11/293 від 11.09.2014 р.); вищих навчальних закладів для використання в навчальному процесі з дисциплін «Організація підприємницької діяльності у виробничій сфері», «Операційний менеджмент» та «Електронна комерція» (лист ДВНЗ «Запорізький національний університет» №01-15/172 від 14.07.2015 р.), «Міжнародна торгівля», «Міжнародний інноваційний менеджмент», «Регіональна економіка», «Спільні політики ЄС» (лист Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій №15/0015-03-11 від 03.11.2015 р.).

Особистий внесок здобувача. Всі наукові результати, викладені в дисертації, одержані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, використані лише ті ідеї та положення, які є результатом особистої роботи здобувача.

Апробація результатів дисертації. Основні результати, положення та рекомендації дисертаційного дослідження пройшли апробацію на 20-ти науково-комунікаційних заходах, у тому числі на:

– міжнародних наукових та науково-практичних конференціях: «Бізнес та умови його розвитку: національний та міжнародний дискурси» (м. Донецьк, м. Познань, 2010 р.); «Економіка, менеджмент, маркетинг і логістика: теорія, практика, перспективи» (м. Ялта, 2011 р.); «Формування та розвиток економіки в сучасних умовах господарювання» (м. Луцьк, 2011 р.); «Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика» (м. Луцьк, 2012 р.); «Проблеми і перспективи розвитку підприємництва» (м. Харків, 2012 р.); «Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку: виклики посткризового періоду» (м. Львів, 2012 р.); «Актуальні проблеми економіки України: тенденції, ризики, стимули» (м. Дніпропетровськ, 2013 р.); «Європейська інтеграція: досвід Польщі та України» (м. Луцьк, м. Люблін, 2013 р.); «Проблеми і перспективи розвитку підприємництва» (м. Харків, 2013 р.); «Проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства, регіону, країни» (м. Полтава, 2014 р.); «Регіональна політика в Україні: сучасний стан та стратегія

реформування» (м. Львів, 2014 р.);

– всеукраїнських і міжрегіональних науково-практичних конференціях: «Управління економічним потенціалом регіону» (м. Запоріжжя, 2009 р.); «Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність» (м. Київ, 2011 р.); «Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону» (м. Красноармійськ, 2012 р.); «Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність» (м. Київ, 2012 р.); «Форми і способи забезпечення сталого розвитку приморських територій» (м. Бердянськ, 2012 р.); «Проблеми управління економічним потенціалом регіонів» (м. Запоріжжя, 2013 р.); «Науково-методологічне забезпечення економічних засад конкуренто-спроможності аграрного виробництва і розвитку сільських територій» (м. Мелітополь, 2012 р.); «Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегій інноваційного розвитку» (м. Полтава, 2012 р.); «Проблеми управління економічним потенціалом регіонів» (м. Запоріжжя, 2015 р.).

Публікації. Основні наукові положення, висновки і рекомендації опубліковано в одноосібній монографії обсягом 20 д.а., чотирьох колективних монографіях (одна зарубіжна), в яких особисто авторові належить 3,11 д.а., одному навчальному посібнику для вищих навчальних закладів, в якому автору належить 9,3 д.а., а також у 34 статтях у наукових фахових виданнях (загальним обсягом 27,2 д.а.), з яких чотири – у виданнях, включених до міжнародних наукометричних баз, три – в періодичних виданнях інших країн, три публікації в інших виданнях (2,4 д.а.) та 19 – у збірниках матеріалів конференцій (11,25 д.а.).

Обсяг і структура роботи. Дисертація складається зі вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Повний обсяг дисертації становить 477 сторінок, з яких 379 сторінок основного тексту. Робота містить 10 аналітичних таблиць, 64 рисунки та 21 додаток. Список використаної літератури включає 426 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ

1.1. Сутнісні характеристики інституціональної інфраструктури підприємництва регіону

Розкриття сутності поняття «інфраструктура підприємництва» потребує розгляду його еволюції на різних історичних етапах розвитку економічної теорії та, зокрема підприємництва. Враховуючи первинність категорії «підприємство» в досліджуваному понятті, проаналізуємо особливості її трактування детальніше.

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

Систематизація та узагальнення публікацій зарубіжних економістів [1–9] надає підстави виокремити чотири основні етапи процесу наукового осмислення підприємництва як економічного і соціального явища (додаток А, табл. А.1). 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, у тому числі й розвинутої ринкової та фізичної інфраструктури.

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 [11, с. 20]. С. Дзюбик, О. Ривак, В. Мединський, Л. Шаршукова у визначенні підприємництва виділяють одну з його основних функцій – запровадження інновацій та нестандартний підхід до вирішення завдань [12, с. 22], В. Мельничук, В. Онищенко звертають увагу на ризиковому характері підприємницької діяльності [13, 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» [14, с. 109–110]. 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 підприємницької діяльності. 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.

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» [15]. 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, як правило, 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.

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 називається 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 [16, 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 [16, 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. 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);
- 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, у тому числі державна і наддержавна системи, глобальна економіка, особливості розвитку регіону, кон'юнктура світових ринків товарів, послуг, виробничих ресурсів, неформальні норми і правила).

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.

У пропонованій моделі суб'єкти в процесі своєї діяльності перебувають у постійному 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.

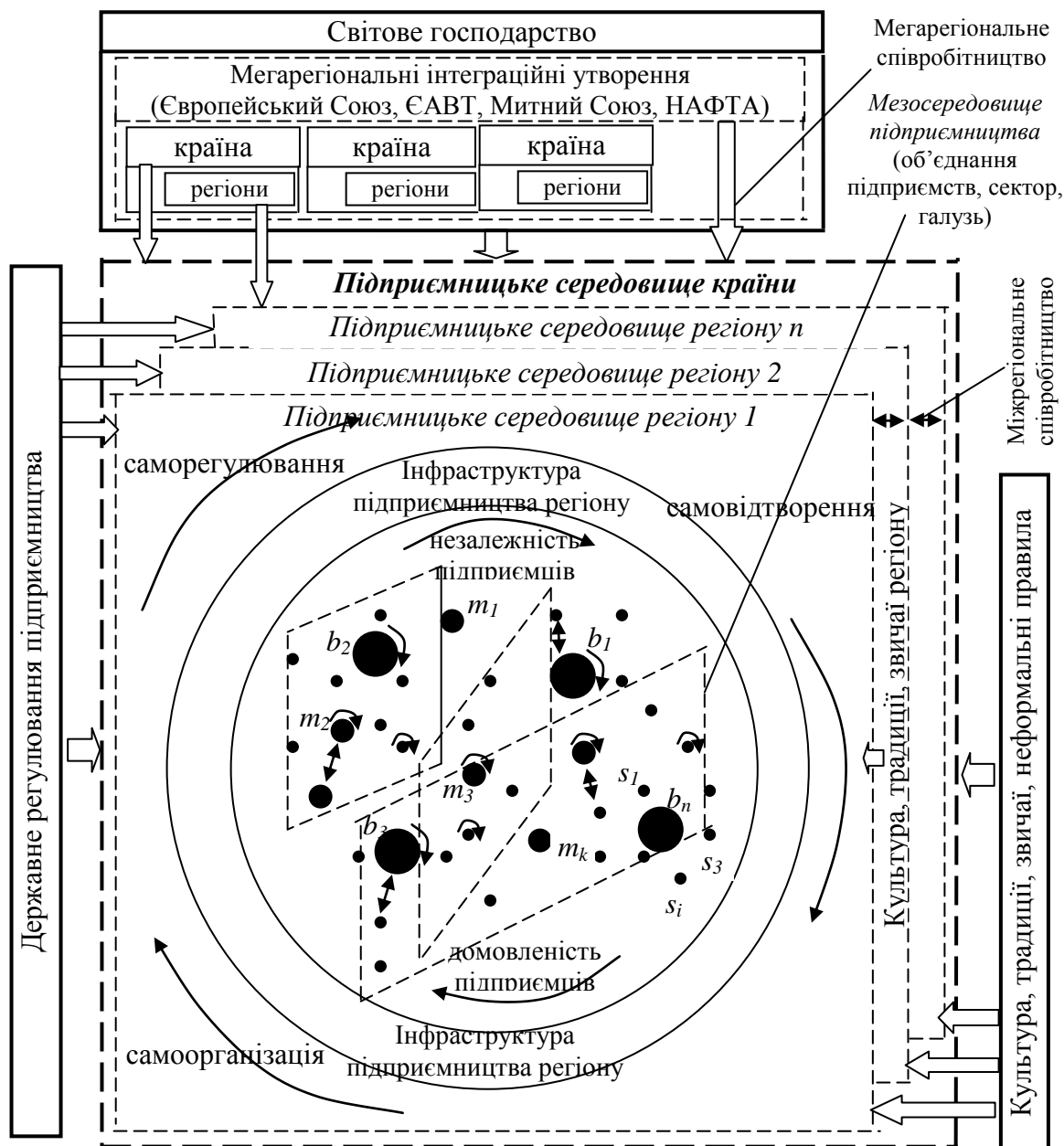


Рис. 1.1. Загальна схема концептуальної моделі інституціональної інфраструктури підприємництва регіону

Розроблено автором

Тобто чим більша ступінь динаміки та взаємовідношень із 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» підприємства 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 зумовлює саморегулювання інфраструктури підприємницької діяльності.

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). Тобто, інфраструктура підприємництва охоплює сукупність організаційно-правових форм, які супроводжують економічні відносини і пов'язують їх у цілісну систему.

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 потребує системного дослідження інфраструктура підприємництва, особливо на рівні регіону, зокрема недержавної форми власності.

Як вважає М. Савченко, економічна сутність інфраструктури підприємництва як відособленого виду інфраструктури має два контексти [17, 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 підприємництва» та «інфраструктура підприємництва регіону» (рис. 1.2).

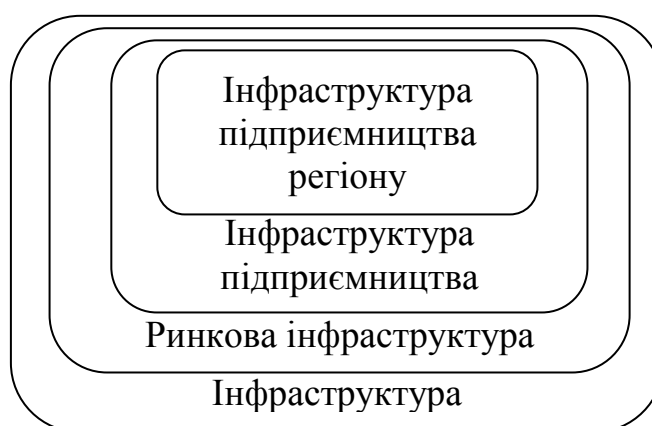


Рис. 1.2. Місце інфраструктури підприємництва регіону в ієрархії типів інфраструктури

Розроблено автором

Інфраструктура існує в будь-якій економічній системі як сукупність господарських інститутів, що забезпечують рух матеріальних і фінансових ресурсів [18, с. 188]. Спочатку термін «інфраструктура» (лат. *infra* – «нижче, під»;

struktura – «будова, розташування» [19]) 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 [17, 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» [11, 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, поліаспектність поняття інфраструктури обумовлює різноманітність поглядів вчених. Виокремлюються два методологічні підходи до розуміння сутності інфраструктури: галузевий і функціональний. Відповідно до першого (Л. Абалкін, А. Селезньов [20, с. 13], В. Феодорітов [21, 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 [17, с. 50]. На наш погляд, наведені теоретико-прикладні 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 [17, с. 64]. На нашу думку, наведене визначення потребує доповнення сучасними складниками інфраструктури (інформаційним, інноваційним, освітнім тощо). У той же час, визначення відображає масштабність поняття «інфраструктура» і включає не лише організаційно-інституціональну компоненту забезпечення підприємництва (організації, установи, відносини між ними, нормативні акти), але й враховує технологічні та соціальні взаємовідносини як вагоме підґрунтя інституціонального базису інфраструктури.

Розглядаючи еволюцію поняття, доречно звернути увагу на роботу О. Лядової [22, с. 12], в якій доведено щільний зв'язок між типом технологічного укладу та генезою основних видів інфраструктури, обумовлений зміною ключових факторів розвитку економіки. Вчена доводить, що оскільки зміна технологічних укладів призводить до кардинальних змін в усіх сферах життєдіяльності (структури економіки, значущості факторів виробництва, мотивації людей, методів, механізмів управління та функціонування економіки тощо), закономірною є її трансформація інфраструктури відповідно до наведених змін чинників розвитку економіки (додаток А, табл. А.2).

Погоджуючись з положеннями про важливість ролі малих інноваційних та середніх підприємств як суб'єктів впровадження технологій VI і VII технологічних укладів, наголосимо на актуальності розвитку саме інфраструктури малого та середнього підприємництва, інноваційної та інформаційної її компонент, що дозволить максимально використати ресурсний потенціал та забезпечити конкурентоспроможність в умовах глобальної та мегарегіональної конкуренції. Великі підприємства, холдинги та фінансово-промислові групи можуть самостійно вирішувати проблемні питання за допомогою власного

інтелектуального, кадрового та фінансового потенціалу, політико-владних груп лобіювання в місцевих, центральних органах влади та міжнародних організаціях. Натомість функціонування малих та середніх підприємств пов'язано зі складністю розв'язання проблем (регуляторні процедури та корупція, захист прав власності, доступ до кредитних ресурсів тощо). При цьому внутрішньо-регіональна та мегарегіональна інтеграція актуалізує необхідність адаптації їх технологічних процесів, управлінських і комунікаційних підходів до норм і стандартів ЄС. Все це визначає необхідність розвитку інфраструктури саме малого та середнього підприємництва в умовах євроінтеграції України.

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. Уїльямсон 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, розподільної, логістичної та інституціональної, додаток А, табл. А.3), які можна поділити на шість послідовних етапів (рис. 1.3), 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.

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.

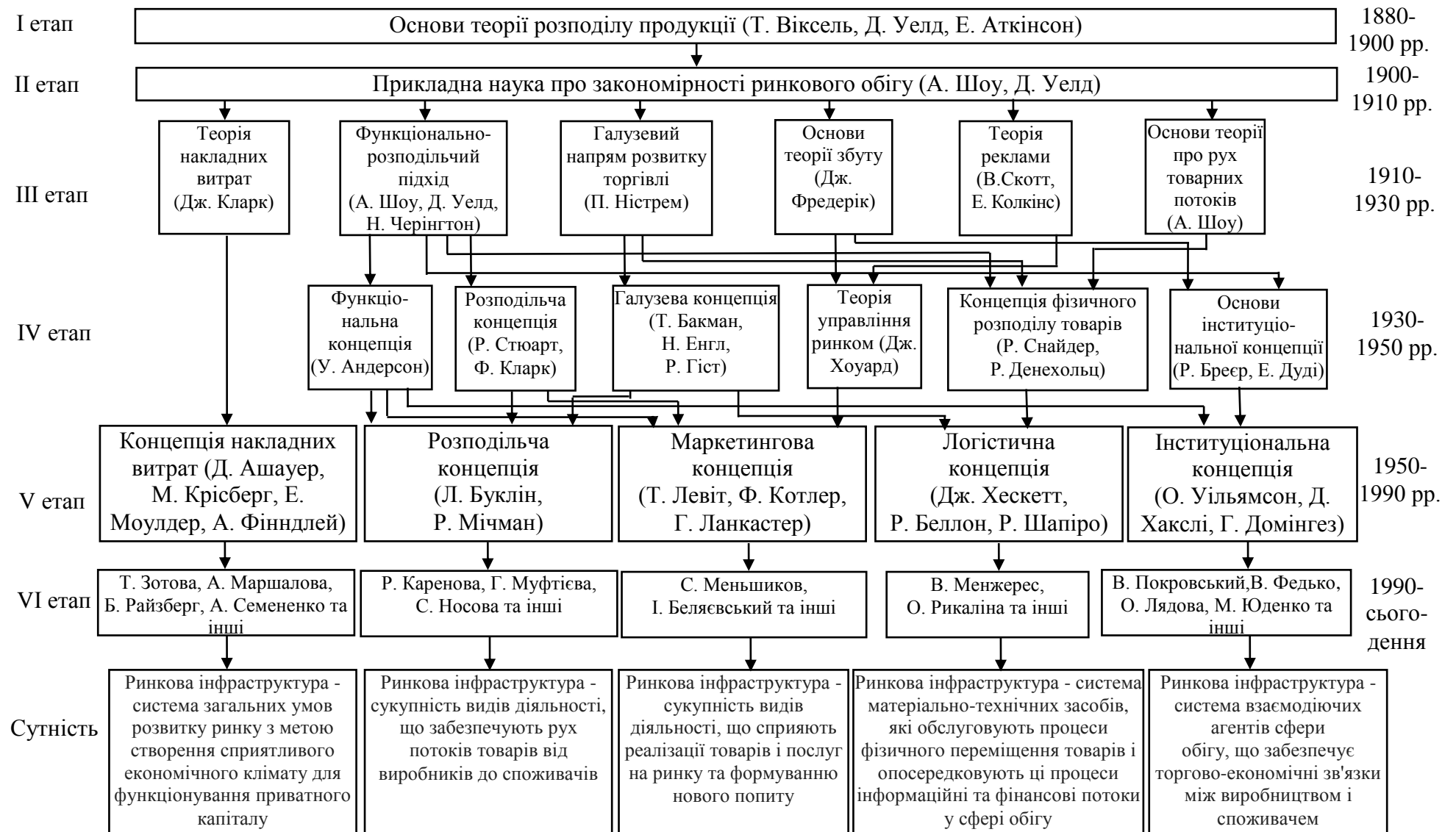


Рис. 1.3. Еволюція сутнісних характеристик теоретичних концепцій ринкової інфраструктури
Складено за: [23–27]

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» [38, 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 [38, 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» [39, 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 [17, 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 [27, 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. Таким чином, 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 [17, 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; (6) 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; лобювання 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 [40] 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 [41, с. 33–37]. Таке бачення ринкової інфраструктури регіону є доречним, враховуючи сутність інфраструктури як елементу, 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» [42, с. 41]. Звідси, кожному регіону властива особлива, розвинена відповідно до потреб і можливостей регіонального ринку інфраструктура. Погодимось, що реформування та постійне удосконалення кожної ланки інфраструктури, їх сумісність, взаємозалежність та гармонійна взаємодія забезпечать належний рівень ефективності ринкових механізмів національної економіки [27, с. 33].

Розглядаючи розвиток інфраструктури на регіональному рівні, І. Мартиняк виділяє елементи інфраструктури залежно від ініціатора створення [43, с. 163]: (1) створена 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) створена за підтримки приватного капіталу як підприємницькі утворення (банки, біржі, лізингові компанії і фонди, консалтингові, аудиторські фірми та ін.). Взаємодія цих секторів у формі державно-приватного партнерства (ДПП) підсилює синергетичний ефект конкурентоспроможності кожного з елементів.

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. А. Девяткін стверджує, що рівень інфраструктурного забезпечення розглядається «...в якості одного з вирішальних факторів територіального розвитку», сприяючи якісній зміні структури регіональної економіки та підвищенню її конкурентоспроможності, виступаючи «організатором соціально-економічного простору регіону» [44, с. 42]. На думку К. Хоменко [27, с. 34], «...розвиток інфраструктури регіону являє собою процес зміни її складу, структури та функцій, у результаті якого відбувається посилення наявних або побудова нових структурних зв'язків, здійснюється перехід до якісно нового стану». Слід звернути увагу на те, що в процесі євроінтеграції розвиток потребує «осучаснення», зміну та вдосконалення відповідно до вимог і стандартів ЄС, тобто модернізацію інфраструктури підприємництва регіону.

Економічна теорія розглядає модернізацію як цілісний, глобальний процес, що відбувається у всіх ключових сферах життєдіяльності, характеризується структурно-функціональною диференціацією та створенням відповідних сучасних форм інтеграції на рівні регіону та в межах країни [46, с. 133]. Систематизуючи різні типи модернізації [46–48], доцільно їх згрупувати у два типи: (1) оригінальна (спонтанна, первинна, органічна, креативна, ендогенна) – процес органічного розвитку країн і регіонів, які через зміни у суспільному ладі, економіці, політиці, світогляді перейшли на новий етап побудови економіки; (2) вторинна (неорганічна, адаптивна, імітаційна, екзогенна) – існує у країнах, які за допомогою імітаційних процесів намагаються наздогнати розвинені країни. Шляхи модернізації економіки України та окремих її регіонів в процесі євроінтеграції відображені в стратегічних документах («Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», «План заходів щодо імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом»), при цьому не охоплюють важливі питання розвитку інфраструктури підприємництва.

Відповідно до Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [50] «...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 3. 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, нерегульованістю, відсутністю державної фінансової підтримки та відповідної матеріально-технічної бази [51, с. 27].

К. Хоменко наголошує, що інфраструктура підприємництва є інфраструктурою другого порядку – підвид інфраструктури, похідною інфраструктур першого порядку в сфері підприємництва, отже розглядати її можна в рамках: господарської системи; економічної системи; а також системи ринків. Інфраструктура підприємництва в системі господарювання країни чи регіону розглядається як «...основа для реалізації функцій підприємництва та забезпечення цілісності системи підприємництва» [27, с. 79–82]. Такий підхід дозволяє виявити господарський механізм функціонування системи підприємництва. В контексті частини економічної системи інфраструктура

підприємництва визначається як основа процесу відтворення підприємницького типу. Розуміючи інфраструктуру як похідну від інфраструктури ринків, К. Хоменко розглядає її як «...комплекс загальних умов, які забезпечують ринкову взаємодію суб'єктів підприємницької діяльності як всередині системи підприємництва, так і з зовнішніми для даної системи економічними агентами на ринкових принципах». Таким чином, підприємництво може бути представлено системою, яка має свою власну структуру та взаємозв'язки, і одночасно виступає частиною іншої, більшої системи – господарської, економічної чи системи певного ринку на рівні країни чи регіону. Наведені підходи можуть бути використані залежно від масштабів та цілей дослідження.

Відповідно до зазначеного узагальнено трактування категорії «інфраструктура підприємництва» (додаток А, табл. А.4) 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 [53, с. 19].

Згідно цілеорієнтованого підходу, системною характеристикою цільової функції інфраструктури підприємництва є забезпечення функціонування та підвищення ефективності взаємозв'язків між елементами бізнес-середовища країни, регіону та представниками інших держав [56, с. 47].

За процесно-видовим підходом С. Петрова [63, с. 59–60], у структурі інфраструктурних послуг виокремлюються такі види діяльності, як: оптові ярмарки; товарно-сировинні біржі; лізингові фірми; аукціони; оптова і роздрібна торгівля; інформаційне обслуговування; консалтинг; інформаційне забезпечення; підвищення кваліфікації; система фінансово-кредитного забезпечення. При цьому економічний зміст інфраструктури підприємництва розкривається через сукупність функцій: системоутворюючу; створення умов інноваційного розвитку; забезпечення нерозривності і раціональності товарних і грошових, інформаційних та інших потоків; підвищення ефективності відтворення в підприємстві. В умовах участі України в глобальній економічній інтеграції доцільно додати

функції, пов'язані з підтримкою просування продукції на нові ринки, представленням, захистом і лобіюванням інтересів в зарубіжних країнах.

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 [64, 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 [64, с. 274]. .

Наведене доводить до висновку про значну кількість науково-обґрунтованих визначень поняття «інфраструктура підприємництва». При цьому дослідження його функцій та ролі в умовах регіональної чи мегарегіональної інтеграції України майже не висвітлено, як і не охоплено регіональний аспект. Тому важливо і актуально уточнити сутнісні характеристики поняття «інфраструктура підприємництва регіону» на основі узагальнення існуючих підходів, визначення особливостей їх використання в межах регіонів та переосмислення напрямів розвитку в умовах інтеграційних процесів.

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) [70, с. 4]. Існує декілька усталених методологічних підходів до трактування поняття «інститут», запропонованих Д. Нортон, А. Ткачом, Ф. Зинов'євим, А. Шастіко, О. Ананьїним (додаток А, табл. А.5), виходячи з аналізу яких, останні будемо розглядати як правила та норми, механізми дотримання й витрати для їх порушників.

Виокремлюють такі узагальнені характеристики інститутів [70, с. 7]: (1) складаються з норм, правил, механізмів їх виконання та контролю; (2) мають декілька рівнів формальних правил, неформальних правил, спонтанно визначених меж; (3) є складними системами; (4) володіють характеристиками суспільних благ (невибірковості, невинятковості та невичерпності в споживанні); (5) визначають структуру та величину трансакційних витрат.

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» [71, с. 37].

В деталізованому вигляді інституціональна концепція ринкової інфраструктури запропонована Е. Дудді і Д. Ревзаном, які розглядають її як комплексну інституціональну структуру ринку з самостійною підсистемою ринкової інфраструктури та різними типами економічних агентів, що надають послуги зберігання товарів, спеціалізованого транспорту, фінансування, товарного посередництва, реклами, страхування тощо [72, с. 188].

Компаративний аналіз поняття «інституціональна інфраструктура підприємництва регіону» підтверджує відсутність чіткого науково обґрунтованого його визначення, нерозробленість підходів до його дослідження. Імплементация

інституціональної теорії в Україні через соціальні та політичні чинники не сприяє розвитку бізнес-середовища. У той же час застосування інституціонального підходу, в основі якого ураховуються особливості історичного розвитку, правового забезпечення, економічної і політичної ситуації в регіоні, місцеві традиції, є необхідним для дослідження процесу формування та розвитку інфраструктури підприємництва.

Використання таких категорій теорії інституціоналізму, як: інститути, інституції, трансакційні витрати, організації, інституційні зміни, інституційне середовище, – дозволяє детальніше розглянути сутність категорії «інфраструктура підприємництва регіону».

Як відомо, господарські зв'язки між суб'єктами підприємницької діяльності здійснюються на основі укладання письмових або усних угод. Важливим аспектом в еволюції інституціональної інфраструктури підприємництва стала теорія угод Дж. Коммонса, який поділяв їх на: ринкові (акти купівлі-продажу та контроль за ними з боку суду); адміністративні (відносини між керівниками та їх підлеглими); розподільчі (рішення корпорації про ціни, регулювання цін з боку уряду, бюджету, податкової системи). При цьому кожна угода містить: конфлікт, тобто протиріччя інтересів учасників; взаємозалежність і взаємозв'язок інтересів учасників конфлікту; процедуру, тобто порядок вирішення конфлікту [72, с. 213].

К. Полан'ї вважав, що соціальні відносини включають в себе не тільки суто економічні принципи взаємодії, а тому зустрічаються угоди, які будуються не лише на економічних засадах, але й на принципах взаємності, перерозподілу, домашнього господарства та обміну [73, с. 201–202; 74, с. 58]. Звідси він розрізняв відповідні трансакції.

Врахування положень теорії угод є необхідним для дослідження інфраструктури підприємництва, оскільки, по-перше, обслуговування певної системи (господарської, економічної чи ринкової) неможливе без укладання угод, а по-друге, певні компоненти інфраструктури підприємництва безпосередньо й самі займаються їх розробленням, узгодженням та укладенням.

Вагоме місце в інституціональній теорії, зокрема в розкритті сутнісних характеристик інфраструктури підприємництва посідають трансакційні витрати,

причини виникнення яких і гіпотези про їх природу розглянуті С. Архієреєвим, І. Булеевою, К. Ерроу, Р. Капелюшниковим, Р. Коузом, С. Малаховим, Д. Нортон, О. Уільямсоном, А. Шастітко (додаток А, табл. А.6). «Трансакційні витрати» (англ. «transaction» – угода, обмін) – це витрати на переміщення матеріального блага (товару, послуги) від одного економічного суб'єкта до іншого, що супроводжуються зустрічним рухом іншого блага, обміном правами власності, а також правами на здійснення певної діяльності.

За О. Уільямсоном до трансакційних витрат відносяться витрати, пов'язані з використанням специфічних активів з високою цінністю для виконання конкретного контракту. Недоліком такого підходу є нечіткість характеристики специфіки активів і неможливість її квантифікації. О. Уільямсон зазначає, що будь-яка проблема, яка формулюється як проблема укладання контракту, може бути досліджена за критерієм трансакційних витрат. При цьому, ринкові й внутрішньофірмові трансакції утворюють єдине ціле [78, с. 273–276].

Для теоретичного підґрунтя концепції О. Уільямсон використовує категорії обмеженої раціональності та опортунізму, розглядаючи обмежену раціональність як форму раціональності, яка передбачає, що суб'єкти економіки прагнуть діяти раціонально, але володіють цією здатністю обмежено. Набагато частіше опортунізм передбачає активнішу і пасивнішу форми, виявляється *ex ante* та *ex post*. Наведені категорії О. Уільямсон використовує для обґрунтування головного питання теорії трансакційних витрат – «виробляти чи купувати».

В. Полтерович до переліку трансакційних витрат додає також витрати інституційної трансформації, пов'язані з переходом від однієї норми до іншої. До них він відносить: складання і «лобіювання» проекту трансформації, створення і підтримка проміжних інститутів, реалізація проекту, адаптація системи до нового інституту. Уведення цієї категорії витрат дозволяє пояснити процеси тіньової економіки і наявність бар'єрів для входу на легальні ринки [79, с.38].

Зрозуміло, що трансакційні витрати залежать від ефективності функціонування інфраструктури підприємництва та потребують обов'язкового врахування. О. Лядовою встановлено, що при використанні інфраструктури, створеної державою, зменшуються такі види трансакційних витрат, як: витрати на

пошук інформації, вимірювання, опортуністичну поведінку, специфікації і захист прав власності. Для інфраструктури у приватній власності знижуються витрати укладання контракту та усуваються інформаційні асиметрії [22, с. 21]. Вплив інфраструктури підприємництва на трансакційні витрати на регіональному рівні буде мати такий самий характер. Що стосується трансакційних витрат в умовах мегарегіональної інтеграції, то це потребує окремого дослідження щодо результативності та ефективності діяльності компонент інфраструктури на міжнародному рівні.

Заслужує уваги методологічний підхід до класифікації трансакційних витрат підприємницької діяльності, згідно з яким, І. Сараєва [80, с. 153] виділяє такі етапи підприємницької діяльності, на яких виникають трансакційні витрати: (1) вивчення ринку; (2) пошук нової ідеї; (3) складання бізнес-плану; (4) пошук необхідних ресурсів; (5) отримання і захист права власності; (6) організація і управління підприємством; (7) вихід на ринок; (8) діяльність на ринку; (9) логістичні витрати; (10) забезпечення безпеки підприємницької діяльності; (11) відносини з діловими партнерами; (12) звітність, сплата податків, внесків та ін.; (13) взаємодія із спілками, асоціаціями підприємців, політичними організаціями, громадянським суспільством з метою захисту власних інтересів; (14) закриття бізнесу. На кожному з етапів можуть бути задіяні елементи інституціональної інфраструктури підприємництва, які будуть ефективними лише при мінімізації трансакційних витрат. До наведених видів витрат додамо пов'язані з: безпекою споживання, утилізацією і ліквідацією продукції [81], захистом прав інтелектуальної власності [82], завоюванням нечітких і не прогнозованих ризиків [83, с. 12] тощо. На основі типологізації компонент та підсистем інфраструктури підприємництва наведена класифікація може бути удосконалена з виділенням етапів за кожною компонентою та відповідними трансакційними витратами.

С. Архієреєв виокремлює поняття трансакційних та інтеракційних витрат, сукупність яких розглядається як витрати експлуатації економічної системи і, таким чином, останні не ототожнюються лише з трансакційними витратами. Такий підхід є корисним для дослідження інфраструктури підприємництва в умовах мегарегіональної інтеграції, оскільки дозволяє виокремити трансакційні витрати,

характерні для економіки України та світового господарства. На відміну від існуючих варіантів класифікацій трансакційних витрат, дослідник визначив на базовому рівні їх типи (трансакційні затрати і трансакційні втрати), а в межах кожного з типів – види трансакційних витрат, а саме витрати, пов'язані з затратами, і витрати, пов'язані з втратами [84, с. 133–139]. Учений значну увагу приділяє розкриттю сутності та змісту архітекtonіки трансакцій, трансакційного сектору, трансакційної політики, тобто економічної політики держави щодо здійснюваних на ринку трансакцій актів обміну прав власності, засобів обігу, цін, конкуренції тощо. У працях С. Архієреєва особливе значення має розробка методики розрахунку обсягу трансакційного сектору економіки України та його структурних елементів на основі мінімальної корекції системи національних рахунків. Методологічні положення дослідника можуть бути використані для аналізу структури компонентів інфраструктури підприємництва, трансакційних витрат, які виникають у підприємців в процесі господарської діяльності в умовах євроінтеграції.

Інші категорії інституціональної інфраструктури, крім трансакційних витрат, О. Уільямсон узагальнює як інституціональне середовище – сукупність фундаментальних соціальних, політичних, юридичних правил, що створюють базис для виробництва, обміну та розподілу; інституціональні угоди, тобто угоди між суб'єктами підприємницької діяльності, якими визначаються способи кооперації і конкуренції; суб'єкти ринку [85, с. 38]. Інституціональне середовище представляє собою глобальні правила, а інституціональні угоди – локальні правила з чітко визначеними зв'язками між ними. Щодо цього О. Уільямсон виділяє три основні залежності між ключовими категоріями інституціоналізму. Перша спостерігається між суб'єктами ринку та інституціональними угодами. Господарюючий суб'єкт поводить себе по-різному щодо встановлених угод. Поведінка може відповідати або не відповідати встановленим «правилам гри». В другому випадку йдеться про опортуністичну поведінку однієї зі сторін контракту. Друга залежність – кругова, що означає вплив ринку та суб'єктів ринку один на одного. В конкретних ринкових характеристиках суб'єкти ринку будуть поводити себе по-різному, у той же час у результаті діяльності суб'єктів ринку може змінюватися характер ринкових відносин. Третя залежність виникає

між інституціональним середовищем та інституціональними угодами [77, с. 214]. Перше впливає на друге і ця залежність називається параметричним «зсувом», коли відбувається перебудова правил. Внаслідок зміни правових норм і правил, систем ціноутворення, різних видів регулювання (антимонопольного, дозвільного, митного тощо) змінюється структура трансакцій і, відповідно, як вважає В. Полтерович, структура і величина трансакційних витрат [86, с. 7]. Зазначене дозволяє більш глибоко зрозуміти сутність взаємовідносин і взаємозв'язків у системі підприємництва і може бути корисним для її подальшого моделювання.

С. Кельбах [87, с. 253] в межах інституціональної інфраструктури підприємництва виокремлює: законодавство та підзаконні правові акти; організації, які забезпечують правозастосування, розвиток підприємницьких мереж, ланцюгів постачань і створення вартості; місцеву культуру як систему базових цінностей і знань, традицій і звичаїв, які неформально визначають правила поведінки. Відзначимо важливість останніх у межах як інституціональної концепції, так і інфраструктури підприємництва взагалі.

Проведена систематизація та узагальнення базисних категорій інституціональної інфраструктури підприємництва (ІІІ) регіону дозволяє запропонувати її функціональну модель (рис. 1.5), в основу якої покладено взаємодію між суб'єктами підприємницької діяльності, які укладають угоди та несуть трансакційні витрати з налагодження економічних відносин. 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, як вважає В. Соболев, – це єдність і органічність розвитку всіх її елементів [88, с. 14].

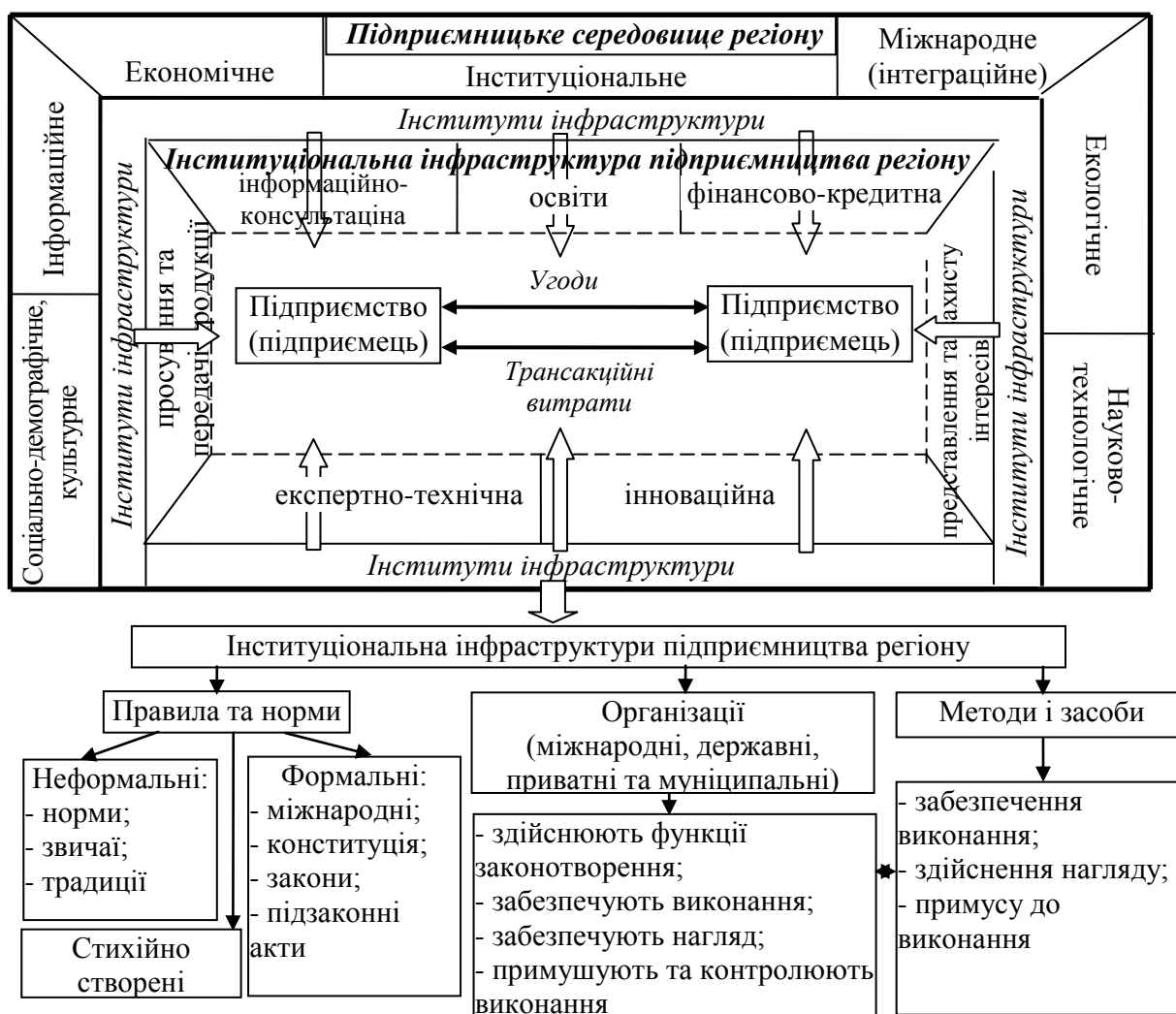


Рис. 1.5. Структурно-функціональна модель інституціональної інфраструктури підприємництва регіону

Модифіковано за: [16, с. 67]

Таким чином, під інституціональною інфраструктурою підприємництва регіону будемо розуміти цілеорієнтовану на мінімізацію трансакційних витрат систему інститутів, інституцій, методів і засобів забезпечення ефективної підприємницької діяльності.

До головних завдань формування та розвитку ІІП регіону, на думку Ю. Матвеева та О. Трубецької [89, с. 644], відносяться: формування культури економічної поведінки; визначення рівня розвитку інфраструктури; захист економічних суб'єктів від ризиків, «провалів» ринку; регулювання макроекономічних пропорцій та їх впливу на національну економіку; раціональне використання циклічності економічного розвитку.

На важливості соціальних інститутів в ІІІ наголошує М. Юденко, яка визначає інституціональну інфраструктуру підприємництва як «...соціально-економічну систему підтримки статусу суб'єктів господарювання, яка включає установи, що забезпечують імплементацію соціальних інститутів, і безпосередньо соціальні інститути (інтеріорізовані норми), в межах яких підприємці вільні у своїй максимізуючій прибуток дії». Дослідниця виокремлює такі основні функції ІІІ для ефективної підприємницької діяльності [90, с. 45–46]: (1) координаційна, оскільки існує розподіл праці між суб'єктами господарювання, то необхідна економічна координація, тобто узгодження діяльності між ними завдяки визначеним нормам; (2) регулятивна, інститути забезпечують регулювання діяльності суб'єктів господарювання, адже незалежно від виду діяльності підприємця він завжди дотримується норми, яка регламентує економічну поведінку; (3) обмежуюча, існують обмеження, які організують взаємовідносини між особами; інститути виступають екзогенними обмежувачами і підприємець сприймає їх як необхідність, обов'язкову для дотримання; (4) імплементаційна, виконання суб'єктами господарювання правил, визначених інститутом, причому не лише примушення, але й забезпечення інформацією, необхідними стимулами; (5) інгресійна, співорганізація в цілісну систему мотивації підприємців відносно певного спротиву в їх діяльності (наприклад, пов'язаних з виграшем тендеру, отриманням ліцензії, бар'єрів під час співпраці з податківцями, пожежниками. Необхідною ланкою тут виступає загальна ціль світогляду суб'єктів господарювання. Соціальні інститути повинні виконувати функцію інгресії в свідомість підприємців з метою «полегшення» їх діяльності). Наведені функції відображають багатогранну роль соціальних інститутів у соціально-економічних, організаційно-управлінських та інших відносинах між економічними агентами, але, з нашого боку, повинні розглядатися під час аналізу інфраструктури ринку як категорії вищого рівня.

Поділяючи теоретичні положення інституціональної концепції, вважаємо за доцільне проведення дослідження інфраструктури підприємництва регіону саме на основі цієї теорії.

1.2. Системно-мережевий дискурс дослідження інституціональної інфраструктури підприємництва в регіональному вимірі

Необхідність і доцільність модернізації ІІІ регіону на сучасному етапі євроінтеграції обумовлює розгляд методологічних основ її розвитку в контексті теорій регіоналізму та єврорегіоналізму. У вітчизняній економіці цей напрям економічної науки перебуває на етапі трансформування з виникненням нових теоретичних проблем і завдань.

Безсумнівно, формування та розвиток національної і регіональної інфраструктури підприємництва – це складний процес, який залежить від впливу об'єктивних і суб'єктивних чинників, зокрема: інституціонального забезпечення підприємництва, наявних фінансових ресурсів, соціального стану громадян, науково-технологічної безпеки економіки регіону.

Розглянемо методологічні підходи до дослідження ІІІ регіону в контексті їх місця в неокласичній теорії регіональної економіки (Х. Зіберт, Дж. Бортс, Р. Солоу, А. Уейл, Ч. Джонс, Й. Шумпетер), теорії кумулятивної причинності (Г. Мюрдаль, А. Хіршман, Х. Річардсон, П. Потье, Х. Ласуен).

Перша з названих теорій базується на концептуальному положенні усунення міжрегіональних асиметрій розвитку за допомогою механізму «стихійного ринку», за яким фактори виробництва переміщуються у регіони, де за них сплачують більшу ціну [91, с. 671–672]. В результаті переміщення відбувається вирівнювання індикаторів розвитку, що призводить до економічного зростання територій. Сучасні представники неокласичної теорії (Р. Холл, Ч. Джонс) у моделі регіонального зростання, крім традиційних факторів економічного зростання, враховують соціальні, політичні та інституціональні чинники [92, с. 18]. Певною мірою, це відповідає обраному нами методологічному підходу до дослідження інфраструктури підприємництва з позицій теорії інституціоналізму.

Друга теорія передбачає виникнення центрів зростання і каналів його поширення в регіональній економіці, утворення агломерацій і центральних місць, дифузії нововведень, розвиток депресивних територій, структурні диспропорції зростання в умовах вільної конкуренції [91, с. 673]. Базовою теоретичною концепцією цього напрямку є модель «взаємної та кумулятивної обумовленості»

Г. Мюрдаля [93], яка пов'язує процес економічного зростання з постійно виникаючими в різні періоди часу і місцях «імпульсами». Ефект масштабу зумовлює кластеризацію економічної активності індустріалізованих регіонів, тобто кумулятивна причинність є поштовхом до нерівномірного зростання економіки регіонів. «Імпульси» зростання супроводжуються формуванням інфраструктури підтримки середнього та великого підприємництва. Проте, цей напрям не враховує роль і значення малих підприємств для регіональної економіки, посилює домінування великого бізнесу, ігноруючи специфіку регіону, а також форми територіальної організації виробництва [91, с. 674].

В межах кумулятивного напрямку вагомим значення набули: (1) теорія «полюсів зростання» (Ф. Перу, Ж.-Р. Будвіль), за якою зростання економіки регіонів спостерігається в «полюсах зростання», де зосереджені підприємства лідируючих галузей [94, с. 60]; (2) теорія осей розвитку (П. Потье), заснована на ідеї, що території між полюсами зростання забезпечують зв'язок, отримуючи додаткові імпульси зростання [95, с. 87]; (3) модель «центр-периферія», (Дж. Фрідман), яка передбачає існування центру зростання та економічного простору, пов'язаних потоками капіталу, товарів, інформації [96]; (4) теорія дифузії інновацій (Т. Хагерstrand), відповідно до якої інновації зароджуються в інноваційних центрах, які відрізняються за рівнем розвитку, а пізніше переміщуються на периферію [97]; (5) модель «вулкана» (Х. Гірш), в якій у великій міській агломерації з розвиненою промисловістю та потужною науковою базою спостерігається високий рівень доходів у розрахунку на одного мешканця на основі інноваційної діяльності; поширення нововведень в «полюсах зростання» з одночасною інтенсифікацією розвитку депресивних територій [98]. Ефективність функціонування «полюсів зростання», інноваційних центрів, раціональність зв'язків, фінансових і інформаційних потоків істотно залежить від розвиненості ІІІ регіонів, яка, своєю чергою, є домінантою підприємницької активності в регіоні.

Недосконалість положень теорії кумулятивної причинності регіонального розвитку обумовила виникнення в 70-х роках ХХ ст. теорії саморозвитку регіонів (В. Мамонова, А. Голіков, В. Куйбіда, В. Панова), заснованої на забезпеченні їх

самодостатності на засадах наявного соціально-економічного потенціалу територій. При цьому важливого значення набуває використання локальних конкурентних переваг, культура менеджменту, індустріальні традиції, які розглядаються як базис концепції конкурентоспроможності територій [99, с. 143]. Урахування важливості людського потенціалу і знань, як визначальних чинників розвитку, покладено в основу теорії знаннєвої економіки [100, с. 219].

Наголосимо, що саме положення теорії саморозвитку регіонів, зокрема перенесення відповідальності на органи місцевого самоврядування та підвищення їх ролі у розв'язанні проблем регіонального розвитку використовуються в сучасній регіональній політиці України, особливо в процесі децентралізації управління. При цьому децентралізація управління ІІІ регіону в умовах євроінтеграції набуває надзвичайно важливого значення, сприяючи розвитку підприємництва, встановленню зв'язків між регіонами країни та мегарегіональних об'єднань.

Важливого значення для регіонів України набуває концепція сталого розвитку, задекларована «Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», яка враховує неузгодженості і «провали» ринку, вимоги екологічної безпеки в умовах домінування екологонебезпечних виробництв, нерозвиненості культури споживання. При цьому зроблені акценти на урахуванні функціональних компонент ІІІ регіону, пов'язаних з підвищенням екологічної безпеки та впровадженням технологій ресурсоефективного та чистого виробництва.

Розглядаючи інфраструктуру національної та регіональної економіки як первинне поняття, звернемо увагу, що спочатку методологічні основи дослідження включали галузевий і функціональний підходи. В межах першого підходу інфраструктура розглядалася як сукупність галузей, що забезпечують ефективне функціонування основного виробництва (Л. Абалкін, Ю. Александров, А. Ігнат'єв, А. Сидорович, В. Феодорітов та ін.) [20, с. 13; 21, с. 26]. При цьому інфраструктура виводилася поза межі економічної системи, що не дозволяло оцінити ступінь її впливу на ефективність останньої. За функціональним підходом інфраструктура охоплює сукупність матеріально-технічних об'єктів, що

забезпечують необхідні умови ефективного господарювання (К. Макконел, С. Брю, В. Колосов та ін.).

Потрібно визнати, що у методології досліджень інфраструктури домінує теорія систем. За Г. Клейнером, формується новий напрям в економічній теорії, який доповнює та синтезує традиційні неокласичні, інституціональні та еволюційні концепції на основі системної парадигми. Відповідно, «картина світу економіки» подібна до «арени» виникнення, взаємодії, трансформації, розвитку та ліквідації економічних систем [101].

Д. Львов наголошує, що «...для економічних утворень, які можна віднести до систем, характерні дві відомі основні особливості: відносна стійкість у часі та наявність тісних зв'язків між внутрішніми елементами (більш тісних, ніж зв'язки між ними та елементами зовнішнього середовища)» [102, с. 82].

Наведені теоретичні положення повною мірою характерні й для системи підприємницької діяльності та її інфраструктури. К. Хоменко вважає, що для аналізу інфраструктури підприємництва необхідно виходити з розуміння її як цілісної системи, яка задовольняє системним ознакам і формує тісні зв'язки між елементами [27, с. 97]. Для досягнення підприємництвом стратегічної цілі в регіональному розвитку необхідне її органічне включення в регіональну інфраструктурну підсистему із трансформуванням загальних умов відтворення таким чином, щоб стимулювати підприємницьку активність.

Системний підхід забезпечує виконання «...ролі ... каркаса, що об'єднує всі необхідні методи, знання та дії для розв'язання проблеми», передбачає систематизоване застосування сукупності методів аналізу, акцентуючи увагу на невизначеності та перевірці отриманих результатів на чутливість до зміни факторів впливу на функціонування системи [103].

К. Хоменко стверджує, що застосування системного підходу до процесів формування та розвитку інфраструктури підприємництва може бути реалізовано в системно-функціональному, системно-ресурсному, системно-структурному контексті [27, с. 102].

А. Яковлева-Чернишова пропонує формувати та розвивати інфраструктуру підприємницької діяльності в рекреаційному кластері на основі системного

підходу, що передбачає її розгляд у галузевому контексті (за комплексом галузей), функціональному (за цільовою функцією) і структурному (за ієрархією вхідних елементів). При цьому поєднуються горизонтальна і вертикальна інтеграція, які припускають [58, с. 25]:

1) групування інфраструктури за сферами діяльності з урахуванням їх функціонального призначення (наприклад, виробнича, соціальна, інституціональна інфраструктура);

2) характеристику економічної сутності інфраструктури всередині певних сфер рекреаційного кластеру на різних рівнях ієрархії (наприклад, інфраструктура регіону, галузі, підприємства).

Погоджуємось із тезою про необхідність інтеграції інфраструктури за структурно-функціональним призначенням, що підкреслює актуальність дослідження інфраструктури підприємництва регіону. Сутність структурного підходу до дослідження полягає в декомпозиції на функціональні підсистеми, які, своєю чергою, поділяються на підфункції, задачі і конкретні процедури. Передбачається виявлення закономірностей формування та розвитку системи з метою встановлення взаємозалежності між її структурою та властивостями. Очевидно, застосування структурного підходу пов'язано з певними методологічними труднощами. Незавершеність концептуальної бази відображається, насамперед, в орієнтованості на виявлення лише деяких з множини зв'язків системного об'єкта, без врахування, що саме це зв'язки, які забезпечують організацію об'єкта і «відповідальні» за цілісність його функціонування. Йдеться про наявність методологічної «стелі» структурного підходу, особливо при проектуванні на проблему часу [104].

В роботі К. Курпаяніді методологія дослідження розвитку інфраструктури у Ферганській області (Республіка Узбекистан) базується на пріоритетах потреб і передбачає поєднання регіональних і галузевих інтересів. Таким чином, реалізується структурно-функціональний підхід до розроблення і комплексної програми розвитку інфраструктури, основні показники якої розраховуються на основі локальних потреб за визначеного рівня ефективності її складників. Компаративний аналіз основних параметрів стану і розміщення

інфраструктурного комплексу на території регіону за таким підходом передбачає: (1) відбір елементів інфраструктури для порівняння в кожному, згідно термінології дослідника, інфраструктурному блоці; (2) визначення показників, що найбільшою мірою характеризують стан кожного елементу інфраструктури в регіоні (районі) [105, с. 188–189]. Позитивним для нашої країни є гармонізація інтересів на різних рівнях системної ієрархії за різними функціональними напрямками з урахуванням особливостей процесу євроінтеграції.

А. Гранберг та інші [106; 107] наголошують на необхідності використання структурно-функціонального підходу до методології формування інфраструктури конкретного регіону через розроблення комплексного плану її розвитку та розміщення. Для забезпечення динамічного розвитку інфраструктури підприємництва необхідно створити систему моніторингу та прогнозу з урахуванням можливих ризиків для обґрунтування управлінських рішень з допомогою методів ризикового моделювання. Основною метою стратегії територіального розвитку, створеної на основі структурно-функціонального підходу, є формування ефективного національного ринку, усунення надмірної диференціації регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку [107, с. 5; 108, с.495], що досягається такою послідовністю заходів: (1) створення єдиної ринкової інфраструктури та єдиного інформаційного простору, зниження рівня диференціації та усунення бар'єрів між регіонами; (2) реалізація програм розвитку, зокрема: системи природокористування, оптимального розміщення трудових ресурсів; (3) забезпечення стійкого економічного зростання територій. Реалізація концепції структурно-функціонального підходу на практиці достатньо складна через невизначеність політичної та економічної ситуації, в якій перебуває Україна, а також ресурсні, соціально-економічні та ментальні особливості регіонів. Саме тому, кожна з підсистем інфраструктури підприємництва регіонів повинна бути індивідуально розроблена з урахуванням особливостей їх соціально-економічного розвитку та інтегрована до єдиної загальнодержавної системи.

На відміну від структурного підходу, комплексність функціонального підходу розширює можливість використання для дослідження різних за

побудовою економічних систем. Складність застосування функціонального підходу до дослідження інфраструктури підприємництва полягає у виявленні всієї множини функцій інфраструктури та взаємозв'язку між функціями підсистем інфраструктури. Як вважає К. Хоменко, виокремлення забезпечуючої функції як основної об'єднує функціональний підхід до дослідження інфраструктури підприємництва.

Посилення регіоналізації і диференціації ринків актуалізує завдання формування інфраструктури підприємництва регіону. Для виконання вітчизняним підприємництвом ролі стратегічного чинника та внутрішнього джерела саморозвитку економіки, на думку А. Лапаєва, необхідно трансформувати загальні умови відтворення, тобто інфраструктуру, насамперед, для ефективного обслуговування підприємницької діяльності [109, с. 114–115]. Це потребує, на нашу думку, насамперед гармонізації підприємницьких інтересів з державними і регіональними у формуванні інфраструктурного сектору економіки. У регіональній системі інфраструктури необхідно трансформувати елементи інституціональної інфраструктури загалом та ринкової інфраструктури регіонального підприємництва зокрема. До того ж це набуває більшої актуальності через необхідність гармонізації стратегічних цілей розвитку країни, регіонів і підприємництва з урахуванням особливостей євроінтеграційного процесу.

Для розуміння формування та розвитку інфраструктури підприємництва розглянемо запропоновані А. Савановічем концептуальні положення створення інноваційної підприємницької інфраструктури регіону як послідовність таких етапів [110, с. 7]:

- розробка стратегії розвитку МСП, особливо на інноваційних засадах;
- обґрунтування концепції та структурної побудови мережевої моделі регіональної інфраструктури підприємництва, формування інформаційної та ресурсної бази;
- моніторинг досягнення результатів відповідно до поставлених цілей;
- розробка та апробація системи управління реалізацією програми створення регіональної інфраструктури підприємництва;

– реалізація програми на основі мережевої моделі управління.

Не визначеними, з нашого погляду, залишаються методологічні засади обґрунтування моделі і концепції формування інфраструктури, теоретико-методологічні підходи як до формування системи цілей, так і до моніторингу їх досягнення в процесі реалізації програми, вибір результатних показників.

Узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду побудови «дерева цілей» покладено А. Савановичем в основу управління розвитком інноваційної інфраструктури підприємництва регіону (рис. 1.6). Для Калінінградської області РФ визначені такі основні напрями системи інфраструктури сектору МСП: вузлові інфраструктурні елементи; фінансові забезпечуючі елементи; учбово-інформаційне забезпечення, – які представлені шістнадцятьма укрупненими програмними заходами. Для самостійних елементів (центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів тощо) побудовані окремі мережеві моделі. Тривалість стартового критичного шляху за програмними заходами: (1–2); (2–5); (5–9); (9–13); (13–16); (16–17) з урахуванням першого етапу експлуатації склала 27,8 міс.

Для управління розвитком інфраструктури інноваційного малого підприємництва А. Саванович пропонує систему з таких основних блоків:

- розробка регіональної цільової програми формування інноваційної інфраструктури малого підприємництва;
- створення інфраструктурного комплексу регіону в складі центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів для інноваційних підприємств, фондів підтримки, патентних бюро та інших структур;
- інноваційна діяльність діючих та новостворюваних підприємств, що підтримуються інфраструктурою;
- пошук і вибір джерел фінансування створення інфраструктури (федеральні, регіональні, муніципальні, позабюджетні);
- державне регулювання створення інфраструктури та діяльності інноваційних підприємств у регіоні на всіх рівнях ієрархії управління [110, с.14].

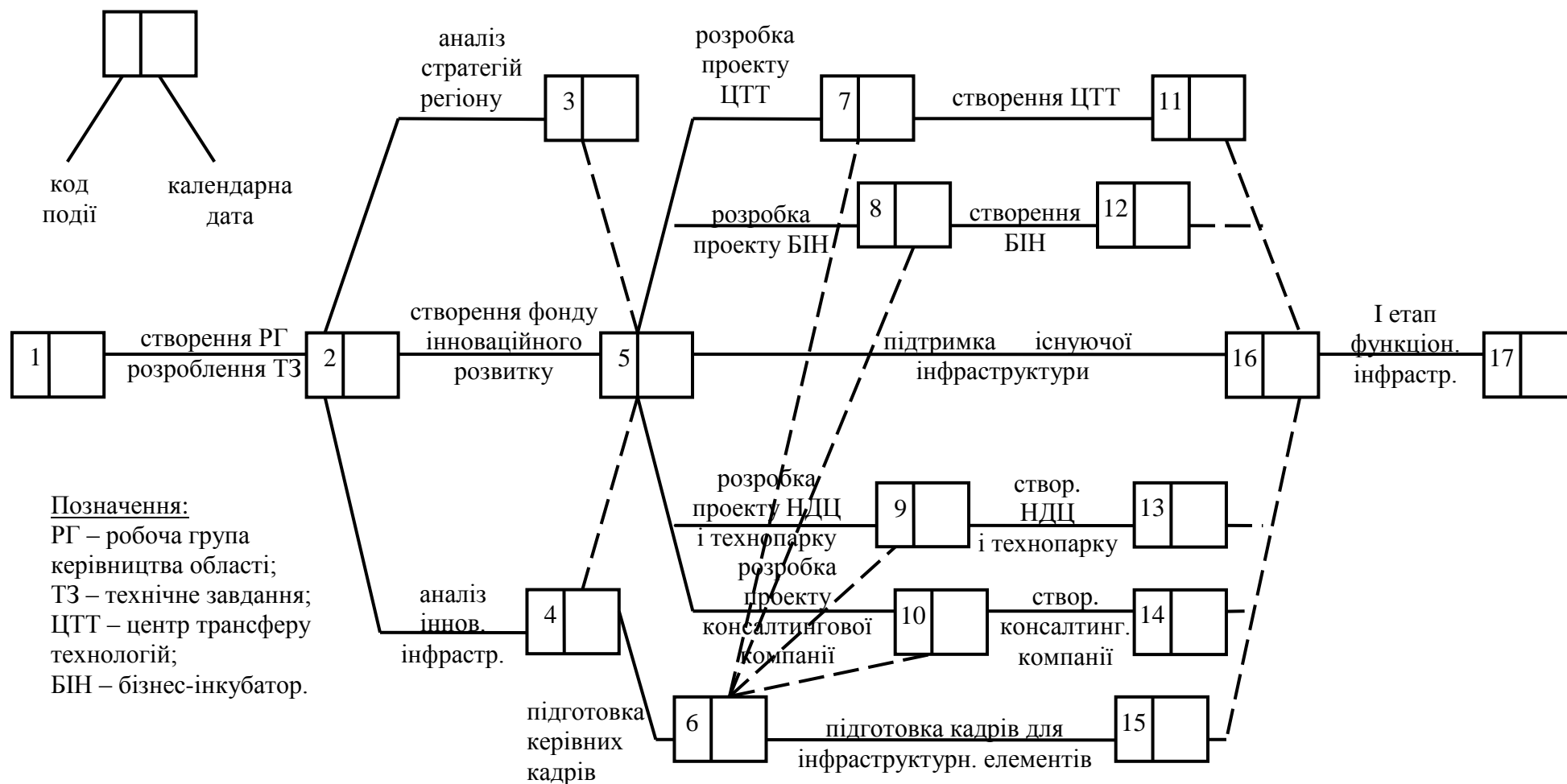


Рис. 1.6. Узагальнена мережева модель програми розвитку інноваційної інфраструктури підприємництва регіону
 Модифіковано за: [108, с. 16]

Визнаючи певну практичну значущість наведеного алгоритму формування інфраструктури підприємництва, зазначимо, що орієнтовані на сегмент інноваційного бізнесу пропозиції стосуються лише регіонального рівня. Незрозумілою є кількість існуючих науково-дослідних центрів, їх стан після запропонованого комплексу дій, спеціалізація, кількість, рівень розвиненості консалтингових організацій. Крім зазначених недоліків, потребує визначення методологічна основа проблемної чи програмної зорієнтованості інфраструктури підприємства. В першому випадку необхідна побудова «дерева проблем» у доповнення до пропонованого А. Савановичем «дерева цілей». Якщо розглядається «дерево цілей», то необхідно його гармонізувати з «деревом ресурсів». На цьому аспекті зупинимось у наступних розділах дослідження.

Певною мірою, спроба розгляду цього аспекту здійснена Г. Гайнулліною, яка для розвитку інфраструктури підприємництва пропонує використання форми ДПП [111, с. 10–11] в межах моделі взаємодії основних складників підприємства, де розробка і реалізація проектів ДПП здійснюються за участю органів державного управління та місцевого самоврядування. При цьому ефект скоординованих дій учасників ДПП виникає в усіх сферах МСП. Інфраструктурні інститути отримують можливості безперешкодного постачання товарів, надання послуг, використання сучасних методів консалтингу і маркетингу. Створюються умови для прямого доступу до фінансових послуг, страхування ризиків, стандартизації і сертифікації продукції, робіт, послуг. Забезпечуються сприятливі і рівні умови доступу до державних замовлень та посередницьких послуг за допомогою інститутів інфраструктури підприємства (асоціацій підприємців, освітніх закладів і наукових установ, торгово-промислових палат, бізнес-інкубаторів).

Використання форми державно-приватного партнерства пропонується і в моделі розвитку інфраструктури підтримки молодіжного підприємства С. Петросяна [59, с. 15–17] стосовно організацій підтримки молодіжних підприємств на федеральному, регіональному та місцевому рівнях. Такий підхід формування інституціональної інфраструктури підприємства можна вважати

пріоритетом стратегії і тактики реформ у процесі євроінтеграції з урахуванням особливостей її структурно-функціональної побудови. Оскільки структурна трансформація економіки регіонів потребує залучення значних обсягів фінансових ресурсів від вітчизняних чи зарубіжних інвесторів, пріоритетним залишається удосконалення законодавчого базису та засобів регулювання розробки і реалізації проектів ДПП, в діючій формі які обмежені у використанні для трансформації ІІІ регіону.

В процесі євроінтеграції важливим чинником розвитку регіонів є міжнародна діяльність, яка сприяє підвищенню ефективності функціонування економіки регіону. Участь регіонів в процесах міжнародного економічного співробітництва забезпечує зростання рівня їх конкурентоспроможності, залучення іноземних інвестицій, збільшення обсягів експортно-імпортних операцій. В. Чужиков, визначає міжнародну регіоналізацію як «процес консолідації ієрархічних таксонів (регіон, який у сукупності з іншими формує більш великий за площею та чисельністю населення, утворюючи, таким чином, регіональну ієрархію), які мають соціально-економічну єдність у межах певної території, забезпечують більш високу сталість господарської системи та посилення рівня її конкурентоспроможності за рахунок зниження трансакційних витрат». При цьому регіон розглядається як «відкрита ієрархічна поліструктурна система, що базується на територіальній єдності, має цілісну галузеву, соціальну та демографічну структуру, сформовану спільну інфраструктуру та властиву їй іманентну модель управління» [112, с.10]. Сформованість інфраструктури визначає ефективність підприємницької діяльності в межах регіону і на міжрегіональному рівні.

М. Долішній, М. Лендъел, П. Луцишин, Є. Матвеев, Н. Мікула, Н. Павліха, С. Писаренко, І. Студенніков, Д. Стеченко доводять важливість використання потенціалу транскордонного співробітництва як інноваційного інструменту державної регіональної політики, яке дозволяє об'єднати зусилля окремих територіальних громад для реалізації транснаціональних програм регіонів України та країн ЄС. Н. Павліха розглядає транскордонне співробітництво як

одну із умов забезпечення сталого просторового розвитку регіонів країни [113].

I. Студенніков акцентує увагу на ролі транскордонного співробітництва в євроінтеграційних процесах [114]. Н. Мікула зазначає, що однією з головних цілей транскордонного співробітництва є створення господарської, в тому числі підприємницької, соціальної та культурної інфраструктури, за умови формування спільних органів, господарюючих суб'єктів, осередків. Дослідниця акцентує увагу на необхідності створення регіональних консалтингових організацій, інформаційних центрів, структур, що займаються підготовкою кадрів, діяльність яких спрямована на розвиток транскордонного співробітництва. Мова йде про допоміжні організації, основним завданням яких є підготовка економічних агентів [115; 116, с.33].

Розвиток регіональних процесів в Європі призвів до розробки так званої концепції «Європи регіонів», яка визначила місце регіонів в Європі та забезпечила посилення впливу субнаціональних територіальних спільнот на процес формування та реалізації спільної соціально-економічної політики в ЄС [117]. Створення Комітету регіонів як дорадчого органу на рівні ЄС, прийняття Європарламентом Хартії регіоналізму та Європейської хартії місцевого самоврядування є проявом того, що регіональні структури починають відігравати все більш важливу роль у формування та реалізації спільної європейської політики.

Тому саме завдяки активізації співробітництва між регіонами України та ЄС шляхом розвитку міжрегіонального та транскордонного співробітництва можливо отримати максимальний ефект від європейської інтеграції і прискорити цей процес. Безумовно важливе місце в ньому займає ІІІ регіонів, спрямована на підвищення ефективності функціонування підприємств та посилення міжрегіонального співробітництва. Зрозумілим є те, що ІІІ регіонів України повинна відповідати вимогам ЄС, а отже потребує модернізації як за структурою, так і за змістом діяльності.

Впровадження інновацій, розвиток телекомунікацій і комп'ютерних мереж, а також глобалізаційні процеси обумовили формування в регіоналістиці теорії

інформаційного суспільства. Використання нових можливостей глобалізації та створення локальних конкурентних переваг дозволяє регіонам не лише зміцнювати власний міжнародний конкурентний статус, а й сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки [91, с. 675].

Відповідно до цієї теорії, а також враховуючи особливості структурної побудови інституціональної інфраструктури підприємництва регіону, наявність значної кількості компонент, взаємозв'язків між ними, розглянемо досліджувану категорію з позиції мережевого підходу, запропонованого Ф. Капрою [118]. Кожен компонент інфраструктури підприємництва представлений сукупністю об'єктів, які взаємодіють між собою, обмінюються інформацією та передають її зовні. Сукупність компонент регіональної інфраструктури формує мережу регіональної інфраструктури підприємництва, остання – мережу інституціональної інфраструктури підприємництва країни. Об'єкти інфраструктури встановлюють зв'язки, які чітко не визначені в межах певного регіону і на міжрегіональному рівні. При цьому мережа інфраструктури підприємництва регіону і країни інтегрується у міжнародні інфраструктурні мережі. Отже, на всіх ієрархічних рівнях інфраструктури підприємництва можна виділити мережі, зосереджені в межах інших мереж, тобто мережі всередині мереж.

Н. Луман, досліджуючи соціальні мережі, розробив теорію «соціального автопоезису», ключовий момент якої полягає в тому, що елементами соціальних мереж є комунікації: «Соціальні системи використовують комунікації в якості специфічного способу автопоетичного відтворення. Їх елементи – сутність комунікації, які рекурсивно виробляються та відтворюються комунікативною мережею і не можуть існувати поза неї» [119]. За Н. Луманом такі мережі комунікацій є самовідтворюючими, кожна комунікація породжує думки та зміст, які своєю чергою породжують комунікації. Мережа як ціле, таким чином, породжує саму себе. Повторюючись завдяки зворотним зв'язкам, комунікації породжують загальну систему цінностей. Ф. Капра, розглядаючи мережу, як ціле, що відтворює сама себе, формулює поняття «жива система», яка «...формує для своїх членів спільний смисловий контекст, усупільнене знання, правила

поведінки, межі і колективну своєрідність» [118]. Е. Венгер такі мережі називає «практичні співтовариства», маючи на увазі не стільки породжуючий зміст, скільки саму спільність смислового контексту [120]. Практичне співтовариство має такі відмінні риси: спільна участь його членів, спільна ініціатива і, з часом, спільний набір встановлених практик, правил поведінки і знань, тобто інститутів.

Мережа інституціональної інфраструктури підприємництва регіону за цим підходом також є «живою системою» або «практичним співтовариством», яка, володіючи сукупністю взаємозв'язків, набором норм і правил, сприяє підвищенню ефективності підприємницької діяльності, створенню нових підприємств, забезпечує самовідтворення мережі інфраструктури та комунікацій між її компонентами.

Д. Ернст доводить, що найбільша активність у провідних галузях економіки забезпечується навколо п'яти типів мереж: (1) мережі постачальників, які включають субпідряди, угоди між клієнтом і постачальниками з первісного проектування та виробництва обладнання; (2) мережі виробників, які включають всі угоди з спільного виробництва, що дозволяють конкуруючим виробниками об'єднувати свої виробничі потужності, фінансові і кадрові резерви; (3) споживчі мережі, які визначаються як форвардні зв'язки виробничих підприємств з дистриб'юторами, ринковими каналами, посередниками, що створюють додану вартість, і кінцевими користувачами; (4) коаліції по стандартам, які ініціюються органами, що встановлюють потенційні глобальні стандарти з метою заключення підприємств в межі стандартів; (5) мережі технологічної кооперації, які сприяють придбання продуктового дизайну і виробничої технології, заохочують спільне виробництво і розробку процесів, дозволяють ділитися спільними науковим знаннями [121, с. 5–6]. Таким чином, мережі мають центр у великому мультинаціональному підприємстві, або формуються на базі альянсів і кооперації між такими підприємствами. Кооперативні мережі малих і середніх підприємств існують, проте вони відіграють другорядну роль в глобальній економіці. Інфраструктура підприємництва об'єднує всі ці типи мереж, забезпечуючи встановлення зв'язків між підприємствами малого, середнього та великого бізнесу.

Відповідно до класифікації Ф. Капри, в мережах формуються два типи зв'язків:

1) формальні – визначені структури, набір норм і правил, які встановлюють відносини між людьми і організаціями і розподіляють повноваження між ними; їх межі формуються шляхом договірних угод, що чітко визначають підсистеми (підрозділи) і функції; знаходять відображення в офіційних документах – структурних схемах, правилах внутрішнього розпорядку;

2) неформальні – рухомі та змінні мережі комунікацій – ділові та дружні зв'язки, неформальні комунікаційні канали, які безперервно розширюються, змінюються та пристосовуються до нових ситуацій. Всередині організації чи групи організацій існує група взаємопов'язаних практичних співтовариств, при чому чим більше людей залучено до таких неформальних мереж і чим більше ці мережі розвинені, тим більшою мірою організація здатна навчатися, творчо реагувати, змінюватися та розвиватися. У неформальних комунікаційних мережах ключовим елементом є людина, з приєднанням чи відходом нових членів мережа перебудовується. У формальних організаціях функції і відношення важливіше людей: вони зберігаються, незважаючи на появу чи зникнення її членів [118].

Відповідно, в межах інституціональної інфраструктури підприємництва регіону формальні мережі представлені інститутами та інституціями, а неформальні – неформальною інфраструктурою підприємництва. При цьому спостерігається безперервна взаємодія її неформальних мереж і формальних структур, формальні установки і процедури фільтруються і модифікуються неформальними мережами, що дозволяє адаптуватися до нових ситуацій.

В такому розумінні інституціональна інфраструктура підприємництва являє собою живу систему – самовідтворювальну мережу, структурно розгалужену та зосереджену в межах своєї кордонів, з наявністю значної кількості невизначених зв'язків, з гнучким, творчим потенціалом і здатністю до навчання в її неформальних практичних співтовариствах.

За Ф. Капрою, процеси модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва та формування нових її компонент в процесі євроінтеграції пояснюються феноменом самоорганізації, що має місце в критичних точках нестійкості, які виникають завдяки флуктуаціям оточуючого середовища, підсиленням зворотними зв'язками [118]. В контексті предмета нашого дослідження,

цей процес для живої системи передбачає: (1) появу певної відкритості (підписання Угоди про асоціацію з ЄС), готовності вийти зі стану рівноваги, наявність активної комунікаційної мережі з множиною зворотних зв'язків – для посилення ініціюючого ефекту; (2) досягнення точки нестійкості, яка може сприйматися як напруженість, хаос, невизначеність або криза (відкриття ринків ЄС, обмеження експорту до країн Митного Союзу, новітні технологічні рішення). На цій стадії система може зруйнуватися або прорватися до іншого впорядкованого стану, який характеризується новизною і новаціями.

Наголосимо, що інтенсифікація процесів інформатизації істотно посилює значення мережевих структур та інституціональної інфраструктури підприємництва регіону. Ф. Бар і М. Боррус доводять, що мережева інформаційна технологія набула інтенсивного розвитку на початку 90-х років минулого сторіччя завдяки зближенню трьох тенденцій: впровадженню цифрової технології в телекомунікаційних мережах, розвитку ширококутної передачі сигналів і різкому підвищенню результативності роботи комп'ютерів, пов'язаних мережею, результативності, яка, своєю чергою, визначалася технологічним проривом в мікроелектроніці і програмному забезпеченні [122]. Подібні процеси забезпечили можливість генерації великих масивів інформації, швидкої її передачі на великі відстані, забезпечення комунікацій між суб'єктами підприємництва, та перерозподілу ресурсів, що є надзвичайно важливим для формування взаємозв'язків в мережі інституціональної інфраструктури підприємництва.

М. Кастелс доводить, що революція в інформаційних технологіях дозволила сформувати нову економіку, в основі структури якої лежать потоки інформації, влади та матеріальних благ по каналах глобальних фінансових мереж. Він зазначає, що мережі стали новою формою організації людської діяльності; для опису і аналізу цієї структури він вводить термін «мережеве суспільство» [123]. Ключові соціальні функції все більшою мірою організуються навколо мереж, а доступ до цих мереж становиться головним джерелом влади. В такому, за виразом М. Кастелса, «мережевому суспільстві формування нового знання, економічна продуктивність, політична і військова міць, мас-медіа – все пов'язано з

глобальними мережами передачі інформації і матеріальних цінностей» [123, с. 469].

При цьому економіка являє собою глобальну мережу складних технологічних і людських взаємодій, охоплену чисельними незрівноважними, невизначеними зворотними зв'язками, які породжують нескінченне різноманіття емергентних феноменів. Інформаційні ланцюги мережевої структури «працюють» на великих швидкостях і живляться значною кількістю джерел, що постійно відкликаються на інформаційні збурення, а в результаті вся система може виходити з під контроль [123].

На думку М. Кастелса, з розвитком процесів глобалізації організаційні форми еволюціонують від мультинаціональних компаній до міжнародних мереж, минаючи стадію формування «транснаціональних корпорацій». Мультинаціональні компанії не тільки залучені до мереж, але частіше за все організуються в децентралізовані мережі. С. Гошал і К. Бартлетт, підсумовуючи приклади трансформації мультинаціональних компаній, визначають сучасну мультинаціональну корпорацію як «міжорганізаційну мережу». Характеристики інституціональних середовищ, в яких розміщені різні компоненти корпорації, фактично формують структуру і динаміку внутрішньої мережі корпорацій. Кожна компонента таких мереж, внутрішня або зовнішня, вбудована до специфічного культурно-історичного оточення (регіон, місто), яке різною мірою впливає на мережу [124, с. 89]. М. Кастелс виділяє таке поняття, як «мережева держава», прикладом якого є ЄС. Регіони та міста беруть участь у ньому через національні уряди, а також пов'язані один з одним по горизонталі завдяки багатьом видам міждержавного співробітництва [123, с. 330]. Відповідно, компоненти інфраструктури підприємництва структурно і географічно розосереджені в різних країнах, функціонують в певному інституціональному середовищі, інтегруються до мультинаціональних мереж, формуючи міжорганізаційні мережі інституціональної інфраструктури підприємництва в межах «мережових держав».

Розглядаючи розвиток інфраструктури підприємництва в глобальному міжнаціональному масштабі звернемося до праць К. Імаї, який виокремлює процеси трансформацій в мережах. За К. Імаї, процес інтернаціоналізації ділової

активності просувається за трьома стратегічними напрямками [125]. Перший – найбільш традиційний, відноситься до стратегії ведення операцій на багатьох внутрішніх національних ринках з інвестуванням капіталу зі свого національного плацдарму. Другий напрям орієнтований на глобальний ринок і організовує функції підприємств в різних країнах, функції, які інтегруються в розробленій глобальній стратегії. Третій стратегічний напрям заснований на мережах, що перетинають кордони – компанії, з одного боку, пов'язані з різноманіттям внутрішніх національних ринків, з іншого, – такі різноманітні ринки обмінюються інформацією між собою. Компанії не контролюють свої ринки ззовні, але намагаються інтегрувати свої частки ринку і ринкову інформацію, ігноруючи державні кордони. Тобто, інвестиції спрямовуються на будівництво мережі відносин між компаніями, що оперують в різному інституціональному середовищі. Вирішальним чинником в цьому випадку є інформація, яка надходить у певний час з конкретного місця. Інформаційна технологія дозволяє одночасно децентралізувати одержання такої інформації і інтегрувати її в гнучкій системі вироблення стратегій. Подібна ігноруюча кордони структура дає можливість малим і середнім підприємствам встановити зв'язки з крупним бізнесом, формуючи мережі, здатні впроваджувати інновації і здійснювати адаптацію. Таким чином, фактичною оперативною одиницею стає скоріше діловий проект, який здійснюється мережею, ніж підприємство чи група підприємств. Інформація набуває вирішального значення для результатів. Найважливішою стає інформація, яка оброблюється в процесі обміну між підприємствами на основі досвіду, отриманого в кожній галузі. Інформація циркулює в мережах: між підприємствами, всередині підприємств, в персональних мережах і в комп'ютерних мережах [125].

Таким чином, ключовою організаційною моделлю інституціональної інфраструктури підприємництва є мережа з наявністю значної кількості невизначених і нечітких зв'язків між її компонентами, формальними і неформальними структурами, самовідтворюючими властивостями, пов'язана з електронними мережами фінансових і інформаційних потоків.

1.3. Теоретичні підстави типологізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіону

Існує значна кількість методичних підходів до типологізації інфраструктури підприємництва, але майже кожен із них використовує лише одну критеріальну ознаку. При цьому в наукових публікаціях практично не наводяться методи типологізації саме інституціональної інфраструктури підприємництва регіону.

Поширене застосування термінів «види інфраструктури», «елементи інфраструктури», «компоненти інфраструктури», «складові інфраструктури» обумовлює доцільність з'ясування сутнісних відмінностей між цими поняттями. Згідно з [126]: «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» [126]. В межах «виду інфраструктури» виокремимо її «елементи», тобто складові частини. «Елементи інфраструктури» ототожнимо з «компонентами інфраструктури» та «складниками інфраструктури».

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 [127, 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 [55, с. 19–21; 128, с. 129–130] запропонована типологізація компонентів інфраструктури підприємництва, яка видається найбільш доцільною для застосування. За способом заснування М. Пивоваров розглядає [128, с. 129–130]: державну (Держпідприємство, 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 [55, с. 19–21; 129, с. 179–181] пропонують класифікацію компонентів 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 [22, 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.

Заслужує уваги функціональний критерій типологізації, згідно з яким виокремлюються такі види інфраструктури [22, 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).

О. Кужель, А. Кінахом і В Костецьким запропонована класифікація за видами діяльності на: дорадчі органи (Громадська колегія Держпідприємництва, регіональні громадські колегії, координаційні ради (комітети) з питань розвитку підприємництва), консалтингові установи (бізнес-центри, організації), інформаційні (громадські приймальні, юридичні клініки, «гарячі лінії»), інноваційні утворення (технологічні та наукові парки, бізнес-інкубатори) [130, с. 103].

На посттрансформаційному етапі розвитку важливо розрізняти об'єкти інфраструктури за критерієм одержання комерційної вигоди: комерційні (банки, інвестиційні фонди, біржі тощо) та некомерційні (державні органи, бізнес-асоціації, спілки тощо) [54, с. 42]. Потрібно також врахувати галузеві і секторальні критеріальні ознаки типологізації, в межах яких інституціональна інфраструктура підприємництва поділяється на галузі торгівлі, промисловості, сільського господарства, енергетики, інформаційних технологій і телекомунікацій.

Корисною є типологізація О. Лядової [22, с. 16–17] за критеріальною ознакою процесу з виокремленням елементів інфраструктури, найбільш значущих на конкретних етапах функціонування малих і середніх підприємств, зокрема: (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). Наведений підхід доцільно використовувати для типологізації ІІІ регіону, але звернемо увагу на повторюваність елементів на різних етапах, що обумовлює необхідність конкретизації їх завдань і функцій.

Погоджуючись з доцільністю класифікації інфраструктури підприємництва за функціональним принципом, запропонованою О. Кузьміним і Т. Шотік [131, с. 182–183] стосовно інноваційної інфраструктури, за сферою діяльності будемо поділяти елементи інституціональної інфраструктури, які виконують функції: (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.

Подібну класифікацію наводить С. Сухова [61, с. 41–45], яка поділяє інституціональну інфраструктуру підтримки підприємництва на три основних сектори: технологічний, фінансовий і кадровий. До технологічної інфраструктури відносяться державні та комерційні господарюючі організації – інноваційні технологічні центри, орієнтовані на надання послуг малим інноваційним підприємствам. До фінансової інфраструктури автор відносить фінансові інститути, що мають пряме або непряме відношення до інвестування підприємницької діяльності. Проте, важливішими видаються специфічні фінансові інститути, які знижують рівень інвестиційних ризиків і сприяють максимально ефективному використанню фінансових ресурсів. Для кадрової інфраструктури підприємницької діяльності важливо, що основний ризик інвестора в країні чи виді підприємницької діяльності пов'язаний з неефективним менеджментом, мінімізація якого досягається за допомогою покращення управлінської і підприємницької культури якісним навчанням та перепідготовкою менеджерів, забезпечення їх необхідною консалтинговою та інформаційною підтримкою.

В цьому аспекті класифікація С. Сухової не забезпечує повноти охоплення інфраструктурних елементів, більшість з яких відноситься саме до технологічної складової, а виділення кадрової інфраструктури загалом видається досить сумнівним.

Враховуючи необхідність інфраструктурної підтримки малого підприємництва, Т. Плотнікова пропонує класифікацію підсистем інфраструктури для цього сегменту бізнесу [132, 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. 1.7) з наголосом на таких домінантних критеріальних ознаках: (1) форма власності (державна, приватна, громадська); (2) функції 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.

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: (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.

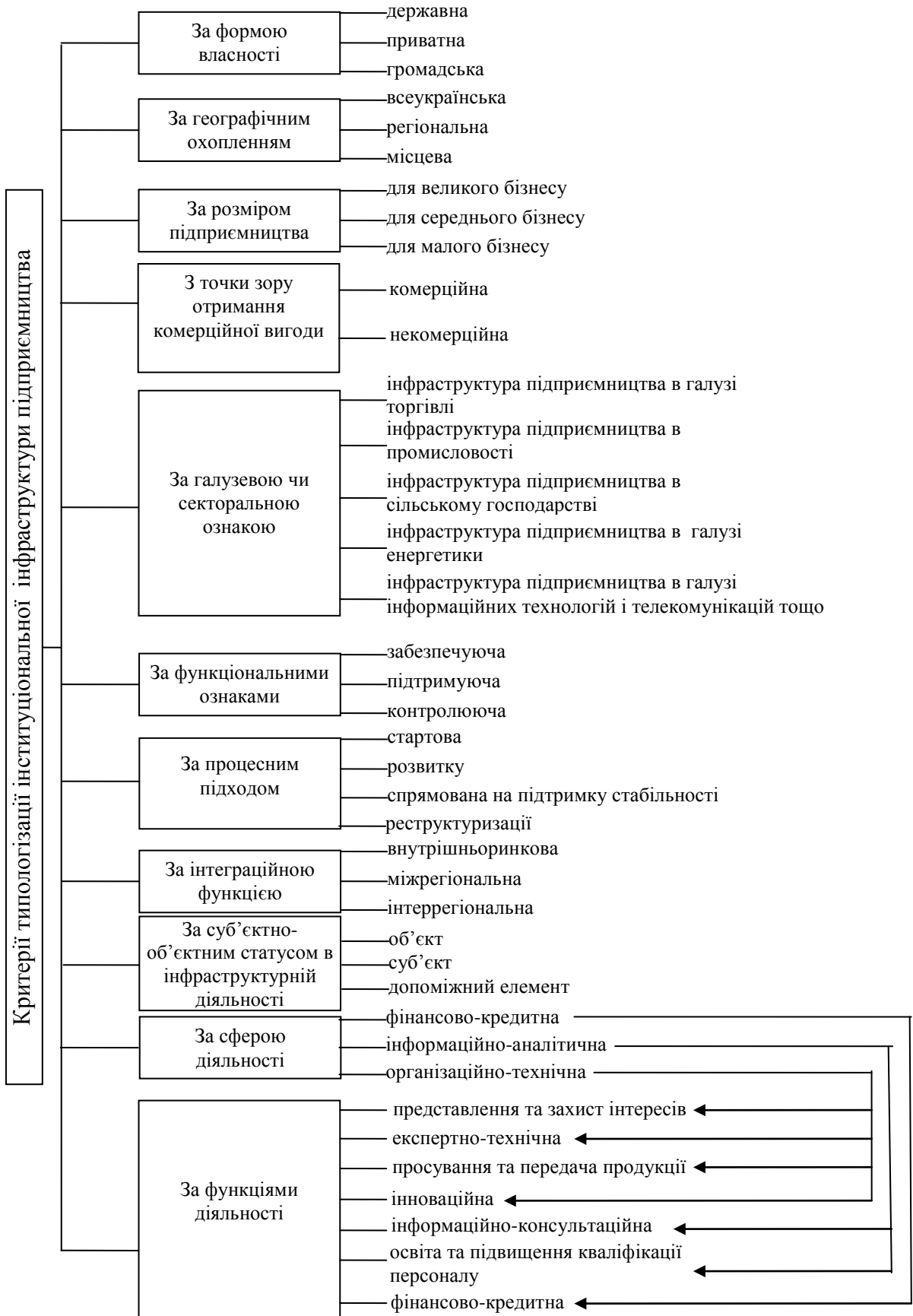


Рис. 1.7. Типологізація інституціональної інфраструктури підприємства
Розроблено автором

З урахуванням обраних домінантних критеріїв типологізації побудуємо матрицю взаємозв'язків критеріальних ознак типологізації ІІП регіону (рис. 1.8), яка характеризує компоненти інфраструктури підприємництва для подальшого детального аналізу і обґрунтування стратегії модернізації. Наголосимо, що, оскільки величина підприємств не врахована в моделі, але впливає на інфраструктурну підтримку, то доцільно розробляти матрицю компонент інфраструктури підприємництва окремо для великого бізнесу і окремо – для малого та середнього.

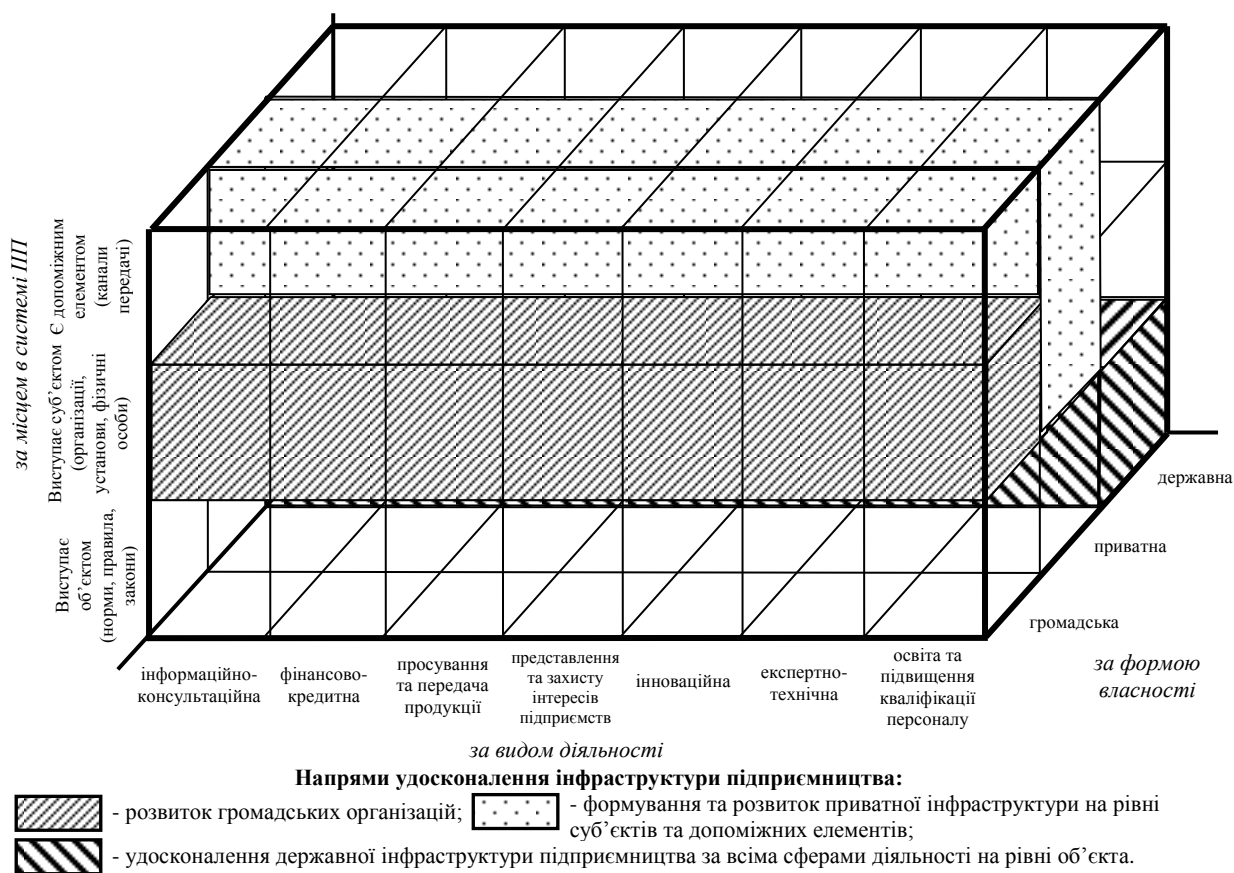


Рис. 1.8. Матриця взаємозв'язків критеріальних ознак типологізації ІІП регіону
Розроблено автором

Застосування матричної моделі корисне для обґрунтування стратегічних пріоритетів і напрямів розвитку інфраструктури підприємництва щодо:

– удосконалення компонент державної інфраструктури підприємництва за всіма видами діяльності на рівні об'єкта, тобто удосконалення інституціонального базису – законодавчих, нормативно-розпорядчих актів, галузевих стандартів;

– модернізації приватної інфраструктури щодо суб'єктів та допоміжних елементів на засадах державно-приватного партнерства, яка є найдієвішою, найповніше враховує та збалансовує інтереси підприємців та держави;

– розвитку громадських організацій, установ, об'єднань, спрямованих на захист інтересів підприємців.

Використовуючи наведену типологізацію та матрицю, 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, ефективне 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 [133, 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. Бузгаліна, В. Єльмеєва, А. Калганова, С. Фабрічнова у своїх працях розкривають особливості інформації праці і інформаційного продукту та пов'язаних із ними соціально-економічних відносин [133, 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 транзакційних 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 [134; 135, с. 122–125; 136, с. 361–362]. Проблемі визначення ролі, місця та специфіки інформаційних ресурсів, інформаційних інновацій для посилення діяльності та розвитку підприємництва приділяється увага в працях вчених В. Верби, П. Воробієнко, В. Гранатурова, О. Голубицької, В. Пономаренко, Л. Стрій, Ю. Корнева та інших [137–140], в публікаціях яких розглянуті різні аспекти використання інформаційних ресурсів у сферах господарської діяльності, проте теоретико-методологічних засад формування та управління інформаційною інфраструктурою не наводиться, відсутні дослідження впливу інформаційної інфраструктури на перебіг процесів глобальної та мегарегіональної інтеграції.

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 компаніями. 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 відчують 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 [141, 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.

Для окреслення стратегії розвитку інформаційної компоненти ІІІ регіону детальніше зупинимося на її сутності, функціях, структурній побудові. В. Зверев [142, с. 10] розглядає її як базову частину інфраструктури підтримки підприємництва, що забезпечує інформаційно-комунікаційний зв'язок між її складниками. Автор вказує на роль інформаційної інфраструктури як інструменту регулювання підприємництва, яка полягає в інформаційно-комунікаційному забезпеченні використання ринкового механізму відповідно до потреб усіх учасників економічних відносин [142, с. 3]. Н. Поросятнікова представляє інформаційну інфраструктуру регіону як комплекс окремих взаємопов'язаних структур – регіональні інформаційні мережі, регіональна система державних центрів науково-технічної інформації, інститутів підтримки малого бізнесу [141, с. 33–34], що підтверджує необхідність розвитку інформаційної компоненти інфраструктури підприємництва на регіональному рівні.

Ю. Корнев визначає систему інформаційного забезпечення підприємницької діяльності як сукупність взаємопов'язаних інформаційних систем, що опосередковують на міжсуб'єктному рівні відносини щодо організації та здійснення підприємництва [143, с. 25]. Оскільки для малих і середніх підприємств актуальним є залучення сторонніх фахівців для вирішення стратегічних та тактичних питань (пошук та вихід на нові ринки, забезпечення відповідності технічним та економічним вимогам, оптимізація бізнес-процесів), що найчастіше відбувається у формі консалтингу, пропонуємо інформаційну

компоненту розширити до інформаційно-консультаційної через важливість останньої для ефективної діяльності підприємств сектору МСП.

В. Мальцев вважає, що інформаційна інфраструктура як техніко-економічне явище представлена складним матеріально-технічним комплексом, призначеним для генерації, акумуляції (паперові, аналогові, цифрові носії інформації), трансляції (канали передачі), систематизації інформації [133, с. 12–13]. Важливим є наголос на засобах інформаційного забезпечення – технічних, комунікаційних, програмних.

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 (додаток Б, рис. Б.1):

– 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 [144, 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.

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. Наголосимо саме на системних ознаках інформаційно-консультаційної компоненти інфраструктури підприємництва регіону – цілісності, ієрархічності, можливій відмінності від аналогічних інфраструктурних компонент інших регіонів і країн, раціональній і ефективній структурній побудові, орієнтованості на досягнення цілей, гармонізованих з цілями підприємницької діяльності та соціально-економічного розвитку регіону. Причому, йдеться про гармонізацію не лише короткотермінових, але й середньострокових операційних та стратегічних цілей. Для регіонального розвитку гармонізація повинна забезпечуватися на всіх рівнях системної ієрархії – громади сільських поселень, малих міст, міст обласного підпорядкування, обласних центрів і регіону загалом. У контексті предмета нашого дослідження набувають особливого значення не лише гармонізація в аспекті ендогенних, але й екзогенних чинників, тобто гармонізація з загальнодержавними цілями процесу євроінтеграції та вимогами Спільного доробку ЄС (рис. 1.9).

Систематизація цільових функцій інформаційно-консультаційної компоненти інфраструктури підприємництва дозволяє узагальнити їх:

- 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 (додаток Б, рис. Б.2).

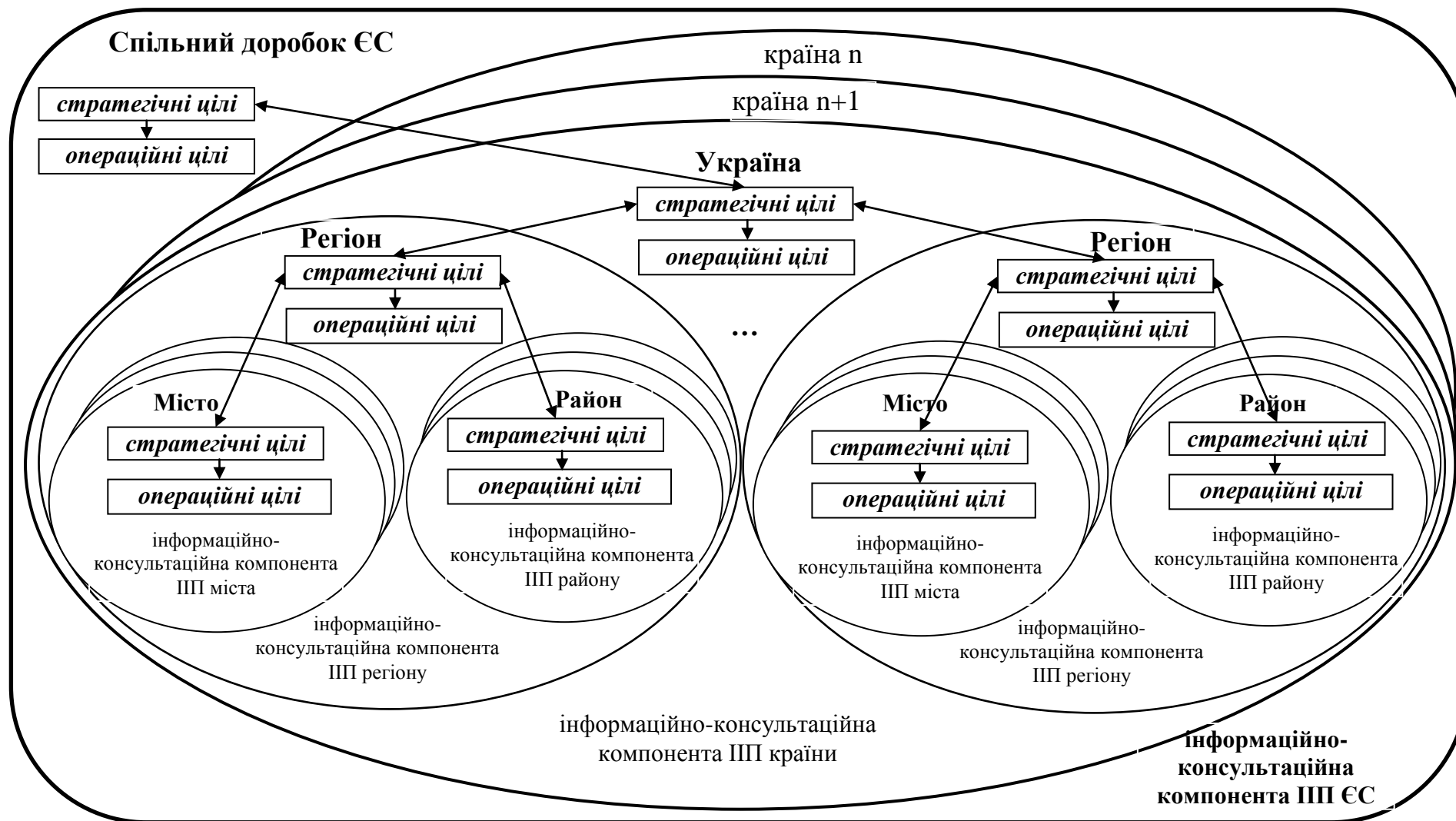


Рис. 1.9. Структурна модель взаємоузгодженості інформаційно-консультаційної компоненти інституціональної інфраструктури підприємництва та гармонізації цілей на різних рівнях ієрархії управління

Розроблено автором

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 [146].

Наявність розгалуженої мережі об'єктів фінансово-кредитної компоненти ІІІ регіону свідчить про її достатній розвиток, і, через те, що вона виходить за межі предмета дослідження, далі не буде розглядатися.

3. Щодо інноваційної компоненти ІІІ регіону наголосимо, що особливості сучасного етапу процесу євроінтеграції, зокрема впровадження ЄС автономних торговельних преференцій для України, 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. У 2013 р. у промисловості інноваційною діяльністю займалися лише 1758 підприємств, або 17,4% до загальної кількості підприємств (у 2011р. – 1679 од., або 16,2%). На технологічні інновації 1362 підприємства витратили 11,5 млрд грн (у 2012 р. – 1348 од. і 14,3 млрд грн) [147, с. 161–194]. Тенденції останніх років лише погіршують ситуацію.

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 рівня якості життя населення, ефективного господарювання територіальних громад [148; 149].

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.

В науковій літературі увага акцентується на необхідності створення регіональної інноваційної підсистеми як складника інноваційної системи країни, важливе місце в якій займає саме інноваційна інфраструктура. П. Бубенко до базисних передумов інноваційного розвитку регіонів відносить ефективність інноваційної системи, для якої необхідні продуктивні взаємовідношення між основними об'єктами інноваційної економіки (підприємств, науково-освітніх інститутів і органів державного управління) [150, с. 34–35]. Вкажемо на істотну недосконалість інноваційної системи, а в деяких регіонах – її повну відсутність, хоча окремі елементи існують і функціонують достатньо ефективно. Важливою є теза В. Демченко, що «...найбільш ефективною формою взаємодії в інноваційних системах є мережеві зв'язки, які оптимізують трансакційні витрати порівняно з ринковими або ієрархічними взаємозв'язками. Цей підхід дозволяє підвищити ефективність взаємодії державного та приватного секторів, підприємств,

комерційних та громадських організацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі» [151, с. 63].

Сутнісні та структурні характеристики інноваційної інфраструктури підприємництва досліджуються З. Варналієм, З. Герасимчук, М. Канаєвою, С. Парсадоняном та ін. (додаток Б, табл. Б.1) 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 [152, с. 24–25].

В законодавчій компоненті інституційного базису інноваційної інфраструктури інноваційна діяльність регулюється низкою законодавчих актів і державними стратегічними програмними документами: Законами України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності» [159]; «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [160]; Концепцією Державної програми економічного і соціального розвитку на 2003 р. [161]; «Про інноваційну діяльність» [162]; «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [163]; «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукових технологій» [164]; «Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків» [165]; «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [166]; «Про наукову і науково-технічну діяльність» [167]; «Про наукову і науково-технічну експертизу»; Концепцією науково-технологічного та інноваційного розвитку України; Державною цільовою економічною програмою «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 рр.».

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) [162]. 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.

І. Бабець і Ю. Полякова пропонують розвивати державну та регіональну інноваційну інфраструктуру шляхом створення регіональних інноваційних центрів, метою яких є формування структури підтримки підприємницької інноваційної діяльності, яка забезпечуватиме вищу ефективність заходів місцевих органів влади, громадських об'єднань, інших інституцій у сфері планування регіонального інноваційного розвитку та використання науково-технічного потенціалу [168; 169, с. 186–187]. Досліджений науковцями досвід європейських країн (Англії, Німеччини, Франції, Польщі, Португалії) показує, що функціями інноваційних центрів повинні стати: обмін науково-технічною та економічною інформацією, надання консультацій з питань інноваційного проектування; систематизація європейської інформації щодо реалізації проектів; систематизація і передавання інформації про інноваційні можливості регіону; пошук і посередництво іноземних та проектних партнерів і ін.

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 [14, 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. Тому подальше вирішення цього комплексу завдань є актуальним у межах предмета нашого дослідження.

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. Крім того, об'єднання підприємців стають невід'ємною частиною громадянського суспільства, показником його спроможності до самоорганізації, захисту прав і представлення інтересів. В подальшому будемо ототожнювати поняття «об'єднання підприємців» та «бізнес-асоціація» і використовувати останнє як поширене в європейських країнах.

З визначень поняття «бізнес-асоціація» найбільш ґрунтовним видається запропоноване Г. Чижиковим: «...бізнес-асоціацію визначають як специфічну інтегруючу, структурно і функціонально організовану систему, що є незалежною від державних, владних або будь-яких інших структур, діє в правовому полі, захищає інтереси і задовольняє потреби своїх членів, які входять до асоціації на підставі добровільності і рівноправності; її діяльність підпорядковується декларованій місії і відповідає єдиній меті та фінансується за рахунок членських внесків і коштів, отриманих від комерційної діяльності, що не суперечить її місії» [170, с. 16]. Наведене визначення достатньо повно формулює вимоги до бізнес-асоціацій: складається з членів (фізичних осіб, юридичних осіб), що відповідають критеріальним ознакам, встановленим цією асоціацією, є юридично оформленою організацією, мета і діяльність якої регламентовані її статутом та іншими документами, управляється демократично обраним правлінням, яке визначає політику і посадових осіб, що реалізують цю політику.

Різні аспекти діяльності бізнес-асоціацій є об'єктом дослідження в роботах таких зарубіжних і вітчизняних економістів та аналітиків, як: М. Альперович, І. Ансофф, А. Вінников, Р. Донер, С. Дорошева, П. Друкер, Ю. Єхануров, Н. Захарченко, Д. Кліланд, Г. Кузнєцов, Т. Лужанська, Д. Ляпін, В. Ляшенко, В. Мальцев, Б. Мільнер, М. Олсон, Ю. Серєда, Л. Ситнік, С. Скрипченко, С. Соколенко, Г. Чижиков, Б. Шнайдер. У працях цих науковців висвітлені:

– типологізація бізнес-асоціацій: за територією діяльності (регіональні та національні); за приналежністю її членів до певної галузі економіки (галузеві та міжгалузеві); за організаційно-правовою формою (громадська організація, спілка, торгово-промислова палата); за кількістю членів організації тощо [170, с. 16; 171, с. 264];

– функції бізнес-асоціацій: захисна; представницька; консультаційно-освітня; методична; надання послуг тощо [170, с. 14; 172, с. 1];

– завдання бізнес-асоціацій: посередництво між бізнесом та владою, лобіювання інтересів членів бізнес-об'єднання в органах влади та місцевого самоврядування; підтримка вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках; сприяння розвитку коопераційних зв'язків; захист інтересів національного бізнесу в умовах регіональної інтеграції [170, с. 14; 173; 174]; формування позитивної корпоративної етики ведення бізнесу, контроль за владою [175, с. 40]; реалізація основних засад провадження державної регуляторної політики [176], надання інформаційних, консалтингових і експертно-технічних послуг [174];

– алгоритми створення бізнес-асоціацій, ведення господарської діяльності, формування стратегій розвитку бізнес-асоціацій [177, с. 209–210];

– місце бізнес-асоціацій у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, підтримці малого та середнього бізнесу тощо [178; 179].

Науково-практичні здобутки в дослідженнях ролі, функцій і напрямів діяльності підприємницьких об'єднань досить вагомі, але на посттрансформаційному етапі розвитку та, особливо на регіональному рівні, потребують трансформації функції бізнес-асоціацій у системі інфраструктури підприємництва в напрямі підвищення ефективності впливу на бізнес-середовище в процесі мегарегіональної економічної інтеграції.

Для уточнення місця бізнес-асоціацій у системі інфраструктури підприємництва в Україні порівняємо теоретичні положення зарубіжних вчених та існуючі моделі об'єднань підприємців. М. Пилгрим наводить [180] світові моделі торгово-промислових палат (ТПП) як однієї з найдавніших форм бізнес-асоціацій, особливості яких сформувалися під впливом політичних культур – англосаксонської, континентальної та змішаної.

Позитивними характеристиками континентальної моделі для бізнес-асоціацій України є привілейований правовий статус і належна фінансова база. Найсильнішим для бізнес-асоціацій у англосаксонській моделі є незалежність від уряду та зорієнтованість на попит з боку підприємництва. Розглядаючи моделі об'єднань підприємців з погляду використання позитивного досвіду в Україні, наголосимо, що механічне копіювання неможливе і недоцільне без узгодження з політичними, економічними і соціальними особливостями розвитку країни.

Розкриваючи вплив бізнес-асоціацій на економіку країни, наведемо положення М. Олсона [181, с.134–137; 182, с. 211–214] щодо взаємозв'язку між економічним розвитком в індустріально-розвинених країнах і зміцненням інтересів окремих утворень, включаючи ділове співтовариство. За М. Олсоном, «сильні бізнес-асоціації» фактично завдають шкоди національній економіці, оскільки протидіють ринковій конкуренції. По-перше, фінансуючи діяльність, пов'язану з перерозподілом, наприклад, лобіюванням більш сприятливого податкового та регуляторного режиму, бізнес-асоціації відбирають капітал, призначений для розвитку виробничих і людських ресурсів, здатних продукувати нові матеріальні цінності. По-друге, М. Олсон стверджує, що асоціації гальмують впровадження і поширення нових технологій, оскільки відстоюють інтереси пасивних членів, а також тому, що нові технології порушують угоди картельного характеру, досягнуті окремими галузевими асоціаціями. По-третє, захищаючи своїх членів від конкуренції іноземних компаній, бізнес-асоціації протидіють ефективності та економічності як чинникам міжнародної торгівлі.

На нашу думку, тези М. Олсона про те, що, обслуговуючи приватні компанії, асоціації лише перерозподіляють матеріальні блага, але не створюють нові, не підтверджуються. На прикладі країн, які розвиваються, Р. Донер і Б. Шнайдер [183, с. 269–270] показали, що в умовах недосконалих державних інститутів бізнес-асоціації можуть стати інструментом «зворотного зв'язку» з бізнесом, джерелом інформації про порушення прав власності і бар'єри розвитку підприємництва. Ефект виробництва «суспільних благ» у результаті діяльності бізнес-асоціацій може виникати, коли в економіці відсутні розвинені інститути ринкової інфраструктури. Саме останнє і має місце в економіці нашої країни.

Загалом, спостерігаються різні ефекти від діяльності бізнес-асоціацій у країнах з різним рівнем розвитку [184, с. 501–503]. Для прикладу, у США кожен четвертий підприємець є членом певного об'єднання, кожен дев'ятий – членом понад двох об'єднань. Загальна кількість професійних бізнес-асоціацій у США дорівнює 3341 од., у Польщі – близько 1285 од., в Угорщині та Чехії – близько 1000 од. в кожній. Тобто, біля 10-20% представників малого та середнього підприємництва є членами об'єднань. Отже, підприємці багатьох країн вбачають корисність об'єднання і розв'язання проблеми підприємництва саме через асоціації [185, с. 5].

В нашій країні загальна кількість офіційно зареєстрованих об'єднань підприємців різного рівня коливається від 400 до 500 одиниць. Необхідно зважати, що із задекларованої кількості об'єднань не всі є дійсно функціонуючими. Зокрема, це об'єднання, створені на так званих «помилкових принципах», тому стверджувати, що об'єднання підприємців в Україні є реально працюючими, некоректно. На думку В. Биковця, кількість дійсно працюючих об'єднань підприємців на всіх рівнях системної ієрархії не перевищує 200 од., якщо виключити засновані з метою отримання грантів або з політичними цілями [179, с. 24]. Отже, за рівнем співвідношення кількості офіційно зареєстрованих бізнес-асоціацій до кількості підприємств Україна практично дорівнює розвиненим країнам, у той час як низька якість їх діяльності може бути пояснена як формальністю функціонування багатьох з них, так і неефективністю управління.

Низький рівень якості діяльності бізнес-асоціацій як інститутів громадянського суспільства обумовлений недовірою до них самих підприємців, відносною незацікавленістю органів влади у їх роботі, недостатнім фінансовим забезпеченням, відсутністю у підприємців, які звикли самостійно приймати управлінські рішення, мотивації і розуміння необхідності структурної інтеграції між економічними агентами.

До цього часу бізнес-організації забезпечують налагодження «горизонтальних» зв'язків між підприємцями. «Горизонтальна зорієнтованість» асоціацій надзвичайно важлива для вітчизняного бізнес-середовища, оскільки сприяє порядку та стабільності в ділових відносинах. Як вважає Д. Ляпін, у

«вертикальних» зв'язках діяльність бізнес-асоціацій як посередників між бізнесом і владою спрямована не на зміну ділового клімату через діалог, а на надання допомоги бізнесменам у пристосовуванні до змінних умов і правил, встановлених органами управління [186]. На посттрансформаційному етапі розвитку України і, особливо, в процесі євроінтеграції необхідне посилення ролі бізнес-асоціацій в системі інфраструктури підприємництва в обох напрямках, а саме щодо пошуку нових ринків збуту продукції, її адаптації до технічних і економічних норм, лобіювання та захисту інтересів експортерів та імпортерів як в Україні, так і за її межами, в країнах ЄС.

Вагомий вплив на підприємства малого, середнього та великого бізнесу, що інтегруються до бізнес-асоціації, здійснюють державні та місцеві органи управління, особливо правоохоронні та контролюючі, а також інші бізнес-асоціації, зовнішні та внутрішні ринки, наукові та освітні установи (додаток Б, рис. Б.3). В середині об'єднання підприємців здійснюється інформаційний обмін, встановлюються ділові контакти, формуються коопераційні зв'язки, створюються інноваційні утворення із залученням підприємницьких, наукових і освітніх установ та організацій. Крім цього, «ядро» бізнес-асоціації може надавати широкий комплекс послуг (інформаційні, консалтингові, експертно-технічні, освітні, виставкові тощо). Взаємодія з державними і місцевими органами влади, правоохоронними і контролюючими органами здійснюється з метою представлення та захисту, лобіювання інтересів суб'єктів підприємництва. Підприємствам, що не входять до їх складу, можуть надаватися платні послуги, вони беруть участь в інформаційно-консультаційних заходах разом із членами, але на інших умовах. Залучаються також представники наукових і освітніх установ для розв'язання актуальних проблем підприємництва, підготовки та відбору фахівців, участі у інноваційних мережах або утвореннях. Можлива інтеграція бізнес-асоціацій з іншими інтеррегіональними мегаасоціаціями, що дозволяє потужно захищати інтереси членів на міжнародному рівні. Особливо важливими є взаємовідносини на зовнішніх ринках, де діяльність бізнес-асоціацій повинна зосереджуватися на підтримці експортерів та імпортерів, налагодженні зовнішньоекономічних зв'язків, участі у формуванні інтеграційних об'єднань та наданні інших послуг.

На мезо- і місцевому рівнях ієрархії управління бізнес-асоціації як форма самоорганізації підприємництва повинні орієнтуватися на розбудову ефективної інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва. Подібне інституціональне посередництво між бізнесом, суспільством та владою забезпечує налагодження зв'язку – дієвого інструменту взаємовпливу бізнесу на владу і суспільство. Діяльність бізнес-асоціацій повинна базуватися на наукових принципах організації внутрішньої та зовнішньої взаємодії, на системних засадах постійного покращення рівня бізнес-освіченості підприємців, ефективності менеджменту, застосуванні сучасних методів бізнес-планування та маркетингу, консультативної допомоги спеціалістів, налагодженні партнерських відносин, участі у виставковій та ярмарковій діяльності, ділових місіях та тематичних зустрічах з підприємцями регіону та інших країн.

Сфери і види діяльності об'єднань підприємців тісно пов'язані з напрямками інфраструктурного забезпечення підприємництва: створення та забезпечення необхідною економічною інформацією; фінансово-кредитна підтримка; просування та передача продукції; представлення та захист інтересів підприємств; інноваційна діяльність; експертно-технічна діяльність; освіта та підвищення кваліфікації (додаток Б, рис. Б.4). Це свідчить про важливість розвитку бізнес-асоціацій, які інтегрують в собі більшість напрямів і форм інфраструктурного забезпечення, а, отже, їх розвиток сприятиме підвищенню рівня підприємницької активності. До того ж, через важливість представницької функції об'єднань підприємців на міжнародних ринках, можливість лобювання інтересів бізнесу в інших країнах, а також забезпечення інформацією щодо умов зовнішньої торгівлі асоціації повинні відігравати вирішальну роль у процесі економічної інтеграції України до ЄС.

Недостатній розвиток бізнес-асоціацій є вагомим причиною неефективності функціонування інфраструктури підприємництва і пов'язаний з такими системними проблемами: (1) недостатня обізнаність підприємців щодо законодавчого статусу і потенційних можливостей членства у бізнес-асоціаціях [179, с. 24–25; 187]; (2) несформованість культурно-ментальних характеристик, необхідних для діяльності бізнес-асоціацій, відсутність довіри до них;

(3) немотивованість представників влади щодо діяльності бізнес-асоціацій; (4) недосконала законодавча база регламентації діяльності бізнес-асоціацій; (5) неефективна співпраця з членами асоціації, невідлагодженість зв'язку між її членами; (6) неефективне управління функціонуванням бізнес-асоціацій; (7) нестача фінансових ресурсів на утримання бізнес-асоціацій.

Інституціоналізація бізнес-асоціацій у системі інфраструктури підприємництва передбачає здійснення таких пріоритетних заходів.

По-перше, необхідно делегувати державні регулюючі та контролюючі функції підприємницьким союзам [170, с. 43]. В розвинених європейських економіках на бізнес-асоціації покладені функції контролю і нагляду за діяльністю суб'єктів підприємництва, видачі дозвільних документів, ліцензування, технічного регулювання, розроблення та встановлення правил і стандартів професійної діяльності, притягнення до відповідальності несумлінних учасників ринку [188]. В Україні делегуванню повноважень влади до громадських об'єднань заважає, насамперед, нерозвиненість та неготовність некомерційних організацій до розширення повноважень.

По-друге, назріла потреба формування позитивного корпоративного іміджу бізнес-асоціацій як гаранта стабільного розвитку та загальнодержавного визнання, що може бути досягнене їх активністю, участю у розробленні стратегічних програм регіонального розвитку, підвищенням соціального статусу та престижу підприємств-членів асоціації, стимулюванням преміями, конкурсами, участю в діяльності міжнародних організацій та мегарегіональних економічних угруповань.

У деяких країнах ЄС (Німеччина, Італія, Австрія) законодавчо закріплена обов'язкове членство підприємств у торгово-промислових палатах, ремісничих спілках, що надає можливість членам об'єднання ефективніше вести діалог із владою. Подібне, на наш погляд, не завжди ефективно, тому що створює фінансові бар'єри та обумовлює негативну реакцію бізнесу.

Запропоновані напрями посилення ролі бізнес-асоціацій у системі ІІІ регіону потребують поглиблених досліджень, зокрема визначення чіткої інституціональної послідовної діяльності об'єднань як на регіональному, так і на національному рівні ієрархії управління.

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). Спроби фахівців окремих організацій обґрунтувати характеристики деяких параметрів (вартість послуг; кількість та основні види робіт) не відображають стан цієї компоненти ІІІ регіону загалом. Залишаються поза увагою такі ключові індикатори, як обсяги ринків, їх сегментація за різними критеріями, динаміка та тенденції розвитку. Головна причина цього – недостатня самоорганізованість учасників ринку та відсутність ефективних інструментів. Тому потребує досліджень обґрунтування стратегічних пріоритетів і засобів експертно-технічної компоненти ІІІ регіону.

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. Теоретичні та прикладні аспекти організації і проведення виставок та ярмарків знайшли відображення в працях зарубіжних та українських учених: О. Власюка, А. Голіцина, І. Гріщенка, Е. Гусева, В. Іванова, Я. Критсотакіса, Ж.-Ж. Ламбена, Л. Лукашова, В. Пекаря, В. Петеліна, О. Савицької, Л. Стровського, В. Фарберова, І. Філоненка, Ф. Шаркова, в яких досліджено державне регулювання виставкової діяльності, визначено її місце в комплексі маркетингу [189, с. 5–6], окреслені механізми управління виставковими процесами та підприємствами в Україні [190, с. 14; 191], розроблено методики оцінювання ефективності виставково-конгресних заходів, запропоновані заходи з підготовки кадрів. Незважаючи на ґрунтовність проведених досліджень, роль і значення виставкової діяльності в системі ІІІ як на регіональному, так і на міжнародному рівні, потребують глибокого вивчення.

Виставкова діяльність, сприяючи просуванню продукції в тісному взаємозв'язку з інформаційною, інноваційною, фінансово-кредитною, експертно-

технічною та іншими компонентами інфраструктури підприємництва, є одним із визначальних елементів останньої (додаток Б, рис. Б.5). Це пов'язано з її економічною сутністю, адже вона створює умови для встановлення контактів і передачі інформації між суб'єктами підприємницької діяльності (експонентами, відвідувачами, експертами), презентації, просування продукції і послуг (додаток Б, рис. Б.6) [192, с. 10].

Виставкові центри та організатори виставок є, певною мірою, інститутами підтримки ринкових відносин суб'єктів підприємництва та власної суміжної інфраструктури обслуговуючих і забезпечуючих суб'єктів підприємництва (організаторів виставок, компаній-забудовників, рекламних, дизайнерських, транспортних, туристичних компаній). Участь у виставкових заходах стимулює суб'єктів підприємництва впроваджувати сучасні технології у виробничий процес, застосовувати передові підходи ведення бізнесу.

Можна стверджувати про чіткий взаємозв'язок виставкової діяльності з іншими компонентами ІІІ регіону у процесі євроінтеграції. Виставково-ярмаркова діяльність, сприяючи встановленню зовнішніх та внутрішніх зв'язків, трансферу знань і технологій, соціально-економічному розвитку регіону, потребує подальших досліджень, зокрема посилення її впливу на підприємницьку діяльність у процесі міжрегіональної і мегарегіональної інтеграції. Аналіз інших елементів компоненти ІІІ регіону з просування та передачі продукції не вважаємо доцільним в умовах євроінтеграції через неактуальність їх подальшої трансформації при імплементації вимог і стандартів ЄС.

Взагалі існує чіткий взаємозв'язок між усіма компонентами ІІІ регіону, що, з одного боку, обумовлює дублювання окремих функцій у різних підсистемах та віднесення певних об'єктів до різних компонент інфраструктури підприємництва, а з іншого, – сприяє виникненню ефекту синергії системи.

Проведене дослідження окремих компонент інституціональної інфраструктури підприємництва підтверджує певний рівень їх теоретичної і практичної розробленості. Проте, євроінтеграція України обумовлює зміни пріоритетів трансформації компонент ІІІ регіону для зміцнення конкурентних позицій підприємництва України на європейських ринках, захисту вітчизняного

ринку за допомогою структурно-інституціональної інтеграції України до європейської системи.

Висновки до розділу

Проведене узагальнення та системний аналіз теоретичних засад розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва регіону в процесі євроінтеграції доводить до таких висновків.

1. Поліструктурність категорії «інфраструктура підприємництва» потребувала дослідження еволюції теоретико-методичних підходів до його трактування, зокрема його складників. Аналіз сутності «підприємництва» як первинної категорії доводить, що воно ототожнюється з такими домінуючими характеристиками, як ризик, творчість, розвиток, інтуїція, інноваційність, невластиві окремій особі. З огляду на це, концептуальна 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. Системний аналіз сутнісних характеристик категорій «підприємництво», «інфраструктура підприємництва», «регіон» потребує розгляду цих понять у взаємозв'язку цілісної послідовності: «інфраструктура → ринкова інфраструктура → інфраструктура підприємництва → інфраструктура підприємництва регіону».

2. Відсутність науково-обґрунтованих визначень поняття «інфраструктура підприємництва регіону» та досліджень трансформації її функцій і завдань в процесі міжрегіональної та мегарегіональної інтеграції України зумовила необхідність удосконалення підходів до трактування цієї категорії. Оцінка відповідності видових компонент інфраструктури технологічним укладам показує, що максимального використання ресурсного потенціалу для забезпечення національної і регіональної конкурентоспроможності в умовах глобальної конкуренції можна досягнути через розвиток інфраструктури, а саме інноваційної та інформаційної компонент сектора МСП, які знаходяться під

впливом надмірного державного регулювання. Наголосимо, що саме процеси регіональної та мегарегіональної інтеграції України потребують адаптації технологічних процесів, управлінських і комунікаційних підходів до нових норм і стандартів підприємницької діяльності.

Розвиток ринкової інфраструктури підприємництва в умовах інтеграції процесів повинен розпочинатися саме з регіонального рівня, тому оптимізація взаємодії центральних органів влади з органами місцевого самоврядування в процесі формування системи інфраструктури підприємництва регіону набуває особливої актуальності.

3. Необхідність врахування географічних, соціально-економічних, ресурсних і культурно-історичних домінантних особливостей регіонального розвитку під впливом зовнішніх чинників євроінтеграції, обумовлює застосування як методологічного базису ринкової інфраструктури положень інституціональної теорії. Функціональна модель взаємодії між суб'єктами підприємництва, які укладають угоди та здійснюють трансакційні витрати налагодження економічних відносин, визначає сутнісні характеристики інституціональної інфраструктури підприємництва регіону як цілеорієнтовану на мінімізацію трансакційних витрат систему інститутів, інституцій, методів і засобів забезпечення ефективної підприємницької діяльності.

4. Компаративний аналіз особливостей галузевого, функціонального, структурного, системного підходів та їх композиції доводить доцільність використання системного підходу через відповідність ІІІ регіону характеристикам системи, а також поліструктурність, нечіткість взаємозв'язків та міжсуб'єктних відношень з середовищем мегарегіональної інтеграції, причому структура та стан системи можуть бути встановлені та прогнозовані на основі інструментарію системного аналізу.

5. На основі узагальнення положень теорій регіонального розвитку та єврорегіоналізму встановлено, що максимальний ефект від європейської інтеграції і прискорення цього процесу можливо досягти завдяки активізації співробітництва між регіонами України та ЄС насамперед через розвиток ІІІ. При

цьому, остання повинна відповідати вимогам ЄС, а отже потребує модернізації як за структурою, так і за змістом діяльності.

6. Враховуючи особливості структурної побудови ІІІ регіону, наявність значної кількості компонент, взаємозв'язків між ними, досліджувану категорію запропоновано розглядати з позиції мережі, яка являє собою живу самовідтворювальну систему, структурно розгалужену та зосереджену в межах своїх кордонів, з наявністю значної кількості невизначених зв'язків, гнучким, творчим потенціалом і здатністю до навчання в її неформальних практичних співтовариствах. Усвідомлюючи здатність до самоорганізації обґрунтовано процес модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва та формування нових її компонент під час євроінтеграції, який охоплює послідовність етапів: певної відкритості, готовності вийти зі стану рівноваги, досягнення точки нестійкості та перехід до іншого впорядкованого стану, який характеризується новизною і новаціями. Доведено, що в умовах інтенсивного розвитку інформаційних технологій саме мережевий підхід дозволяє забезпечити ефективне управління розгалуженою мережею інституціональної інфраструктури підприємництва регіону, інтегрованої до національної, світової та європейської системи, охопленої чисельними незрівноважними, невизначеними зворотними зв'язками.

7. Багатоваріантність підходів до класифікації компонент ІІІ регіону зумовлює її типологізацію за такими критеріями: форма власності; географічне охоплення; масштаби підприємництва; функціональні ознаки; отримання комерційної вигоди; галузева ознака, сфера та вид господарської діяльності. Для загальної характеристики компонент інституціональної інфраструктури підприємництва використані такі критерії: форма власності (державна, приватна, громадська); місце в системі ІІІ (інститут (правила, нормативні та законодавчі акти, галузеві рішення); суб'єкт (організації, установи); допоміжний елемент інфраструктури); вид діяльності з надання послуг суб'єктам підприємництва (інформаційно-консультаційна; фінансово-кредитна; просування та передача продукції; представлення та захист інтересів підприємств; інноваційна; експертно-технічна; освіта та підвищення кваліфікації персоналу). На основі типологізації за

видом діяльності виокремлені відповідні компоненти ІІІ регіону для формування матриці з метою встановлення напрямів і форм їх удосконалення.

8. Незважаючи на певний доробок теоретичної і практичної розробки функціонування окремих компонент ІІІ регіону, існують невирішені завдання щодо зміни пріоритетів їх трансформації в процесі євроінтеграції. За результатами дослідження їх формування і розвитку:

8.1. Визначено інформаційно-консультаційну компоненту ІІІ регіону як цілісну, взаємопов'язану сукупність інформаційно-комунікаційних засобів і технологій, інформаційних ресурсів, установ і організацій формування, зберігання та передачі інформації в системі інституціональної інфраструктури підприємництва. На основі доведеної базисної первинної ролі компоненти в системі ІІІ регіону наголошено саме на її системних ознаках – цілісності, ієрархічності, можливій відмінності від аналогічних компонент ІІІ інших регіонів і країн, раціональній і ефективній структурній побудові, орієнтованості на досягнення цілей, гармонізованих з цілями підприємницької діяльності та соціально-економічного розвитку регіону, країни, процесу євроінтеграції та вимогами Спільного доробку ЄС.

8.2. Встановлено, що фінансово-кредитна компонента ІІІ регіону охоплює сукупність інститутів (банківських і небанківських кредитних установ, фінансових і страхових компаній), які діють на грошовому, фондовому, інвестиційному ринках з цільовою функцією забезпечення стабільного функціонування економічних агентів, охоплюючи управлінську, інституційну та обслуговуючу сфери підтримки підприємницького ризику.

8.3. Недостатній рівень інноваційної активності підприємств, відсутність реальної державної підтримки науково-технічної діяльності і преференцій для інновацій, мотивації інвесторів в умовах недосконалої ІІІ регіону можна покращити шляхом трансформації на регіональному рівні в процесі євроінтеграції інноваційної компоненти інфраструктури підприємництва, яка розглядається як сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності.

8.4. Доведена важливість бізнес-асоціацій як одного з ключових і дієвих елементів інфраструктурної компоненти представлення та захисту інтересів підприємництва. Аналіз структурно-функціональної схеми місця бізнес-асоціацій в підприємницькій діяльності дозволяє стверджувати, що на посттрансформаційному етапі розвитку України на регіональному рівні потребують модернізації функції бізнес-асоціацій у системі ІІІ регіону в напрямі підвищення ефективності їх впливу на підприємницьку активність.

8.5. Визначено, що експертно-технічна компонента ІІІ регіону охоплює 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), потребує теоретико-методологічних досліджень обґрунтування стратегічних пріоритетів і засобів розвитку.

8.6. Встановлено, що інфраструктурна компонента просування та передачі продукції охоплює виставкову, ярмаркову діяльність, рекламні послуги, функціонування товарних бірж, аукціонів та тендерів. Структурний аналіз цієї компоненти ІІІ регіону показує, що в процесі євроінтеграції посилюється її вплив на розвиток підприємництва, насамперед як інституту підтримки ринкових відносин суб'єктів сектору МСП та формування суміжної інфраструктури обслуговуючих і забезпечуючих організацій (виставкових центрів, організаторів виставок, компаній-забудовників, рекламних, дизайнерських, транспортних, туристичних компаній) для встановлення коопераційних зв'язків, трансферу технологій, соціально-економічного розвитку регіону. Виявлений тісний взаємозв'язок між компонентами ІІІ регіону, з одного боку, обумовлює дублювання окремих функцій різних компонент, а, з іншого, сприяє виникненню ефекту синергії досліджуваної системи підприємництва.

Основні результати дослідження за даним розділом опубліковано у працях [193–199].

РОЗДІЛ 2

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ

2.1. Методологічні основи дослідження інституціональної інфраструктури підприємництва регіону

Посилення ділової активності суб'єктів підприємництва, покращення інвестиційної та інноваційної привабливості, збільшення місткості регіональних ринків можливе лише за наявності інфраструктури, сформованої для забезпечення інтересів підприємств і соціально-економічного розвитку регіону. Відповідно, необхідне наукове обґрунтування теоретико-методологічних засад розвитку та оцінювання ефективності інституціональної інфраструктури підприємництва регіону, стратегічного програмування та засобів управління цим процесом.

Структурно-інституціональна трансформація економіки України, прискорена підписанням Угоди про асоціацію з ЄС, потребує модернізації інфраструктури підприємництва з урахуванням можливостей її інтеграції до інфраструктури мегарегіональних економічних утворень. Акцентуємо увагу на мінімальному часовому періоді трансформаційного циклу адаптування підприємництва регіонів до вимог і стандартів Спільного доробку ЄС у цій сфері.

Оцінка стану та тенденцій розвитку інфраструктури підприємництва в регіонах під впливом зовнішніх факторів, а також аналіз ефективності ІІП регіонів, інституціональних чинників її модернізації в процесі євроінтеграції потребує розроблення методологічних підстав дослідження.

Проведений у підрозділі 1.2 теоретичний аналіз методологічних підходів формування ІІП регіону обумовлює доцільність використання системного підходу до моделювання. Передбачається, що інфраструктура відповідає всім ознакам системи, взаємодіє з зовнішнім середовищем, має структуру й ієрархію, її елементи виконують специфічні функції та приймають участь у досягненні спільних цілей. Враховуючи значну кількість компонент, взаємозв'язків між ними на різних рівнях ієрархії, інституціональну інфраструктуру підприємництва регіону необхідно досліджувати в контексті мережевої структури.

Розвиток системи ІІІ регіону в процесі європейської інтеграції характеризується такими особливостями:

- виникненням складних слабопрограмованих ситуацій, для яких неможливе застосування аналітичних методів через складність і трудомісткість;
- необхідністю моделювання розвитку системи у неструктурованих ситуаціях;
- складністю коректного відстеження реальних економічних процесів через часову їх тривалість і необхідність контролю через прискорення або уповільнення економічного процесу під час його імітації;
- нечіткістю взаємозв'язків та міжсуб'єктних відношень з середовищем мегарегіональної інтеграції;
- складністю та багаторівневістю структури в умовах нелінійних негативних зворотних зв'язків.

Істотна нестача інформації і невизначеність розвитку системи, постійна змінність, структурна неоднорідність, непередбачуваність та некорельованість певних факторів обумовлює використання системно–динамічного моделювання [200, с. 38; 201, с. 96; 202; 203, с. 156–176] інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів в процесі євроінтеграції. Системно–динамічне моделювання полягає у створенні моделі складної системи як двох мережевих структур, одна з яких відображає процес руху та нагромадження матеріальних, фінансових і інформаційних потоків, а інша – процес управління цими потоками.

Побудова системно–динамічної моделі потребує дослідження множини параметрів поточного стану інфраструктури підприємництва регіону, інституціональних передумов її розвитку та модернізації на основі побудови структурно-логічної схеми (рис. 2.1).

Методологія моделювання ІІІ регіону ускладнюється множиною невизначених, іноді прихованих зв'язків між її компонентами на різних рівнях системної ієрархії, а тому залежністю результатних показників формування та розвитку інфраструктури підприємництва регіону від багатьох чинників з різним рівнем і ступенем впливу.



Рис. 2.1. Теоретико-методологічна основа дослідження інституціональної інфраструктури підприємництва регіону
 Складено на основі узагальнення: [204–222]

Неповнота або відсутність статистичної інформації про розвиток ІП в регіонах не дозволяє використовувати формальні моделі, засновані на певних обмеженнях чи припущеннях. З урахуванням цього, ефективним способом аналізу впливу інфраструктури підприємництва на розвиток підприємництва в регіоні вважаємо методологію теорії нечіткої логіки. Теорія нечіткої логіки [223; 224] дає підстави для розширення методів моделювання складних соціально-економічних систем, формалізуючи процеси, які за своєю природою є невизначені (нечіткі), та описуючи алгоритм діагностики підприємництва і оцінюючи його стан на підставі моделювання вихідних (факторних) даних.

Методологічний базис дослідження ІП регіону включає взаємопов'язані положення теорій:

- регіоналізму та єврорегіоналізму, що представляють сукупність філософських, загальнонаукових та географічних уявлень про розвиток регіональних соціально-економічних систем;

- інституціоналізму, яка охоплює вплив соціальних, правових, організаційних, політичних, етичних, ментальних, економічних факторів у процесі розвитку регіону;

- міжнародних економічних відносин, де простежуються та виявляються загальні закономірності економічних відносин країн світу;

- систем, яка конкретизує принципи і методи системного підходу до дослідження соціально-економічних явищ і процесів;

- мереж, яка дозволяє описати та охарактеризувати структуру та взаємозв'язки між її компонентами на різних рівнях ієрархії.

Узагальнення теоретико-методологічної основи модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіону (уточнення понятійного апарату, типологізації та аналізу методологічних підходів до розвитку інфраструктури) покладено в основу системного аналізу характеристик модернізації ІП регіонів та структурно-компонентної оцінки інфраструктури в регіональному вимірі.

Для з'ясування стартових умов підприємницької діяльності використаємо аналітико-статистичну характеристику розвитку сектора МСП як такого, що

повно відображає не лише макроекономічну ситуацію, але й ділову активність та очікування економічних агентів. Зокрема, необхідний аналіз динаміки чисельності суб'єктів сектору МСП у регіонах, зайнятості населення та її структури, обсягів реалізованої продукції, особливо інноваційної, залучених внутрішніх і зарубіжних інвестицій, які найбільше відображають підприємницьку активність. Для компаративного аналізу використаємо кількісні та якісні індикатори розвитку підприємництва в країнах ЄС. Системний аналіз характеристик розвитку малого та середнього бізнесу доцільно проводити як до початку модернізації інституціональної інфраструктури, так і на кожному наступному етапі інституційних змін для оцінки їх ефективності.

Зазначимо, що для цього використовуються офіційні статистичні дані Державної служби статистики України, оновлення яких відбувається з певною часовою затримкою. Саме динаміка структурних змін розвитку сектору МСП дозволяє стверджувати про ефективність модернізації інституціональної інфраструктури, тобто може розглядатися як одна з цілей модернізації ІІІ регіону.

Системний аналіз характеристик модернізації ІІІ регіонів України на основі регресійно-кореляційного аналізу дозволяє кількісно та якісно оцінювати вплив інституціональних і організаційних змін на підприємницьку активність, тобто визначати ефективність модернізації інституціональної інфраструктури. Зокрема, оцінюється вплив показників компонент інституціональної інфраструктури підприємництва регіону (інформаційно-консультаційної, фінансово-кредитної, інноваційної, експертно-технічної, представлення та захисту прав, передачі та просування продукції) на кількісні параметри розвитку сектору МСП, зайнятості, реалізованої продукції. Вибір індикаторів здійснимо на основі експертної оцінки спеціалістів певної галузі у: кількісному вимірі (наприклад, кількість інформаційно-консультаційних центрів, фондів підтримки підприємництва, товарних бірж, суб'єктів оціночної діяльності тощо); вартісному (обсяги реалізованої продукції за певним видом діяльності); відносному (обсяги реалізованої продукції за конкретним видом діяльності у розрахунку на одне підприємство чи на одну тис. підприємств). Методика вибору показників певною

мірою суб'єктивна і залежить від отримання статистичної інформації за кожним напрямом модернізації ІІІ регіону. Припустимо, що отримання більше чотирьох показників за кожною компонентою інфраструктури забезпечує репрезентативність аналітичних висновків.

Враховуючи, що виявлення взаємозв'язку параметрів розвитку за кожною компонентою інфраструктури підприємництва та параметрів оптимізації не забезпечує комплексної оцінки стану ІІІ регіону, у процесі інституціонального аналізу використаємо інтегральні показники впливу кожної компоненти ІІІ регіону на підприємницьку активність. Число параметрів більше чотирьох ускладнює регресійно-кореляційний аналіз і обумовлює заміну множини параметрів складників інфраструктури узагальненими факторними показниками або головними компонентами. Як відомо, метод головних компонент застосовується для групування факторних ознак, щоб показники групи корелювали між собою і група загалом не залежала від інших груп. Таким чином, головні компоненти описують сукупність досліджуваних параметрів за кожним складником інфраструктури. За допомогою цього методу з використанням обраних показників для кожної компоненти ІІІ регіону формулюються рівняння інтегральних показників, здійснюється розрахунок їх значень, з використанням регресійно-кореляційного аналізу визначається їх вплив на підприємницьку активність. Графічна ілюстрація результатів моделювання за допомогою тривимірних поверхонь дозволяє візуально оцінювати тенденції зміни параметрів оптимізації залежно від зміни інтегральних показників елементів інфраструктури.

Таким чином, економетрична оцінка впливу чинників розвитку компонент ІІІ регіону на підприємницьку активність здійснюється на основі сукупності логічно послідовних методів (рис. 2.2), сутність яких полягає у:

- 1) виборі та обґрунтуванні параметрів оптимізації (залежних змінних), які характеризують підприємницьку активність в регіоні та підлягають регулярному статистичному спостереженню (кількість суб'єктів сектору МСП; обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство; чисельність зайнятих на підприємствах; обсяг валового регіонального продукту (ВРП) у розрахунку на одне МСП);

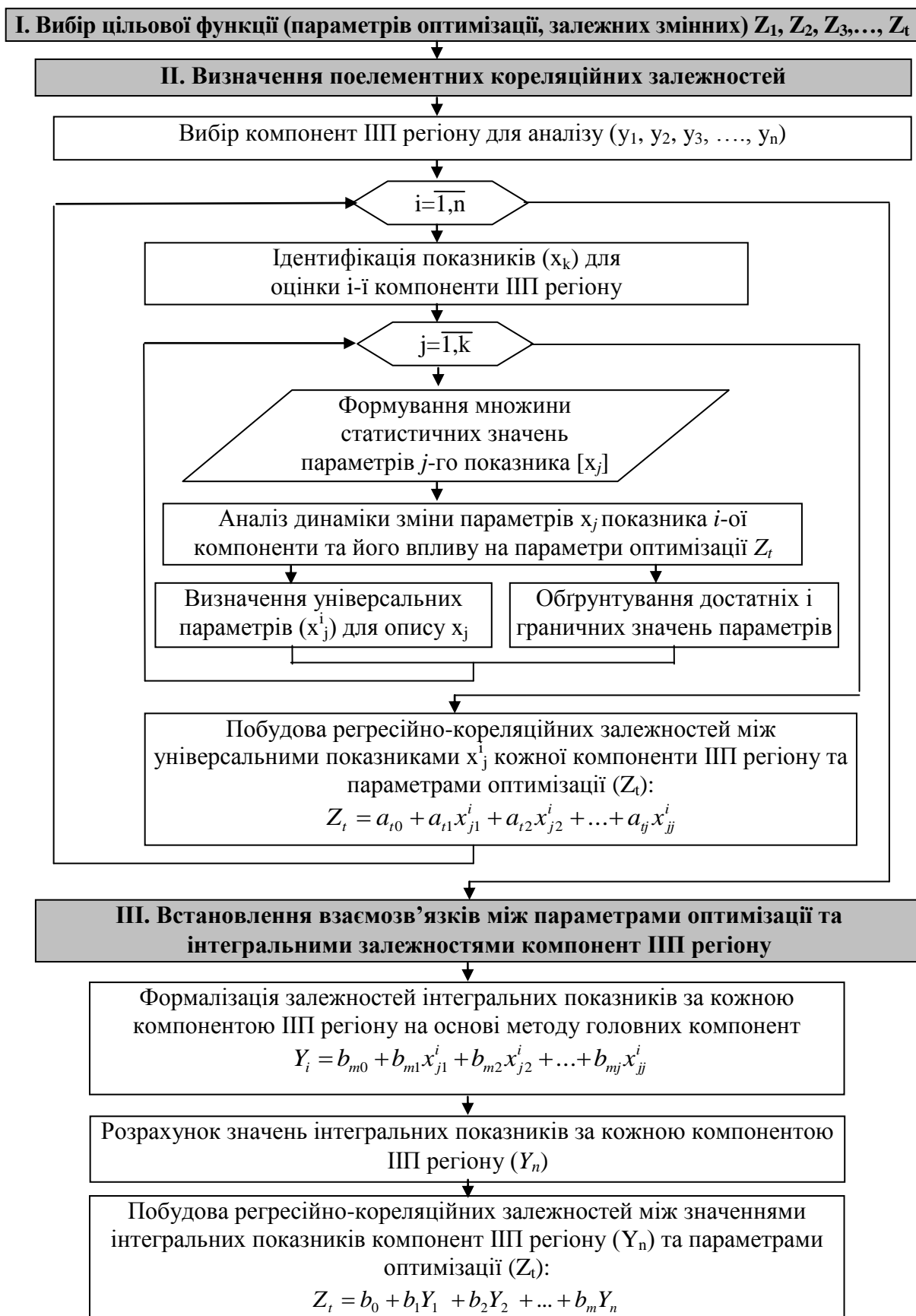


Рис. 2.2. Методологічна основа системного аналізу впливу параметрів розвитку компонент ІПП на підприємницьку активність в регіонах
Розроблено автором

2) структурно-компонентній оцінці розвитку ІІІ регіону за обраними параметрами оптимізації:

2.1) відборі для аналізу компонент ІІІ регіону за класифікацією, наведеною у підрозділі 1.3;

2.2) проведенні для кожної компоненти ІІІ регіону:

- експертної оцінки показників розвитку;
- формуванні множини значень параметрів на основі офіційних статистичних даних;
- аналізі динаміки зміни показників компонент та їх впливу на параметри оптимізації для визначення кореляційних зв'язків, достатніх і граничних значень показників;
- розрахунку абсолютних чи відносних значень універсального показника стану і ефективності функціонування досліджуваної компоненти ІІІ регіону (обсяги реалізованих послуг з інформатизації, реалізованих послуг з інжинірингової діяльності, забудована виставкова площа у розрахунку на одне підприємство);
- виявленні регресійно-кореляційних зв'язків між універсальними показниками для компонент ІІІ регіону та параметрами оптимізації;

3) встановленні кореляційних зв'язків між параметрами оптимізації та інтегральними залежностями компонент ІІІ регіону:

3.1) формалізації залежностей інтегральних показників за кожною компонентою ІІІ регіону з використанням методу головних компонент;

3.2) здійсненні структурно-компонентного розрахунку інтегральних показників ІІІ регіону;

3.3) формалізації регресійних рівнянь, залежностей між інтегральними показниками компонент ІІІ регіону та параметрами оптимізації.

Структурно-компонентний аналіз дозволяє виявити вплив чинників розвитку ІІІ регіону, зокрема кількісний та якісний вплив інституціональних та організаційних заходів модернізації інституціональної інфраструктури на ефективність її функціонування.

Структурно-компонентна оцінка ІІІ регіонів України проводиться для компаративного аналізу ступеня розвитку інфраструктури на основі часткових індексів, визначення регіонів з оптимальним значенням часткових та інтегральних індексів. Оптимальне значення індексу визначається експертним опитуванням щодо компонент ІІІ регіону. На основі розрахунків проводиться аналіз результатів оцінювання:

- 1) порівняння регіонів та компонент ІІІ за ступенем розвитку;
- 2) визначення сукупності проблем та напрямів їх розв'язання в динаміці розвитку ІІІ регіону.

Для групування регіонів за рівнем розвитку окремих напрямів інфраструктури підприємництва застосуємо метод багатомірного статистичного дослідження.

Потрібно враховувати, що дослідження підприємницької активності лише за статистичними даними (кількісні показники розвитку сектора МСП, зайнятість населення, обсяги реалізованої продукції) не повністю відображає якісні тенденції розвитку підприємництва, тому для оцінки ефективності підприємницької діяльності використаємо метод DEA (метод огортаючих даних), який дозволяє оцінити ефективність виробничих (продуктивних) систем.

Інформаційна основа інституціонального аналізу компонент та структурно-компонентної оцінки інфраструктури підприємництва охоплює статистичні показники соціально-економічного розвитку та міжнародного співробітництва регіонів.

З використанням цієї інформації проведемо дослідження інституціональних передумов модернізації інфраструктури підприємництва на сучасному етапі процесу євроінтеграції в послідовності етапів:

- 1) визначення за допомогою експертного опитування представників сектору МСП та об'єктів ІІІ регіону дерева проблем та перешкод ефективності підприємництва на основі методів компаративного аналізу та експертних оцінок;
- 2) економетрична оцінка результатів експертного опитування впливу неформальної інфраструктури на підприємницьку активність;

3) узагальнення досвіду трансформацій інфраструктури розвинених та перехідних економік в країнах СНД, ЄС та в Турецькій Республіці після укладання Угоди про асоціацію з ЄС;

4) дослідження впливу зовнішніх чинників інтеграції з ЄС (економічних, законодавчо-політичних і соціокультурних) на розвиток інституціональної інфраструктури підприємництва в Україні на основі статистичної інформації.

Враховуючи визначені, а також приховані, нечіткі зв'язки між компонентами ІІІ регіону далі будемо оцінювати стан підприємницької діяльності на підставі моделювання нечітких множин вихідних (факторних) даних. В якості вхідних величин приймаємо інтегральні показники компонентного розвитку ІІІ регіону, вихідних – показники ефективності підприємницької діяльності, отримані на основі DEA-аналізу.

Результати інституціонального аналізу компонент інфраструктури, структурно-компонентної оцінки ІІІ регіонів, DEA-аналізу, моделювання нечітких множин та оцінювання передумов модернізації покладемо в основу системно-динамічного моделювання розвитку ІІІ регіону.

Оцінювання стану ІІІ з урахуванням зміни параметрів системно-динамічної моделі надає підстави для концептуалізації стратегічних пріоритетів модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів, обґрунтування принципів, множини цілей, завдань, напрямів їх вирішення та механізмів трансформації, а також структурної модернізації архітектури та зв'язків між компонентами інфраструктури, оптимізації структурної побудови компонент системи ІІІ регіону (інформаційно-консультаційних організацій, бізнес-асоціацій; інноваційних об'єктів; закладів бізнес-освіти; виставкової діяльності). Окремим напрямом, а, можливо, найголовнішим, є розробка концептуальних аспектів інституціональної інтеграції інфраструктури підприємництва регіонів України та країн ЄС.

Наукове обґрунтування методології оцінювання ефективності функціонування інфраструктури підприємництва також є надзвичайно актуальним завданням для теорії і практики регіональної політики на посттрансформаційному етапі розвитку України. Існуючі методики переважно

стосуються моніторингу рівня розвитку та державної підтримки підприємництва загалом, або окремих компонент ІІІ регіону (інформаційно-консультаційної, експертно-технічної, фінансово-кредитної, інноваційної, представлення та захисту інтересів, просування та передачі продукції). Зазначимо, що складність оцінювання результативності функціонування ІІІ регіону значною мірою пов'язана з відсутністю статистичних даних.

Для систематизації, критичного узагальнення і розробки цілісної сукупності методів розглянемо деякі існуючі методики. О. Васильєв [225, с. 79–80] для аналізу ринкової інфраструктури використовує 21 показник, згрупований для окремих складників ринкової інфраструктури: (1) торговельної (оборот роздрібною торгівлі), фінансової (кількість фінансових операцій, взятих на облік у Держфінмоніторингу; кількість страхових компаній; обсяг страхових платежів (премії, внески); обсяги кредитів, наданих членам кредитної спілки); (2) виробничої (довжина залізничних колій; вантажообіг залізничного транспорту; довжина автомобільних шляхів; щільність автомобільних шляхів; доходи за послуги пошти та зв'язку тощо); (3) інформаційної (кількість Інтернет-користувачів; доходи за послуги Інтернет; кількість провайдерів). Крім цього, використані деякі цільові показники (валовий регіональний продукт; наявний дохід населення у розрахунку на одну особу) та загальноекономічні показники (територія, кількість населення) в регіонах України. Для первинної узагальнюючої характеристики розподілу вихідних показників, визначення рівня їх абсолютної та відносної територіальної диференціації використано: середні рівні показників розвитку; середнє квадратичне відхилення; коефіцієнт варіації, а також щільність зв'язку між показниками на основі коефіцієнта Пірсона. Хоча деякі із зазначених показників безпосередньо не стосуються інфраструктури підприємництва або за зазначених вище статистичних перешкод не розглядаються, більшість з них є показовими і можуть бути використані для аналізу ІІІ регіону.

Проведені О. Васильєвим розрахунки показали істотну диференціацію регіонів України за рівнем розвитку ринкової інфраструктури з такими залежностями:

– цільові показники не пов'язані з площею території регіону, але щільно пов'язані з чисельністю населення;

– розвиток торговельної інфраструктури істотно пов'язаний як з розміром валового регіонального продукту, так і з доходами та чисельністю населення і розглядається як результат діяльності;

– спостерігається щільний зв'язок між рівнем економічного розвитку регіонів та розвиненістю фінансової інфраструктури;

– відзначається середній рівень взаємозв'язку між економічним розвитком регіону та показниками виробничої інфраструктури;

– розвиток інформаційної інфраструктури лише на 70% пов'язаний з формуванням основних результатних показників розвитку регіонів, тому доцільність його включення в процес моделювання є сумнівною [225, с. 82–83].

Як доведено нами раніше, інформаційно-консультаційна компонента істотно впливає на розвиток ІІІ регіону і потребує детальнішого дослідження. Зазначимо, що наведений методичний підхід дозволяє виявити лише кореляційні зв'язки між показниками інфраструктури, вибір яких потребує глибшого наукового обґрунтування.

В протипагу О. Васильєву, Р. Ахметшин доводить, що головною проблемою неефективності функціонування інфраструктури малого бізнесу є нераціональне її використання суб'єктами господарювання внаслідок того, що інфраструктура не завжди формується в регіонах відповідно до потреб бізнесу [226, с. 16–18]. Автор стверджує про необхідність розроблення методів компаративного аналізу альтернативних варіантів формування та розвитку інфраструктури підприємництва, бюджетна, соціальна та комерційна ефективність якої залежить від таких основних факторів: рівня ресурсного забезпечення, наявності об'єктів інфраструктури й ефекту синергії при використанні ресурсного потенціалу із застосуванням інфраструктури. Дослідження можливостей поєднання різних ресурсів, проєктованого ресурсного забезпечення та синергетичного ефекту запропоновано проводити з використанням матриць, формалізованих для підвищення ефективності інфраструктури:

$$\begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} i_{11} & i_{12} & \dots & i_{1n} \\ i_{21} & i_{22} & \dots & i_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ i_{m1} & i_{m2} & \dots & i_{mn} \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} s_{11} & s_{12} & \dots & s_{1n} \\ s_{21} & s_{22} & \dots & s_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ s_{m1} & s_{m2} & \dots & s_{mn} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{m1} & r_{m2} & \dots & r_{mn} \end{pmatrix}, \quad (2.1)$$

де a_{ij} – рівень забезпеченості малих підприємств j -ї галузі i -м видом ресурсу, за бальною оцінкою (0–10, де 0 – ресурс відсутній, 10 – ресурс знаходиться у кількості, що значно перевищує необхідну); i_{ij} – рівень забезпеченості малих підприємств j -ї галузі i -м видом інфраструктурних об’єктів для ефективного використання виробничих ресурсів, бальна оцінка (0 – об’єкти інфраструктури i -го виду відсутні, 10 – знаходяться у більшій кількості, ніж необхідно); s_{ij} – ефект синергії від використання об’єктів інфраструктури i -го виду підприємствами j -ї галузі, бальна оцінка (-5 – значний негативний; +5 – значний позитивний ефект синергії); $r[11-mn]$ – результуюча матриця діагностики ефективності використання інфраструктури підприємництва.

Матрицю ефективності використання об’єктів інфраструктури підприємництва пропонується застосувати для програмування розвитку ІІІ регіону на основі варіативного моделювання. Втім, на даний час вихідна статистична інформація щодо рівня забезпеченості підприємств виробничими ресурсами та розвитку компонент інфраструктури недостатньо повна і достовірна, що ускладнює побудову коректної результуючої матриці. Тому вважаємо за необхідне у довгостроковій перспективі впровадження системи статистичної інформації щодо функціонування компонент інфраструктури підприємництва, а у короткотерміновій – проведення експертного опитування щодо репрезентативності досліджуваних показників.

Н. Каленською пропонуються теоретико-методичні засади оцінювання ефективності базових елементів інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств [227, с. 39–41] на основі вирішення взаємопов’язаних завдань: визначення вихідних параметрів процесу і результатів функціонування інфраструктури промислових підприємств; обґрунтування методів оцінювання за допомогою класифікації і розрахунку трансакційних витрат інфраструктури підприємництва (ТАВ):

$$TAB = B_{IЗ} + B_{IT} + B_{PIT} + B_{PH}, \quad (2.2)$$

де $B_{IЗ}$ – на інформаційне забезпечення; B_{IT} – на інформаційний трансферт; B_{PIT} – на реалізацію інфраструктурного трансферту; B_{PH} – витрати, пов'язані з ризиком нездійснення інфраструктурного трансферту.

Наведений методичний підхід використовує опосередковане визначення ефективності інфраструктури підприємництва через трансакційні витрати, максимально простий для розрахунків, але для оцінювання ефективності розвитку регіональної інфраструктури підприємництва не може бути застосований, оскільки обмежується лише промисловими підприємствами, інноваційним та інформаційним складниками, не розглядаючи інші компоненти інфраструктури.

Останнім часом вітчизняні і зарубіжні науковці акцентують увагу на інноваційному складнику інфраструктури підприємництва. Зокрема, методичні підходи до оцінки бізнес-інкубаторів «Benchmarking of Business Incubators» базуються на принципах бенчмаркінгу, причому еталоном для порівняння виступають показники діяльності кращих, на думку експертів, організацій, що займаються «вирощуванням» наукомісткого бізнесу [228; 229, с. 25–31]. Перевагою методики є глибоке методологічне опрацювання процесу бізнес-інкубування, урахування його особливостей у взаємопов'язаній системі індикаторів, оцінки всіх аспектів діяльності. Ефективність функціонування бізнес-інкубаторів оцінюється за такими індикаторами: (1) фінансова ефективність (efficiency); (2) ступінь досягнення мети (effectiveness); (3) ступінь впливу на регіональний розвиток (relevance); (4) корисність (utility), (5) життєздатність (viability); (6) стійкість (stability). Кожен з індикаторів охоплює показники «входу» та «виходу» моделі «чорного ящика». Методика корисна для оцінювання організацій інфраструктури, що займаються лише бізнес-інкубуванням, але не призначена для інших функціональних компонент інфраструктури. Зазначимо також, що методика адаптована для країн ЄС з тривалим часовим періодом циклу функціонування бізнес-інкубаторів, що ускладнює використання для інноваційних структурних утворень в регіонах України.

О. Іванцов пропонує аналізувати критерії відповідності інноваційної інфраструктури процесам розвитку інноваційного підприємництва на основі

оцінки ефективності функціонування інноваційної інфраструктури залежно від статистичних показників планів інноваційного розвитку та динамічних показників реалізації планів інноваційного розвитку [230, с. 42]. Ключовим недоліком методики, на думку А. Пантелєєва, є неможливість визначення внеску в досягнення результатів окремих суб'єктів інфраструктури [231, с. 11]. На наш погляд, показники результативності істотно залежать від впливу зовнішніх до інфраструктури систем, що потребує відбору таких індикаторів результативності, скоригованих на витрачені ресурси, які максимально відображають внесок саме суб'єкта інфраструктури.

Теоретично і практично значущим методичним підходом до оцінювання ефективності функціонування інфраструктури видається методика Національного інституту системних досліджень проблем підприємництва Російської Федерації [226, с. 18–19], побудована на дослідженні інфраструктурного складника розвитку малого інноваційного підприємництва з визначеними структурою та критеріями оцінювання. Пропонуються методичні підходи до оцінки ефективності організаційної інфраструктури малого підприємництва, а також індикатори оцінювання діяльності бізнес-інкубаторів.

А. Пантелєєв пропонує оцінювати ефективність інноваційної інфраструктури показниками результативності, економічності та часу [231, с. 13], характеризуючи ефективність функціонування інфраструктури на окремих стадіях інноваційного процесу підприємства і загалом інноваційної діяльності.

Проведений аналіз та узагальнення методів оцінювання ефективності функціонування інфраструктури підприємництва дозволяють зробити висновок про відсутність системної методологічної основи моніторингу ефективності функціонування компонент інфраструктури підприємництва. Наводяться лише деякі методи дослідження ефективності окремих компонент, які не відповідають потребам підприємництва, насамперед, в аспекті конкурентоспроможності та інституціонального базису функціонування інфраструктури. Крім того, розглянуті методичні підходи неадаптовані до специфіки регіональних економік. Тому розроблення методики структурно-компонентної оцінки ІІІ регіону є надзвичайно актуальним завданням в теорії і практиці регіональної економіки.

2.2. Системні характеристики модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів

Системний аналіз передумов розвитку інфраструктури підприємництва в регіонах в контексті євроінтеграції потребує аналітико-статистичної характеристики динаміки МСП та компонент інфраструктури.

Загалом, кількість діючих суб'єктів господарської діяльності за останні два роки зменшилася, поступово відбувалося збільшення кількості юридичних осіб та зменшення кількості фізичних осіб – підприємців (табл. 2.1). Станом на 1 жовтня 2014 р. кількість юридичних осіб, діяльність яких не припинена, збільшилася на 1,80 %, а станом на 1 січня 2015 р. – на 2,74 % і становила 1,082 тис. одиниць. Кількість фізичних осіб – підприємців на 1 січня 2015 р. дорівнювала 2,629 тис. од, (на 13,49 % менше, ніж за відповідний період 2014 р. (розраховано за: [232–234]). Найбільше суб'єктів підприємництва функціонує у м. Києві (12,57 % до загальної кількості), Дніпропетровській (7,34 %), Харківській (6,97 %), Одеській (6,53 %), Львівській (6,12 %) областях.

Таблиця 2.1

Динаміка кількісних показників діяльності суб'єктів господарської діяльності, 2011-2015 роки, тис. од.

№ з/п	Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	На 01.10. 2014 р.	На 01.01. 2015 р.
1.	Загальна кількість зареєстрованих (юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців) суб'єктів господарської діяльності, у тому числі:	6 499	6704	6915	7043	7088
1.1	Кількість зареєстрованих юридичних осіб	1 357	1 405	1 455	1 489	1 503
1.2	Кількість зареєстрованих фізичних осіб – підприємців	5 142	5 299	5 460	5 554	5 585
2.	Загальна кількість діючих суб'єктів господарської діяльності, в тому числі:	4 045	4 046	4 093	3 764	3 711
2.1	Кількість юридичних осіб, діяльність яких не припинена	1 003	1 025	1 053	1 072	1 082
2.2	Кількість фізичних осіб – підприємців, діяльність яких не припинено	3 042	3 020	3 039	2 692	2 629

Складено за: [233]

За даними Державної служби статистики України станом на 2014 р. за розмірами підприємств частка малих підприємств становила 95,2 %, середніх – 4,7 % та великих – 0,1 % (розраховано за: [233]). Протягом 2011–2014 рр. ці показники суттєво не змінилися. В регіональному вимірі переважна кількість середніх підприємств України здійснює свою діяльність в Чернігівській, Житомирській, Черкаській, Сумській та Рівненській областях. Найбільше суб'єктів малого підприємництва функціонує в Івано-Франківській області, м. Київ, Миколаївській, Одеській, Харківській, Запорізькій, Закарпатській та Чернівецькій областях.

Потужним зовнішнім викликом, що призвів до погіршення кількісних і якісних характеристик розвитку МСП, стали анексія АР Крим та збройний конфлікт на території Донецької і Луганської областей, які тривають з 2014 р. до сьогодні. Внаслідок цього значна частина території стала неконтрольованою, знизилася обсяги виробництва, спостерігається девальвація національної грошової одиниці, підвищення темпів зростання інфляції, погіршення коопераційних відносин, ускладнення фінансового стану підприємств та інвестиційної привабливості територій, зростання внутрішньої міграції. В цих умовах тенденції до зменшення чисельності МСП лише активізувалися. Так, у 2014 р. до 2013 р. в цілому по державі чисельність малих підприємств скоротилася на 13,2 %, а середніх – на 15,7 %. Причому за винятком окремих областей такі тенденції характерні майже для всіх регіонів держави та найбільш активні на Донбасі – темпи зменшення малих підприємств становили 39,0 % у Донецькій та 27,7 % у Луганській областях; аналогічні показники для сектору середнього бізнесу становили 48,4 % і 37,7 % відповідно.

В умовах військових дій на Донбасі посилюється спад ділової активності у секторі МСП та зниження ефективності господарювання суб'єктів бізнесу, особливо на території Донецької та Луганської областей, а також прилеглих до них територіях, що є передумовою подальшого погіршення підприємницького середовища на решти територіях держави.

Загальна кількість суб'єктів малого підприємництва станом на 2014 р. у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення становить 579 од. (на 13,25 % менше, ніж у 2013 р.). Зменшення цього показника пов'язане зі зменшенням кількості фізичних осіб-підприємців з 667 од. до 579 од. у розрахунку на 10 тис. осіб населення. Найкращі показники кількості суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб населення у м. Києві (851 од.) і Севастополі (893 од.), Київській (656 од.), Одеській (726 од.), Харківській (757 од.) і Чернівецькій (713 од.) областях. Найнижчі показники – в Чернігівській (387 од.), Рівненській (378 од.) областях.

На початку 2013 р. у секторі МСП було зайнято 7,5 млн. осіб або 40 % економічно активного населення (додаток В, табл. В.1). Порівняно з 2011 р. кількість зайнятих зменшилася на 3 %. При цьому, у 2012 р. спостерігалось уповільнення темпів зменшення кількості зайнятих працівників на противагу зниженню у 2011 р. на 8 % порівняно з 2010 р. Уповільнення відбулося за рахунок значного збільшення (більше, ніж у 2 рази) кількості зайнятих у фізичних осіб-підприємців, які здійснювали свою діяльність у сегменті середнього підприємництва.

У структурі зайнятості населення на підприємствах за 2010-2014 рр. відбулися незначні зміни на користь великих підприємств за рахунок середніх. Так, у 2010 р. на великих підприємствах працювало 30 % від загальної чисельності зайнятих на підприємствах, на середніх – 43 %; і у 2012 р. – 32 % та 41 % відповідно. 2013 та 2014 роки цю тенденцію практично не змінили.

За даними Державної служби статистики, на початок 2013 р. загальний обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами підприємницької діяльності дорівнював 4 460,0 млрд грн (на 6 % більше порівняно з 2011 р., додаток В, табл. В.3). У 2012 р. обсяг реалізованої продукції суб'єктів МСП зріс на 11,2 % до 2 698,7 млрд грн, причому приріст спостерігався як у малому, так і у середньому підприємстві. Загальний обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у 2014 р. склав 4 045,7 млрд. грн. Частка реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами становила 17,2%, фізичними особами-підприємцями – 5,7%; суб'єктами середнього підприємництва – юридичними особами – 41,2%). За видами

економічної діяльності пріоритетними для суб'єктів МСП залишаються торгівля та сфера послуг, частка яких в загальному обсязі реалізованої продукції становить 64 %. Значно меншою є частка підприємств промислових (9,7 %); сільського господарства (8,8 %), будівництва (7 %) (додаток В, табл. В.3).

За 2010–2014 рр. спостерігалось зменшення кількості МСП, збільшення зайнятості на підприємствах середнього та великого бізнесу за рахунок малого та зростання обсягів реалізованої продукції суб'єктами підприємництва.

В контексті предмета дослідження нижче зупинимося на тенденціях розвитку підприємництва в країнах ЄС для порівняння з основними показниками України.

У 2012 р. в країнах ЄС-28 (не враховуючи Грецію і Фінляндію) функціонувало близько 25,6 млн. активних підприємств із 141 млн. зайнятих. Найбільша чисельність активних підприємств зареєстрована в Італії (близько 4 млн.), Франції, Іспанії, Німеччині і Великобританії. Близько 3,5 млн. робочих місць створено у 2,3 млн. новостворених підприємств. Частка нових підприємств у 2012 р. порівняно з 2011 р. знизилася на 5% [237].

Домінуючою у діяльності підприємств країн ЄС-28 у 2012 р. була сфера послуг (75,1% загальної кількості активних підприємств, додаток Г, табл. Г.1). Найбільша частка підприємств, орієнтованих на послуги в Люксембурзі (85,2%), найменша – у Словаччині (62%) та Чехії (65%). Така висока частка сфери послуг в економіці відображає те, що країни ЄС є постіндустріальними, де переважає людський капітал – фахівці, високоосвічені люди, наука і знання у всіх видах економічної інноваційної діяльності. Певною мірою, це свідчить і про підвищення якості життя населення. Тільки 10,0% всіх підприємств у країнах ЄС функціонують у промисловості, хоча при цьому забезпечують роботою 24,1% загального числа зайнятих. Така відмінність між показниками є підтвердженням, що середній розмір промислових підприємств (який вимірюється чисельністю зайнятих) значно вищий, ніж для підприємств сфери послуг. Для порівняння: близько 66% загальної чисельності зайнятих в економіці країн ЄС у 2012 р. працювали в сфері послуг (додаток Г, рис. Г.2). Найбільша частка зайнятих у сфері послуг спостерігається в

Ірландії (78%) та Великій Британії (78%), найменша – у Словенії (56%) та Чехії (55%). При цьому у будівництві зайнято лише біля 5%, що доводить достатній рівень модернізації фізичної інфраструктури економік країн ЄС. Зайнятість у промисловості склала приблизно 25%, найбільша частка зайнятих спостерігається у Словенії (35%) та Чехії (35%).

Важливим індикатором активності підприємництва є динаміка створення нових підприємств. Частка новостворених підприємств у загальній кількості активних підприємств за критерієм чисельності зайнятих (додаток Г, рис. Г.3) у 2012 р. варіюється від 0,9% до 5,1%. Найбільша частка в 2011-2012 рр. спостерігалася у Латвії (5%), найменша – в Ірландії (менше 1%). Причому, порівняно з 2011 р. в більшості країнах ЄС-28 спостерігається тенденція до зменшення зайнятих. Так, у Словаччині зменшення відбулося з 4,8% у 2011 р. до 3,6 у 2012 р. У Норвегії, Ірландії, Болгарії, Румунії, Словенії та Італії спостерігалася зворотна тенденція, зростання зайнятих у новостворених підприємствах. Враховуючи взаємозв'язок між створенням підприємств та зайнятістю, це країни з відносно низьким (або високим) рівнем народжуваності. З іншого боку, показник створення нових підприємств у Фінляндії наблизився до середньоєвропейського у 2011 р., але частка зайнятих була найнижчою.

В 2011 р. в середньому по ЄС кількість створених підприємств незначно перевищувала кількість ліквідованих, частка яких в 2011 р. склала 9,2% до загальної кількості (на 0,5 процентних пункти нижче, ніж створених, додаток Г, рис. Г.4). Найвищий рівень відмінності спостерігався у Мальті, де ліквідованих підприємств було менше, ніж створених, в Угорщині та в Ірландії. У Франції та Бельгії частка ліквідованих у 2011 р. підприємств була на 40 процентних пунктів вища, ніж створюваних. Зазначимо, що саме створення нових підприємств є домінантним чинником створення робочих місць і економічного зростання регіонів, підвищення конкурентоспроможності національних економік. Процеси створення нових підприємств в країнах ЄС (за даними для 27 держав-членів, додаток Г, рис. Г.5), у 2012 р. характеризуються порівняно з 2011 р. зниженням частки загальної кількості активних підприємств на 5% в діапазоні з 5,0% в Бельгії до 24,9% у Литві. Близькі до

середньоєвропейського показника у 2012 р. і в 2011 р. показники в Люксембурзі, Чехії та Угорщині та найнижчі на Мальті, Кіпрі та в Бельгії. Найвищі показники для обох років спостерігалися в Литві та Латвії. Істотно знизилися на 41,5% в Нідерландах і найбільше зросли на Мальті (77,9%). У 2012 р. в порівнянні з 2011 роком середньоєвропейське зниження ліквідації підприємств склало 4,6% (додаток Г, рис. Г.6). Зниження було найбільш значним в Литві, Словаччині, Латвії, Ірландії, Мальті та Румунії. При стабільній тенденції в Словенії, Італії, Люксембурзі та Угорщині, кількість ліквідованих підприємств збільшилася на 13% в Нідерландах, Кіпрі, Естонії та Данії, на 42% в Швеції.

Для життєздатності підприємств протягом одного року, біля 83% загального числа підприємств, створених в 2011 р. функціонували рік (додаток Г, рис. Г.7). Найвищі показники життєздатності протягом року спостерігалися у підприємстві Швеції – 95,3%, в Сполученому Королівстві, Нідерландах, Бельгії і на Кіпрі – вище 90%. Низький рівень життєздатності зареєстрований у Литві (65,6%), Данії, Угорщині та Португалії. Згодом, життєздатність підприємництва в часовому періоді в більшості країн знижується. Так, частка підприємств, створених в 2007 р. і активних до 2012 р. складає лише 45%. Підприємства, утворені з 2007 р. в Швеції, Бельгії та Австрії життєздатні в п'ятирічний період, у той час, як у Литві існує найбільший ризик ліквідації нових підприємств протягом п'яти років. Припускаємо, що це пов'язано з фактичною ліквідацією підприємств через погіршення підприємницького середовища. Тільки у Франції, Люксембурзі та Норвегії рівень зайнятості на підприємствах протягом п'яти років збільшився, а у Словаччині, Португалії та Іспанії – знизився на 57%.

На даний час в країнах ЄС функціонує 21,75 млн. підприємств, на яких зайнято 132,5 млн. осіб. Найбільша кількість підприємств у 2010 р. зареєстрована в Італії (3868 тис. од.), Франції, Іспанії та Німеччині. Найменше – в Люксембурзі (28 тис. од.), на Кіпрі (48 тис. од.), в Естонії та Латвії (додаток Г, табл. Г.1, Г.2). Незважаючи, що в Італії більше підприємств, чисельність зайнятих не найвища. Найбільша чисельність зайнятих в Німеччині (24932 тис. осіб), в Італії та Франції (приблизно 15000 тис. осіб). Найменша чисельність зайнятих в Люксембурзі (232

тис. осіб) та в Естонії (366 тис. осіб), далі йде Латвія та Словенія. При цьому найбільша частка мікропідприємств (20154 тис. од.), малих підприємств – 1355 тис. од., середніх – 222 тис. од. та найменше великих підприємств – 42 тис. од. Втім, чисельність працюючих на великих підприємствах перевищує чисельність зайнятих на мікропідприємствах (43157 тис. ос. і 39646 тис. ос. відповідно). Саме великі підприємства створюють основну частку доданої вартості (2518044 млн. євро).

Таким чином, в Україні за кількісними параметрами розвиток підприємництва подібний до європейського рівня, але за якісними параметрами істотно відстає. Насамперед, йдеться про інститути підприємництва, умови його життєздатності, створення нових робочих місць та якість продукції, рентабельність діяльності та внесок підприємництва у розвиток регіонів і країни. Існує й істотна невідповідність інфраструктури підприємництва, стратегічне програмування модернізації якої потребує методологічного підґрунтя.

Відповідно до запропонованої в підрозділі 2.1 методології (рис. 2.2) проведемо системний аналіз характеристик модернізації ІІП регіонів України. В основу аналізу покладені теоретичні припущення і аналітичні висновки, які охоплюють каузальні зв'язки між залежними і незалежними змінними, тобто вплив параметрів основних компонент ІІП регіону (інформаційно-консультаційної; фінансово-кредитної; інноваційної; представлення та захисту інтересів підприємців; експертно-технічної; передачі та просування продукції) на підприємницьку активність суб'єктів сектору МСП.

Параметри підприємницької активності охоплюють: кількість МСП у регіоні (Z_1 , тис. од.); чисельність зайнятих на підприємствах МСП (Z_2 , тис. осіб); обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство (Z_3 , тис. грн).

Припускаємо, що розвиток ІІП регіону, зокрема формування нових об'єктів, зумовлений зростанням попиту на послуги і, навпаки, створення суб'єктів сектору МСП відбувається під впливом розширення мережі і якості послуг інфраструктури. У відносних показниках обсягів наданих послуг на одне підприємство умовно постійним є кількість МСП за період аналізу, змінним – обсяг реалізованих послуг.

Відповідно до окреслених теоретико-методологічних засад запропонована структурно-функціональна побудова цілісної сукупності показників дослідження процесу формування та обґрунтування передумов модернізації ІІІ регіону (рис. 2.3). При цьому враховували, що за наявності мультиколінеарності між показниками їх виключення покращує точність математичної моделі, проте зменшує ефективність економічного моделювання, оскільки зменшує кількість вхідних параметрів.

Виявлення взаємозв'язку між розвитком інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ регіону проведено з використанням взаємозалежностей між незалежними факторами (додаток Д, табл. Д.1) та результуючими параметрами (кількість МСП (Z_1 , тис. од.); чисельність зайнятих (Z_2 , тис. осіб); обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне МСП (Z_3 , тис. грн)) відображені в системі рівнянь (2.3–2.5):

$$Z_1 = 5,553 + 0,009x_1 + 0,963x_2 + 0,887x_3 + 0,242x_4; R^2 = 0,886; \quad (2.3)$$

$$Z_2 = 94,152 + 0,149x_1 + 14,402x_2 + 5,880x_3 + 3,192x_4; R^2 = 0,847; \quad (2.4)$$

$$Z_3 = 4,174 + 0,004x_1 + 0,339x_2 + 0,012x_3 - 0,024x_4; R^2 = 0,720, \quad (2.5)$$

де x_1 – кількість інформаційно-консультаційних установ, од.; x_2 – обсяги наданих послуг з досліджень кон'юнктури ринку та виявлення суспільної думки, тис. грн; x_3 – обсяги наданих консультаційних послуг з питань комерційної діяльності та управління, тис. грн; x_4 – обсяги наданих послуг з інформатизації, тис. грн (параметри x_2 – x_4 – у розрахунку на одне підприємство сектора МСП).

Виявлені взаємозв'язки показують, що збільшення кількості інформаційно-консультаційних підприємств у регіоні протягом року на 1 одиницю зумовлює підвищення показника Z_1 на 0,009, тобто, можна припустити, що одна інформаційно-консультаційна установа на достатньому рівні забезпечує своїми послугами 9 суб'єктів сектора МСП. Збільшення на 1 тис. грн наданих послуг з досліджень кон'юнктури ринку та виявлення суспільної думки на одне МСП призводить до зростання кількості підприємств на 963 одиниці, показника обсягу наданих послуг у сфері консультування з питань комерційної діяльності та управління на одне підприємство – на 887 од., обсягу наданих послуг інформатизації – на 242 од.

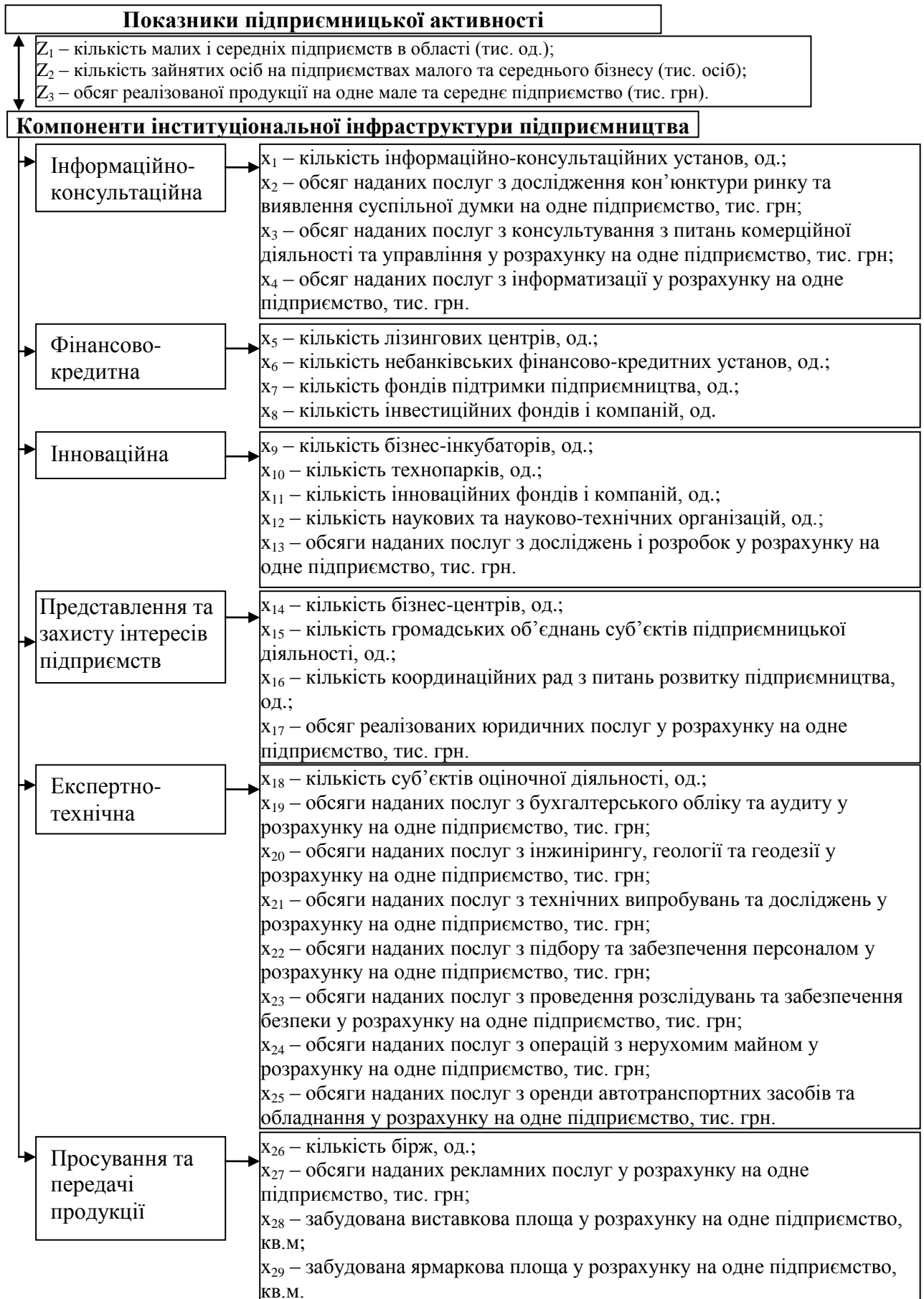


Рис. 2.3. Структурно-функціональна побудова множини показників дослідження ІІІ регіону
 Розроблено автором

Послуги з інформатизації користуються найбільшим попитом (регресійний коефіцієнт 0,242), хоча важливість у загальній множині показників інформаційно-консультаційної компоненти інфраструктури максимальна з коефіцієнтом регресії 0,963 для досліджень кон'юнктури ринку та виявлення суспільної думки. При існуючих тенденціях розвитку інформаційно-консультаційної компоненти, зазначимо, що для обґрунтованих висновків необхідно провести дослідження абсолютних показників кількості підприємств, які замовляють ці послуги, якості останніх, а також мотивів і критеріїв їх вибору.

Збільшення кількості інформаційно-консультаційних установ у регіоні на одну одиницю протягом року обумовлює зростання зайнятих у секторі МСП на 149 осіб, що пов'язано з посиленням підприємницької активності та додатковим залученням фахівців для підприємницької діяльності, а також із зайнятістю персоналу на об'єктах інфраструктури. Цим пояснюється і зростання чисельності зайнятих при збільшенні обсягів наданих послуг з дослідження кон'юнктури ринку та виявлення суспільної думки, консультування з питань комерційної діяльності та управління, інформатизації у розрахунку на одне підприємство.

Створення нових інформаційно-консультаційних фірм протягом року у кількісному вимірі істотно не впливає на обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство (збільшення на одну од. призводить до зростання обсягів на чотири грн). Істотніше впливає ефективність діяльності інформаційно-консультаційної компоненти інфраструктури в обсягах наданих послуг з дослідження кон'юнктури ринку та виявлення суспільної думки, консультування з питань комерційної діяльності та управління, інформатизації. Діяльність в перших двох напрямках (дослідження кон'юнктури ринку та виявлення суспільної думки, консультування з питань комерційної діяльності та управління) пов'язана із збільшенням обсягів реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство на 0,339 та 0,012 тис. грн; зростання обсягів наданих послуг з інформатизації на одну тис. грн у розрахунку на одне підприємство пов'язано з незначним зменшенням обсягів реалізованої продукції на 0,024 тис. грн. Тобто, послуги з дослідження ринку істотніше впливають на результати діяльності МСП.

У формалізованому вигляді залежності між показниками діяльності фінансово-кредитної компоненти інфраструктури (додаток Д, табл. Д.2) та кількістю МСП (Z_1 , тис. од.), чисельністю зайнятих (Z_2 , тис. осіб) та обсягами реалізованої продукції одним підприємством (Z_3 , тис. грн) в регіоні такі (2.6–2.8):

$$Z_1 = 11,054 + 0,395x_5 - 0,013x_6 - 0,175x_7 - 0,023x_8; R^2 = 0,818; \quad (2.6)$$

$$Z_2 = 161,628 + 3,560x_5 - 0,076x_6 - 2,248x_7 - 0,104x_8; R^2 = 0,740; \quad (2.7)$$

$$Z_3 = 4,496 - 0,013x_5 + 0,05x_6 - 0,037x_7 + 0,003x_8; R^2 = 0,700, \quad (2.8)$$

де x_5 – кількість лізингових фірм, од.; x_6 – небанківських фінансово-кредитних установ, од.; x_7 – фондів підтримки підприємництва, од.; x_8 – інвестиційних, інноваційних фондів і компаній, од.

Збільшення числа лізингових фірм регіону на одиницю в рік пов'язано із зростанням кількості МСП на 395 одиниць та зайнятості на 3,56 тис. осіб внаслідок використання основних фондів (приміщень, обладнання), причому це фактично не впливає на обсяги реалізованої продукції. Враховуючи значне моральне і фізичне зношування обладнання на підприємствах, вважаємо, що розвиток лізингових послуг є перспективним для підвищення ефективності підприємництва.

Збільшення кількості небанківських фінансово-кредитних установ, фондів підтримки підприємництва, інвестиційних, інноваційних фондів і компаній на одиницю обумовлює зменшення кількості МСП (на 0,013, 0,175, 0,023 тис. од. відповідно); чисельності зайнятих (на 0,076, 2,248, 0,104 тис. осіб), що пояснюється ретельною підготовкою і відбором інвестиційно-інноваційних проектів та бізнес-пропозицій, а також тим, що інвестування в неефективні підприємства призводить до їх ліквідації та скорочення зайнятих. Потрібно враховувати також, що кількісне зростання числа об'єктів фінансово-кредитної компоненти ІІІ регіону позитивно впливає на обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство. Так, збільшення кількості небанківських фінансово-кредитних установ та інвестиційних фондів позитивно (хоча і неістотно) впливає на обсяги реалізованої продукції сектора МСП (на 0,05 та 0,003 тис. грн відповідно), що може бути пояснено нестачею ресурсів, яких вистачає лише для забезпечення операційних витрат розглянутих елементів фінансово-кредитної компоненти.

Дослідження показує, що розвиток інноваційної компоненти інфраструктури підприємництва регіонів (додаток Д, табл. Д.3) істотно впливає на підприємницьку активність (кількість МСП (Z_1), чисельність зайнятих осіб (Z_2), обсяг реалізованої продукції у розрахунку на одне МСП (Z_3)) (2.9–2.11):

$$Z_1 = 1,181 + 1,682x_9 - 1,564x_{10} + 0,088x_{11} + 0,154x_{12} + 0,093x_{13}; \quad R^2 = 0,919; \quad (2.9)$$

$$Z_2 = 54,845 + 15,742x_9 - 31,193x_{10} + 1,713x_{11} + 1,878x_{12} + 1,557x_{13}; \quad R^2 = 0,897; \quad (2.10)$$

$$Z_3 = 4,268 + 0,414x_9 - 0,747x_{10} + 0,054x_{11} + 0,001x_{12} + 0,002x_{13}; \quad R^2 = 0,734, \quad (2.11)$$

де x_9 – кількість бізнес-інкубаторів, од.; x_{10} – технопарків, од.; x_{11} – інноваційних фондів і компаній, од.; x_{12} – організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи; од. x_{13} – обсяги наданих послуг з досліджень і розробок у розрахунку на одне підприємство, тис. грн.

Зростання на одиницю кількості бізнес-інкубаторів у регіоні викликає збільшення кількості суб'єктів МСП на рік на 1,682 тис. од., зайнятості населення – на 15,742 тис. осіб та обсягів реалізованої продукції підприємством – на 0,414 тис. грн., що об'єктивно обумовлене, оскільки основним завданням цієї компоненти інноваційної інфраструктури є підтримка підприємництва на високоризиковому етапі від бізнес-ідеї до отримання правового статусу і комерціалізації.

Збільшення на одиницю за рік кількості технопарків та інноваційних структур інших типів призводить до зменшення кількості суб'єктів МСП у регіоні на 1,564 тис. од., зменшення зайнятості на 31,193 тис. осіб і обсягу реалізованої продукції у розрахунку на одне МСП на 0,747 тис. грн. З нашого погляду, така залежність пов'язана з цільовою функцією діяльності технопарків, які об'єднують організації, фірми, фінансові установи, навчальні заклади, консультаційні фірми та виставкові комплекси, внаслідок чого загальна кількість суб'єктів підприємництва зменшується, а ефективність підприємницької діяльності покращується.

Розширення мережі і збільшення кількості інноваційних фондів і компаній у розрахунку на одне підприємство призводить до збільшення числа МСП на 88 од. на рік, зайнятості (на 1,713 тис. осіб) та обсягу реалізованої продукції на 54 грн у розрахунку на одне підприємство. Подібне можна припустити і щодо організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи (на 154 одиниці; 1,878 тис. осіб та 1 грн відповідно). Збільшення на одну тисячу грн обсягу послуг з досліджень і

розробок на одне підприємство забезпечує зростання кількості підприємств на 93 од., зайнятості – на 1,557 тис. осіб та обсягу реалізованої продукції – на 2 грн, що обумовлено цільовою функцією цих об'єктів інноваційної компоненти ІІІ регіону – створення інноваційних підприємств для випуску інноваційної продукції чи удосконалення технологічних процесів.

Розвиток інфраструктурної компоненти з представлення та захисту інтересів підприємств (додаток Д, табл. Д.4) впливає на кількість МСП (Z_1), чисельність зайнятих (Z_2) та обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне МСП (Z_3) відповідно до регресійних залежностей (2.12–2.14):

$$Z_1 = -0,432 + 0,065x_{14} + 0,049x_{15} + 0,129x_{16} + 3,224x_{17}; R^2 = 0,916; \quad (2.12)$$

$$Z_2 = -20,747 + 0,345x_{14} + 0,606x_{15} + 3,349x_{16} + 42,221x_{17}; R^2 = 0,908; \quad (2.13)$$

$$Z_3 = 2,325 - 0,015x_{14} + 0,006x_{15} + 0,060x_{16} + 0,533x_{17}; R^2 = 0,739, \quad (2.14)$$

де x_{14} – кількість бізнес-центрів, од.; x_{15} – асоціативних об'єднань суб'єктів підприємництва, од.; x_{16} – координаційних (дорадчих) рад з розвитку підприємництва, од.; x_{17} – обсяги наданих юридичних послуг у розрахунку на одне підприємство, тис. грн.

Збільшення кількості об'єктів цієї компоненти інфраструктури підприємництва істотно пов'язане з параметрами оптимізації. Так, збільшення на одиницю за рік в регіоні кількості бізнес-центрів сприяє збільшенню кількості МСП на 0,065 тис. од. та зайнятості населення на 0,345 тис. осіб, розширюючи середовище підприємництва (офісні та торговельні площі, бізнес-площадки для спілкування, проведення виставок і презентацій). Хоча оцінка такої залежності є попередньою і дещо суб'єктивною, адже поява нових бізнес-центрів можлива лише за наявності відповідного попиту на офісні та торговельні площі.

Збільшення на одиницю за рік кількості асоційованих об'єднань забезпечує зростання кількості МСП на 0,049 тис. од., чисельності зайнятих осіб – на 0,606 тис. осіб та обсягів реалізованої продукції – на 6 грн у розрахунку на одне підприємство, тому що діяльність галузевих спілок, асоціацій, об'єднань, торгово-промислових палат тісно пов'язана із захистом, підтримкою, лобіюванням інтересів підприємництва, наданням послуг, і, отже, створює реальні передумови підприємницької активності.

Створення координаційно-дорадчих органів у районах і містах регіону, діяльність яких спрямована на вирішення актуальних завдань розвитку підприємництва, також позитивно впливає на підприємницьку активність. Із створенням одного такого органу пов'язане заснування 0,129 тис. малих і середніх підприємств, збільшення чисельності зайнятих на 3,349 тис. осіб та обсягів реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство на 0,060 тис. грн. Важливо враховувати, що розвиток координаційно-дорадчих органів потребує не лише кількісного зростання, але й якісного – підвищення активності діяльності з розв'язання нагальних проблем підприємництва, створення нових МСП та зміцнення стабільності функціонування вже діючих суб'єктів підприємництва.

Аналогічно, правовий захист підприємництва теж достатньо щільно пов'язаний з підприємницькою активністю. Збільшення обсягу юридичних послуг у розрахунку на одне підприємство на 1,0 тис. грн в рік обумовлює зростання кількості МСП на 3,224 тис. од., чисельності зайнятих – на 42,221 тис. осіб, обсягу реалізованої продукції – на 0,533 тис. грн.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що всі елементи компоненти ІІІ регіону з представлення та захисту інтересів підприємств позитивно впливають на параметри цільової функції, за винятком кількісних показників бізнес-центрів (вірогідно, через відсутність статистичної інформації про якісні характеристики бізнес-послуг).

Вплив зміни показників експертно-технічної компоненти ІІІ регіону (додаток Д, табл. Д.5) на кількість малих і середніх підприємств (Z_1), зайнятість (Z_2) та обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство (Z_3) відображається в рівняннях (2.15–2.17):

$$Z_1 = -2,339 + 0,095x_{18} + 0,972x_{19} - 0,086x_{20} - 0,132x_{21} + 0,055x_{22} + 0,187x_{23} + 0,106x_{24} - 0,081x_{25}; \quad R^2 = 0,954; \quad (2.15)$$

$$Z_2 = -26,608 + 1,353x_{18} + 1,081x_{19} + 0,005x_{20} - 9,837x_{21} - 2,935x_{22} + 5,022x_{23} + 1,561x_{24} - 1,186x_{25}; \quad R^2 = 0,964; \quad (2.16)$$

$$Z_3 = 2,659 - 0,057x_{19} - 0,004x_{20} - 0,238x_{21} + 0,266x_{22} + 0,172x_{23} + 0,023x_{24} - 0,011x_{25}; \quad R^2 = 0,930, \quad (2.17)$$

де x_{18} – кількість суб'єктів оціночної діяльності, од.; x_{19} – обсяги наданих послуг з бухгалтерського обліку та аудиту; x_{20} – з інжинірингу, геології та геодезії; x_{21} – з

технічних випробувань та досліджень; x_{22} – з підбору та забезпечення персоналом; x_{23} – з розслідувань та забезпечення безпеки; x_{24} – з проведення операцій з нерухомим майном; x_{25} – з оренди автотранспортних засобів та обладнання (параметри x_{19} – x_{25} , наведені у розрахунку на одне підприємство сектора МСП у тис. грн).

Збільшення на одиницю за рік кількості суб'єктів оціночної діяльності призводить до зростання кількості МСП на 0,095 тис. од., зайнятості – на 1,353 тис. осіб, але не впливає на обсяги реалізованої продукції одним підприємством внаслідок поширеного використання цього виду послуг підприємцями.

Підвищення активності консалтингових компаній з бухгалтерського обліку та аудиту, виражене через зростання на одну тис. грн обсягу послуг у розрахунку на одне підприємство, призводить до зростання кількості МСП (на 0,972 тис. од.) та чисельності зайнятих (на 1,081 тис. осіб), і зменшення обсягів реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство на 0,057 тис. грн.

Збільшення обсягів наданих послуг з інжинірингу, геології та геодезії, а також технічних випробувань та досліджень на 1,0 тис. грн пов'язано зі зменшенням кількості МСП – на 0,086 тис. од., 0,132 тис. грн відповідно; чисельності зайнятих – на 9,837 тис. осіб; обсягів реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство – на 0,004 та 0,238 тис. грн, відповідно. Вірогідно, що відсутність у підприємців експертно-технічних висновків, збільшення переліку дозвільних документів або невідповідність продукції стандартам після проведених технічних випробувань і досліджень призводить до перешкод господарської діяльності.

Зміна інших показників експертно-технічної компоненти ІІІ регіону (підбору та забезпечення персоналом, проведення розслідувань та забезпечення безпеки, проведення операцій з нерухомим майном, а саме зростання їх кількості) також пов'язане з підвищенням підприємницької активності, за винятком об'єктів інфраструктури з оренди машин та устаткування, для яких збільшення обсягів наданих послуг на 1,0 тис. грн на рік призводить до зменшення кількості МСП на 81 од., зайнятості – на 1,186 тис. осіб та обсягу реалізованої продукції – на 11 грн (наведені показники у розрахунку на одне підприємство сектора МСП), що пов'язано із застарілістю обладнання та неефективністю витрат на оренду майна і устаткування.

Формалізовані залежності між показниками діяльності інфраструктурної компоненти з просування та передачі продукції (додаток Д, табл. Д.6) та кількістю МСП (Z_1 , тис. од.), зайнятістю (Z_2 , тис. осіб) та обсягами реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство (Z_3 , тис. грн) відображені рівняннями (2.18–2.20):

$$Z_1 = 3,745 + 0,445x_{26} + 0,329x_{27} + 1,391x_{28} - 0,020x_{29}; R^2 = 0,864; \quad (2.18)$$

$$Z_2 = 62,017 + 6,720x_{26} + 3,729x_{27} + 17,955x_{28} - 0,575x_{29}; R^2 = 0,823; \quad (2.19)$$

$$Z_3 = 4,247 + 0,022x_{26} + 0,002x_{27} + 0,898x_{28} - 0,496x_{29}; R^2 = 0,537, \quad (2.20)$$

де x_{26} – кількість бірж, од.; x_{27} – обсяг наданих рекламних послуг, тис. грн; x_{28} – забудована виставкова площа, кв. м; x_{29} – ярмаркова площа, кв. м (показники x_{27} – x_{29} наведені у розрахунку на одне підприємство).

Збільшення кількості бірж на одиницю на рік в регіоні обумовлює зростання кількості МСП на 0,445 тис. од., зайнятості населення – на 6,720 осіб та обсягів реалізованої продукції – на 22 грн (наведені показники у розрахунку на одне підприємство). Аналогічний зв'язок спостерігається і для збільшення обсягів рекламних послуг у розрахунку на одне підприємство на 1 тис. грн (0,329 тис. од., 3,729 тис. осіб, 0,002 тис. грн). Неоднозначно позитивно впливає розвиток виставково-ярмаркової діяльності: збільшення середньої забудованої виставкової площі у розрахунку на одне підприємство на один кв. м за рік пов'язане із зростанням підприємницької активності (1,391 тис. од.; 17,955 тис. осіб; 0,898 тис. грн., відповідно). Навпаки, збільшення середньої забудованої ярмаркової площі призводить до зменшення цих параметрів внаслідок того, що виставкові заходи більше зорієнтовані на підприємницький сектор, а ярмаркові – на фізичних осіб – підприємців і приватних осіб.

Проведений системний аналіз характеристик компонент ІІІ регіону дає підстави для висновку, що обґрунтування впливу відносних показників, а саме обсягів реалізованої продукції за більшості послуг, ускладнюється неефективністю функціонування сервісної компоненти ІІІ регіону. Звідси, існує об'єктивна необхідність формування комплексу заходів з підвищення якості послуг, насамперед, через зниження трансакційних витрат.

Визначення кількісних взаємозв'язків між показниками підприємницької активності в регіонах та характеристиками окремих компонент ІІІ регіону не

дозволяє системно оцінити стан і потенціал розвитку та використання інфраструктури підприємництва. До того ж регресійно-кореляційний аналіз характеризується певними недоліками через необхідність виключення параметрів, які корелюють між собою. Тому необхідне формування методологічної основи та сукупності теоретико-методичних підходів до визначення інтегральних показників кожної компоненти ІІІ регіону для системного аналізу впливу на підприємницьку активність. В основу методології покладемо метод головних компонент, застосовуваний для групування незалежних факторних ознак таким чином, щоб члени групи залежали між собою, а група була незалежною від інших груп. Таким чином, головні компоненти відображають сукупність досліджуваних параметрів за кожною компонентою ІІІ регіону.

З використанням обраних показників розрахуємо головні компоненти за кожним складником інфраструктури підприємництва. Оскільки метод головних компонент заснований на кореляції вихідних ознак, перед визначенням головних компонент проведемо перевірку кореляції між факторами x_i для кожного компонента інфраструктури, виключаючи показники не пов'язані з загальною сукупністю.

Зупинимося на результатах застосування цього методу. Так, інтегральні показники (додаток Е) будуть мати вигляд:

– інформаційно-консультаційної компоненти (Y_1):

$$Y_1 = 0,490x_1 + 0,495x_2 + 0,517x_3 + 0,498x_4, \quad (2.21)$$

де x_1 – кількість інформаційно-консультаційних установ, од.; x_2 – обсяги наданих послуг з дослідження кон'юнктури ринку та виявлення суспільної думки на одне підприємство, тис. грн (показники $x_2 - x_4$ наведені у розрахунку на одне підприємство); x_3 – консультаційних послуг з питань комерційної діяльності та управління, тис. грн; x_4 – послуг з інформатизації, тис. грн.

– фінансово-кредитної компоненти (Y_2):

$$Y_2 = 0,505x_5 + 0,503x_6 + 0,487x_7 + 0,505x_8, \quad (2.22)$$

де x_5 – кількість лізингових центрів, од.; x_6 – небанківських фінансово-кредитних установ, од.; x_7 – фондів підтримки підприємництва, од.; x_8 – інвестиційних, інноваційних фондів і компаній, од.

– інноваційної компоненти: (Y_3):

$$Y_3 = 0,422x_9 + 0,521x_{10} + 0,531x_{11} + 0,519x_{12}, \quad (2.23)$$

де x_9 – кількість бізнес-інкубаторів, од.; x_{10} – технопарків, од.; x_{11} – інноваційних фондів і компаній, од.; x_{12} – організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, од.

– компоненти інфраструктури підприємництва з представлення та захисту інтересів (Y_4):

$$Y_4 = 0,566x_{14} + 0,560x_{15} + 0,605x_{17}, \quad (2.24)$$

де x_{14} – кількість бізнес-центрів, од.; x_{15} – громадських об'єднань суб'єктів підприємницької діяльності, од.; x_{17} – обсяг наданих юридичних послуг у розрахунку на одне підприємство, тис. грн.

– експертно-технічної компоненти (Y_5):

$$Y_5 = 0,474x_{18} + 0,410x_{20} + 0,444x_{22} + 0,440x_{23} + 0,465x_{24}, \quad (2.25)$$

де x_{18} – кількість суб'єктів оціночної діяльності, од.; x_{20} – обсяги наданих послуг з інжинірингу, геології та геодезії, тис. грн (показники x_{20} – x_{24} наведені у розрахунку на одне підприємство); x_{22} – з підбору та забезпечення персоналом, тис. грн; x_{23} – з проведення розслідувань та забезпечення безпеки, тис. грн; x_{24} – з проведення операцій з нерухомим майном, тис. грн.

– компоненти інфраструктури з просування та передачі продукції (Y_6):

$$Y_6 = 0,660 \cdot (0,268x_{26} + 0,669x_{27} + 0,694x_{28}) + 0,314 \cdot (0,953x_{26} - 0,289x_{27} - 0,089x_{28}), \quad (2.26)$$

де x_{26} – кількість бірж, од.; x_{27} – обсяги рекламних послуг у розрахунку на одне підприємство, тис. грн; x_{28} – забудована виставкова площа у розрахунку на одне підприємство, кв. м.

З використанням системи рівнянь (2.22–2.26) розраховані значення інтегральних показників за кожною компонентою ІПП в областях України (табл. 2.2) та отримані регресійні рівняння їх впливу на підприємницьку активність:

$$Z_1 = -3,865 - 0,021Y_1 + 0,0556Y_3 + 0,090Y_4 + 0,115Y_5 + 0,165Y_6; \quad R^2 = 0,956; \quad (2.27)$$

$$Z_2 = -56,232 - 0,033Y_1 - 0,07Y_2 + 0,119Y_3 + 1,092Y_4 + 1,895Y_5 + 3,079Y_6; \quad R^2 = 0,957; \quad (2.28)$$

$$Z_3 = 2,357 + 0,01Y_1 + 0,002Y_2 - 0,022Y_3 - 0,003Y_4 + 0,034Y_5 - 0,033Y_6; \quad R^2 = 0,767, \quad (2.29)$$

де Z_1 – кількість МСП, тис. од.; Z_2 – зайнятість, тис. осіб; Z_3 – обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство, тис. грн.

Таблиця 2.2

Інтегральні показники компонент ІІІ регіонів України, 2013 р.

Назва області, міста	Інтегральні показники розвитку компонент ІІІ регіону						Показники підприємницької активності		
	Y ₁	Y ₂	Y ₃	Y ₄	Y ₅	Y ₆	Z ₁	Z ₂	Z ₃
Вінницька	38,65	89,89	25,42	49,50	58,15	2,40	8,73	144,80	4,21
Волинська	32,92	46,64	10,56	39,23	68,56	4,72	5,17	89,10	5,69
Донецька	318,40	321,29	100,09	82,24	193,66	14,24	27,90	444,70	11,38
Дніпропетровська	16,81	35,72	36,23	61,73	151,47	17,96	27,28	413,20	6,95
Житомирська	131,00	18,58	7,20	73,72	50,29	2,88	6,21	116,90	3,99
Закарпатська	29,68	78,34	13,95	48,35	66,77	5,46	5,62	80,80	3,53
Запорізька	15,71	55,38	18,02	85,15	91,52	16,89	14,28	203,40	3,81
Івано-Франківська	14,02	15,59	12,69	38,48	40,85	4,26	7,67	84,10	3,66
Київська	49,59	43,59	17,68	62,93	77,82	3,02	17,43	241,60	6,50
Кіровоградська	30,33	23,59	8,22	39,01	40,62	5,16	6,76	99,00	5,48
Луганська	66,24	90,39	22,04	93,59	111,36	6,42	10,70	193,00	4,82
Львівська	45,07	96,91	40,82	51,37	110,74	9,42	17,30	267,10	5,02
Миколаївська	122,43	105,61	26,72	41,39	54,55	7,63	10,19	109,00	2,90
Одеська	17,36	27,04	35,02	79,14	121,67	4,77	24,65	273,40	4,24
Полтавська	188,40	62,82	27,11	57,81	77,37	8,50	9,75	175,50	5,43
Рівненська	7,85	76,45	8,55	27,30	52,96	5,86	4,92	85,90	4,01
Сумська	14,62	18,52	11,91	34,34	63,93	5,38	5,42	103,30	4,10
Тернопільська	15,57	32,17	8,12	33,14	47,96	3,32	4,80	76,40	4,01
Харківська	263,97	124,58	180,62	74,78	148,75	17,57	24,92	335,30	5,19
Херсонська	13,44	46,16	17,90	26,97	51,33	10,37	7,64	98,10	3,25
Хмельницька	28,46	28,63	5,63	42,67	59,46	6,05	6,58	108,30	4,00
Черкаська	23,29	45,76	14,77	33,89	58,73	4,46	7,17	127,60	5,76
Чернігівська	7,56	22,10	11,33	53,82	48,23	4,91	5,88	106,40	4,05
Чернівецька	13,09	22,48	12,89	29,86	44,72	1,78	3,99	56,90	2,93
АР Крим	29,25	40,18	22,28	70,71	43,60	8,31	13,95	201,30	4,72
м. Київ	596,31	1886,87	380,94	229,36	318,46	69,15	75,18	904,00	11,54
м. Севастополь	8,85	75,53	9,79	1,94	69,66	4,51	3,89	46,80	2,98

Розраховано за: (2.27)–(2.29); додаток Д

Аналіз отриманих рівнянь (2.27–2.29) та графічних залежностей (додаток Е, рис. Е.1–Е.3) показує, що збільшення інтегрального показника інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ регіону на одиницю за рік зменшує кількість МСП на 0,021 тис. од. Інтегральний показник фінансово-кредитної компоненти інфраструктури не впливає на кількість МСП, інші компоненти – більшою мірою збільшують кількість суб'єктів підприємництва (інноваційна – на 0,056 тис. од., представлення та захисту інтересів – на 0,090 тис. од., експертно-технічна – на 0,115 тис. од., просування та передачі продукції – 0,165 тис. од. на рік).

Подібна залежність властива й для чисельності зайнятих (додаток Е, рис. Е.4–Е.7): збільшення на одиницю за рік інтегрального показника інформаційно-консультаційної і фінансово-кредитної компонент ІІІ регіону зменшує чисельність зайнятих на 0,033 та 0,07 тис. осіб відповідно. Збільшення інших інтегральних показників компонент інфраструктури призводить до підвищення зайнятості населення (інноваційної – на 0,119 тис. осіб; представлення та захисту інтересів – на 1,092 тис. осіб; експертно-технічної – на 1,895; просування та передачі продукції – на 3,079 тис. осіб у розрахунку на одне підприємство).

Збільшення на одиницю в рік інтегрального показника інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ регіону збільшує обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство на 0,01 тис. грн. Зміна інтегрального показника фінансово-кредитної компоненти інфраструктури практично не впливає на цей параметр підприємницької активності (збільшує на 0,002 тис. грн). Зростання інтегральних показників інноваційної компоненти ІІІ регіону, компоненти представлення та захисту інтересів, просування та передачі продукції не значно впливає на обсяги реалізованої продукції (зменшує на 0,022, 0,003 та 0,033 тис. грн відповідно) (додаток Е, рис. Е.8–Е.11).

Розглядаючи інтегральні показники компонент ІІІ за регіональною ознакою, зазначимо, що максимальні значення має м. Київ (через концентрацію всіх об'єктів ІІІ регіону в столиці); другу групу складають промислово-розвинені області (Харківська, Донецька, Луганська, Запорізька, Дніпропетровська), при чому деякі інтегральні показники для окремих регіонів є невисокими та потребують розвитку ($Y_1 = 16,81$ та $Y_2 = 35,72$ для Дніпропетровської області є

надзвичайно низькими та свідчить про незабезпеченість інформаційно-консультаційними та фінансово-кредитними об'єктами ІІІ регіону; низьким також є показник $Y_1 = 15,71$ для Запорізької області, відповідно до офіційних статистичних даних); третю групу областей формують аграрні (Житомирська, Миколаївська, Полтавська) та прикордонні (Львівська, Закарпатська) області, які за інтегральними показниками головних компонент дещо поступаються попереднім регіонам, проте мають достатньо розвинений один або два показники та значний потенціал для зростання ($Y_1 = 188,40$ для Полтавської обл., $Y_2 = 105,61$ для Миколаївської обл., $Y_4 = 73,72$ для Житомирської обл.); до четвертої можна віднести всі інші регіони (Вінницька, Волинська, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська, Чернівецька обл.) з дуже низьким рівнем розвитку компонент ІІІ регіону.

Порівняємо компонентний розвиток ІІІ регіонів з їх ресурсним потенціалом за загальноєкономічними показниками (природоресурсним, демографічним, фінансовим, екологічним, транспортним). Групування регіонів за наявними ресурсами у 2011-2013 р. на основі багатовимірного статистичного аналізу (БСА) або кластерного аналізу (додаток Ж) та порівняння з отриманими групами за сформованістю компонент інфраструктури, дозволяє зробити такі висновки. Дніпропетровська обл., яка протягом 3-х років має найбільший ресурсний потенціал, відноситься до другої групи областей, в яких сформовані майже всі, за винятком однієї-двох компонент ІІІ регіону. Донецька та Кіровоградська обл. у 2012-2013 рр. увійшли до другої групи регіонів за ресурсним потенціалом, проте за сформованістю інфраструктури підприємництва перша з них відноситься до групи областей, що й Дніпропетровська, а Кіровоградська – має виражену недостатню сформованість всіх компонент. Запорізька, Луганська, Львівська, Харківська, Київська обл. у 2011 р. утворювали 2 кластер регіонів за ресурсним потенціалом, у 2012 р. Запорізька, Київська, Луганська перейшли в 3-тю групу, а Львівська та Харківська – 4-ту. У 2013 р. розподіл між групами регіонів знову змінився, що свідчить про нестабільність і не прогнозованість їх розвитку. Порівняльний аналіз групування областей за

ресурсним потенціалом та станом компонент ІІІ свідчить про відсутність кореляції між цими характеристиками, в той же час необхідним є врахування показників ресурсного потенціалу для розробки стратегічних пріоритетів і операційних завдань модернізації ІІІ певного регіону.

Проведений системний аналіз характеристик та економетричне моделювання ІІІ регіонів України дозволяє оцінити ефективність її розвитку, виявити проблеми функціонування як окремих компонент, так і всієї системи ІІІ регіонів, прогнозувати їх вплив на підприємницьку активність у областях України. Загалом, спостерігається позитивний вплив більшості показників розвитку компонент ІІІ регіону за винятком окремих складників через специфіку їх діяльності.

Запропонована методологія розрахунку інтегрального показника розвитку компонент ІІІ регіону з використанням методу головних компонент має важливе науково-практичне значення і дозволяє кількісно оцінити ступінь розвитку кожної компоненти інфраструктури та її впливу на підприємницьку діяльність у регіонах. Зокрема, спостерігається незначне зменшення величини параметрів цільових функцій за рахунок інформаційно-консультаційної компоненти для кількості МСП та зайнятості, а також фінансово-кредитної – для зайнятості населення. Найбільший вплив, особливо на зайнятість, виявлений для компонент передачі та просування продукції, експертно-технічної, представлення та захисту інтересів. Отримані залежності та теоретичні висновки мають бути покладені в основу розробки стратегії і операційних заходів з покращення інституціональної інфраструктури підприємництва в регіонах країни.

2.3. Структурно-компонентний аналіз інституціональної інфраструктури підприємництва в регіональному вимірі

Компаративний аналіз застосовуваних в наукових дослідженнях та практиці методів оцінювання ефективності інфраструктури підприємництва (підрозділ 2.1) з виокремленням недоліків, обумовив необхідність розроблення методики оцінювання рівня розвитку ІІІ регіону в такій логічній послідовності методів (рис. 2.4):

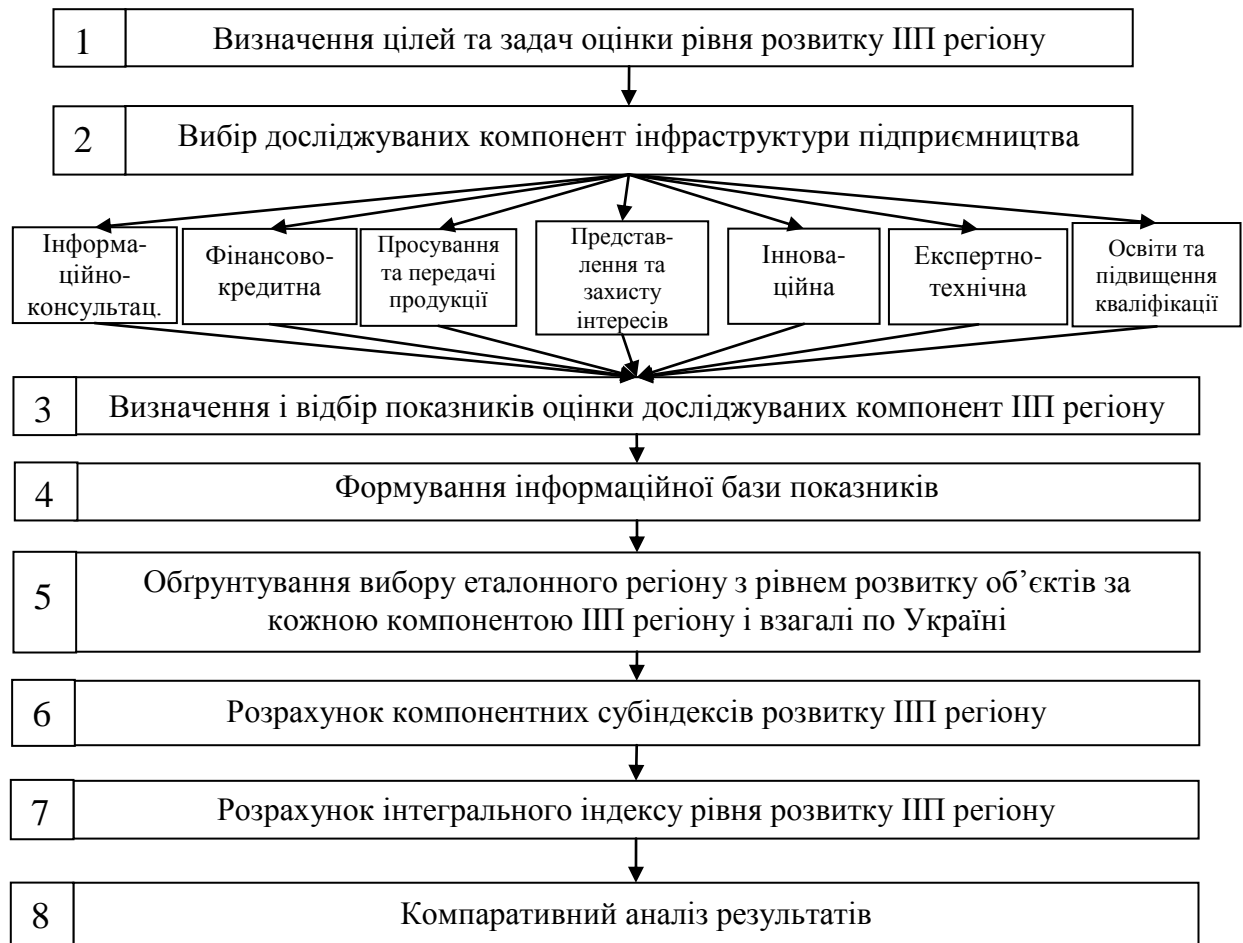


Рис. 2.4. Методологічна основа оцінювання рівня розвитку компонент ІІП регіону

Розроблено автором

1. Визначення цілей та задач оцінювання рівня розвитку інфраструктури підприємництва; генеральної мети, завдань і напрямів дослідження рівня розвитку інфраструктури для обґрунтування стратегічних пріоритетів і програмних засобів модернізації ІІП регіону.

2. Вибір досліджуваних компонент інфраструктури підприємництва згідно наведеної у підрозділі 1.3 типологізації, а саме: інформаційно-консультаційна; фінансово-кредитна; інноваційна; експертно-технічна; просування та передачі продукції; представлення та захисту інтересів; освіти та підвищення кваліфікації.

3. Обрання показників структурно-компонентної оцінки інституціональної інфраструктури підприємництва регіону на основі експертної думки.

4. Формування інформаційної бази обраних показників (статистичні дані Державної служби статистики України, галузевих інституцій (Національного банку України, Державного фонду підтримки підприємництва, Асоціації експортерів), експертні оцінки провідних фахівців).

5. Визначення критеріїв і вибір еталонного регіону за станом розвитку інфраструктури підприємництва.

6. Функціонально-компонентна оцінка рівня розвитку інфраструктури підприємництва з використанням кількісних методів та індексного методу – для інтегральної оцінки. Для розрахунків компонентних субіндексів інфраструктури пропонуються формули [242, с. 73]:

$$X_y^1 = \frac{X_{ij}}{X_{m+1j}}, \quad (2.30)$$

$$X_y^1 = \frac{X_{m+1j}}{X_{ij}}, \quad (2.31)$$

де $i = \overline{1, m}$; $j = \overline{1, n}$; X_{m+1j} – j -й показник еталонного регіону з найкращим значенням показника. Формула (2.30) застосовується для випадку, коли еталоном є максимальне значення, формула (2.31) – для мінімального значення еталону. Чим менше значення $Y_{ij} = 1 - X_{ij}$, тим меншим є відхилення від еталону, тобто кращим є положення відносно інших регіонів.

7. Для розрахунку інтегрального індексу рівня розвитку ІІІ регіону застосовано формулу:

$$X_i = \frac{\sum_{j=1}^n Y_{ij}}{n}. \quad (2.32)$$

8. Компаративний аналіз результатів оцінювання передбачає: порівняння регіонів та компонент ІІІ регіону за рівнем розвитку, визначення напрямів модернізації, динаміки розвитку ІІІ. Для групування регіонів за рівнем розвитку окремих компонент інфраструктури підприємництва застосуємо метод багатомірного статистичного аналізу [243]. Групування регіонів здійснюється за

інтегральним індексом. Для визначення місця регіону виокремлюються регіони з високим та низьким рівнем розвитку ІІІ на основі інтервалу [244, с. 97]:

$$r = \frac{I_{max} - I_{min}}{q}, \quad (2.33)$$

де I_{max} – максимальне значення індексу рівня розвитку інфраструктури підприємництва регіону; I_{min} – мінімальне значення індексу рівня розвитку інфраструктури підприємництва регіону; q – кількість груп.

Зазначимо про можливість використання наведеної методики як для аналізу окремих компонент ІІІ регіону, так і для порівняння її інституціонального базису. Так, системний аналіз рівнів розвитку ІІІ регіону в областях України передбачає дослідження за такими індикаторами компонент:

- інформаційно-консультаційної (кількість фірм надання консалтингових послуг);
- фінансово-кредитної (кількість лізингових центрів, небанківських фінансово-кредитних установ, фондів підтримки підприємництва, інвестиційних фондів і компаній);
- компоненти інфраструктури з представлення та захисту інтересів суб'єктів підприємництва (кількість бізнес-центрів, асоційованих об'єднань, координаційних дорадчих рад з розвитку підприємства);
- інноваційної (кількість технологічних бізнес-інкубаторів, технопарків, інноваційних структур інших типів, фондів).

В основу вибору об'єктів аналізу покладені такі концептуальні положення:

- 1) припущення, що для підвищення ефективності господарської діяльності кожний суб'єкт сектору МСП користується (легально чи неофіційно): послугами консалтингових фірм; фінансово-кредитних установ; асоціативних об'єднань підприємців для захисту і лобіювання інтересів;
- 2) обов'язкове врахування показників інноваційної компоненти інфраструктури, зважаючи на значущість інноваційної діяльності для конкурентоспроможності підприємств;
- 3) вилучення з фінансово-кредитної компоненти ІІІ регіону кількості

банків та їх філій через значну перенасиченість і конкуренцію на ринку банківських послуг;

4) наявної інформації в усіх регіонах України про обрані для дослідження компоненти ІІІ регіону для компаративного аналізу та визначення напрямів їх модернізації;

5) допустимість недостатньої уваги щодо дослідження інших компонент ІІІ регіону (експертно-технічної; представлення та захисту інтересів; просування та передачі продукції; освіти та підвищення кваліфікації), пов'язаної з диференціацією просторової структури, обумовленою специфікою регіональних економік, номенклатурою випуску продукції і послуг, експортною чи імпоротною орієнтацією сектора МСП, забезпеченістю кваліфікованим кадровим потенціалом.

Інформаційна база даних (додаток 3, табл. 3.1), сформована на основі даних «Аналітичного звіту про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні» Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва за 2012, 2013 рр. [234], коли відбувалися істотні структурні зрушення в національній економіці (зменшення кількості суб'єктів підприємництва, зниження рівня ділової активності, економічна та суспільно-політична криза).

Загалом по Україні в цей період спостерігалися й певні кількісні зміни в інфраструктурі підприємництва (зменшення кількості об'єктів компоненти ІІІ регіону з представлення та захисту інтересів підприємців і підприємств на: 51 бізнес-центр; 56 асоціативних об'єднань підприємців, бізнес-асоціацій, спілок; збільшення на 11 од. координаційних рад з питань розвитку підприємництва). Це обумовлено, з одного боку, підвищенням якості обслуговування, з іншого, – зменшенням кількості суб'єктів сектору МСП і попиту на послуги. У той же час, кількість суб'єктів інноваційної компоненти інфраструктури дещо збільшилася, за 2013 р. в Україні створено три бізнес-інкубатори та чотири технопарки. Позитивна динаміка пояснюється визнанням підприємцями інноваційних засад розвитку визначальним чинником конкурентоспроможності. За 2013 р. покращився стан фінансово-кредитної компоненти інфраструктури (збільшилася на три одиниці кількість лізингових центрів, на 184 од. – небанківських

фінансово-кредитних установ, на три – інвестиційних фондів) через попит на оборотні кошти, а також інформаційно–консультаційної компоненти (на 336 од.) завдяки попиту на консалтингові послуги з використанням інформаційних технологій [234]. Проте збільшення кількості об’єктів функціональних компонент ІІІ регіону, відповідно до отриманих результатів розрахунків, не забезпечує істотне зростання підприємницької активності, а, отже, доцільне і необхідне підвищення якості їх функціонування.

Аналіз кількісних параметрів розвитку ІІІ регіону недостатній без урахування площі території області, чисельності економічно активного населення, кількості суб’єктів підприємництва, тому для аналізу використаємо такий показник, як коефіцієнт забезпеченості компонентами інфраструктури підприємництва:

$$X_{ij}^{mcp} = \frac{x_{ij}}{k_{m.n.} + k_{c.n.}} \cdot 100\%, \quad (2.34)$$

де x_{ij} – кількість об’єктів j -ої компоненти інфраструктури, од.; k_{ij}^{mn} – кількість малих підприємств (МП), од.; k_{ij}^{cn} – кількість підприємств середнього підприємництва (СП), од. у i -му регіоні.

З використанням коефіцієнта забезпеченості компонентами інфраструктури підприємництва (табл. 2.3) як еталонну з високими значенням X_{ij}^{mcp} обрано Донецьку обл. Хоча зазначимо, що забезпеченість ІІІ регіону не є максимальною за всіма компонентами інфраструктури (наприклад, за забезпеченістю бізнес-центрами переважають Харківська та Запорізька обл.; за кількістю фондів підтримки підприємництва – Чернівецька обл.).

В загальному випадку, не завжди необхідно досягати максимального значення цього показника, адже велика кількість інституцій не обов’язково забезпечує рівень якості функціонування інфраструктури підприємництва, що обумовлюється неналежною якістю послуг, значною площею території регіону, а отже неможливістю забезпечення потреб всіх суб’єктів підприємництва.

Таблиця 2.3

Динаміка структурної зміни компонент ІІІ регіону та ступеня забезпеченості підприємництва, 2012-2013 рр.

Компоненти ІІІР	2012 рік												2013 рік						
	Представлення інтересів підприємств						Інноваційні						Кількість середніх підприємств, од.	Кількість малих підприємств, од.	Y_i^{2012}	Рівень забезпеченості	Y_i^{2013}	Рівень забезпеченості	
	1		2		3		4		5		6								
Об'єкти ІІІР*	$X_{1j}^{мсп}$	Y_{1j}	$X_{2j}^{мсп}$	Y_{2j}	$X_{3j}^{мсп}$	Y_{3j}	$X_{4j}^{мсп}$	Y_{4j}	$X_{5j}^{мсп}$	Y_{5j}	$X_{6j}^{мсп}$	Y_{6j}	••						
Вінницька обл.	0,0573	0,89	0,0057	0,74	0,0024	0,73	0,0002	0,78	0,0001	0,63	0,0016	0,93		722	13230	0,80	дуже низький	0,78	низький
Волинська обл.	0,1145	0,79	0,0068	0,70	0,0024	0,73	0,0005	0,53	0,0001	0,70	0,0005	0,98		586	8147	0,76	низький	0,77	низький
Дніпропетр. обл.	0,0147	0,97	0,0038	0,83	0,0016	0,82	0,0000	0,96	0,0000	1,00	0,0000	1,00		1591	25691	0,96	дуже низький	0,96	дуже низький
Донецька обл.	0,5421	0	0,0223	0	0,0089	0	0,0010	0	0,0004	0	0,0232	0		349	4816	максимальні значення (високий)			
Житомирська обл.	0,0108	0,98	0,0046	0,79	0,0010	0,88	0,0000	0,96	0,0000	0,91	0,0001	1,00		1733	26170	0,94	дуже низький	0,95	дуже низький
Закарпатська обл.	0,0644	0,88	0,0132	0,41	0,0029	0,67	0,0003	0,67	0,0000	1,00	0,0018	0,92		445	5769	0,74	низький	0,74	низький
Запорізька обл.	1,4769	0,00	0,0119	0,46	0,0048	0,46	0,0004	0,63	0,0000	1,00	0,0007	0,97		298	5322	0,70	низький	0,76	низький
Івано-Франк. обл.	0,1121	0,79	0,0036	0,84	0,0013	0,85	0,0002	0,78	0,0001	0,82	0,0000	1,00		724	13553	0,91	дуже низький	0,89	дуже низький
Київська обл.	0,1565	0,71	0,0130	0,41	0,0048	0,46	0,0007	0,33	0,0000	1,00	0,0000	1,00		314	7352	0,68	низький	0,69	низький
Кіровоградська об.	0,1319	0,76	0,0026	0,88	0,0015	0,83	0,0001	0,94	0,0000	1,00	0,0001	1,00		1039	16394	0,92	дуже низький	0,93	дуже низький
Луганська обл.	0,2855	0,47	0,0208	0,06	0,0076	0,15	0,0004	0,56	0,0000	1,00	0,0001	0,99		389	6617	0,60	середній	0,64	низький
Львівська обл.	0,1495	0,72	0,0068	0,69	0,0027	0,70	0,0002	0,81	0,0001	0,76	0,0001	1,00		722	9978	0,76	низький	0,77	низький
Миколаївська обл.	0,1214	0,78	0,0030	0,87	0,0014	0,84	0,0002	0,76	0,0000	1,00	0,0006	0,98		935	16368	0,88	дуже низький	0,91	дуже низький
Одеська обл.	0,3043	0,44	0,0106	0,52	0,0024	0,74	0,0004	0,59	0,0000	1,00	0,0010	0,96		384	9802	0,77	низький	0,76	низький
Полтавська обл.	0,0568	0,90	0,0036	0,84	0,0013	0,86	0,0001	0,92	0,0000	0,90	0,0011	0,95		1012	23641	0,88	дуже низький	0,89	дуже низький
Рівненська обл.	0,0308	0,94	0,0046	0,79	0,0022	0,76	0,0003	0,68	0,0001	0,74	0,0001	1,00		640	9108	0,87	дуже низький	0,87	дуже низький
Сумська обл.	0,1220	0,77	0,0112	0,50	0,0053	0,41	0,0002	0,79	0,0000	1,00	0,0012	0,95		315	4604	0,75	низький	0,68	низький
Тернопільська обл.	0,1291	0,76	0,0096	0,57	0,0033	0,63	0,0004	0,62	0,0002	0,52	0,0002	0,99		398	5025	0,78	дуже низький	0,79	низький
Харківська обл.	1,1241	0,00	0,0152	0,32	0,0092	0,00	0,0004	0,57	0,0019	0,00	0,0302	0,00		307	4497	0,26	високий	0,30	високий
Херсонська обл.	0,0281	0,95	0,0016	0,93	0,0009	0,90	0,0001	0,88	0,0001	0,79	0,0001	1,00		1231	23693	0,92	дуже низький	0,93	дуже низький
Хмельницька обл.	0,0393	0,93	0,0096	0,57	0,0020	0,78	0,0001	0,86	0,0003	0,32	0,0001	0,99		340	7298	0,82	дуже низький	0,81	дуже низький
Черкаська обл.	0,0608	0,89	0,0085	0,62	0,0038	0,57	0,0005	0,53	0,0000	1,00	0,0002	0,99		412	6167	0,82	дуже низький	0,83	дуже низький
Чернівецька обл.	0,0752	0,86	0,0125	0,44	0,0035	0,61	0,0001	0,86	0,0000	1,00	0,0003	0,99		197	3793	0,77	низький	0,77	дуже низький
Чернігівська обл.	0,0279	0,95	0,0128	0,42	0,0033	0,62	0,0003	0,74	0,0000	1,00	0,0001	0,99		527	6646	0,87	дуже низький	0,91	низький
АР Крим	0,4761	0,12	0,0165	0,26	0,0046	0,48	0,0010	0,00	0,0000	1,00	0,0003	0,99		426	5455	0,62	низький	0,62	середній
м. Київ	0,1570	0,71	0,0036	0,84	0,0000	1,00	0,0001	0,86	0,0003	0,31	0,0051	0,78		3978	71201	0,67	низький	0,67	низький
м. Севастополь	0,0772	0,86	0,0000	1,00	0,0000	1,00	0,0003	0,73	0,0005	0,00	0,0005	0,98		175	3711	0,74	низький	0,75	низький

1 – бізнес-центри; 2 – громадські об'єднання підприємців; 3 – координаційні ради; 4 – бізнес-інкубатори; 5 – технопарки; 6 – інноваційні фонди і компанії

Коректне визначення рівня забезпеченості певними компонентами інфраструктури підприємництва (X_{ij}^{mcn}), а також раціональне співвідношення «кількості» та «якості» функціонування потребує розробки теоретико-методичного інструментарію та детальнішого аналізу. Насамперед, проведемо групування регіонів з подібним рівнем забезпеченості інфраструктурними компонентами і, на основі цього, визначимо забезпеченість ними.

Розрахунок субіндексів (табл. 2.3) ступеня розвитку компонент здійснимо за формулою (2.35):

$$Y_{ij} = 1 - \frac{X_{ij}^{mcn}}{X_{ej}^{mcn}}, \quad (2.35)$$

де $i = \overline{1, m}$ – кількість областей; $j = \overline{1, n}$ – кількість об'єктів досліджуваної компоненти ІІІ регіону; X_{ej}^{mcn} – забезпеченість інфраструктури підприємництва регіону j -м об'єктом для еталонного регіону (Донецька область). Із зменшенням значення Y_{ij} зменшується відхилення від показника еталонного регіону, тобто краще положення регіону відносно інших. Для показників із рівнем забезпеченості більшим, ніж у Донецькій області ($X_{ij}^{mcn} > X_{ej}^{mcn}$), значення субіндекса дорівнює нулю ($Y_{ij} = 0$).

Інтегральний індекс рівня розвитку інфраструктури підприємництва регіонів (табл. 2.3) розрахуємо за формулою (2.32). На основі отриманих інтегральних індексів рівня розвитку інфраструктури підприємництва виокремимо регіони з високим, середнім, низьким і дуже низьким рівнем розвитку ІІІ регіону з визначенням розміру інтервалу (табл. 2.4) відповідно до залежності (2.33).

Таблиця 2.4

Інтервали групування регіонів України за рівнем розвитку ІІІ, 2012-2013 рр.

Роки	Y_{max}	Y_{min}	r	Ступень розвитку інфраструктури			
				високий	середній	низький	дуже низький
2012	0,96	0,26	0,174	0,260– 0,434	0,435– 0,608	0,609– 0,782	0,783– 0,960
2013	0,96	0,3	0,165	0,300– 0,465	0,466– 0,630	0,631– 0,795	0,796– 0,960

Зміна діапазонів інтервалів пов'язана з тенденцією загального зростання ефективності функціонування компонент ІІІ регіону та, відповідно, показників еталонного регіону.

Результати оцінювання (рис. 2.5, табл. 2.3) дозволяють припустити, що високий рівень розвитку інфраструктури підприємництва у 2012–2013 рр. спостерігався у Донецькій та Харківській областях, у яких значення коефіцієнту забезпеченості достатньо вагомі за всіма досліджуваними компонентами інфраструктури, крім показників наявності фондів підтримки підприємництва, технопарків та інноваційних структур інших типів.

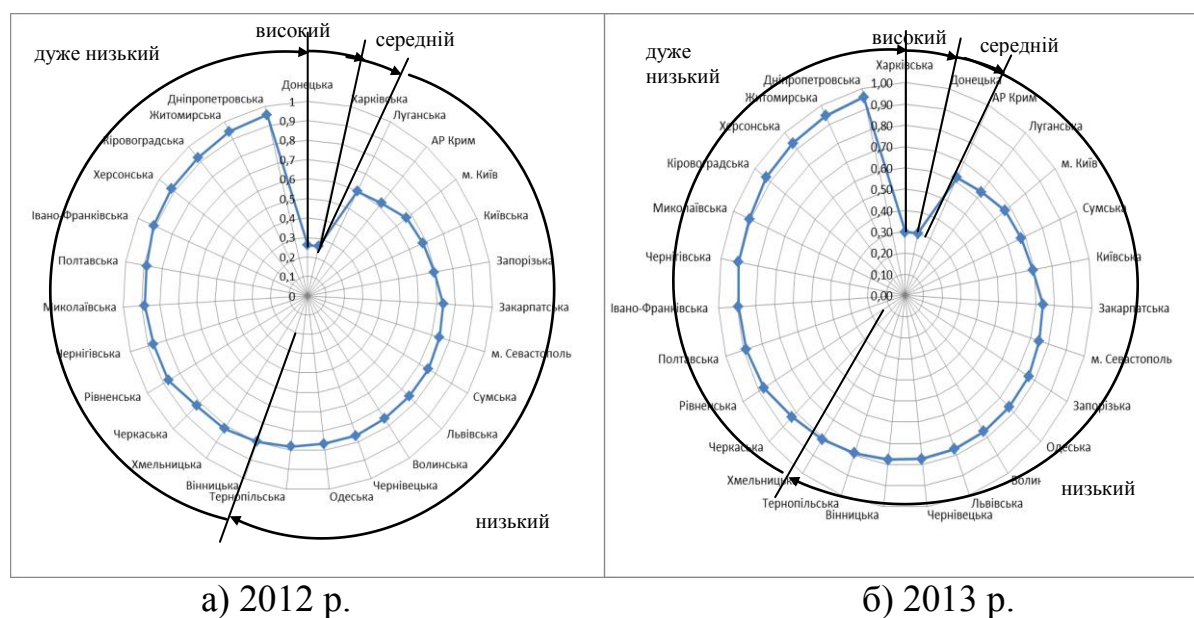


Рис. 2.5. Просторова структура розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва областей України, 2012–2013 рр.

Розроблено автором

Середній ступінь розвитку ІІІ регіону властивий Луганській обл. ($Y_{\text{Луганська}}^{2012} = 0,60$), яка дещо поступалася за показниками забезпеченості такими об'єктами ІІІ регіону як лізингові центри, небанківські фінансово-кредитні установи, асоціативні об'єднання підприємців, кількість координаційно-дорадчих рад і перевищувала за показником забезпечення фондами підтримки підприємництва. За результатами 2013 р. інтегральний індекс $Y_{\text{Луганська}}^{2013}$ зменшився

до 0,64 (низький рівень) через зменшення кількості координаційних рад, фондів підтримки підприємництва і небанківських фінансово-кредитних установ. Натомість, у АР Крим низький ступінь розвитку ІІІ регіону у 2012 р. змінився на середній у 2013 р. завдяки незначному зростанню кількості бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів та інформаційно-консультаційних установ.

До регіонів з низьким ступенем розвитку інфраструктури підприємництва у 2012 р. увійшли: м. Київ, Київська, Запорізька, Закарпатська, Сумська, Львівська, Волинська, Чернівецька, Одеська області та м. Севастополь. Кожен із цих регіонів поступався за виокремленими кількісними показниками еталонній Донецькій області. При цьому варто підкреслити високі значення розвитку ІІІ регіонів за показниками: кількість бізнес-центрів у Одеської області та м. Києва; кількість громадських об'єднань підприємців – у Закарпатській, Запорізькій, Київській, Одеській областях та м. Києві; кількість бізнес-інкубаторів – у Одеській, Сумській областях та м. Києві; кількість небанківських фінансово-кредитних установ – у Закарпатській та Львівській областях й м. Києві; кількість фондів підтримки підприємництва – Волинська, Закарпатська, Київська, Одеська, Полтавська, Чернівецька області та м. Київ. Така тенденція пов'язана зі специфікою соціально-економічного розвитку регіонів, окремих галузей підприємницької діяльності, активністю місцевих громад і зарубіжних інвесторів.

Зазначимо, що для м. Києва, незважаючи на значну загальну кількість об'єктів інфраструктури підприємництва (табл. 2.3), у розрахунку на одне мале та середнє підприємство спостерігається «низький ступінь» розвитку інфраструктури у 2012 та 2013 рр. ($Y_{Київ}^{2012} = 0,67$; $Y_{Київ}^{2013} = 0,67$).

Інші області (Вінницька, Хмельницька, Черкаська, Рівненська, Чернігівська, Миколаївська, Полтавська, Івано-Франківська, Херсонська, Кіровоградська, Житомирська та Дніпропетровська) віднесені до групи з «дуже низьким» ступенем забезпеченості ІІІ регіону у 2012 р. через високі коефіцієнти ступеня розвитку ІІІ регіону ($Y^{2012} = 0,783$). Хоча дискусійним є віднесення регіонів з високим рівнем соціально-економічного розвитку (Дніпропетровська, Херсонська, Полтавська обл.) до цієї групи. На нашу думку, це пов'язано, по-перше, з високими показниками кількості МСП та їх недостатньою забезпеченістю об'єктами інфраструктури

підприємництва, а по-друге, з неповнотою або недосконалістю системи статистичного спостереження за ІП в регіоні.

За результатами 2013 р. зросли показники у Вінницькій області ($Y_{Вінницьк.}^{2012} = 0,80$; $Y_{Вінницьк.}^{2013} = 0,78$) з рівня «дуже низький» до «низький», що пов'язано зі збільшенням кількості бізнес-центрів, інноваційних фондів і компаній, інвестиційних фондів та інформаційно-консультаційних установ.

Таким чином, для більшості областей характерний «низький» або «дуже низький» ступінь розвитку інфраструктури підприємництва. Певною мірою, це пов'язано з недостатньою обґрунтованістю обрання оптимальних інтервалів, тому зупинимося на теоретико-методичних підходах до їх визначення, зокрема з урахуванням таких концептуальних характеристик (рис. 2.6):

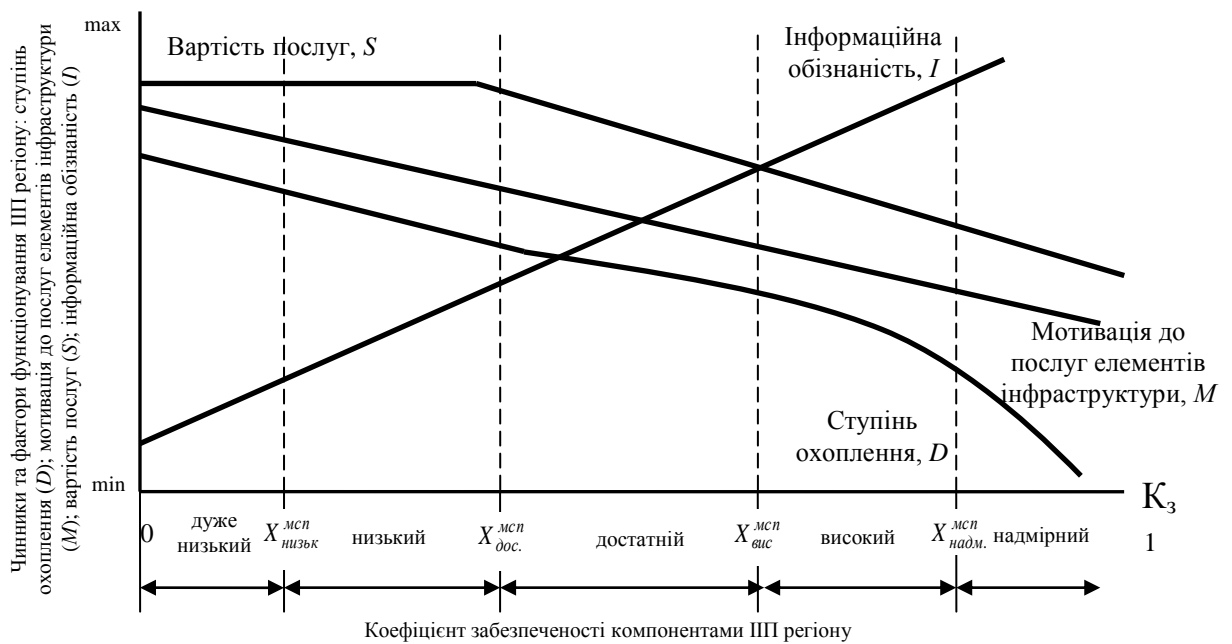


Рис. 2.6. Залежність забезпеченості ІП регіону (K_3) від чинників та факторів функціонування

Розроблено автором

1) охоплення компонентою інфраструктури підприємництва регіону (D) за просторовою ознакою, використовуваною площею та якістю організації (чисельність та підготовка працівників, тривалість часу на обслуговування одного суб'єкта підприємництва) (рис. 2.7);

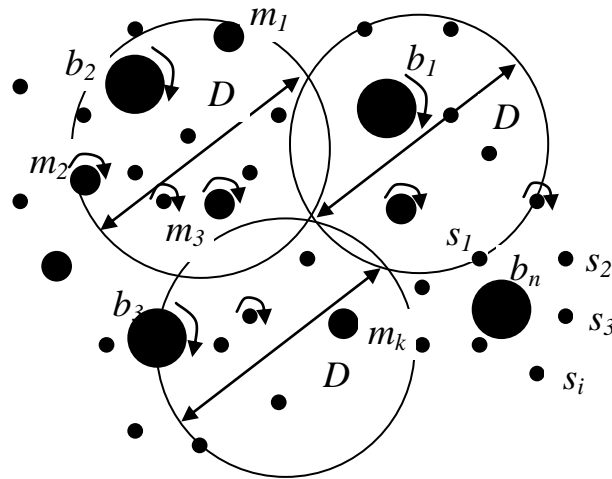


Рис. 2.7. Концептуальна схема охоплення підприємництва регіону об'єктом інфраструктури: D – діаметр «кола» охоплення; S_1, S_2, \dots, S_i – суб'єкти малого підприємництва; m_1, m_2, \dots, m_k ; – суб'єкти середнього підприємництва; b_1, b_2, \dots, b_k ; – суб'єкти великого бізнесу

Розроблено автором

- 2) мотивація до послуг елементів інфраструктури (M), яка залежить від рівня освіти населення, доступності інформаційних технологій, Інтернет-мереж;
- 3) вартість наданих послуг компонентами інфраструктури (S);
- 4) інформаційна обізнаність (I) щодо об'єктів компонент інфраструктури (реклама, відгуки та рекомендації тощо) та негативний зворотний зв'язок.

У загальному вигляді найбільше значення коефіцієнта забезпеченості, а отже максимальний ступінь розвитку ІІІ регіону може бути досягнутий при забезпеченні такої умови:

$$K_3 = \{I \uparrow; S \downarrow; M \downarrow; D \downarrow\}, \quad (2.36)$$

Проте, враховуючи певну суб'єктивність використовуваних параметрів, оптимальні інтервали ступеня розвитку ІІІ регіону визначимо за допомогою експертного опитування суб'єктів сектору МСП та фахівців різних компонент ІІІ регіону. Порівняння отриманих результатів (табл. 2.5) з обраними інтервалами підтверджує коректність проведених розрахунків, хоча потребує доповнення «надмірний» ступень розвитку ІІІ регіону, до якого віднесені Донецька та Харківська області.

Інтервали забезпеченості компонентами ІІІ регіону

№ з/п	Ступінь забезпеченості компонентами ІІІ регіону	Діапазон значень коефіцієнта забезпеченості компонентами інфраструктури	Експертна оцінка значення*
1	Надмірний	$X_{ij}^{мсн} > X_{надм}^{мсн}$	0,10–0,35
2	Високий	$X_{надм}^{мсн} \leq X_{ij}^{мсн} \leq X_{дос}^{мсн}$	0,35–0,50
3	Достатній	$X_{надм}^{мсн} \leq X_{ij}^{мсн} \leq X_{дос}^{мсн}$	0,50–0,65
4	Низький	$X_{низьк}^{мсн} \leq X_{ij}^{мсн} \leq X_{дос}^{мсн}$	0,65–0,8
5	Дуже низький	$0 < X_{ij}^{мсн} < X_{низьк}^{мсн}$	0,80–0,95

* визначена за глибинним інтерв'ю (додаток К)

Запропонована методика оцінювання ступеня розвитку компонент ІІІ регіонів для 2012–2013 рр. дозволяє зробити висновок про доцільність:

– використання для компаративного аналізу розвитку інфраструктури в регіонах;

– розширення сукупності показників, розмірів інтервалів (надмірний, високий, достатній, низький, дуже низький) для покращення точності та якості оцінювання;

– групування областей України за ступенем розвитку компонент ІІІ регіонів: (1) регіони з «надмірним» (Донецька, Харківська); (2) «достатнім» (Луганська, АР Крим); (3) «низьким» (м.Київ, Київська, Запорізька, Закарпатська, Сумська, Львівська, Волинська, Чернівецька, Одеська області, м. Севастополь, а у 2013 р. – Вінницька області); (4) «дуже низьким» (Хмельницька, Черкаська, Рівненська, Чернігівська, Миколаївська, Полтавська, Івано-Франківська, Херсонська, Кіровоградська, Житомирська та Дніпропетровська області) ступенем розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва. Звернемо увагу на відсутність регіонів з високим ступенем розвитку ІІІ регіону, чим і пояснимо істотну диференціацію між показниками Донецької, Харківської областей та інших областей.

Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку регіонів України, пов'язані з анексією АР Крим, військовими діями на Донбасі, розпочатими реформами місцевого самоврядування та децентралізацією управління, стали

вагомими чинниками впливу на структурні характеристики розвитку МСП та інституціональної інфраструктури підприємництва в регіонах. Безумовно, ситуація змінилася на територіях Донецької та Луганської областей, непідконтрольних українській владі та прилеглих районів, а також у більшості південно-східних областей. Тому високі та середні показники розвитку ІПІ в 2012-2013 рр. в Донецькій (розглядалася як еталонна) і Луганській областях та АР Крим змінилися на дуже низькі, розрахунок яких ускладнений відсутністю офіційних статичних даних. Такий стан, посилений військово-політичним конфліктом з РФ та створенням зовнішньо-торгівельних перешкод, негативно вплинув на розвиток ІПІ в центральних та західних регіонах України.

Тенденції розвитку ІПІ Донецької і Луганської областей в 2014-2015 рр. визначені за опосередкованою оцінкою структурних характеристик економічного розвитку цих регіонів (табл. 2.6). Так, у I півріччі 2015 р. порівняно з 2013 р. суттєво скоротилися частки Донецької та Луганської областей в обсягах виробництва (частка реалізованої промислової продукції регіонів зменшилася на 9,0 %, сільськогосподарської продукції – на 3,0 %, будівельних робіт – на 11,0 %) та імпорту на внутрішній ринок товарів і послуг (частка областей в обсязі імпорту товарів скоротилася з 7,7 % до 4,3 %, в імпорті послуг – з 10,4 % до 4,5 %). Військові дії призвели до погіршення інвестиційної привабливості аналізованих територій зокрема, як і України в цілому, та стану розвитку ринку праці. Відтак, ще більш масштабним стало скорочення частки Донецької та Луганської областей у капітальних інвестиціях – показник зменшився з 14,7 % до 3,6 % (на 11,1 в.п.), а також в загальному обсязі зайнятого населення, частка якого тут скоротилася на 6,4 %. [245]. Зменшення обсягів внутрішньої і зовнішньої торгівлі, відтік кваліфікованих кадрів призвели до руйнування системи ІПІ в цих регіонах. Хоча поява нових об'єктів ІПІ спостерігається в сусідніх областях (Запорізька, Дніпропетровська) через міграцію підприємств та кадрів, а також за програмами міжнародної технічної допомоги, спрямованими на підтримку вимушених переселенців.

Динаміка основних характеристик розвитку підприємництва в Донецькій і Луганській областях, 2010 р. - 1 півріччя 2015 р.

Області	Роки						Темпи зростання, %	
	2010	2011	2012	2013	2014	І півріч. 2015	І півріч. 2015/ I півріч. 2010	І півріч. 2015/ I півріч. 2014
Обсяг обороту роздрібної торгівлі, млрд грн								
Донецька	55,0	69,3	84,0	91,4	65,8	16,9	74,4	40,2
Луганська	23,0	28,5	36,1	39,5	22,0	4,1	41,4	22,8
Капітальні інвестиції, млрд грн								
Донецька	15,0	26,8	31,0	27,9	13,2	1,4	64,5	37,5
Луганська	5,6	7,0	8,2	11,4	5,2	0,2	26,2	8,3
Обсяг реалізованих послуг, млрд грн								
Донецька	14,2	16,8	21,1	4,8	1,0	3,9	123,0	74,0
Луганська	3,5	4,3	4,5	1,3	0,2	0,5	65,8	34,2
Обсяг імпорту товарів, млн дол. США								
Донецька	3067,7	4622,8	4171,4	4054,6	2122,4	520,5	52,9	48,3
Луганська	1118,9	1743,2	1988,6	1849,9	1017,2	99,0	21,1	17,6
Обсяг імпорту послуг, млн дол. США								
Донецька	428,6	507,6	622,8	621,2	352,4	39,2	46,0	36,7
Луганська	51,7	62,9	70,9	167,4	141,2	10,0	82,0	18,2
Кількість підприємств за їх розмірами, тис. од.								
Донецька	27,3	28,8	27,9	28,6	11,3	-	41,4*	39,5**
Луганська	10,9	11,0	10,7	11,4	3,2	-	29,5*	28,3**
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств, млрд грн								
Донецька	217,5	270,6	317,6	269,5	113,9	-	52,4*	42,3**
Луганська	46,4	48,5	51,5	49,3	15,2	-	32,8*	30,8**

* - відношення 2014 р. до 2010 р.; ** відношення 2014 р. до 2013 р.

Складено за: [245]

Відмітимо, що проведення структурно-компонентного аналізу ІПП регіонів у 2014-2015 рр. також ускладнене передачею функцій державного управління підприємництвом від Державної служби підприємництва та регуляторної політики до Міністерства економічного розвитку та торгівлі, оскільки в діяльності останнього моніторинг кількісних та якісних показників розвитку ІПП в регіонах до сьогодні відсутній.

Наголосимо, що організація оперативного моніторингу з використанням запропонованих теоретико-методичних підходів дозволить відстежувати динаміку структурних змін та ефективності функціонування інфраструктури підприємництва в регіональному вимірі в процесі модернізації інфраструктури.

Зазначимо, що недостатня методологічна обґрунтованість діапазонів ступеня розвитку інфраструктури для структурно-компонентної оцінки ІІІ регіону, недосконалість оцінювання підприємницької активності лише за кількістю суб'єктів сектору МСП, зайнятістю населення та обсягами реалізованої продукції для інституціонального аналізу розвитку ІІІ регіону, не дозволяє визначити якісні тенденції розвитку підприємництва. Для цього необхідне, насамперед, моделювання впливу параметрів розвитку ІІІ на ефективність підприємницької діяльності в регіонах.

2.4. Економетрична оцінка впливу параметрів розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва на ефективність підприємництва регіону

Оцінка ефективності підприємницької діяльності для визначення інтенсивного або екстенсивного характеру розвитку регіональної економіки дозволить виявити розвинені області з максимальним використанням ресурсного потенціалу і, на цій основі, обґрунтувати цільову функцію оптимізації ІІІ регіону – ефективність підприємницької діяльності. Для визначення ефективності застосуємо методичний підхід до оцінки ефективності виробничих (продуктивних) систем або метод огортаючих даних (англ. – data envelopment analysis – DEA). Цей метод М. Фарел використав для оцінки ефективності випуску одиниці продукції з одним вхідним фактором та вихідним параметром в сільськогосподарських підприємствах США та інших країнах [246, с. 7–8]. Теоретична база методу DEA пов'язана з неокласичною економічною теорією, системним аналізом, багатокритеріальною оптимізацією і дозволяє моделювати оптимальні напрями розвитку на основі кількісних та якісних показників [247]. Сутність методу полягає в узагальненні показників діяльності економічного

суб'єкта в багатомірній системі, яка описується набором вхідних факторів (x_1, \dots, x_m) та вихідних параметрів (y_1, \dots, y_r) [248, с. 85]. Критерієм виявлення ефективності при DEA є досягнення оптимуму Парето (оптимальна комбінація виробничих процесів) [249, с. 5]. Аналіз полягає у оптимальному зваженому співвідношенні між задіяними вхідними факторами та вихідними параметрами [250, с. 430–431; 251, с. 1078]. Визначення ефективності передбачає, що ефективність досліджуваного об'єкта (виробничої системи) знаходиться на шкалі від 0 (мінімальна ефективність) до 1 (максимальна ефективність). У формалізованому вигляді модель включає максимізацію функції (2.37), за критеріальних обмежень (2.38):

$$\max h_0 = \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_r}{\sum_{i=1}^m v_i x_i}, \quad (2.37)$$

$$\text{за умови: } \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1; \quad j = \overline{1, n}, \quad (2.38)$$

$$v_r, u_i \geq 0; \quad r = \overline{1, s}; \quad i = \overline{1, m}, \quad (2.39)$$

де h_0 – коефіцієнт ефективності досліджуваного об'єкта; $r = \overline{1, s}$ – кількість вхідних факторів; s – кількість вихідних параметрів; n – кількість об'єктів (систем), що порівнюються; x_{i0} – значення i -го вхідного фактора; y_{r0} – значення r -го вихідного параметру; x_{ij} – значення i -го вхідного фактора ($i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n}$); y_{rj} – значення r -го вихідного параметру ($r = \overline{1, s}, j = \overline{1, n}$); v_i – ваговий коефіцієнт вхідного фактора i ($i = \overline{1, m}$); u_r – ваговий коефіцієнт вихідного параметра r ($r = \overline{1, s}$) [250, с. 431].

Для дослідження як «вхідні» використані дані про: обсяги капітальних інвестицій; обсяги прямих іноземних інвестицій; середньомісячну номінальну заробітну плату; витрати операційної діяльності підприємств; витрати на фінансування інноваційної діяльності (додаток Л, табл. Л.1). Вихідними параметрами

визначені: обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство; обсяги експорту у розрахунку на одного зайнятого; внески на соціальне страхування у розрахунку на одного працівника (додаток Л, табл. Л.1). Перший показник відображає ефективність діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва у грошовому вимірі, другий – конкурентоздатність продукції і послуг на міжнародних ринках, а третій – ступінь легальності зайнятості працівників на підприємствах. Ефективність оцінювалася як за всіма вихідними показниками одночасно, так і за кожним окремо. Модель орієнтована на максимізацію ефекту використання «вхідного» ресурсного потенціалу підприємницької діяльності, тобто «орієнтована на вихід». Для регіонів з ефективним використанням ресурсного потенціалу коефіцієнт дорівнює одиниці ($K_e = 1$), з нераціональним використанням $K_e > 1$. Відмінність між отриманим коефіцієнтом та 1 відображає потенціал покращення ефективності використання ресурсів.

У 2013 р. найбільш ефективно використання ресурсів «входу» за показником обсяги реалізованої продукції сектора МСП виявлене у Волинській, Донецькій, Житомирській, Кіровоградській, Тернопільській, Черкаській, Чернівецькій областях та у м. Севастополь (рис. 2.8).

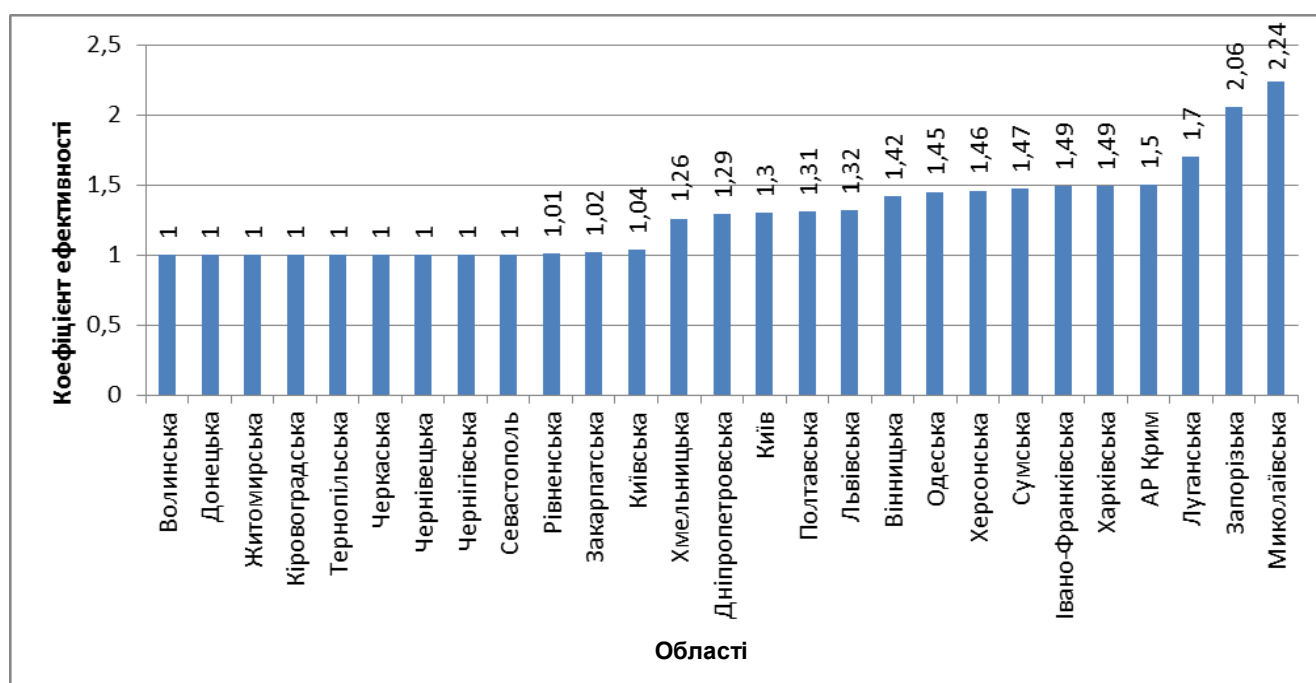


Рис. 2.8. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємництва (вихід моделі DEA – обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство, тис. грн.) в регіонах України, 2013 р.

Для решти областей існує потенціал покращення ефективності, причому діапазон покращення за обсягами реалізованої продукції коливається в межах: 1–4 – Рівненська, Закарпатська, Київська області; 26–32 – Хмельницька, Дніпропетровська, Полтавська, Львівська обл. та м. Київ; 42–49 – Вінницька, Одеська, Херсонська, Сумська, Івано-Франківська та Харківська обл. Неочікуваним є результат для АР Крим (1,5), Луганської (1,7), Запорізької (2,06) та Миколаївської (2,24) областей, які мають найменший ресурсний потенціал при значних природних, трудових та інтелектуальних резервах.

При аналізі потенціалу використання ресурсів МСП за обсягом експорту у розрахунку на одного працюючого (рис. 2.9), виявлено значний діапазон варіювання коефіцієнту ефективності (від 1 до 4,448). Найвищі показники спостерігаються в промислово-розвинених областях – Дніпропетровській, Донецькій, Житомирській, Закарпатській, Запорізькій, Кіровоградській, Миколаївській, Полтавській, Тернопільській, Чернігівській, м. Севастополь (1), м. Київ (1,03). Найближче до лідерів знаходяться Луганська, Київська та Сумська області, які володіють потенціалом покращення результату на 32%, 39% та 48%.

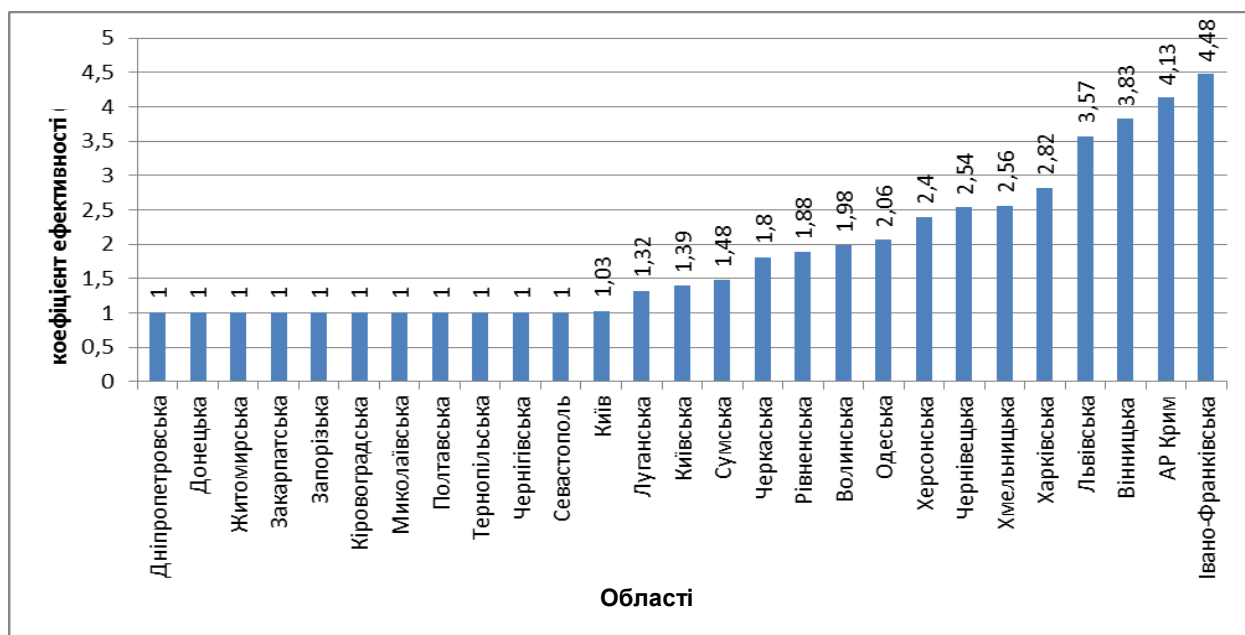


Рис. 2.9. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємництва (вихід моделі DEA – обсяги експорту у розрахунку на одного працюючого, дол. США) в регіонах України, 2013 р.

Отримані результатні коефіцієнти доводять неефективне використання ресурсів, зокрема людських та інтелектуальних, наявність значної кількості підприємств із застарілим обладнанням. Решті регіонам необхідно взяти заходів для підвищення ефективності підприємництва за показником обсягу експорту у розрахунку на одного працюючого.

Так, у Черкаській, Рівненській, Волинській та Одеській областях коефіцієнти ефективності коливаються в інтервалі 1,8–2,06; у Херсонській, Чернівецькій, Хмельницькій та Харківській обл. – 2,4–2,82. Низький рівень коефіцієнта ефективності в цих областях пояснюється низькою конкурентоздатністю продукції на зарубіжних ринках. Найменш ефективно використовуються ресурси для максимізації обсягів експорту у розрахунку на одного працюючого у Львівській, Вінницькій, Івано-Франківській обл. і АР Крим – 3,57–4,48. Очевидно, для оптимізації ефективності необхідний розвиток компонент ІПП регіону, спрямованих на проникнення на світові ринки, особливо країн ЄС в процесі євроінтеграції.

Отримані результати оцінки ефективності підприємницької діяльності за цільовою функцією сплати внесків на соціальне страхування у розрахунку на одного працюючого (рис. 2.10) свідчать про високу ефективність використання ресурсів підприємництвом Волинської, Дніпропетровської, Донецької, Житомирської, Закарпатської, Запорізької, Київської, Львівської, Одеської, Херсонської, Хмельницької, Черкаської, Чернігівської, Полтавської, Чернівецької областей, м. Києва і м. Севастополя ($K_e = 1-1,02$). Найгірші показники ефективності у Миколаївській, Вінницькій, Тернопільській, Івано-Франківській, Сумській областях і АР Крим ($K_e = 1,4-1,5$).

Дослідження підвищення ефективності діяльності МСП (рис. 2.11) за показниками обсягів реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство, експорту у розрахунку на одну особу та внеску на соціальне страхування у розрахунку на одного працюючого, виявило найефективніше використання ресурсів у Волинській, Дніпропетровській, Донецькій, Житомирській, Закарпатській, Запорізькій, Київській, Львівській, Одеській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській, Чернігівській, Полтавській, Чернівецькій областях та мм. Київ і Севастополь.

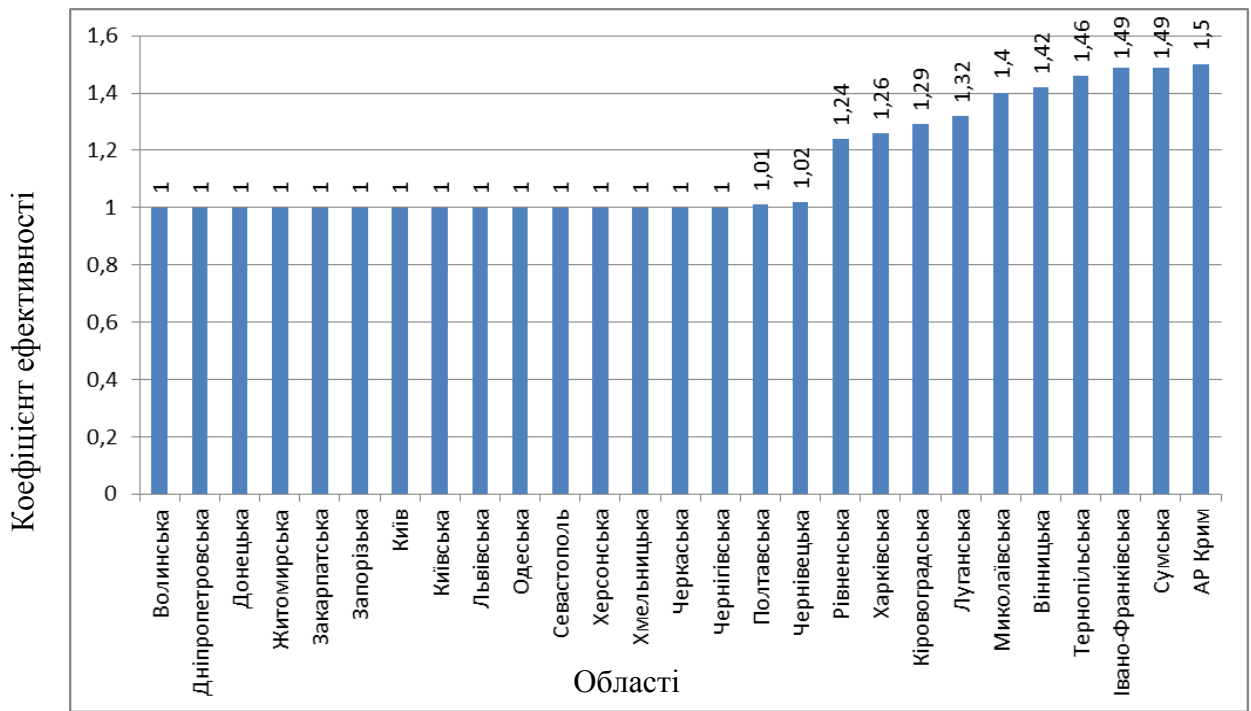


Рис. 2.10. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємництва (вихід моделі DEA – розмір внесків на соціальне страхування у розрахунку на одного працюючого, грн.) в регіонах України, 2013 р.

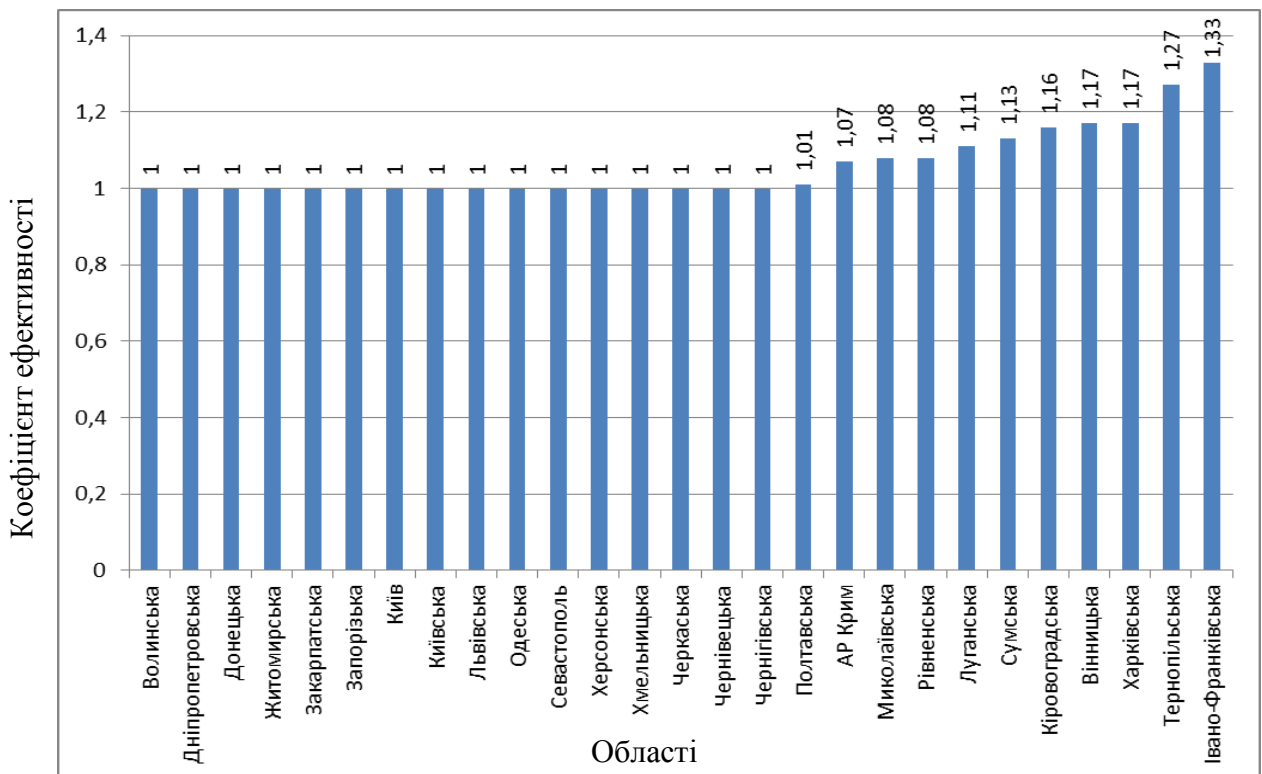


Рис. 2.11. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємництва в регіонах України, 2013 р.

При цьому спостерігається подібність з результатами розрахунку ефективності використання ресурсів у підприємницькій діяльності у вигляді внесків на соціальне страхування у розрахунку на одного зайнятого, що показує важливість вибору саме цього показника виходу у порівнянні з іншими.

Зазначимо, що внески на соціальне страхування відображають рівень досягнення завершальної мети підприємництва регіону – забезпечення добробуту мешканців. З іншого боку, цей результатний показник відповідає підприємницькій діяльності в легальному (офіційному) секторі регіональної економіки.

Для регіональних економік АР Крим, Миколаївської та Рівненської областей виявлений певний резерв покращення коефіцієнту ефективності на 7% та 8% через активізацію прямого і іноземного інвестування в підприємства сектору МСП. В іншу групу регіонів з коефіцієнтом ефективності 1,11–1,17 входять Луганська, Сумська, Кіровоградська, Вінницька та Харківська області, в яких здійснюються значні обсяги інвестицій, але які внаслідок операційних витрат підприємств погіршують ефективність використання ресурсів. Тернопільська та Івано-Франківська області найменше ефективно використовують ресурси у зв'язку з незначними обсягами прямих іноземних інвестицій і витратами підприємств на інноваційну діяльність.

Отримані значення коефіцієнту ефективності підприємницької діяльності використаємо як критерій оптимізації в моделі впливу параметрів ІІІ на розвиток підприємництва регіону. Враховуючи окреслені у підрозділі 2.1 особливості системи інфраструктури підприємництва, а саме: невизначеність, приховані, нечіткі зв'язки між компонентами ІІІ регіону, для дослідження використаємо теорію нечіткої логіки. Застосування цієї теорії і методології нечітких множин особливо доцільне, враховуючи не лише нечіткість відношень між компонентами ІІІ регіону та суб'єктами підприємництва, але й нечіткість самих категорій «інститут», «інституціональний базис», «інституціональна інфраструктура».

Рішення щодо функції належності нечітких підмножин, що описують процеси розвитку і використання інституціональної інфраструктури підприємництва регіону в умовах невизначеності, здійснюються у певний момент

часу на основі обраних експертним методом чинників. Вхідними змінними моделі є інтегральні показники розвитку компонент ІІІ регіону: інформаційно-консультаційної, фінансово-кредитної, інноваційної, просування та передачі продукції, експертно-технічної, представлення та захисту інтересів бізнесу. Розвиток підприємництва оцінюватимемо за коефіцієнтом ефективності підприємницької діяльності. Отже, вхідними змінними моделі є чинники розвитку ІІІ регіону, а вихідними – показники ефективності підприємництва.

Для опису вхідних $y_1, y_2, y_3, \dots, y_6$ та вихідної z_1 змінних використана лінгвістична оцінка відповідно до термів (додаток М, табл. М.1). На основі запропонованих термів лінгвістичних змінних і дерева логічних висновків (рис. 2.12), сформулюємо бази даних експертних оцінок, які є нечіткими носіями інформації про наявні зв'язки між вхідними і вихідними змінними (додаток М, табл. М.2).

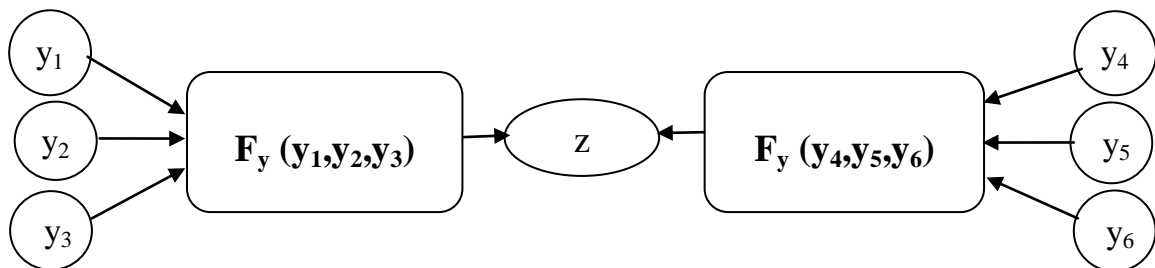


Рис. 2.12. Взаємозв'язок між вхідними і вихідними змінними
Запропоновано автором

Проведене моделювання параметрів компонент інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів України на основі нечіткої логіки дозволило оптимізувати індикатори ефективності підприємницької діяльності (табл. 2.7–2.8, рис. 2.13–2.16).

Для досягнення оптимального (вище середнього) рівня ефективності підприємницької діяльності в регіонах України (1,17) необхідним є забезпечення одночасного виконання таких передумов (див. табл. 2.7, рис. 2.13-2.14, додаток М):

**Перспективні орієнтири (умови) забезпечення оптимального рівня
ефективності підприємницької діяльності**

Інтегральний показник інформаційно-консультаційної компоненти інфраструктури підприємництва, Y1	Інтегральний показник фінансово-кредитної компоненти інфраструктури підприємництва, Y2	Інтегральний показник інноваційної компоненти інфраструктури підприємництва, Y3	Коефіцієнт ефективності підприємницької діяльності, Z
125	94,5	253	2,75
125	94,5	72,3	1,11
125	1048	72,26	2,75
39.6	94,5	16,6	1,29
125	980	179	1,03
125	71,8	179	1,11
32,5	94,5	76,9	1,11
418	1162	239	1,03
418	1162	58.3	1,03

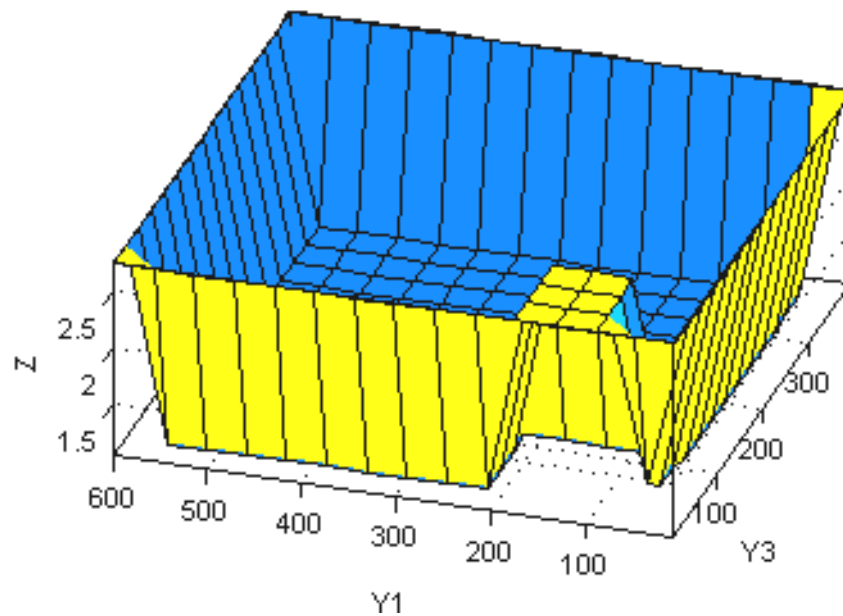


Рис. 2.13. Залежність ефективності підприємницької діяльності від інтегральних показників інформаційно-консультаційної (Y1) та інноваційної компонент (Y3) інфраструктури підприємництва

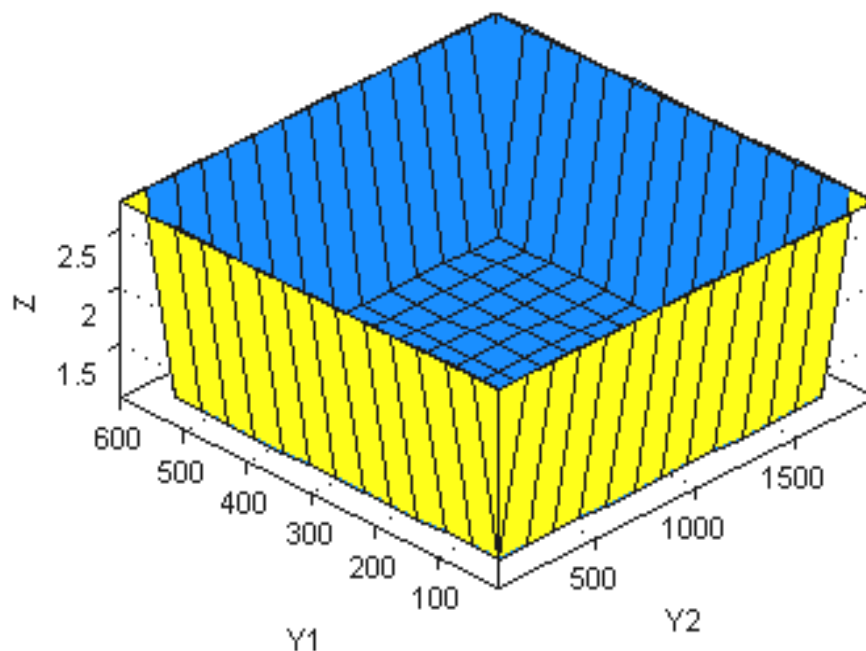


Рис. 2.14. Залежність ефективності підприємницької діяльності від інтегральних показників інформаційно-консультаційної (Y1) та фінансово-кредитної (Y2) компонент інфраструктури підприємництва

– інтегральний показник компоненти інформаційно-консультаційної ІІІ регіону не повинен бути нижчим, ніж 32,5 од., якому відповідає значна кількість областей України за рівнем розвитку (див. табл. 2.2);

– інтегральний показник фінансово-кредитної компоненти ІІІ регіону повинен досягати 71,8 од., що за поточними показниками розвитку регіонів відповідає Вінницькій, Донецькій, Закарпатській, Луганській, Львівській, Миколаївській, Рівненській, Харківській областям і м. Києву та Севастополю;

– інтегральний показник інноваційної компоненти ІІІ регіону повинен бути покращений до рівня не нижче 72,3 од., що за поточним станом забезпечене лише в Донецькій і Харківській областях та м. Києві.

Досягнути високого рівня ефективності підприємницької діяльності можливо шляхом забезпечення визначених інтегральних показників розвитку компонент ІІІ регіону та в близькій перспективі потребує посилення інноваційної компоненти. Така операційна задача може бути досягнута в короткостроковій перспективі шляхом фінансування з державного та місцевих бюджетів створення центрів інноваційного розвитку, бізнес-інкубаторів, технопарків, центрів

трансферу технологій та формування в свідомості підприємців важливості інноваційного вектору розвитку.

Для досягнення в найближчій перспективі оптимального рівня ефективності підприємницької діяльності (1,11) в регіонах України також необхідним є одночасне виконання таких передумов (див. табл. 2.8, рис. 2.15-2.16, додаток М):

– інтегральний показник компоненти інфраструктури підприємництва з представлення та захисту інтересів підприємців повинен складати 73,9 од. та більше, що за поточним станом розвитку ІІІ регіонів характерно Донецькій, Запорізькій, Луганській, Одеській, Харківській областям і м. Києву, а отже потребує зростання для інших регіонів в частині збільшення кількості та підвищення якості функціонування бізнес-центрів, асоціативних та громадських об'єднань суб'єктів підприємництва, посилення ролі торгово-промислових палат, консалтингових і юридичних компаній, усвідомлення важливості лобіювання інтересів підприємств в межах регіону, країни та євроінтеграційних об'єднань;

Таблиця 2.8

Перспективні орієнтири (умови) забезпечення оптимального рівня ефективності підприємницької діяльності

Інтегральний показник компоненти інфраструктури підприємництва з представлення та захисту інтересів, Y4	Інтегральний показник експертно-технічної компоненти інфраструктури підприємництва, Y5	Інтегральний показник компоненти інфраструктури підприємництва з просування та передачі продукції, Y6	Коефіцієнт ефективності підприємницької діяльності, Z
128	182	35.5	1.03
73.9	118	12.2	1.11
157	78	8.07	2.75
56.7	78	8.07	1.29
54.3	74.7	8.07	1.29
150	108	13.1	2.75
39.5	71.4	13.1	1.29
39.5	71.4	6.4	2.75
189	258	41.3	1.03

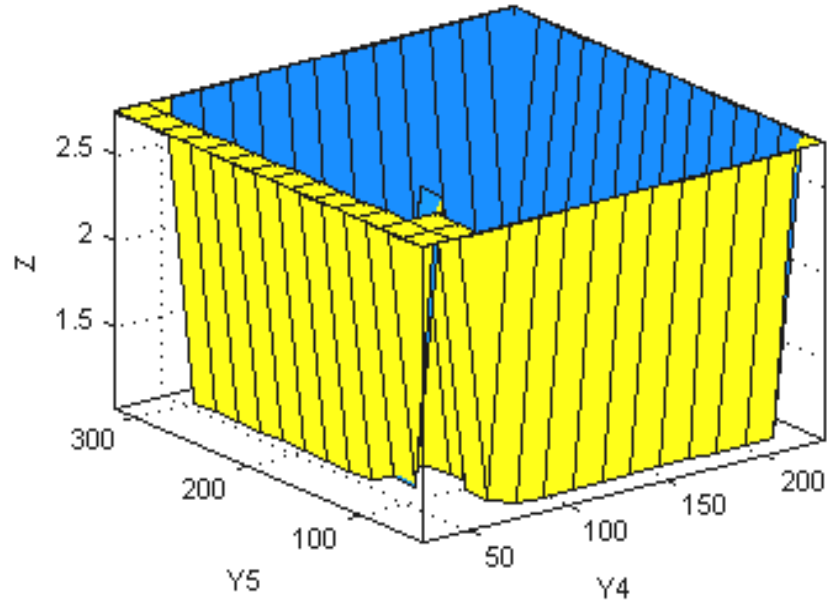


Рис. 2.15. Залежність ефективності підприємницької діяльності від інтегральних показників компоненти інфраструктури підприємництва з представлення та захисту інтересів (Y4) та експертно-технічної компоненти (Y5)

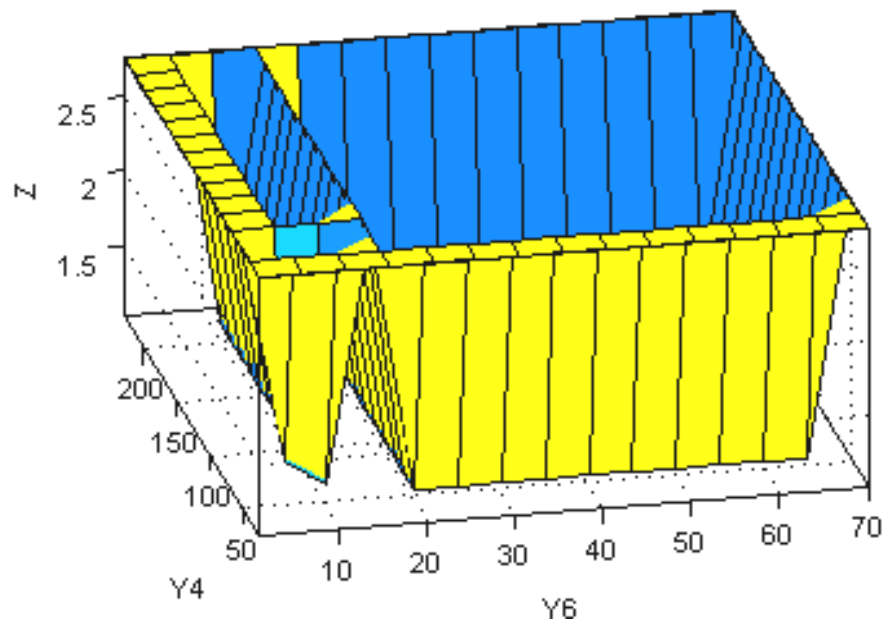


Рис. 2.16. Залежність ефективності підприємницької діяльності від інтегральних показників компоненти інфраструктури підприємництва з представлення та захисту інтересів (Y4) та просування та передачі продукції (Y6)

– показник експертно-технічної компоненти інфраструктури підприємництва має складати не менше 118 од., що також потребує інтенсивного розвитку для регіонів України, крім промислово розвинених областей: Донецької, Дніпропетровської, Одеської, Харківської і м. Києв, що дозволить підвищити конкурентоспроможність продукції, забезпечити відповідність європейським вимогами з якості продукції і послуг для виходу вітчизняної продукції на зарубіжні ринки;

– забезпечити рівень розвитку інтегрального показника компоненти ІІІ регіону з просування та передачі продукції вище 12,2 од., що за поточним станом розвитку регіонів також характерно для Донецької, Дніпропетровської, Запорізької, Харківської обл. і м. Києва.

Проведений аналіз ІІІ регіонів України за критерієм ефективності підприємницької діяльності дозволяє стверджувати, що Харківська, Дніпропетровська, Запорізька, Одеська, Донецька, Луганська області та м. Київ найбільш розвинені за окремими інтегральними показниками компонент ІІІ регіону. Для цих та інших областей необхідно створити умови для забезпечення досягнення інтегральних показників наступних значень: $Y_1 = 32,5$; $Y_2 = 71,8$; $Y_3 = 72,3$; $Y_4 = 73,9$; $Y_5 = 118$; $Y_6 = 12,2$.

Таким чином, запропоновані концептуальні положення методології моделювання впливу параметрів розвитку ІІІ регіону на ефективність підприємницької діяльності на основі методів нечіткої логіки дозволили обґрунтувати вищенаведені оптимальні рівні компонент ІІІ регіону, досягнення яких має бути першочерговим завданням регіонального розвитку.

Висновки до розділу

1. Теоретико-методологічна основа дослідження напрямів модернізації ІІІ регіону України в процесі євроінтеграції ґрунтується на принципах системного підходу до оцінки взаємодії з зовнішнім середовищем, аналізу структури та ієрархії компонент з урахуванням основних положень теорій регіоналізму, інституціоналізму, міжнародних економічних відносин та мереж. Враховуючи неповноту інформації про досліджувану систему, динамічну змінність параметрів,

структурну неоднорідність, невизначеність та нечіткість певних факторів і чинників впливу, запропоновано використання системно-динамічного моделювання розвитку інфраструктури підприємництва регіонів.

2. Для побудови системно-динамічної моделі необхідно охопити всю сукупність параметрів поточного стану розвитку інфраструктури підприємництва та інституціональних передумов її модернізації. Для цього запропонована загальна структурно-логічна схема дослідження ІІІ регіону, яка включає проведення системного аналізу характеристик модернізації ІІІ регіонів та структурно-компонентної оцінки інституціональної інфраструктури підприємництва в регіонах, як основ побудови прогнозової моделі, оцінювання ефективності підприємницької діяльності в регіонах на основі методу DEA та моделювання впливу параметрів ІІІ регіону на ефективність підприємницької діяльності за допомогою нечіткої логіки. Завершальним результатом дослідження є концептуалізація стратегії модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва України в процесі євроінтеграції, яка передбачає обґрунтування принципів, множини взаємопов'язаних генеральних цілей та операційних завдань, напрямів, форм, методів та ресурсного забезпечення процесу модернізації.

3. Для проведення системного аналізу характеристик модернізації інфраструктури підприємництва регіону розроблена і застосована теоретико-методична основа кількісної економетричної компонентної оцінки з використанням регресійно-кореляційного методу, виявлення ступеня впливу інституціональних і організаційних змін на підприємницьку активність, зокрема на ефективність функціонування інституціональної інфраструктури. Враховуючи можливість заміни множини параметрів кожної компоненти інфраструктури узагальненими показниками, використання методу головних компонент покладене в основу методики розрахунку інтегральних показників впливу компонент на підприємницьку активність.

Загалом, виявлений позитивний вплив показників розвитку компонент ІІІ регіону, за винятком окремих складових фінансово-кредитної (небанківські фінансово-кредитні установи, фонди підтримки підприємництва, інвестиційні, інноваційні фонди і компанії), інноваційної (технопарки), експертно-технічної

(компанії, що надають послуги з інжинірингу, геології та геодезії; з технічних випробувань та досліджень; з оренди автотранспортних засобів та обладнання) і компоненти просування та передачі продукції (ярмаркові заходи) через їх специфіку і цільове призначення.

В регіональному аспекті виокремлено області та міста з: максимальними показниками розвитку компонент ІІІ – м. Київ; промислово-розвинені – Харківська, Донецька, Луганська, Запорізька, Дніпропетровська області, у яких деякі інтегральні показники є невисокими та потребують розвитку; аграрні – Житомирська, Миколаївська, Полтавська області та прикордонні – Львівська, Закарпатська, – які за інтегральними показниками головних компонент поступаються попереднім регіонам, проте мають достатньо розвинений один або два показники та значний потенціал для зростання; всі інші регіони з дуже низьким рівнем розвитку компонент ІІІ регіону.

4. Для проведення структурно-компонентної оцінки інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів запропонована методика компаративного аналізу за компонентами динаміки ІІІ регіону. Функціонально-компонентна оцінка передбачає використання кількісних методів та індексного методу для інтегральної оцінки, з подальшим зіставленням результатів на основі виокремлення інтервалів рівнів розвитку. Апробація методики для дослідження розвитку інфраструктури підприємництва областей України надає підстави для її використання в процесі аналізу окремих компонент інфраструктури підприємництва та порівняння регіонів за рівнем розвитку ІІІ регіону.

З використанням отриманих результатів аналізу проведено групування областей за рівнем розвитку інфраструктури підприємництва, виокремлено регіони з: надмірним (Донецька, Харківська); (2) достатнім (Луганська, АР Крим); (3) низьким (м. Київ, Київська, Запорізька, Закарпатська, Сумська, Львівська, Волинська, Чернівецька, Одеська області, м. Севастополь, та у 2013 р. - Вінницька, Тернопільська області); (4) дуже низьким (Хмельницька, Черкаська, Рівненська, Чернігівська, Миколаївська, Полтавська, Івано-Франківська, Херсонська, Кіровоградська, Житомирська та Дніпропетровська області) рівнями розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва. Цим аргументована

необхідність покомпонентного розвитку ІІІ регіонів, при цьому для організації оперативного моніторингу та оцінювання ефективності інституціональних змін доцільно використовувати сукупності запропонованих теоретико-методичних підходів.

5. З метою обґрунтування оптимальних значень показників компонент ІІІ регіону використано методи DEA (метод огортаючих даних), який дозволяє оцінити ефективність виробничих (продуктивних) систем, та нечіткої логіки для моделювання впливу параметрів розвитку ІІІ регіону на ефективність підприємницької діяльності. Результати моделювання свідчать, що для досягнення високого рівня ефективності підприємницької діяльності необхідно забезпечити умови для зростання інтегральних показників інноваційної, експертно-технічної компонент ІІІ регіону і компонент з представлення та захисту інтересів підприємств, просування та передачі продукції практично за всіма областями за винятком промислово розвинених (Харківської, Дніпропетровської, Одеської, Запорізької, Донецької) і м. Києва.

Основні результати дослідження за даним розділом опубліковано у працях [257–262].

РОЗДІЛ 3

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

3.1. Інституціональні передумови та перешкоди розвитку інфраструктури підприємництва регіонів

Незважаючи на значний науковий доробок, нормативно-розпорядчі та стратегічні програмні документи, ефективність інфраструктури підприємництва регіонів 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 [263, с. 8–10]. Важливість інституціональної інфраструктури підприємництва саме в цих регіонах пов'язана з модернізацією існуючої інфраструктури, досвід якої можна імплементувати в інших регіонах України.

Недосконалість ІІІ регіону призводить до недієвості 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» [264, 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 [265, 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 III 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, у 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 III 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 недовірливість 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) [266].

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 (МП) [267]. У 2000 р., відповідно до ст. 10 Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» [268], задекларовано формування інфраструктури підтримки і розвитку МП 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 МП [269]. Державна політика розвитку та підтримки інноваційного МП 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 малого та середнього підприємництва 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» [270].

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 [271]. 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 підприємства 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 підприємства; проведення навчання з питань провадження підприємницької діяльності; забезпечення розвитку лізингових операцій тощо) [272].

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) [273].

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 ІП 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 ІП 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...» [274]; «...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» [275]. Статті 379, 419, 420, 432, 433 Глави 10 Угоди про Асоціацію [275] та пп. 331, 334 та 335 «Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС» [276] 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 попередніх розділах [46]. 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 (додаток Н, табл. Н.1), яка дозволяє визначити напрями удосконалення нормативно-правових актів та виявити значення стратегічних програмних документів з розвитку підприємництва.

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 [277]: реалізація та контроль виконання державної політики розвитку підприємництва, 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.

Формування об'єктів інфраструктури переважно здійснюється стихійно, або під програми технічної допомоги ЄС, GTZ (Німецьке товариство міжнародного співробітництва), USAID (Агенція США з міжнародного розвитку), UNIDO (Організація об'єднаних націй з промислового розвитку), ТЕКНА (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 неієздатність.

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 компонент 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.

Результати проведеного дослідження доводять до висновку про значне число проблем розвитку ІІІ в законодавчому, організаційному та ресурсному аспектах. Для уточнення цього проведено глибинне інтерв'ю представників МСП з метою оцінювання стану розвитку ІІІ на прикладі «старопромислового» регіону

– Запорізької області. Поставлені та вирішені такі завдання: виявлено потреби суб'єктів сектору МСП в об'єктах інфраструктури підприємництва, періодичність користування ними, критерії, джерела інформації, цінова політика, задоволеність ІІІ регіону. Інтерв'ю проведено способом простої неповторної квотної вибірки. Для визначення обсягу вибірки використано статистичний метод розрахунку для значних обсягів генеральної сукупності (кількість суб'єктів сектору МСП Запорізької області складає 14,3 тис. од., з яких 95% є реальними користувачами послуг об'єктів компонент ІІІ регіону) [278, с. 130]:

$$n = \frac{1}{\Delta^2}, \quad (3.1)$$

де n – обсяг вибірки, Δ – допустима похибка.

За допустимої похибки $\Delta=5\%$, обсяг вибірки визначено в розмірі 280 підприємств. З урахуванням поправки на коефіцієнти охоплення та завершеності, які показують наявність респондентів для участі в дослідженні та частку тих, які повністю пройшли інтерв'ю, обсяг вибірки збільшено до 295 підприємств.

Перелік питань для проведення глибинного інтерв'ю (додаток К) розроблено відповідно до вимог, на основі дослідження вторинної інформації та згідно аналізу стану розвитку окремих компонент ІІІ регіону. Опитування проведено в період 27.02-26.05.2015 р. під час виставкових, освітніх заходів Запорізької ТПП (частка відмов склала близько 12%).

Проведене дослідження суб'єктів МСП надає підстави для таких висновків.

Насамперед, 83% підприємств Запорізької області, що брали участь в інтерв'ю, зазначили, що користуються послугами об'єктів інфраструктури підприємництва, 2% – не користуються та 15% – мають намір в подальшому (додаток О, рис. О.1); при цьому значна частка респондентів користується лише об'єктами кредитно-фінансової інфраструктури підприємництва (банки, страхові компанії), тому якщо їх не враховувати, загальна кількість зменшиться до 39% респондентів (додаток О, рис. О.2).

По-друге, серед 36% суб'єктів МСП, що не користуються послугами об'єктів ІІІ регіону в своїй діяльності, відносять до основних причин (додаток О, рис. О.2): наявність своїх фахівців (близько 65%), не дозволяє отримати додаткового прибутку (6%), не розуміють необхідності (18%).

По-третє, найчастіше використовуються підприємствами Запорізької обл. такі компоненти ІІІ регіону (додаток О, рис. О.3): кредитно-фінансова (67%), експертно-технічна (47%), просування та передачі продукції (35%), підвищення кваліфікації (24%), інформаційно-консультаційна (22%), представлення та захисту інтересів бізнесу (11%) та найменш затребувана – інноваційна (менше 1%). Подібний розподіл обумовлюється необхідністю користування фінансовими та експертно-технічними інструментами під час ведення господарської діяльності, особливо експортно-імпортних операцій. Низькі показники інноваційної компоненти обумовлені нерозвиненістю інфраструктури цього напрямку в регіоні.

В аспекті періодичності звернень за послугами об'єктів ІІІ регіону (додаток О, рис. О.4) постійно користуються інформаційно-консультаційною компонентою (54%, через відкритість Інтернет-ресурсів), просування та передачі продукції (49%, ймовірно, через регулярну необхідність проведення рекламних і маркетингових кампаній); з певною періодичністю – кредитно-фінансовою (48%, кредити, лізингові операції, акредитиви тощо), представлення та захисту інтересів (67%, у випадках, коли необхідний захист і лобіювання інтересів на місцевому, державному та міжнародному рівнях) та підвищення кваліфікації персоналу (60%). Випадково користуються послугами об'єктів експертно-технічної компоненти ІІІ регіону (44%, під час певних ситуацій, вирішення яких без експертів неможливе) та інноваційної інфраструктури підприємництва (94%, через нерозвиненість і низький рівень інноваційної активності підприємств).

Рішення про вибір організації інформаційно-консультаційної компоненти підприємства приймають з урахуванням (додаток О, рис. О.5): обізнаності (38%), якості (37%) та ціни (24%). Для кредитно-фінансової компоненти ключовим показником вибору установи є ціна послуги (56%), просування та передачі продукції – якість (37%), представлення та захисту інтересів бізнесу – якість (51%), інноваційної – обізнаність (68%), експертно-технічної – якість (56%), підвищення кваліфікації персоналу – ціна (48%). Подібна ситуація обумовлена конкуренцією та ступенем охоплення ринку компонентами ІІІ регіону, тобто, коли надання послуг інфраструктури потребує індивідуального клієнтоорієнтованого підходу ключовим фактором є якість, а для високої конкуренції – ціна.

Основним джерелом інформації про послуги об'єктів ІІІ є Інтернет-ресурси та інформаційні бази даних (додаток О, рис. О.6). Для інформаційно-консультаційної компоненти показник складає 78% від кількості респондентів МСП, кредитно-фінансової – 55%, просування та передачі продукції – 37%, експертно-технічної – 37%, підвищення кваліфікації – 66%. Користування безкоштовними послугами, на думку представників підприємств, характерно для інформаційно-консультаційної (86%) та інноваційної (98%) компонент (додаток О, рис. О.7). Використовувати дешеві сервісні послуги підприємці готові для кредитно-фінансової компоненти (41%), сплачувати значні кошти за послуги компонент ІІІ регіону: просування та передачі продукції (44%), представлення та захисту інтересів бізнесу (59%), експертно-технічної (49%), бізнес-освіти та підвищення кваліфікації персоналу (59%).

Ключовою особою, яка приймає рішення про користування послугами об'єктів ІІІ регіону є керівник структурного підрозділу (66%, додаток О, рис. О.9).

Результати глибинного інтерв'ю підтверджують низький рівень задоволеності державною та регіональною інфраструктурою підприємництва (лише 7%, додаток О, рис. О.10). До причин цього віднесено (додаток О, рис. О.11): нестача інформації – 71%, відсутність доступу до об'єктів інфраструктури через організаційні чи статутні причини (35%), можливість появи «наслідків» (94%) у вигляді перевірок, інспекцій і інших заходів.

Основними інструментами інфраструктури підтримки експортно-імпортних операцій, на думку досліджених підприємств є (додаток О, рис. О.15): інтернет-ресурси для пошуку партнерів (96%); брокерські та логістичні компанії (82%); юридичні компанії, які спеціалізуються на міжнародному праві (68%); спеціалізовані експортні компанії, торгові будинки (27%).

До системних проблем розвитку інфраструктури підприємництва відносяться: низький рівень розвитку окремих її компонент, відсутність системного підходу, стратегічного програмування розвитку і використання ІІІ регіону, низький рівень захисту і лобіювання інтересів, несформованість державної підтримки конкурентних позицій експортерів. Відповідно, при проведенні глибинного інтерв'ю запропонована для оцінки гіпотеза стосовно

необхідності створення єдиного центру підтримки бізнесу з надання послуг, яка негативно сприйнята представниками МСП (додаток О, рис. О.8). Більшість респондентів (81%) висловилися проти, 14% – про неможливість реалізації такої пропозиції і лише 5% – підтримали необхідність створення.

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; (6) 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).

Формування ефективної ІІІ регіону дозволить створити передумови для стимулювання інноваційних процесів, активізації партнерства між державою та приватним сектором, інтеграції українського бізнесу до ЄС, зміцнення конкурентних позицій підприємств, покращення якості послуг підприємцям. Особливо це стосується легітимізації неформальних інститутів інфраструктури, які є певною реакцією підприємництва на неефективність державної підтримки процесу модернізації ІІІ регіону до вимог глобальної і мегарегіональної конкуренції.

Інституціональний базис підприємництва та його інфраструктури забезпечується як формальними правилами, відображеними в законодавчих актах та нормативно-розпорядчих документах, так і неформальними нормами економічної поведінки, що опираються на цінності, звичаї, ментальні стереотипи, релігійні, моральні, етичні, соціальні та культурні традиції. Формальні норми і правила утворюють правову і регулюючу інфраструктуру, складають важливу, але незначну частину сукупності регуляторних обмежень. Як вважають В. Соколов та інші автори, більшою мірою господарська поведінка визначається неформальними кодексами, нормами і узвичаєностями [279, с. 36], які гнучкіші та більше впливають на підприємницьку діяльність, ніж формальні правила, окреслені державними і регіональними органами управління в нормативно-розпорядчих документах. Тому дуже важливо виявити чинники і фактори впливу саме неформальної інфраструктури підприємництва на соціально-економічний розвиток регіонів.

Для цього проаналізуємо неформальні відносини, які виникають при взаємодії бізнесу та органів влади, і визначимо роль інституціональної інфраструктури підприємництва в цих процесах. За А. Капаловою, неформальні відносини з представниками органів державного управління забезпечують сприятливі умови для підприємництва, нівелюючи труднощі через недостатній освітній рівень, а також часове програмування підприємництва через швидке вирішення проблем [280, с. 14–15]. Особливо це стосується взаємодії з податковими, митними, пожежними, санітарними та іншими органами державного регулювання підприємництва при

здійсненні перевірок, оформленні звітних і дозвільних документів. До того ж в самих органах державного управління також сформувалися неформальні відносини розподілу сфер впливу відповідно до вигоди, яку приносить працівник керівництву.

Є. Ясін розділяє взаємовідносини бізнесу й влади у трьох зонах – «білій», «чорній» та «сірій» [281, с. 7]. «Біла зона» охоплює формальні, «чорна зона» – неформальні відносини, насамперед, корупцію, «сіра зона» – неформальні відносини, безпосередньо не пов'язані з корупційними. Зазначимо, що подібна класифікація характеризує більшою мірою ступінь легальності підприємницької діяльності, а не відносини «влада – бізнес».

Як вважає В. Соболев, поширення корупції в Україні пов'язане з особливостями менталітету, його впливу на такі причини корупції: прагнення політиків і державних службовців використовувати посади для особистого збагачення; відсутність належного контролю правоохоронних органів, громадського переконання щодо необхідності боротьби з корупцією, недосконалість інституціонального базису, узвичаєності громадян вирішувати всі завдання через корупційні явища, низький рівень заробітної плати посадових осіб [279, с. 16].

Дослідженню корупції в Україні, теоретичних та методологічних засад оцінки рівня корупції присвячені роботи українських науковців і практиків. В світових працях найбільше застосовуються методи розрахунку Індексу сприйняття корупції (ІСК) та субіндексів Transparency International. За результатами 2013 р. умови ведення бізнесу в Україні істотно погіршилися через корумпований протекціонізм та інтеграцію політичних і бізнес-інтересів. Згідно з іншими дослідженнями розрахунку Індексу сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI), рейтинг України за рівнем корумпованості у 2013 р. залишився незмінним – 25 балів зі 100 можливих, або 144-е місце серед 177-и держав, охоплених дослідженням, належить до групи «підвищеного ризику» разом з Камеруном, Іраном, Нігерією, Центральною Африканською Республікою та Папуа Новою Гвінеєю [282]. За результатами 2014 р. Україна має 26 балів зі 100 можливих і 142 місце зі 175 позицій та знаходиться на одному рівні з Угандою та Коморськими островами як одна з найбільш корумпованих країн світу [283].

М. Флейчук, розглядаючи закономірності та специфіку поширення тінізації економічної діяльності і корупції, доводить, що до основних передумов та чинників корупції доцільно віднести: інституціональні; організаційні; економічні; інформаційні; соціальні та культурно-історичні. На глобальному рівні поширення корупції вимірюється індексом середньозважених рівнів корумпованості національних економік, транснаціональних і мультинаціональних компаній, міжнародних і наддержавних інституцій та організацій. На мікрорівні до основних інституціонально-правових передумов корупції віднесено поєднання монополізації окремих сфер і секторів діяльності з неефективним інституціональним базисом, низьким рівнем відповідальності державних службовців, економічних суб'єктів та ефективності їх мотивації до легальної діяльності [284, с. 382–383].

Як вважає М. Мельник, основною причиною корупції в Україні є «низький рівень ділової етики і організаційної культури у бізнес-середовищі, який супроводжується відсутністю практики дотримання правил чесної гри та намаганням за будь-яку ціну досягти бізнесових цілей, у тому числі за допомогою використання незаконних (корупційних) шляхів їх досягнення» [285, с. 188].

Для аналізу домінантних характеристик системи неформальних відносин суб'єктів економіки, що сформувалася, найскладнішою є «сіра зона» через нечіткість і поширення. За дослідженням російського науковця Р. Нурєєва, взаємодія влади та бізнесу в межах «сірої зони» спостерігається у таких ознаках, як: домінування неформальних відносин при здійсненні легальних дій; наявність неформальних відносин, які припускають зловживання представниками влади своїми посадовими обов'язками; використання нелегальних практик для реалізації власних легальних «публічних» функцій [286, с. 218–219].

На нашу думку, не завжди приналежність взаємовідносин суб'єктів економіки і органів влади до вказаних зон передбачає вплив на підприємництво. Тобто, якщо взаємовідносини існують лише в межах «білої зони», це ще не означає сприяння розвитку бізнесу. З іншого боку, взаємовідносини в межах «чорної зони» можуть стати чинниками розвитку, або певне співвідношення формальних і неформальних правил може сприяти підприємницькій активності.

В усіх без винятку видах господарської діяльності неформальні відносини займають вагомe місце в системі, що включає партнерів, клієнтів, найманих працівників, конкурентів, інші контактні групи з різним ступенем прояву у підприємницькій діяльності. У «раціональному бізнесі» – це використання особистих контактів для отримання замовлень, пошуку інформації, створення партнерства, прискорення вирішення певних завдань. А. Капалова наголошує, що у нетехнологічному бізнесі неформальні відносини виходять за межі комерційної діяльності та зміцнюються матеріальними і фінансовими ресурсами, спілкуванням поза господарюванням [280, с. 15]. Для прикладу, це прийняття рішень про закупівлю певного обладнання, проведення тендерних процедур з одним учасником. За А. Капаловою, прояв неформальної взаємодії у підприємницькій діяльності спостерігається й у сімейних відносинах [280, с. 17–18]: «родичі» – рівнозначні учасники господарського процесу з чітко визначеними функціями; «родич-патрон», який координує та контролює бізнес свого родича, за що має матеріальну та нематеріальну вигоду; «родич-інвестор», який відкриває бізнес, наймає на роботу членів своєї родини.

Найвагомiшим чинником неформальних відносин є економічна ментальність підприємців і державних службовців, яка охоплює стереотипи споживання, норми і моделі взаємодії, організаційні форми, ціннісно-мотиваційне ставлення до праці і багатства, ступінь сприйняття закордонного досвіду [287, с. 60]. Певним чином, вона залежить від менталітету населення та рівня соціально-економічного розвитку регіонів. Важливим регулятором економічної поведінки є цінності, які трансформуються через переломні моменти суспільного розвитку (політичні, економічні кризи, військові, релігійні конфлікти) та пояснюють економічні зміни.

Для розуміння сутнісних ознак інститутів неформальної інфраструктури підприємництва звернемося до робіт Д. Норта, який виділяє такі головні складники інституціональної системи [61, с. 73–75]: формальні правила (конституції, закони, судові прецеденти і т.п.); неформальні норми (традиції, звичаї, соціальні коди поведінки); механізми примусу, що забезпечують дотримання правил.

Д. Норт звертає увагу на неформальні норми, які утворюються на основі «... комплексу ідей, звичаїв, догм, цінностей, етичних стандартів, які складають наше

розуміння навколишнього світу, визначають наші нормативні стандарти і допомагають нам робити вибір», розуміючи, що без них формальні правила і механізми примусу не будуть ефективними [61, с. 77].

Дотримання неоформлених правил і норм відбувається під час здійснення угод в межах неформальних рамок, які наближають до ідеалу з трансакційними витратами, що дорівнюють нулю [288, с. 27]. Отже, величина трансакційних витрат – це показник ступеня недосконалості ринків і кількісний вимір витрат підприємництва при відсутності інститутів. Саме тому, для зменшення трансакційних витрат суб'єкти підприємництва використовують інститути неформальної інфраструктури.

За Д. Норттом, неефективні інститути можуть зберігатися протягом тривалого часу, збільшуючи трансакційні витрати. Збереження подібних інститутів пояснюється дуалізмом держави, яка може одночасно прагнути до економічного розвитку і посилювати податкове навантаження, впливом зацікавлених потужних груп, залежністю еволюції інститутів від історично обраної траєкторії [61, с. 77].

З погляду Е. де Сото, саме в неформальному секторі складаються свої специфічні норми і правила поведінки господарюючих суб'єктів, виробляються дієві механізми координації, створюються організації підтримки зв'язків з державними інституціями. Саме високі трансакційні витрати входу і продовження справи в легальних умовах стимулюють самоорганізацію господарюючих суб'єктів неформального сектору. У вартісному вимірі Е. де Сото пропонує розглядати дві групи трансакційних витрат щодо неформального сектору [289, с. 187–188]. Перша з них – «ціна підпорядкування закону» утворюється з одноразових «витрат доступу», пов'язаних з отриманням права займатися власним бізнесом у легальних умовах, а також з витрат «продовження діяльності в рамках закону» (виплата податків, соціальних платежів, підпорядкування адміністративним правилам, втрати через неефективність судочинства і т.п.). Друга група витрат – «ціна позалегалності» включає в себе «ціну ухилення від покарань» (хабарі), підвищені процентні ставки на тіньовому ринку капіталів, неможливість брати участь у капіталомістких видах діяльності та реалізовувати рекламні кампанії, незахищеність прав власності, складність використання контрактної системи.

Таким чином, за Е. де Сото, масштаби розвитку неформального сектору залежать від співвідношення «ціни підпорядкування закону» і «ціни позалегалності»: перевищення першої над другою стимулює розвиток неформального сектору і навпаки [289, с. 216].

С. Барсукова в структурі та функціональній специфіці сегментів неформальної економіки виділяє два типи економічної поведінки. Перший тип редукується до слова «всупереч» і зводиться до використання різноманітних прийомів і схем роботи для повного або часткового ігнорування формальних норм господарювання (кримінальна економіка, тіньова економіка). Другий тип, який редукується до поняття «поза», включає діяльність у приватній сфері (економіка дарування, домашня економіка), не врегульовану формальними нормами. Тобто, неформальна діяльність поділяється на таку, яка ігнорує контрактне право, і таку, що не передбачає формалізованого контракту як основи взаємодії. Головними причинами неформальної економіки у країнах, що розвиваються, визначаються: економічна відсталість, незавершеність індустріалізації; приналежність до економічної периферії; стан ринку праці [290, с. 11–12].

Структура неформальної економіки розрізняється за сегментами, зокрема «домашня» економіка представлена домашніми господарствами, специфіка взаємозв'язків яких визначається культурним капіталом членів родини. «Реципрокна» економіка виникає в родинних і дружніх мережах, які нагромаджують соціальний капітал. «Тіньова» економіка відтворюється на основі адміністративного капіталу і представлена економічними агентами, включеними в ділові мережі. «Кримінальна» економіка існує у вигляді злочинних співтовариств, протизаконні зв'язки яких дозволяють використовувати кримінальний капітал [290, с. 15–16].

На думку С. Барсукової, інститути неформальної економіки розрізняються в її ринковій і неринковій частинах. Інститути ринкової неформальної економіки (тіньової та кримінальної) є функціональними «двійниками» діючих інститутів у формальній економіці. Неформальні дублери законів і контрактів, приймаючи схему В. Радаєва, поділяються на інститути прав власності, управлінських схем і правил обміну [290, с. 16].

О. Лядова при дослідженні інфраструктури МСП в умовах інноваційної економіки розглядає поняття «неформальна інфраструктура» як особливу підсистему в інфраструктурі МСП з такими системними ознаками: законодавча незакріпленість правил взаємодії учасників інфраструктурних відносин; прискорення процесу надання інфраструктурних послуг; підтримка зв'язків на основі взаємної довіри [22, с. 17]. Пропонується поділ «неформальної інфраструктури» МСП на нелегітимну, кримінальну, фіктивну, напівправову і позаправову, яка потребує і не потребує правової регламентації. До причин її поширення в Росії (на нашу думку, це стосується й нашої країни) віднесено: недостатня кількість та якість розвитку формальної інфраструктури МСП, недотримання принципу надання та забезпечення державної підтримки на конкурсній основі, національний менталітет, корупція та адміністративні бар'єри, бюрократизм. О. Лядова стверджує, що в умовах економічної, соціальної, політичної нестабільності зростає схильність до неформальних контрактів та опортуністичної поведінки, внаслідок чого зростають масштаби використання неформальної інфраструктури.

Результати проведеного нами глибинного інтерв'ю суб'єктів сектора МСП в Запорізькій області показують, що 21% респондентів користуються, а 41% – нечасто користуються неформальними методами при вирішенні проблемних питань, 38% – ніколи не користуються такими методами (додаток О, рис. О.12). Такий розподіл, на нашу думку, є сумнівним через небажання опитаних представників підприємств визнавати факт використання особистісних зв'язків, матеріального заохочення тощо. Найчастіше підприємства користуються неформальними методами у взаємодії з податковими, митними органами та іншими контролюючими і регуляторними органами (81%, додаток О, рис. О.13), у взаємодії з партнерами і клієнтами (72%), конкурентами (12%) та в процесі ведення бізнесу у сімейних відносинах (7%). До головних причини, через які підприємства не користуються неформальними методами вирішення проблем відносяться (додаток О, рис. О.14): чітка позиція керівництва про небажання платити матеріальні заохочення (34%); особистісні життєві принципи та норми (29%); неможливість використовувати неформальні форми заохочення через економічне становище (23%); прагнення до позитивних

змін у суспільстві (9%). Втім, останнє не заперечує поширеного використання неформальних методів вирішення завдань підприємницької діяльності.

Важливим для підприємництва залишається «інституційна довіра», або довіра до інститутів інфраструктури підприємства, які відіграють ключову роль у формуванні та дотриманні легітимних «правил гри». Домінантами довіри, як вважає Ю. Коваленко, виступають: дружні відносини, що виникли через тривалу взаємодію економічних агентів; інтереси, коли довіра до контрагента базується на оцінці його вигод і витрат від послаблення партнера [287, с. 63]. Через недосконалість економічних і правових норм існує ризик виникнення «сицилійського синдрому», коли підприємці внаслідок незадовільної інфраструктури й корумпованості судової системи та системи правопорядку не довіряють закону. Це призводить до того, що економічні агенти надають перевагу неформальним інститутам і дотримуються офіційних вимог лише тоді, коли це не суперечить їх інтересам [291, с. 30].

Основним чинником успішного функціонування ефективної ринкової економіки є ступінь узгодженості формальних і неформальних норм, що допомагає економічним суб'єктам вибрати найбільш раціональну поведінкову модель. Як вважає В. Тітов, неузгодженість формальних та неформальних правил мотивує ігнорування чинних у легальній економіці формальних норм і переходу в нелегальну економіку [292, с. 143–144].

Безсумнівно, інститути неформальної інфраструктури мають важливе значення в підприємницькому середовищі, ступінь їх використання визначається досконалістю інституціонального базису державного регулювання підприємництва регіональної політики, наявністю обмежувальних факторів, ступенем довіри до формальних інститутів, менталітетом, розвиненістю формальної інфраструктури. Зрозуміло, що виключити прояви неформальної поведінки неможливо, якщо не створити такі умови, за яких користування ними стає не вигідним для бізнесу. Раціональна модель – це поєднання формальних і неформальних правил як взаємодоповнюючих з поступовою трансформацією неформальних у формальні в процесі модернізації інституціональної інфраструктури підприємства. При цьому оптимальним є не створення нових інститутів, а імплементація ефективних інститутів розвинених економічних систем.

3.2. Адаптування в Україні досвіду трансформації інституціональної інфраструктури підприємництва

Інституційні зміни в процесі розвитку ІІП 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 (додаток П, табл. П.1). 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.

Повертаючись до компаративного аналізу інститутів інфраструктури підприємництва регіонів країн СНД (додаток П, табл. П.1), 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.

Систематизація наукових публікацій щодо методології побудови інститутів інфраструктури підприємництва регіонів в організаційному плані [300–303] дозволяє навести такі узагальнення. Так, у Російській Федерації ієрархічна побудова централізованої системи інфраструктури підприємництва представлена:

- на федеральному рівні ієрархії управління – функціональними і галузевими міністерствами (економічного розвитку, промисловості та торгівлі; регіонального розвитку); фондами (сприяння розвитку малих форм підприємств у науково-технічній сфері, фундаментальних досліджень), корпорацією «Банк розвитку та зовнішньоекономічної діяльності», ВАТ «Російська венчурна компанія» та іншими організаціями і установами;

- на регіональному рівні – міністерствами округів, інноваційно-інвестиційними фондами, гарантійними фондами, центрами інноваційного розвитку і кластерних ініціатив, технопарками.

Разом із державними організаціями в більшості округів Російської Федерації функціонують підприємства (інформаційно-консалтингові агенції, бізнес-інкубатори, регіональні центри інновацій і трансферу технологій) та громадські об'єднання (спілки виробників, громадська організація малого та середнього бізнесу «Опора», Російський союз промисловців і підприємців, система торгово-промислових палат Росії) [301, с. 92], які істотно впливають на розвиток підприємництва через представлення інтересів бізнесу в органах влади, участь у законотворчому процесі, розробленні політики розвитку різних галузей економіки, надання різноманітних консультаційних, експертних послуг.

Незважаючи на це, в регіональному вимірі інфраструктура підприємництва РФ не завжди виявляється спроможною задовольнити потреби господарюючих суб'єктів через те, що різні органи та установи підтримки в регіонах часто є підприємствами і функціонують на комерційних засадах. Тому витрати, пов'язані з наданням консалтингових послуг, розробленням бізнес-планів, інформаційною підтримкою підприємців, покладаються на самих суб'єктів підприємництва, при цьому організації, що надають послуги, не несуть ніякої матеріальної відповідальності за остаточні результати господарювання.

Корисним для розвитку інфраструктури підприємництва у регіонах нашої країни є державна підтримка в Російській Федерації створення інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій і кластерного розвитку. Потрібно також вказати на активну діяльність системи торгово-промислових палат (ТПП), кількість яких складає 174 одиниці, з яких 81 – ТПП суб'єктів РФ і 93 – муніципальних утворень, за участі більше 47 тисяч організацій; 208 спілок, 500 бізнес-асоціацій.

На відміну від РФ, у Республіці Білорусь більша 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. [303]. У загальній кількості 75% бізнес-центрів і бізнес-інкубаторів відносяться до організацій з приватною формою власності, 16% – комунальною, 9% – республіканською. 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 [303; 304]:

- 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 [305].

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 Республіці Казахстан, де органам державного управління делеговані права та повноваження з державної підтримки та сприяння розвитку фінансової, інформаційно-аналітичної, матеріально-технічної підтримки (додаток Р, рис. Р.1) [306]. Важливим елементом структурної побудови є негативний «зворотний зв'язок» з підприємцями через функціонування Комісій 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.

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 застосовування розглянутих моделей і систем інфраструктури підприємництва регіонів країн СНД в Україні без урахування політичних, економічних та соціальних чинників. Застосовувані моделі в Росії, 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 (активність громадських організацій в РФ, 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 напряму 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 ІІП 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 [307].

Загалом, у країнах ЄС застосовується спеціальне законодавство, розробляється система цільових програм фінансового, інформаційного, технологічного, кадрового забезпечення розвитку інфраструктури підприємництва. Вагомого 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 міжнаціональних 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 [308].

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) [309].

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 [310, 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.

Для розуміння сутнісних характеристик ІІІ регіонів країн ЄС детально зупинимося на Спільних політиках ЄС, які 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» [311, 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 [312, с. 206]. Основним принципом політики є «принцип відкритої ринкової економіки з вільною конкуренцією» [313, 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 єдина система квотування [311; 314; 315]. Розрізняють два види спільної торговельної політики ЄС [310, 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 [311, 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.

Промислова політика ЄС здійснюється непрямыми 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. [316, с. 181]. Найчастіше застосовуються такі засоби досягнення цілей промислової політики [317, 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 малих і середніх підприємств, 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; (6) 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 [316, с. 183]: нематеріальні інвестиції (вдосконалена професійна освіта); нові форми організації праці; контроль якості; розвиток технології й 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 [316, с.186].

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 вітчизняними об'єктами ІІІ регіону ключових аспектів Спільних політик ЄС.

Крім розгляду спільних політик, розвитку інфраструктури підприємництва в країнах ЄС, доцільно, спираючись на теоретичний базис дослідження, детальніше розглянути розвиток інфраструктури підприємництва окремих країн для обґрунтування рекомендацій щодо подолання аналогічних проблем розвитку ІІІ регіонів в Україні.

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. 3.1).

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 [308, с. 14–15]. 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 (додаток Р, рис. Р.2).

Таблиця 3.1

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: [309]

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 кредиту на створення нового підприємства) [308, 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 [309]: 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 [309].

В умовах масштабної реструктуризації важливе значення набували вартість придбання підприємств, проблеми користування нерухомістю, проблеми заборгованості і компенсації витрат, пов'язаних з приватизацією [318]. Для розв'язання останніх було створено агентство нерухомості Fiegenschaftsgesellschaft 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. 3.1). Координація діяльності державних і партнерських організацій у процесі реалізації політики покладена на Федеральне міністерство економіки і праці (ФМЕТ) (додаток Р, рис. Р.3) [318].

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 непрямої 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 (додаток Р, рис. Р.4).

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. 3.1).

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 [319; 320]. 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.

3.3. Системно-динамічна модель розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва регіону

Вітчизняні науковці та практики розглядають обмежену множину параметрів інформаційно-консультаційної, фінансово-кредитної, інноваційної компонент інфраструктури підприємництва регіону та їх вплив на ефективність інфраструктури [131; 170; 321]. При цьому фактори та чинники державного регулювання, місцевої культури, специфіка регіонального розвитку, євроінтеграції, а також параметри інших компонент ІІП регіону приймаються за константи і критеріальні обмеження. Зазначимо, що при цьому не відображається реальне становище у різних регіонах, адже модель одного регіону не буде придатною для іншого регіону. Крім того, в дослідженнях не завжди враховувалися чинники мегарегіональної інтеграції, вплив яких на параметри інституціональної інфраструктури підприємництва регіону спотворює одержані результати моделювання. Розглянуті наукові розробки не завжди забезпечують моделювання інституціональної інфраструктури на основі цілісної методології, оскільки використовують різноманітні і не пов'язані методичні підходи.

Виявлення щільності, масштабів та кількісного виміру впливу параметрів компонент інституціональної інфраструктури підприємництва регіону, факторів державного регулювання та європейської інтеграції на підприємницьку активність в регіонах України з географічними та соціальними особливостями на основі математичного моделювання є складною і, у той же час, надзвичайно актуальною теоретико-прикладною проблемою.

Методологія моделювання розвитку системи ІІП регіону в процесі євроінтеграції ґрунтується на системному дослідженні компонент інфраструктури підприємництва та їх взаємодії із зовнішнім середовищем (рис. 3.1). Функціонування системи базується на таких властивостях, як наявність нечітких, невизначених зв'язків між її елементами, здатність до самоорганізації, саморозвитку та саморегулювання.

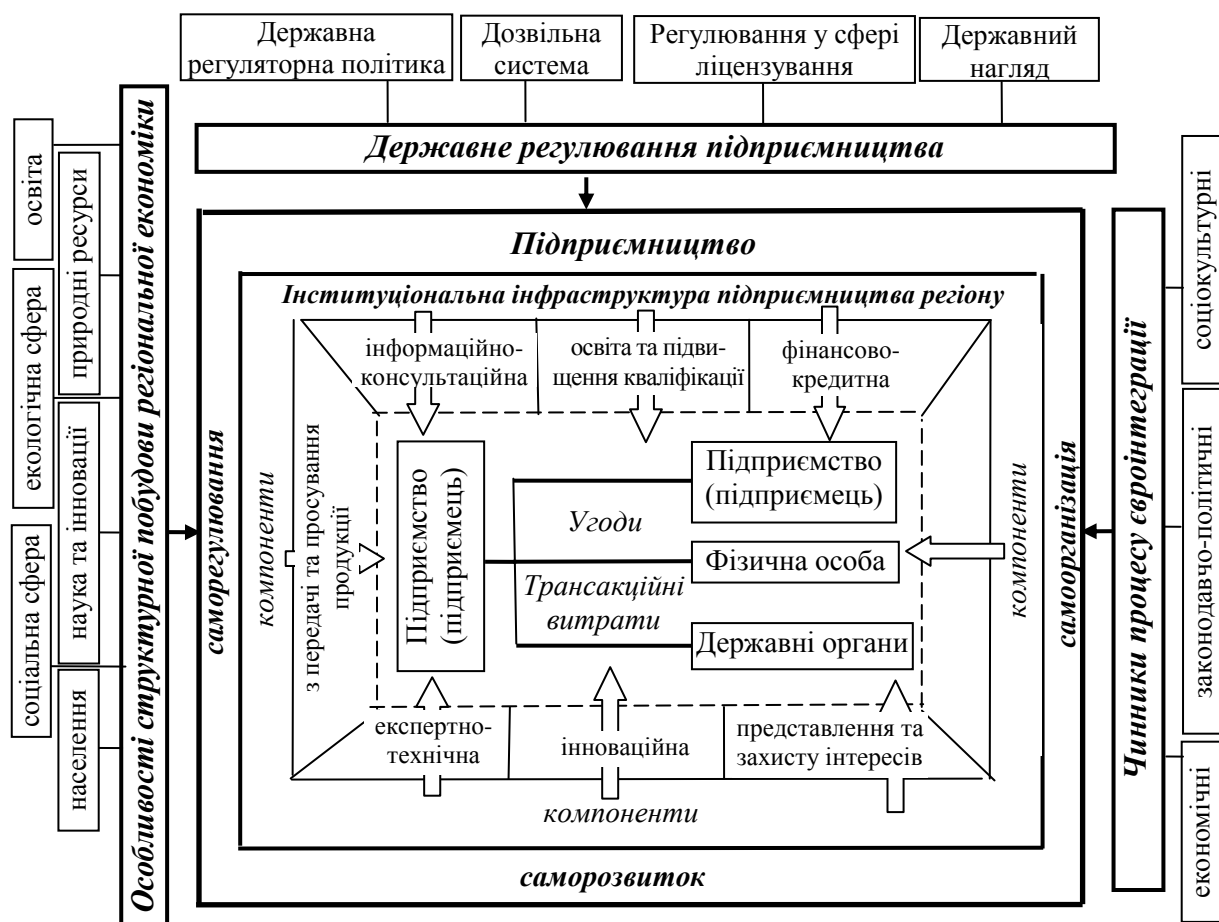


Рис. 3.1. Структурно-функціональна модель взаємозв'язку факторів інституціональної інфраструктури підприємництва регіону

Розроблено автором

Дослідження підприємництва та його інфраструктури охоплює чинники і фактори регіонального розвитку, міжнародного середовища, самої інституціональної інфраструктури підприємництва регіону, державного регулювання підприємництва та впливу процесу євроінтеграції у єдиній системі. На відміну від застосовуваних методів спрощення моделі зменшенням кількості параметрів за умови незмінності інших, необхідно враховувати оптимальне число параметрів моделі при мінімізації діапазону допущень. Розглянуті основні параметри дозволяють за різних початкових умов отримати варіанти рішень мультифакторної системи ІІІ регіону.

Для моделювання інституціональної інфраструктури підприємництва регіону застосуємо системний факторний аналіз дослідження системи на принципах початкової факторної диференціації і кінцевої системної критеріальної

інтеграції (рис. 3.2), висвітлений нами в [322]. На першому етапі моделювання проводиться аналіз показників особливостей розвитку регіону, компонент інституціональної інфраструктури підприємництва, впливу державного регулювання та чинників процесу євроінтеграції, здійснюється диференціація та вибір критеріїв, які максимально впливають на підприємницьку активність.

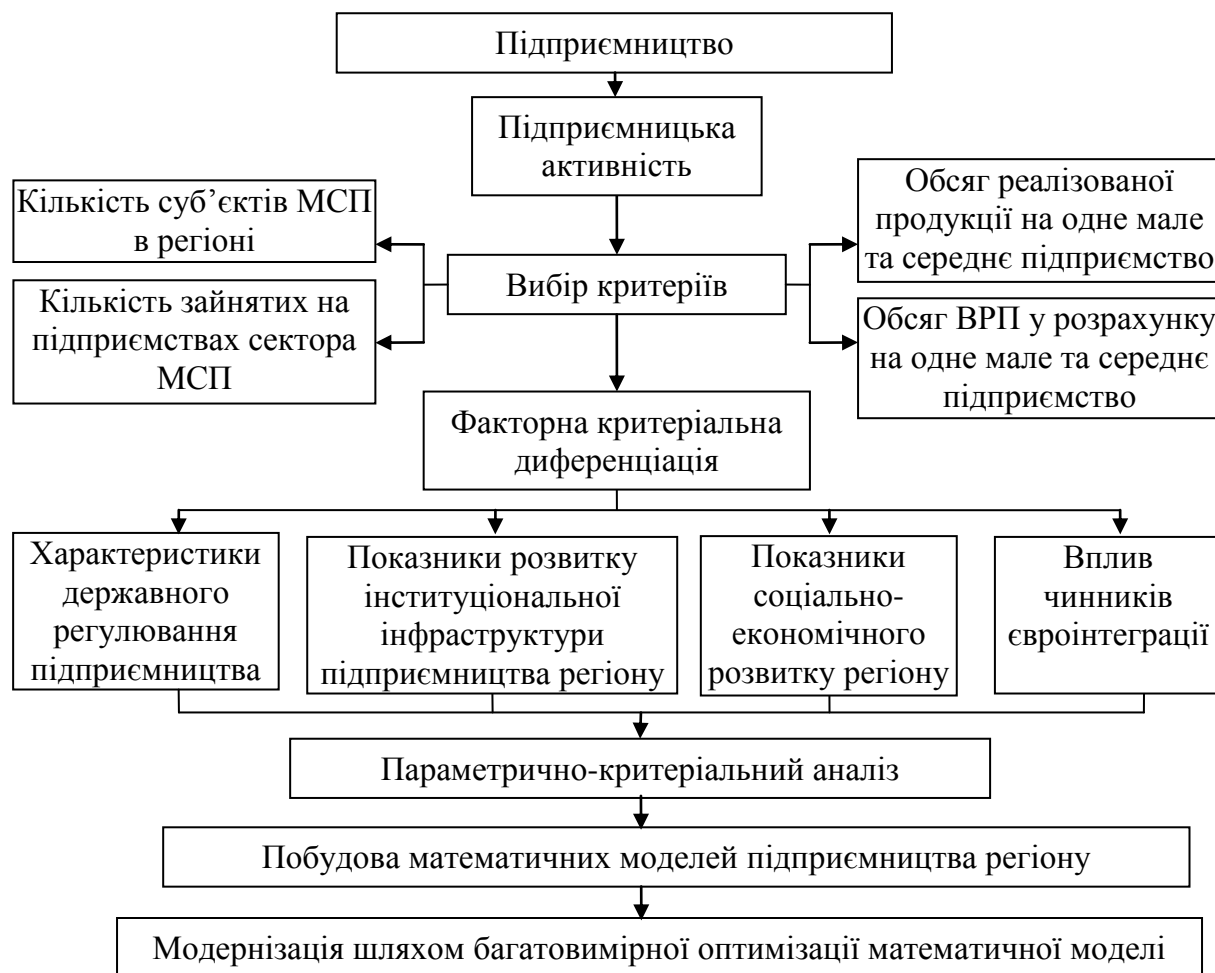


Рис. 3.2. Системна факторна модель модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва регіону

Модифіковано за: [322, с. 174]

Обрані для аналізу критерії на етапі параметро-критеріального аналізу інтегруються за допомогою регресійно-кореляційного аналізу, планування та обробки результатів експерименту в моделі. Взаємозв'язки параметрів соціально-економічного розвитку регіону, інституціональної інфраструктури підприємництва, системи державного регулювання та процесу євроінтеграції відображені на рис. 3.3–3.6.



Рис. 3.3. Взаємозв'язок множини факторів і параметрів державного регулювання підприємництва регіону

Розроблено автором

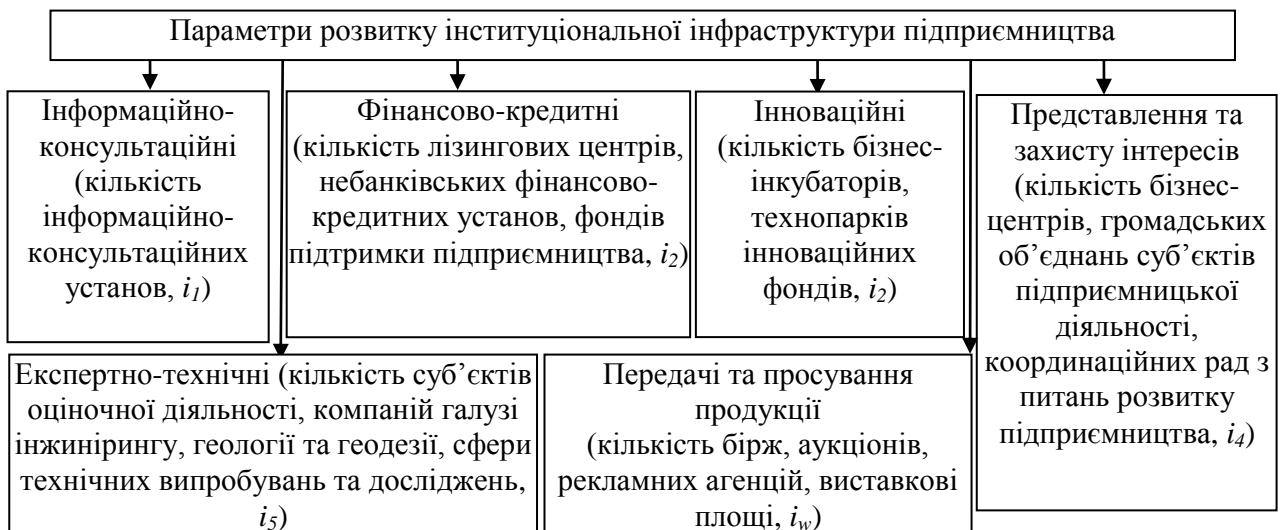


Рис. 3.4. Взаємозв'язок параметрів розвитку компонент ІІІ регіону

Розроблено автором

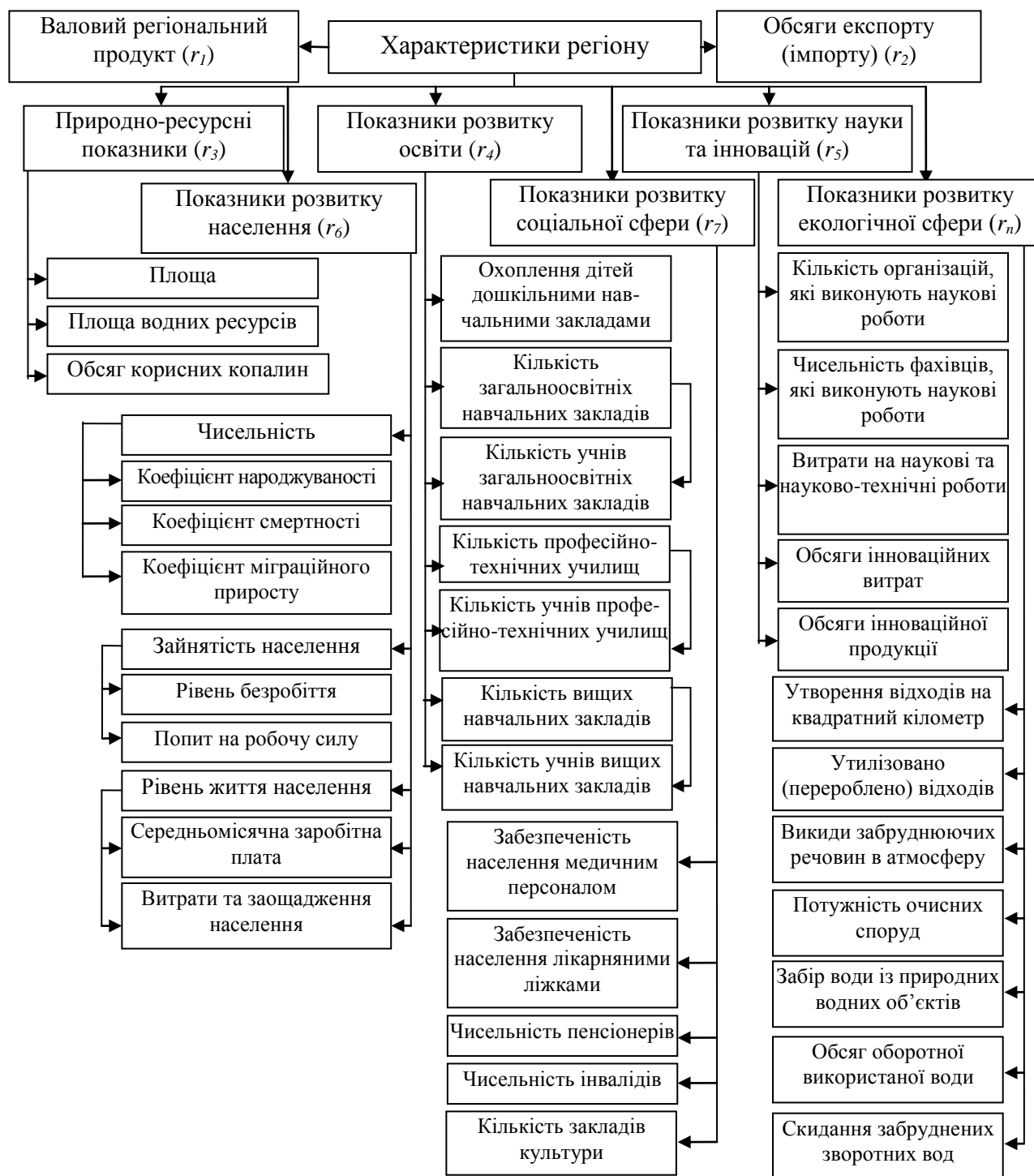


Рис. 3.5. Структурна схема показників соціально-економічного розвитку регіону

Розроблено автором



Рис. 3.6. Структурна схема взаємодії чинників і факторів євроінтеграції
Розроблено автором

Для практичного застосування системного аналізу поділимо параметри на дві групи:

1) вхідні фактори: показники соціально-економічного розвитку регіону; параметри компонент інституціональної інфраструктури підприємництва регіону; фактори державного регулювання; чинники процесу євроінтеграції;

2) вихідні інтегральні характеристики певної групи параметрів.

Залежність вихідних (результатних) характеристик від вхідних параметрів представимо у вигляді системи рівнянь (запропоновано автором):

$$R = \begin{cases} R_1 = b_{11} + b_{12}r_1 + b_{13}r_2 + \dots + b_{1(n+1)}r_n \\ R_2 = b_{21} + b_{22}r_1 + b_{23}r_2 + \dots + b_{2(n+1)}r_n \\ \dots \\ R_t = b_{n1} + b_{n2}r_1 + b_{n3}r_2 + \dots + b_{n(n+1)}r_n \end{cases}, \quad (3.2)$$

$$S = \begin{cases} S_1 = a_{11} + a_{12}s_1 + a_{13}s_2 + \dots + a_{1(m+1)}s_m \\ S_2 = a_{21} + a_{22}s_1 + a_{23}s_2 + \dots + a_{2(m+1)}s_m \\ \dots \\ S_r = a_{m1} + a_{m2}s_1 + a_{m3}s_2 + \dots + a_{m(m+1)}s_m \end{cases}, \quad (3.3)$$

$$I = \begin{cases} I_1 = c_{11} + c_{12}i_1 + c_{13}i_2 + \dots + c_{1(w+1)}i_w \\ I_2 = c_{21} + c_{22}i_1 + c_{23}i_2 + \dots + c_{2(w+1)}i_w \\ \dots \\ I_f = c_{w1} + c_{w2}i_1 + c_{w3}i_2 + \dots + c_{w(w+1)}i_w \end{cases}, \quad (3.4)$$

$$M = \begin{cases} M_1 = d_{11} + d_{12}m_1 + d_{13}m_2 + \dots + d_{1(b+1)}m_b \\ M_2 = d_{21} + d_{22}m_1 + d_{23}m_2 + \dots + d_{2(b+1)}m_b \\ \dots \\ M_g = d_{b1} + d_{b2}m_1 + d_{b3}m_2 + \dots + d_{b(b+1)}m_b \end{cases}, \quad (3.5)$$

$$E = \begin{cases} z_1 = (e_{11} + e_{12}R_1 + e_{12}R_2 + \dots + e_{13}R_t) + (e_{14}S_1 + e_{15}S_2 + \dots + e_{16}S_r) + \\ + (e_{17}I_1 + e_{18}I_2 + \dots + e_{19}I_f) + (e_{110}M_1 + e_{111}M_2 + \dots + e_{112}M_g) \\ z_2 = (e_{21} + e_{22}R_1 + e_{22}R_2 + \dots + e_{23}R_t) + (e_{24}S_1 + e_{25}S_2 + \dots + e_{26}S_r) + \\ + (e_{27}I_1 + e_{28}I_2 + \dots + e_{29}I_f) + (e_{210}M_1 + e_{211}M_2 + \dots + e_{212}M_g) \\ \dots \\ z_h = (e_{h1} + e_{h2}R_1 + e_{h2}R_2 + \dots + e_{h3}R_t) + (e_{h4}S_1 + e_{h5}S_2 + \dots + e_{h6}S_r) + \\ + (e_{h7}I_1 + e_{h8}I_2 + \dots + e_{h9}I_f) + (e_{h10}M_1 + e_{h11}M_2 + \dots + e_{h12}M_g) \end{cases}, \quad (3.6)$$

де $r_1, r_2, r_3, \dots, r_n$; $R_1, R_2, R_3, \dots, R_t$ – вхідні та вихідні (інтегральні) параметри соціально-економічного розвитку регіону; n – кількість вхідних показників розвитку регіону, t – кількість вихідних показників розвитку регіону;

$s_1, s_2, s_3, \dots, s_m$; $S_1, S_2, S_3, \dots, S_r$ – вхідні та вихідні (інтегральні) параметри державного регулювання підприємництва; m – кількість вхідних показників державного регулювання підприємництва, r – кількість вихідних показників державного регулювання підприємництва;

$i_1, i_2, i_3, \dots, i_w$; $I_1, I_2, I_3, \dots, I_f$ – вхідні та вихідні (інтегральні) параметри інституціональної інфраструктури підприємництва регіону; w – кількість вхідних показників інституціональної інфраструктури підприємництва регіону, f – кількість вихідних показників інституціональної інфраструктури підприємництва регіону;

$m_1, m_2, m_3, \dots, m_b$; $M_1, M_2, M_3, \dots, M_g$ – вхідні та вихідні (інтегральні) параметри факторів євроінтеграції; b – кількість вхідних показників, чинників і факторів євроінтеграції, g – кількість вихідних показників, чинників і факторів євроінтеграції.

Своєю чергою, вихідні параметри R_t , S_r , I_f , M_g можна вважати вхідними для моделі підприємницької активності $z_1, z_2, z_3, \dots, z_h$, де h – кількість факторів підприємницької активності.

Системи матричних рівнянь R , S , I та M (формули 3.2–3.5) відображають вплив вхідних параметрів регіонального розвитку, державного регулювання, інфраструктури підприємництва регіону та процесів євроінтеграції на вихідні інтегральні показники, які, своєю чергою, є вхідними для аналізу параметрів підприємницької активності (3.6). Коефіцієнти b , a , c , d , e при вхідних параметрах визначаються на підставі узагальнення публікаційних даних і статистичної інформації, тобто результатів досліджень впливу того чи іншого фактора на підприємницьку активність.

Вирішити задачу моделювання складно, насамперед через кількість параметрів, що характеризують інфраструктуру підприємництва регіону. З цим пов'язане залучення великого обсягу статистичних даних. Зменшити кількість параметрів системи рівнянь можливо застосуванням спеціальних математичних методів аналізу, таких як: диференціальний факторний аналіз значущості частки конкретного параметру, агрегування параметрів на основі кореляційного зв'язку чи методу головних компонент [323; 324].

Істотна невизначеність розвитку системи ІПІ регіону, неповнота інформації, динаміка змін, структурна неоднорідність, нечіткість зв'язків, некорельованість окремих чинників і факторів обумовлюють доцільність застосування системно-динамічного моделювання взаємозв'язків, матеріальних й інформаційних потоків у системі підприємництва регіону.

Системно-динамічний підхід є різновидом імітаційного моделювання, яке представляє собою, за визначенням Ю. Карпова [325, с. 21], розробку та моделювання системи, яка відображає структуру та функціонування (поведінку) об'єкта в часі. Імітаційне моделювання має істотні переваги перед аналітичними методами моделювання тоді, коли зв'язки між складниками нелінійні, модель містить стохастичні компоненти і потрібна візуалізація динамічної моделі.

Побудова системно-динамічної моделі передбачає якісну та кількісну стадії [203, с. 158]. На першій виконується опис складових системи та визначаються

характеристики їх взаємодії. При цьому використовується поняття прямих і зворотних зв'язків: позитивні – які ведуть до зміни елементу системи в тому ж напрямі, що й зміни, які спостерігалися раніше, та негативні, які ведуть до змін в зворотному напрямку. Поняття ґрунтуються на концепції зворотних зв'язків Н. Вінера [326] та розвинені в працях Дж. Форестера [202], стадія реалізується через створення казуальних або причинно-наслідкових діаграм.

На другій стадії виконується реалізація казуальної моделі за допомогою одного з сучасних інструментів імітаційного моделювання (AnyLogic) та перевірка якості моделі на відомих даних.

Проведений аналіз показав наявність динаміки та зворотних зв'язків в системі підприємництва та ІП регіону, вплив яких можна дослідити за допомогою системно-динамічних методів моделювання.

Системно-динамічна модель (рис. 3.7), яка описує ефективність підприємницької діяльності регіону, базується на наступних припущеннях.

1. Ефективність підприємницької діяльності в регіоні визначається коефіцієнтом ефективності на основі сукупного значення доходів і витрат суб'єктів сектору МСП за формулою:

$$Effect = \frac{dohod - vitrati}{vitrati}, \quad (3.7)$$

де *dohod* – сукупний дохід (обсяг реалізованої продукції і послуг) суб'єктів сектору МСП регіону, млн. грн.;

vitrati – сукупні витрати суб'єктів сектору МСП регіону, млн. грн.

2. Сукупний дохід (обсяги реалізованої продукції і послуг) суб'єктів сектору МСП регіону в певний момент часу *t* залежить від того, скільки доходу було вже отримано до попереднього моменту часу (*t-1*), а також від того, скільки доходу отримується в одиницю часу. Враховуючи наявні статистичні дані щодо обсягів реалізованої продукції і послуг, залежність поточного сукупного доходу може бути розрахована за лінійною регресією (додаток С, табл. С.1) від чинників, які враховують кількісні та якісні характеристики розвитку регіону:

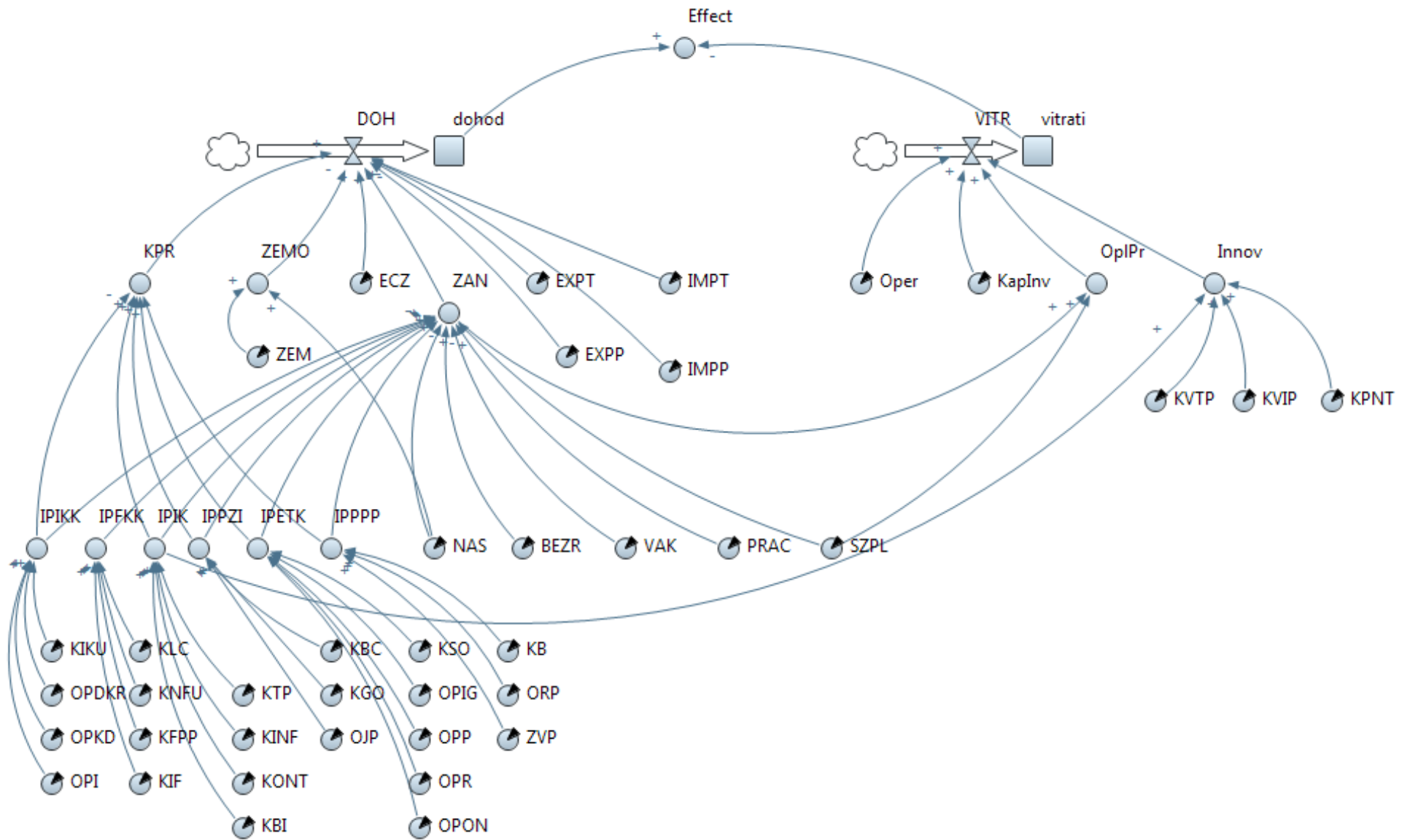


Рис. 3.7. Системно-динамічна модель підприємницької діяльності регіону
 Розроблено автором

$$\frac{d(\text{dohod})}{dt} = -3908,458 + 3,872 \cdot KPR - 4087,152 \cdot ZEMO - 26,628 \cdot ECZ + 42,084 \cdot ZAN + 9,459 \cdot EXPT - 0,474 \cdot IMPT - 40,582 \cdot EXPP + 177,997 \cdot IMPP \quad (3.8)$$

де KPR – кількість суб'єктів сектору МСП в регіоні, од.;

$ZEMO$ – площа земельних ресурсів регіону у розрахунку на одного мешканця (га), розрахована за формулою (3.9):

$$ZEMO = \frac{ZEM}{NAS}, \quad (3.9)$$

де ZEM – площа території регіону, га;

NAS – чисельність населення, тис. ос.;

ECZ – поточні витрати підприємств, організацій і установ в регіоні на охорону та раціональне використання природних ресурсів, млн грн;

ZAN – зайнятість населення в регіоні, тис. ос.;

$EXPT$ – обсяги експорту товарів з регіону, млн дол. США;

$IMPT$ – обсяги імпорту товарів в регіон, млн дол. США;

$EXPP$ – обсяги експорту послуг з регіону, млн дол. США;

$IMPP$ – обсяги імпорту послуг в регіон, млн дол. США.

3. Кількість малих і середніх підприємств в регіоні визначається лінійною залежністю (2.27) від інтегральних показників розвитку компонент інституціональної інфраструктури підприємництва регіону.

4. Зайнятість населення в регіоні (ZAN) є середньою величиною, визначеною на основі залежності від інтегральних показників розвитку компонент інституціональної інфраструктури підприємництва регіону (2.28) та лінійною регресією від показників чисельності населення та робочої сили (додаток С, табл. С.2):

$$ZAN = ((-436,76 + 0,06 \cdot NAS - 0,005 \cdot BEZR + 26,55 \cdot VAK - 1,677 \cdot PRAC + 0,174 \cdot SZPL) + (-56,232 - 0,033 \cdot IPIKK - 0,07 \cdot IPFKK + 0,119 \cdot IPIK + 1,092 \cdot IPPZI + 1,895 \cdot IPETK + 3,079 \cdot IPPPP)) / 2, \quad (3.10)$$

де NAS – чисельність населення в регіоні, тис. ос.;

$BEZR$ – рівень безробіття в регіоні, тис. ос.;

VAK – потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) тис. ос.;

PRAC – працевлаштування зареєстрованих безробітних, тис. ос.;

SZPL – середньомісячна номінальна заробітна платня, грн.;

IPIKK – інтегральний показник інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ регіону, визначається на основі залежності (2.21);

IPFKK – інтегральний показник фінансово-кредитної компоненти ІІІ регіону, визначається на основі залежності (2.22);

IPIK – інтегральний показник інноваційної компоненти ІІІ регіону, визначається на основі залежності (2.23);

IPPZI – інтегральний показник компоненти інфраструктури підприємництва з представлення та захисту інтересів, визначається на основі залежності (2.24);

IPETK – інтегральний показник експертно-технічної компоненти інфраструктури підприємництва, визначається на основі залежності (2.25);

IPPPP – інтегральний показник компоненти інфраструктури з просування та передачі продукції, визначається на основі залежності (2.26).

5. Сукупні витрати суб'єктів сектору МСП регіону в час t залежать від того, скільки витрат було вже понесено до попереднього періоду часу ($t-1$), а також від обсягу витрат в одиницю часу. Враховуючи наявні статистичні дані щодо сукупних витрат підприємств, залежність поточних витрат сектору МСП розрахована за формулою (3.11) (додаток С, табл. С.3):

$$\frac{d(\text{vitрати})}{dt} = \frac{0,08 \cdot (\text{Oper} + \text{KapInv} + \text{OplPr} + \text{Innov})}{1000}, \quad (3.11)$$

де *Oper* – витрати операційної діяльності підприємств в регіонах, тис. грн;

KapInv – обсяги капітальних інвестицій підприємств в регіонах, тис. грн;

OplPr – витрати на оплату праці підприємствами в регіонах, тис. грн;

Innov – обсяги витрат на фінансування інноваційної діяльності, тис. грн; цей показник, в свою чергу розраховується на основі лінійної регресії (додаток С, табл. С.4):

$$Innov = 21193.357 - 2821.67 \cdot KVTP + 2033.97 \cdot KVIP + 5242.47 \cdot KPNT + 3815.16 \cdot IPIK, \quad (3.12)$$

де $KVTP$ – кількість впроваджених нових технологічних процесів на підприємствах регіону, од.;

$KVIP$ – кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції на промислових підприємствах за регіонами, од.;

$KPNT$ – кількість придбаних нових технологій, од.;

$IPIK$ – інтегральний показник компоненти інноваційної інфраструктури підприємництва.

Коефіцієнт 0,08 у формулі (3.11) визначає витрати суб'єктів сектора МСП в загальній сукупності витрат підприємств регіону, розрахований на основі внеску цього сектора в загальній структурі обсягів реалізованої продукції регіону.

Запропонована системно-динамічна модель дозволяє досліджувати в динаміці ефективність підприємницької діяльності певного регіону, прогнозувати вплив кількісних змін за окремими компонентами ІІІ на показники розвитку підприємництва в регіоні. Результати моделювання (рис. 3.8) доводять можливість управління ефективністю підприємницької діяльності в регіоні за рахунок впливу на показники ступеня розвитку ІІІ регіону, зайнятості населення, зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону, у тому числі з країнами ЄС, поточних витрат та витрат майбутніх періодів.

Проведене моделювання на прикладі Запорізької області, за фіксованої протягом всього часу кількості об'єктів ІІІ регіону, свідчить про неефективність їх функціонування на початковому етапі – до 20 місяця коефіцієнт ефективності підприємницької діяльності знижується з 0,9 до 0,7. В результаті накопичення доходів МСП регіону та їх перевищення над сумарною кількістю витрат, об'єкти ІІІ регіону починають позитивно впливати, про що свідчить зростаючий характер кривої. Однак після 48 місяця інтенсивність зростання знижується, кут нахилу кривої ефективності підприємницької діяльності зменшується.

Для аналізу результатів моделювання проведена серія імітаційних експериментів, які дозволили встановити вплив зміни окремих параметрів компонент ІІІ регіону на ефективність підприємницької діяльності.

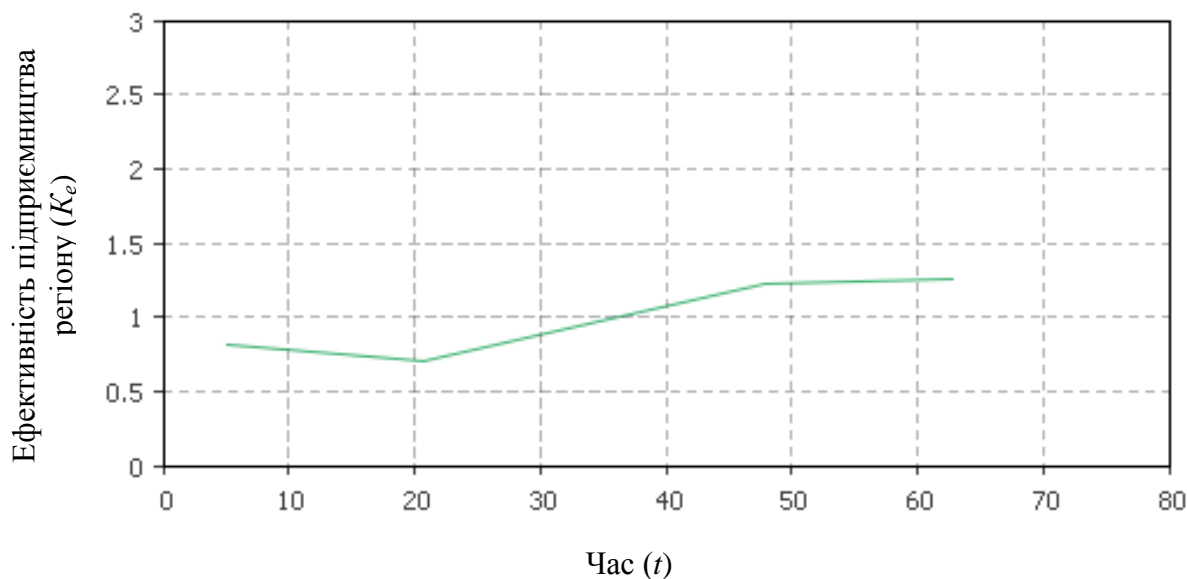


Рис. 3.8. Результати моделювання ефективності підприємницької діяльності регіону (по осі абсцис – час, по осі ординат – коефіцієнт ефективності підприємницької діяльності)

В якості ключових показників для варіювання обрано по одному з досліджуваних компонент, а саме кількість: бізнес-центрів, інформаційно-консультаційних установ, небанківських фінансово-кредитних установ, громадських об'єднань підприємців, суб'єктів оціночної діяльності. Моделювання (рис. 3.9) демонструє, що при зміні параметрів характер кривої ефективності підприємницької діяльності загалом зберігається, змінюється лише кут нахилу в залежності від величини зростання варійованого параметру та час, в який відбуваються перегини, тобто зміни, пов'язані з перевищенням доходів над витратами.

На характер кривої ефективності також впливає початкова величина змінюваного параметру та раціональність її збільшення до певної межі. Адже з точки зору математичного моделювання це дозволить підвищити ефективність підприємницької діяльності в регіоні, проте може спостерігатися ефект перенасиченості регіону досліджуваним типом організацій певної компоненти ІІІ.

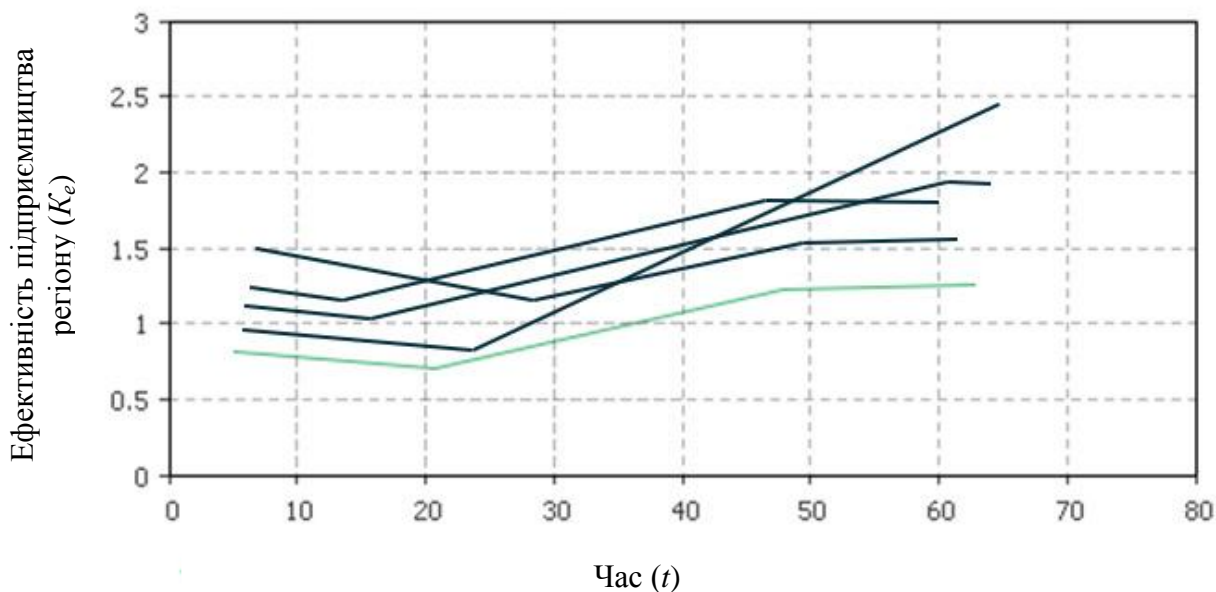


Рис. 3.9. Підвищення ефективності підприємницької діяльності при імітації збільшення: бізнес-центрів, інформаційно-консультаційних установ, небанківських фінансово-кредитних установ, громадських об'єднань підприємців, суб'єктів оціночної діяльності

Наведені результати імітаційного моделювання свідчать, про те, що зі збільшенням абсолютних і відносних параметрів ефективність підприємницької діяльності покращується, характер взаємозв'язку визначається математичною функцією, яка закладена в модель, в нашому випадку має лінійний характер та визначена на основі регресійно-кореляційного аналізу. Змінюючи функціональну залежність між досліджуваними характеристиками можна підвищити точність та ефективність моделювання.

Загалом, внутрішні закономірності функціонування окремих компонент ІІІ регіону, їх вплив на підприємницьку діяльність, екзогенні та ендогенні чинники і фактори визначають вплив доходів і витрат на ефективність підприємницької діяльності. Встановлені взаємозв'язки між певними показниками компонент ІІІ регіону, їх кількісні та якісні значення доцільно використати для прогнозної оцінки ефективності функціонування окремих об'єктів компонент ІІІ регіону.

Висновки до розділу

1. Теоретико-прикладний аналіз формування і розвитку ІІІ регіонів в Україні надає підстави виявлення головних проблем її розвитку, зокрема в розрізі правового, фінансового, організаційного, інформаційного і кадрового аспектів. При цьому доведено, що важелі державного впливу не забезпечують бажаного рівня ефективності підтримки підприємництва. Проведене глибинне інтерв'ю серед представників МСП Запорізької області виявило такі ключові проблеми функціонування інфраструктури підприємництва: низький рівень розвитку окремих її компонент, відсутність комплексного підходу, недостатній рівень захисту і лобіювання інтересів, відсутність реальної державної підтримки експортерів. Пріоритетними визначені заходи концентрації теоретичних і практичних досліджень розвитку недержавного складника підприємницької інфраструктури за напрямками: впровадження апробованих у розвинених і транзитивних економіках інституціональних механізмів фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва; посилення інноваційних засад і форм підприємництва застосуванням кластерних моделей, створенням бізнес-центрів, технологічних бізнес-інкубаторів, наукових, технологічних та інноваційних парків; розширення сфери діяльності та повноважень бізнес-асоціацій і громадських організацій; формування інформаційних систем підприємництва, зокрема електронної компоненти інфраструктури підприємництва; підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємництва на основі сучасних методів управління, запровадження дієздатної системи бізнес-освіти.

2. В процесі суспільно-економічної трансформації в Україні важливого значення для підприємництва набули інститути неформальної інфраструктури, поширення яких визначається незадовільним станом державного регулювання підприємницької діяльності та його інфраструктури, раціональністю обмежувальних факторів, ступенем довіри до формальних інститутів, менталітетом, узвичаєностями та діловою етикою. Визнаючи, що об'єктивно виключити прояви неформальної поведінки неможливо, необхідно створити передумови неvigідності користування неформальною інфраструктурою

підприємництва. Раціонально доцільним в умовах, що склалися в суспільстві та економіці України, вважаємо поєднання формальних і неформальних правил як взаємодоповнюючих з поетапною трансформацією неформальних у формальні.

3. Успішне інституційне трансформування інфраструктури підприємництва регіонів України потребує створення власної моделі організації ІІП регіону на основі адаптування успішного досвіду розвинених і транзитивних економік з урахуванням політичних, економічних і соціальних особливостей нашої країни та її регіонів. Проведений аналіз інфраструктури підприємництва доводить нераціональність механічного адаптування моделей інфраструктури країн СНД, ЄС чи Турецької Республіки в Україні. Детальний аналіз моделей країн СНД, де спостерігається вагомий вплив влади на підприємницьку діяльність, не дозволяє рекомендувати їх для України при збереженні євроінтеграційного вектора. Досвід окремих країн ЄС (Італії, Франції, Німеччини) та Турецької Республіки, як успішних у сфері державної підтримки розвитку інфраструктури підприємництва, запровадження спільних політик в торговельній і промисловій сфері, формування механізмів стимулювання інноваційного підприємництва, структурного реформування виробництва на основі декомпозиції та розвитку сектора МСП, кластеризації, організації промислових зон, формування сектора комерційних і виробничих послуг, – відображає стратегічну пріоритетність самостійності підприємств перед суто державною підтримкою з обмеженим втручанням в економічну діяльність у випадках, коли приватний сектор не може пристосуватися до екзогенної зміни умов діяльності.

4. Домінантні характеристики сучасного етапу євроінтеграційного процесу обумовлюють необхідність модернізації інституціонального базису інфраструктури підприємництва регіонів України, приведення його у відповідність до якісно нових вимог і завдань. Складність модернізації інфраструктури підприємництва під впливом чинників і факторів процесу євроінтеграції, виявлення закономірностей їх впливу на параметри інфраструктури підприємництва, а також якості державного регулювання на підприємницьку діяльність у регіонах з географічними та соціальними особливостями обумовлює моделювання процесу модернізації. Концептуально

модель повинна базуватися на системі чинників і факторів розвитку регіону, інституціональної інфраструктури підприємництва, державного регулювання підприємництва та процесу євроінтеграції. Враховуючи, що досліджувана система характеризується невизначеністю динаміки розвитку, наявністю нечітких зв'язків, неповнотою інформації, посліструктурною непередбачуваністю зміни окремих чинників і факторів, застосовано системно-динамічне моделювання взаємозв'язків, матеріальних і інформаційних потоків у підприємстві регіону на основі визначення коефіцієнту ефективності, виходячи з сукупного значення доходів і витрат суб'єктів сектору МСП. Результати моделювання доводять можливість управління ефективністю підприємницької діяльності в регіоні через вплив на показники ступеня розвитку ІІІ регіону, зайнятості населення, зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону, у тому числі з країнами ЄС, поточні та перспективні витрати майбутніх періодів. Встановлені взаємозв'язки між показниками компонент ІІІ регіону, їх кількісні та якісні значення можуть бути в подальшому уточнені та використані для визначення ефективності функціонування окремих об'єктів компонент ІІІ регіону.

Основні результати дослідження за даним розділом опубліковано у працях [327–331].

РОЗДІЛ 4

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ТА МЕХАНІЗМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

4.1. Концептуальні засади стратегії модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва

Сучасний етап інтеграції України до Європейського Союзу (підписання 21 березня 2014 р. політичних положень, а 27 червня 2014 р. – економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС), 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. За оцінками аналітиків (з певною суперечливістю висновків), внаслідок взаємного відкриття ринків у середньостроковій перспективі прогнозується зростання економіки України на 5%, стандартів життя – на 12%, обсягів імпорту – на 5,8%, середньої заробітної плати – на 5,5% [332].

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 [333, 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, лобювання 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. Васильцівим 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) [334, с. 256].

Особливої уваги на сучасному етапі інтеграції потребує зорієнтованість компонент III 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.

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. 4.1) 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 імплементація європейських інститутів інфраструктури підприємництва.



Рис. 4.1. Концептуальні засади стратегії модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва в умовах євроінтеграції

Розроблено автором

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.

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 [312, с. 162]. За нашою оцінкою, в Україні прийнято 44 технічних регламенти, з них лише 6 певною мірою відповідають директивам ЄС, інші частково адаптовані до директив ЄС. 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 ІПП регіону в процесі євроінтеграції (додаток Н, табл. Н.1) дозволяє визначити значення стратегічних програмних документів з розвитку підприємництва (рис. 4.2). Стратегії модернізації ІПП 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 ІПП в процесі євроінтеграції.

Суб'єктом розробки стратегічних програмних рішень модернізації ІПП на національному рівні (Стратегія модернізації інституціональної інфраструктури підприємництва в процесі євроінтеграції, національні проекти модернізації компонент ІПП) 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. 4.2). 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.

Органи місцевого самоврядування та регіональні органи державного управління повинні розробляти регіональні програми розвитку ІПП з урахуванням специфіки та найгостріших проблем соціально-економічного розвитку регіонів.



Рис. 4.2. Функціонально-структурна побудова інституціонального базису стратегії модернізації ІІР регіону в процесі євроінтеграції України

Розроблено автором

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 [335–340] 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. 4.3). Стратегічними пріоритетами досягнення цієї мети визначимо:

- 1) створення інституціональної бази розвитку підприємництва на інноваційних засадах;



Рис. 4.3. Система стратегічних цілей, пріоритетів і завдань модернізації ІПР в процесі євроінтеграції
Розроблено автором

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 [338, 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).

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.

Доповнюючи програмно-цільову методологію, до проблемно-цільового програмування розвитку ІІІ регіону відносяться середньострокові регіональні програми, розроблені з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку регіону та максимального досягнення інтересів вітчизняних підприємств в процесі європейської інтеграції.

Для обґрунтування концептуальних рішень проблемно-цільового програмування на прикладі Запорізької області, як одного з «старопромислових» регіонів зі значним промисловим і аграрним потенціалом, використаємо модифікований методичний підхід SWOT-аналізу, доповнений квантифікованим аналізом виокремлення груп загроз і слабких сторін підприємництва регіону за природою, характером і наслідками впливу на регіональний розвиток (додаток Т, табл. Т.1). Цей методичний підхід запропонований у роботах В. Горбуліна, А. Гуменюка, М. Згуровського [337, с. 109–116; 339, с. 250–254; 340]. Оцінка можливостей і загроз, сильних і слабких сторін проводилася експертним методом за шкалою в діапазоні 0–1 за критеріями – «ступінь впливу» та «вірогідність настання». Вірогідність настання або існування варіювалася в інтервалах: 0–0,33 – «низька»; 0,34–0,66 «середня»; 0,67–1,0 – «висока». Ступінь впливу на розвиток підприємництва регіону для можливостей та сильних сторін визначався в інтервалах: 0,67–1,0 – «сильний», 0,34–0,66 – «помірний», 0–0,33 – «малий». Можливі наслідки загроз та слабких сторін визначалися в інтервалах: 0–0,33 – «легкі удари»; 0,34–0,50 – «важкий стан»; 0,51–0,75 – «критичний стан»; 0,76–1,00 – «руйнування». Загроза або слабка сторона розглядається як небезпечна, якщо її значення перевищує 0,75.

Для сектора МСП Запорізької області небезпечними слабкими сторонами є нестача фінансово-кредитних ресурсів (0,8) та доступу місцевих товаровиробників в торговельні мережі (0,8). Небезпечними загрозами є нестабільність політичної ситуації (0,8); навантаження природних монополій електро-, газо- та водопостачання (0,75) та нетарифні бар'єри при експорті продукції на європейські ринки (0,8). На основі множення сум добуток впливу показників на вірогідність їх настання, що знаходяться на перетині сильних/слабких сторін з можливостями/загрозами, визначимо спрямованість стратегічних напрямів для розвитку підприємництва (додаток Т, табл. Т.2). Максимальні значення поля «слабкі сторони та загрози» підтверджує необхідність протидії слабким сторонам для запобігання загрозам розвитку МСП. Незначне відставання від максимального значення показника добутку полів «сильні

сторони та загрози» свідчить також про можливість подолання загроз на основі використання сильних сторін.

Отримані результати доводять, що стратегія розвитку МСП області в процесі євроінтеграції повинна будуватися з урахуванням відкритої загальнодержавної стратегії соціально-економічного розвитку, а саме [338, с. 44–45]: (1) входження національної економіки в європейську і світову; (2) відсутність самоусунення держави від допомоги національним товаровиробникам у конкурентній боротьбі на європейському ринку; (3) здійснення державної допомоги товаровиробникам, спираючись на національні ресурси; (4) використання позицій геополітичних союзників у глобальній і мегарегіональній конкурентній боротьбі. При цьому необхідно прагнути до переходу від енергосировинного до обробного варіанту цієї стратегії, що передбачає на першому етапі пріоритетність підтримки та розширення експорту продукції обробної промисловості з забезпеченням її потреб енергосировинною галуззю.

Визначені в підрозділі 1.1 проблеми сучасного етапу євроінтеграції, а також економізацію політики, основним пріоритетом стратегічного розвитку повинні стати прогресивні технології освоєння гео економічного простору, що формують транскордонні системи в усіх сферах діяльності [338, с. 76], одним із трендів яких є віртуалізація простору. Стратегія розвитку країни і регіонів під впливом глобалізації потребує інтеграції ІІІ регіонів України з регіонами країн-членів ЄС, формування інтернаціоналізованих центрів.

В межах конкурентних стратегій, виходячи з реального стану підприємництва в Запорізькій області на внутрішньому ринку та його привабливості, доцільно обрати стратегію «обмеженого розширення діяльності» з активізацією інвестування в найбільш привабливі сегменти, протистояння конкуренції і збільшення прибутковості через зростання продуктивності [341, с.108]. Щодо інноваційних стратегій [342, с. 367–368] для суб'єктів сектору МСП залежно від сфери та масштабів діяльності, орієнтованості на європейський ринок доцільно обрати: імітаційну (електротехнічна промисловість та машинобудування); оборонну (харчова, легка промисловість); опортуністичну (ливарне виробництво) чи традиційну (сфера послуг та торгівлі) стратегії з

диференціацією за національною приналежністю споживачів. Враховуючи конкурентні позиції МСП на європейському ринку, запропонуємо «вибірковий розвиток», а саме: спеціалізацію на обмеженій кількості конкурентних переваг (сприятливі природно-кліматичні умови розвитку аграрного підприємництва; високий індекс розвитку капіталу, наявність навичок, знань і умінь; наявність управлінського таланту та зусиль) і пошуку реальних можливостей ліквідації слабких сторін.

Для розроблення стратегічних рішень з урахуванням сильних і слабких сторін, можливостей та загроз МСП Запорізької області в процесі євроінтеграції на кожному з полів матриці SWOT сформовано парні комбінації з виокремленням раціональних побудовою таблиці взаємозв'язку (додаток Т, табл. Т.3). Аналіз зв'язку сильних та слабких сторін із загрозами зовнішнього середовища, а також можливостей із сильними та слабкими сторонами МСП Запорізької області, покладений в основу розроблення стратегічних та тактичних рішень, доводить до таких рекомендацій:

– високий індекс людського розвитку, наявність навичок, знань і умінь, наявність управлінського таланту та зусиль, а також створення передумов лобювання інтересів підприємництва сприятиме подоланню майже всіх загроз, а вплив останніх посилюватиме нестачу фінансово-кредитних ресурсів, зміцнення позицій на зовнішніх ринках, невідповідність світовим стандартам, демотивація населення до підприємницької діяльності, неусвідомленість безальтернативності інноваційного розвитку та нерозвиненість мережі недержавних інституцій підтримки підприємництва. Необхідне поступове усунення слабких сторін для запобігання загрозам розвитку МСП і посилення сильних сторін та впровадження заходів щодо перетворення слабких сторін на нейтральні і, з часом, на сильні.

– оскільки поглиблення інтеграції з ЄС, підвищення культури підприємницької діяльності та значний інноваційний потенціал ґрунтується на всіх сильних сторонах, крім сприятливих природно-кліматичних умов для розвитку аграрного підприємництва, стабільності споживчої бази, високої диверсифікації діяльності, та залежать від поліпшення майже всіх слабких сторін, за винятком неузгодженості асортименту в центрах надання адміністративних

послуг та низького рівня логістичних послуг, використання цих можливостей можна вважати індикаторами розвитку МСП в Запорізькій області.

Слабкі сторони та загрози формують проблемно-цільові заходи «дерева проблем» (рис. 4.4), як основи проблемно-цільового програмування. Пріоритетність проблем визначена за показниками добутку сили впливу та вірогідності настання, а також кількості пересічень у матриці взаємозв'язку (додаток Т, табл. Т.3), що показує, усунення яких слабких сторін зменшуватиме вплив загроз більшою мірою.

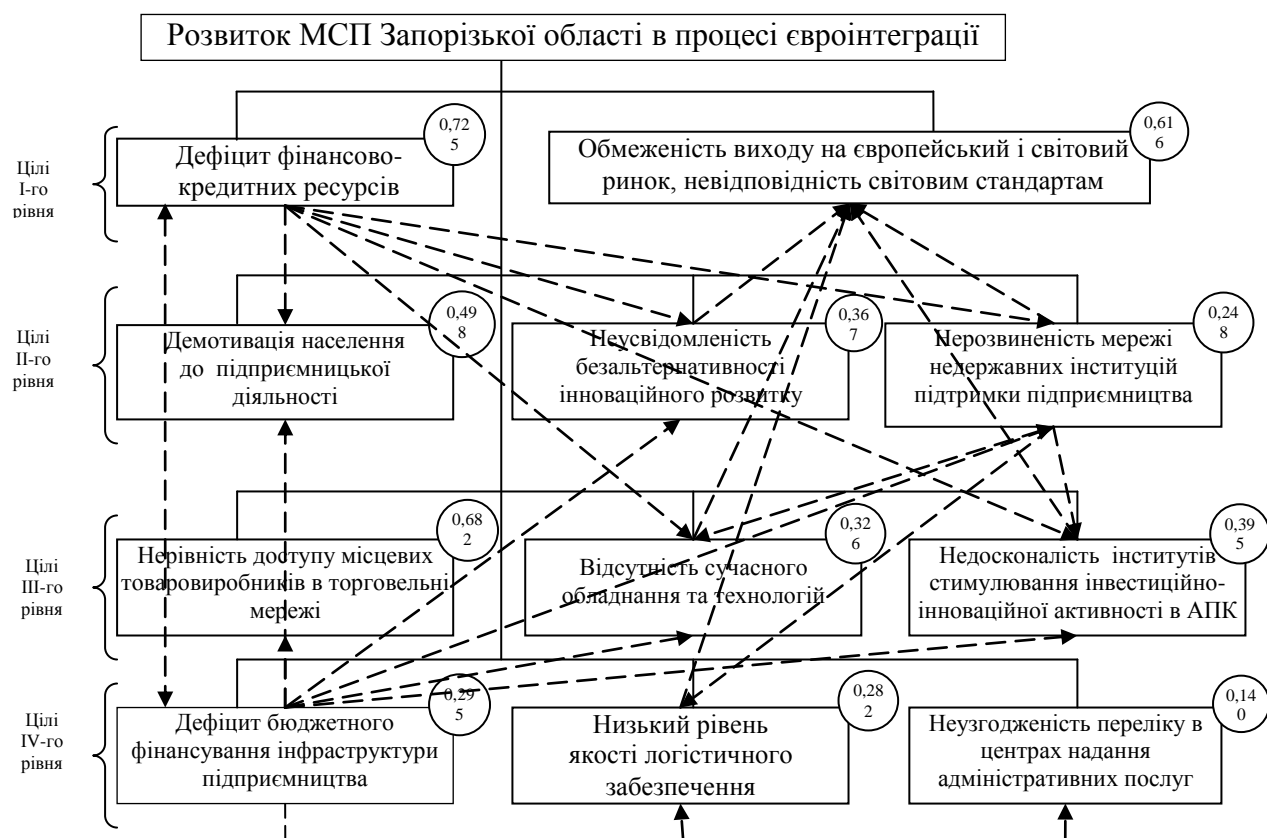


Рис. 4.4. «Дерево проблем» розвитку сектора МСП регіону в процесі євроінтеграції (на прикладі Запорізької області)

Розроблено автором

За результатами аналізу причинно-наслідкових зв'язків проблем встановлено, що більшість з них пов'язана з дефіцитом фінансово-кредитних ресурсів (зокрема бюджетного фінансування інфраструктури підприємництва) та нерозвиненістю мережі недержавних інституцій підтримки підприємництва. Для їх подолання запропонована система заходів (рис. 4.5), реалізація яких сприятиме

підвищенню рівня конкурентоспроможності МСП та соціально-економічному розвитку Запорізької області.

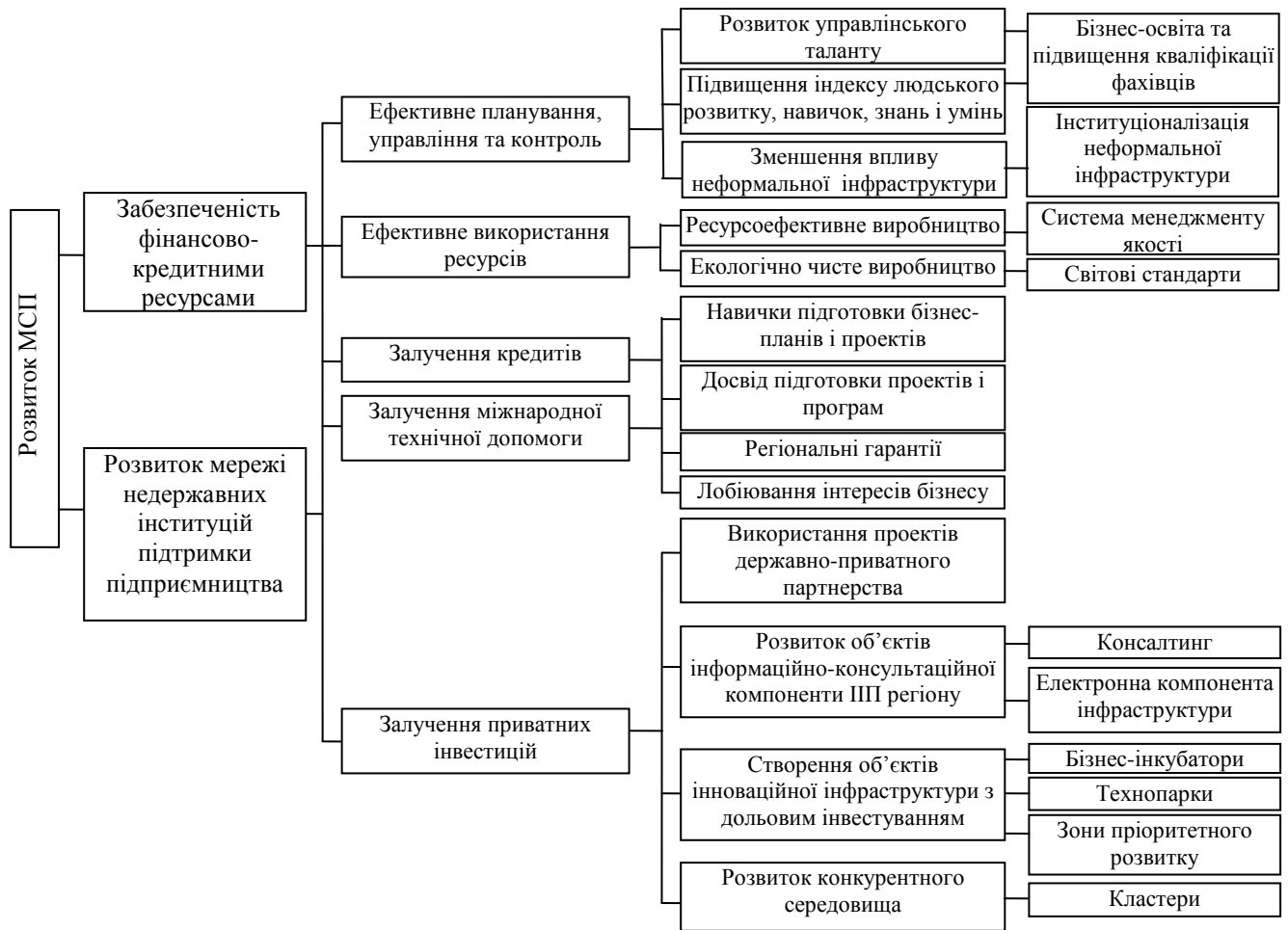


Рис. 4.5. «Дерево» розв’язання проблем розвитку сектора МСП регіону в процесі євроінтеграції (на прикладі Запорізької області)

Розроблено автором

Найважливішим для розв’язання зазначених проблем є ефективно планування, управління та контроль, що досягається завдяки підвищенню індексу людського розвитку, навичок, знань і умінь, зменшенню впливу неформальної інфраструктури через впровадження європейських практик бізнес-освіти, підвищення кваліфікації фахівців та інституціоналізації відповідних складових. Не менш важливе для розв’язання проблем дефіциту фінансово-кредитних ресурсів і нерозвиненості мережі недержавних інституцій підтримки підприємництва є забезпечення ефективного використання ресурсів через застосування сучасних моделей та інститутів ресурсоефективного та екологічно

чистого виробництва й надання послуг. Додаткове залучення кредитів і ресурсів міжнародної технічної допомоги досягається за допомогою поширення досвіду регіонів країн ЄС з підготовки проектів і бізнес-планів, а також лобіювання інтересів підприємництва в європейських інституціях. Необхідним також є пошук приватних інвестицій в розвиток інфраструктури підприємництва регіону за допомогою підготовки і реалізації проектів державно-приватного партнерства в інформаційно-консультаційній та інноваційній компонентах ІІІ регіону.

Таким чином, можна стверджувати про недосконалість інституціонального підґрунтя розвитку ІІІ в програмних документах національного та регіонального рівнів, чим обумовлена необхідність розроблення стратегічних цілей, пріоритетів і завдань модернізації ІІІ регіону в процесі євроінтеграції на базі програмно-цільового підходу. Проблемно-цільові орієнтири щодо стратегічного програмування структурних змін, одержані за результатами модифікованого методу SWOT-аналізу, розроблення «дерева проблем» і «дерева рішень», сприяють проектуванню інституціонального базису модернізації інфраструктури підприємництва області. Встановлено, що виявлені ключові завдання – інституціональна інтеграція інфраструктури підприємництва регіонів України і країн ЄС, впровадження інститутів інфраструктурного забезпечення в умовах інтеграції (лобіювання, безпека підприємства), розбудова інтегрованих інститутів електронної інфраструктури підприємства – не тільки взаємопов'язані між собою на різних рівнях ієрархії управління, але й корелюють зі стратегічними пріоритетами побудови «нової економіки» ЄС. Поєднання програмно-цільового та проблемно-цільового підходів та визначення стратегічних пріоритетів модернізації ІІІ регіону дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності МСП та забезпечити соціально-економічний розвиток регіонів.

Оскільки одним із ключових стратегічних пріоритетів модернізації ІІІ регіонів України є раціоналізація вертикальних та горизонтальних зв'язків, оптимізація архітектури згідно вимог євроінтеграційного процесу, на наступному етапі обґрунтуємо напрями структурної перебудови ІІІ регіону в контексті децентралізації функцій інституцій інфраструктури підприємства.

4.2. Структурна перебудова інфраструктури підприємництва в умовах децентралізації управління

Як показано у підрозділах 2.2 і 3.1, інфраструктура підприємництва в регіонах України характеризується неефективною структурою та організацією, чим обумовлена незбалансованість та неефективність управління процесом її розвитку.

Компоненти інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів створюють базисні економічні та організаційні передумови взаємодії суб'єктів, формують так звану «контактну аудиторію» – сукупність об'єктів компонент інфраструктури, які забезпечують потреби підприємницької діяльності. Кожна господарська операція має свою групу організацій, без яких не може бути здійснена. Відповідно, операції в межах контактної групи формуються на основі зв'язків.

Окремі науковці пропонують здійснювати поділ зв'язків у процесі взаємодії малого та середнього бізнесу на однорідні та різнорідні на основі таких критеріїв: стійкість становища; доходи; фінансові та інвестиційні можливості; механізми функціонування та управління; розподіл відповідальності між ланками інтеграційної форми; здійснення координації планів, поточної діяльності, організації обміну ключовими ресурсами; форми та методи досягнення цілей, масштаби рішень, що приймаються [22, с. 20]. Стверджується, що однорідні зв'язки виникають у процесі інтеграції малих та середніх підприємств у формі об'єднань (асоціації, союзи, гільдії). При цьому суб'єкти підприємництва знаходяться в однаковому становищі відносно один одного, виконують організаційні функції і, отже, є однорідними елементами системи підприємництва. При формуванні системи інфраструктури підприємництва регіону в результаті інтеграції суб'єктів сектору МСП із великими підприємствами зв'язки між ними характеризуються різнорідністю. З нашого погляду, такі зв'язки вигідні для учасників інтеграції, тому що забезпечують зростання ефективності господарювання в процесі використання різних форм взаємодії малих, середніх і великих підприємств для взаємовигідного руху і використання матеріальних, технологічних, фінансових, кадрових, інформаційних

ресурсів, створення інфраструктурного забезпечення економічної діяльності учасників.

Суб'єкти підприємницької діяльності у взаємодії з державними органами управління, фізичними та юридичними особами підприємництва перебувають під впливом інститутів та засобів інфраструктури – правил, законодавчих актів та нормативно-розпорядчих документів органів державного регулювання, спеціалізованих установ державного управління, органів місцевого самоврядування, галузевих рішень, а в процесі міжнародного співробітництва – обмежень міжнародних угод і законодавства, у тому числі між Україною та ЄС, системи багатостороннього регулювання торгівлі (рис. 4.6).

Детальніше зупинимося на участі компонент ІІІ регіону в процесі взаємодії суб'єктів підприємництва: з державними органами управління (рис. 4.7, а), споживачем – фізичною особою (рис. 4.7, б) та між собою (рис. 4.8). Напрями взаємодії вказані стрілками, а допоміжні суміжні форми (канали взаємодії) представлені як: особисті переговори (1), друкована (засоби масової інформації – (2), книги, каталоги, буклети, листи – (3)); електронна (4) форма, зв'язки із громадськістю (5).

Важливу роль у функціонуванні ІІІ регіону відіграють горизонтальні та вертикальні зв'язки між об'єктами та компонентами. В горизонтальному розрізі суб'єкти підприємництва взаємодіють з іншими суб'єктами бізнесу: виробник підтримує ділові контакти з постачальниками чи підрядниками, пов'язаний з торговельними представниками, транспортними, дистрибуторськими компаніями, банками, рекламними та маркетинговими агенціями. Горизонтальні зв'язки інфраструктури охоплюють діяльність підприємств – посередників в окремих сегментах ринку, зокрема залежно від ринку виокремлюють посередництво: торговельне – на ринку товарів (послуг); виробниче; фінансове – на ринках банківських, інвестиційних та страхових послуг; трудове – на ринку робочої сили; інформаційне – на ринках інформації, освіти, консалтингу, реклами, зв'язків з громадськістю [343, с. 261–262].

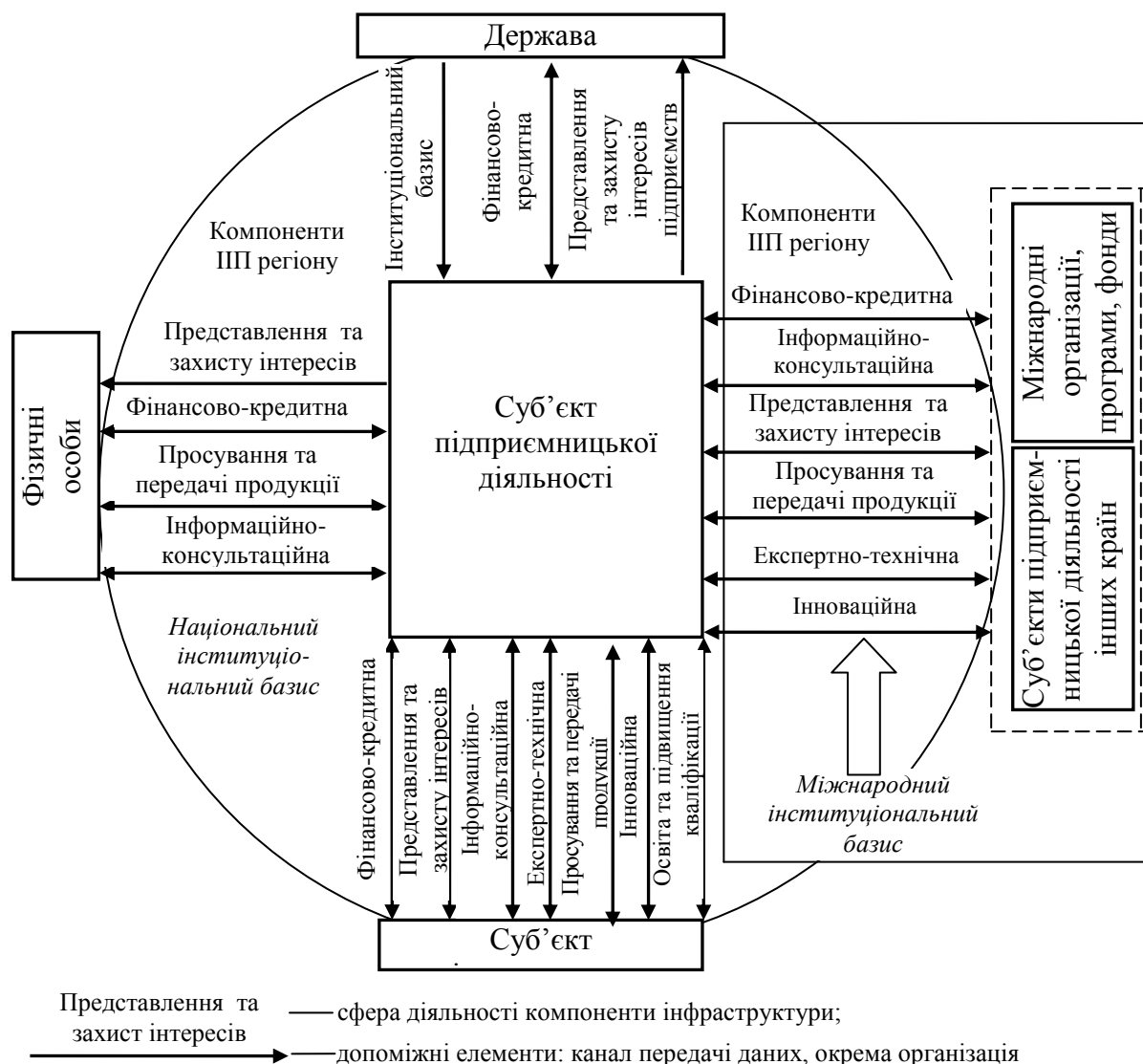


Рис. 4.6. Компоненти інституціональної інфраструктури підприємництва регіону у процесі міжсуб'єктної взаємодії

Розроблено автором

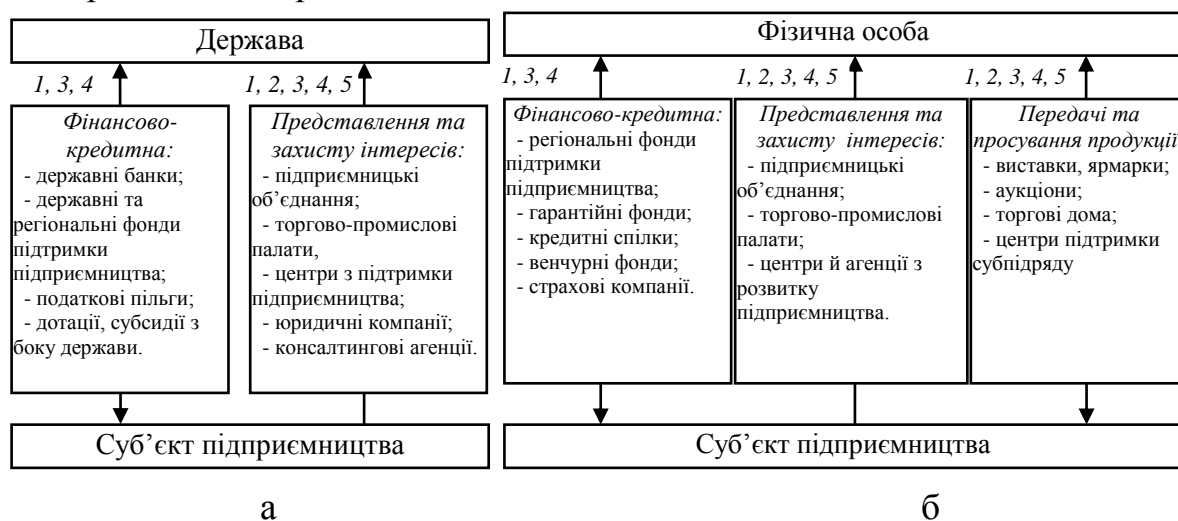


Рис. 4.7. Напрями та форми взаємодії держави (а) та фізичних осіб (б) з суб'єктами підприємництва

Розроблено автором



Рис. 4.8. Напрями та форми взаємодії суб'єктів підприємництва з компонентами ІІІ регіону

Розроблено автором

За Ф. Капрою, згідно положень теорії мережевих структур, розглянутих у підрозділі 1.2, поряд з горизонтальною площиною, між об'єктами інфраструктури формуються вертикальні зв'язки під впливом інтеграції ринкового середовища, потреби контролю та координації горизонтальних зв'язків суб'єктів підприємства з боку державних органів (в банківській, страховій, фондовій сферах) та в межах самої компоненти інфраструктури. Для прикладу, постачальники продукції, здійснюючи операції, передбачають, що у випадку невиконання договірних зобов'язань інший партнер може звернутися в судові, наглядові чи інші державні організації і установи захисту інтересів і прав власності.

Крім того, в самому об'єкті інфраструктури також формуються вертикальні зв'язки (безпосередні виконавці – керівники підрозділів – керівники організації) (рис. 4.9).

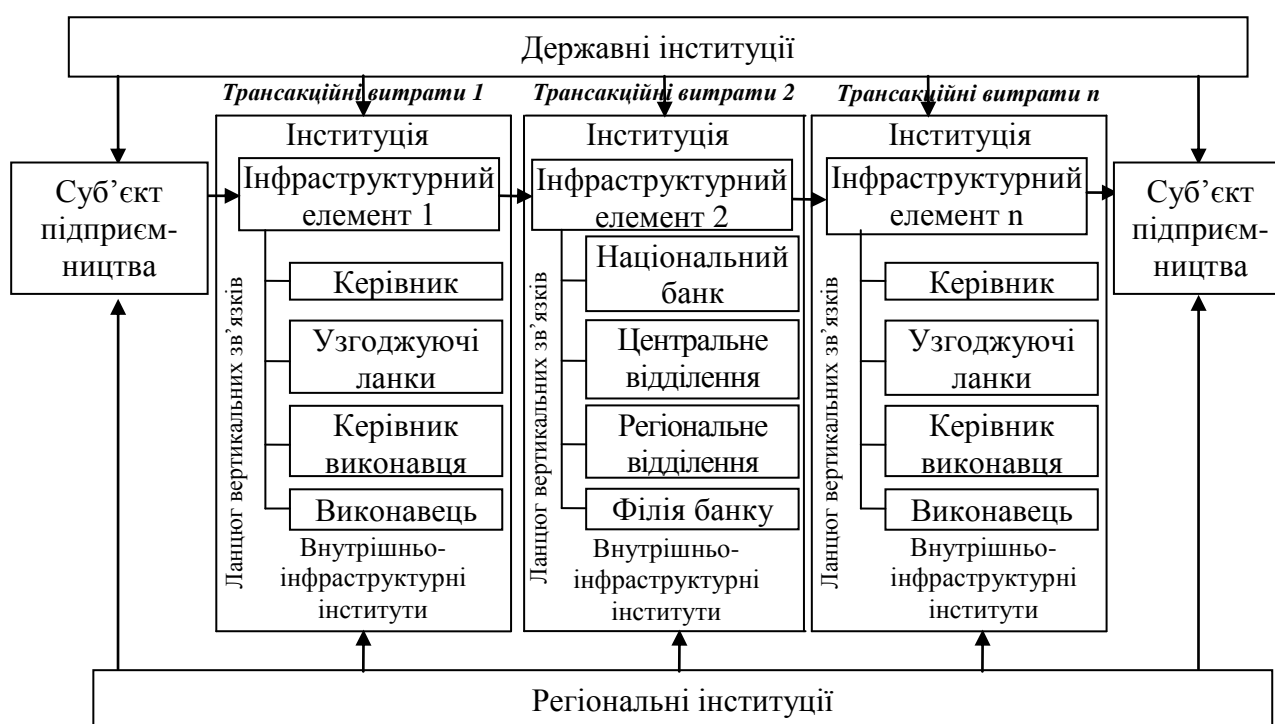


Рис. 4.9. Мережеві зв'язки між об'єктами інфраструктури підприємства регіону

Розроблено автором

Так, банківська установа, обслуговуючи потреби підприємств і підприємців, формує горизонтальні зв'язки в ринковому середовищі при збереженні

внутрішньобанківської структури вертикальних зв'язків (філія – регіональне відділення – центральне відділення) і потребує єдиних «правил гри» на ринку кредитних і депозитних послуг у межах єдиної грошово-кредитної політики Національного банку України.

Композицію мережевих зв'язків у рамках контактної аудиторії будемо називати ланцюгом інфраструктурних елементів, сукупність ланцюгів – мережею інфраструктури підприємництва. На кожному зв'язку ланцюга виникають трансакційні витрати, величина яких залежить від «довжини» ланцюга вертикальних зв'язків. Кількість елементів інфраструктури в горизонтальній площині не завжди позитивно впливає на величину трансакційних витрат, зростання яких може забезпечити більшу безпеку проведення операції, ніж їх відсутність.

Таким чином, ланцюг інфраструктурних зв'язків умовно представимо у вигляді матриці горизонтальних і вертикальних елементів (запропоновано автором):

$$\begin{array}{ccccccc}
 I_{1m} & \longrightarrow & I_{2m} & \longrightarrow & I_{3m} & \longrightarrow & \dots \longrightarrow I_{nm} \\
 t_{1m}, z_{1m} & & t_{2m}, z_{2m} & & t_{3m}, z_{3m} & & t_{nm}, z_{nm} \\
 \uparrow & & \uparrow & & \uparrow & & \uparrow \\
 \dots & & \dots & & \dots & & \dots \\
 \uparrow & & \uparrow & & \uparrow & & \uparrow \\
 I_{13} & \longrightarrow & I_{23} & \longrightarrow & I_{33} & \longrightarrow & \dots \longrightarrow I_{n3} \\
 t_{13}, z_{13} & & t_{23}, z_{23} & & t_{33}, z_{33} & & t_{n3}, z_{n3} \\
 \uparrow & & \uparrow & & \uparrow & & \uparrow \\
 I_{12} & \longrightarrow & I_{22} & \longrightarrow & I_{32} & \longrightarrow & \dots \longrightarrow I_{n2} \\
 t_{12}, z_{12} & & t_{22}, z_{22} & & t_{32}, z_{32} & & t_{n2}, z_{n2} \\
 \uparrow & & \uparrow & & \uparrow & & \uparrow \\
 A & \longrightarrow & I_{11} & \longrightarrow & I_{21} & \longrightarrow & I_{31} & \longrightarrow & \dots \longrightarrow I_{n1} & \longrightarrow & B \\
 t_{11}, z_{11} & & t_{21}, z_{21} & & t_{31}, z_{31} & & t_{n1}, z_{n1} & & & &
 \end{array} \quad , \quad (4.1)$$

де A, B – суб'єкти підприємницької діяльності, між якими здійснюється взаємодія та які виступають кінцевими ланками контактної аудиторії; $I(i,j)$ – матриця елементів інфраструктурного ланцюга, $i = \overline{1, n}$ – номер горизонтального елемента ланцюга, $j = \overline{1, m}$ – номер вертикального елемента ланцюга; $I_{11}, I_{21}, I_{31}, \dots, I_{n1}$ –

інфраструктурні елементи горизонтального ланцюга, n – кількість елементів у горизонтальному ланцюзі; $I_{11}, I_{12}, I_{13}, \dots, I_{1m}$ – інфраструктурні елементи вертикального ланцюга, m – кількість елементів у вертикальному ланцюзі; t_{ij} – час на здійснення операції інфраструктурним елементом I_{ij} ; Z_{ij} – трансакційні витрати на здійснення операції об'єктом інфраструктури I_{ij} .

Сукупний час здійснення операції:

$$T = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m t_{ij}, \quad (4.2)$$

а обсяг трансакційних витрат:

$$Z = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Z_{ij}. \quad (4.3)$$

Теоретичний аналіз запропонованої матриці дозволяє сформулювати такі узагальнюючі положення:

По-перше, ефективна інституціональна інфраструктура підприємництва досягається завдяки мінімізації часу інфраструктурної підтримки ($T \rightarrow \min$) та трансакційних витрат ($Z \rightarrow \min$).

По-друге, швидкість здійснення операції (T) залежить від вертикального рівня ($j \rightarrow 1$), на якому приймається рішення для кожного горизонтального ланцюга;

По-третє, трансакційні витрати на здійснення операції мінімізуються при мінімальній довжині горизонтального ланцюга ($i \rightarrow 1, j \rightarrow 1$).

Базуючись на наведених положеннях, припускаємо, що підвищити ефективність інституціональної інфраструктури підприємництва регіону та зменшити трансакційні витрати на здійснення господарських операцій можливо за допомогою мінімізації ланцюга завдяки:

– створенню ланцюгів швидкого узгодження, удосконаленню механізмів координації (підпорядкованості, контролю, використання неформальної

інфраструктури) або зменшенню кількості рівнів узгодження, зокрема з використанням механізмів електронної інфраструктури підприємництва;

– поєднання функцій компонент інфраструктури в одній компоненті або впровадження форм спільного використання чи концентрації ресурсів (кластерних утворень, бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, організаційно-промислових зон, проектів державно-приватного партнерства).

В теоретико-методологічному аспекті оцінка довжини ланцюга елементів інфраструктури здійснюється на основі методів теорії сітьового планування та управління, узагальнених нами спільно з В. Волковим, Д. Бікуловим в [344, с. 202–214], яка окреслює сукупність взаємопов'язаних операцій, виконуваних у певній послідовності для досягнення поставленої мети. При цьому ефективність інтерпретується як мінімізація часових параметрів виконання програми з урахуванням економічних чинників, тобто трансакційних витрат.

Недосконалість інституціональної інфраструктури підприємництва, наведена у підрозділі 3.1, 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, створених 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 [345] (табл. 4.1). 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 4.1

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, Держфін-моніторинг, 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, Мінеконом-розвитку	-	Фонд державного майна, НДІ судових експертних, Стандарт-метрологія, Мінеконом-розвитку	Асоціації експертів, оцінювачів	Міністерство освіти і науки	Асоціації освітніх закладів і центрів бізнес-освіти	
	державне регулювання, координація, моніторинг	координація, моніторинг, надання послуг	координація, моніторинг, державне регулювання	координація, моніторинг	координація, моніторинг, державне регулювання	координація, моніторинг	координація, моніторинг, державне регулювання	координація, регулювання	координація моніторинг, державне регулюван.	-	координація моніторинг, державне регулюван.	координація моніторинг	координація, моніторинг, 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 органи 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 підприємництва	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: [345]

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.

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.

Таким чином, запропонована структурно-функціональна матриця створює можливості для подальшого розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва на всіх рівнях ієрархії управління в умовах розпочатої децентралізації, дозволяє обґрунтувати джерела фінансування її модернізації в процесі євроінтеграції та створює умови для інтеграції ІІІ регіонів України з країнами ЄС. На основі цього обґрунтуємо напрями трансформації окремих компонент ІІІ.

4.3. Механізми розвитку компонент інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів під впливом євроінтеграції

В сукупності програмних заходів процесу євроінтеграції вагоме місце належить трансформації етики і стандартів ведення вітчизняного бізнесу. Значущості для підприємницької діяльності набуває культура європейського підприємництва, управлінських навичок, забезпечення відповідності продукції європейським стандартам, вимогам і практикам. Цим обумовлена й необхідність удосконалення компонент інституціональної інфраструктури підприємництва регіону.

Насамперед, потребують переосмислення пріоритети розвитку бізнес-асоціацій, які, ґрунтуючись на специфічних характеристиках виду діяльності і галузі, повинні мінімізувати негативні наслідки інтеграції, формувати інформаційно-консультаційні відносини вітчизняних підприємств і суб'єктів на європейських ринках, захистити вітчизняного виробника від імпорту некритичних товарів, сприяти імплементації Спільного доробку ЄС, гармонізації національних процедур стандартизації, метрології, акредитації й оцінки відповідності із європейськими.

За Г. Чижиковим, пріоритетами діяльності бізнес-асоціацій в процесі галузевих трансформацій та регіонального розвитку в умовах міжнародної інтеграції є підтримка МСП, сприяння регіональному розвитку через ініціювання та утворення регіональних кластерів і посилення транскордонного співробітництва [170, с. 29]. На думку автора, бізнес-асоціації, використовуючи суспільний ресурс, мають можливість і повинні в інтересах своїх членів впливати як на урядову політику, так і на переговорні процеси як форми економічної дипломатії. Зазначимо, що у своїх дослідженнях Г. Чижиков не зупиняється на механізмах впливу об'єднань підприємців на вирішення проблем українського бізнесу на передінтеграційному етапі. Поки що залишаються недостатньо дослідженими конкретні стратегії та практики діяльності галузевих бізнес-асоціацій.

В контексті дослідження актуальними є роботи Д. Ляпіна, В. Мовчан та С. Бесагірська [346–348], присвячені ролі бізнес-асоціацій у Світовій організації торгівлі (СОТ), оскільки інтеграція до СОТ та Європейського Союзу взаємопов'язані процеси і країна-кандидат до вступу в ЄС обов'язково повинна дотримуватися основних норм СОТ. Функції бізнес-асоціацій істотно розширилися із вступом України до СОТ у 2008 р. У підприємств з'явилася можливість отримувати інформацію про торговельно-політичні норми ведення бізнесу, вплив невиконання угод СОТ. Як зазначає Г. Кузнецов, українські бізнес-асоціації отримали можливість брати участь у роботі європейських бізнес-асоціацій щодо розроблення міжнародних стандартів, формування коаліцій з усунення тарифних та нетарифних бар'єрів у країнах експорту, вирішення торгових суперечок та у роботі центрів нотифікації [349].

Д. Ляпін вважає, що в сучасних умовах бізнес-асоціації, як повноважні представники та провідники інтересів підприємств різних секторів економіки країни, повинні формувати «попит» на «позицію» країни у всіх аспектах функціонування СОТ [347, с. 9]. Очевидно, за пасивності бізнес-асоціацій виконавча влада буде формувати такий попит, виходячи з уявлень про інтереси бізнесу і суспільства, та їх баланс, або й не враховуючи ці інтереси через нечіткість їх формулювання. У той же час, активні бізнес-асоціації спроможні примусити органи державного управління враховувати реальні інтереси бізнесу при формуванні позиції України на

міжнародній арені. С. Бесагірскас стверджує, що саме бізнес-асоціації за рахунок акумуляції інтелектуальних та інших ресурсів своїх членів у рамках СОР виступають як інформаційні центри для своїх членів [348, с. 45]. Узагальнюючи, можна стверджувати, що ключовими завданнями об'єднань підприємців є представлення інтересів бізнесу всередині країни та на зовнішніх ринках, а також інформаційне забезпечення підприємницької діяльності.

Роль бізнес-асоціацій у взаємодії бізнесу та влади в Європейському Союзі В. Чернишева визначає як захист групових інтересів або лобіювання, що з погляду представників ЄС є законним, природним і об'єктивним явищем, яке необхідно визнати і регламентувати правила його здійснення, трансформуючи захист і забезпечення інтересів окремих компаній і галузевих асоціацій в систему підготовки та ухвалення оптимальних рішень [350, с. 12–13]. Ключовим завданням підприємницьких об'єднань у цьому є надання інформації про інтереси підприємств в інститути ЄС та впровадження прийнятих заходів у власній країні. В. Чернишева наголошує на ефективності функціонування Американської торгової палати (АТП), що пов'язано з перетворенням потреб своїх членів на інформаційний ресурс, необхідний ЄС. Взаємовигідна співпраця, коли палата виступає посередником між американськими компаніями та інститутами ЄС, перетворює її на потрібну для обох сторін. Зрозуміло, що на даний час діяльність українських бізнес-асоціацій поступається європейським за якісними показниками можливого лобіювання інтересів бізнесу на світових, у тому числі європейському, ринках товарів і послуг.

Отже, в процесі євроінтеграції вітчизняного підприємництва виникають проблеми, розв'язання яких можуть і повинні здійснити бізнес-асоціації, роль та стратегія діяльності яких в умовах інтеграції потребують подальшого дослідження.

Для окреслення пріоритетних напрямів діяльності бізнес-асоціацій на регіональному рівні в умовах інтеграції України до ЄС розглянемо головні завдання європейських об'єднань підприємців (Європейська бізнес-асоціація, торгово-промислові палати, галузеві асоціації країн Європи), до яких відносяться: (1) законотворча діяльність і лобіювання (участь у розробленні пропозицій і проектів нормативно-правових актів, регіональних програм економічного розвитку; експертиза нормативно-правових актів); (2) зовнішньоекономічна діяльність (участь

у роботі міжнародних об'єднань і організацій; оформлення експортно-імпоротної документації (для системи торгово-промислових палат)); (3) інформаційне забезпечення (формування аналітичних матеріалів і баз даних; створення інформаційних систем (зокрема в мережі Інтернет) і платформ для спілкування; ведення недержавних реєстрів); (4) захист бізнесу (патентна робота; сприяння розвитку засобів захисту персональних даних, інтелектуальної власності; експертні послуги, оцінка якості товарів, лабораторні дослідження); (5) консультаційні та юридичні послуги (з ведення господарської діяльності в країні та за кордоном; з оцінювання та юридичного супроводу угод, реєстрації юридичних осіб; з лобіювання інтересів підприємництва в ЄС); (6) арбітраж та посередництво для системи торгово-промислових палат (організація проведення засідань судів, арбітрів і посередників; судове діловодство; розроблення регламентів і процедур); (7) освітня діяльність (проведення семінарів, тренінгів, практикумів, курсів підвищення кваліфікації).

Окремі з зазначених вище завдань вирішуються в достатньому обсязі в Україні, але інші (законотворча діяльність, лобіювання, участь у роботі міжнародних об'єднань і організацій) потребують подальшого розвитку. На наше переконання, до першочергових заходів потрібно віднести таке завдання українських об'єднань підприємців, як створення умов для партнерства влади та бізнесу в регіонах. Крім діяльності в країні, напрями роботи асоціативних об'єднань доцільно спрямовувати на захист інтересів підприємництва в інституціях ЄС як через представників виконавчої влади нашої країни вимогою враховувати реальні інтереси бізнесу при формуванні позиції України на європейській арені, так і самостійно – за рахунок участі в об'єднаннях бізнес-асоціацій ЄС, представлення та лобіювання інтересів регіонального підприємництва. З цим напрямом тісно пов'язані всі вищенаведені завдання. В таких країнах, як Іспанія, Франція, Німеччина, Італія, Австрія, законодавчо запроваджена система обов'язкового членства підприємств в окремих бізнес-асоціаціях, що надає можливість ефективніше вести діалог із владою і збалансувати інтереси бізнесу і держави, на відміну від ситуації в нашій країні.

Друге пріоритетне завдання обумовлене прагненням європейських підприємців зменшити вартість ведення бізнесу в Україні, що передбачає

скорочення масштабів адміністрування бізнес-діяльності державою та зниження податкового навантаження, відмову від надмірного державного контролю та запровадження обов'язкового страхування ризиків, усунення корупції та скорочення бюджетних витрат. На даний час в Україні органи виконавчої влади володіють надмірними функціями при неефективних механізмах їх реалізації. В розвинених європейських економіках компетенція здійснення таких функцій, як: контроль і нагляд за діяльністю суб'єктів підприємництва, видача дозвільних документів, ліцензування діяльності, технічне регулювання, розроблення та встановлення обов'язкових для виконання правил і стандартів професійної діяльності, притягнення до відповідальності недобросовісних учасників ринку, розгляди через третейські суди, – передана бізнес-асоціаціям. Отже, залежно від готовності влади делегувати деякі повноваження держави бізнес-асоціаціям, може формуватися надзвичайно важлива для підприємницької активності сфера їх подальшого функціонування. Проте, це питання отримає розвиток лише за умови ініціативи та готовності суб'єктів сектору МСП до роботи у бізнес-асоціаціях, наявності у них якісного потенціалу та ресурсів, створення відповідної законодавчої бази та усвідомлення відповідальності за виконання повноважень з боку керівників асоціативного об'єднання.

Третій пріоритет діяльності бізнес-асоціацій – це освіта та підвищення рівня кваліфікації підприємців. Зміст програм семінарів, практикумів і навчальних курсів повинен бути адаптований до нових аспектів ведення бізнесу, пов'язаних, після вступу в дію Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС з 1 січня 2016 р., із скасуванням митних зборів та платежів, впровадженням заходів нетарифного регулювання, співпрацею в адмініструванні торгівлі; взаємною лібералізацією торгівлі як промисловими, так і сільськогосподарськими товарами; технічними бар'єрами в торгівлі; впровадженням європейських правил стандартизації, метрології, акредитації та оцінки відповідності, нових санітарних та фітосанітарних заходів; узгодженням регулювання підприємницької діяльності, торгівлі послугами; електронної комерції та захисту прав інтелектуальної власності. Звернемо увагу, що освітні заходи стосуються фахівців підприємств усіх рівнів (від керівників до спеціалістів) з економіки, зовнішньоекономічної діяльності, юриспруденції,

інтелектуальної власності, охорони довкілля для покращення іміджу бізнес-асоціацій як ефективних майданчиків бізнес-спілкування.

I, нарешті, четвертий напрям – це розширення сфери спілкування з вирішення проблем бізнесу, проведення виставково-ярмаркових заходів, коопераційних зустрічей, засідань клубів і комітетів підприємців через розширення географії учасників з країн ЄС, пропозицію нових тем для обговорення та технологій впровадження і розв’язання проблем, актуальних для «кола спілкування» (галузь, рівень і масштаби бізнесу, економічні інтереси).

Детальніше зупинимося на деталізації наведених завдань бізнес-асоціацій у процесі євроінтеграції. Об’єктивно підготовка і підписання Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом виявилось надзвичайно складним, суперечливим і тривалим процесом. Розпочатий 5 березня 2007 р. цей процес знаходиться під впливом геополітичних та геоекономічних чинників на всіх етапах (парафування тексту угоди англійською мовою керівниками переговорних делегацій договірних сторін у м. Брюссель 30 березня 2012 р.; узгодження тексту угоди в усіх частинах, підписання угоди, її ратифікація та набуття чинності). З 1 листопада 2014 р. з відтермінуванням під тиском Російської Федерації вступу в дію до 1 січня 2016 р. на кожному з названих етапів і в майбутньому вітчизняні бізнес-асоціації повинні відігравати вагомішу роль, ніж це відбувалося на практиці, а саме на конкретних етапах:

1) до підписання: активна підготовча робота з підприємництвом з роз’яснення переваг і загроз для економічної безпеки процесу інтеграції, проведення освітніх заходів для підприємств різних галузей із висвітлення специфіки роботи в умовах Зони вільної торгівлі, розроблення та впровадження систем менеджменту якості у виробництві продукції, наданні послуг відповідно до стандартів ЄС;

2) після підписання: участь у лібералізації законодавства; активна інформаційна та освітня діяльність (навчальні програми, консультаційна підтримка, проведення круглих столів і конференцій);

3) після набуття чинності угоди: участь у роботі європейських бізнес-асоціацій з розроблення міжнародних стандартів, у європейських та міжнародних

організаціях зі стандартизації, правової і фундаментальної метрології та оцінки відповідності; формування коаліцій з усунення тарифних та нетарифних бар'єрів у країнах експорту; участь у вирішенні торгових суперечок; захист інтересів бізнесу в суперечках, пов'язаних із інтелектуальною власністю, забезпечення роботи третейських судів (додаток У, табл. У.1).

Особливості і системні проблеми сучасного етапу інтеграції України до Європейського Союзу обумовлюють необхідність посилення впливу бізнес-асоціацій на підприємницьке середовище та трансформацію їх ролі в представленні, захисті та лобіюванні інтересів як малого й середнього, так і великого бізнесу.

Крім зміни пріоритетів діяльності бізнес-асоціацій в процесі євроінтеграції, важливою для розвитку ІІІ регіону є модернізація бізнес-освіти. Саме через освіту, підвищення кваліфікації здійснюється первинна імплементація європейських інституцій у вітчизняну інфраструктуру підприємництва. Розвиток інфраструктури підприємництва в регіонах України в умовах покращення доступу до нових ринків Європи, посилення конкурентної боротьби на основі нових технологій виробництва та управління, сучасних форм фінансування бізнес-проектів загострює проблему нестачі професійних знань і навичок у керівників малих і середніх підприємств. Зростає попит на послуги об'єктів і компонент інфраструктури підприємництва регіону, залучення професійних консультантів, що потребує додаткових витрат при не завжди якісних консультаціях, або перекваліфікації власних спеціалістів за допомогою бізнес-освіти.

Потрібно визнати, що на даний час відсутні дослідження підґрунтя формування освітнього середовища для сектора МСП у системі інфраструктури підприємництва, її окремих компонент (інформаційно-консультаційної, інноваційної, експертно-технічної). В практичному аспекті не вистачає освітніх програм, спрямованих на формування, розвиток та постійне підвищення кваліфікації керівників і фахівців МСП. Застосовувані програми створюються переважно за ініціативою приватних освітніх закладів або зовнішніх програм технічної допомоги, недостатньо адаптованих до реальних умов ведення бізнесу.

Як вважає В. Гетало, недостатньою є й державна фінансова підтримка програм бізнес-навчання [351].

Реальний вплив державних і громадських організацій на розвиток підприємництва в регіонах обумовлює необхідність навчання не лише підприємців, а й представників влади, фахівців об'єктів інфраструктури для формування єдиних системних ознак ІІІ регіону, гармонізації інтересів підприємництва, влади, консультантів і громадянського суспільства.

Бізнес-освіта, перебуваючи в тісному взаємозв'язку з інформаційно-консультаційною, інноваційною, фінансово-кредитною, експертно-технічною компонентами інфраструктури підприємництва, залишається ключовою компонентою ІІІ регіону (додаток Б, рис. Б.7). Це пов'язано з міждисциплінарністю навчання для бізнесу, яке охоплює знання різних сфер діяльності, стимулює підприємства впроваджувати раціональні методи ведення бізнесу, користуватися компонентами ІІІ регіону завдяки сучасним технологіям, пропонованим навчальними центрами та бізнес-школами.

Центральна роль бізнес-освіти в системі ІІІ регіону пов'язана з тим, що вона забезпечує постійне оновлення, міждисциплінарність знань у підприємницькому середовищі; стимулює підприємства впроваджувати сучасні підходи ведення бізнесу, користуватися компонентами ІІІ регіону завдяки інноваційним продуктам, які пропонуються навчальними центрами та бізнес-школами; покращує координацію підготовки і перепідготовки персоналу підприємств.

Л. Євенко виокремлює дві моделі організації системи бізнес-освіти в світі: «традиційна» (континентальна європейська або німецька) і «нова» (американська) [353]. Перша заснована на чіткому поділі вищої професійної освіти за інженерними, економічними, гуманітарними науками в університетах – з одного боку, і підготовки фахівців для бізнесу і менеджменту в системі додаткової (післявузівської) освіти – з іншого. Для другої моделі конструктивним є поділ управлінської освіти на «переддосвідну» і «післядосвідну» залежно від того, чи мав підприємець досвід практичної роботи в області менеджменту: в першому випадку – зовсім не мав; у другому – вже перебуває на управлінській посаді. На

відміну від традиційної, «нова» модель передбачає створення шкіл бізнесу як головних центрів освіти для бізнесу. За концептом цієї моделі навчальними центрами пропонуються різноманітні програми підвищення кваліфікації менеджерів незалежно від завершення навчання у школі бізнесу.

На нашу думку, перша модель є прийнятнішою для України, тому що ефективно навчання основам підприємницької діяльності, формування навичок партнерства та прагнення до змін можливе завдяки поєднанню існуючої системи навчання у вищій школі та тренінгових бізнес-програм. При цьому доцільно враховувати мотиви здобуття бізнес-освіти керівниками та менеджерами середньої ланки. За критерієм первинності процесів освіти чи ведення бізнесу доцільна така модифікація моделі (додаток Б, рис. Б.8):

1) «освіта для бізнесу» – бізнес-навчання з метою самовдосконалення, самореалізації для пошуку нових сфер діяльності чи нового місця роботи керівником;

2) «бізнес-освіта» – навчання керівників підприємств для розвитку бізнесу, удосконалення системи управління підприємством;

3) «навчання в процесі ведення бізнесу» (коучинг, наставництво).

Отже, модель поєднання існуючої системи навчання у вищій школі та тренінгових бізнес-програм повинна стати базовою для розвитку регіональних освітніх центрів бізнес-навчання. Головна ціль функціонування таких центрів полягає, насамперед у формуванні середнього класу підприємців, сприятливих до інноваційних змін. Доцільно, щоб засновниками центрів стали громадські організації і бізнес-асоціації (торгово-промислові палати, союзи промисловців і підприємців, федерації роботодавців) та активні підприємці під наглядом регіональних органів управління (управління економіки державних адміністрацій, фонди підтримки підприємництва) (рис. 4.10).

В. Гетало вважає, що подібні освітні центри можуть створюватись у невеликих компактних державних або приватних ВНЗ [351]. Втім, зазначимо, що коли цей процес реалізується за ініціативи органів влади чи державних навчальних закладів, то їх функціонування недостатньо ефективно внаслідок проблем з фінансуванням і призупиняється після вичерпання бюджетних ресурсів.



Рис. 4.10. Структурно-логічна схема побудови регіональних освітніх центрів бізнес-навчання в системі інституціональної інфраструктури підприємництва

Розроблено автором

Програми навчання у подібних центрах повинні створюватися за ініціативи громадських організацій та за безпосередньої участі підприємців, мотивованих отримати знання зі спеціально створених програм на основі довготривалого партнерства з організаторами навчання.

Основним завданням загальнодержавних органів управління є розвиток інституціональної та методологічної основи бізнес-освіти, але при цьому Міністерство освіти і науки України не повинно розробляти нормативно-розпорядчі документи та стандарти для цієї форми освіти, тому що кожна програма повинна стати унікальною в сенсі інноваційності знань і навчальних методик. Крім того, необхідна системна оцінка інтелектуального потенціалу для прогнозування ефективності створення центрів бізнес-освіти, оперативного моніторингу впливу освітніх програм на розвиток підприємництва регіональними органами управління. Потребують обґрунтування пріоритетні напрями політики створення регіональною владою та підприємництвом регіональних освітніх центрів бізнес-навчання, що на даний час відбувається з урахуванням лише комерційної вигоди зацікавлених осіб, а соціальний ефект підвищення культури

підприємництва до європейського рівня не береться до уваги. Недостатній досвід та знання організаторів навчальних центрів обумовлюють необхідність ефективнішого використання вже створених бізнес-шкіл через відкриття філій у регіонах або на основі експертно-консультаційних фірм, які володіють досвідом організації навчального процесу та мають у своєму штаті викладачів-практиків.

Важливою для створення регіональних центрів бізнес-освіти є допомога міжнародних організацій та програм. При цьому участь громадських організацій може виявлятися в підготовці заявок на фінансування та супровід проектів протягом їх життєвого циклу. Регіональна бізнес-освіта повинна перебувати у взаємозв'язку з іншими компонентами інфраструктури підприємництва при розробці навчальних програм, забезпеченні навчального процесу викладачами-практиками.

Наголошуючи на системному взаємозв'язку усіх компонент ІІІ регіону, зауважимо, що подальшого розвитку потребує також інформаційно-консультаційна компонента. Формування ефективної інформаційно-консультаційної інфраструктури тісно пов'язано з використанням інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), як передумови якості інформаційного забезпечення підприємництва. Тому проаналізуємо основні тенденції впровадження ІКТ на основі результатів державного статистичного спостереження «Використання інформаційно-комунікаційних технологій та електронної торгівлі на підприємствах» [354], згідно якого середній рівень забезпеченості комп'ютерами підприємств України складає 87,7%. Найвищий рівень комп'ютеризації властивий підприємствам фінансового посередництва, надання кредитів, страхування – 98,6% загальної кількості обстежених (додаток Ф, рис. Ф.1). Найменший рівень комп'ютеризації спостерігається в діяльності готелів та ресторанів – 80,7%. Підприємства, які мали доступ до Інтернет, використовували його для отримання (додаток Ф, рис. Ф.2): банківських і фінансових послуг (81,5% підприємств); інформації (70,6%); податкових форм (67,7%); повернення заповнених форм (44,5%); виконання адміністративних процедур (декларування, реєстрації, запиту на отримання дозволу (23,0%)).

У регіональному розрізі (додаток Ф, рис. Ф.3) економічно розвинені столиця та «старопромислові» регіони (м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Одеська, Львівська області, АР Крим, Запорізька, Київська обл.) лідирують за рівнем використання ІКТ, при цьому отримання інформації з мережі Інтернет є основним джерелом. Доступ до мережі Інтернет мають 83,7% загальної кількості малих підприємств, 91,6% – великих та 92,6% – середніх. Всі підприємства (малі, середні та великі) широко використовували можливості Інтернет (додаток Ф, рис. Ф.4) для отримання банківських і фінансових послуг та економічної інформації, а також для отримання та повернення заповнених форм статистичної і фінансової звітності [354].

Проведений аналіз показує високий рівень забезпеченості підприємництва ІКТ, особливо в економічно-розвинених і «старопромислових» регіонах. При цьому переважна більшість представників бізнесу використовують мережу Інтернет для отримання банківських і фінансових послуг, доступу до інформаційних ресурсів.

Відкритість зовнішніх ринків для здійснення експортно-імпортних операцій обумовлює необхідність інформаційного обміну документацією між підприємствами (технічні характеристики, цінова інформація, рахунки, електронні платежі), вивчення тенденцій на ринку тієї чи іншої країни, дослідження платоспроможності окремих суб'єктів підприємницької діяльності, що також актуалізує потребу розвитку інформаційної інфраструктури.

Детальний аналіз тенденцій розвитку ІКТ, а також сутнісно-функціональних характеристик інформаційної інфраструктури, проведений у підрозділі 1.3, дозволив окреслити концептуальні положення багаторівневої моделі інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ, в якій забезпечення зв'язку підприємництва регіонального та загальнодержавного рівнів відбувається завдяки сучасним інформаційно-комунікаційним засобам і технологіям (рис. 4.11).

Інформаційні ресурси регіонального рівня для підприємців формуються на основі державних і приватних аналітичних даних, Інтернет-ресурсів підтримки бізнесу, веб-сайтів підприємств і установ, регіональних інформаційних мереж, баз даних і знань наукових установ та інноваційних центрів, недержавних інформаційних сервісів для підприємців.



Рис. 4.11. Багаторівнева структура інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ

Розроблено автором

Важливим елементом інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ регіону є додаткові інформаційні сервіси обміну діловою інформацією для нагромадження даних та забезпечення швидкого доступу (підприємницькі соціальні мережі, електронні ресурси ТІІІ, віртуальні виставки, електронні бізнес-інкубатори). Найактивнішим розробником таких сервісів є Торгово-промислова палата України

(ТППУ) з розгалуженою мережею регіональних представництв. Палатою створена інформаційна система «Ділові можливості», призначена для автоматизації процесів нагромадження, систематизації, обробки та розповсюдження ділових пропозицій від українських і закордонних суб'єктів підприємництва, а також створення середовища обміну діловими пропозиціями спільних проектів [355].

При цьому інформаційні ресурси ТППУ входять в Єдину світову мережу підприємств, тому систему інформаційного забезпечення ТППУ доцільно розглядати як основу загальнодержавної інформаційної компоненти інфраструктури через створення «електронних торгово-промислових палат» у послідовності таких організаційно-інституціональних заходів: (1) розробка еталону єдиної інтегрованої бази даних ділової інформації та типового Інтернет-сайту для формування базового ресурсу ділової інформації національного та регіонального рівнів; (2) формування мережі обміну діловою інформацією; (3) наповнення інтегрованої бази даних електронних палат інформаційними ресурсами та організація взаємообміну даними регіональних та зарубіжних торгово-промислових палат, у тому числі країн ЄС.

Стратегічний розвиток інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ регіону потребує гармонізації державного регулювання і впливу недержавних асоціацій та об'єднань підприємств. Участь регіональної влади, ТППУ і регіональних торгово-промислових палат у створенні спеціальних інститутів та інституційних передумов їх функціонування, координація, генерування, збереження та поширення даних забезпечить стабільний розвиток інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ регіону.

Для покращення ефективності внутрішньої і зовнішньої торгівлі, коопераційних зв'язків, трансферу технологій домінуючу роль в системі інфраструктури підприємництва повинна відігравати активізація виставково-ярмаркової діяльності, яка істотно скорочує інфраструктурний ланцюг взаємозв'язку виробництва і споживання товарів (послуг). Як підтверджує практика, проведення виставково-ярмаркових заходів сприяє соціально-економічному розвитку регіону, зайнятості, активізації інноваційної діяльності, партнерським відносинам (бізнесу, влади, науки, культури, освіти). Тому

проблеми розвитку виставкової діяльності в регіонах потребують дослідження та розроблення програмних заходів з їх розв'язання.

Як зазначає С. Лапшина, у кожній країні склалася специфіка виставкового бізнесу, але подібним є контроль та державне регулювання [356, с. 9]. Найбільше це властиво ФРН (державна підтримка, громадський контроль і приватна ініціатива), Італії, Франції та Іспанії. В Україні діяльності громадських організацій (Виставкова федерація України, Торгово-промислова палата) і державних органів управління (Рада з питань виставково-ярмаркової діяльності при Кабінеті Міністрів, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Міністерство закордонних справ), які регулюють виставкову сферу, властиве дублювання функцій, неузгодженість проведення заходів, одночасна або послідовна організація виставок з близьких тематик за відсутності фінансової підтримки держави.

У 2013 р. проведено 1010 виставково-ярмаркових заходів (додаток Ф, рис. Ф.1), з них три – фінансувалися з державного бюджету, одна – з місцевого, 990 – на комерційній основі та 16 – зі змішаних джерел [357, с. 31]. Аналіз проведених у 2013 р. заходів показує, що лідером за кількістю виставок є м. Київ через високу концентрацію виставкових центрів. В Одеській, Житомирській областях та АР Крим також проведена значна кількість заходів (від 76 до 122). В усіх інших регіонах проходило 41-а і менше виставок, що пов'язано з особливостями соціально-економічного розвитку областей, специфікою виставкового бізнесу в регіонах, наявністю організаторів, виставкових площадок та інших об'єктів інфраструктури.

На посттрансформаційному етапі розвитку державне регулювання виставкового бізнесу здійснюється на основі чинного законодавства та нормативно-розпорядчих і методичних документів, що базуються на положеннях «Концепції розвитку виставково-ярмаркової діяльності» [358], постанові Кабінету Міністрів «Про вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності в Україні» [359].

Важливі пріоритети виставкової справи визначені Розпорядженням Президента України «Про вдосконалення проведення виставково-ярмаркових заходів України» [360], яким запроваджено механізм цільового використання бюджетних коштів у виставковій діяльності, порядок організації заходів органами державної влади з використанням бюджетних коштів [361, с. 117]. Відповідно до

Постанови КМУ проведення міжрегіональних та регіональних (місцевих) виставок і ярмарків забезпечується за рахунок коштів учасників, спонсорів і часткового фінансування з місцевих бюджетів (у межах коштів відповідних бюджетних програм на підставі рішень Верховної Ради Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських рад) [360].

Необхідність посилення ролі виставково-ярмаркових заходів у системі інфраструктури підприємництва за допомогою механізмів державної фінансової підтримки потребує детальнішого дослідження. Це особливо актуальне для малих підприємств, витрати яких на участь у виставкових заходах (оренда площ, обладнання; організаційний збір; централізована підготовка уніфікованих інформаційних стендів) надмірно високі. Крім цього, існує ризик неукладення угод з партнерами або продаж товарів на ярмарку в недостатній кількості для покриття витрат участі. Тому більшість малих підприємств та приватних підприємців не ризикують і не приймають участі у виставкових заходах. Саме тому, на нашу думку, необхідна компенсація витрат малих підприємств на участь у виставкових заходах, яка повинна здійснюватися з метою: активізації участі у виставках, ярмарках, що сприятиме зміцненню конкурентоспроможності продукції місцевого виробництва та розширенню ринків збуту, налагодженню господарських зв'язків, залученню інвестицій; інформування населення про досягнення суб'єктів малого підприємництва щодо покращення якості і розширення асортименту продукції, що реалізується в регіоні.

В аспекті організації механізму фінансової підтримки, зупинимося на раціонально доцільних напрямках і формах (рис. 4.12). Перший напрям передбачає фінансування з бюджетних ресурсів окремих заходів або компенсацію вартості оренди приміщення для експозицій. Експоненти залучаються до виставки безкоштовно.

Оскільки безпосереднє фінансування часто є недостатньо ефективним, корумпованим і неконтрольованим, тому в Росії і Україні надається фінансова підтримка учасникам (експонентам) виставок через організаторів.



Рис. 4.12. Механізми державної фінансової підтримки виставково-ярмаркової діяльності в регіоні
Розроблено автором

Механізм фінансування передбачає: проведення конкурсу на отримання фінансової підтримки і отримання фінансових ресурсів з регіонального бюджету організатором виставки чи експонентом. Зазначимо, що недоліком цієї форми є те, що бюджетне фінансування надається винятково окремим суб'єктам підприємницької діяльності і безпосередньо не впливає на підприємництво регіону.

Г. Підгрушний вбачає мультиплікативний ефект виставкової діяльності для регіональної економіки в тому, що учасники і відвідувачі виставок є споживачами транспортних послуг, послуг готелів, ресторанів, закладів індустрії розваг, охорони та безпеки, рекламних, консалтингових, дизайнерських фірм, довкола виставок формується кластер з різних видів діяльності, а регіональна економіка отримує, крім інноваційних стимулів розвитку інфраструктури та сфери послуг, конкретні ефекти у вигляді податків, робочих місць, сприятливого середовища для суміжних видів господарської діяльності [362, с. 42].

Саме тому бюджетне фінансування виставково-ярмаркової діяльності для одержання мультиплікативного ефекту доцільно здійснювати через сприяння розвитку виставкового кластеру – сконцентрованої на території міста (області) групи взаємопов'язаних підприємств та установ (виставковий центр, готелі, ресторани, професійні організатори конференцій, музеї, туристичні об'єкти, транспортні компанії, освітні заклади), взаємодоповнюючих та підсилюючих конкурентні переваги один одного і кластера в процесі залучення, організації та проведення виставкових заходів і розвитку ділового туризму (рис. 4.13).

До основних напрямів діяльності виставкового кластеру регіону відносяться:

- спільне використання матеріально-технічної бази (виставкове обладнання, зали, номери готелів, мультимедійна техніка);
- користування послугами учасників кластеру на пільгових умовах;
- спільне просування кластеру, послуг учасників кластера, залучення інвестицій та учасників.

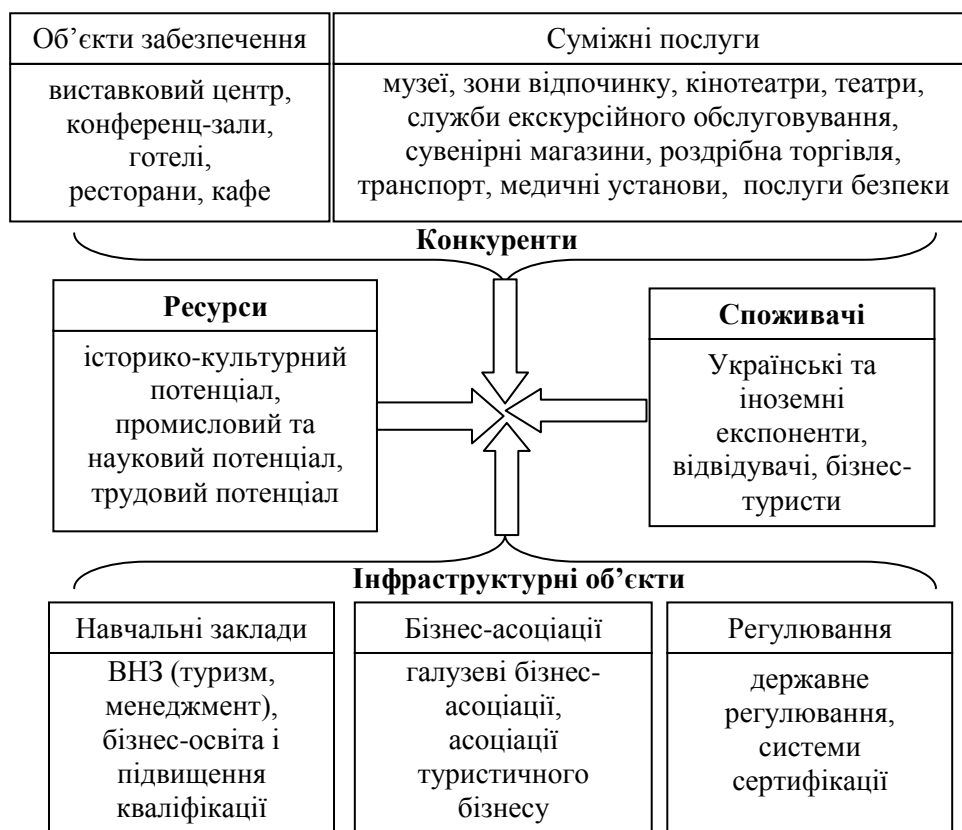


Рис. 4.13. Структурна побудова кластеру виставково-ярмаркової діяльності
Розроблено автором

Бюджетне фінансування виставкового кластеру передбачає, як показано на рис. 4.12, такі напрями часткової компенсації витрат організатора виставок (додаток X): за участь у виставках за умови обов'язкового користування та сплати експонентом послуг учасників кластеру; за використання учасником послуг кластера при сплаті повної вартості участі у виставці.

Головним координатором такого кластеру визначимо незалежну неприбуткову організацію – представника інтересів підприємців, наприклад, регіональну торгово-промислову палату з її статусом та міжнародними зв'язками, досвідом організації виставкових заходів у регіонах протягом п'ятнадцяти років і дозволяє розширити коло учасників, підвищити статус заходу. Окремі ТПП (Вінницька, Запорізька, Сумська, Чернігівська) мають сучасні виставкові центри, матеріальну базу, імідж виставок та посідають певне місце на регіональних ринках виставкових послуг.

Розвитку виставкової діяльності в інших регіонах перешкоджають зовнішні і внутрішні проблеми, до яких відносяться: недостатня розвиненість інфраструктури виставкової діяльності та популяризація місць їх проведення; конкуренція з боку торговельних мереж або бізнес-центрів, коли проведенню виставок перешкоджають роздрібні оператори для збереження обсягу роздрібно-товарообігу; пасивність експортерів; відсутність преференцій та сприятливих регуляторних заходів.

Поряд з цими проблемами, існують і внутрішні бар'єри виставкової діяльності, а саме: нерозвиненість тематики виставок, неузгодженість графіків їх проведення у регіонах, низький рівень кваліфікації персоналу, відсутність підтримки органів державного управління, недержавних галузевих асоціацій та інститутів, невідповідність інформаційного базису та реклами сучасним потребам ринку.

Розв'язання внутрішніх та зовнішніх проблем можливе за умови консолідації організаційних зусиль та реальної підтримки з боку держави через конкретний інститут. Доцільним є створення інфраструктури розвитку виставкового кластера при ТПП України з залученням не лише регіональних ТПП, але й компаній субпідрядників.

Основні операційні завдання функціонування кластера охоплюють: офіційну підтримку державою проведення окремих виставок, розширення кола зацікавлених у проведенні виставок учасників (міністерств, відомств, галузевих асоціацій, у тому числі зарубіжних), створення дієвої системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу регіональних виставкових операторів, здійснення єдиної політики використання ресурсного забезпечення виставок, тарифів на обладнання, його оренду, в тому числі на пільгових умовах, створення єдиного рекламно-інформаційного центру, Інтернет-ресурсу національного рівня, проведення виставкових циклів у різних регіонах, застосування єдиної цінової політики та забезпечення скоординованої інформаційної діяльності представників регіональних ТПП на виставках.

Таким чином, навколо виставкового бізнесу сформується власна інфраструктура, а регіональна економіка отримує, крім стимулів інноваційного

розвитку інфраструктури та сфери послуг, реальні синергетичні ефекти через податкові платежі, створення нових робочих місць.

Об'єктивна і безальтернативна стратегія інноваційного розвитку регіонів може бути забезпечена лише в процесі формування інституцій інноваційної компоненти ІІІ регіону з одночасною міжрегіональною і міжнародною координацією цього процесу. Організаційно зусилля та ресурси необхідно сконцентрувати на створенні і підтримці інноваційних структур різних типів, структурних підрозділів некомерційних партнерств, громадських рад.

Першочерговими і найменше ресурсовитратними видаються заходи формування мережі академічних технологічних бізнес-інкубаторів у провідних вузах спільно з регіональними ТІІІ для вирішення пріоритетних завдань: (1) розробка та відбір перспективних інноваційних проектів; (2) інформаційно-консультаційна підтримка проектів; (3) створення умов повноцінного творчого процесу; (4) залучення (реклама, інформаційні повідомлення) в якості учасників інкубаторів суб'єктів підприємницької діяльності та підприємців із значним творчим та інноваційним потенціалом; (5) створення та використання Інтернет-ресурсу (сайту) як платформи для віртуалізації діяльності; (6) надання патентно-ліцензійних послуг та захист прав інтелектуальної власності. Головним завданням регіональних ТІІІ є просування перспективних ідей та інноваційних проектів, надання консультацій щодо інвестиційної привабливості проектів, допомога з нетворкінгу підприємцям-початківцям.

Зазначене з урахуванням проведених в підрозділі 1.3 узагальнень, надає підстави для висновку про необхідність впровадження модернізаційної моделі побудови інноваційної компоненти ІІІ регіону (рис. 4.14). Насамперед, необхідна модернізація регіональної інституціональної бази інноваційної діяльності на основі адаптування досвіду країн ЄС–12 за наявності підтримки місцевих органів влади.

Не менш важливим є залучення фінансових ресурсів формування інноваційної компоненти ІІІ регіону за рахунок економії бюджетних витрат, створення і використання фонду інноваційного розвитку регіону, коштів кредитних спілок, венчурних фондів, приватних інвесторів. Подолання проблеми нестачі фінансових, матеріально-технічних, трудових ресурсів потребує посилення

інтегрованості, кооперації всіх складників науково-технічного потенціалу різних напрямів наукової діяльності і регіональної економіки.



Рис. 4.14. Структурно-функціональна побудова моделі інноваційної компоненти інституціональної інфраструктури підприємництва регіону

Розроблено автором

Особливої актуальності набуває взаємовигідне і збалансоване міжнародне співробітництво та їх фінансова підтримка як неодмінна передумова розвитку і використання інноваційного потенціалу регіону. Залучення фінансових ресурсів можливе як через зарубіжні фонди та компанії з управління активами, так і через використання інституційної, культурної та фінансової основи конкурсного грантового фінансування. Значну роль відіграють також організація виставково-ярмаркових заходів, презентація інновацій та продаж технологій на інноваційних біржах для формування партнерських зв'язків інноваторів та інвесторів.

Важливим, на наш погляд, є використання кластерної моделі міжрегіональної співпраці. С. Соколенко виокремлює доцільність створення таких кластерів в провідних галузях та секторах: металургія і металообробка;

теплоенергетика; сільське господарство, приладобудування; професійні послуги; будівництво; екологія і переробка твердих побутових та спеціалізованих відходів; туризм і виробництво сувенірів; харчова промисловість [328, с. 24].

В галузевому аспекті необхідні наукові розробки збереження довкілля, ресурсо- та енергозберігаючих технологій на основі запровадження преференцій науково-дослідницьким установам та інноваційним підприємствам, що сприятиме підвищенню їх рівня конкурентоспроможності, залученню до розробок навчальних установ та наукових університетів.

Конкурентоспроможність економіки регіону можливо досягти за умови істотного розширення недержавної мережі інформаційно-консультаційної, організаційно-технічної підтримки інноваційного розвитку з використанням організацій та установ захисту прав інтелектуальної та промислової власності, проведення експертизи інноваційних, науково-технічних програм і проектів, сертифікації наукомісткої та інноваційної продукції, надання послуг з метрології, стандартизації, контролю якості відповідно до вимог Спільного доробку ЄС, інформаційного та консультаційного забезпечення реалізації інвестиційних проектів, підвищення кваліфікації персоналу підприємств та підприємців в інноваційній діяльності, питань інтелектуальної власності і трансферу технологій.

Звернемо увагу, що на даний час активізовано процеси створення проектів технопарків, промислових зон і зон пріоритетного розвитку, обговорення пропозицій про формування індустріальних парків. Враховуючи, що частина елементів інноваційної компоненти ІІІ регіону вже функціонують в регіонах, організаційні зусилля необхідно спрямувати на поширення позитивного досвіду, усунення бар'єрів та розробку нормативно-методичного, інформаційного забезпечення функціонування елементів інноваційної компоненти ІІІ регіону.

Сучасний етап євроінтеграції супроводжується певним відкриттям європейських ринків, посиленням конкуренції і на перехідному етапі може негативно впливати на економічну безпеку держави і регіонів. Дієвим напрямом підвищення конкурентоспроможності підприємств є кооперація в регіоні чи країні через взаємодію малих, середніх та великих підприємств на основі застосування механізмів аутсорсингу і субконтрактингу.

Для великих підприємств перевага від кооперації забезпечується завдяки зниженню витрат виробництва, концентрації ресурсів. Для сектора МСП виникає перевага у завантаженні виробничих потужностей замовленнями вітчизняних великих підприємств. Розвиток коопераційних зв'язків в умовах євроінтеграції є надзвичайно ефективним способом захисту внутрішнього ринку, зменшення вартості виробництва за збереження високого рівня якості продукції і конкурентних позицій на іноземних ринках, забезпечення відповідності світовим стандартам і цінової конкурентоспроможності.

За Є. Семечаєвським, розвиток коопераційних зв'язків між підприємствами Запорізької області сприяє [364]: посиленню конкурентоспроможності місцевих виробників (за рахунок зниження вартості кінцевої продукції, оперативного контролю якості, зміцнення внутрішньокомерційних відносин), збільшенню обсягів виробництва товарів і надання послуг суб'єктами МСП, зниженню рівня імпортозаміщення, збільшенню кількості робочих місць, обсягів надходжень до місцевих бюджетів. Крім задоволення потреб великих підприємств, необхідно приймати до уваги муніципальні проекти, реалізація яких за умови кооперації дозволяє стимулювати діяльність МСП регіону.

До раціональних форм кооперації підприємств З. Варналій і С. Дрига [365, с. 7] відносять субпідряд, франчайзинг, венчурне фінансування, аутсорсинг і субконтрактинг. В межах предмета нашого дослідження доцільно детальніше розглянути дві останні. Загалом, можна стверджувати, що аутсорсинг і субконтрактинг як способи взаємодії суб'єктів підприємництва, відносяться до інституціонального базису інфраструктури підприємництва.

Аутсорсинг (англ. – «outsourcing») – це використання зовнішніх ресурсів (трудових, інтелектуальних) для оптимізації бізнес-процесів в організації. Основна мета аутсорсингу – це концентрація зусиль на вирішенні основних завдань (підвищенні конкурентоспроможності, просуванні профільного товару на ринок). Операції в сумісних галузях і сферах (обслуговування інформаційних систем, бухгалтерський облік, фінансовий аналіз, юридичні послуги, деякі види інжинірингової діяльності, виробничі операції), за Дж. Хейвудом, доручаються спеціалізованим організаціям [366, с.40; 328]. С. Лепіхіна не поділяє точку зору

на аутсорсинг як спосіб кооперації і вважає його стратегією управління компанією, а не видом партнерської взаємодії, певною реструктуризацією виробництва та зв'язків підприємства. Тому, субпідряд відноситься до спільної діяльності з виконання певного замовлення, у той час як аутсорсинг пов'язаний з життєвим циклом компанії [367].

Виробничий аутсорсинг чи субконтрактинг передбачає, що компанія передає частину ланцюга виробничого процесу або й весь цикл виробництва іншій компанії. Субконтрактинг розглядається як спосіб організації виробництва на основі поділу праці між замовником (контрактором) або головним підприємством з мінімально необхідними власними виробничими потужностями (зберігаються тільки найприбутковіші виробничі процеси, що критично впливають на якість продукції) і субконтракторами (постачальниками) – спеціалізованими підприємствами з виконання робіт і послуг з виробництва комплектуючих [368, с. 14]. Процесу субконтрактації властиві основні переваги, необхідні для захисту вітчизняного виробника в умовах євроінтеграції. Для контрактора – це можливість зниження собівартості продукції за відносно низького рівня собівартості комплектуючих від суб'єктів сектора МСП. Для субконтрактора – це: оптимізація використання ресурсів; розбудова дієвішої і ефективнішої організаційної структури; концентрація ресурсів на розробці та виробництві інноваційної продукції, технологій, каналів збуту; збільшення завантаженості виробничих потужностей і площ; вирішення завдань збуту, зменшення витрат з реалізації; отримання технічної допомоги з боку контрактора.

Процеси субконтрактації широко використовуються у країнах ЄС, до них залучено близько 293 тис. підприємств з більше, ніж 4 млн. працюючих, загальним обсягом виготовленої продукції близько 350 млрд. євро або 15% сукупного валового продукту країн ЄС [369].

Наведені вище функції контрактора та субконтрактора сприяють оптимізації зв'язків між суб'єктами підприємництва, тому, як і кооперацію, їх доцільно розглядати в системі інституціональної інфраструктури підприємництва регіону (рис. 4.15).

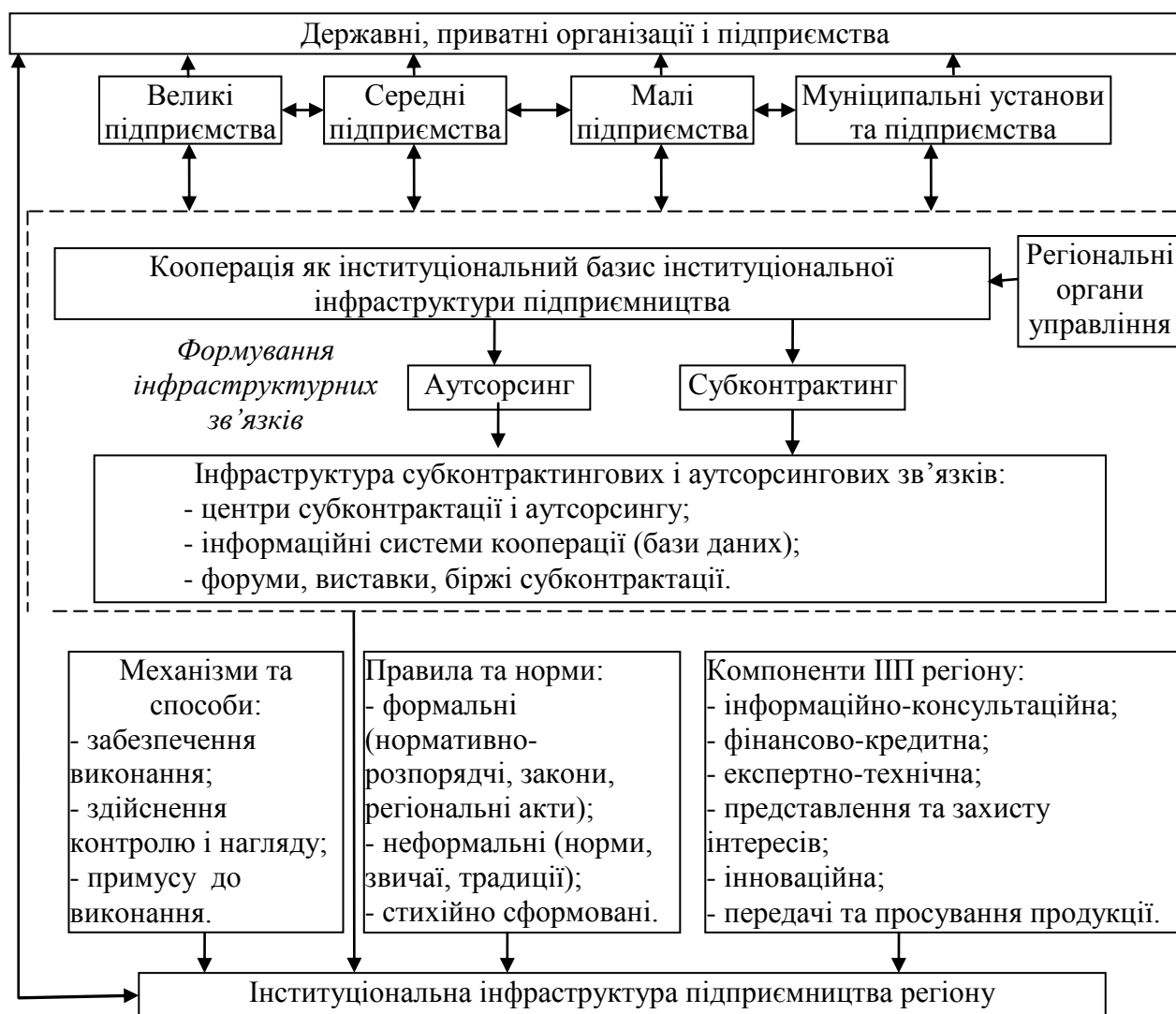


Рис. 4.15. Структурно-функціональна побудова коопераційних зв'язків в системі ІПП регіону

Розроблено автором

За теоретичними положеннями процесного підходу формування коопераційних зв'язків між суб'єктами МСП і великими підприємствами, а також муніципальними установами (державні, комунальні підприємства та організації у власності місцевих органів влади) здійснюється завдяки активності власне підприємств та інституціональної інфраструктури підприємництва регіону. При мотивованості великих підприємств до кооперації їх діяльність спрямована на залучення сектора МСП. При цьому створюються окремі підрозділи, які відповідають за внутрішню та зовнішню кооперацію, пошук субконтракторів і аутсорсерів.

Залучення до процесу кооперації компонент III регіону активізує діяльність всіх суб'єктів, органів місцевої влади (наприклад, департамент промисловості обласної державної адміністрації чи управління розвитку підприємництва міської ради), які виконують функції моніторингу продукції, прийому та задоволенню пропозицій підприємств на закупівлю необхідної продукції, суб'єктів сектору МСП та великого бізнесу і місцевої влади, які користуються послугами компонент інфраструктури для налагодження коопераційних зв'язків.

Консалтингові та інформаційні агенції, експертно-технічні бюро, галузеві асоціації, фінансово-кредитні установи сприяють встановленню коопераційних зв'язків. Таким чином, кооперація стає результатом діяльності компонент інфраструктури, а такі основні види, як аутсорсинг і субконтрактинг, дозволяють розвивати і зміцнювати інфраструктурні зв'язки. Наголосимо, що кооперація формує і власну інфраструктуру консалтингових центрів, інформаційно-маркетингових інструментів, заходів (рис. 4.16).

В Україні аутсорсинг достатньо широко використовується на підприємствах в таких галузях, як бухгалтерія та юриспруденція. З часом спектр послуг аутсорсингу істотно розширився – спеціалізованим компаніям передаються функції підтримки інформаційних систем, підбору персоналу, реклами, клінінгових послуг, охорони та безпеки. За оцінками компаній аутсорсерів, передача непрофільних функцій «на сторону» допомагає заощадити від 7 до 50% витрат [370, с. 44].

В протипагу аутсорсингу, субконтрактингові відносини ще не досягли необхідного рівня розвитку ні в кількісному, ні в якісному вимірі. Втім, зацікавленість власників і керівників підприємств до його застосування, особливо в умовах євроінтеграції, доводить значний потенціал розвитку субконтрактних відносин для модернізації промисловості. Саме тому формування відповідної інфраструктури розвитку коопераційних зв'язків потребує активізації у таких напрямках і системних заходах.

1. Створення регіональних центрів субконтрактації (аутсорсингу) за Європейським досвідом. Достатньо відома ефективна діяльність японських

центрів підтримки підприємництва в промисловості, бірж субконтрактації ЮНІДО, субконтрактингових центрів у країнах ЄС [371].

Діяльність регіональних центрів субконтрактації повинна спрямовуватися на побудову ефективної моделі промислового виробництва з акцентом на взаємодію малого, середнього і великого бізнесу, органів місцевої влади, науково-дослідних установ регіону у розвитку коопераційних зв'язків. Зрозуміло, що нестача фінансових та інтелектуальних ресурсів обмежує створення подібних центрів в регіонах України. Доцільним видається (на основі модифікації досвіду Ярославської ТПП РФ до умов економік регіонів України [372]) формування регіональною ТПП як головною установою так званих «консорціумів» існуючих державних і приватних установ і організацій з чітким розмежуванням функцій:

1.1. Нагромадження, обробка, оновлення та обмін інформацією про: існуючі і тимчасово вільні виробничі потужності підприємств регіону; потенційних замовників субконтрактної, зокрема імпортозамінної, продукції і послуг (підприємства, що здійснюють виробництво складної продукції); обладнання, виробничі приміщення, що здаються в оренду, виділяються зі складу підприємств.

Вказану функцію доцільно передати департаменту промисловості обласної державної адміністрації чи регіональному центру науково-технічної інформації із делегуванням повноважень регіональним бізнес-асоціаціям та консалтинговим агенціям, що забезпечить потенційних замовників достовірною інформацією про виробничі можливості промислових підприємств регіону.

1.2. Пошук замовлень для їх розміщення на виробничих потужностях промислових підприємств регіону за допомогою галузевих асоціацій, консалтингових компаній, торгово-промислових палат, об'єктів ІІІ регіону, які сприяють участі промислових підприємств у спеціалізованих ярмарках, виставках, зустрічах.

1.3. Супровід виконання отриманих субконтрактних замовлень (допомога у проведенні переговорів, підготовці контрактів, консультування з технічних, юридичних чи фінансових питань).

1.4. Здійснення аналітичної та методичної діяльності з дослідження кон'юнктури регіонального ринку субконтрактації та забезпечення промислових

підприємств методиками отримання і виконання субконтрактних замовлень регіональними центрами науково-технічної інформації УкрНДІНТІ. До цього часу в Україні подібні центри були створені лише в Донецькій і Луганській областях на основі концептуальних принципів та інструментарію «Національного партнерства розвитку субконтрактації» РФ, де сформовано 29 центрів субконтрактації, хоча і без повного забезпечення всіх аспектів налагодження субконтрактингових відносин.

2. Міжрегіональний інформаційний обмін між центрами субконтрактації. Інформаційне забезпечення ринку субконтрактації і міжрегіональних коопераційних зв'язків малих, середніх і великих підприємств потребує створення єдиної інформаційної системи субконтрактації, призначеної для пошуку партнерів виробничої діяльності у складі двох відокремлених баз даних (замовлень і виконавців), об'єднаних інструментом обробки інформації. Ввід та пошук даних здійснюється за допомогою технологічного класифікатора виробничої діяльності підприємств. Таким чином, замовник і виробник певної продукції або виробничих процесів інтегровані в єдиній інформаційній системі забезпечення оперативного інформаційного обміну при здійсненні контролю та наданні допомоги в користуванні системою центрів субконтрактації.

Діяльність центрів субконтрактації на основі єдиної інформаційної системи дозволяє залучати до кооперації підприємства інших регіонів, оскільки просторовий чинник відіграє важливу роль у конкурентоспроможності підприємств-контракторів і територіально вартість виробничих ресурсів може істотно відрізнятись. Перспективною видається така схема співпраці, за якої замовлення в регіональний центр субконтрактації розповсюджується як серед виконавців даної області, так і серед центрів субконтрактації інших регіонів [373].

3. Проведення бірж субконтрактів для розвитку коопераційних зв'язків між суб'єктами підприємництва на основі прямих переговорів між сторонами («замовник – постачальник») з виготовлення та постачання деталей і вузлів згідно технічного завдання замовника.

Біржі субконтрактів призначені для вирішення завдань пошуку і відбору кваліфікованих постачальників, здатних виконати замовлення в строк відповідно

до технічного завдання з дотриманням необхідного рівня якості та вимог замовника, а також пошуку додаткових замовлень для завантаження виробничих потужностей постачальника.

4. Організація форумів і виставок сприяння регіональній, міжрегіональній і міжнародній кооперації для: стимулювання розвитку малого бізнесу, підвищення конкурентоспроможності та інноваційності місцевих підприємств за допомогою коопераційних зв'язків, раціонального використання виробничих потужностей і ресурсів.

Таким чином, розглянуті напрями оптимізації і трансформації компонент ІІІ регіону, а саме: посилення ролі бізнес-асоціацій в євроінтеграційному процесі; створення регіональних освітніх центрів бізнес-навчання; запровадження концептуальних положень дворівневої моделі інформаційно-консультаційної компоненти; активізація виставково-ярмаркової діяльності створенням виставкових кластерів; формування інституцій інноваційної компоненти ІІІ регіону з одночасною міжрегіональною і міжнародною координацією цього процесу та розвитку коопераційних зв'язків як інституціонального базису ІІІ, – сприятимуть розвитку підприємництва, підвищенню його конкурентоспроможності та захисту інтересів на вітчизняному та європейських ринках в процесі євроінтеграції.

Висновки до розділу

1. Обмеженість інституціонального базису ІІІ регіону в програмних документах національного та регіонального рівнів обумовила необхідність розроблення системи стратегічних пріоритетів і тактичних завдань модернізації ІІІ регіону в процесі євроінтеграції на основі програмно-цільового та проблемно-цільового підходів. Перший дозволив сформулювати такі стратегічні пріоритети: створення інституціональної бази випереджаючого розвитку підприємництва України на інноваційних засадах; удосконалення структурної побудови та системи управління ІІІ регіону в процесі євроінтеграції; оптимізація компонент інституціональної інфраструктури підприємництва; впровадження електронної інфраструктури підприємництва. Проблемно-цільові установки, одержані на

основі квантифікованого SWOT-аналізу, розроблення дерева рішень, сприяли проектуванню інституціонального базису модернізації інфраструктури підприємництва Запорізької області. Виявлені ключові тактичні завдання – інституціональна інтеграція інфраструктури підприємництва регіонів України і країн ЄС, впровадження інститутів інфраструктурного забезпечення в умовах інтеграції (лобіювання, підприємницької безпеки), розбудова інтегрованих інститутів електронної інфраструктури підприємництва – взаємопов'язані між собою на різних рівнях ієрархії управління та корелюють зі стратегічними пріоритетами побудови «нової економіки» ЄС.

2. Концептуалізація напрямів модернізації ІІП регіону в умовах євроінтеграції доводить необхідність вирішення якісно нових завдань (зміцнення економічної безпеки підприємств, розвиток міжрегіонального та інтеррегіонального співробітництва, захист інтересів бізнесу у СОТ, лобіювання в інституціях ЄС) та формування напрямів інфраструктурної підтримки: (1) економічного (орієнтує підприємства на дослідження економічних можливостей експорту та розробку механізму просування продукції на ринки країн ЄС); (2) технічного (для активізації експертно-технічної компоненти інституціональної інфраструктури при експорті в ЄС); (3) культурно-ментального (охоплює соціально-ментальні особливості населення країни експорту продукції).

Для розбудови ІІП регіону та вирішення операційних завдань структурної модернізації та впровадження інноваційних інститутів інфраструктури підприємництва, обґрунтовано доцільність використання таких механізмів трансформації, як: передача функцій держави приватним елементам інфраструктури; розвиток інститутів міжнародної співпраці; впровадження нових інститутів інфраструктури в умовах євроінтеграції (лобіювання інтересів, економічної безпеки); використання інноваційних форм і моделей взаємодії; удосконалення компонент інфраструктури; децентралізація функцій інституцій інфраструктури підприємництва регіонів.

3. Для структурної перебудови на основі оптимізації горизонтальних і вертикальних зв'язків між компонентами ІІП регіону запропоновано матрицю ланцюга інфраструктурних зв'язків із відповідними часовими і трансакційними

витратами. Доведено, що: (1) ефективність інституціональної інфраструктури забезпечується завдяки максимально швидкій інфраструктурній підтримці ($T \rightarrow \min$) за мінімальних трансакційних витрат ($Z \rightarrow \min$); (2) швидкість здійснення операції між суб'єктами підприємництва (T) залежить від вертикального рівня ($j \rightarrow 1$) прийняття рішення на кожному горизонтальному ланцюзі; (3) трансакційні витрати на здійснення операції мінімальні при мінімальній довжині ланцюга ($i \rightarrow 1, j \rightarrow 1$). Відповідно до запропонованої матриці підвищення ефективності інституціональної інфраструктури та зменшення трансакційних витрат можливе при створенні найкоротшого ланцюга інфраструктури, що досягається удосконаленням узгоджувальних процедур з використанням електронної взаємодії, за умови укрупнення елементів інфраструктури поєднанням функцій в одному об'єкті чи концентрації ресурсів (бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів), спільного використання ресурсів в кластерах, технопарках, промислових зонах.

4. Модернізована матриця структурної побудови ІІІ регіону доводить, що підвищення ефективності її функціонування досягається завдяки децентралізації системи управління через ефективний розподіл впливу центральних, регіональних і місцевих органів влади на розвиток інфраструктури. На національному рівні мають вирішуватися стратегічні питання розвитку ІІІ в процесі євроінтеграції, державного регулювання, координації та моніторингу; ІІІ регіону повинна формуватися відповідно до специфіки соціально-економічного розвитку області, галузевої структури підприємництва, її культурно-історичного потенціалу, що дозволить забезпечити місцеві органи влади більшими можливостями створення та управління об'єктами інфраструктури підприємництва. Повноваження з формування та відповідальність за створення, розвиток і використання інфраструктури на рівні регіону доцільно передати Головному управлінню економічного розвитку 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 забезпечити узгодженість інтересів між державою, регіоном і бізнесом для розвитку ІІІ регіону та залучення приватного капіталу.

5. В процесі структурної модернізації ІІІ регіону запропоновано застосовувати такі форми оптимізації і трансформації її компонент.

5.1. Пріоритетними напрямками діяльності вітчизняних бізнес-асоціацій визначено: (1) створення умов партнерства влади та бізнесу в захисті інтересів підприємництва в Європейських інституціях як через представників виконавчої влади при формуванні позиції України у європейських відносинах, так і через участь в об'єднаннях бізнес-асоціацій ЄС, представлення та лобіювання інтересів підприємництва; (2) зменшення вартості ведення бізнесу в Україні, звуження сфери державного регулювання підприємницької діяльності та зниження податкового навантаження за рахунок делегування частини функцій держави бізнес-асоціаціям; (3) покращення якості бізнес-освіти (адаптація семінарів, практикумів і навчальних програм до нових потреб ведення бізнесу); (4) розширення площадок спілкування (конгресно-виставкових заходів, коопераційних зустрічей, засідань клубів і комітетів підприємців).

5.2. Доведено роль бізнес-освіти як центральної компоненти інституціональної інфраструктури підприємництва, зважаючи, що вона: забезпечує постійне оновлення навичок підприємців та міждисциплінарність знань, стимулює до впровадження сучасних методів ведення бізнесу, використання діючих елементів інфраструктури завдяки інноваційним продуктам навчальних центрів та бізнес-шкіл; сприяє підготовці і перепідготовці персоналу підприємств, притоку в сектор МСП кваліфікованих фахівців. Доведена доцільність застосування в Україні моделі бізнес-освіти, заснованої на поєднанні існуючої системи навчання у вищій школі та тренінгових бізнес-програм. Залежно від причини здобуття бізнес-освіти запропоновано модифікації моделі: «освіта для бізнесу», «бізнес-освіта», «навчання в процесі ведення бізнесу», які забезпечують дотримання принципу первинності отримання знань – одержання освіти чи ведення бізнесу. Запропоновано концепцію створення регіональних освітніх центрів бізнес-навчання на основі тісного взаємозв'язку регіональних органів влади, громадських організацій та компонент ІІІ регіону.

5.3. Розроблено концептуальну дворівневу модель інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ регіону, в основу якої покладено використання

сучасних інформаційно-комунікаційних засобів і технологій. Доведено, що важливим елементом регіональної інформаційно-консультаційної компоненти інфраструктури підприємництва є додаткові інформаційні сервіси для обміну діловою інформацією, які створюються для нагромадження даних та забезпечення швидкого доступу до них; обґрунтовано створення таких сервісів на базі регіональних ТПП.

5.4. Для посилення ролі виставково-ярмаркових заходів у системі інфраструктури підприємництва за допомогою державної фінансової підтримки визначено ступінь і механізми регулювання експозиційної справи, проаналізовано механізми цільового використання бюджетних коштів у виставковій сфері, можливості часткового фінансування з місцевих бюджетів. Враховуючи мультиплікативний ефект виставкової діяльності для регіональної економіки, бюджетне фінансування виставково-ярмаркової діяльності запропоновано здійснювати через кластер, який об'єднує організаторів виставок, виставкові центри, підприємства транспорту та логістики, готелі, ресторани, індустрії розваг, охорони та безпеки, реклами, консалтингу, дизайну. Для реалізації кластерної моделі розроблені алгоритми бюджетного фінансування виставково-ярмаркового кластеру через: часткову компенсацію організатору плати за участь у виставках за умови обов'язкового користування експонентом послугами кластера; часткову компенсацію організаторові витрат на користування учасником послугами кластера. Визначено, що координатором такого кластеру повинна виступати ТПП регіону за її юридичним статусом та досвідом міжнародних зв'язків. Для посилення ролі ТПП у розвитку виставкової діяльності в регіонах пропонується формування інфраструктурного кластеру виставкової діяльності при ТПП України.

5.5. На основі розробленої структурної моделі інноваційної компоненти ІІІ регіону запропоновано такі напрями її трансформації і модернізації: вдосконалення інституціональної бази; залучення фінансових ресурсів для формування елементів інноваційної компоненти за рахунок економії бюджетних витрат, коштів приватних інвесторів (кредитних спілок, інноваційних та венчурних фондів); розвиток міжнародної співпраці з науковою і фінансовою

підтримки розробок; організація виставково-ярмаркових заходів, інноваційних бірж; міжрегіональна співпраця на базі кластерів; стимулювання інноваційного підприємництва через запровадження регіональних преференцій, часткового відшкодування плати за кредити для реалізації інноваційних програм і проектів, безоплатної участі у виставково-ярмаркових заходах, орендних пільг для інноваційних підприємств.

5.6. Встановлено, що в процесі євроінтеграції ефективним інфраструктурним механізмом є посилення взаємодії малого, середнього та великого бізнесу на основі аутсорсингу та субконтрактингу, які за сутністю відносяться до інституціонального базису інституціональної інфраструктури підприємництва, оскільки сприяють формуванню і зміцненню взаємозв'язків. Кооперація також розглядається як інститут розширення зв'язків в інфраструктурі підприємництва з власною сукупністю елементів інфраструктури (консалтингові, інформаційно-маркетингові центри, інноваційні бізнес-інкубатори). Визначено доцільність впровадження елементів інфраструктури коопераційних зв'язків (регіональні центри субконтрактації та забезпечення інформаційного обміну між ними; біржі субконтрактів; форуми і виставки сприяння регіональній, міжрегіональній та інтеррегіональній кооперації).

Основні результати дослідження за розділом опубліковано у працях [198; 327; 374–381].

РОЗДІЛ 5

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС

5.1. Концептуальні положення інституціональної інтеграції інфраструктури підприємництва регіонів України та країн-членів ЄС

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 2006-2012 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 [382]; переваги від гармонізації українських стандартів і норм до діючих в ЄС над простим скасуванням тарифних бар'єрів у торгівлі [383]; зменшення товарообігу між Україною та Євразійським економічним простором на 2,5% і втрата 1,5% базового ВВП; збільшення експорту в країни ЄС на 36% [384].

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% [385]. 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. 5.1) 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).

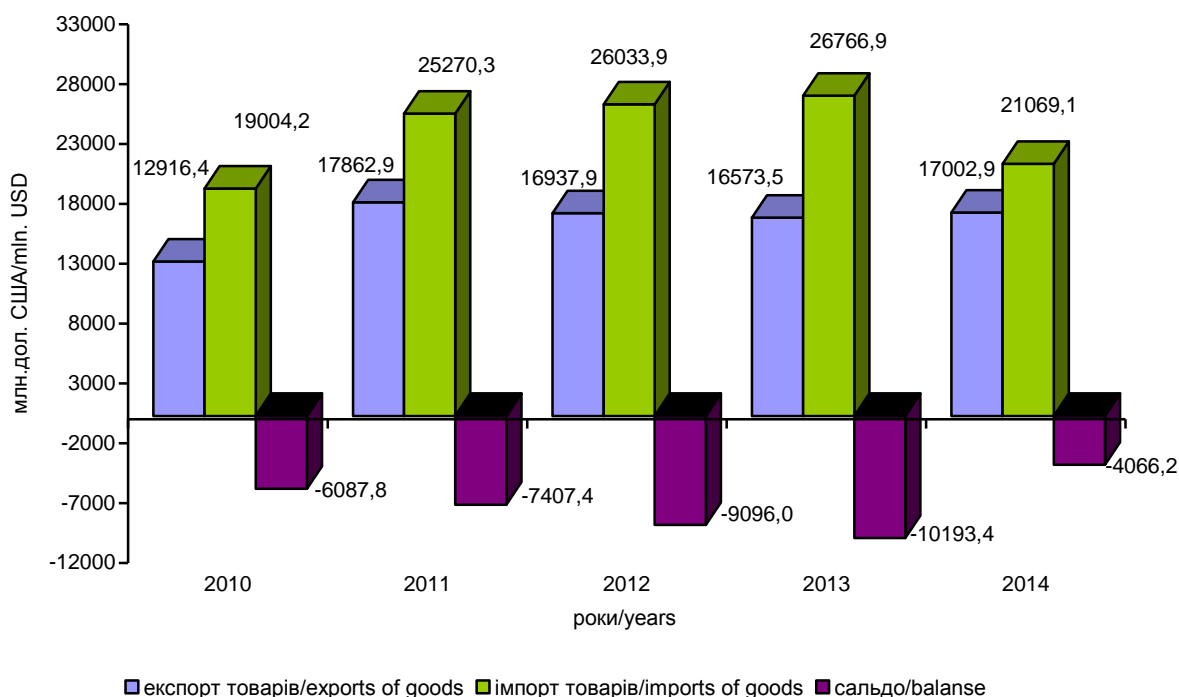


Рис. 5.1. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС

Складено за: [386]

У 2014 р. 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. 5.2).

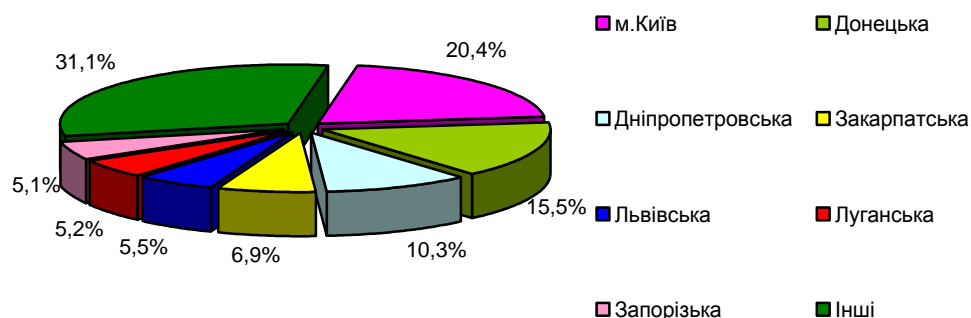


Рис. 5.2. Просторова структура експорту товарів в країни-члени ЄС, 2014 р.
Складено: за [386]

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.

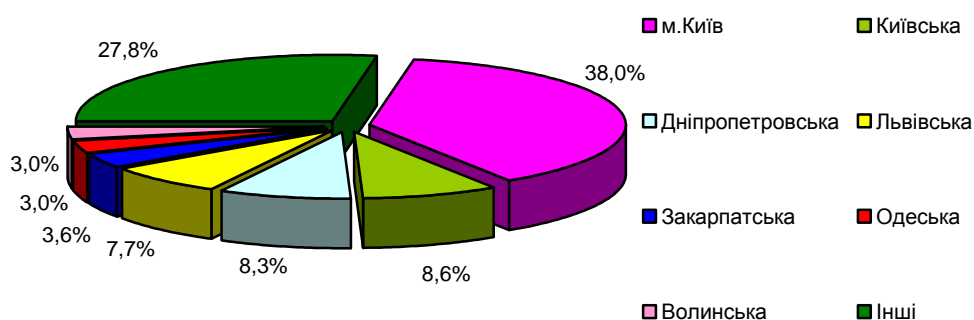


Рис. 5.3. Просторова структура імпорту товарів з країн-членів ЄС, 2014 р.
Складено: за [386]

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. Прогнозні показники на 2015 р. свідчать, що експорт товарів до країн ЄС становитиме близько 13,0 млрд дол. США і зменшиться порівняно з 2014 р. на 23%, імпорт – близько 15,0 млрд дол. США та зменшиться 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. 5.4). Загальний тренд імпорту з країн-членів ЄС має спадаючий характер.

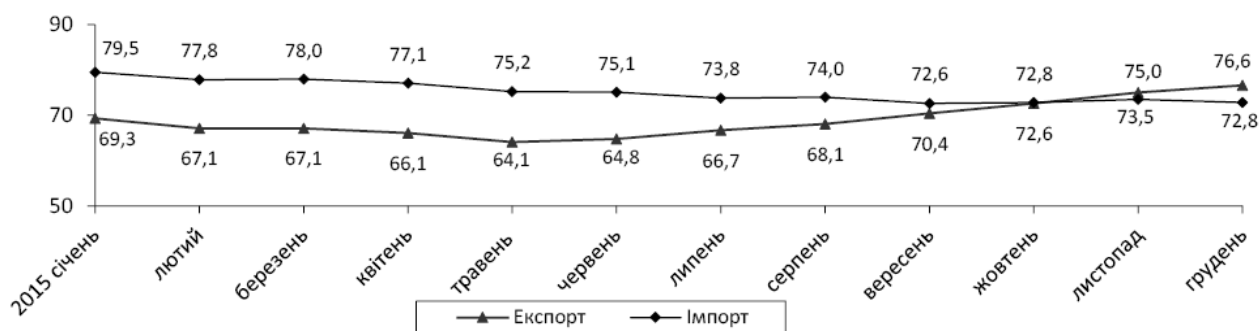


Рис. 5.4. Темпи зростання (зниження) експорту-імпорту товарів із країнами-членами ЄС у 2015 р., % до відповідного періоду попереднього року, нарахованим підсумком

Розраховано на основі: [245, 386]

Подібна тенденція спостерігається і на регіональному рівні (рис. 5.5). 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.

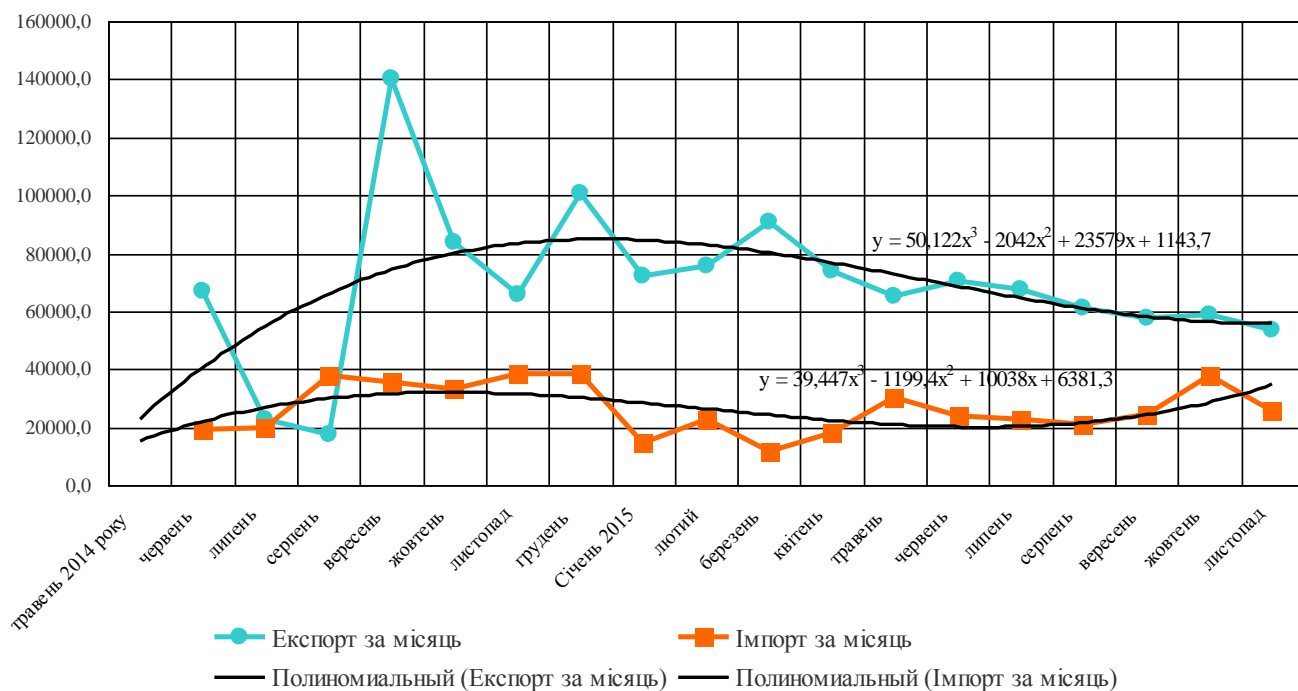


Рис. 5.5. Динаміка зовнішньої торгівлі Запорізької області з країнами-членами ЄС, травень 2014 р. – листопад 2015 р., тис. дол. США

Складено за: [387]

Незважаючи на наявність численних наукових праць з питань економічної регіональної інтеграції, теоретико-прикладні аспекти інтеграції інститутів інфраструктури підприємництва до цього часу ще не досліджувалися. В практичному аспекті в Україні створені двосторонні торгові палати (українсько-французька, українсько-угорська, українсько-італійська, українсько-німецька, американська) та ділові ради, функціонують представництва економік ФРН, Японії, КНР, Турецької Республіки, центри підтримки експорту, міжнародні агенції, коопераційні бюро та консалтингові компанії. Проте, підтримка співробітництва з торговими партнерами з інших країн залишається недостатньою, що пов'язано з інституціональною недосконалістю інфраструктури підприємництва України, зокрема в імплементації нормативних інститутів та розширенні мережі інформаційно-комунікаційних і бізнесових інституцій міжнародної співпраці.

Актуальною залишається розробка теоретико-методологічних засад двосторонньої інституціональної інтеграції, зокрема інфраструктури

підприємництва регіонів, визначення передумов, організаційного механізму, форм та методів інтеграції.

Зупинимося на основних аспектах аналізу процесу інтеграції ІІІ регіонів з погляду положень теорії інституціоналізму, зокрема контрактів та трансакційних витрат, величина яких при здійсненні міжнародних бізнесових операцій є значною через тарифні і нетарифні бар'єри, квоти, інші форми протекціонізму та захисту внутрішніх ринків, витрати на валютні операції і, головне, – через відмінності формальних і неформальних інститутів, що потребує витрат на збір інформації та освоєння нових правил діяльності. В процесі економічної інтеграції частина трансакційних витрат мінімізується. Можна припустити, ці витрати на збір інформації та освоєння нових правил торгівлі, величина яких може досягати 50-70% контрактної вартості угоди, зменшуються завдяки інституціональній інтеграції інфраструктури підприємництва на мезорівні ієрархії управління, і, таким чином, розширюються можливості взаємовигідних торговельних відносин. Ефективність функціонування інтегрованих інститутів залежить від специфіки їх діяльності і від ступеня консолідації інтересів підприємництва регіонів, що охоплені цим інститутом. При цьому ступень консолідації інтересів буде визначатися рівнем соціально-економічного та інноваційного розвитку регіонів, наявністю кваліфікованого персоналу.

Визначальною особливістю інтеграції інфраструктури підприємництва є те, що «інтегруючою силою» виступають не лише і не стільки регіони, які створюють мережу формальних угод та інститутів, а й недержавні учасники: асоціації, союзи підприємців, бізнес-центри, наукові та технологічні бізнес-інкубатори, інформаційно-консультаційні центри, торговельні інноваційні мережі підприємств і неформальні норми, правила та звичаї. Ефективність діяльності інтегрованих об'єднань зростає завдяки взаємній зацікавленості та взаємоузгодженості інтересів всіх суб'єктів інтеграційного процесу: органів державного та регіонального управління – завдяки розширенню зовнішньоекономічних зв'язків, підприємництва регіонів – через мінімізацію трансакційних витрат на пошук партнерів, підготовку та реалізацію угод,

інтегруючої інституції чи інституту – через отримання платежів, за підготовку супроводження й реалізації контрактів.

При цьому структурні компоненти інституціональної інфраструктури підприємництва регіону розглядаються як організації, які створюють передумови для міжнародної інтеграції бізнесу, виступаючи, з одного боку, національними чи регіональними суб'єктами інфраструктури підприємництва, з іншого – інфраструктурними компонентами, сформованими в процесі інтеграції. Відповідно, постає методологічна проблема окреслення каузальних зв'язків між інфраструктурою підприємництва, розвиток якої призводить до активізації підприємницької діяльності в регіоні та за його межами, підприємництвом, яке ініціює формування та модернізацію інфраструктури, а також органам регіональної влади.

З одного боку, встановлення та розширення міжнародних торговельних зв'язків неможливе без інформаційно-консультаційної (інструментів Інтернет-комунікацій та Інтернет-торгівлі, інформаційних агенцій, коопераційних бюро), фінансово-кредитної (банківські та небанківські установи, страхові компанії, інвестиційні фонди) компонент ІІІ регіону та компоненти просування та передачі продукції (оптових ринків, бірж, аукціонів, виставково-ярмаркових заходів, коопераційних зустрічей), тобто саме підприємництво стимулює формування і розвиток інфраструктури. З іншого боку, компоненти інноваційної інфраструктури (бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні фонди) сприяють створенню нових суб'єктів підприємництва, у тому числі для реалізації міжрегіональних і міжнародних проектів. Проміжну роль, на нашу думку, відіграє експертно-технічна компонента інфраструктури (суб'єкти оціночної діяльності, експертні організації, що займаються інжинірингом, геологією, геодезією, технічними випробуваннями, підбором персоналу, охоронною діяльністю), яка супроводжує торговельні операції і створює умови для появи нових підприємств.

Таким чином, поняття «інтеграція інституціональної інфраструктури підприємництва» тотожне за сутністю поняттю «інституціональна інтеграція інфраструктури підприємництва». Така інтеграція забезпечує мінімізацію трансакційних витрат і зміцнення конкурентних переваг підприємництва, реально

можлива за наявності спільних інтересів підприємств, галузей чи регіонів країн, інституціональної бази (інтеграції існуючих компонент ІІІ регіону чи створення нової інституціональної інтеграційної компоненти інфраструктури підприємництва) та застосування апробованих в європейській практиці форм інтеграції (ділові ради, двосторонні торгові палати, спільні навчально-освітні центри, коопераційні бюро, інноваційні транскордонні кластери і технопарки, торгові дома, асоціації об'єктів інфраструктури, інформаційні мережі) (рис. 5.6).



Рис. 5.6. Концептуальні положення інтеграції інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів України та країн-членів ЄС

Розроблено автором

Незалежно від типу інфраструктурної компоненти, виділимо різновиди інституціональної інтеграції інфраструктури підприємництва: монолатеральна (рис. 5.7, а), білатеральна (рис. 5.7, б), мережева (рис. 5.7, в) та полілатеральна (рис. 5.7, г).

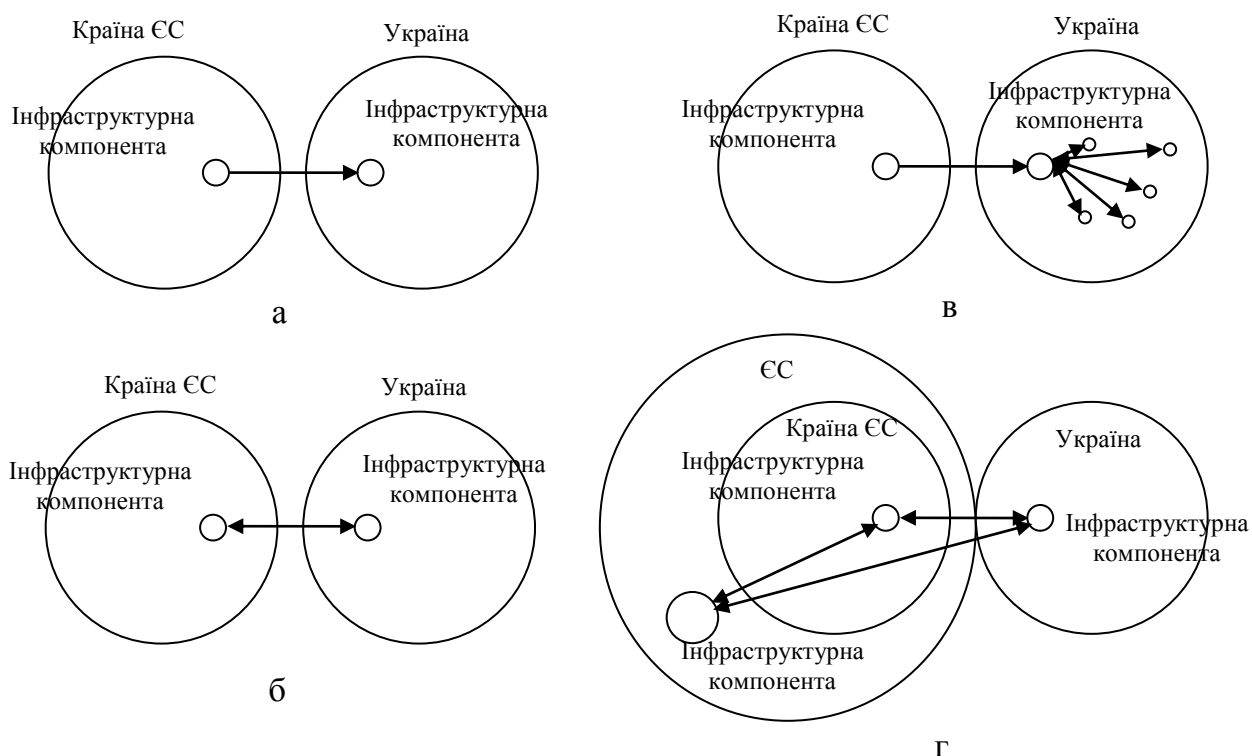


Рис. 5.7. Моделі інституціональної інтеграції інфраструктури підприємництва: а) монолатеральна, б) білатеральна, в) мережева, г) полілатеральна

Розроблено автором

Монолатеральна модель передбачає зацікавленість однієї зі сторін інтеграційного об'єднання у створенні відповідної бізнес-групи, яка приймає на себе зобов'язання з організаційної і фінансової підтримки компоненти ІП. Білатеральна модель передбачає спільну зацікавленість суб'єктів підприємства обох регіонів чи країн-партнерів. Метою створення мережевої моделі є залучення до співробітництва подібних інфраструктурних компонент з інших міст, регіонів країни і країн-партнерів; полілатеральна модель передбачає інтеграцію інфраструктурних компонент, які вже входять до складу інтегрованих об'єднань в країнах ЄС.

Цільові функції та операційні завдання зінтегрованих компонент інституціональної інфраструктури підприємства регіонів охоплюють:

– інформаційний обмін в сфері торгівлі товарами (послугами), спрямований на супровід експортно-імпортних операцій (аналіз кон'юнктури ринків,

конкурентного середовища; інформування щодо правил торгівлі в країні; організація зустрічей, коопераційних бірж);

– сприяння формуванню коопераційних зв'язків з метою участі в певному виробничому ланцюзі (центри аусорсингу та субконтрактингу);

– представлення компонентою інфраструктури інтересів суб'єкта підприємництва на ринку певної країни;

– захист і лобіювання інтересів підприємництва в процесі участі в інтегрованих об'єднаннях інфраструктурних компонент та поза ними.

До раціонально доцільних форм інституціональної інтеграції компонент інфраструктури підприємництва для вирішення окреслених завдань віднесемо такі.

1. Ділові ради – добровільні неполітичні громадські об'єднання, дієва і ефективна форма двостороннього економічного співробітництва, що сприяє розвитку підприємництва, просуванню товарів та послуг на зарубіжні ринки. Ділові ради виступають у ролі консультативно-дорадчих органів, які виявляють проблеми і бар'єри розвитку міжрегіонального та міжнародного економічного співробітництва, сприяють налагодженню ділових зв'язків, служать місцем зустрічі підприємців регіонів України та інших країн ЄС. Ради готують пропозиції щодо удосконалення зовнішньоекономічних зв'язків для розгляду органами державної влади, розповсюджують інформацію про стан і перспективи економічного розвитку країн, пропозиції підприємств про співробітництво, організують зустрічі представників ділових кіл, різного роду конференції і семінари.

На даний час створено більше 30 спільних ділових рад з партнерськими організаціями багатьох країн світу. До складу ділових рад входять представники ділових кіл відповідних країн, які співпрацюють в ній на громадських засадах. Спільні засідання зазвичай проводяться 1-2 рази на рік по чергово в кожній країні. Основний їх недолік – це незначний масштаб діяльності та концентрація на вирішенні проблем вузького кола підприємців.

2. Двосторонні торгові палати – неурядові ініціативи, базовані на принципах членської системи, для сприяння торговельній і інвестиційній діяльності між

Україною та іншою країною. Головним завданням двосторонніх палат є діяльність, спрямована на розвиток зовнішньоекономічних відносин, представлення та захист інтересів членів палати через: організацію ділових місій; проведення освітньо-консультаційних заходів, конференцій; організацію участі у виставках; видання періодичних рекламних матеріалів; допомогу та підтримку підприємств у пошуку торгових партнерів; забезпечення діалогу з органами державної і місцевої влади та дипломатичними місіями.

В Україні функціонують на даний час такі спільні торгово-промислові палати: канадсько-, угорсько-, французько-, німецько-, італійсько-, польсько-українські. Зазвичай вони створюються за ініціативи групи підприємців, які мають спільні бізнес-інтереси. Коли масштаб діяльності палат збільшується, вони можуть стати ефективною формою для просування української продукції і послуг на європейські ринки.

3. Коопераційні бюро – це спільні проекти розвитку та поглиблення торговельних зв'язків з партнерами інших країн: німецько-українське бюро (ZIEL, м. Штутгарт), українсько-німецьке коопераційне бюро (м. Запоріжжя), українсько-французьке коопераційне бюро (м. Дніпропетровськ). На практиці їх діяльність зводиться до: надання інформаційно-консультаційної підтримки підприємцям, зацікавленим у співпраці з європейськими компаніями; систематизації адресних баз даних комерційних пропозицій іноземних і українських фірм, зацікавлених у співпраці; організації бізнес-місій вітчизняних і зарубіжних підприємців; здійснення пошуку обладнання для українських підприємств.

4. Спільні навчально-освітні центри з надання освітніх послуг із залученням зарубіжних фахівців для передачі передового досвіду. Такі організації створюються за ініціативи бізнес-асоціацій або програм технічної підтримки, проте носять локальний характер і підприємці не мають широкого доступу до таких проектів. Хоча, на нашу думку, створення спільних навчально-освітніх центрів має надзвичайно важливе значення в процесі інтеграції України до ЄС, оскільки дозволяє мінімізувати нестачу знань в питаннях пошуку партнерів,

аналізу ринків, сертифікації виробництв і продукції, проведення технічних випробувань та інших аспектів роботи на європейському ринку.

5. Інноваційні транскордонні кластери – добровільні об'єднання незалежних компаній, суб'єктів транскордонного співробітництва, які: зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують між собою; спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями і взаємодоповнюють виготовлення спільного продукту (послуги) з отриманням синергетичних та мережевих ефектів, ефектів дифузії знань та навичок.

В Україні інноваційні транскордонні кластери не знайшли широкого розповсюдження, хоча відомі такі:

– транскордонний кластер підрядчиків «Карпати» (Ужгородський та Берегівський райони Закарпатської області та сусідні прикордонні території Угорщини і Словаччини), діяльність якого спрямована на розвиток підприємництва Трикордоння [388];

– транскордонний будівельний кластер Харківської області України та Белгородської області Росії в рамках євро регіону «Слобожанщина», мета якого – формування коопераційних зв'язків та співробітництво між підприємствами [389].

Для створення в Україні транскордонних кластерів і транскордонних об'єднань за участю європейських регіональних кластерів доцільно врахувати досвід подібних утворень в регіонах країн-членів ЄС [390, с. 27]:

– транскордонний кластер «Біо Долина» («BioValley») – (північно-західна частина Швейцарії, німецький регіон Південний Баден (Sudbaden), частина землі Баден-Вюрттемберг (Baden-Wurttemberg) та французький регіон Ельзас (Alsace)), який має метою стати провідним європейським центром біотехнологій і співпрацюють 40 наукових установ, 4 університети, приблизно 280 дослідних груп, 600 компаній;

– транскордонне об'єднання навколо затоки Ересунн (Oresund) Данії та Швеції, включаючи «Долину Медікон» («Medicon Valley»), яка розташована на півночі ЄС, між данським регіоном столиці Копенгагена і шведським Сконе (Skane), включає 26 лікарень, 12 університетів з 4000 дослідниками та 135000 студентами;

– транскордонне об'єднання Твенте (Twente), яке охоплює прикордонні регіони Нідерландів і Німеччини і включає регіональні кластери за напрямками технологій штучних матеріалів, біомедицини та переробки металів;

– транскордонне об'єднання «Долина Доммель» («Dommel-Valley») на бельгійсько-нідерландському кордоні, що складається з регіональних кластерів сусідніх країн, учасниками яких є високотехнологічні підприємства та наукові організації;

– транскордонний кластер скла (австрійський регіон Верхня Австрія (Oberosterreich), німецький регіон Баварія (Bayern) та чеський регіон Богемія (Bohemia));

– транскордонний кластер текстилю (регіон Нижня Австрія (Niederosterreich), чеський регіон Богемія (Bohemia)).

Проте, враховуючи необхідність інноваційного розвитку вітчизняних підприємств та забезпечення збуту продукції під європейськими брендами, така форма інтеграції дозволяє користуватися інтелектуальними, організаційними та маркетинговими ресурсами для підвищення конкурентоспроможності продукції на європейських ринках.

6. Транскордонні технопарки – масштабні інноваційно-технологічні центри, в яких забезпечуються умови, сприятливі для реалізації науково-технічних та інноваційних проектів наукових центрів, промислових підприємств, незалежних організацій, суб'єктів транскордонного співробітництва. В Україні функціонують: Харківський технопарк «Інститут монокристалів» (створений в червні 2000 р.), технопарк «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона» (створений в липні 2000 р.), Київський технопарк «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка» (створений в червні 2001 р.), Науковий парк «Київська політехніка» та ЗАТ «Пенто Пак» (м. Бориспіль). Проте жоден із них не є транскордонним.

Такі форми інституціональної інтеграції компонент інфраструктури підприємництва, як ділові ради, двосторонні торгові палати та коопераційні бюро більшою мірою напряму сприяють розвитку торговельних зв'язків, активізації експортно-імпортних операцій і їх супроводу. Спільні навчально-освітні центри

мають довготривалі стратегічні цілі, спрямовані на освоєння економічних, технічних, соціально-культурних аспектів двостороннього співробітництва між Україною і країнами ЄС. Інноваційні транскордонні кластери та технопарки покликані активізувати співробітництво між підприємцями та науково-дослідними установами на основі розвитку науково-технічних зв'язків і за своєю сутністю можуть комплексно об'єднувати завдання та характеристики ділових рад, двосторонніх торгових палат, коопераційних бюро та спільних навчально-освітніх центрів.

Зазначимо, що ефективність створення нових інтеграційних компонент ІІІ чи інтеграція вже існуючих об'єктів ІІІ регіонів визначається ступенем консолідації і гармонізації інтересів підприємництва, регіональних органів влади та місцевого самоврядування членів інтеграційного об'єднання. До того ж важливе значення має його фінансове, організаційно-управлінське та інформаційне забезпечення. Ділові ради, двосторонні палати, інноваційні транскордонні кластери повинні фінансуватися на умовах обопільного чи часткового фінансування, коли загальний бюджет інтеграційного об'єднання формується, наприклад, на основі членських внесків, які покривають організаційні та маркетингові витрати. Функції управління мають делегуватися керівним органам (керівник, заступники керівника, функціональні керівники), які обираються на певний проміжок часу. Географічна розгалуженість подібних організацій може передбачати створення філій чи представництв. Інформаційне забезпечення таких об'єднань повинно реалізовуватися завдяки використанню механізмів електронної інфраструктури підприємництва, створенню окремої служби організаційної роботи.

Функціонування коопераційних бюро, спільних навчально-освітніх центрів, на нашу думку, має здійснюватися за принципом приватного інвестування, об'єктами ІІІ регіонів ЄС чи програмами міжнародної технічної допомоги, з поступовим переходом до самокупності, оскільки завданнями подібних інтеграційних об'єднань є надання платних інформаційно-консультаційних послуг з питань пошуку партнерів, підтримки підприємців, виходу на нові ринки,

освоєння певних технічних, економічних чи організаційних аспектів торгівлі з ЄС. Управлінські функції має здійснювати спеціально навчений персонал, знайомий зі специфікою соціально-економічного розвитку регіонів, задіяних в інтеграційному об'єднанні.

Транскордонні технопарки, на відміну від інших форм інтеграції ІІІ регіонів України та країн ЄС, повинні мати складну систему фінансування, засновану на розмірах інтелектуального та технологічного внеску кожного з членів такого об'єднання, а також економічного ефекту від його функціонування. Система управління має відповідати специфіці, масштабам та складності інноваційних рішень, при цьому обов'язковою є наглядова рада з представників всіх об'єктів ІІІ регіонів та підприємств, що входять до технопарку.

Окрім форм інституціональної інтеграції об'єктів ІІІ регіонів, розглянемо механізми та напрями інтеграції на рівні компонент. Щодо інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ регіону, доцільно виділити створення спільних інформаційних мереж (Європейська мережа підприємств, EEN), маркетингових та інформаційних агентств (TNS, GFK, функціонують при Європейській бізнес-асоціації, Американській торговій палаті), Інтернет-майданчиків для торгівлі, спілкування в різних напрямках співробітництва. Зазначимо про достатню розвиненість інтеграційних об'єднань об'єктів інформаційно-консультаційної ІІІ регіонів, недоліком яких, в першу чергу для регіонального рівня, є: низький рівень обізнаності серед підприємництва, відсутність координації та висока вартість послуг.

Основний напрям інтеграції ІІІ регіонів в контексті фінансово-кредитної компоненти пов'язаний з функціонуванням системи електронних платежів, електронних грошей та торгівлі. Інтеграція банківських і небанківських фінансово-кредитних установ в єдиній системі розрахунків дозволяє забезпечити мобільність капіталу, активізацію інвестування та зменшення трансакційних витрат на проведення платежів між регіонами різних країн. Інший напрям пов'язаний із інтеграцією фондових ринків та ринків цінних паперів, наприклад, в межах Варшавської фондової біржі чи Лондонської біржі з розгалуженою

системою представництв в регіонах країн ЄС та обмеженою в регіонах України. Важливою є також інтеграція створених в регіонах України представництв провідних міжнародних компаній аудиторських та консалтингових фірм (PWC, Ernst & Young, KPMG, Arzinger), рейтингових і аналітичних агенцій (Fitch), що дозволяє забезпечити доступ до європейських фінансових ринків та підготувати фінансову звітність до міжнародних стандартів обліку.

Створення інтеграційних об'єднань в межах компоненти просування та передачі продукції ІІІ регіонів істотно ускладнене в сфері виставково-ярмаркової діяльності. Хоча, на даний час створені міжнародна та європейська асоціації виставкової індустрії (UFI, AUMA), інтеграція виставкових компаній і виставкових центрів проявляється лише в організації послідовного відвідування представниками підприємств серії виставок або формуванні переїзних експозицій. Однак відомі поодинокі випадки спільної організації виставкових проєктів (наприклад, EuroIndex, м.Київ та Leipzig Messe, м. Лейпциг). Інтеграція товарних бірж, аукціонів та тендерів можлива лише в межах електронних торговельних площадок завдяки організації відкритих торгів із залученням підприємств регіонів України та країн-членів ЄС.

Мегарегіональне об'єднання об'єктів компоненти ІІІ регіону з представлення та захисту інтересів підприємств передбачає можливість інтеграції регіональних бізнес-асоціацій, громадських об'єднань підприємців, юридичних та адвокатських компаній в союзи та асоціації. Наприклад, національні та регіональні ТІІІ можуть приймати участь в об'єднаннях бізнес-асоціацій (Міжнародній торговій палаті, Всесвітній федерації палат, Асоціації торгово-промислових палат Європи), представляти та лобіювати інтереси регіонального підприємництва в регіонах країн ЄС.

Інтеграція об'єктів ІІІ регіонів України та країн-членів ЄС в межах інноваційної компоненти реалізується завдяки участі наукових установ і підприємств у консорціумах Рамкових програм Євросоюзу, співробітництву навчальних закладів у програмах TEMPUS, впровадження концепції більш чистого виробництва за сприяння UNIDO. Також активно запроваджуються на

умовах партнерства з європейськими колегами програми міжнародної технічної і фінансової допомоги шляхом участі в програмах ЄС, ЄБРР, міжнародних фондів NEFKO та TEKNA та ін.

Організації експертно-технічної компоненти ІІІ регіонів України та країн ЄС інтегруються в межах міжнародних експедиторських та експертних союзів, асоціацій оцінювачів. Така взаємодія дозволяє завдяки сформованим партнерським зв'язкам досліджувати особливості певних регіональних ринків, забезпечувати процедури супроводження товарів під час завантаження, транспортування, вивантаження, митно-брокерського оформлення і т.п.

Інтеграція об'єктів компоненти бізнес-освіти та підвищення кваліфікації персоналу ІІІ регіонів України та країн-членів ЄС має забезпечуватися як на рівні вищих навчальних закладів всіх рівнів акредитації в межах програми HORIZON, 7 рамкової програми ЄС, програм TEMPUS, Fullbright, SES, так і на рівні навчальних центрів і бізнес-шкіл через укладання угод, договорів співробітництва та організацію спільних заходів. Ефективна співпраця міжнародна співпраця в межах освітньої компоненти дозволяє виявити позитивні аспекти для розвитку підприємництва в регіоні: (1) персонал підприємств має можливість дізнатися про нові підходи та технології, що застосовуються в інших країнах; (2) власники підприємств завдяки вивченню практики ведення господарської діяльності за кордоном мають можливість розширити географію свого бізнесу та відкрити представництва у країнах-партнерах; (3) організатори бізнес освітніх заходів перейняти досвід адміністрування навчальних закладів, вивчення методів роботи з клієнтами; (4) навчальні заклади та бізнес-школи регіону отримують можливість скористатися досвідом колег з країн-партнерів щодо міжнародної акредитації освітніх центрів незалежними органами.

Необхідними інструментами інституціональної інтеграції компонент інфраструктури підприємництва для розвитку двосторонніх зв'язків можуть бути такі.

1. Торгові будинки – торгові організації, які здійснюють експортно-імпорتنі операції за певною номенклатурою товарів і послуг та організовують міжнародну

кооперацію у виробництві, науково-технічному співробітництві, приймають участь у кредитно-фінансових операціях та інших формах зовнішньоекономічних зв'язків. Кількість торгових будинків в Україні є значною, оскільки вони створюються за ініціативи підприємств з двох і більше країн та виступають інструментами функціонування двосторонніх торгових палат і коопераційних бюро.

2. Асоціації інфраструктурних елементів – організаційно-правова форма добровільного об'єднання елементів інфраструктури підприємництва із збереженням їх права вступати в інші об'єднання. За допомогою асоціацій інфраструктурних елементів зазвичай вирішуються питання лобювання та захисту інтересів підприємців, забезпечується формування загальної стратегії виходу товарів і послуг на нові ринки. Для прикладу, ТПП України є членом таких асоціативних об'єднань: Міжнародна торгова палата, Всесвітня федерація торгових палат, Асоціація торгових палат Європи, Ділова рада Чорноморського економічного співробітництва, Асоціація ТПП Центральної Європейської Ініціативи.

3. Інформаційні мережі та електронна інфраструктура підприємництва надзвичайно важливі, оскільки завдяки сучасним інформаційно-комунікаційним технологіям забезпечується можливість створення, нагромадження, передачі бізнес-інформації, проведення електронних платежів, аналізу ринків, просування продукції, участі в освітніх програмах.

Важливість цього інструменту в процесі інституціональної інтеграції інфраструктури підприємництва обумовлює необхідність детальнішого дослідження його сутності, функцій, завдань, особливостей використання в Україні в умовах євроінтеграції.

Таким чином, інтеграція об'єктів і компонент ІІІ регіонів України з країнами-членами ЄС забезпечить можливості для розвитку торговельних, коопераційних і інформаційних зв'язків, стимулюватиме вітчизняних виробників нарощувати свої конкурентні переваги, дозволить скористатися перевагами від підписання Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС та створення повноцінної зони вільної торгівлі. Ефективність функціонування таких інтеграційних утворень

залежить як від специфіки та інституціональної структури організацій, так і від ступеня та можливості консолідації інтересів бізнесу країн, що входять до цього утворення.

5.2. Організаційно-економічні засоби формування інтегрованої електронної інфраструктури підприємництва

Базовими компонентами політики ЄС та правовими положеннями «Договору про заснування Європейського Союзу» є: телекомунікаційна політика; підтримка технологічного розвитку у сфері ІКТ; створення необхідних умов для конкуренції в промисловості; розвиток транс'європейських мереж на транспорті, в енергетиці і телекомунікаціях [391]. Чисельні стратегічні програмні документи розвитку інформаційного суспільства в ЄС (план дій ЄС щодо інформаційного суспільства «Європейський шлях до інформаційного суспільства (1994 р.); програма «Технології інформаційного суспільства» (1998 р.); ініціатива «Електронна Європа – Інформаційне суспільство для всіх» (1999 р.); план дій «e-Europe 2005» (2005 р.); стратегічна ініціатива «i2010 – Європейське інформаційне суспільство заради зростання і зайнятості» та стратегія «Цифровий порядок денний для Європи» (2005 р.); «Цифровий порядок денний для Європи» (2010 р.)) обумовлюють три ключові пріоритети європейського розвитку: (1) «формування єдиного європейського інформаційного простору, який забезпечує вільний і конкурентоспроможний внутрішній ринок для інформаційного суспільства і медіа»; (2) «посилення інновацій та інвестицій в ІКТ-дослідженнях для сприяння економічному зростанню і збільшенню та поліпшенню робочих місць»; (3) «досягнення інклюзивного європейського інформаційного суспільства, яке сприяє економічному зростанню і зайнятості в спосіб, узгоджений зі стійким розвитком, і в якому краще визначаються пріоритети суспільних послуг і якості життя» [392].

Тому підвищення рівня та якості інформаційного, технічного, інституціонального базису євроінтеграції України, особливо в контексті інтеграції ІІІ регіонів, потребує впровадження інформаційних систем і Інтернет-технологій отримання, обробки та зберігання інформації, цілі та завдання розвитку яких

гармонізовані зі стратегічними пріоритетами розвитку інформаційного суспільства ЄС.

Інтенсивний розвиток сучасних ІКТ прискорює вирішення пріоритетних завдань активізації підприємництва, враховуючи «людський фактор», підвищуючи ефективність функціонування інфраструктури підприємництва, зміцнюючи зв'язки суб'єктів ринку, незважаючи на географічні чи мовні бар'єри. Розроблені в нашій країні для цього автоматизовані інформаційні системи функціонально роз'єднані, вирішують окремі задачі (інформування, проведення розрахунків, консультування, навчання, просування продукції чи послуг) і не забезпечують взаємодії між державними органами управління та суб'єктами підприємництва. Як вважає О. Додонов, послуги з надання та використання інформації організаційно не забезпечені, що істотно обмежує доступ підприємців до інформаційних ресурсів [393, с. 89]. Усунення цих недоліків потребує створення механізму забезпечення інтеграції інформаційних ресурсів, розширення сукупності послуг, необхідних для підприємництва, з використанням інструментів електронної взаємодії.

З погляду положень інституціональної теорії, використання інформаційних технологій в інфраструктурі підприємництва дозволяє оптимізувати трансакційні витрати, які включають витрати часу та коштів для пошуку інформації, а також пов'язані з неповнотою та недостовірністю даних. Необхідність витрат на пошук інформації та її вартість обмежують рівність доступу до неї учасників ринку. Перешкоди вільного обміну інформацією перетворюються на чинник зниження конкурентоспроможності підприємництва. Отже, електронна компонента інфраструктури підприємництва регіонів набуває визначальної ролі і потребує трансформації в умовах євроінтеграції.

Тенденції розвитку інформаційних технологій доводять, що формування електронної інфраструктури в країнах ЄС відбувається на державному рівні. Керівництво Європейського Союзу розглядає інформаційні ресурси органів державного управління як один з найпотужніших чинників подальшого економічного розвитку. Проте процес реалізації потенціалу інформації державного сектора стримується низкою бар'єрів, пов'язаних з відсутністю чіткої

політики, консервативним мисленням чиновників, недобросовісною конкуренцією, браком прозорості та високими тарифами [394, с. 87].

Позитивним є досвід створення електронної компоненти інституціональної інфраструктури підприємництва та надання електронних послуг в Литовській Республіці, де створені можливості здійснення операцій з нерухомістю, державних закупівель, оформлення дозволів на будівництво, реєстрації підприємств та закритих акціонерних товариств, обслуговування страховиків та населення, складання статистичної звітності. Представники Комітету з розвитку інформаційного суспільства Литви – головного координатора електронних реформ – вказують на такі вигоди функціонування електронної інфраструктури: зручність; економія часу та коштів; цілодобовий доступ; безпека; покращення якості інформації; протидія корупції та покращення стану довкілля [395].

Подібні заходи спостерігаються і в Російській Федерації, де Асоціацією молодих підприємців запропонована концепція системи електронного підприємства [396], спрямована на автоматизацію бізнес-процесів малих підприємств, здійснення в режимі он-лайн управління бухгалтерією, проведення аудиту підприємств, отримання кредитних та страхових продуктів.

В Україні теж існують розробки концепцій електронного уряду [397, с. 44; 398, с. 18], надаються окремі послуги регіональними органами управління за допомогою Інтернет-технологій [399], запроваджена система електронних державних закупівель «ProZorro» [400].

Інструмент електронної інфраструктури підприємництва регіону повинен передбачати застосування Інтернет-технологій для оцінки конкуренції, ринків збуту, презентації продукції та послуг, ефективної взаємодії із постачальниками і клієнтами [401, с. 21; 402, с. 36]. Новітні технології дозволяють зменшити вартість аналітичної роботи, оскільки підприємці намагаються знайти корисну інформацію у відкритих джерелах – презентаційних матеріалах, безкоштовних он-лайн семінарах, професійних форумах, а також за допомогою дистанційного спілкування з експертами.

На даний час серед основних об'єктів електронної інфраструктури підприємництва в зовнішньоекономічному контексті відносин основним ресурсом

є сайт «Держзовнішінформ» Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, на якому представлені маркетингові дослідження різних сегментів товарного ринку України, моніторинг зовнішньоекономічної діяльності, біржові і довідкові світові ціни та ціни внутрішнього ринку. Інформацію про найбільші підприємства – учасники зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), актуальні новини ЗЕД надає портал «Імпортери та експортери України». Огляди і аналітичні оцінки розміщують на галузевих ресурсах: металургійний сектор, агроринок, фінансовий, банківський, страховий ринки України, ринок нафти і нафтопродуктів, сфера нерухомості і будівництва, транспорту, телекомунікацій, торгівлі. Загалом, можна стверджувати про достатньо високий рівень розвитку новинного та аналітичного напрямку в інтернет-ресурсах (статті, огляди ринків, систематизація та сортування каталогів підприємств) окремих сегментів ринку. Проте, пошук необхідної для конкретного підприємства інформації без досвіду, розуміння специфіки та адекватності даних є достатньо складним.

На ринку електронного бізнес-консультування представлені Інтернет-ресурси, які відрізняються оформленням інтерфейсу, технологією і популярністю. Загальним недоліком цього сегменту ринку є невисока якість та несистемність надання послуг. До цих проблем додамо необізнаність потенційних користувачів із пропозицією консультаційних послуг.

У той же час, у глобальній мережі з'являються комунікативні ресурси (соціальні мережі, форуми, блоги), системи Інтернет-пейджингу (ICQ, Mail-Aгент) та організації он-лайн конференцій, які формуються за професійними інтересами, споживчими перевагами, соціальними уподобаннями, де спілкуються спеціалісти, а також споживачі товарів і послуг. Подібні ресурси дозволяють скоротити витрати часу на узгодження процедури під час укладання угод, визначають основні тенденції та особливості переходу матеріально-уречевлених трансакцій у віртуальний простір і формують новий набір методів просування продукції – електронне- або Інтернет-підприємництво [402; 403, с. 111; 404, с. 36–37]. Додамо до цього операції, пов'язані з купівлею-продажем майна через Інтернет, здійсненням електронних розрахунків, Інтернет-банкінгом. При цьому

необхідне постійне відстежування взаємозв'язків для представлення на ринку нових продуктів.

Враховуючи динаміку розвитку інформаційних систем в регіонах України, сформулюємо такі визначальні передумови запровадження інструменту електронної інфраструктури підприємництва на сучасному етапі євроінтеграційного процесу, а саме: впровадження державної програми інформатизації, формування інституційно-правової бази інформаційної діяльності та регулювання електронної комерції; покращення якості зв'язку; удосконалення технічних засобів та інформаційних технологій забезпечення ефективних комунікацій; розширення вітчизняного сегменту користувачів мережі Інтернет; створення системи фінансових розрахунків на основі он-лайн платежів; виникнення необхідності прискорення надання послуг через надмірні обсяги інформації та високу зайнятість підприємців; підвищення попиту на електронні довідники, бази даних чи он-лайн консультування через нестачу ресурсів у підприємств, насамперед малих і середніх; збільшення кількості підприємств електронної інфраструктури.

Наведені заходи і форми орієнтовані на створення економічних та організаційних засад запровадження інструментів електронної інфраструктури підприємництва для обслуговування потреб підприємницької діяльності. Організаційно-економічний механізм функціонування електронної інфраструктури підприємництва (рис. 5.8) забезпечує підвищення ефективності господарської діяльності суб'єктів підприємництва завдяки використанню сучасних інструментів електронної взаємодії та роботі з її елементами.

Важливою складовою електронної інфраструктури підприємництва є Інтернет-ресурси інформаційної підтримки малого бізнесу, основна мета яких – надання підприємцям повної та вичерпної інформації про законодавчі акти, умови організації і ведення бізнесу, а також конкретних рекомендацій щодо підприємницької практики, що забезпечується реалізацією цільових функцій:

1) інформаційної – доступу до інформаційних матеріалів щодо організації та діяльності малого бізнесу, а також оперативного інформування відвідувачів стосовно новин у певній галузі чи секторі економіки;

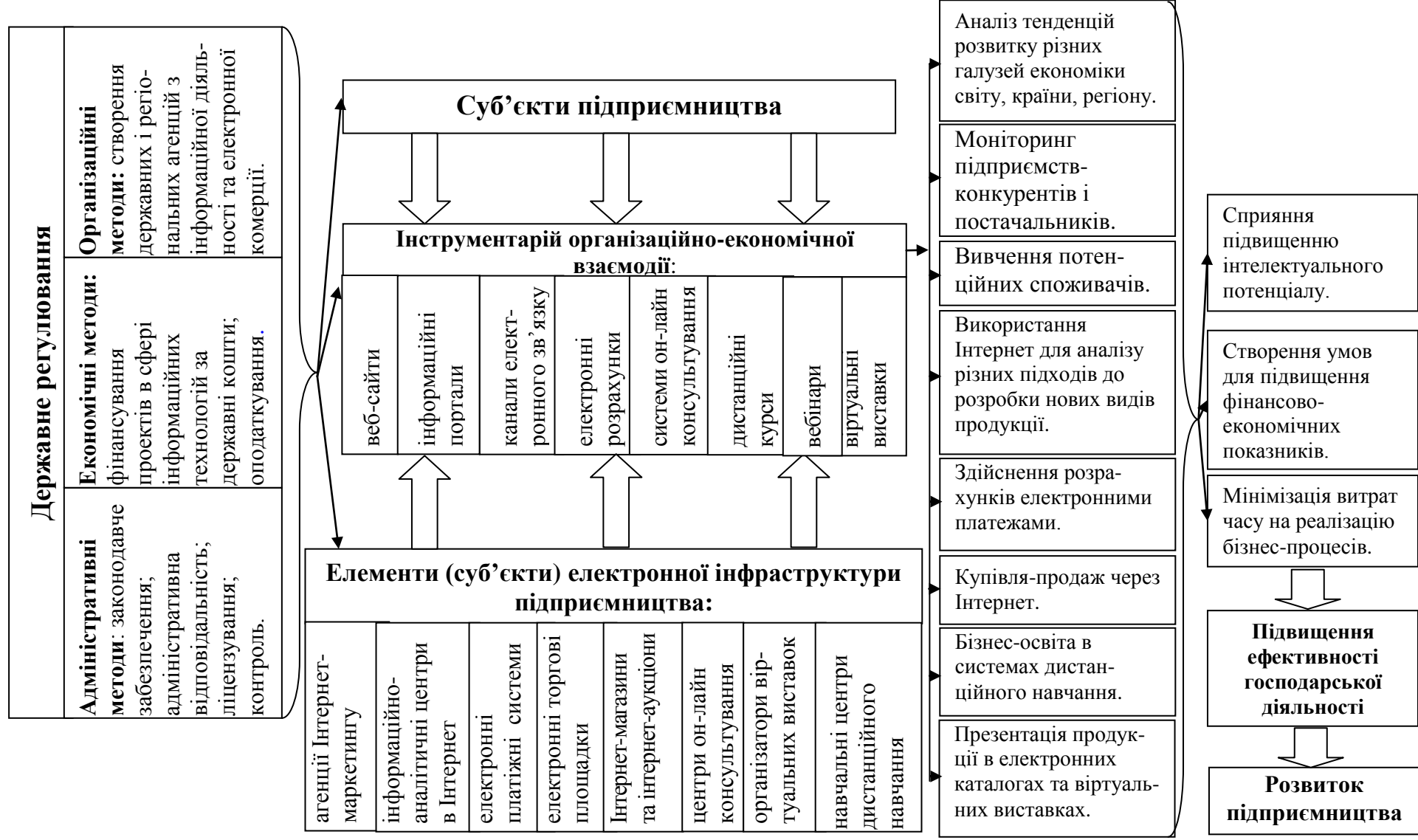


Рис. 5.8. Організаційно-економічний механізм електронної інфраструктури підприємства
Розроблено автором

2) іміджевої – формування стилю та іміджу країни, регіону, міста, суб'єкта підприємництва чи торгової марки для посилення значущості розвитку малого бізнесу в економіці регіону;

3) рекламної – розміщення на Інтернет-ресурсі інформації про заходи, події та акції, які проводяться підприємцями.

Ефективними елементами розвитку підприємництва через Інтернет-ресурс інформаційної підтримки малого бізнесу є розділи «Біржа ідей» (інтерактивний сервіс пропозицій для підприємців) та «Поради спеціалістів» (відповіді на актуальні питання підприємництва щодо: податкового і бухгалтерського обліку; юридичних аспектів; охорони праці; трудових відносин; захисту прав власності, у тому числі інтелектуальної).

З метою організації он-лайн консультацій в системі електронної інфраструктури підприємництва нами запропоновано та впроваджено електронне дистанційне консультування представників бізнесу [375, с. 190–192]. Електронна система підтримки малого бізнесу «ТПП-Агент» забезпечує послуги з швидкої та ефективної відповіді на практичні питання підприємців відносно бухгалтерського, податкового обліку, юридичних проблем, зовнішньоекономічної діяльності за допомогою електронної системи обміну інформацією. «ТПП-Агент» є панеллю взаємодії, що завантажується разом із браузером (як один з можливих варіантів), в якій за допомогою технології Інтернет-пейджингу відбувається спілкування з профільними фахівцями. Отримуючи запит від клієнта, адміністратор системи обробляє його і готує відповідь самостійно за допомогою експертної БД або направляє його одному з профільних фахівців. Система має такі функціональні рівні: (1) забезпечення оперативної взаємодії між користувачем системи і експертом (в межах запиту); (2) нагромадження і систематизація бази «експертних знань», відкритий доступ до обробленої інформації.

Передбачуваними напрямками надання консультаційних послуг, які є найважливішими в процесі євроінтеграції, є: пошук партнерів; міжнародна юридична практика; митне оформлення товару; сертифікація і ліцензування; інтелектуальна власність; реєстрація і організація бізнесу в країнах ЄС; захист і лобіювання інтересів бізнесу та ін.

Результатом впровадження системи є: підвищення професійного рівня суб'єктів підприємництва, спрощення доступу до інформації та розвиток інфраструктури ринку консалтингових послуг.

Інша компонента інфраструктури підприємництва пов'язана із виставковою діяльністю, для чого в аспекті електронної інфраструктури нами запропоновані віртуальні виставки [405, с. 32–33] – спеціалізовані інформаційні портали, в яких взаємодія між суб'єктами підприємництва відбувається з використанням Інтернет-технологій. Таким чином, здійснюється реальна підтримка підприємництва з максимальною концентрацією інформації в межах тематичних напрямів, номенклатури продукції, її характеристик, таблично-цифрових і мультимедійних даних. Інтернет-ресурс працює 24 години щоденно і забезпечує рекламу продукції в світовому інформаційному просторі.

Проект «Віртуальні виставки» є багатофункціональним інформаційно-аналітичним ресурсом (віртуальний виставковий комплекс), що надає відвідувачам інформацію про продукцію підприємств регіонів України та інших країн. Поєднання засобів мережі Інтернет з оригінальним дизайном, що імітує перебування на виставці, дозволяє значно збільшити кількість експонентів і відвідувачів, а також підвищити ефективність налагодження зв'язків між підприємствами.

Віртуальні стенди учасників виставки представлені у вигляді уніфікованої подачі візуальної і текстової інформації, завдяки чому відвідувач має можливість ознайомитися з інформацією про організацію, продукцію, витрачаючи мінімум часу та ресурсів. Забезпечується можливість організації віртуального спілкування завдяки формуванню віртуальних груп і форуму, а отже досягається прямий діалог в підприємницькому середовищі. Головною метою віртуальної виставки є концентрація інформації у розрізі тематичних напрямів з наданням можливості перегляду та віртуальної присутності на стенді підприємства.

До переваг віртуальних виставок віднесено: (1) необмежений рекламний час, який працює на експонента; (2) розширення стислих термінів роботи реальних виставок; (3) охоплення широкої аудиторії регіону, країни та світу завдяки мережі Інтернет; (4) можливість розмістити на спеціалізованих

інформаційних розділах стенду детальної інформації спеціалістів, аудіо-, відеоматеріалів; (5) учасники віртуальної виставки мають можливість постійного поновлення віртуального стенду.

Одним із пріоритетів інформаційних технологій стає інформатизація освіти та бізнес-освіти через застосування «дистанційного навчання». Використання останнього для підвищення кваліфікації або перепідготовки кадрів на підприємствах залишається актуальним з огляду на такі переваги: індивідуальне навчання в будь-який час і будь-якому місці за умови підключення до мережі Інтернет; підвищення кваліфікації без відриву від основної роботи; самостійне визначення інтенсивності занять; менша вартість дистанційного навчання порівняно із вартістю послуг консультанта або корпоративного семінару. Особливістю даної форми навчання є ізольованість викладача (тьютора) і слухача. Проте мета дистанційного курсу полягає не в заміні викладача комп'ютерною мультимедійною програмою, а створення комплексного помічника викладачеві, озброєння його потужним інструментом для більш детального і якісного рівня знань і навичок.

Особливу увагу в концепції дистанційного навчання слід акцентувати на питанні контролю знань слухача. Складність контролю полягає в тому, що, з одного боку, слухач віддалено спілкується з тьютором і перевірити, чи він відповів на поставлені питання, важко, а з іншого боку, доцільно для цього використовувати комп'ютерні технології, що вимагають значного обсягу методичної роботи з боку викладача.

Відповідно, запропоновано методологічні основи використання дистанційного навчання та серію дистанційних курсів для підвищення кваліфікації підприємців в сфері менеджменту якості на підприємствах [406].

Аналіз ефективності функціонування інструментів електронної інфраструктури підприємництва показує, що об'єднати їх у єдиній системі досить складно внаслідок необхідності формування розгалуженої мережі інформаційної підтримки, використання сукупності інформаційних та комерційних послуг, забезпечення взаємодії із загальнодержавними та регіональними органами влади.

У діяльності організацій інформаційної та організаційної підтримки підприємництва особливою є роль бізнес-асоціацій, головні завдання яких

полягають в лобіюванні інтересів своїх членів, встановленні ділових контактів з іншими суб'єктами підприємницької діяльності, обміні інформацією, виявленні спільних цілей та обґрунтуванні стратегій їх досягнення.

Раціонально доцільною формою організації бізнес-асоціацій на сучасному етапі можна вважати торгово-промислові палати (ТПП). В інституціональному аспекті функції торгово-промислових палат можна розподілити на делеговані державою і делеговані підприємствами-членами палат [407, с. 29]. До перших належать: «стимулювання експорту продукції і розвитку вітчизняної промисловості, проведення незалежної експертизи проектів нормативних актів в економіці, надання підприємствам послуг з сертифікації продукції, організація виставкової діяльності, захист інтересів членів палат в державних органах управління». Функції, делеговані підприємствами палатам, включають: організацію взаємодії між підприємствами у країні та за кордоном, інформаційну підтримку підприємництва, сприяння розвитку освіти та підготовки кадрів для підприємницької діяльності, врегулювання суперечок.

Для реалізації програми формування електронних торгово-промислових палат (розглядалося в підрозділі 4.3), обґрунтуємо передумови необхідності та організаційно-методичні аспекти їх створення.

Об'єктивна необхідність створення системи електронних палат обумовлена найважливішими завданнями системи ТПП – систематизацією інформації по групах потреб підприємництва, оцінкою, сертифікацією і стандартизацією інформаційних ресурсів для підприємницької діяльності. Аналіз номенклатури послуг ТПП регіонів України доводить залежність якості послуг від професіоналізму фахівців, особливо на етапі встановлення контакту, що істотно впливає на якість трансакцій. Крім того, номенклатура послуг ТПП (інформаційно-консультаційні, сертифікація продукції, експертиза кількості та якості, проведення виставок, семінарів, патентно-ліцензійні, юридичні, маркетингові послуги) підтверджує, що саме палати можуть ефективно використовувати інструменти електронної інфраструктури для надання послуг суб'єктам підприємництва. І, нарешті, просторова розосередженість регіональних ТПП в областях України є основою створення мережевої інформаційної системи, яка об'єднає регіональні палати з зарубіжними бізнес-асоціаціями, палатами, діловими радами.

Електронна торгово-промислова палата забезпечить налагодження безпосереднього контакту між підприємцем і центральним ресурсом ТПП через он-лайн сервіси, надасть можливості: інформаційного обслуговування, подання документів на вступ до ТПП, звернення з запитом на послуги, оформлення заявки та участі у виставках, конференціях, семінарах, замовлення необхідних ділових документів та інвестиційних проектів, сплати наданих послуг засобами електронних платежів (рис. 5.9).

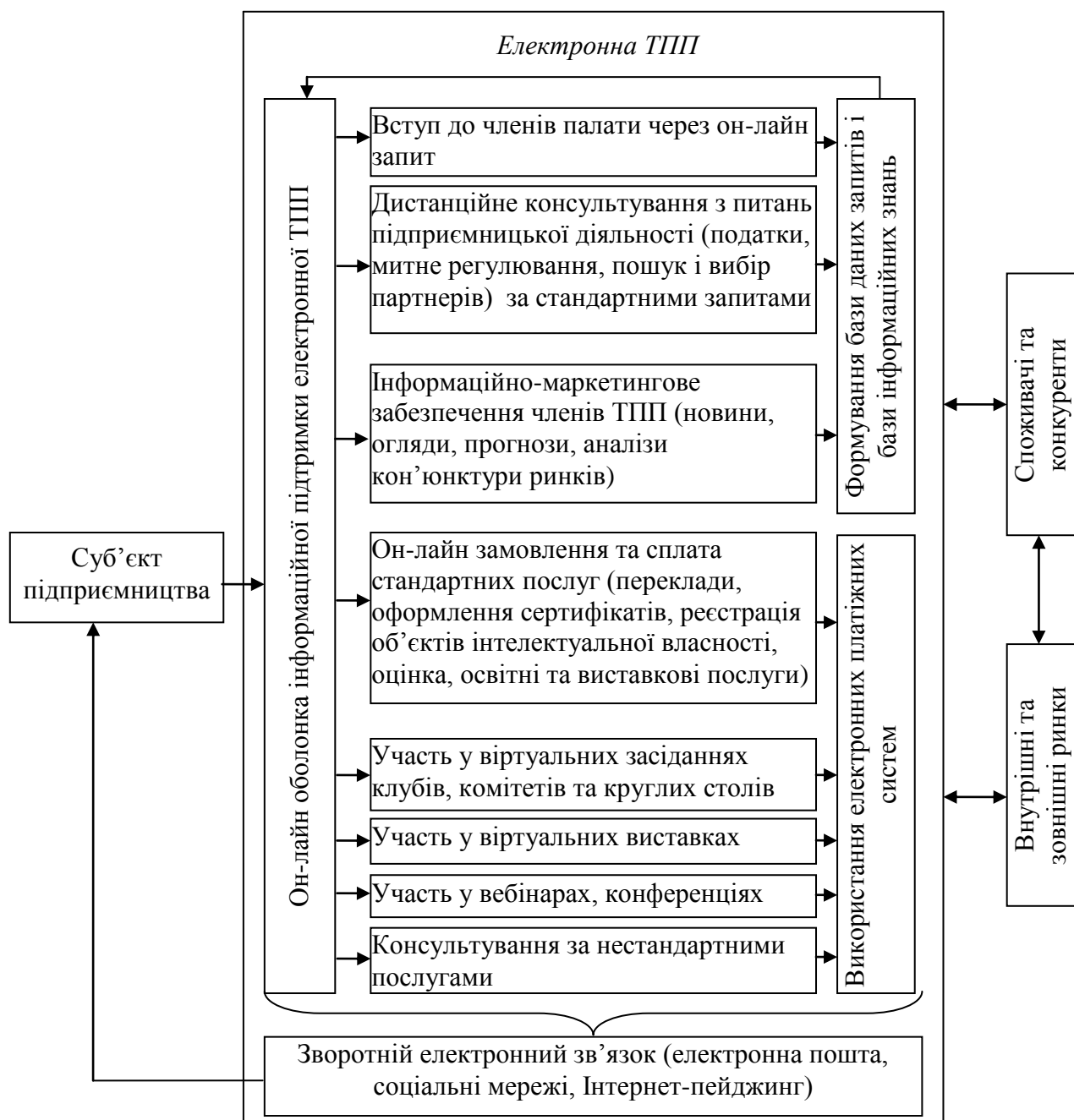


Рис. 5.9. Взаємодія суб'єктів підприємництва в електронній ТПП
Розроблено автором

При цьому заміна традиційних комунікаційних засобів (телефонні розмови, візуальний контакт, коопераційні зустрічі) на електронні методи зв'язку неможлива без погіршення якості та ефективності діяльності внаслідок специфіки кожного суб'єкта підприємництва замовника послуги, особистісних якостей керівників та фахівців, типу і складності операцій. Тому йдеться не про заміну менеджера палати автоматизованою комп'ютерною системою, а про створення помічника замовнику послуги та виконавцю для забезпечення швидкості обробки запитів, уніфікації стандартних процедур та підвищення їх якості (рис. 5.10).

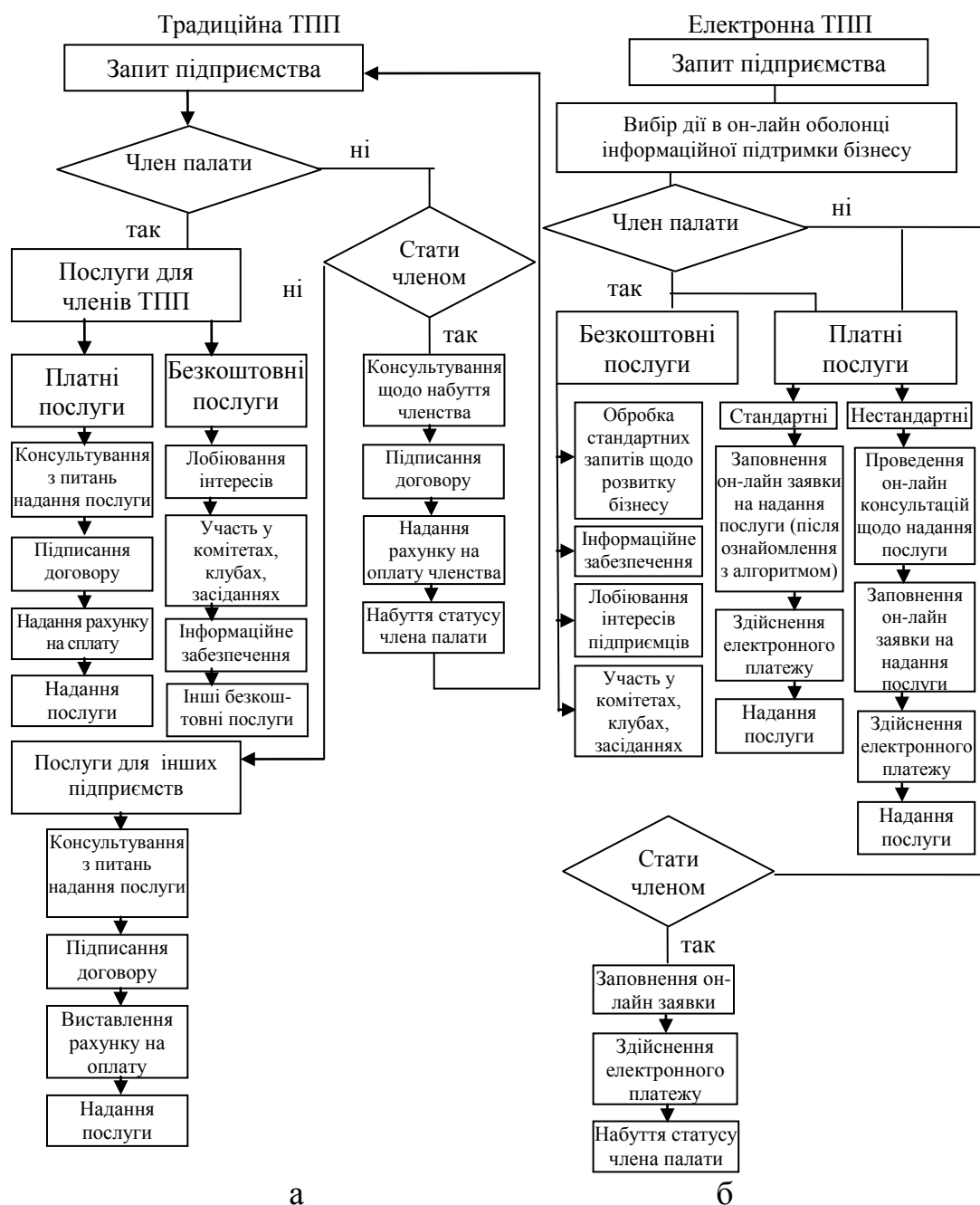


Рис. 5.10. Компаративний аналіз алгоритмів процесу взаємодії «ТПП – суб'єкт підприємництва» за традиційної (а) та електронної (б) моделі ТПП

Сучасна система сервісних послуг потребує вирішення завдань створення в межах системи електронних палат гнучкої технології інтерактивної взаємодії з підприємствами на основі застосування інформаційних і програмних методів автоматизації нагромадження та передачі інформації і дистанційного надання послуг. До таких методів віднесено: (1) інформаційне забезпечення щодо створення, розвитку, підтримки корисних для бізнесу інформаційних ресурсів; (2) база інформації органів державного управління різних рівнів, органів місцевого самоврядування; (3) системи дистанційного консультування та інтернет-пейджингу для забезпечення прямого та зворотного зв'язку; (4) інструменти лобіювання інтересів і пропаганди підприємницької діяльності через присутність у медіа-просторі (медіаресурси, Інтернет); (5) програмне забезпечення автоматизації процесу вступу до палати, замовлення стандартних послуг із застосуванням діалогових механізмів і електронних платежів; (6) програмне забезпечення просування та реалізації продукції і послуг (віртуальні виставки та аукціони, електронні торги, бронювання послуг, системи електронних платежів, дистанційна освіта).

Електронні торгово-промислові палати необхідно створювати на основі Інтернет-ресурсів ТПП України (інформаційний департамент) і регіональних ТПП (інформаційні відділи) шляхом (рис. 5.11):

1) створення єдиної інформаційно-комунікаційної мережі торгово-промислових палат для забезпечення взаємодії «центральна ТПП – регіональна ТПП», «регіональна ТПП – регіональна ТПП»;

2) формування центрального банку даних інформації державних органів влади (законодавство, новини, роз'яснення) та міжнародних установ і організацій (Директиви ЄС, новини, аналітичні матеріали, бази даних зарубіжних підприємств) з наданням прав адміністрування інформаційному департаменту ТПП України для забезпечення можливості користування інформацією регіональним електронним ТПП;

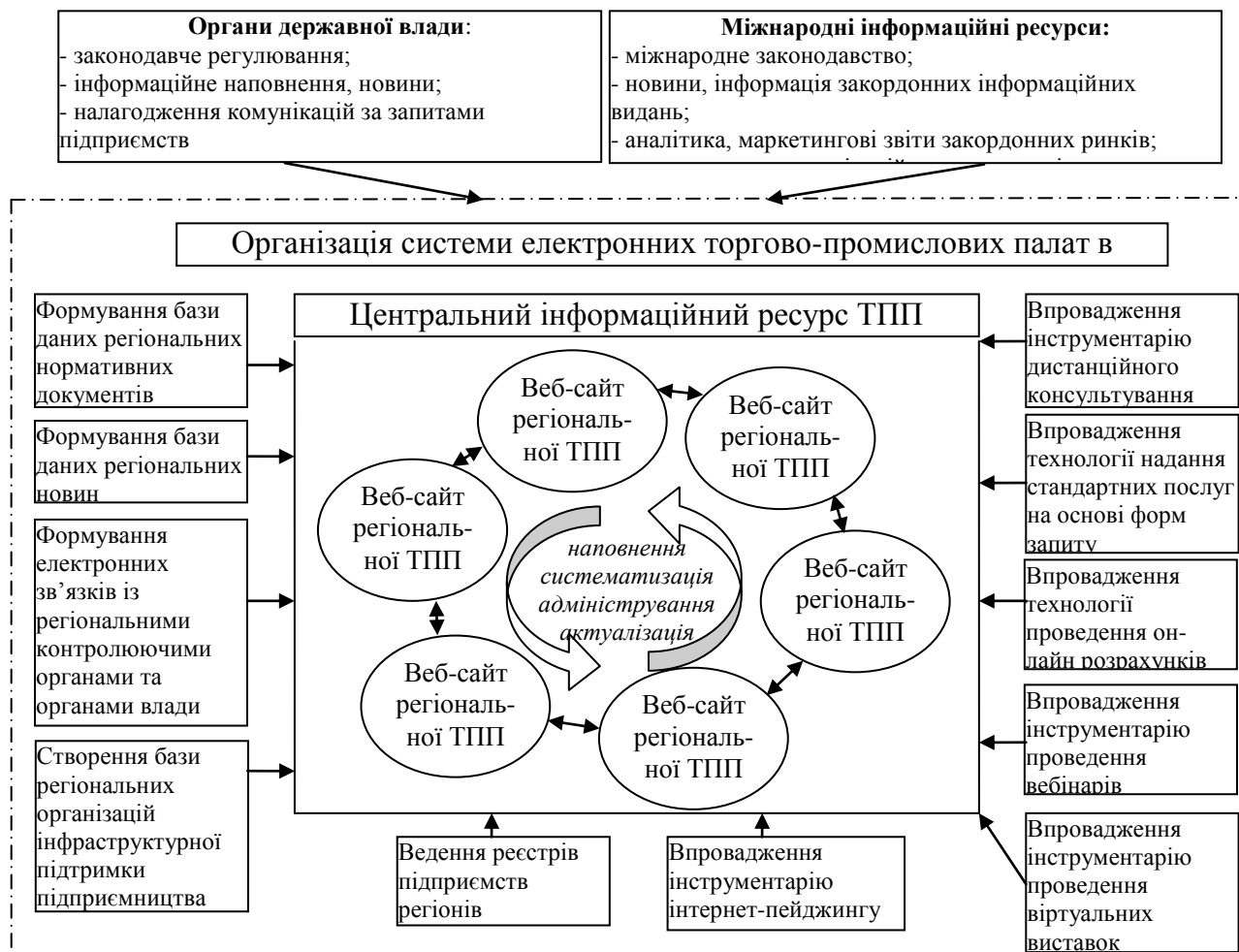


Рис. 5.11. Програмні заходи створення системи електронних торгово-промислових палат в Україні

Розроблено автором

3) формування регіональними ТПП банків даних з нормативно-розпорядчими документами регіональних органів управління, інформацією щодо підприємств, галузей, ринків, налагодження електронної взаємодії із місцевими контролюючими та правоохоронними органами для інформаційного обміну;

4) поетапне розроблення ТПП України та впровадження регіональними ТПП сервісів взаємодії з суб'єктами підприємництва;

5) впровадження системи електронних розрахунків та підтвердження електронних операцій.

Система електронних ТПП в Україні має створюватися на основі Інтернет-ресурсів регіональних палат шляхом наповнення інформацією з державних, міжнародних і регіональних ресурсів, поетапного впровадження сервісів

електронної інфраструктури підприємництва та формування єдиної інформаційно-комунікаційної мережі ТПП України.

Таким чином, розвиток електронної інфраструктури на основі використання Інтернет-ресурсів інформаційної підтримки малого бізнесу, електронних торгово-промислових палат, технологій електронного консультування, віртуальних виставок та дистанційного навчання забезпечить можливості для інтеграції інформаційних ресурсів, необхідних для розширення торговельних зв'язків підприємців в процесі інституціональної інтеграції інфраструктури підприємництва регіонів України та країн ЄС.

5.3. Інституціоналізація системи лобіювання інтересів підприємництва в процесі євроінтеграції України

Наукове обґрунтування пріоритетних напрямів модернізації ІІП регіону в процесі євроінтеграції потребує зміни концептуальних засад розвитку та структурної перебудови окремих її компонент, орієнтованих на представлення та захист інтересів бізнесу як в Україні, так і в країнах ЄС. Це актуалізується в процесі поступової трансформації концепції Європи націй у Європу регіонів, що викликало підвищення конкурентоспроможності останніх за рахунок створення єдиного ринку із загальними «правилами гри», на якому регіони отримують можливість розглядатися як самостійні гравці. При цьому практично кожен з регіонів має власних представників у Брюсселі, які займаються лобіюванням інтересів регіону, «вибиваючи» кошти для регіональних програм і проєктів, а також відстежуючи зміни у європейській політиці, набувають здатності впливати на ситуацію.

На посттрансформаційному етапі розвитку для вітчизняного підприємництва поки що не сформовано інструменти впливу на прийняття політичних, інституціональних та економічних рішень в Європейському Союзі. У національній економіці для великих підприємств існують можливості відстоювати інтереси в Верховній Раді України, Кабінеті Міністрів, міністерствах і відомствах, в регіональних і місцевих органах державного управління завдяки об'єднанню економічних та політичних інтересів у політико-владній еліті. Представники

середніх підприємств особисто вирішують власні проблеми, переважно на мезорівні. Малі підприємства на практиці залишаються без представників як в державних органах управління, так і в громадських об'єднаннях, причому в останніх лише на регіональному чи місцевому рівнях ієрархії управління.

Необхідність розвитку інституту лобювання інтересів вітчизняного підприємництва посилюється результатами аналізу динаміки експортно-імпортних операцій України та окремих її регіонів (додаток Ц, табл. Ц.1–Ц.4, рис. рис. 5.12–5.15). Зокрема прослідковується чіткий вплив політичних та зовнішньоекономічних пріоритетів на зміни в обсягах зовнішньоекономічних операцій: у 2010–2012 рр. спостерігається збільшення обсягів експорту до країн СНД, у 2008–2010 та у 2013–2014 рр. експорт в ці країни знижується, при цьому з 2012 рр. значення цього показника в країні ЄС зростає (додаток Ц, табл. Ц1, рис. 5.12). Це характерно і для регіонів України, зокрема Запорізької області (додаток Ц, табл. Ц.3, рис. 5.13).

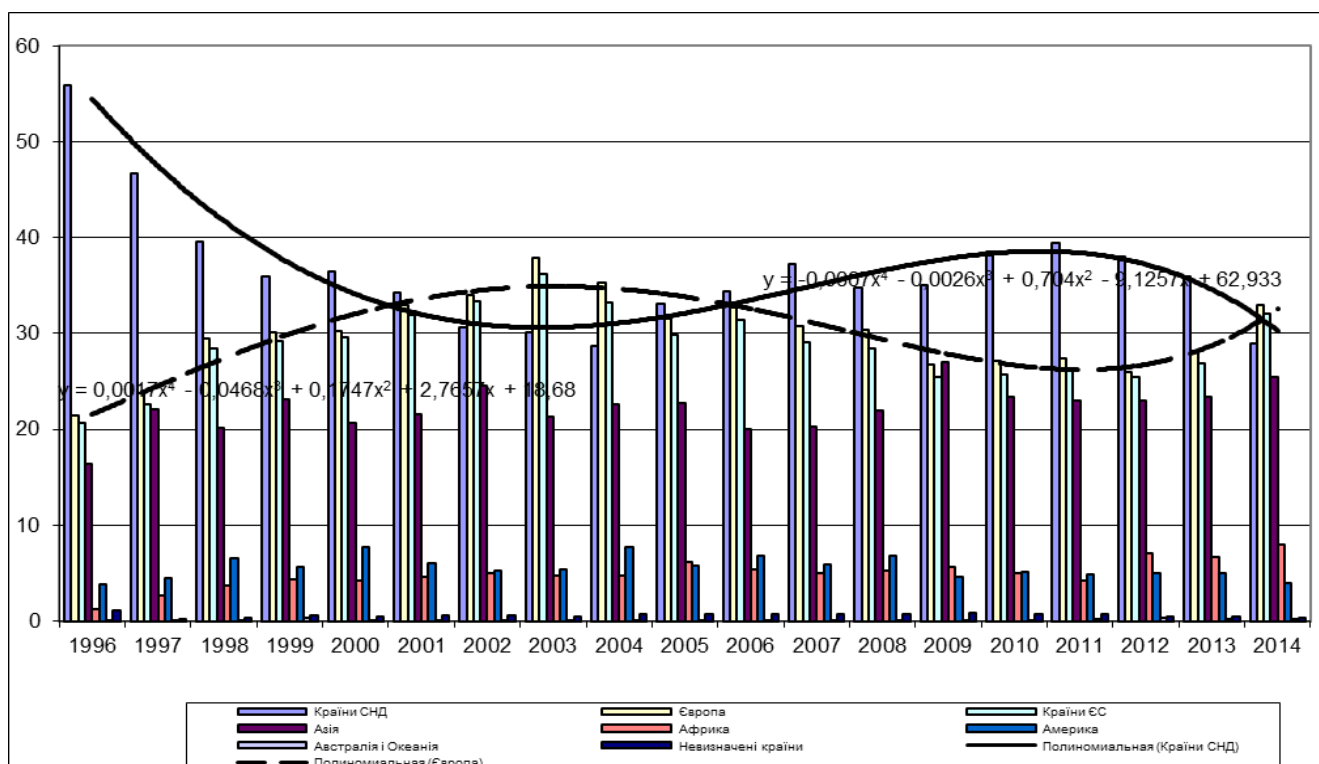


Рис. 5.12. Динаміка зміни географічної структури експорту товарів (послуг) України, млрд дол. США, 1996-2014 рр.

Складено за: [408]

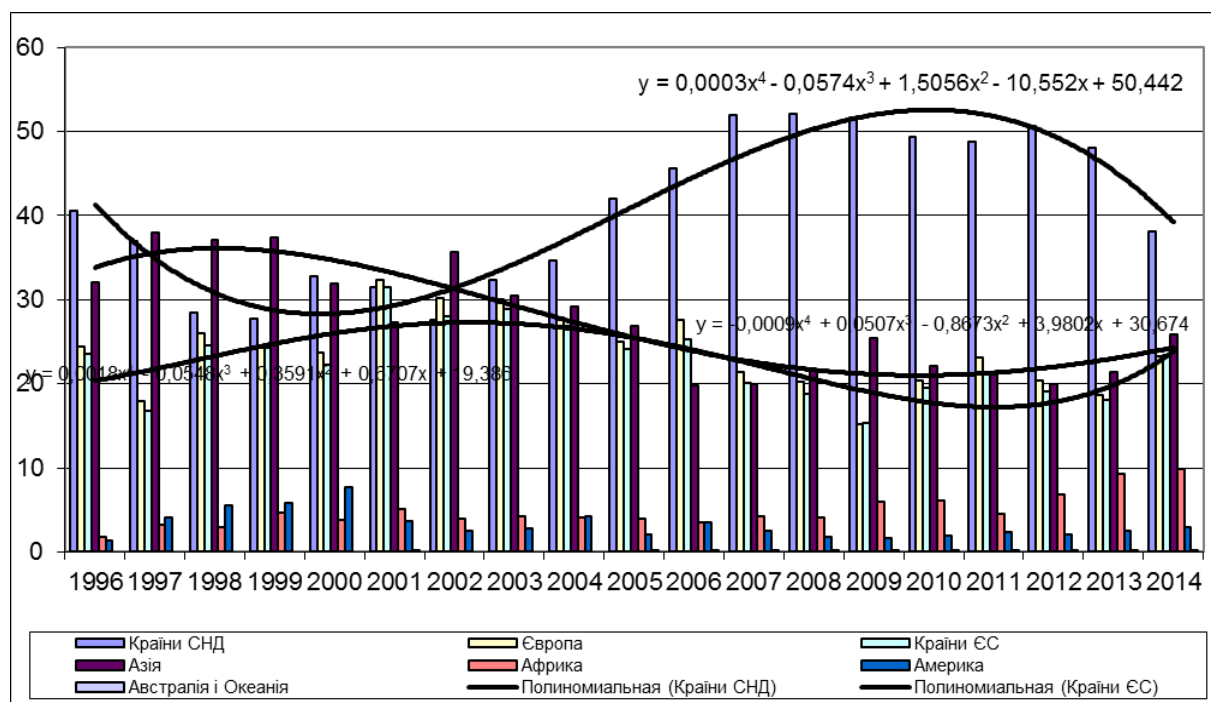


Рис. 5.13. Динаміка зміни географічної структури експорту товарів Запорізької області, млн дол. США

Складено за: [409]

Що стосується імпорту, то тенденція зберігається, в 2010–2012 рр. зафіксовано пік імпорتنних операцій з країн СНД, у 2008-2009 рр. та 2013–2014 рр. – з країн ЄС (додаток Ц, табл. Ц2, рис. 5.14–5.15).

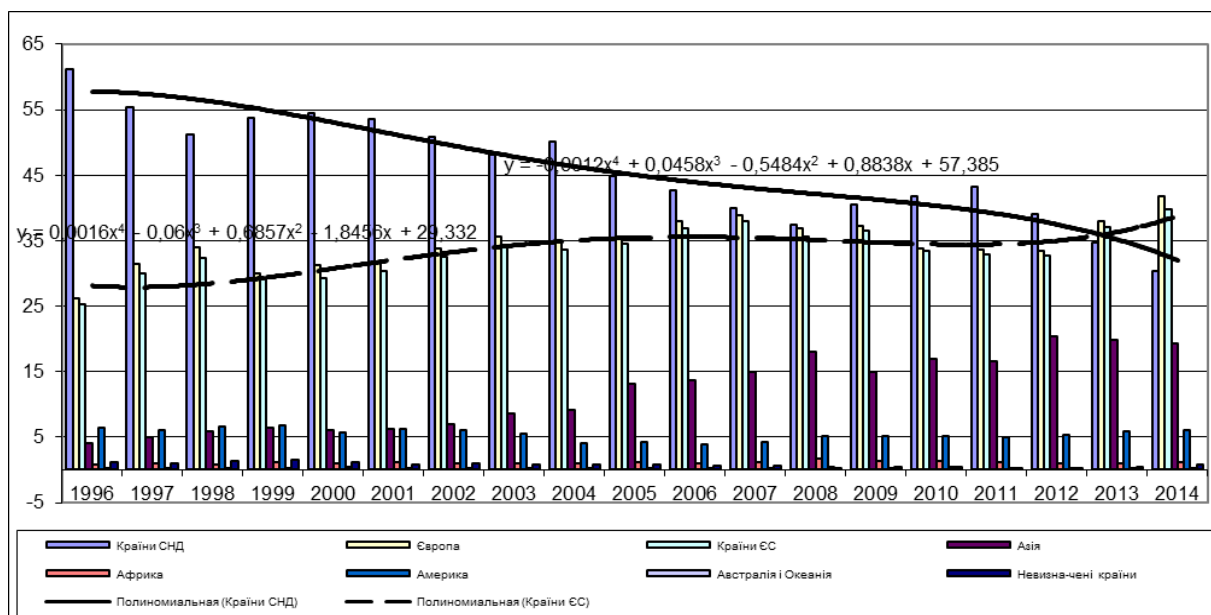


Рис. 5.14. Динаміка зміни географічної структури імпорту товарів та послуг України, млн дол. США

Складено за: [408]

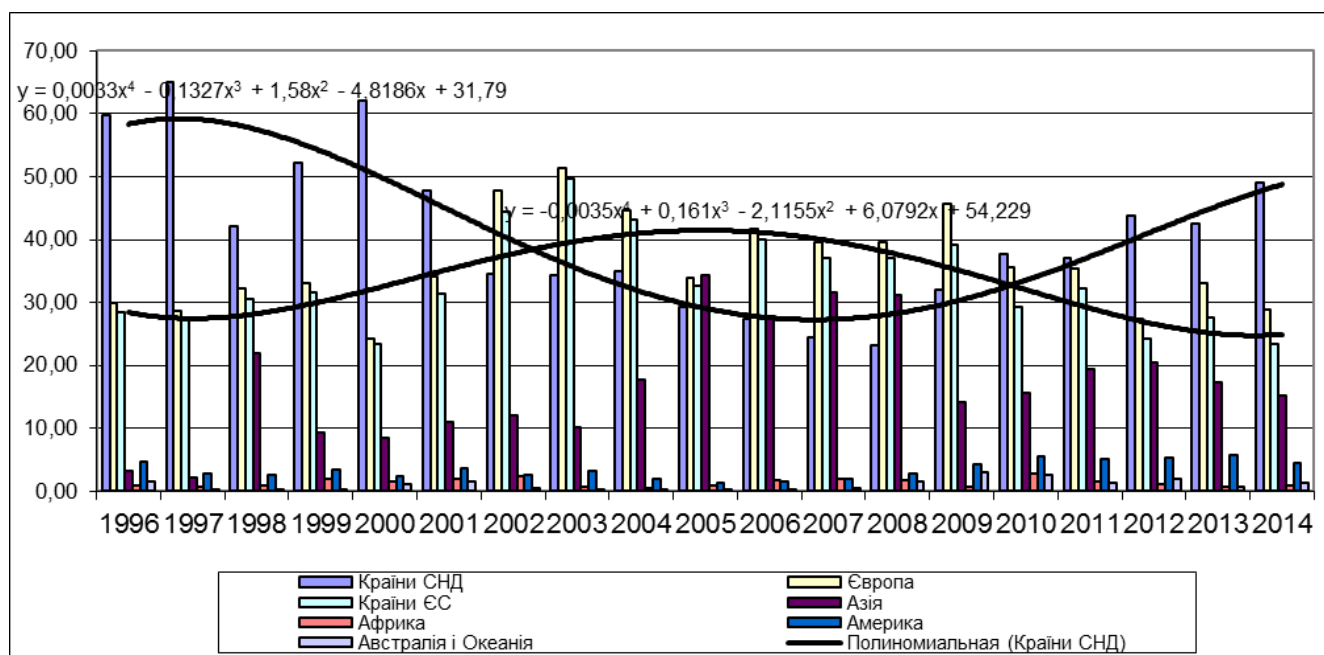


Рис. 5.15. Динаміка зміни географічної структури імпорту товарів Запорізької області, млн дол. США

Складено за: [409]

Збільшення обсягів експортно-імпортних операцій в країни ЄС вимагає використання сучасних підходів лобіювання інтересів вітчизняного підприємництва як в регіонах України, так і в країнах ЄС.

Взагалі захист інтересів підприємців за допомогою методів лобістської діяльності поширений в багатьох розвинених країнах. Як зазначає О. Щербанюк, термін «лобі», «лобізм» (англ. «lobby» – вестибюль, кулуари) в Англії у XVI ст. означав «майданчик», призначений в монастирях для прогулянок, у XVII-XVIII ст. – коридор, в який виходили члени англійського парламенту для прогулянок після голосування, закриту галерею, де представники влади спілкувалися з особами, зацікавленими в ухваленні певних рішень. З середини XIX ст. лобізм зустрічається в США у формі «купівлі» голосів законодавців у кулуарах конгресу [410, с. 52].

Вперше лобізм став темою досліджень науковців і практиків після прийняття у 1946 р. в США Федерального закону про регулювання лобізму. Результати цих досліджень покладені в основу практики лобіювання законопроектів в Європі [411, с. 7]. У XX ст. практика лобізму поширилась і на інші країни, причому, крім законодавчого органу, лобізм впливав на всі інституції

ухвалення державних рішень. Світовий досвід законодавчого регулювання лобіювання показує застосування стратегій, визначених відповідним законом (США, Канада), або за допомогою кількох спеціальних нормативних актів, пов'язаних з лобістською діяльністю (Німеччина, Франція, Італія).

За Каусоном, «...лобізм – це професійна діяльність службовців або спеціальних консультантів, найнятих компаніями, діловими та професійними асоціаціями для представлення інтересів цих організацій у відносинах з державною владою» [412, с. 66–82]. Р. Мацкевич вважає лобіювання інститутом політичної системи, що охоплює механізми впливу приватних і громадських організацій, політичних партій на процес ухвалення парламентських рішень [413, с. 293]. На нашу думку, останнє положення потребує розширення області застосування цього поняття не лише стосовно рішень парламенту, але й виконавчих органів державного та регіонального рівня ієрархії.

Сучасне лобіювання набуває важливого політичного, економічного та соціального значення. Незважаючи, що певні інтереси лобіює незначна кількість осіб, результати можуть відчутно впливати на життя всіх громадян країни. Можна припустити, що позитивний вплив полягає в тому, що певні суб'єкти, захищаючи власні інтереси, забезпечують досягнення позитивних результатів для суспільства, або навпаки – призводять до негативних наслідків.

Структурування інтересів є базовим критерієм типології лобістської діяльності. При прямому лобіюванні здійснюється цілеспрямована співпраця з представниками інститутів влади для досягнення певної мети. Опосередковане лобіювання передбачає організацію масштабних акцій у засобах комунікації, збирання підписів, інші публічні методи формування громадської думки як засобу тиску на органи державної влади. Внутрішнє лобіювання, коли певні інтереси в органах влади захищають особи, що працюють у цих органах чи мають до них прямий доступ [414, с. 215]. Для умов євроінтеграції України заслуговує уваги виокремлення зовнішнього лобіювання як напряду дій із захисту інтересів підприємництва в Європейському Союзі.

Зазначимо, що вітчизняний лобізм законодавчо не визначений і, як зазначає Л. Соколік, переважно спостерігається в тіньових проявах, що породжує в

суспільстві асоціації лобізму з корупцією [415, с. 75]. До цього часу, незважаючи на значну кількість громадських об'єднань в регіонах країни, спостерігається недостатньо ефективна їх діяльність із захисту інтересів підприємництва. Певною мірою, це пов'язане з відсутністю знань і навичок використання методів і технологій лобіювання. Залишається незавершеним формування інституціонального базису лобізму, опосередковано якого стосуються лише законодавчі акти щодо громадських об'єднань, політичних партій, про Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини. Проте, сам процес лобіювання залишається законодавчо невизнаним. Поодинокі спроби законодавців (законопроекти №3188 І. Шарова, №3188-1 Ю. Сахно, №8429 І. Гринів, №38796 В. Коновалюка) не завершилися прийняттям відповідного закону, хоча, як свідчить досвід країн ЄС, правовідносини у цій сфері можуть відбуватися і без профільного законодавчого акту. Оскільки в Україні не сформована система цивілізованих взаємовідносин підприємництва і влади, актуальною є імплементація європейських механізмів і технологій лобіювання, а також навчання фахівців для лобіювання інтересів підприємництва в ЄС. Останнє необхідне навіть за відсутності законодавчого визначення лобізму в Україні, оскільки потреба в лобістах буде зростати в процесі євроінтеграції.

За О. Щербанюком, передумови лобістської діяльності у Верховній Раді України включають комплекс різних за природою, змістом і значенням проблем інституціонального розвитку, а саме: суперечності сучасного державного устрою, опосередковані конституційно-правовою реформою; формування багатопартійної системи і структуризації партій парламентського типу; інтеграція України до ЄС [410, с. 52–53].

Як зазначає С. Кисельов, за досвідом США в процесі законодавчого регулювання лобістської діяльності в Україні необхідно акцентувати увагу законотворців на: посиленні кримінальної відповідальності за використання корупційних механізмів лобіювання; максимальному розширенні переліку суб'єктів лобіювання і механізмів лобіювання, які підлягають під дію законодавчого регулювання; чіткому визначенні механізмів контролю за діяльністю лобістів та інституцій, відповідальних за контроль [416, с. 80–81].

Як вже зазначалося, взаємодія влади і підприємництва в умовах інституціональних трансформацій висвітлена в дослідженнях Г. Боуена, А. Брошайда, З. Варналія, О. Власюка, Д. Гегена, С. Дриги, Д. Коена, В. Ляшенко, М. Олсона, Р. ван Шенделена, В. Яхимця. При науковій і прикладній значущості робіт цих науковців звернемо увагу на нерозробленості теоретико-методологічних основ та прикладних підходів до лобювання інтересів вітчизняного підприємництва в процесі євроінтеграції як в Україні, так і країнах Європи. До того ж адаптація законодавства до вимог та стандартів Спільного доробку ЄС обумовлює необхідність формалізації інституту лобізму.

За умов законодавчої невизначеності вітчизняне підприємництво володіє обмеженим набором механізмів та інструментів захисту інтересів. С. Крапива виділяє як найважливіші такі: процедура громадського обговорення проектів регуляторних актів, передбачена Законом України «Про основи державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності»; державно-приватне партнерство, закріплене відповідним законом; захист інтересів бізнесу через громадські колегії міністерств і відомств; діяльність профільних асоціацій [417, с. 4].

Громадське обговорення забезпечується переважно діяльністю консультативно-дорадчих органів з питань розвитку підприємництва, створених при регіональних і центральних органах державного управління, до основних переваг яких, як організаційно-правової форми лобістської організації, В. Сумська відносить [418]:

- можливість встановлення контактів безпосередньо з представниками органів влади, відповідальними за прийняття рішень;
- вагомий статус рішень координаційної ради, оскільки її очолює заступник голови облдержадміністрації;
- здійснення організації діяльності державними службовцями, які можуть коректно, з позицій органів влади, сформулювати вимоги громадськості;
- здійснення контролю за виконанням рішень облдержадміністрації.

Зазначимо, що ефективність діяльності консультативно-дорадчих органів в Україні є недостатньою, оскільки численні пропозиції з регіонів не враховуються і приймаються до уваги законодавчою та виконавчою гілками влади.

В. Ляшенко виділяє такі методи захисту інтересів бізнесу в Україні [419, с. 33]:

- пасивна поведінка, зумовлена надією, що все влаштується саме собою, при цьому підприємці шукають так звані «криші» серед посадових осіб;
- безпосередня боротьба за владу через фінансування й особисту участь підприємця в діяльності партій чи інших політичних організацій;
- участь у громадських об'єднаннях підприємців.

На думку З. Варналія та С. Дриги, подолання перешкод у розвитку певного виду бізнесу забезпечує інфраструктура інститутів громадських об'єднань, створених за галузевим або професійним принципом. Їх головною функціональною задачею є системне забезпечення механізму тиску на владні державні органи для обстоювання та закріплення на законодавчому рівні економічних інтересів своїх акторів. Виступаючи посередником між господарюючими суб'єктами та владою, ці громадські об'єднання виконують місію лобізму. Головним правовим змістом лобізму є сукупність норм, що регулюють діяльність груп громадян, асоціацій бізнесу, професійних організацій із захисту підприємницьких інтересів в органах державного управління [420, с. 36]. Належних результатів громадські «групи тиску» досягають завдяки юридичній легітимізації їх діяльності, яка обмежує використання корупційно-кримінальних засобів конкурентоспроможності. В практиці виокремлюється підприємницький або корпоративний лобізм як легальні засоби подолання бар'єрів різних ланок державного ланцюга управління при ухваленні рішень.

Узагальнюючи напрями, методи та технології лобіювання інтересів підприємництва в органах державного управління нашої країни (рис. 5.16), порівняємо їх з досвідом країн ЄС для виявлення ефективних методів взаємодії на різних рівнях ієрархії управління – в країні, в Європейському Союзі, на ринках окремих країн ЄС.

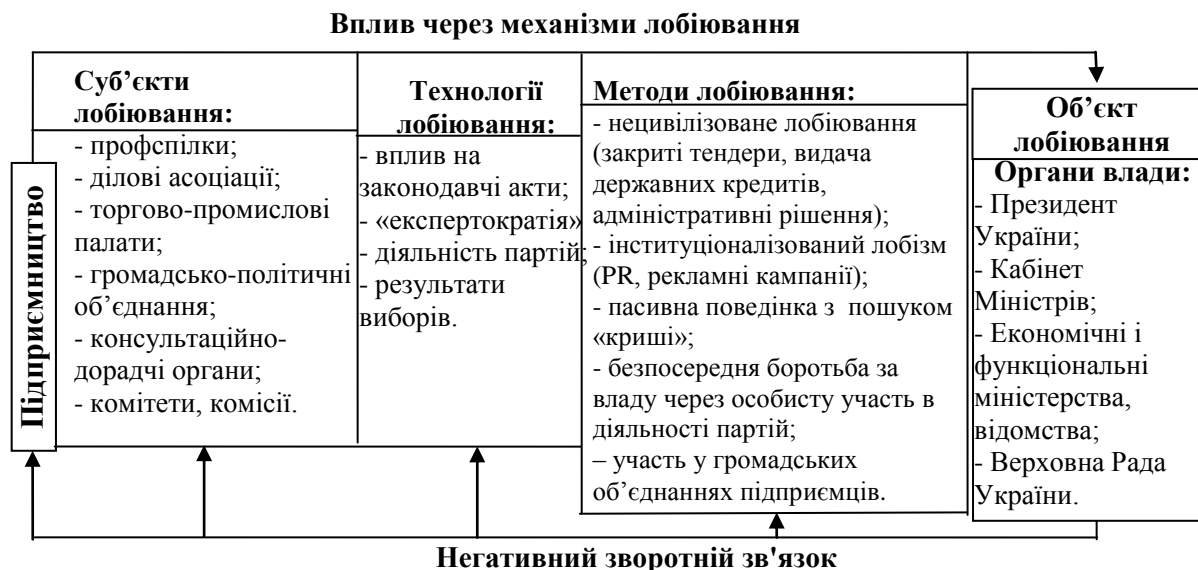


Рис. 5.16. Загальна схема процесу лобіювання інтересів підприємництва в органах державного управління

Останнє особливо важливе у зв'язку з гострою необхідністю активізації захисту інтересів вітчизняного підприємництва на європейських ринках в умовах дії Автономних торговельних преференцій для України, а з 1 січня 2016 року – впровадження в повному обсязі Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС.

Є. Корольов, розглядаючи інституціональні особливості взаємодії бізнесу і влади в ЄС, зазначає, що лобісти приймають участь у роботі експертних консультативних комітетів Єврокомісії, взаємодіють із службовцями національних міністерств, організують позапарламентські форумні об'єднання, в межах яких проходять консультації з представниками бізнесу. Форми і методи представництва захисту інтересів бізнесу закріплені в Європейському економічному і соціальному комітеті (ЄЕСК) як інституті взаємодії влади і бізнесу, який готує висновки щодо нормативних пропозицій Єврокомісії в соціально-економічній сфері [416, с. 14–15]. При цьому, як вказує автор, транснаціональні загальноєвропейські компанії отримують кращий доступ до Єврокомісії, а провідні національні компанії – до Ради Міністрів.

В практиці європейського лобізму найбільшу активність і вплив здійснюють: національні асоціації підприємництва (на формування позицій європейських федерацій і на представників національних урядів в Раді Міністрів);

європейські федерації бізнесу (на прийняття рішень у Єврокомісії і Європарламенті); юридичні фірми (через взаємодію з європейською владою, ефективно захищаючи інтереси бізнес-клієнтів); агенції зовнішніх зв'язків (в спільних заходах з неурядовими організаціями та соціальними рухами) [416, с. 16–18].

Є. Корольов відзначає такі національні особливості взаємодії бізнесу і влади в європейських країнах [416, с. 23–25]. В Австрії підприємці взаємодіють з органами влади через представництво підприємницьких союзів в соціальному партнерстві як неформальній консультативно-переговорній площадці між владою, підприємницькими асоціаціями та профспілками. У Франції існує аналогічний австрійському соціальному партнерству корпоративістський інститут – Економічна і Соціальна Рада. Урядові консультації з представниками інтересів бізнесу використовуються лише для збору інформації, але інтереси підприємств не враховуються. Сформувалася закрита напівкланова система взаємодії бізнесу і влади. Ефективне лобіювання здійснюють лише корпорації з особистими зв'язками в уряді, у той час як підприємницькі спілки недостатньо впливають на владу і вимушені діяти в публічному просторі.

В німецькій політико-економічній культурі повніше враховуються інтереси суб'єктів господарювання під час прийняття рішень. Уряд та Парламент ФРН використовують інформаційно-експертну підтримку бізнес-спілок при розробці законодавства. Для бізнесу важливу роль відіграє взаємодія з регіональними органами влади. Німецький бізнес в процесі лобіювання схильний до стратегії політичного тиску, яка відображається в міграції бізнесу та інвестицій в інші країни.

Уряд Великобританії при розробці законодавства активно співпрацює з представниками провідних підприємницьких об'єднань і корпорацій, причому підприємницькі спілки впливають сильніше, ніж окремі корпорації.

До основних проблем, пов'язаних з лобістською діяльністю груп інтересів в інститутах ЄС, які потребують розв'язання, В. Чернишева відносить: незбалансоване представництво лобістів в органах ЄС, у тому числі експертних комісіях; конфлікти інтересів; феномен «обертаючих дверей»; «торгівля впливом»

[350, с. 8]. В Європейському Союзі намагаються запровадити особливу «культуру консультацій», яка б виключала або максимально обмежувала зловживання, корупцію, інші нелегальні способи впливу на службовців та органи управління, що приймають рішення.

Стислий аналіз досвіду лобіювання інтересів бізнесу в європейських країнах дозволяє рекомендувати такі напрями і заходи його адаптування в Україні, як:

- інституалізація національної системи лобіювання інтересів підприємництва в Україні ухваленням відповідного закону, що дозволить легалізувати суб'єкти, механізми та технології цивілізованої взаємодії влади та бізнесу;

- посилення ролі професійних асоціацій в процесі лобіювання;

- використання так званої «експерткратії», допомоги представників підприємництва в розробці законодавчих актів;

- призначення постійних представників вітчизняного підприємництва в ЄС;

- постійне оновлення європейського інформаційного поля (Інтернет, ЗМІ) інформацією про інтереси, потреби та пропозиції українських підприємств з наголосом, що інтереси українських компаній не суперечать інтересам бізнесу країн ЄС;

- створення лобістських коаліцій з представниками бізнесу ЄС для отримання оперативної інформації від інститутів ЄС з проблем розвитку підприємництва, формулювання загальних позицій за певними проблемами, направлення їх органам і інститутам ЄС у вигляді інформаційних ресурсів, координація загальної стратегії захисту інтересів підприємництва регіонів України.

Висновки до розділу

1. Інституціональна недосконалість інфраструктури підприємництва регіонів України в аспектах імплементації нормативних інститутів та розширення мережі інституцій міжнародної співпраці, перешкоди доступу вітчизняних підприємців на європейські ринки зумовлюють необхідність розробки концептуальних положень інтеграції інститутів інфраструктури підприємництва регіонів України та країн-членів ЄС. При цьому інтеграція функціональних компонентів ІІІ регіонів України та регіонів країн ЄС істотно зменшує транзакційні витрати і розширює можливості

торговельних відносин саме на мезорівні системної ієрархії. Доведено, що ефективність функціонування інтегрованих інститутів залежить від специфіки їх діяльності і від ступеня консолідації інтересів підприємництва регіонів, охоплених цією компонентою. Подібна інтеграція можлива за наявності спільних інтересів підприємств, галузей чи регіонів України та країн ЄС, сформованої інституціональної бази (інтеграції існуючих компонент інфраструктури чи створення нової вже зінтегрованої компоненти інфраструктури підприємництва) на основі раціональних форм (ділові ради, двосторонні торгові палати, спільні навчально-освітні центри, коопераційні бюро, інноваційні транскордонні кластери, транскордонні технопарки) і моделей (торгові дома; асоціації компонент інфраструктури; інформаційні, інноваційні мережі; електронна інфраструктура підприємництва) інституціональної інтеграції компонент ІІІ регіону.

2. Необхідність покращення якості інформаційного, технічного, інституціонального базису підприємництва в процесі євроінтеграції, створення механізму забезпечення інтеграції інформаційних ресурсів, обумовлює використання електронної інфраструктури підприємництва як сукупності державних, комерційних і некомерційних інститутів для застосування інформаційних та Інтернет-технологій в наданні послуг підприємницької діяльності, створення умов його розвитку, оптимізації транзакційних витрат, пов'язаних з підготовкою і проведенням переговорів, здійснення платежів, пошуку кон'юнктурної інформації.

3. Враховуючи, що електронна інфраструктура забезпечує розширення торговельних зв'язків підприємців в процесі інституціональної інтеграції інфраструктури підприємництва регіонів України з регіонами країн ЄС, запропоновано структурно-функціональну модель функціонування, яка забезпечує підвищення ефективності господарської діяльності завдяки використанню сучасних інструментів електронної взаємодії. Розглянуто особливості застосування інструментарію електронної інфраструктури, зокрема інформаційної підтримки підприємництва, електронного консультування, віртуальних виставок та дистанційного навчання.

4. Об'єднання в систему електронної інфраструктури підприємництва сукупності інформаційних та комерційних послуг, забезпечення координованості дій із загальнодержавними та регіональними органами державного управління потребує створення в Україні системи електронних торговельних палат з широкою номенклатурою послуг і просторовою розосередженістю в регіонах України. Це дозволить у дистанційному режимі інтегрувати діяльність палат із зарубіжними бізнес-асоціаціями. Порівняльний аналіз взаємодії «ТПП - підприємство» за традиційної та електронної моделей ТПП доводить необхідність удосконалення менеджменту діючих ТПП не через запровадження автоматизованої комп'ютерної системи, а за рахунок забезпечення швидкості обробки запитів, уніфікації стандартних процедур та підвищення їх якості. Систему електронних ТПП в Україні доцільно створити на основі Інтернет-ресурсів регіональних палат через використання даних державних, міжнародних і регіональних інформаційних ресурсів, поетапне впровадження сервісів електронної інфраструктури підприємництва та формування єдиної інформаційно-комунікаційної мережі ТПП України.

5. Несформованість легальної системи та відсутність методів впливу середнього та малого підприємництва на прийняття політичних і економічних рішень в Україні та за її межами потребує модернізації пріоритетів розвитку та структурної перебудови компоненти ІІІ регіону із захисту інтересів підприємництва, зокрема формування інституту лобіювання – на даний час законодавчо не визначеного і здійснюваного в тіньових або корупційних формах. Досвід країн ЄС, у тому числі ЄС-12, щодо використання механізмів і технологій лобіювання, дозволяє виокремити ефективні методи взаємодії на різних рівнях системної ієрархії та напрями захисту інтересів підприємництва, зокрема: інституалізацію системи лобіювання інтересів бізнесу в Україні; посилення ролі професійних асоціацій; використання так званої «експертократії»; призначення постійних представників українського бізнесу в ЄС; підготовка фахівців для лобіювання інтересів українського бізнесу в ЄС та ін.

Основні результати дослідження за даним розділом опубліковано у працях [421–426].

ВИСНОВКИ

Особливості посттрансформаційного етапу розвитку економіки України та її регіонів в поєднанні з впливом процесу євроінтеграції обумовлюють необхідність розвитку та ефективного використання інфраструктури підприємництва на основі розробки і реалізації раціонально адаптованої до вимог «спільного доробку ЄС» стратегії її модернізації. В дисертаційній роботі запропоновано нові підходи до вирішення важливої наукової проблеми – обґрунтування методологічних положень, теоретико-методичних підходів до дослідження, моделювання, стратегічного програмування та інституціонального проектування розвитку інфраструктури підприємництва регіонів України на сучасному етапі євроінтеграції. За результатами дослідження сформульовані теоретико-методологічні узагальнення, висновки та прикладні рекомендації.

1. Поліструктурність соціально-економічної сутності категорії «інфраструктура підприємництва» обумовлює необхідність поглибленого дослідження еволюції теоретичних основ його трактування. Для окреслення системних характеристик поняття, врахування географічних, соціально-економічних, ресурсних та культурно-історичних домінант регіонального розвитку під впливом євроінтеграційного процесу застосовані положення інституціональної теорії, а також теорії мереж для ефективного управління просторово розосередженими об'єктами ІІІ регіону, інтегрованими до європейської системи в умовах прямих і негативних зворотних зв'язків в регіональній економічній системі. На основі використаних теоретичних положень інституціональною інфраструктурою підприємництва регіону визначено цілеорієнтовану на мінімізацію трансакційних витрат систему інститутів, інституцій, методів і засобів забезпечення ефективної підприємницької діяльності.

2. Систематизація, узагальнення та компаративний аналіз галузевих, функціонально-структурних та системних положень методології дослідження ІІІ регіону доводить доцільність використання системно-мережевого підходу до

стратегічного програмування розвитку інфраструктури, обумовленого поліструктурністю характеристик ІІІ регіону, нечіткістю взаємозв'язків та міжсуб'єктних відношень із внутрішнім середовищем підприємництва та зовнішнім впливом євроінтеграції. Застосування мережевого підходу пов'язано з тим, що ІІІ регіону як соціально-економічна система характеризується структурною розгалуженістю, невизначеністю зв'язків, гнучким творчим потенціалом, здатністю до самоорганізації та самовідтворення в неформальному середовищі.

3. Обґрунтування теоретико-методологічної основи стратегії та механізму модернізації ІІІ регіону під впливом євроінтеграції потребує систематизації та узагальнення множини критеріїв класифікації інфраструктури підприємництва з виокремленням тих, які взаємопов'язані з процесом модернізації: форма власності (державна, приватна, громадська); місце в системі ІІІ регіону – інститут (законодавчі акти; міждержавні угоди; програмні і нормативно-розпорядчі документи; рішення регіональних і галузевих органів управління; формальні і неформальні правила підприємницької діяльності); суб'єкт (організації, установи); допоміжний елемент інфраструктури; вид послуг (інформаційно-консультаційні; фінансово-кредитні; просування та передачі продукції; представлення та захист інтересів підприємств; інноваційно-технологічні; експертно-технічні; підвищення кваліфікації персоналу). Використовуючи критерій типологізації за видом послуги при розробці стратегії та засобів модернізації ІІІ регіону виокремимо системні характеристики її компонент та об'єктів у матриці відношень між об'єктами, щільний мережевий зв'язок між якими забезпечує синергетичний ефект підприємницької діяльності регіону за умови дублювання функцій компонент ІІІ регіону.

4. Застосування обґрунтованої в роботі концепції трьохвекторної гармонізації стратегій розвитку і використання інфраструктури підприємництва з поєднанням зовнішнього впливу євроінтеграційного процесу із програмно- і проблемно-цільовим та мережевим методологічними положеннями модернізації ІІІ регіонів потребує аналізу регіональної диференціації інфраструктури.

Динамічна змінність ключових параметрів, істотна невизначеність зовнішніх чинників впливу на функціонування ІІІ регіону створюють підстави для використання методології системно-динамічного моделювання модернізації інфраструктури в послідовності взаємопов'язаних методів: аналіз системних характеристик функціонування; структурно-компонентна оцінка стану інфраструктури регіонів; виявлення впливу розвитку компонент ІІІ на ефективність підприємницької діяльності в регіонах; розробка середньострокової системно-динамічної моделі розвитку інфраструктури; обґрунтування концептуальних положень стратегії та заходів модернізації інфраструктури підприємництва регіону в процесі євроінтеграції.

5. Виявлено позитивний зв'язок системних характеристик функціонування більшості об'єктів компонент інфраструктури з підприємницькою активністю в регіонах, а також негативний, який проявляється в окремих складниках фінансово-кредитної (небанківські фінансово-кредитні установи, фонди підтримки підприємництва, інвестиційні фонди), інноваційної (технопарки), експертно-технічної компоненти (послуги з інжинірингу, геології та геодезії, технічних випробувань та наукових досліджень, оренди обладнання та автотранспортних засобів) та компоненти просування і передачі продукції (ярмарки), що пояснюється специфікою їх функціонування.

Агрегування статичних параметрів стану окремих компонент інфраструктури в інтегральні індикатори, які пояснюють до 75 % дисперсії впливу на підприємницьку активність в регіонах, дозволяє виокремити області з: вираженою недостатньою сформованістю всіх компонент (Вінницька, Волинська, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська, Чернівецька обл.); незавершеним формуванням більшості та розвиненістю окремих компонент (Житомирська, Миколаївська, Полтавська, Львівська, Закарпатська обл.); сформованістю майже всіх, за винятком однієї-двох компонент в окремих областях (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Харківська обл.), а також м. Київ з завершеним формуванням інфраструктури.

6. Аналіз динаміки розвитку окремих компонент регіональної інфраструктури підприємництва, здійснений на основі запропонованої методики структурно-компонентної оцінки з поєднанням абсолютних і відносних показників, дозволяє виокремити групи регіонів з: надмірним (Донецька, Харківська обл.); достатнім (АР Крим, Луганська обл.); низьким (м. Київ, м. Севастополь, Київська, Запорізька, Закарпатська, Сумська, Львівська, Волинська, Чернівецька, Одеська, Вінницька, Тернопільська та Чернігівська обл.); дуже низьким рівнем (Хмельницька, Черкаська, Рівненська, Чернігівська, Миколаївська, Полтавська, Івано-Франківська, Херсонська, Кіровоградська, Житомирська та Дніпропетровська обл.). У зв'язку з анексією АР Крим, військовими діями на Донбасі, у 2014–2015 рр., високі та середні показники розвитку ІПП в цих регіонах істотно погіршилися і негативно вплинули на розвиток ІПП в центральних та західних областях.

7. Дослідження системних проблем розвитку ІПП регіонів на основі теоретичних узагальнень та інституціонального аналізу доводить раціональну доцільність концентрації економічних ресурсів та організаційно-управлінських зусиль на розвитку компонент приватної форми власності за пріоритетними напрямками: впровадження апробованих в країнах-членах ЄС інституціональних механізмів фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки суб'єктів сектора МСП; поширення інноваційних засад і форм підприємництва створенням кластерних моделей, бізнес-центрів, мережевих утворень, технологічних бізнес-інкубаторів, наукових, технологічних та інноваційних парків; розширення сфер діяльності та компетенцій асоціацій і громадських організацій; формування електронної компоненти інформаційно-консультаційної підтримки підприємництва; забезпечення ефективності та конкурентоспроможності МСП регіонів на основі адаптування європейських методів управління та бізнес-освіти.

8. Вагомий вплив неформальних інститутів інфраструктури підприємництва на регіональний розвиток став підставою дослідження соціально-економічних передумов їх функціонування, домінантних чинників поширення, до яких віднесено: якість державного регулювання підприємницької діяльності та

функціонування інфраструктури, раціональна доцільність регуляторних обмежень; рівень довіри суб'єктів підприємництва до формальних інститутів; ментальні характеристики, узвичаєності та ділова етика. Порівняння результатів аналізу вторинної інформації та проведеного глибинного інтерв'ю доводить, що повністю усунути прояви неформальної поведінки складно. За існуючих умов раціональніше поєднувати неформальні інститути, як взаємодоповнюючі, з формальними, стимулюючи поетапну трансформацію неофіційних компонент інфраструктури у офіційні.

9. Дослідження моделей формування і розвитку інфраструктури підприємництва в окремих країнах СНД, Європейського Союзу, а також Турецькій Республіці в контексті можливості їх адаптування в Україні доводить вагомий державний вплив на підприємницьку діяльність. Успішний досвід державної підтримки модернізації інфраструктури підприємництва в цих країнах доводить, що реалізація Спільних торговельної, промислової, регіональної політик ЄС, механізмів стимулювання інноваційної діяльності, реструктуризація підприємництва на основі деконцентрації сектора МСП, створення кластерів, промислових зон, сектора комерційних і виробничих послуг відображає стратегічну пріоритетність посилення самостійності підприємств, в противагу суто державній підтримці, з обмеженням втручання держави в економічну діяльність у випадках, коли приватний сектор не здатний пристосуватися до викликів глобальної і мегарегіональної конкуренції. При цьому, як показує аналіз, недоцільне і неможливе копіювання концептуальних положень модернізації інститутів інфраструктури підприємництва розвинених і перехідних економік в Україні.

10. Системність і динамічність стратегії модернізації ІІІ регіону в умовах зовнішнього впливу процесу євроінтеграції та недосконалості і незавершеності державної політики регулювання підприємництва є об'єктивними передумовами системно-динамічного моделювання взаємозв'язків матеріальних та інформаційних потоків у підприємницькій діяльності з цільовою функцією максимізації ефективності з урахуванням доходів і витрат суб'єктів МСП.

Результати моделювання доводять можливість покращення ефективності підприємницької діяльності через такі показники розвитку ІІІ регіону, як: зайнятість населення, зовнішньоекономічна діяльність підприємств, у тому числі з підприємствами з країн-членів ЄС, поточні операційні та майбутні витрати.

11. Недостатня скоординованість та ефективність управління процесами формування і розвитку ІІІ регіону внаслідок нераціональної структурної побудови потребує оптимізації горизонтальних і вертикальних міжкомпонентних та міжоб'єктних відношень на основі мережевої матриці інфраструктурних зв'язків з відповідними часовими і транзакційними витратами, теоретичний аналіз яких доводить, що ефективність функціонування ІІІ регіону в аспекті мінімізації транзакційних витрат підприємницької діяльності забезпечується: зменшенням числа об'єктів інфраструктурного ланцюга; раціоналізацією і прозорістю узгоджувальних процедур на основі електронної взаємодії; концентрацією функцій та ресурсів із спільним використанням в об'єктах інфраструктури (бізнес-центрах, технопарках, промислових зонах, кластерах, бізнес-інкубаторах).

В умовах децентралізації покращення ефективності управління розвитком інфраструктури підприємництва потребує гармонізації компетенцій і відповідальності центральних, регіональних органів державного управління та місцевого самоврядування, а саме: на державному рівні системної ієрархії – визначення стратегічних цілей модернізації ІІІ в процесі євроінтеграції, моніторинг досягнення та коригування цілей; на регіональному рівні – вирішення оперативних завдань середньострокових програм розвитку інфраструктури відповідно до специфіки економіки регіону, галузевої структури підприємництва, культурно-історичного потенціалу; на місцевому рівні – реалізація ефективних форм, способів і моделей інтеграції інтересів підприємництва, громади (проекти державно-приватного партнерства, соціального, інноваційного, ресурсо-ефективного та екологічно безпечного підприємництва, створення кластерів).

12. Розробка програм та засобів модернізації ІІІ регіону передбачає дотримання таких концептуальних положень та стратегічних напрямів оптимізації її компонентної структури.

12.1. Першочерговими пріоритетами діяльності бізнес-асоціацій визначено: представлення та лобіювання інтересів підприємництва в ЄС; інтеграція в об'єднання бізнес-асоціацій регіонів країн-членів ЄС; імплементація європейської практики регулювання підприємництва з делегуванням окремих повноважень державних органів управління бізнес-асоціаціям; покращення якості бізнес-освіти через адаптацію навчальних програм до потреб бізнесу та європейських стандартів; розширення можливостей спілкування з підприємництвом регіонів країн-членів ЄС, зокрема конгресно-виставкових заходів, коопераційних зустрічей, засідань клубів, комітетів та ділових рад підприємців.

12.2. Формування і розвиток сучасної моделі бізнес-освіти на основі поєднання послуг вищої освіти та тренінгових бізнес-програм у регіональних центрах бізнес-навчання, створених спільно органами державного управління, громадськими організаціями та іншими об'єктами інфраструктури підприємництва.

12.3. Впровадження дворівневої моделі інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ регіону з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних засобів і технологій, інформаційних сервісів обміну економічною інформацією для нагромадження даних та рівного доступу до неї в регіональних ТІІІ.

12.4. Підвищення рівня ефективності проведення виставково-ярмаркових заходів з частковим фінансуванням із місцевих бюджетів на основі кластерної моделі взаємодії регіональних ТІІІ, організаторів виставок, виставкових центрів і суміжних організацій, і компенсації оплати участі підприємств у виставках організаторам з перспективою формування інфраструктурного кластеру виставкової діяльності при ТІІІ України.

12.5. Реалізація структурної моделі розвитку інноваційної компоненти ІІІ регіону за напрямками: вдосконалення інституціонального базису; залучення приватних інвесторів до формування інноваційної компоненти; підготовка програм міжнародної допомоги науково-дослідницької та інноваційної діяльності; організація виставок, ярмарок, бірж інноваційної продукції та технологій; міжрегіональне та інтеррегіональне співробітництво в інноваційній сфері з

використанням кластерної моделі; фінансове стимулювання інноваційного підприємництва в регіонах з місцевих бюджетів.

12.6. Посилення кооперації малого, середнього та великого підприємництва на основі вертикально-горизонтальних інтегрованих моделей аутсорсингу та субконтрактингу, створення окремих об'єктів інфраструктури (консалтингові, інформаційно-маркетингові центри, регіональні центри субконтрактації та інформаційного обміну; біржі субконтрактів; форуми і виставки регіональної, міжрегіональної та інтеррегіональної кооперації).

13. Концептуальні положення багатосторонньої інтеграції інститутів інфраструктури підприємництва регіонів України та країн ЄС полягають у істотному зменшенні трансакційних витрат і забезпеченні взаємовигідності і симетричності торговельних зв'язків в процесі інтеграції компонент ІІІ регіонів різних країн. Доведено, що ефективність функціонування інтегрованих інститутів залежить від специфіки їх діяльності та від ступеня консолідації інтересів підприємництва регіонів, охоплених цим інститутом. Пропонована структурно-інтеграційна модель потребує гармонізації інтересів підприємств, галузей чи регіонів країн-учасниць, сформованості інституціонального базису (наявність функціонуючих чи створення інтегрованих компонент інфраструктури) на основі апробованих в країнах ЄС раціонально доцільних форм і моделей інтеграції компонент інфраструктури підприємництва (ділові ради, двосторонні торгові палати, спільні навчально-освітні центри, коопераційні бюро, інноваційні транскордонні кластери, транскордонні технопарки, торгові дома, асоціації інфраструктурних елементів, інформаційні мережі та електронна інфраструктура підприємництва).

14. Інтеграція інформаційних ресурсів функціонування інфраструктури підприємництва передбачає формування електронного складника інфраструктури – системи державних, комерційних і некомерційних інститутів, які засобами інформаційних та Інтернет-технологій задовольняють потреби, створюють передумови розвитку підприємництва, зменшуючи трансакційні витрати підприємницької діяльності, – цілеорієнтованої на підвищення її ефективності за

допомогою інструментів електронної взаємодії. До пріоритетних напрямів і форм електронної інфраструктури віднесено системи інформаційної підтримки підприємництва, електронного консультування, віртуальні виставки та дистанційна бізнес-освіта. Інтеграція діючих інструментів електронної інфраструктури підприємництва регіонів в загальнодержавну систему передбачає створення електронних торгово-промислових палат, компаративний аналіз яких з традиційно функціонуючими ТПП доводить покращення ефективності надання послуг, забезпечення швидкості задоволення потреб підприємств на основі уніфікації стандартних процедур та підвищення їх якості.

15. За відсутності дієвих механізмів впливу вітчизняного підприємництва, особливо малого і середнього, на прийняття політико-економічних рішень в Україні і в країнах-членах ЄС, а також законодавчої невизначеності, лобіювання інтересів підприємств в тінювих і корупційних формах раціонально доцільним видається інституціоналізація механізму лобіювання в межах функціонування компоненти з представлення та захисту інтересів підприємництва ІІІ регіону. В європейській практиці лобіювання інтересів підприємництва сформувалися достатньо ефективні методи взаємодії підприємців і органів влади на внутрішньому ринку, ринках окремих країн-членів ЄС, що передбачає в нашій країні: створення та інституалізацію національної системи лобіювання інтересів бізнесу; посилення ролі професійних асоціацій; поширення так званої «експертократії»; призначення постійних представників ІІІ в регіонах країн-членів ЄС; навчання фахівців з лобіювання інтересів підприємництва в ЄС; заповнення європейського інформаційного поля інформацією про інтереси, потреби та пропозиції вітчизняних підприємств; створення лобістських коаліцій з представниками підприємництва країн ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

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. Бобров В.Я. Основы рыночной экономики / В. Я. Бобров. – К. : Вид-во «Либідь», 1995. – 328 с.
12. Дзюбик С. Основы економічної теорії / С. Дзюбик, О. Ривак. – К. : Вид-во «Основи», 1994. – 386 с.
13. Онищенко В. Организация и экономика частного предприятия / В. Онищенко, В. Мельничук. – К. : Изд-во «Наука», 1995. – 269 с.
14. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво : монографія / З. С. Варналій. – Київ : Знання України, 2015. – 463 с.

15. Господарський кодекс України від 16.01.2003 року №436-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page11>.
16. Мельник М.І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій : монографія / М. І. Мельник. – Львів : ІРД НАН України, 2012. – 568 с.
17. 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.
18. Димитрова Т.Ю. Сущность и элементы институциональной инфраструктуры регионального продовольственного рынка / Т. Ю. Димитрова // Вестник ОГУ. – 2006. – №8. – С.188–192.
19. Русско-латинский словарь [Електронний ресурс] / Русско-латинский словарь. – Режим доступу : <http://www.ruslat.info/>.
20. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А.З. Селезнев. – М.: Юристъ, 1999. – 384 с.
21. Феодоритов, В.Я. Совершенствование структуры народного хозяйства. 2-е изд. / В.Я. Феодоритов. – Л.: Издательство Наука. – 1985. – 89 с.
22. 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.
23. Новоселов А.С. Теория региональных рынков / А. С. Новоселов. – Ростов-на-Дону: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.
24. Суслова Ю.Ю. Рыночная инфраструктура: теория, методология, проблемы развития (воспроизводственный аспект): дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.01 / Ю. Ю. Суслова. – Красноярск, 2009. – 390 с.
25. Чудаков Д.В. Инфраструктура и её дефиниции / Д. В. Чудаков // Экономика Крыма. – 2012. – №2(39). – С.225–229.
26. Одесс В. Инфраструктурные изменения. Дальнейшее развитие рыночной инфраструктуры одно из главных условий эффективного функционирования всех

отраслей национального хозяйства / В. Одесс, В. Наумик // Риск. – 2002. – №2. – С.88–92.

27. 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.

28. Wicksell K. Value, Capital and Rent / K. Wicksell. – A. M. Kelley, 1970. – 180 p.

29. Clark J. M. Studies in the Economics of Overhead Costs / J. M. Clark. – University of Chicago Press, 1962. – 502 p.

30. Lewis W. A. The Theory of Economic Growth / W. A. Lewis. – N. Y.: Unwin Hyman, 1955. – 453 p.

31. Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries / R. Nurkse. – Oxford, 1963. – 226 p.

32. Hirshman A. O. The strategy of economic development / A. O. Hirshman. – New Haven: Yale University Press, 1958. – 217 p.

33. Самуэльсон П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон. – М.: Алгон, 1992. Т.2. – 416 с.

34. Ростоу Уолт У. Политика и стадии роста / Уолт У. Ростоу. – М.: Прогресс, 1973 – 438 с.

35. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер. – СПб., 1998. – 887 с.

36. Федько В.П. Инфраструктура товарного рынка: учебное пособие / В.П. Федько, Н.Г. Федько. – Ростов на Дону: Феникс, 2000. – 512 с.

37. Новоселов А.С. Рыночная инфраструктура региона: Проблемы формирования и развития: монография / А. С. Новоселов. – Новосибирск: ЭКОР, 1996. – 288 с.

38. Кистанов В. Региональная экономика России / В. Кистанов, Н. Копылов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 584 с.

39. Экономическая теория (политэкономия) / Под общей редакцией В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 592 с.

40. 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.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2008_5_2/zbirnuk_RE_2_6.pdf.

41. Проблемы функционирования и развития инфраструктуры России в переходный период / Под ред. В. Н. Лившица. – М.: Фолиум, 1996. – 136 с.

42. Бутирська І.В. Інфраструктурне забезпечення регіонального розвитку: проблеми та шляхи їх вирішення: Монографія / І.В. Бутирська – Чернівці: Книги – XXI, 2006. – 238 с.

43. 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 промышленности; редкол.: И. П. Булеев (отв. Ред.) и др.. – Донецк, 2009. – С.161–169.

44. Девяткин А.Г. Формирование инфраструктуры товарного рынка муниципального образования на основе муниципально-частного партнерства / А. Г. Девяткин // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – №35(170). – С.42.

45. 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.

46. Валінкевич Н.В. Управління потенціалом та розвитком підприємств на основі модернізації / Н.В. Валінкевич // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2012. – №1(45). – С.128–134.

47. Бужимська К.О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект / К.О. Бужимська // Вісник ЖДТУ. – 2009. – №3(49). – С.214–217.

48. Вардомский Л.Б. Модернизация экономики в странах СНГ: типы, ресурсы, инструменты / Л.Б. Вардомский, А.В. Шурубович // Економіка і прогнозування. – 2009. – №1. – С.70–77.

49. Мельник А. Ф. Організаційні та економічні аспекти розвитку малого бізнесу в сфері послуг [Текст] : монографія / А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна. – Тернопіль : Збруч, 1996. – 185 с.

50. 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>.

51. 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.

52. Баландина С.В. Перспективы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.chiepr.ru/pics/uploads/docs/NIR/CONFERENC/Balandina_S.V.pdf.

53. 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.

54. 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.

55. Данилейчук Р.Б. Методологічні підходи до формування інфраструктури малого бізнесу в сучасних умовах господарювання / Р. Б. Данилейчук // Економічний форум. – 2011. – №2. – С.18–23.

56. 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.

57. 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.

58. Муравьев А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Предпринимательство: Учебник. – СПб: Изд-во «Лань», 2001. – 696 с.

59. 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.

60. Стецук И.В. Развитие системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в Российских условиях / И. В. Стецук // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – №5(17) – С.113–119.

61. Сухова С.А. Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности в современной экономике: дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. А. Сухова. – Тамбов, 2008. – 166 с.

62. 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

63. Петрова С.В. Формирование и развитие системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. В. Петрова. – СПб., 2009. – 215 с.

64. Колісник Г.М. Формування ефективної інфраструктури державної підтримки розвитку малого підприємництва України / Г. М. Колісник // Науковий вісник. – 2007. – №17.3. – С.271–276.

65. Норт Д. Институты и экономический рост: исторические введения / Д. Норт // THESIS. – 1993. – Вып. 2. – Т.1. – 73 с.

66. Ткач А.А. Інституціональна економіка: навчальний посібник [Електронний ресурс] / А. А. Ткач. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с. – Режим доступа : http://imanbooks.com/book_390_page_14.

67. Зиновьев И.Ф. Формирование и реализация кадрового экономического потенциала в аграрной сфере: монография / И. Ф. Зиновьев. – Симферополь: ЧП «Предприятие «Феникс», 2008. – 409 с.

68. Шастико А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории / А. Шастико // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 24–42.
69. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания / О.И. Ананьин. М.: Наука, 2005. – 243 с.
70. Кутидзе Л. С. Институциональная составляющая рыночной инфраструктуры / Л. С. Кутидзе // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2006. – № 103-3. – С. 4–9.
71. Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики / [Под ред. В. Г. Алиева]. – М. : «Издательство «Экономика», 2002. – 646 с.
72. Історія економічних учень : [підручник] : у 2 ч. / [за ред. В. Д. Базилевича]. – [3-тє вид.]. – К. : Знання, 2006. – Ч. 2. – 436 с.
73. «Великая трансформация» Карла Поланьи: прошлое, настоящее, будущее / Под общ. ред. Р.М. Нуреева; Гос. Ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2006. – 406 с.
74. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / Под общ. ред. С.Е. Федорова; пер. с англ. А.Васильева, С.Федорова, А.Шурбелева. – СПб.: Алетейя, 2002.
75. Эрроу К. Информация и экономическое поведение / К. Эрроу // Вопросы экономики, 1990. – №5. – С.98–107.
76. Demsetz H. The Theory of Firm Revisited / H. Demsetz. – In: Journal of Law, Economics and Organization, – 1988. – №4 – P.62–141.
77. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. И. Уильямсон ; [науч. ред. В. С. Катькало]. – СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
78. Уильямсон О.И. Фирмы и рынок / О. И. Уильямсон // Современная экономическая мысль. – М.: Прогресс, 1981. – С.271 –297.
79. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред.. З. Ватаманюка. – Львів : Новий Світ – 2000, 2005. – 648 с.

80. Сараева И.Н. Проблемы оценки уровня транзакционных издержек в предпринимательском секторе экономики Украины / И.Н. Сараева // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2006. – Выпуск 103–2. – С. 153–159.

81. Кравців В.С. Концептуальні засади розробки програми використання та охорони природно-ресурсного потенціалу регіону / В. С. Кравців, Н. В. Павліха, В. І. Павлов / Регіональна економіка. – 2005. - №1. – С. 107-115.

82. Флейчук М. І. Проблеми захисту прав інтелектуальної власності в Україні / М. І. Флейчук, О. А. Мокій // Вісник ЛКА. – Серія „Економічна”. – Вип. 25. – Львів: Вид-во ЛКА, 2007. – 624 с. – С.13-22.

83. Яцина В.В. Вплив трансакційних витрат на впровадження аутсорсингу у виробничу діяльність промислових підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В. В. Яцина. – Харків, 2015. – 21 с.

84. Архиевеев С. И. Постсоветский институционализм / С. И. Архиевеев, М. В. Белоусенко, В. В. Вольчик ; [и др.] ; под ред.: Р. М. Нуреев, В. В. Дементьева . – Донецк : Каштан, 2005. – 479 с.

85. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория / [Под ред. А. А. Аузана]. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 416 с.

86. Полтерович В. Институциональные ловушки: есть ли выход? / В. Полтерович // Общественные науки и современность. – 2004. – № 3. – С. 5–16.

87. Кельбах С. В. Развитие региональной институциональной инфраструктуры / С. В. Кельбах // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4 (40). – С.252–255.

88. Соболев В. М. Формування ринкової інфраструктури в перехідній економіці індустріального типу : автореф. дис. ... докт. екон. наук. : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / В. М. Соболев; Харківський державний університет. – Харків, 1999. – 43 с.

89. Матвеев Ю. В. Воспроизводственная инфраструктура в условиях модернизации Российской экономики / Ю. В. Матвеев, О. В. Трубецкая // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 3. – С.642–646.

90. Юденко М.Н. Институциональная инфраструктура предпринимательства в строительстве: понятие и функции / М. Н. Юденко // Наука и экономика. – 2010. – №1. – С.44–47.

91. Возняк Г.В. Сучасні теорії та парадигми регіонального розвитку: практичний вимір для України / Г.В. Возняк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №5. – С. 671–676.

92. Лукашин Ю. Производственные функции в анализе мировой экономики / Ю. Лукашин, Л. Рахлина // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №1. – С.17–19.

93. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». Драма Азии. Пер. с англ. / Общ. ред. д.э.н., проф. Р.А. Ульяновского. – М.: Изд-во «Прогресс», 1972. – 767 с.

94. Гугняк В. Я. Институциональная парадигма в политической экономии : На примере Франции / В. Я. Гугняк. – М. : Наука, 1999. – 174с.

95. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики [Текст]: Учебник для вузов / А.Г. Гранберг, – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 498 с.

96. Friedman J. Urbanization Planning and National Development. – Beverly Hills, London, 1973.

97. Regional Policy; Readings in Theory and Applications / Ed. by Friedman J, Alonso W. – Cmbridge, London, 1975.

98. Giersch H. Aspects of growth, structural change, and employment A schumpeterian perspective / H. Giersch // Weltwirtschaftliches Archiv. – 1979. – Volume 115. – Issue 4. – pp.629-652.

99. Дегтярьова І. Теорії регіонального розвитку та їх еволюція як основа сучасного регіонального управління / І. Дегтярьова // Вісник НАДУ. – С.141-148.

100. Бажал Ю.М. Знаннєва економіка – економіка конкурентоспроможності / Ю.М. Бажал // Інформаційне суспільство. Шлях України. – К.: Б-ка інформ. сус-ва, 2004. – С.219-224.

101. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложения / Г. Б. Клейнер // Вестник РАН. – 2011. – сентябрь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kleiner.ru/aprab/novteor.html>.

102. Львов Д.С. Экономика развития / Д. С. Львов. – М.: «Экзамен», 2002. – 512 с.
103. Голубков Е.П. Системный анализ как методологическая основа принятия решений [Электронный ресурс] / Е. П. Голубков / Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №3. – Режим доступа: <http://www.merviz.ru/articles/2003/4/1125.html>.
104. Марченко Т.И. Структурный подход к управлению развитием сферы услуг региона [Электронный ресурс] / Т. И. Марченко. – Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/1515-2012-03-13-19-08-35>
105. Курпаяниди К.И. Некоторые вопросы состояния и эффективности деятельности инфраструктуры малого бизнеса в Узбекистане (на примере Ферганской области) / К. И. Курпаяниди // Экономическое возрождение России. – 2010. – №4. – С.167–173.
106. Ченченко Д.А. Основные направления развития рыночной инфраструктуры в экономике города [Электронный ресурс] / Д. А. Ченченко // Теория и практика общественного развития. – 2012. – №10. – Режим доступа: <http://www.teoria-practica.ru/-10-2012/economics/chenchenko.pdf>.
107. Гранберг А. Темпы роста в национальном экономическом пространстве / А. Гранберг, Ю. Зайцева // Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С.4–17.
108. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 396 с.
109. Лапаев А.П. Формирование инфраструктуры предпринимательства в Оренбуржье / А. П. Лапаев // Вестник ОГУ. – 2003. – №2. – С.113–116.
110. Саванович А.В. Методологические аспекты управления развитием региональной инфраструктуры предпринимательства (на примере малого инновационного предпринимательства Калининградской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика предпринимательства (п.8.7)» / А. В. Саванович. – Калининград, 2010. – 24 с.
111. Гайнуллина Г.А. Развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в рамках государственно-частного партнерства (на примере

Омской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика предпринимательства (п.8.7)» / Г. А. Гайнуллина. – Омск, 2010. – 18 с.

112. Чужиков В.А. Регіональний розвиток у європейському спільному економічному просторі (динамізація та структурні зміни): автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.05.01 – світове господарство і міжнародні економічні відносини / В. А. Чужиков. – К., 2003. – 27 с.

113. Павліха Н. В. Управління сталим розвитком просторових систем : теорія, методологія, досвід : монографія / Н. В. Павліха. - Луцьк : Волин. обл. друк., 2006. - 380 с.

114. Студенніков І. Транскордонне співробітництво та його роль в процесі Європейської інтеграції України / І. Студенніков [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.crs.org.ua/assets/files/cross-border.doc>.

115. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

116. Мікула Н.А. Транскордонне співробітництво : посібник / Н.А. Мікула , В.В. Толкованов. – Київ, вид-во «Крамар», 2011, 259 с.

117. Мирна Н.В. Сучасні тенденції регіоналізації та їх роль в європейських інтеграційних процесах [Електронний ресурс] / Н. В. Мирна. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2013_1_34.pdf

118. Капра Ф. Скрытые связи / Ф. Капра; пер. с англ. – М. : Издат. дом «София», 2004. – 336 с.

119. Луман Н. Л Общество как социальная система. Пер. с нем. / А. Антоновский. М: Издательство «Логос». 2004. – 232 с.

120. Wenger E, Communities of Practice: Learning, Meaning, and Identity, Cambridge University Press, 1998.

121. Ernst, Dieter. Inter-Firms Networks and Market Structure: Driving Forces, Barriers, Patterns of Control / Ernst, Dieter. – Berkeley, CA : University of California, 1994.

122. Bar F., Borrus M. The Future of Networking. – Berkeley, CA: University of California, BRIE Working Paper, 1993. – 104 с.

123. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 608 с.
124. Barlett C. Tap your subsidiaries for global reach / C. Barlett, S. Ghoshal // Harvard Business Review. – 1986. – №86(6). – P.87–95.
125. Имаи К. Нужна теория новой хозяйственной системы: интервью Текст. / К. Имаи // МЭ и МО 1989 - № 9.
126. Тлумачний словник [Електронний ресурс] / Загальний тлумачний словник російської мови. – Режим доступу : <http://tolkslovar.ru>.
127. Брунець Б.Р. Сутність означення поняття інфраструктура / Б. Р. Брунець // Науковий вісник НЛТУ. – 2012. – №22.5. – С.372–377.
128. 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.
129. 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.
130. Мале підприємництво в Україні. Збірник нормативно-правових актів / За ред. О. В. Кужель, А. К. Кінаха, В. В. Костецького. – К.: Інститут законодавчих передбачень і правової експертизи, 2005. – 190 с.
131. Кузьмін О.Є. Сутність та види інноваційної інфраструктури / О. Є. Кузьмін, Т. М. Шотік // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2008. – №628. – С.180–185.
132. Плотникова Т.А. Инфраструктура поддержки малого бизнеса в России / Т. А. Плотникова // Бизнес в законе. – 2011. – № 4. – С.249–251.
133. 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.
134. 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.

135. Иноземцев В. За пределами экономического общества / В. Иноземцев. – М.: Academia, Наука, 1998. – 640 с.

136. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / За ред. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2002. – 538 с.

137. Інформаційні системи і технології в економіці / В. С. Пономаренко. – К.: Академія, 2002. – 543 с.

138. Голубицкая Е. А. Маркетинг в сфере услуг на примере предприятий связи (Обзорная информация) / Е. А. Голубицкая, А. К. Глушко, М. А. Горелик. – М.: ЦНТИ «Информсвязь», 1993. – 318 с.

139. Стрий Л. А. Модель взаимодействия рынков экономики инфокоммуникационных услуг / Л. А. Стрий, А. К. Голубев, О. М. Рустамов // Современный научный вестник. Серия: Экономические науки. – Белгород : Руснаука, 2012. – №21 (133). – С. 85–91.

140. Верба В. А. Інформаційне забезпечення управління розвитком компанії / В. А. Верба // зб. наук. праць ДВНЗ «КНЕУ імені В. Гетьмана». – 2009. – № 22. – С. 145–154.

141. Поросятникова Н.А. Информационная инфраструктура как одна из важнейших составляющих инфраструктуры поддержки инновационной деятельности [Электронный ресурс] / Н. А. Поросятникова // Вестник СГТУ. – Саратов, 2008. – № 6. – Вып. 2. – Режим доступу до журн.: <http://refdb.ru/look/2750909.html>.

142. Зверев В.В. Развитие информационной инфраструктуры предпринимательской деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: 10 Предпринимательство» / В. В. Зверев. – Волгоград, 2011. – 26 с.

143. Корнев Ю.Г. Інформаційне забезпечення розвитку підприємницької діяльності / Ю. Г. Корнев // Вісник НАН України. – 2008. – №5. – С.24–31.

144. Головкина С.И. Регулирование информационной инфраструктуры предпринимательской деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / С. И. Головкина. – СПб, 2004. – 24 с.

145. Корнєв Ю.Г. Інформаційно-аналітичне забезпечення розвитку підприємницької діяльності як засіб підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів національної економіки / Ю. Г. Корнєв // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – №23. – С.142–151.

146. Сутність, призначення і роль фінансової інфраструктури [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://pidruchniki.com/19370905/finansii/sutnist_priznachennya_rol_finansovoyi_infrastrukturi#42.

147. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році. Статистичний збірник [За ред. І. В. Калачової]. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 287 с.

148. Амоша О.І. Пріоритети розвитку депресивних регіонів / О. І. Амоша, І. В. Петенко // Наукові праці НДФІ. – 2012. – №3(60). – С.50–56.

149. 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.

150. Бубенко П. Ключові моменти формування регіональних інноваційних систем в Україні / П. Бубенко, В. Гусєв // Економіка України. – 2007. – №8. – С.33–39.

151. Демченко В.В. Проблеми формування інституційного середовища інноваційного розвитку регіонів / В. В. Демченко // Регіональна економіка. – 2007. – №2. – С.59-70.

152. 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.

153. Герасимчук З.В. Інноваційна інфраструктура регіону: методологія формування і розвитку / З. В. Герасимчук, Н. Т. Рудь // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №3(105). – С.197–207.

154. Канаєва М. Класифікація складових та елементів інноваційної інфраструктури / М. Канаєва // Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевчено. – 2008. – №99–100. – С.35–39.

155. Парсаданян С.А. Инновационная деятельность: организация, технологии, проектирование / С. А. Парсаданян, В. К. Потемкин. – СПб.: ИРЭ РАН, 2001. – 234с.

156. Белоусов В.Л. Экспертиза в сфере научно-технической и инновационной деятельности / В. Л. Белоусов, К. И. Плетнев. – М.: РАГС, 1997. – 8 с.

157. Информационные формы для характеристики объектов инновационной инфраструктуры субъектов Российской Федерации и методические материалы по их заполнению [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/development/doc20120614_02.

158. Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.miiiris.ru>.

159. Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності. Закон України від 13 грудня 1991 р. № 1977-XII / Закони України. – Т. 2. – К., 1996. – С. 441-453.

160. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки. Закон України від 11 липня 2001 р. № 2623-III. – Відомості Верховної Ради України. – 2001 р. – №48. – С.253.

161. Концепція Державної програми економічного і соціального розвитку на 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua.

162. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

163. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні. Закон України від 16 січня 2003 р. № 433-IV. – Відомості Верховної Ради України. – 2003 – № 13. – С.93.

164. Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій. Закон України від 9 квітня 2004 р. № 1676-IV. – Відомості Верховної Ради України. – 2004 – № 32. – С.384.

165. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 №991-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.

166. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 05.12.2012 №143-XVI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.

167. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 №1977-XII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1977-12>.

168. Бабець І.Г. Обґрунтування напрямів розвитку інноваційного підприємництва з урахуванням світового досвіду / І.Г. Бабець, Ю.В. Полякова, О.А. Мокій : аналітична доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/September/10.htm>.

169. Бабець І.Г. Напрями удосконалення державного стимулювання інноваційного розвитку економіки малих міст (на прикладі Львівської області) / І. Г. Бабець, Ю.В. Полякова // Стратегічні пріоритети. – 2009. – №1(10) . – С.182–188.

170. Чижиков Г.Д. Бізнес-асоціації в умовах інтеграції України в світове господарство : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Г. Д. Чижиков. – Донецьк, 2006. – 40 с.

171. Doner R. Business Associations and Economic Development: Why Some Associations Contribute More Than Others / R. Doner, B. R. Schneider // Business and Politics. – 2000. – Vol. 2. – P. 261–288.

172. Зудин А. Бизнес и ассоциации в странах Запада: опыт последних 30 лет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hse.ru/data/348/791/1239/Доклад.pdf>.

173. Рутковская И. Из истории развития зарубежных бизнес-ассоциаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.smb-support.ru/rop/2796>.

174. Лужанська Т. Підвищення спроможності галузевих/ професійних громадських організацій як важливий фактор розвитку національного бізнесу / Т. Лужанська // Матеріали II Міжнародної конференції «Членство України в СОТ: перспективи для національного малого та середнього бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.wto.inform.org.ua/files/850.ppt

175. Ковалев А.М. Перспективные направления развития деятельности предпринимательских союзов в Российской Федерации / А. М. Ковалев // Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая. – 2010. – №2. – С.40–44.

176. Пономарьова Л. С. Бізнес-асоціації в Україні як суб'єкти регуляторної політики та самоорганізації підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-1/doc/2/15.pdf>.

177. Вишне夫斯基 Д.С. Механизм формирования бизнес-ассоциаций / Д. С. Вишне夫斯基 // Научный вестник ДГМА. – 2009. – №1(4Е). – С.207–212.

178. Гурняк І.Л. Торгово-промислові палати у системі зовнішньоекономічних зв'язків України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І. Л. Гурняк. – Київ, 2004. – 24 с.

179. Биковець В. Вплив громадських об'єднань підприємців на становлення і розвиток малого та середнього бізнесу в Україні: регіональний аспект / В. Биковець // Економіка та держава. – 2007. – №4. – С. 23–25.

180. Пилгрим М. Пособие по организации и роли систем торгово-промышленных палат / М. Пилгрим, Р. Мейер // [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.iimba.ru/media/rolepalat.doc.

181. Olson M. Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships / М. Olson. – New York, Basic Books, 2000. – 360 p.

182. Olson M. The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities / М. Olson. – New Haven, Yale University Press, 1982. – 486 p.

183. Doner R. Business Associations and Economic Development: Why Some Associations Contribute More Than Others / R. Doner, B.R. Schneider // Business and Politics. – 2000. – Vol. 2. – P. 261–288.

184. Pyle W. Collective Action and Post-Communist Enterprise: The Economic Logic of Russia's Business Associations / W. Pyle // Europe-Asia Studies. – 2006. – №58. – P.491–521.

185. Плєсков М. Світова практика громадських об'єднань підприємців / М. Плєсков // Рейтинг. – 2006. – №17. – С. 4–9.

186. Ляпин Д. Региональные программы малого бизнеса - как основа демократических преобразований [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.ics.org.ua/files//publications/pub/files/dlyapin_for_dnepropetrovsk_25072005.ppt

187. Маккорд М. Анализ развития бизнес-ассоциаций в странах с переходным типом экономики и в странах переживших вооруженные конфликты [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.cipe.org/sites/default/files/publication-docs/093005_russian_0.pdf

188. Долгальова О.В. Удосконалення діяльності бізнес-асоціацій як невід'ємної складової інфраструктури підтримки підприємств малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Долгальова, В. В. Девятка / Економічний вісник НТУУ «КПІ». – Режим доступу: http://economy.kpi.ua/files/files/12_kpi_2008.pdf.

189. Голіцин А.М. Виставково-ярмаркова діяльність підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А. М. Голіцин. – К., 2006. – 19 с.

190. Гуменна О.В. Виставкова діяльність в АПК : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / О. В. Гуменна. – К., 2005. – 20 с.

191. Фарберов В.І. Формування ефективного механізму управління виставковими підприємствами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В. І. Фарберов. – Донецьк, 2002. – 23 с.

192. Горовой А.А. Формирование комплексных услуг в выставочной деятельности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – сфера услуг)» / А. А. Горовой. – СПб., 2005. – 16 с.

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

194. Антонюк Д. А. Узагальнена класифікація елементів інфраструктури підприємництва / Д. А. Антонюк // Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя: Запорізький національний університет. – 2012. – №4(16). – С.12–17.

195. Антонюк Д. А. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку промислового регіону (на прикладі Запорізької області) / Д. А. Антонюк, К. І. Антонюк // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: Збірник наукових праць. – К.: НТУУ «КПІ». – 2012. – Вип.9. – С.397–403.

196. Антонюк Д. А. Бізнес-асоціації в системі інфраструктурного забезпечення малого та середнього підприємництва в Україні / Д. А. Антонюк, Н. Х. Єнгоян // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – №4. – Т.1(202). – С. 64–71.

197. Антонюк Д. А. Особливості формування інформаційної інфраструктури підприємництва в контексті розвитку інформаційно-комунікаційних технологій / Д. А. Антонюк // Збірник наукових праць «Економічний вісник університету» ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ ім. Г.Сковороди». – 2012. – №19/2. – С.50–56.

198. Антонюк Д. А. Місце торгово-промислових палат в інноваційному розвитку регіонів на основі кластерних утворень / Д. А. Антонюк, К. І. Антонюк // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. Концепція соціально-економічного розвитку регіонів в умовах викликів глобалізації: зб. наук. праць: у

3 т. – Т.2 / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; редкол.: Буклесев І.П. – Донецьк, 2011. – С.94-101.

199. Antoniuk D. Network approach to research the institutional business infrastructure of region / D. Antoniuk // Prospects of economic development in the global crisis: Collection of scientific articles. – Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria, 2015. P.184–189.

200. Михалевич В. С. Вычислительные методы исследования и проектирования сложных систем / В. С. Михалевич, В. Л. Волкович // М.: Наука, 1982. – 288 с.

201. Скурихин В. И. Математическое моделирование / В. И. Скурихин, В. Б. Шифрин, В. В. Дубровский // К.: Техника, – 1983. – 270 с.

202. Форрестер Д. Динамика развития города : пер. с англ. / Д. Форрестер. – М. : Прогресс, 1974. – 281 с.

203. Полуектова Н.Р. Методи та моделі управління розвитком інформаційних систем підприємств: монографія / Н. Р. Полуектова; Запорізька державна інженерна академія – Запоріжжя: ЗДІА, 2015. – 344 с.

204. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження / С. В. Мочерний. - Л. : Світ, 2001. - 416 с.

205. Бабець І. Г. Зовнішньоекономічна безпека регіонів України в умовах співробітництва з країнами ЄС: теоретико-методологічні та прикладні аспекти : монографія / І. Г. Бабець. – Львів : ПАІС, 2011. – 400 с.

206. Бабицький А.Ф. Методологія аналізу економічних процесів і управління : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. Ф. Бабицький ; Міжрегіональна академія управління персоналом (МАУП). - К. : МАУП, 2003. – 125 с.

207. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) : навч. посіб. ; за ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 280 с.

208. Эйтингон В.Н. Методы организации экспертизы и обработки экспертных оценок в менеджменте: учебно-методическое пособие /

В. Н. Эйтингон, М. А. Кравец, Н. П. Панкратова, В. В. Давнис. – Воронеж: ВГУ, 2004. – 44 с.

209. Хлопенко М.Я. Оптимальне керування системами: Навчальний посібник / М. Я. Хлопенко, І. С. Білюк, В. В. Шевченко. – Миколаїв: НУК, 2009. – 84 с.

210. Лук'яненко І. Г. Динамічні макроеконометричні моделі. Новий концептуальний підхід / І. Г. Лук'яненко. – К. : Видавничий дім "КМ Академія", 2003. – 50 с.

211. Липов В.В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці : Монографія / В. В. Липов. – Х. : Вид-во НФаУ, 2004. – 184 с.

212. Економіко-математичне моделювання: Навч. посібник/ За заг. ред. В. В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.

213. Горська О. Типологізація регіонів України за структурою економічного виробництва для цілей регулювання / О. Горська // Регіональна економіка. – 2004. – №1. – С.90–98.

214. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Економіка України. – 2011. – №2. – С. 4–12.

215. Єрохін С. А. Структурна трансформація національної економіки. Теоретико-методологічний аспект : [наукова монографія] / С. А. Єрохін. – К. : Видавництво «Світ знань», 2002. – 528 с.

216. Сухарев О.С. Методологические основы институционального анализа: старая, новая школы и мейнстрим / О. С. Сухарев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – №41(179). – С.7–24

217. Попов О.Є. Еволюція розвитку та особливості методології інституціонального аналізу економічних явищ і процесів / О. Є. Попов // Проблеми економіки. – 2012. – №3. – С. 169–173.

218. Мошенський С.З. Становлення національної системи рейтингування як складової забезпечення інвестиційної безпеки / С. З. Мошенський // Стратегічна панорама. Щоквартальний науково-практичний журнал Ради національної безпеки і оборони України. – 2007. – №3. – С. 138–144.

219. Евстигнеева Л.П. Экономика как синергетическая система / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев. – М.: ЛЕНАНД, 2010. – 272 с.
220. Соловьёв М. Н. Разработка математической модели сравнительной оценки эффективности регионов России / М. Н. Соловьёв, С. В. Пестриков. Вестн. Сам. гос. техн. ун-та. Сер.: Физ.-мат. науки. – 2008. – № 1 (16). – С. 175–177.
221. Статистика / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єрина та ін. ; за наук. ред. С.С. Герасименка. – [2-ге вид.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 467 с.
222. Дорофеюк Ю.А. Методы структурно-классификационного прогнозирования многомерных динамических объектов / Ю. А. Дорофеюк, А. А. Дорофеюк // Искусств. интел. – 2006. – № 2. – С. 138 – 141.
223. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств : монография / А. Кофман ; пер. с франц. – М. : Радио и связь. – 1982. – 432 с.
224. Сявавко М.С. Математичне моделювання за умов невизначеності / М. С. Сявавко, О. М. Рибицька. – Львів : Українські технології, 2000. – 320 с.
225. Васильев О.В. Дослідження взаємозв'язків в системі ринкової інфраструктури регіону / О. В. Васильев // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 15. – С.78–83.
226. Ахметшин Р.М. Развитие государственного регулирования инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства)» / Р. М. Ахметшин. – Казань, 2013. – 22 с.
227. Каленская Н.В. Методология формирования инфраструктурного обеспечения инновационного развития промышленных предприятий: автореф. дис. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)» / Н. В. Каленская. – Казань, 2010. – 52 с.
228. Верховец О.А. Обзор методических подходов к оценке инфраструктуры инновационного предпринимательства (российский и зарубежный опыт) / О. А. Верховец, М. А. Ледяева // Известия Института

экономических исследований Бурятского государственного университета. Электронный журнал. – 2012. – №1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://inser.pro/upload/iblock/bc1/verhovets_ledyaeva%5B1%5D.pdf.

229. Benchmarking of business incubator. Final Report: part 1, 2, 3. – Centre for Strategy and Evaluation Services. – United Kingdom, 2002. – 47P.

230. Иванцов А.А. Управление развитием инновационной инфраструктуры предпринимательства в условиях мегаполиса: дис. ... канд. экон.наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика предпринимательства (п.8.7)» / А.А. Иванцов. – М. – 2008. – 141 с.

231. Пантелеев А.М. Формирование условий развития инновационной инфраструктуры : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)» / А. М. Пантелеев. – М. – 2007. – 19 с.

232. Регіони України. Статистичний збірник. Ч.1 [За ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 322 с.

233. Регіони України. Статистичний збірник. Ч1 [За ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 299 с.

234. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>.

235. Статистичний щорічник України за 2013 рік [За ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 534 с.

236. Україна – 2013. Статистичний збірник [Відп. за вип. О. Е. Остапчук]. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 28 с.

237. European statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

238. Діяльність підприємств сфери послуг. Статистичний бюлетень [За ред. І. В. Качалової]. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 159 с.

239. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник [За ред. О. О. Кармазіної]. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 314 с.

240. Діяльність суб'єктів оціночної діяльності-суб'єктів господарювання, які надавали послуги з оцінки майна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua/_layouts/SPFUSiteDefinition/ActivitySOD.aspx.

241. Виставкова діяльність в Україні у 2012 році. Статистичний бюлетень. [За ред. І. В. Калачової]. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 52 с.

242. Мельник М.І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження: Монографія / М. І. Мельник. – Львів: ІРД НАН України, 2005. – 304 с.

243. Айвазян С. А. Прикладная статистика и основы эконометрики : Учебник для вузов / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. – М. : ЮНИТИ, 1998.

244. Герасимчук З.В. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізм нарощення: Монографія / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. – Луцьк: ЛДТУ, 2003. – 242 с.

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

246. Лисситса А. Анализ оболочки данных (DEA) – современная методика определения эффективности производства [Електронний ресурс] / А. Лисситса, Т. Бабицева // Discussion paper No. 50, 2003. – Режим доступу: <http://econstor.eu/bitstream/10419/28581/1/374265275.pdf>.

247. Введение в методологию анализа среды функционирования [Електронний ресурс] / MDVision – Анализ, Разработка и Внедрение Интеллектуальных Систем. – Режим доступу: <http://mdvsn.com/DEAintro.html>.

248. Кривоножко В.Е. Программный комплекс «EffiVision» для анализа деятельности сложных систем [Електронний ресурс] / В.Е. Кривоножко, М.М. Сафин, О.Б. Уткин, А.В. Лычев // Информационные технологии и вычислительные системы, 3 / 2005. – Режим доступу: <http://mdvsn.com/files/RAS.pdf>.

249. Cooper W.W. Data envelopment analysis: History, Models and Interpretations [Електронний ресурс] / W.W. Cooper, L.M. Seiford, J. Zhu. – Режим доступу: <http://users.wpi.edu/~jzhu/dea/hbchapter1.pdf>.

250. Charnes A. Measuring the efficiency of decision-making units / A. Charnes, W. Cooper, E. Rhodes // *European Journal of Operation Research*. – 1978. – Т. 2. – № 6. – P. 429-444.

251. Banker R. Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis / R. Banker, A. Charnes, W. Cooper // *Management Science*. – 1984. – Т. 30. – № 9. – С. 1078-1092.

252. Капітальні інвестиції в Україні за 2013 рік. Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 41 с.

253. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України за 2013 рік. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 47 с.

254. Україна у цифрах 2013. Статистичний збірник [За ред. О. Г. Осауленко]. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 240 с.

255. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році. Статистичний збірник [Відп за вип. А. О. Фризоренко] . – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 157 с.

256. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році. Статистичний збірник [Відп за вип. О. О. Кармазіна] . – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 314 с.

257. Антонюк Д. А. Аналіз сучасного стану інфраструктурного забезпечення підприємництва Запорізької області / Д. А. Антонюк // *Економічний вісник Донбасу*. – 2013. – №1(31). – С.59–66.

258. Антонюк Д.А. Методика оцінювання рівня розвитку інфраструктури підприємництва регіонів / Д. А. Антонюк // *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. – 2014. – №8. – С.31–39.

259. Антонюк Д.А. Дослідження інфраструктури підприємництва в регіонах України / Д.А. Антонюк // *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. – 2014. – №10. Т.1 – С.6–14.

260. Антонюк Д.А. Економетрична оцінка впливу інфраструктури підприємництва на підприємницьку активність в регіонах / Д. А. Антонюк // *Вісник Приазовського державного технічного університету*. Серія: Економічні

науки: Зб. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», Вип. 29. – 2015. – С.54–61.

261. Antoniuk D.A. Valuation of business effectiveness in regions of Ukraine on the basis of data envelopment analysis (DEA) / D.A. Antoniuk // Economics, Management, Law: current state and perspectives of development: Collection of scientific articles. - Thorpe-Bowker®, Melbourne, Australia, 2015. – P.167-172.

262. Антонюк Д.А. Моделювання інституціональної інфраструктури підприємництва регіону методами нечіткої логіки / А.І. Мокій, Д.А. Антонюк, М.З. Піх // Регіональна економіка. – 2015. – №3. – С.52–60.

263. 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.

264. 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.

265. 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.

266. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page11>.

267. 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>.

268. 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>.

269. 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>.

270. 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>.

271. 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>.

272. 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>.

273. 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>.

274. 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>.

275. 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/para2820#n2820.

276. 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>.

277. Основні напрямки роботи Департаменту економічного розвитку і торгівлі ЗОДА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/article/788/>

osnovni-napryamki-roboti.html.

278. Маркетинговые исследования / С. Г. Божук, Л. Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2003. – 304 с.

279. Інституційні чинники розвитку фінансового сектору економіки в умовах ринкової трансформації: монографія / за заг. ред. В.М. Соболева. – К.: Університет банківської справи НБУ, 2010. – 350 с.

280. Капалова А. Развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызстане: неформальные коммуникации и роль женщин / А. Капалова. – Университет центральной Азии. Доклад №25, 2014. – 34 с.

281. Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2009. – №11. – С.7.

282. Індекс корупції 2013. Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/cpi/2013/index.html>.

283. Індекс корупції CPI-2014. Transparency International Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/corruption-perceptions-index-2014>.

284. Флейчук М.І. Теоретико-методологічні засади детінізації економіки та протидії корупції в Україні в умовах глобалізації : дис. ... докт. екон. наук : 21.04.01 / М. І. Флейчук. – К., 2010. – 533 с.

285. Мельник М.І. Формування і пріоритети розвитку бізнес-середовища України в процесі інституційних трансформацій : дис. ... докт. екон. наук : 08.00.03 / М. І. Мельник. – Львів, 2012. – 484 с.

286. Постсоветский институционализм – 2006: Власть и бизнес. Монография / Под ред. Р. М. Нуреева. – Ростов-н/Д : Наука-Пресс, 2006. – 512 с.

287. Коваленко Ю.М. Неформальні норми фінансового сектор економіки: економічна ментальність та інституційна довіра / Ю.М. Коваленко // Економічна теорія. – №2. – 2011. – С.58–68.

288. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки: Пер. с англ. І. Дзюб / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

289. Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. М.: Catallaxy, 1995.

290. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: структура и функциональная специфика сегментов / С. Ю. Барсукова // автореф. дис. ... докт. соц. Наук : спец. 22.00.03 «Экономическая социология и демография». – М. – 2004. – 35с.

291. Петруня Ю. Є. Інституційні чинники економічного розвитку / Ю. Є. Петруня, О. Ф. Івашина // Економічна теорія. – 2010. – №4. – С.24–31.

292. Титов В.Н. Неформальная экономика как подсистема рыночного хозяйствования: монография / В. Н. Титов, М.: М-Студио, 2008. – 456 с.

293. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main>.

294. Малому и среднему бизнесу: Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/small_business.

295. 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>.

296. Український фонд підтримки підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufpp.gov.ua/ru>.

297. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/>.

298. Торгово-промышленная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tpprf.ru/.

299. Общественная организация малого и среднего предпринимательства Опора России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://opora.ru/>.

300. Характеристика инфраструктуры поддержки малого предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smb-support.ru/13115>.

301. 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.

302. Сагитов И.Т. Формирование инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности / И. Т. Сагитов // Российское предпринимательство. – 2008. – №7 Вып.1 (114). – С.4–8.

303. 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.

304. Анализ программ государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econorus.org/consp/files/1idk.doc>.

305. 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.

306. Инфраструктура поддержки предпринимательства: Методическое пособие: ТОО «ПРЭКО Консалтинг». Министерство индустрии и торговли Республики Казахстан. – 2005. – 51 с.

307. 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.

308. 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.

309. Зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kfpp.ru/analytics/material/foreignsupportexp.php>.

310. 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.

311. 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.

312. 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.

313. Шнирков О.І. Торговельна політика Європейського Союзу / О. І. Шнирков. – К. : Київ. ун-т, 2005. – 318 с.

314. Макогон Ю.В. ЄС у контексті глобалізації світогосподарських зв'язків / Ю. В. Макогон, Т.В. Власова // навчальний посібник. – Донецьк: ДонНУ, 2000. – 68 с.

315. 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.

316. 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.

317. Andrzej Limanski. Integracja ekonomiczna Polski z Unia Europejska / Andrzej Limanski, Mieczyslaw Syrek. – Warszawa : Difin, 2001. – 318 с.

318. Belitz U.A. Aufbau des industriellen Mittelstands den neuen Bundesländern / U.A. Belitz. – D/Н, Berlin DYW, 1995. – 94 p.

319. Организованные промышленные зоны [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://turkey-info.ru/forum/stati145/organizovannie-promishlennie-zoni-t3008086.html>

320. Инфраструктура поддержки малого бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: turkey-info.ru/forum/stati145/infrastruktura-podderjki-malogo-biznesa-t3008088.html.

321. Набиев Р.А. Развитие информационной инфраструктуры поддержки предпринимательства как эффективное средство снижения транзакционных издержек / Р. А. Набиев, Н. Р. Абдулмуминович, В. В. Зверев // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – №1(14). – С.133–136.

322. Попов С.Н. Решение задач трибоматериаловедения на основе системных многокритериальных методов математического анализа износостойкости сталей и сплавов / С. Н. Попов, Д. А. Антонюк, Т. В. Попова // Проблемы трибологии (Problems of Tribology). – 2004. – №4. – С.172–181.

323. Михалевич В.С. Вычислительные методы исследования и проектирования сложных систем / В. С. Михалевич, В. Л. Волкович // М.: Наука, 1982. – 288 с.

324. Скурихин В.И., Математическое моделирование / В. И. Скурихин, В. Б. Шифрин, В. В. Дубровский // К.: Техника, – 1983. – 270 с.

325. Карпов Ю. Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование с AnyLogic 5 / Ю. Карпов – С.Пб.: БХВ – Петербург, 2005. – 400 с.

326. Винер Н. Кибернетика или управление и связь в животном и машине. 2-е издание / Н. Винер. – М.: Наука; Главная редакция изданий для зарубежных стран, 1983. – 344 с.

327. 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.

328. Антонюк Д.А. Вплив тінізації економіки на сталий розвиток національного господарства / П.І. Коренюк, Л.А. Горошкова, Д.А. Антонюк // Сталій розвиток економіки. – 2012. – №5(15). – С.3–5.

329. Антонюк Д. А. Розвиток інституціональної інфраструктури бізнесу великих міст старопромислових регіонів / А.І. Мокій, Д. А. Антонюк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Метрополійні функції обласних центрів Західного регіону: [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіональних

досліджень; редкол.: В.С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2013. – Вип. 2(100). – С.131–138.

330. Антонюк Д.А. Теоретико-методичні аспекти моделювання інституціональної інфраструктури підприємництва регіонів України в умовах євроінтеграції / Д.А. Антонюк // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць. Випуск 122 (частина I). К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2014. – С.96-108.

331. 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.

332. Пятницький В. У Європу кроком руш? / В. Пятницький, М. Хейлієр [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://cci.dp.ua/actions-other-reader/items/valerij-pjatnickij-urjadovij-upovnovazhenij-z-pitan-jevrointegraciji-mark-hejljier-direktor-kompaniji-sta.html>.

333. Бужимська К.О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспекти / К.О. Бужимська // Вісник ЖДТУ. – 2012. – №3(49). – С.214–217.

334. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія / Т. Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.

335. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.

336. Дергачов О.П. Партнерський потенціал України: становлення і реалізація / О. П. Дергачов. – К., 2009. – 496 с.

337. Горбулін В. П. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки. Монографія / В. П. Горбулін, А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2010. – 288 с

338. Жук М.В. Міжнародні стратегії економічного розвитку : Навч. посіб. / М. В. Жук, Т. В. Бауліна. – К.: Вид. ПАЛИВОДА А. В., 2006. – 348 с.

339. Гуменюк А.М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти : монографія / А. М. Гуменюк. – К. : НІСД, 2014. – 468 с.

340. 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.

341. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент : підручник / А. В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2009. – 328 с.

342. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

343. Основы бизнеса / Отв. Ред. Ю.Б. Рубин. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: МФПА, 2003. — 839 с.

344. Волков В.П. Операційний менеджмент у виробництві і сфері послуг: навчальний посібник / В. П. Волков, Д. А. Антонюк, Д. Т. Бікулов, К. І. Антонюк. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2012. – 244 с.

345. 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>.

346. Мовчан В. Україна і СОТ: структура, порядок прийняття рішень та процедури / В. Мовчан // У зб. праць Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій / Серія «Школа професійної освіти для бізнес-асоціацій. Модуль G: бізнес-асоціації та СОТ». За заг. ред. Д. В. Ляпіна. – К.: Ін-т власності і свободи; LAT&K, 2010. – С.16–41 с.

347. Ляпін Д. Бізнес-асоціації України і СОТ / У зб. праць Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій / Ляпін Д. // Серія «Школа професійної освіти для бізнес-асоціацій. Модуль G: бізнес-асоціації та СОТ». За заг. ред. Д. В.Ляпіна. – К.: Ін-т власності і свободи; LAT&K, 2010. – С.7–15.

348. Бесагірскас С. СОТ і бізнес-асоціації: досвід Литви / С. Бесагірскас // У зб. праць Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій. Серія «Школа професійної освіти для бізнес-асоціацій. Модуль G: бізнес-асоціації та СОТ» За заг. ред. Д. В.Ляпіна. – К.: Ін-т власності і свободи; LAT&K, 2010. – С.42–48.

349. Кузнецов Г. Участь бізнесових асоціацій у формуванні міжнародної торгівельної політики [Електронний ресурс] / Г. Кузнецов // Матеріали II Міжнародної конференції «Членство України в СОТ: перспективи для національного малого та середнього бізнесу». – 2008. – Режим доступу: www.wto.inform.org.ua/files/848.ppt.

350. Чернышева В.А. Лоббирование интересов бизнеса в политических органах и институтах ЕС : автореф. дис. ... канд. полит. наук : спец. 23.00.04 «Политические проблемы международных отношений, глобального и регионального развития» / В. А. Чернышева. – М., 2013. – 23 с.

351. Гетало В.П. Проблеми розвитку освітніх центрів, як системи інноваційної підтримки малого бізнесу [Електронний ресурс] / В. П. Гетало // Режим доступу до журн.: http://iee.org.ua/files/conf/conf_article43.pdf.

352. Арзамасцев Н.В. Менеджеры инновационной деятельности в научно-технической и промышленной сферах / Н. В. Арзамасцев, В. Г. Зинов. – М.: Министерство промышленности, науки и технологий РФ, Министерство образования РФ, 2001. – 144 с.

353. Евенко Л.И. Модели бизнес-образования в западных странах [Електронний ресурс] / Л. И. Евенко // Режим доступу: <http://www.management.com.ua/be/be031.html>.

354. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України [За ред. І. В. Калачової]. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 49 с.

355. Торгово-промислова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ucci.org.ua>

356. Лапшина С.А. Выставочно-ярмарочная деятельность в системе развития предпринимательства в регионе : на примере Мурманской области : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» /С. А. Лапшина. – СПб., 2004. – 20 с.

357. Виставкова діяльність в Україні у 2012 році. Статистичний бюлетень. [За ред. І. В. Калачової]. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 52 с.

358. Концепція розвитку виставково-ярмаркової діяльності : затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 28. 07. 2003 р. № 459-р : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

359. Про вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України від 22.09.2007р. № 1065 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

360. Про вдосконалення проведення виставково-ярмарковових заходів в Україні : розпорядження Президента України від 02.11.2000 р. № 342/2000-рп (в редакції від 16.10.2005) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

361. Супрун Н.А. Державне регулювання виставково-ярмаркової діяльності: історико-теоретичний аспект / Н. А. Супрун, О. М. Кудласевич // Український соціум. – 2010. – №3(34). – С. 112–123.

362. Підгрушний Г.П. Виставкова діяльність та її значення як інструменту регіонального розвитку / Г. П. Підгрушний, В. О. Пекар, О. О. Денисенко // Український географічний журнал. – 2009. – №1. – С.41–49.

363. Соколенко С.И. Перспективы повышения конкурентоспособности экономики Запорожской области на основе кластеров / С. И. Соколенко, В. И. Шамилов // Деловой вестник. – 2010. – №12. – С.24.

364. Семечаевский Е. Г. Перспективы развития внутренней кооперации в Запорожской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ziif.in.ua/index.php?option=com_dlstat4joomla&task=download&file=images/pdf/coop-forum-2013-materials/Perspektivy_razvitija_vnutrennej_kooperacii_v_Zaporozhskoj_oblasti_E.Semechaevskij.pdf.

365. Варналій З. Кооперація великих і малих підприємств як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємництва України / З. Варналій, С. Дрига // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №1. – С. 5–16.

366. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Брайан Хейвуд : Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 176 с.

367. Лепихина С.Н. Роль аутсорсинга в мировой экономике / С. Н. Лепихина // Вестник ТГУ. – 2007. – № 300–2. – С.49–52.

368. Бобко Е. И. Методы формирования управленческого решения в системе субконтрактинга: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Е. И. Бобко. – СПб., 2002. – 24 с.

369. Центр субконтрактації Томської торгово-промислової палати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subcontract.tomsk.ru/33/>.

370. Гриневская А. Отдать и получить / А. Гриневская // Инвест Газета. – 2013. – №30–31. – С.44–45.

371. Портал информационной поддержки малого и среднего производственного предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.subcontract.ru/partner/default.html>

372. Ярославский центр промышленной кооперации и субконтрактації [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://yarcs.yartpp.ru/t_podd.htm

373. Межрегиональный информационный обмен центров субконтрактації [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.subcontract.ru/conf2003/Disk/sub3.html>

374. Антонюк Д. А. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку промислового регіону (на прикладі Запорізької області) / Д. А. Антонюк, К. І. Антонюк // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2012. – №9. – С.397–403.

375. Антонюк Д. А. Впровадження і функціонування організаційно-економічного механізму дистанційного консультування суб'єктів малого бізнесу / Д. А. Антонюк, В. В. Голомб // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – №4. – С.188–193.

376. Антонюк Д. А. Особливості формування інформаційної інфраструктури підприємництва в контексті розвитку інформаційно-комунікаційних технологій / Д. А. Антонюк // Збірник наукових праць «Економічний вісник університету» ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ ім. Г.Сковороди». – 2012. – №19/2. – С.50–56.

377. Антонюк Д. А. Роль бізнес-освіти в системі інфраструктурного забезпечення підприємництва / Д. А. Антонюк // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – Дніпропетровськ.: Вид-во Дніпропетровського нац. ун-ту. – 2013. – Вип. 7(2). – С.61–68.

378. Антонюк Д. А. Методологія оптимізації зв'язків між елементами інституціональної інфраструктури підприємництва / Д. А. Антонюк // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – Харків: ХНАДУ, 2013. – №2(5). – С.8–15.

379. Антонюк Д.А. Стимулювання малого підприємництва на основі використання інструментів бюджетного фінансування виставково-конгресної діяльності / Д. А. Антонюк // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий журнал. – Івано-Франківськ : ДВНЗ «Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника», 2014. – Вип. 10. – Т.1. – С.59–68.

380. Антонюк Д.А. Інноваційний розвиток депресивних субрегіонів, малих міст і сільських поселень / А.І. Мокій, А.М. Гуменюк, Д.А. Антонюк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Пріоритети та механізми соціально-економічного розвитку сільських територій: [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол.: В.С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2013. – Вип. 6 (104). – С.41–55.

381. 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.

382. Emerson M., Edwards T.H. et al. The prospect of deep free trade between the European Union and Ukraine. – Brussels: CEPS, 2006. – 248 p.

383. 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>

384. 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.

385. 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.

386. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2014 році. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 373 с.

387. 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.

388. Кластер підприємців «Карпати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zrva.hu/klaszter_ua.html.

389. Харківська та Белгородська області створили будівельний кластер в рамках євро регіону «Слобожанщина» // Укрінформ (15.03.2008) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrinform.kiev.ua.

390. Regionale Cluster in Europa. / Kapitel 3 – Statistische Erfassung regionaler Cluster in Europa. // Beobachtungsnetz der europaeischen KMU 2002 № 3. Im Auftrag der Gemeinschaften von KPMG Special Services und EIM Business & Policy Research, Niederlande im Zusammenarbeit mit ENSR und Intomart. 2002. – S. 27.

391. Treaty establishing the European Community // Official Journal of the European Communities C340, 10.11.1997. – P.173-308.

392. i2010 – A European Information Society for growth and employment. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. 1 June, 2005. COM (2005) 229 final. SEC (2005) 717. – Brussels : The European Commission, 2005. – p.4.

393. Додонов О.Г. Методологія створення Національного реєстру електронних інформаційних ресурсів // О. Г. Додонов, О. В. Нестеренко, А. В. Бойченко // Реєстрація, збереження і обробка даних. – 2005. – Т.7. – №3. – С.88–97.

394. Шинкарук А.Л. Європейські публічні комунікації: культура, політика, технології. Колективна монографія / А.Л. Шинкарук, В.М. Парфенюк, Е.Я. Кац. – Рівне, 2013. – 288 с.

395. Кишонас В. Развитие электронной инфраструктуры и электронного правительства [Електронна презентація] / В. Кишонас. – 2012. – Режим доступу : www.nkrz.gov.ua/img/zstored/File/Kishonas_Forum_081211.ppt.

396. Коваль А. Бизнес для молодых [Електронний ресурс] / А. Коваль. – 2012. – Режим доступу : <http://www.vvprf.ru/archive/ clause85.html>.

397. Голобуцький О. П. Електроний уряд / О. П. Голобуцький, О. Б. Шевчук. – К.: Атлант UMS, 2002. – 173с.

398. Чукут С.А. Електронний уряд / С. А. Чукут, І. В. Клименко, К.О. Линьов. – К.: НАДУ, 2007. – 76 с.

399. Марусов А. Використання офіційних вебсайтів міським самоврядуванням України для взаємодії з різними цільовими групами: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / А. Марусов. – 2010. – Режим доступу : <http://e-uriadnik.org.ua>.

400. Система електронних державних закупівель ProZorro [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://http://prozorro.org/>.

401. Алексунин В. Электронная коммерция и маркетинг в Интернете / В. Алексунин, В. Родигига. – М.: Дашков и К, 2005. – 216 с.

402. Литовченко І. Інтернет-маркетинг : навчальний посібник / І. Литовченко, В. Пилипчук. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 184 с.

403. Кузнєцова Н. Теорія та практика формування Інтернет-підприємництва в Україні / Н. Кузнєцова // Вісник Київського національного університету ім. Т.Шевченка. – 2011. – №121–122. – С.110–113.

404. Мельниченко С. Інтернет-технології в діяльності туристичних підприємств / С. Мельниченко, К. Єсіпова // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №6. – С.35–47.

405. Антонюк Д. Виртуальные выставки Запорожской ТПП / Д. Антонюк // Содружество. – 2006. – №8(45). – С.32–33.

406. Смирнов С.В. Дистанционный курс «Внутренний аудит на соответствие стандарту ISO ДСТУ 9001-2001» для повышения квалификации кадров предприятий / С. В. Смирнов, Д. А. Антонюк // Открытое образование. – 2007. – №2. – С.4–6.

407. Болдир Г.М. Взаємозв'язок функцій підприємств і торгово-промислових палат / Г. М. Болдир // Зб. наук. праць «Управління проектами та розвиток виробництва». – 2008. – №2(26). – С.28–34.

408. Географічна структура експорту-імпорту товарів. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

409. Географічна структура експорту-імпорту послуг Запорізької області (1996–2014рр.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/images/stories/2.2.13_zed_96-14_010615.pdf.

410. Щербанюк О.В. Теоретико-правові проблеми правової інституціоналізації лобізму в Україні / О. В. Щербанюк // Науковий вісник Чернівецького університету. Випуск правознавство. – 2006. – №333. – С.51–55.

411. Белоусов А. Лоббизм как политическая коммуникация. Екатеринбург / А. Белоусов. – Екатеринбург: УрО РАН, 2005. – 217 с.

412. Лепехин В.А. От финансово-политической диктатуры к финансовой олигархии / В. А. Лепехин // Общественные науки и современность. – 1999. – №1. – С.66–82.

413. Мацкевич Р.М. Становлення та функціональні особливості інституційних складових лобізму в Україні [Електронний ресурс] / М. Мацкевич. – Режим доступу : <http://www.stattionline.org.ua/politologiya/30-politika/1571-stanovlennya-ta-funkcionalni-osoblivosti-institucijnix-skladovix-lobizmu-v-ukra%D1%97ni.html>.

414. Парламенты мира: Сб. – М.: Интерпракс, 1991. – 624 с.

415. Соколік Л. О. Лобіювання в процесі взаємодії публічної влади та бізнесу: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / Л. О. Соколік. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua /tpdp_2013_13_7.pdf.

416. Королев Е.А. Взаимодействие бизнеса и власти на примере политических институтов Европейского Союза / Е. А. Королев : автореф. дис.... канд. полит. наук.: спец. 20.00.02 «Политические институты, этнополитическая конфликтология, национальные и политические процессы и технологии». – М. 2009. – 28 с.

417. Крапива С. В зоне слышимости / С. Крапива // Бизнес. – 2014. – №42. – С.4–7.

418. Сумська В.В. Консультативно-дорадчі органи з питань розвитку підприємництва як інституції лобіювання інтересів суб'єктів малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс] / В. В. Сумська. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2011-1/doc/4/09.pdf>

419. Ляшенко В.І. Бізнес-асоціації в системі інституціонального забезпечення лобіювання інтересів підприємництва в Україні / В. І. Ляшенко // Прометей. – 2008. – №2(26). – С.28–39.

420. Варналій З.С. Легітимний лобізм як дієвий інструментарій реалізації прав суб'єктів підприємництва України / З. С. Варналій, С. Г. Дрига // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – №21. – С.34–42.

421. Антонюк Д. А. Передумови та організаційно-економічний механізм функціонування електронної інфраструктури підприємництва / Д. А. Антонюк, К. І. Антонюк // Збірник наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Видво Мелітопольська типографія «Люкс», 2012. – №1(17). – Т.1. – С.20–30.

422. Антонюк Д. А. Організаційно-методологічні аспекти створення електронних торгово-промислових палат в Україні / Д. А. Антонюк // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ». – 2013. – Вип.1, Т.3. – С.181–186.

423. Антонюк Д. А. Використання інструментів електронної інфраструктури підприємництва для підвищення ефективності просування туристичних послуг / Д. А. Антонюк, А. А. Коблік // Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г. Сковороди». – 2013. – №21/2. – С.33–38.

424. Антонюк Д.А. Інтеграція інфраструктури підприємництва регіонів України та країн ЄС / Д. А. Антонюк, А. О. Двігун // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Механізми ефективного розвитку прикордонних територій: [зб. наук. пр.] / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»; редкол.: В.С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2014. – Вип. 4(108). – С.134–140.

425. 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.

426. Антонюк Д.А. Институционализация лоббирования интересов предпринимательства в процессе евроинтеграции Украины / Д. А. Антонюк // Аппробация. – 2015. – №8. – С.50–53.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

**Теоретичні підходи зарубіжних науковців до трактування категорії
«підприємництво»**

Науковці	Сутнісна характеристика підходу
1	2
Р. Кантільйон (кінець XVII – початок XVIII ст.)	Підприємець – це особа, яка піддає себе ризику непостійних доходів: селянин, ремісник, торговець, жебрак, розбійник тощо, але не робітник, не державний чиновник з фіксованим доходом і не земельний власник – отримувач ренти. Ризик – основна відмінна риса такого підприємця, функція якого полягає в узгодженні пропозиції та попиту на ринках [2, с. 31].
Ж.-Б. Сей (1767–1832 рр.)	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 [3, с. 125].
Дж. Міль (1806–1873 рр.)	Виділяє такі основні функції підприємця: керівництво, контроль, нагляд і прийняття на себе ризику [1, с. 8].
К. Маркс (1818–1883 рр.)	Розглядав капіталіста як уособлення прагнення капіталу до самозростання, як особу, що здійснює нагляд над виробництвом та управляє ним, за що отримує «підприємницький дохід».
Г. Шмоллер (1838–1917 рр.), М. Вебер (1864–1920 рр.), В. Зомбарт (1863–1941 рр.)	Підкреслюють важливість духовних, моральних засад економічної діяльності. Вбачають у підприємці новатора, який руйнує стабільні структури минулого. В. Зомбарт описує два протилежних початки 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.
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].

1	2
Й. фон Шумпетер (1883–1950 рр.)	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. Його позиція 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, й ризикуючи власним капіталом. Економічну функцію підприємця 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.
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 тренована 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]
Л. фон Мізес, І. Кірцнер	Підкреслюють значення в економіці новацій, змін, її непередбачуваність з позицій нагромадженого досвіду, розглядають організацію як результат діяльності підприємця, інноваційної діяльності.
Дж. Шекл (1903–1992 рр.)	Першочергового значення 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 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].

1	2
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 напрями інвестування, попиту і пропозиції галузі економіки, рівень цін та ін.), віднайти найкращі способи для задоволення власних потреб і потреб суспільства [8, с. 51–52].
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].

Продовження додатку А

Таблиця А.2

Відповідність видів інфраструктури основним технологічним укладам

№ з/п	Технологічний уклад	Період, роки	Ключові чинники і фактори розвитку	Пріоритетні види інфраструктури
1.	I	1785-1845	Активне використання енергії води у виробничих процесах	Виробнича інфраструктура
2.	II	1845-1890	Відкриття та використання парового двигуна	Виробнича інфраструктура, особливо транспортна
3.	III	1890-1950	Використання електричної енергії	Виробнича інфраструктура, особливо енергетична
4.	IV	1950-1990	Розвиток атомної енергетики	Розвиток наукомісткої виробничої інфраструктури
5.	V	1990-2010	Розвиток телекомунікаційного сектору та сфери послуг	Інформаційна та соціальна інфраструктура
6.	VI	2010 - 2060	Нано- та біотехнології, глобальні інформаційні мережі, розвиток альтернативної енергетики	Інноваційна інфраструктура, інфраструктура малого та середнього підприємництва
7.	VII	з 2050 р.	Штучний інтелект та екзистенціальні ризики	Неоінноваційна інфраструктура, мінімізація участі людини в інфраструктурі малого та середнього підприємництва

Складено за: [22, с. 12]

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 [28, с.18–22].
Концепція накладних витрат	Дж. Кларк, А. Льюїс, Р. Нурксе, А. Хіршмен, П. Самуельсон та ін.	Розвиток ринкової інфраструктури розглядається як основний чинник економічного зростання. Прихильники цієї концепції вважали, що лише на основі забезпечення загальних умов розвитку ринку, які включають створення системи оптової і роздрібною 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 [29; 30; 31; 32; 33, с. 324; 34, с. 71–73]. Прихильники цього напряму 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 [36, с. 6–33; 37, с. 22–43].

1	2	3
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 [36, с. 6–33; 37, 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 [36, с. 6–33; 37, 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.

Продовження додатку А
Таблиця А.4

Системно-структурні характеристики 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 [45, 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 [52].
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 [53, 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 [51, 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 [54, 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 [55, 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 [22, 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 [56, 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 [57, 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 [58, 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 [59, с. 11].
М. Савченко	Форма інфраструктури, що обслуговує сучасне підприємництво, перебудовуючи характер і спрямованість дії своїх елементів, симбіозуючи з об'єктом обслуговування – підприємництвом [17, 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 [60, 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 [61, 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 [27, с. 41].
А. Яковлева- Чернишова	Сукупність взаємопов'язаних інститутів, цільовою функцією яких є створення загальних умов для функціонування та розвитку підприємницьких структур [62, с. 32].

Продовження додатку А

Таблиця А.5

Підходи до трактування категорії «інститути»

Науковці	Системно-структурні характеристики
Д. Норт	«Сукупність створених людьми правил і норм, які виступають як обмеження для економічних агентів, а також відповідні механізми захисту та контролю за їх виконанням» [65, с. 8–9].
А. Ткач	«Сукупність, що складається з правил і зовнішнього механізму примушення індивідів до виконання усталених правил» [66]. Автор зазначає, що існування інституту підтверджує, що дії людей залежать одна від одної і впливають одна на одну, викликають наслідки, які враховуються іншими людьми і самими економічними агентами.
Ф. Зинов'єв	Порядок, закріплений у формі закону, установи. В ширшому значенні цей термін використовується для позначення організацій або установ, що формують соціально-економічне середовище ринкового господарства, а також різних неформальних відносин, регульованих традиціями, неписаними правилами поведінки, досягнутими угодами тощо. Тобто, інституціональне середовище він розуміє як «...формальні та неформальні обмежувальні рамки, які організують відношення між людьми в суспільстві» [67, с. 341].
А. Шастіко	«Сукупність формальних та/або неформальних правил, які створюються людьми, а також механізмів, що забезпечують дотримання цих правил. Правила – це набір приписів стосовно заборонених і дозволених дій, які стосуються більше, ніж однієї людини. Останній елемент пов'язаний із механізмом накладення санкцій, тобто створення витрат для порушників, а також для всіх інших суб'єктів, які приймають рішення з урахуванням існування обмежень у вигляді відповідного інституту» [68, с. 27].
О. Анан'їн	Представляють собою трансуб'єктні та трансоб'єктні універсалії, які задають правила поведінки людей і організацій. Вони характеризують їх сутність, яка проявляється в функціонуванні конкретних норм, прийнятих послідовностей дій, закономірностей вчинків, формах відносин, які постійно втілюються в діяльності людей [69, с. 103].

Продовження додатку А

Таблиця А.6

Підходи до трактування категорії «транзакційні витрати»

Науковці	Системно-структурні характеристики
1	2
Р. Коуз	Витрати на отримання та узагальнення інформації про ціни, попит, партнерів, на підготовку і виконання контрактів, а також організацію цих процесів (проведення переговорів, здійснення нагляду, налагодження взаємозв'язків, ліквідація розбіжностей тощо), акцентуючи увагу на державному регулюванні підприємницького середовища, захисті права власності як передумов ефективного функціонування ринкової економіки [16, с. 35].
К. Ерроу	Витрати з експлуатації економічної системи. Якщо економічну систему розглядати як відношення між елементами системи – економічними агентами, то в узагальненому вигляді транзакційні витрати можуть розглядатися як витрати взаємодії. К. Ерроу порівнює це поняття з поняттям тертя у фізиці. «Подібно як тертя заважає руху фізичних об'єктів, трансформуючи енергію, так і транзакційні витрати перешкоджають переміщенню ресурсів до користувачів, для яких вони представляють найбільшу цінність, «розпорошуючи» корисність цих ресурсів під час економічного процесу». В якості «змащування» для подолання тертя, на нашу думку, має виступати інфраструктура підприємництва, яка сприяє мінімізації транзакційних витрат [75, с. 99–101].
С. Чен	«Складаються з тих витрат, існування яких неможливо собі уявити в економіці Робінзона Крузо. Оскільки процес виробництва вимагає відомих витрат, то в економіці з двома і більше учасниками транзакційними витратами потрібно вважати всі витрати понад та крім власних витрат виробництва» [76].
О. Уільямсон	Витрати, пов'язані з використанням специфічних активів з високою цінністю для виконання конкретного контракту. «Специфічні активи – це ті, які є результатом спеціалізованої інвестиції і які не можуть бути перепрофільовані для використання в альтернативних цілях або альтернативними користувачами без втрат у їх виробничий потенціал. Специфічність активів може приймати кілька форм, серед яких основними є: специфічність людського капіталу, основних фондів, місця розташування, а також цільові активи. Наявність специфічних активів сприяє двосторонній залежності, яка ускладнює контрактні відносини» [77, с. 53–57].

1	2
	<p>При цьому окреслюються такі головні форми специфічності активів: (1) активи загального призначення – активи, цінність яких не залежить від поєднання з іншими активами; (2) специфічні активи – активи, цінність яких залежить від поєднання з іншими активами; (3) інтерспецифічні активи – взаємодоповнюючі активи, які не мають цінності без поєднання з іншими активами.</p>
В. Полтерович	<p>До переліку трансакційних витрат додає також витрати інституційної трансформації, пов'язані з переходом від однієї норми до іншої. До них він відносить: складання і «лобіювання» проекту трансформації, створення і підтримка проміжних інститутів, реалізація проекту, адаптація системи до нового інституту. Уведення цієї категорії витрат дозволяє пояснити процеси тіньової економіки і наявність бар'єрів для входу на легальні ринки [79, с.38].</p>

Додаток Б

Характеристика окремих компонент ІІІ регіону



Рис. Б.1. Інформаційно-консультаційна компонента ІІІ регіону
Розроблено автором

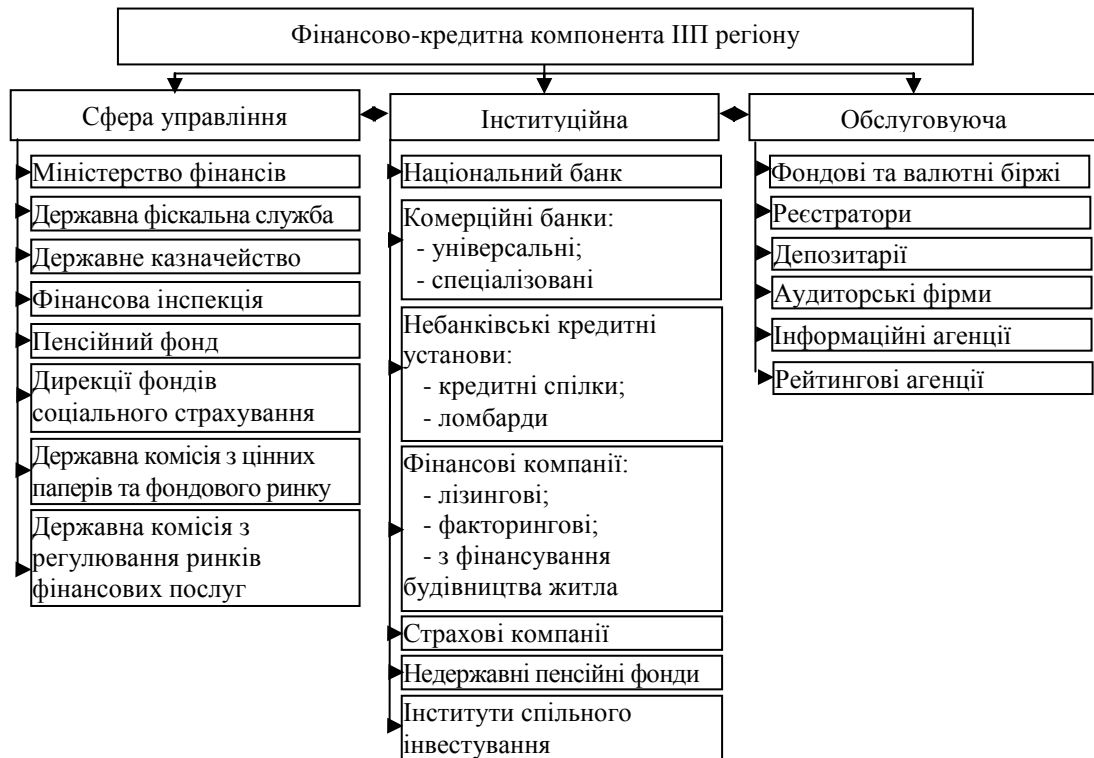


Рис. Б.2. Структурна побудова фінансово-кредитної компоненти ІІІ регіону
Розроблено автором

Продовження додатку Б

Таблиця Б.1

Системно-структурні характеристики категорії «інноваційна інфраструктура підприємництва»

Науковці	Системно-структурні характеристики
1	2
З. Варналій	Сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих інститутів, функціонування яких націлено на підвищення ефективності інноваційної діяльності на всіх стадіях інноваційного процесу [14, с. 281], зокрема такі її підсистеми [14, с. 282–288]: (1) виробничо-технологічна (технополіси, наукогради, технологічні й наукові парки, технологічні бізнес-інкубатори, центри колективного користування устаткуванням); (2) фінансова (фонди технологічного розвитку, фонди приватних інвесторів, венчурні фонди, спеціалізовані лізингові компанії); (3) інформаційна (центри науково-технічної інформації, інформаційні мережі, науково-технічні бібліотеки); (4) консалтингова (центри трансферу технологій, маркетингові інноваційні компанії).
З. Герасимчук	Підсистема регіональної інноваційної системи, яка об'єднує організаційно-економічні форми та інституції, налагоджує взаємовідношення її складників, інтегрує діяльність науково-дослідного та промислового секторів, сприяє створенню, функціонуванню і розвитку інноваційного бізнесу на різних стадіях інноваційного процесу, забезпечує виробничо-технологічні, фінансові, інформаційно-маркетингові, кадрові послуги, підвищує ефективність інноваційного процесу та зменшує тривалість виходу на ринок наукомісткої продукції [153, с. 199]. Виділяє елементи: забезпечення та підтримка зв'язків між підсистемами інноваційного процесу регіону; виробничо-технологічна, фінансово-кредитна, інформаційно-консультаційна та кадрова підтримка суб'єктів науково-інноваційної діяльності; активізація науково-інноваційної діяльності в регіоні; стандартизація та сертифікація інноваційної продукції; кадрове забезпечення інноваційної інфраструктури регіону; зниження ризику через диверсифікацію учасників інноваційного процесу; регулювання інноваційного процесу [153, с. 200].
М. Канаєва	соціально-економічна система, що забезпечує та координує безперебійне багаторівневе функціонування взаємозв'язків суб'єктів інноваційної сфери з метою підвищення ефективності та зменшення періоду інноваційного циклу, що потребує надання послуг, постачання виробничих ресурсів, організаційного супроводу взаємовідносин між суб'єктами інноваційної діяльності, зменшення величини трансакційних витрат та зниження рівня інвестиційного ризику [154, с. 36].

1	2
С. Парсадонян	Виділяє інформаційну та організаційну підтримку як ключові елементи інноваційної інфраструктури. Перша з них передбачає надання інформації виробникам та споживачам інноваційної продукції і охоплює довідникову, патентну, кон'юнктурну, аналітичну, технічну та рекламну інформацію. Друга, на думку автора, – займається організаційним забезпеченням і представлена переважно консультаційними фірмами [155, с. 32–33]. З нашого погляду, класифікація недостатньо повна, не охоплює інституціональний базис (законодавчі документи, технічну документацію для підтримки інноваційного підприємництва).
В. Белоусов і К. Плетньов	Охоплює організаційну, фінансово-кредитну, інформаційну системи, а також сервісне обслуговування, навчання, експертизу, виробничо-технологічну підтримку, сертифікацію, просування на ринки, координацію та регулювання діяльності [156, с. 4].
Республіканський дослідницький науково-консультаційний центр експертизи РФ	Виділяє: (1) виробничо-технологічну інноваційну інфраструктуру (технопарки; бізнес-інкубатори; центри трансферу технологій; центри колективного користування; інжинірингові центри; центри кластерного розвитку); (2) території інноваційного розвитку (особливі економічні зони техніко-впроваджувального типу; наукогради); (3) інформаційну та експертно-консалтингову інноваційну інфраструктуру (фонди підтримки малого і середнього підприємництва; центри субконтрактації; інформаційні центри); (4) фінансову інфраструктуру (венчурні фонди; гарантійні фонди; державні та муніципальні фонди підтримки підприємництва; банки, що здійснюють фінансування інновацій; організації мікрофінансування) [157, 158].

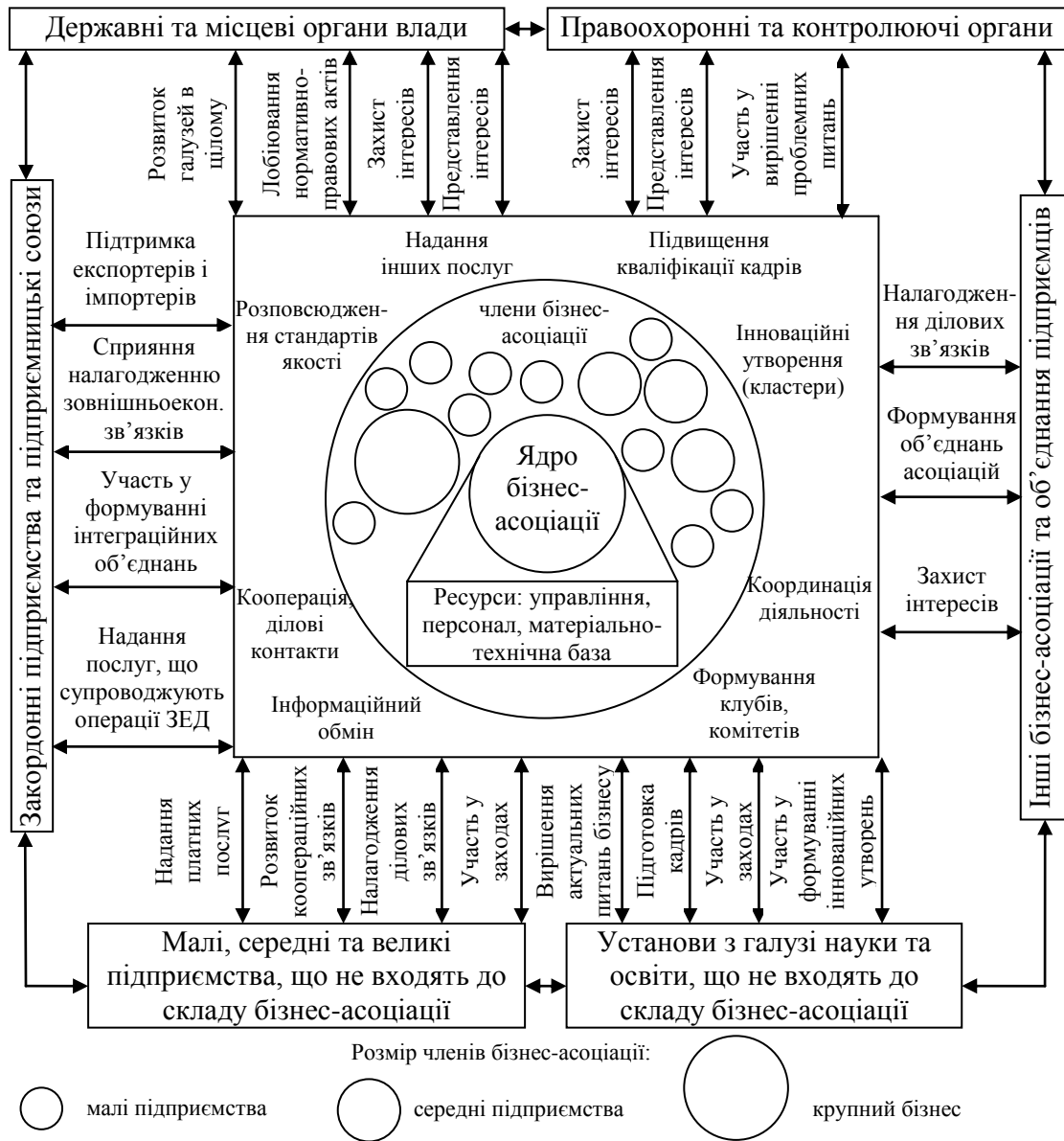


Рис. Б.3. Структурно-функціональна схема місця бізнес-асоціацій у підприємницькій діяльності

Розроблено автором

Продовження додатку Б



Рис. Б.4. Концептуалізація взаємозв'язків бізнес-асоціацій у системі ІІІ регіону

Розроблено автором

Продовження додатку Б



Рис. Б.5. Виставкова діяльність у системі ІПП регіону
Розроблено автором



Рис. Б.6. Структурно-логічна схема взаємозв'язків між учасниками виставкової діяльності
Розроблено автором

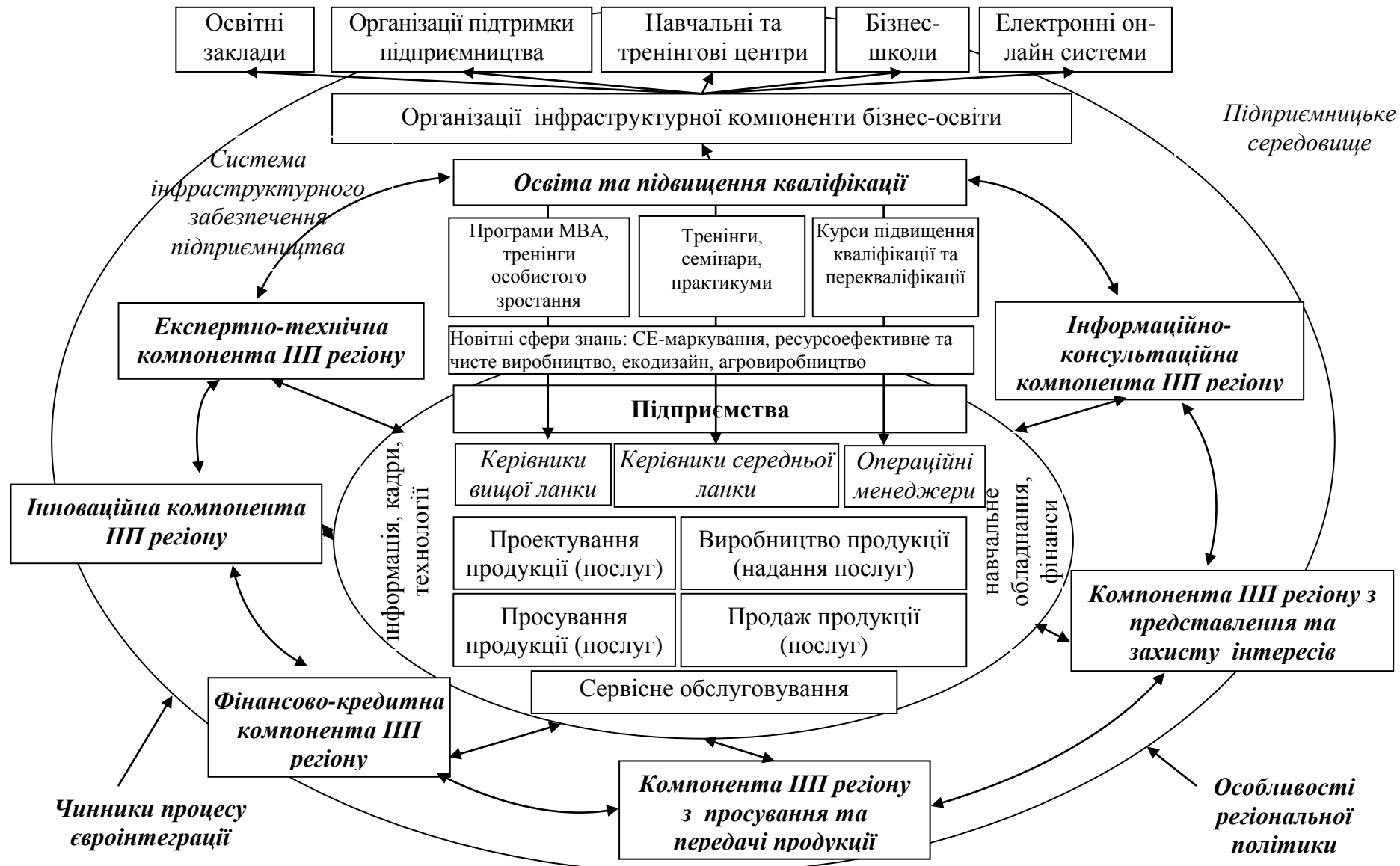


Рис. Б.7. Освітня компонента в системі ІІІ регіону
Розроблено автором

Продовження Додатку Б

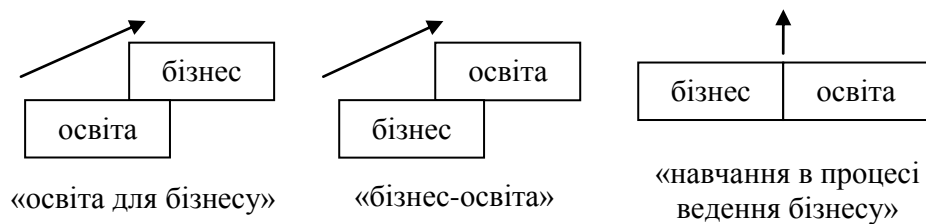


Рис. Б.8. Модифікована модель бізнес-освіти залежно від критерію первинності процесів

Розроблено автором

Додаток В

Таблиця В.1

Динаміка зміни структури підприємництва в Україні за 2010-2013 рр.

№ з/п	Структурні показники	2010	2011	2012	2013
1.	Кількість підприємств, од.	378810	375695	364935	393327
	- великих, од.	586	659	698	659
	- середніх, од.	20983	20753	20189	18859
	- малих, од.	357241	354283	344048	373809
2.	Кількість найманих працівників, тис.	7836,4	7712,4	7577,6	7285,3
	- великі підприємства, тис. осіб	2400,3	2449,0	2484,1	2383,7
	- середні підприємства, тис. осіб	3392,4	3251,6	3141,9	3009,8
	- малі підприємства, тис. осіб	2043,7	2011,8	1951,6	1891,8
3.	Обсяг реалізованої продукції, млн грн	3366228,2	3991239,4	4203169,6	4049834,2
	- великі підприємства, млн грн	1401596,8	1775829,0	1761086,0	1717391,3
	- середні підприємства, млн грн	1396364,3	1607628,0	1769430,2	1662170,9
	- малі підприємства, млн грн	568267,1	607782,4	672653,4	670272,0

Складено за: [235]

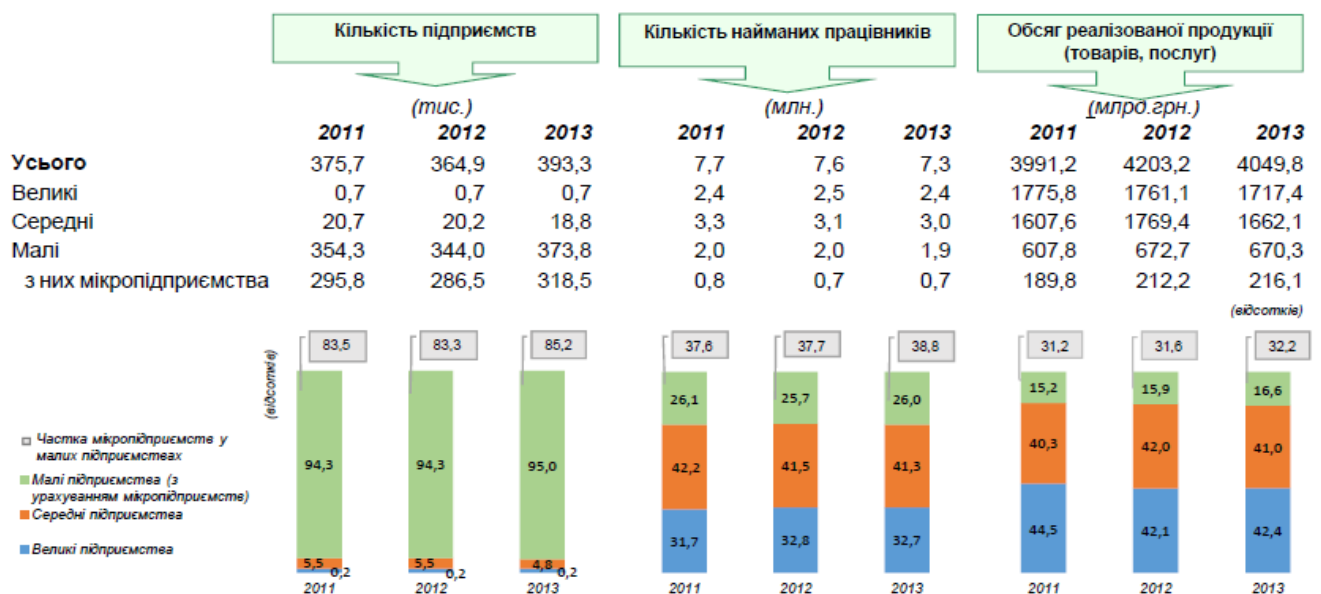


Рис. В.1. Структурні показники розвитку підприємництва в Україні

Розраховано за: [236]

Продовження додатку В
Таблиця В.2

Кількісні характеристики підприємництва, 2011-2012 рр.

№ з/п	Роки, показник Назва області	Усього		У тому числі							
				великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
		2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
1	Автономна Республіка Крим	13152	13964	14	12	752	722	12386	13230	10191	11122
2	Вінницька	8075	8744	13	11	607	586	7455	8147	5927	6664
3	Волинська	4896	5177	10	12	359	349	4527	4816	3581	3865
4	Дніпропетровська	26865	27363	75	81	1617	1591	25173	25691	20936	21403
5	Донецька	28892	28009	108	106	1662	1733	27122	26170	22831	21948
6	Житомирська	6218	6221	5	7	496	445	5717	5769	4388	4502
7	Закарпатська	5574	5627	8	7	320	298	5246	5322	4370	4497
8	Запорізька	14937	14301	25	24	752	724	14160	13553	11998	11490
9	Івано-Франківська	7643	7675	9	9	324	314	7310	7352	6292	6360
10	Київська	16502	17482	36	49	1057	1039	15409	16394	12670	13528
11	Кіровоградська	6642	7011	4	5	402	389	6236	6617	5158	5549
12	Луганська	11058	10732	30	32	735	722	10293	9978	8464	8194
13	Львівська	16675	17332	21	29	959	935	15695	16368	12653	13447
14	Миколаївська	8485	10198	12	12	414	384	8059	9802	6715	8538
15	Одеська	23551	24676	21	23	1063	1012	22467	23641	19074	20295
16	Полтавська	9630	9772	24	24	663	640	8943	9108	7400	7542
17	Рівненська	4899	4925	9	6	347	315	4543	4604	3572	3628
18	Сумська	5424	5432	8	9	410	398	5006	5025	3890	3996
19	Тернопільська	4970	4810	8	6	301	307	4661	4497	3771	3674
20	Харківська	25739	24960	33	36	1264	1231	24442	23693	20644	19958
21	Херсонська	6728	7641	4	3	380	340	6344	7298	5258	6221
22	Хмельницька	6408	6588	6	9	433	412	5969	6167	4750	5001
23	Черкаська	7134	7186	15	13	548	527	6571	6646	5337	5388
24	Чернівецька	3731	3994	2	4	212	197	3517	3793	2794	3113
25	Чернігівська	5522	5887	6	6	450	426	5066	5455	3927	4367
26	м. Київ	92464	75338	150	159	4022	3978	88292	71201	76124	59034
27	м. Севастополь	3881	3890	3	4	204	175	3674	3711	3100	3137
	Україна	375695	364935	659	698	20753	20189	354283	344048	295815	286461

Продовження додатку В

Таблиця В.3

Динаміка зміни структури підприємництва за розмірами та видами економічної діяльності, 2010-2013 рр.

№ з/п	Види діяльності	Рік	Кількість підприємств				
			усього, од.	у тому числі, відсотків			
				великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Усього	2010	378810	0,2	5,5	94,3	79,3
		2011	375695	0,2	5,5	94,3	78,7
		2012	364935	0,2	5,5	94,3	78,5
		2013	393327	0,2	4,8	95,0	81,0
2.	Сільське, лісове та рибне господарство	2010	50666	0,0	6,8	93,2	84,8
		2011	41677	0,0	7,9	92,1	79,4
		2012	47656	0,1	6,6	93,3	82,1
		2013	49965	0,0	5,9	94,1	83,2
3.	Промисловість	2010	47827	0,7	12,8	86,5	64,3
		2011	47479	0,9	12,6	86,5	63,7
		2012	43356	0,9	13,4	85,7	60,8
		2013	49762	0,8	11,1	88,1	66,8
4.	Будівництво	2010	38215	0,0	3,9	96,1	79,9
		2011	37544	0,0	3,9	96,1	79,5
		2012	34077	0,0	4,1	95,9	77,6
		2013	36380	0,0	3,3	96,7	80,9
5.	Оптова та роздрібна торгівля, ремонт транспорту	2010	110154	0,2	3,7	96,1	82,7
		2011	111638	0,2	3,7	96,1	82,9
		2012	103798	0,2	3,8	96,0	82,4
		2013	110517	0,1	3,4	96,5	84,3
6.	Транспорт, складське господарство, поштові послуги	2010	13603	0,3	9,1	90,6	69,0
		2011	14792	0,2	8,7	91,1	70,0
		2012	15472	0,2	8,4	91,4	70,3
		2013	16707	0,2	7,6	92,2	73,4
7.	Тимчасове розміщення й організація харчування	2010	9777	0,0	4,3	95,7	76,1
		2011	9880	0,0	4,4	95,6	75,4
		2012	9495	0,0	4,8	95,2	75,6
		2013	10178	0,0	4,1	95,9	78,7
8.	Інформація та телекомунікації	2010	13189	0,1	3,1	96,8	81,3
		2011	14372	0,1	3,0	96,9	81,7
		2012	13448	0,1	3,1	96,8	80,0
		2013	14999	0,1	2,7	97,2	82,5
9.	Фінансова та страхова діяльність	2010	5702	0,1	7,8	92,1	78,9
		2011	5593	0,1	8,1	91,8	78,6
		2012	4972	0,2	10,1	89,7	75,1
		2013	5082	0,1	7,4	92,5	77,6
10.	Операції з нерухомим майном	2010	27603	0,0	2,7	97,3	83,7
		2011	28783	0,0	2,5	97,5	84,1
		2012	32121	0,0	2,2	97,8	86,6
		2013	33870	0,0	1,8	98,2	88,6

Продовження додатку В

Продовження таблиці В.3

1	2	3	4	5	6	7	8
11.	Професійна, наукова та технічна діяльність	2010	32189	0,0	2,9	97,1	85,4
		2011	32963	0,0	2,8	97,2	86,3
		2012	30973	0,0	2,8	97,2	85,9
		2013	33994	0,0	2,4	97,6	88,0
12.	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2010	16011	0,0	6,6	93,4	73,7
		2011	16774	0,0	6,4	93,6	75,4
		2012	16086	0,0	6,9	93,1	73,9
		2013	17334	0,0	6,2	93,8	75,7
13.	Освіта	2010	2454	0,0	4,4	95,6	76,4
		2011	2434	-	3,9	96,1	77,4
		2012	2162	-	3,6	96,4	76,9
		2013	2383	-	2,7	97,3	79,6
14.	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2010	4684	-	6,3	93,7	71,5
		2011	4883	-	5,9	94,1	71,4
		2012	4636	-	6,1	93,9	68,9
		2013	4942	-	5,3	94,7	70,5
15.	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2010	2078	0,1	5,1	94,8	82,7
		2011	2214	0,1	4,5	95,4	82,3
		2012	2027	0,1	6,7	93,2	76,7
		2013	2372	0,1	4,6	95,3	83,1
16.	Надання інших видів послуг	2010	4658	-	2,0	98,0	79,2
		2011	4669	-	1,8	98,2	79,7
		2012	4656	-	1,4	98,6	81,1
		2013	4842	-	1,2	98,8	83,6

Продовження таблиці В.3

№ з/п	Види діяльності	Рік	Кількість зайнятих працівників				
			усього, тис.	у тому числі, відсотків			
				великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Усього	2010	7958,2	30,2	42,6	27,2	10,5
		2011	7793,1	31,4	41,7	26,9	10,1
		2012	7679,7	32,4	40,9	26,7	10,3
		2013	7406,2	32,2	40,7	27,1	10,7
2.	Сільське, лісове та рибне господарство	2010	768,3	4,3	67,1	28,6	13,2
		2011	714,6	5,5	66,8	27,7	9,5
		2012	712,0	6,2	62,8	31,0	11,4
		2013	695,0	6,2	59,4	34,4	13,3
3.	Промисловість	2010	3091,8	45,3	43,0	11,7	3,0
		2011	3045,9	47,2	41,5	11,3	2,9
		2012	3026,4	48,1	40,8	11,1	2,9
		2013	2909,8	46,7	41,4	11,9	3,2
4.	Будівництво	2010	472,1	2,7	44,3	53,0	19,2
		2011	432,7	2,6	45,5	51,9	18,6
		2012	411,1	2,6	45,7	51,7	18,3
		2013	369,0	2,4	44,5	53,1	19,7

Продовження додатку В

Продовження таблиці В.3

1	2	3	4	5	6	7	8
5.	Оптова та роздрібна торгівля, ремонт транспорту	2010	1241,1	21,1	34,6	44,3	19,6
		2011	1246,7	22,1	34,1	43,8	19,8
		2012	1193,4	25,2	32,6	42,2	19,2
		2013	1166,3	27,5	32,1	40,4	18,8
6.	Транспорт, складське господарство, поштові послуги	2010	928,5	60,4	28,9	10,7	3,0
		2011	923,1	59,7	29,2	11,1	3,3
		2012	937,1	58,1	29,7	12,2	3,7
		2013	909,9	58,9	29,0	12,1	3,8
7.	Тимчасове розміщення й організація харчування	2010	134,5	5,4	42,9	51,7	19,1
		2011	128,7	-	-	51,0	18,1
		2012	137,0	-	-	47,9	17,6
		2013	130,4	-	-	47,1	17,6
8.	Інформація та телекомунікації	2010	233,5	39,3	26,8	33,9	14,2
		2011	231,4	36,7	28,3	35,0	14,3
		2012	219,5	38,2	24,7	37,1	15,1
		2013	219,8	34,9	28,5	36,6	15,7
9.	Фінансова та страхова діяльність	2010	81,2	22,7	44,9	32,4	14,6
		2011	79,0	24,9	43,5	31,6	15,0
		2012	69,0	23,1	45,2	31,7	14,9
		2013	63,0	13,4	51,9	34,7	15,8
10.	Операції з нерухомим майном	2010	242,8	-	-	64,2	26,9
		2011	227,9	-	-	65,3	28,0
		2012	217,8	0,7	31,0	68,3	33,6
		2013	204,9	1,2	28,6	70,2	36,0
11.	Професійна, наукова та технічна діяльність	2010	301,1	2,3	46,9	50,8	24,8
		2011	290,4	3,0	45,3	51,7	25,4
		2012	281,4	4,3	44,6	51,1	26,0
		2013	268,5	4,3	43,2	52,5	27,9
12.	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2010	265,2	-	-	40,9	12,0
		2011	272,5	4,1	56,9	39,0	12,2
		2012	282,5	-	-	38,5	11,7
		2013	286,8	-	-	37,7	11,5
13.	Освіта	2010	35,7	-	-	48,6	17,1
		2011	33,6	-	49,1	50,9	18,1
		2012	26,4	-	43,5	56,5	20,5
		2013	25,0	-	38,9	61,1	22,6
14.	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2010	91,4	-	63,3	36,7	13,0
		2011	94,0	-	58,6	41,4	14,3
		2012	94,3	-	57,6	42,4	14,1
		2013	88,3	-	56,0	44,0	14,3
15.	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2010	28,5	-	-	35,5	14,3
		2011	31,9	-	-	34,9	13,2
		2012	36,7	16,1	54,2	29,7	10,6
		2013	35,9	19,2	51,8	29,0	11,4
16.	Надання інших видів послуг	2010	42,5	-	24,7	75,3	29,9
		2011	40,7	-	23,6	76,4	30,7
		2012	35,1	-	18,5	81,5	34,9
		2013	33,6	-	21,2	78,8	35,2

Продовження додатку В

Продовження таблиці В.3

№ з/п	Види діяльності	Рік	Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг)				
			усього, млн грн	у тому числі, відсотків			
				великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Усього	2010	3366228,2	41,6	41,5	16,9	5,4
		2011	3991239,4	44,5	40,3	15,2	4,8
		2012	4203169,6	41,9	42,1	16,0	5,1
		2013	4049834,2	42,4	41,0	16,6	5,3
2.	Сільське, лісове та рибне господарство	2010	99891,4	11,7	65,6	22,7	10,0
		2011	126961,2	9,9	62,3	27,8	8,7
		2012	162611,1	12,0	57,8	30,2	9,2
		2013	161713,0	13,4	56,3	30,3	9,0
3.	Промисловість	2010	1159231,4	64,3	31,1	4,6	1,1
		2011	1464792,1	67,5	28,3	4,2	0,9
		2012	1498929,7	64,7	30,5	4,8	1,0
		2013	1451223,5	62,9	31,7	5,4	1,2
4.	Будівництво	2010	96725,3	6,4	55,7	37,9	12,9
		2011	120419,5	9,6	55,9	34,5	10,0
		2012	155790,7	8,7	54,7	36,6	10,8
		2013	136492,3	6,5	52,3	41,2	12,5
5.	Оптова та роздрібна торгівля, ремонт транспорту	2010	1406132,7	29,3	45,6	25,1	8,0
		2011	1587116,5	30,7	46,7	22,6	7,2
		2012	1623609,6	29,6	48,3	22,1	7,2
		2013	1624715,3	32,0	46,8	21,2	7,0
6.	Транспорт, складське господарство, поштові послуги	2010	143791,5	60,9	28,5	10,6	3,2
		2011	184764,3	62,3	26,5	11,2	3,7
		2012	212299,8	58,0	28,7	13,3	4,2
		2013	208337,8	58,2	28,0	13,8	4,7
7.	Тимчасове розміщення й організація харчування	2010	11613,4	13,1	55,7	31,2	9,2
		2011	12940,7	-	-	31,5	9,4
		2012	16519,3	-	-	30,9	9,5
		2013	16953,8	-	-	31,0	9,4
8.	Інформація та телекомунікації	2010	65925,6	49,8	29,9	20,3	7,4
		2011	74348,2	48,5	31,0	20,5	7,2
		2012	79354,9	50,0	28,6	21,4	7,3
		2013	80939,1	48,5	30,0	21,5	7,6
9.	Фінансова та страхова діяльність	2010	165569,8	6,2	87,8	6,0	1,3
		2011	169004,7	5,6	89,0	5,4	1,4
		2012	164141,6	2,9	91,8	5,3	1,2
		2013	95173,7	4,2	85,0	10,8	2,2
10.	Операції з нерухомим майном	2010	36482,9	-	-	57,3	20,3
		2011	40094,2	-	-	51,1	19,5
		2012	53105,1	3,4	44,7	51,9	21,3
		2013	52324,0	4,4	39,1	56,5	25,2
11.	Професійна, наукова та технічна діяльність	2010	143937,3	64,6	18,4	17,0	6,6
		2011	165042,5	67,0	18,8	14,2	5,3
		2012	176578,8	57,6	25,7	16,7	7,0
		2013	155334,8	51,1	29,7	19,2	8,0

Продовження додатку В

Продовження таблиці В.3

1	2	3	4	5	6	7	8
12.	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2010	23768,9	-	-	45,2	16,0
		2011	29861,8	5,3	55,0	39,7	14,2
		2012	38887,3	-	-	37,2	13,6
		2013	39709,0	-	-	36,9	14,1
13.	Освіта	2010	1552,2	-	-	38,9	13,4
		2011	1665,3	-	53,1	46,9	17,9
		2012	1787,1	-	43,9	56,1	20,8
		2013	1822,1	-	38,1	61,9	20,9
14.	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2010	6523,4	-	76,2	23,8	6,2
		2011	7253,5	-	73,7	26,3	7,1
		2012	8390,1	-	73,2	26,8	6,8
		2013	9239,8	-	71,6	28,4	6,3
15.	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2010	2789,8	-	-	26,5	11,4
		2011	4359,6	-	-	23,4	8,7
		2012	7916,3	39,8	47,1	13,1	7,0
		2013	12682,1	24,7	65,5	9,8	5,0
16.	Надання інших видів послуг	2010	2292,6	-	42,3	57,7	22,3
		2011	2615,3	-	39,9	60,1	23,2
		2012	3248,2	-	35,2	64,8	24,6
		2013	3173,9	-	39,3	60,7	26,4

Складено за: [235]

Додаток Г

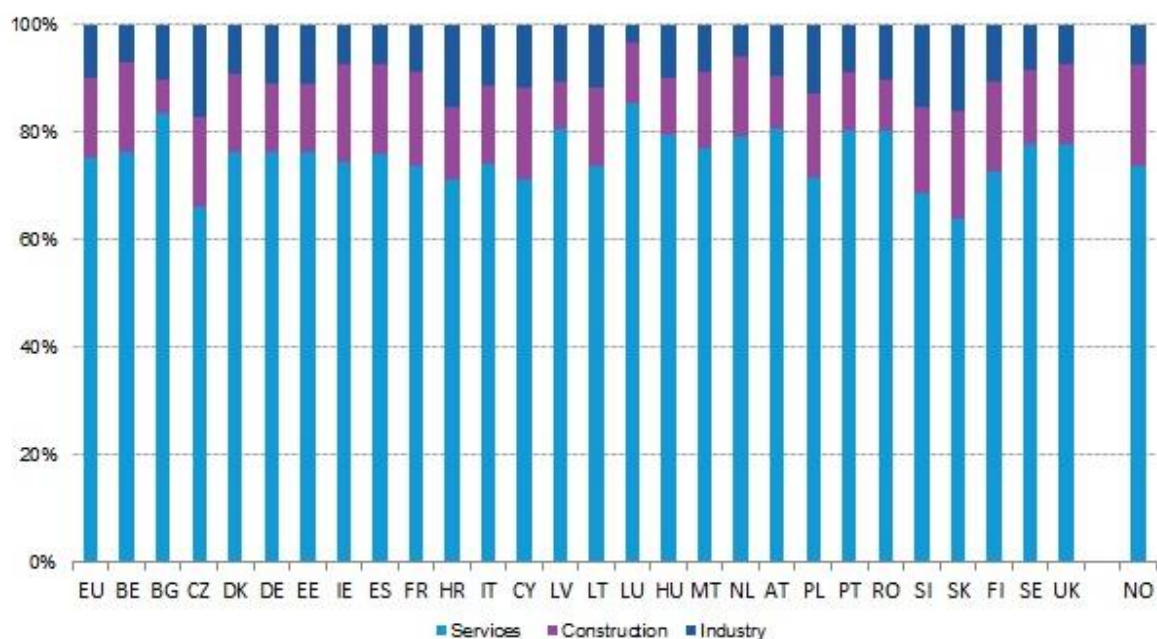


Рис. Г.1 Структура економічно активних підприємств в країнах ЄС-28 за секторами економіки, 2012 р., %

Складено за: [237]

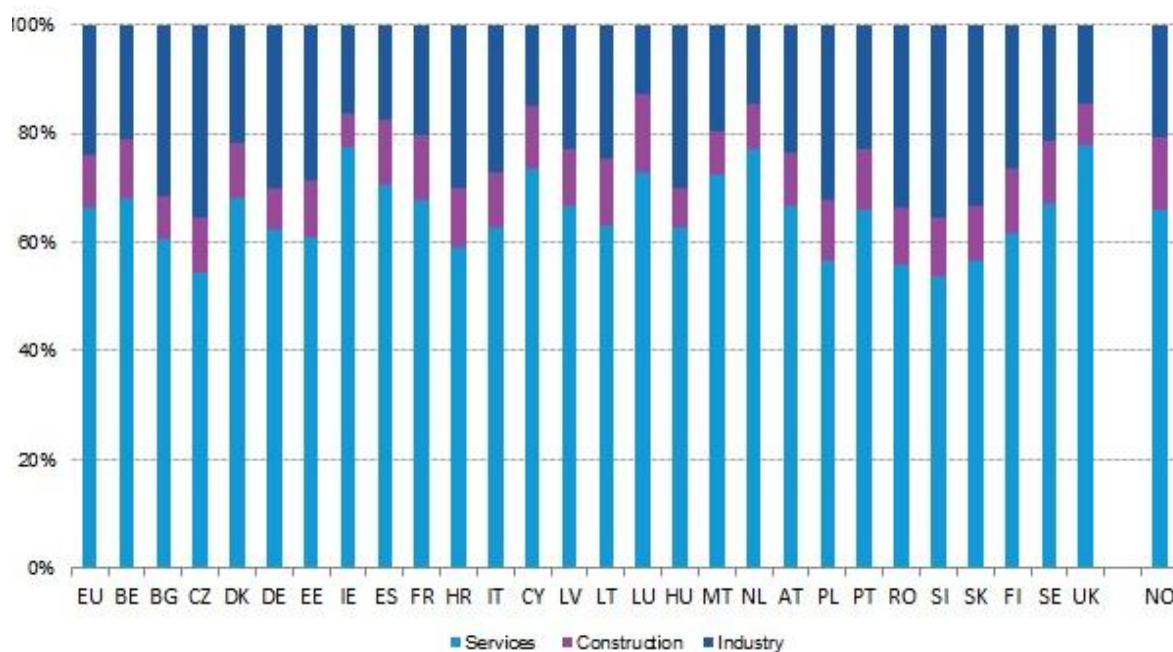


Рис. Г.2 Структура зайнятості в країнах ЄС-28 за секторами економіки, 2012 р., %

Складено за: [237]

Продовження додатку Г

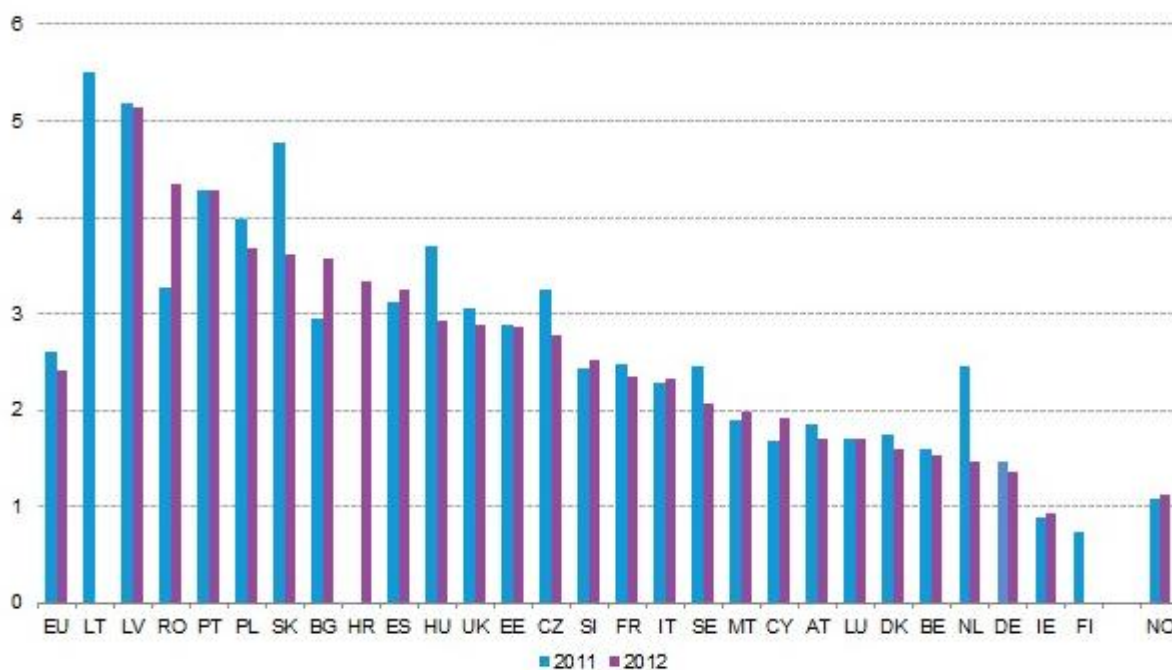


Рис. Г.3. Показники зайнятості в новостворених підприємствах країн ЄС, 2011–2012 рр.

Складено за: [237]

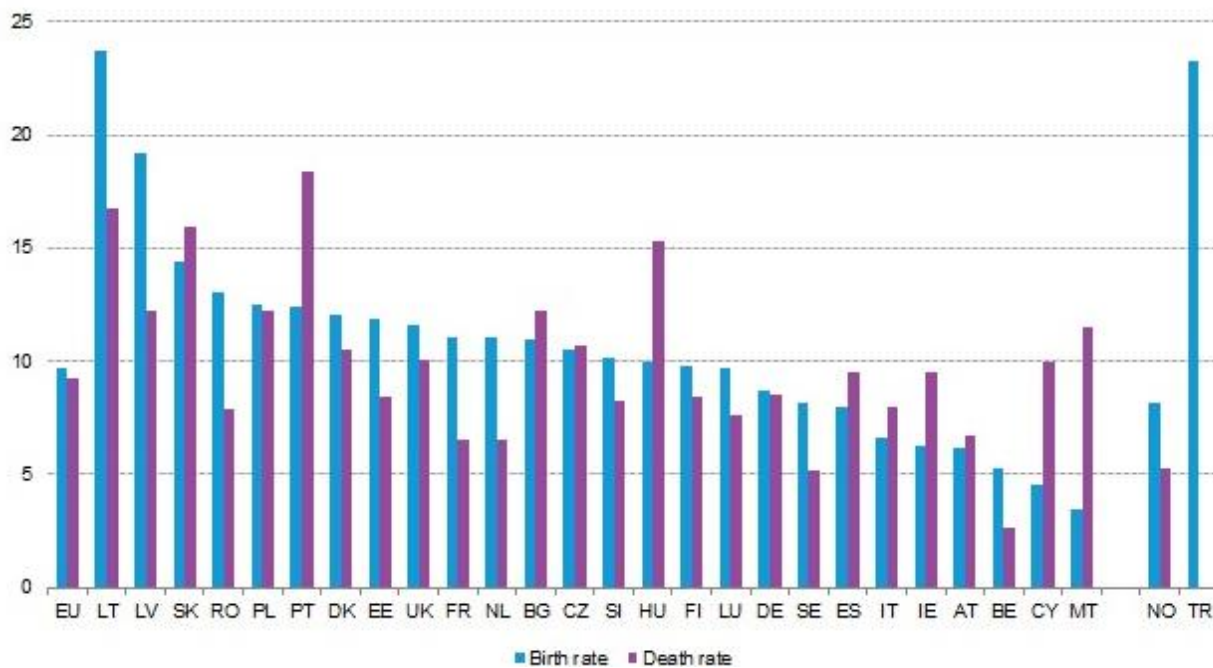


Рис. Г.4. Кількість створених і ліквідованих підприємств у країнах ЄС-28, 2011 р., %

Складено за: [237]

Продовження додатку Г

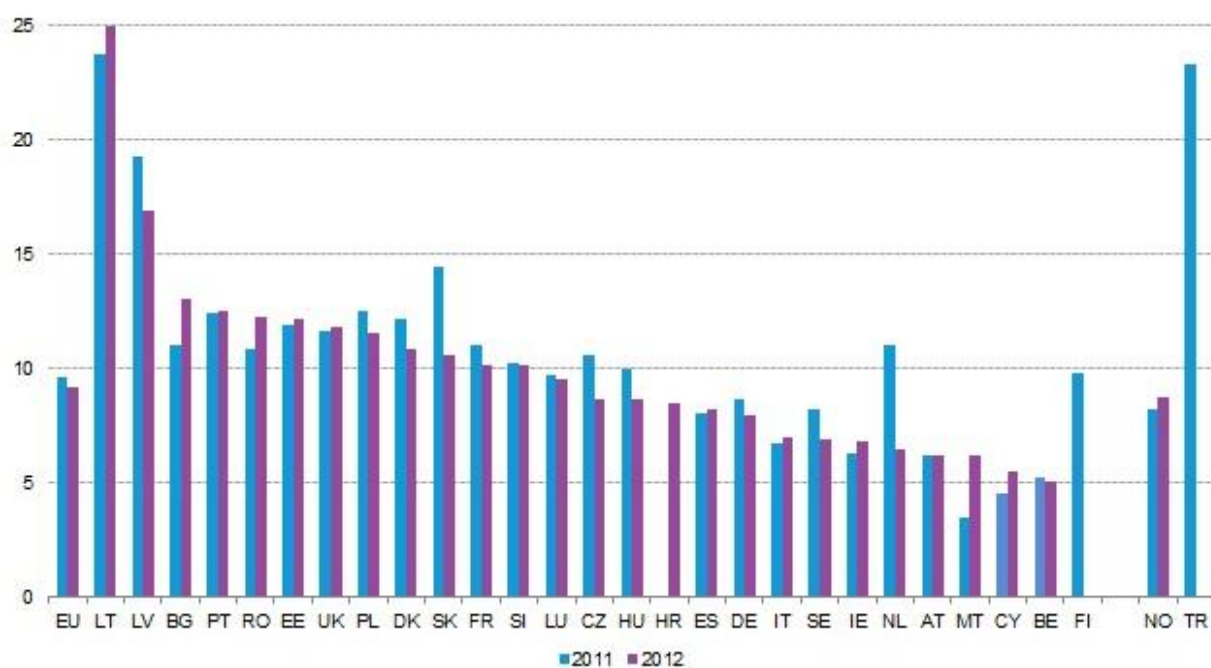


Рис. Г.5. Динаміка створення нових підприємств в країнах ЄС, 2011–2013 рр.

Складено за: [237]

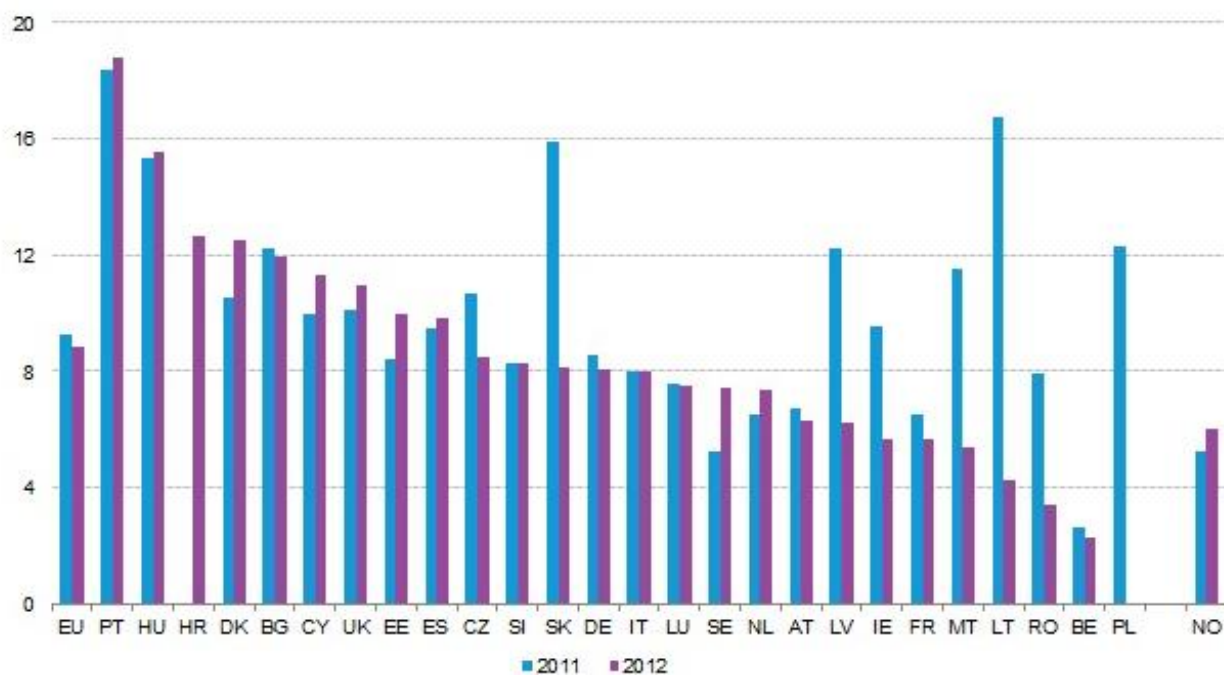


Рис. Г.6. Динаміка ліквідації підприємств в країнах ЄС, 2011 – 2012 рр.

Складено за: [237]

Продовження додатку Г

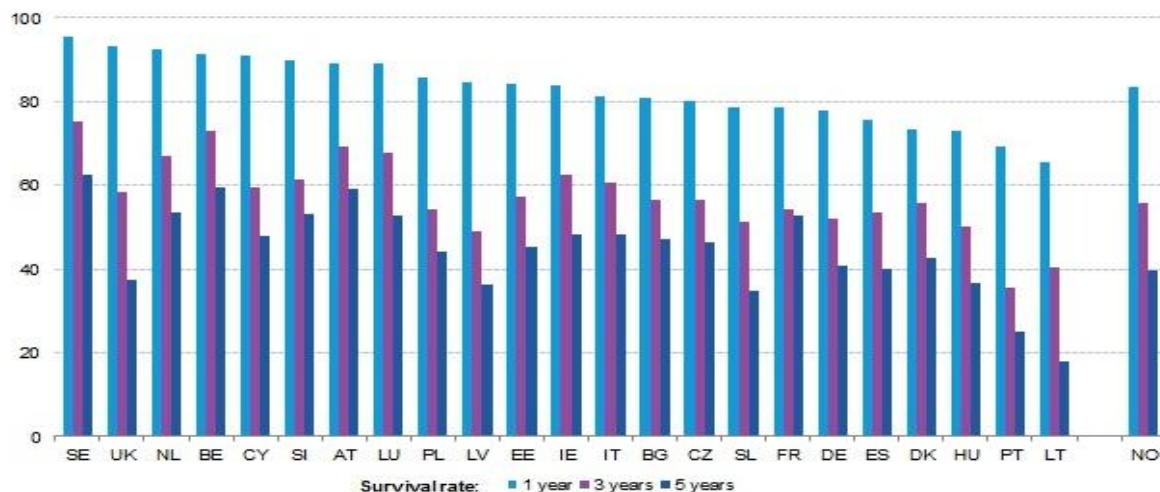


Рис. Г.7. Життєздатність підприємств країн ЄС протягом 1, 3, 5 років

Складено за: [237]

Таблиця Г.1

Кількість підприємств в країнах ЄС і чисельність зайнятих

№ з/п	Назва країни	Кількість підприємств, тис.	Кількість зайнятих, тис. осіб	Оборот, млн EUR	Додана вартість, млн EUR
	ЄС-27	21762	132 502	23 677 016	5 933 912
1.	Бельгія	539	2 649	896 556	176 405
2.	Болгарія	313	1 928	93 689	16 554
3.	Чехія	968	3 460	409 590	82 697
4.	Данія	208	1 506	428 893	114 878
5.	Німеччина	2 074	24 932	5 030 225	1 297 866
6.	Естонія	52	366	36 580	7 247
7.	Ірландія	153	1 081	302 398	81 431
8.	Греція	-	-	-	-
9.	Іспанія	2 501	11 969	1 783 684	476 509
10.	Франція	2 514	15 208	3 419 109	871 787
11.	Італія	3 868	15 310	2 833 573	670 216
12.	Кіпр	46	242	26 579	8 789
13.	Латвія	81	540	37 916	7 715
14.	Літва	115	775	51 959	9 408
15.	Люксембург	28	232	114 646	17 986
16.	Угорщина	555	2 437	247 902	46 158
17.	Мальта	-	-	-	-
18.	Нідерланди	778	5 317	1 263 891	298 021
19.	Австрія	302	2 557	573 869	151 348
20.	Польща	1 480	6 372	777 637	166 138
21.	Португалія	861	3 257	335 045	77 866
22.	Румунія	447	3 713	211 980	46 478
23.	Словенія	115	605	76 488	17 625
24.	Словаччина	406	1 471	145 833	31 470
25.	Фінляндія	225	1 418	352 135	84 621
26.	Швеція	618	2 892	662 907	184 834
27.	Великобританія	1 649	17 739	3 302 278	925 068
28.	Норвегія	268	1 447	562 894	181 403
29.	Швейцарія	136	2 560	-	250 679
30.	Хорватія	165	1 075	78 051	21 474

Складено за: [237]

Продовження додатку Г

Таблиця Г.2

Географічна структура розвитку підприємництва в країнах ЄС, 2010 р.

	Кількість підприємств, тис.	Кількість зайнятих, тис. осіб	Додана вартість, млн EUR	Продуктивність праці, тис. EUR / ос.
Усі підприємства	21 801	132 798	5 946 968	44,8
МСП:	21 731	89 587	3 422 300	38,2
- мікро	20 154	39 646	1 261 663	31,8
- малі	1 355	27 231	1 080 761	39,7
- середні	222	22 711	1 079 876	47,5
Великі підприємства	42	43 157	2 518 044	58,3

Складено за: [237]

Додаток Д

Таблиця Д.1

Вихідні дані для регресійно-кореляційного аналізу взаємозв'язку між підприємницькою активністю і показниками функціонування інформаційно-консультаційної компоненти ІІІ регіону, 2012 р.

Назва області	Кількість інформаційно-консультаційних установ (x_1)	Обсяг реалізованих послуг у сфері дослідження кон'юнктури ринку та виявлення суспільної думки (x_2), тис. грн	Обсяг реалізованих послуг у сфері консультування з питань комерційної діяльності та управління (x_3), тис. грн	Обсяг реалізованих послуг з діяльності у сфері інформатизації (x_4), тис. грн	Кількість малих і середніх підприємств в області (Z_1), тис.	Кількість зайнятих осіб на підприємствах малого та середнього бізнесу (Z_2), тис. чол.	Обсяг реалізованої продукції на одне мале та середнє підприємство (Z_3), тис. грн
Вінницька	56	0,46	0,27	21,77	8,73	144,80	4,21
Волинська	62	0,06	0,84	4,16	5,17	89,10	5,69
Донецька	630	7,34	2,85	9,23	27,90	444,70	11,38
Дніпропетровська	7	0,63	5,58	20,44	27,28	413,20	6,95
Житомирська	254	0,00	0,79	12,33	6,21	116,90	3,99
Закарпатська	58	0,09	0,48	1,94	5,62	80,80	3,53
Запорізька	20	0,19	0,96	10,67	14,28	203,40	3,81
Івано-Франківська	24	0,00	0,95	3,55	7,67	84,10	3,66
Київська	90	7,31	1,73	1,96	17,43	241,60	6,50
Кіровоградська	58	0,00	0,98	2,81	6,76	99,00	5,48
Луганська	128	0,03	1,12	5,87	10,70	193,00	4,82
Львівська	53	0,42	2,23	35,63	17,30	267,10	5,02
Миколаївська	237	0,26	0,41	11,97	10,19	109,00	2,90
Одеська	25	0,38	2,28	7,51	24,65	273,40	4,24
Полтавська	375	0,08	1,33	7,88	9,75	175,50	5,43
Рівненська	11	0,00	1,26	3,63	4,92	85,90	4,01
Сумська	20	3,43	0,65	5,59	5,42	103,30	4,10
Тернопільська	24	0,10	0,13	7,41	4,80	76,40	4,01
Харківська	499	0,50	1,70	36,81	24,92	335,30	5,19
Херсонська	19	0,15	3,81	4,18	7,64	98,10	3,25
Хмельницька	54	0,00	0,30	3,70	6,58	108,30	4,00
Черкаська	42	0,20	1,41	3,79	7,17	127,60	5,76
Чернігівська	8	0,00	0,74	6,54	5,88	106,40	4,05
Чернівецька	20	0,34	0,19	6,08	3,99	56,90	2,93
АР Крим	49	0,78	1,62	8,08	13,95	201,30	4,72
м. Київ	1076	16,60	27,67	93,48	75,18	904,00	11,54
м. Севастополь	3	0,00	3,08	11,63	3,89	46,80	2,98

Складено за: [232-234; 238]

Продовження додатку Д

Таблиця Д.2

Вихідні дані для регресійно-кореляційного аналізу взаємозв'язку між підприємницькою активністю і показниками функціонування фінансово-кредитної компоненти ІІІ регіону, 2012 р.

Назва області	Кількість лізингових центрів (x_5), од.	Кількість небанківських фінансово-кредитних установ (x_6), од.	Кількість фондів підтримки підприємництва (x_7), од.	Кількість інвестиційних фондів і компаній (x_8), од.	Кількістю малих і середніх підприємств в області (Z_1), тис.	Кількість зайнятих осіб на підприємствах малого та середнього бізнесу (Z_2), тис. чол.	Обсяг реалізованої продукції на одне мале та середнє підприємство (Z_3), тис. грн
Вінницька	6	125	14	34	8,73	144,80	4,21
Волинська	6	64	11	12	5,17	89,10	5,69
Донецька	38	376	8	216	27,90	444,70	11,38
Дніпропетровська	4	59	1	7	27,28	413,20	6,95
Житомирська	0	35	2	0	6,21	116,90	3,99
Закарпатська	2	128	10	16	5,62	80,80	3,53
Запорізька	8	60	3	39	14,28	203,40	3,81
Івано-Франківська	2	26	1	2	7,67	84,10	3,66
Київська	12	57	13	5	17,43	241,60	6,50
Кіровоградська	4	39	4	0	6,76	99,00	5,48
Луганська	6	127	14	33	10,70	193,00	4,82
Львівська	15	142	15	21	17,30	267,10	5,02
Миколаївська	8	184	4	14	10,19	109,00	2,90
Одеська	7	25	10	12	24,65	273,40	4,24
Полтавська	10	29	14	72	9,75	175,50	5,43
Рівненська	4	144	1	3	4,92	85,90	4,01
Сумська	3	20	7	7	5,42	103,30	4,10
Тернопільська	3	59	2	0	4,80	76,40	4,01
Харківська	34	59	2	152	24,92	335,30	5,19
Херсонська	4	62	10	16	7,64	98,10	3,25
Хмельницька	3	50	3	1	6,58	108,30	4,00
Черкаська	5	81	2	3	7,17	127,60	5,76
Чернігівська	0	42	2	0	5,88	106,40	4,05
Чернівецька	1	32	10	2	3,99	56,90	2,93
АР Крим	4	57	6	13	13,95	201,30	4,72
м. Київ	346	1809	69	1522	75,18	904,00	11,54
м. Севастополь	0	73	4	73	3,89	46,80	2,98

Складено за: [232-234]

Продовження додатку Д

Таблиця Д.3

Вихідні дані для регресійно-кореляційного аналізу взаємозв'язку між підприємницькою активністю і показниками інноваційної компоненти ІІІ регіону, 2012 р.

Назва області	Кількість бізнес-інкубаторів (x_9), од.	Кількість технопарків (x_{10}), од.	Кількість інноваційних фондів і компаній (x_{11}), од.	Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи (x_{12}), од.	Обсяг реалізованих послуг у сфері досліджень і розробок на 1 МСП (x_{13}), тис. грн	Кількістю малих і середніх підприємств в області (Z_1), тис.	Кількість зайнятих осіб на підприємствах малого та середнього бізнесу (Z_2), тис. чол.	Обсяг реалізованої продукції на одне мале та середнє підприємство (Z_3), тис. грн
Вінницька	3	2	23	21	0,31	8,73	144,80	4,21
Волинська	4	1	4	12	0,24	5,17	89,10	5,69
Донецька	5	2	120	64	11,08	27,90	444,70	11,38
Дніпропетровська	1	0	0	69	39,36	27,28	413,20	6,95
Житомирська	1	1	2	10	0,24	6,21	116,90	3,99
Закарпатська	2	0	11	14	1,73	5,62	80,80	3,53
Запорізька	2	0	4	29	52,97	14,28	203,40	3,81
Івано-Франківська	3	1	0	21	2,00	7,67	84,10	3,66
Київська	5	0	0	30	1,45	17,43	241,60	6,50
Кіровоградська	1	0	1	14	2,74	6,76	99,00	5,48
Луганська	3	0	1	39	19,35	10,70	193,00	4,82
Львівська	2	1	1	75	6,76	17,30	267,10	5,02
Миколаївська	4	0	10	38	9,74	10,19	109,00	2,90
Одеська	4	0	10	54	3,25	24,65	273,40	4,24
Полтавська	2	1	26	23	5,51	9,75	175,50	5,43
Рівненська	3	1	1	12	2,09	4,92	85,90	4,01
Сумська	1	0	6	16	6,53	5,42	103,30	4,10
Тернопільська	2	1	1	12	3,81	4,80	76,40	4,01
Харківська	2	9	145	189	34,42	24,92	335,30	5,19
Херсонська	3	2	2	28	0,38	7,64	98,10	3,25
Хмельницька	1	2	1	7	0,74	6,58	108,30	4,00
Черкаська	3	0	1	25	3,43	7,17	127,60	5,76
Чернігівська	1	0	1	20	1,61	5,88	106,40	4,05
Чернівецька	1	0	1	23	3,02	3,99	56,90	2,93
АР Крим	6	0	2	36	1,82	13,95	201,30	4,72
м. Київ	10	20	380	317	18,76	75,18	904,00	11,54
м. Севастополь	1	2	2	14	5,49	3,89	46,80	2,98

Складено за: [232-234, 239]

Продовження додатку Д

Таблиця Д.4

Вихідні дані для регресійно-кореляційного аналізу взаємозв'язку між підприємницькою активністю і показниками функціонування компоненти ІІІ регіону з представлення та захисту інтересів, 2012 р.

Назва області	Кількість бізнес-центрів (x_{14}), шт.	Кількість громадських об'єднань суб'єктів підприємництва (x_{15}), шт.	Кількість координаційних рад з питань підприємництва (x_{16}), шт.	Обсяг реалізованих послуг у сфері права на 1 МСП (x_{17}), тис. грн	Кількістю малих і середніх підприємств в області (Z_1), тис.	Кількість зайнятих осіб на підприємствах малого та середнього бізнесу (Z_2), тис. чол.	Обсяг реалізованої продукції на одне мале та середнє підприємство (Z_3), тис. грн
Вінницька	8	80	33	0,28	8,73	144,80	4,21
Волинська	10	59	21	0,88	5,17	89,10	5,69
Донецька	28	115	46	3,30	27,90	444,70	11,38
Дніпропетровська	4	104	43	2,03	27,28	413,20	6,95
Житомирська	3	128	29	0,57	6,21	116,90	3,99
Закарпатська	4	82	18	0,27	5,62	80,80	3,53
Запорізька	83	67	27	1,08	14,28	203,40	3,81
Івано-Франківська	16	52	19	0,50	7,67	84,10	3,66
Київська	12	100	37	0,23	17,43	241,60	6,50
Кіровоградська	23	46	26	0,38	6,76	99,00	5,48
Луганська	20	146	53	0,84	10,70	193,00	4,82
Львівська	16	73	29	2,37	17,30	267,10	5,02
Миколаївська	21	52	25	0,64	10,19	109,00	2,90
Одеська	31	108	24	1,84	24,65	273,40	4,24
Полтавська	14	88	31	1,00	9,75	175,50	5,43
Рівненська	3	45	21	0,67	4,92	85,90	4,01
Сумська	6	55	26	0,23	5,42	103,30	4,10
Тернопільська	7	52	18	0,10	4,80	76,40	4,01
Харківська	54	73	44	5,51	24,92	335,30	5,19
Херсонська	7	40	22	1,00	7,64	98,10	3,25
Хмельницька	3	73	15	0,14	6,58	108,30	4,00
Черкаська	4	56	25	0,44	7,17	127,60	5,76
Чернігівська	2	92	24	1,94	5,88	106,40	4,05
Чернівецька	3	50	14	0,27	3,99	56,90	2,93
АР Крим	28	97	27	0,90	13,95	201,30	4,72
м. Київ	118	272	1	16,95	75,18	904,00	11,54
м. Севастополь	3	0	0	0,40	3,89	46,80	2,98

Складено за: [232-234; 238]

Продовження додатку Д
Таблиця Д.5

Вихідні дані для регресійно-кореляційного аналізу взаємозв'язку між підприємницькою активністю і показниками функціонування експертно-технічної компоненти ІІІ регіону, 2012 р.

Назва області	Кількість суб'єктів оціночної діяльності (x_{18}), шт.	Обсяг реалізованих послуг у сфері бухгалтерського обліку та аудиту на одне МСП (x_{19}), тис. грн	Обсяг реалізованих послуг у сфері інжинірингу, геології та геодезії на одне МСП (x_{20}), шт.	Обсяг реалізованих послуг у сфері технічних випробувань та досліджень на одне МСП (x_{21}), шт.	Обсяг реалізованих послуг у сфері підбору та забезпечення персоналом на одне МСП (x_{22}), шт.	Обсяг реалізованих послуг у сфері проведення розслідувань та забезпечення безпеки на одне МСП (x_{23}), шт.	Обсяг реалізованих послуг на проведення операцій з нерухомим майном на одне МСП (x_{24}), шт.	Обсяг реалізованих послуг на проведення операцій з оренди машин та устаткування на одне МСП (x_{25}), шт.	Кількість малих і середніх підприємств в області (Z_1), тис.	Кількість зайнятих осіб на підприємствах малого та середнього бізнесу (Z_2), тис. чол.	Обсяг реалізованої продукції на одне мале та середнє підприємство (Z_3), тис. грн
Вінницька	72	0,67	8,17	1,41	0,41	5,84	38,54	4,22	8,73	144,80	4,21
Волинська	39	0,65	13,70	4,39	0,05	9,19	86,87	6,29	5,17	89,10	5,69
Донецька	194	2,02	63,04	9,97	9,39	36,32	119,79	23,54	27,90	444,70	11,38
Дніпропетровська	163	2,25	37,50	9,04	0,27	29,44	98,40	8,34	27,28	413,20	6,95
Житомирська	49	0,60	16,01	1,82	1,08	6,03	37,35	7,46	6,21	116,90	3,99
Закарпатська	62	0,34	31,14	7,30	0,01	8,98	44,42	0,49	5,62	80,80	3,53
Запорізька	126	1,39	13,80	5,49	0,24	5,45	50,82	1,21	14,28	203,40	3,81
Івано-Франківська	45	0,87	19,70	2,76	0,17	4,62	20,08	0,96	7,67	84,10	3,66
Київська	82	0,48	6,01	1,89	2,22	7,14	69,59	1,23	17,43	241,60	6,50
Кіровоградська	40	3,37	9,96	3,78	0,04	11,88	26,52	1,52	6,76	99,00	5,48
Луганська	110	1,02	54,97	8,86	0,57	13,88	65,20	5,12	10,70	193,00	4,82
Львівська	116	2,12	28,87	3,55	0,42	8,93	85,60	1,68	17,30	267,10	5,02
Миколаївська	52	1,42	17,96	5,88	0,38	9,02	39,57	3,55	10,19	109,00	2,90
Одеська	147	1,37	17,42	9,31	4,29	9,97	82,92	4,12	24,65	273,40	4,24
Полтавська	73	0,61	36,91	5,51	0,39	21,77	38,47	1,53	9,75	175,50	5,43
Рівненська	34	0,96	16,75	3,87	0,15	5,01	59,59	3,57	4,92	85,90	4,01
Сумська	57	1,52	25,35	3,04	0,13	12,34	45,23	2,45	5,42	103,30	4,10
Тернопільська	37	0,54	12,42	2,68	0,06	9,17	45,75	36,28	4,80	76,40	4,01
Харківська	149	2,40	45,64	8,46	1,00	12,03	115,44	8,47	24,92	335,30	5,19
Херсонська	49	1,44	9,76	1,06	0,36	5,94	45,86	0,61	7,64	98,10	3,25
Хмельницька	56	0,73	17,39	2,63	0,12	3,41	52,11	1,69	6,58	108,30	4,00
Черкаська	64	0,83	13,84	0,16	4,05	8,22	37,22	0,22	7,17	127,60	5,76
Чернігівська	53	0,87	15,30	2,34	0,01	9,38	27,31	0,42	5,88	106,40	4,05
Чернівецька	28	1,52	12,70	3,16	0,22	2,74	53,63	2,21	3,99	56,90	2,93
АР Крим	0	0,67	27,81	2,80	0,14	8,01	61,53	1,73	13,95	201,30	4,72
м. Київ	440	18,27	43,53	2,16	10,66	26,21	162,97	16,01	75,18	904,00	11,54
м. Севастополь	44	0,88	32,52	6,72	2,58	1,82	72,09	2,22	3,89	46,80	2,98

Складено за: [232-234; 238; 240]

Продовження додатку Д

Таблиця Д.6

Вихідні дані для регресійно-кореляційного аналізу взаємозв'язку між підприємницькою активністю і показниками функціонування компоненти ІІІ регіону з просування та передачі продукції, 2012 р.

Назва області	Кількість бірж (x_{26}), шт.	Обсяг реалізованих послуг у рекламній сфері на одне підприємство (x_{27}), тис. грн	Забудована виставкова площа на одне підприємство (x_{28}), кв. м	Забудована ярмаркова площа на одне підприємство (x_{29}), кв. м	Кількість малих і середніх підприємств в області (Z_1), тис.	Кількість зайнятих осіб на підприємствах малого та середнього бізнесу (Z_2), тис. чол.	Обсяг реалізованої продукції на одне мале та середнє підприємство (Z_3), тис. грн
Вінницька	4	0,91	0,40	1,08	8,73	144,80	4,21
Волинська	6	4,94	0,29	0,24	5,17	89,10	5,69
Донецька	21	9,45	2,15	0,03	27,90	444,70	11,38
Дніпропетровська	29	11,25	0,46	0,41	27,28	413,20	6,95
Житомирська	1	6,09	0,61	4,11	6,21	116,90	3,99
Закарпатська	3	11,46	0,02	0,03	5,62	80,80	3,53
Запорізька	27	8,95	2,06	0,73	14,28	203,40	3,81
Івано-Франківська	8	1,14	0,12	0,14	7,67	84,10	3,66
Київська	1	7,19	0,05	0,02	17,43	241,60	6,50
Кіровоградська	8	1,24	2,13	0,83	6,76	99,00	5,48
Луганська	10	4,63	0,08	0,04	10,70	193,00	4,82
Львівська	10	11,93	1,10	0,41	17,30	267,10	5,02
Миколаївська	14	2,34	0,32	0,80	10,19	109,00	2,90
Одеська	5	5,62	0,95	1,78	24,65	273,40	4,24
Полтавська	11	8,49	0,65	0,39	9,75	175,50	5,43
Рівненська	10	2,90	0,18	1,09	4,92	85,90	4,01
Сумська	8	2,70	1,44	1,99	5,42	103,30	4,10
Тернопільська	6	1,19	0,11	0,08	4,80	76,40	4,01
Харківська	29	8,70	1,64	0,91	24,92	335,30	5,19
Херсонська	19	2,95	0,66	0,55	7,64	98,10	3,25
Хмельницька	11	2,20	0,08	0,96	6,58	108,30	4,00
Черкаська	8	1,70	0,13	0,53	7,17	127,60	5,76
Чернігівська	8	2,96	0,14	1,06	5,88	106,40	4,05
Чернівецька	2	2,06	0,24	0,06	3,99	56,90	2,93
АР Крим	11	7,88	0,71	0,72	13,95	201,30	4,72
м. Київ	13	169,91	7,73	0,24	75,18	904,00	11,54
м. Севастополь	6	4,53	0,14	0,09	3,89	46,80	2,98

Складено за: [232-234; 238; 241]

Додаток Е

Результати розрахунку головних компонент для інформаційно-консультаційного складника ІІІ регіону

Анализ главных компонент

Собственные значения для матрицы корреляций

Компонента	Собс. знач.	Доля	Интегральная
1	3,3607	0,8402	0,8402
2	0,3123	0,0781	0,9182
3	0,2545	0,0636	0,9819
4	0,0726	0,0181	1,0000

Собственные векторы (нагрузка на компоненты)

	PC1	PC2	PC3	PC4
X1	0,490	-0,405	0,736	0,233
X2	0,495	-0,565	-0,506	-0,424
X3	0,517	0,291	-0,404	0,696
X4	0,498	0,657	0,198	-0,530

Результати розрахунку головних компонент для фінансово-кредитної компонентного складника ІІІ регіону

Анализ главных компонент

Собственные значения для матрицы корреляций

Компонента	Собс. знач.	Доля	Интегральная
1	3,8696	0,9674	0,9674
2	0,1088	0,0272	0,9946
3	0,0183	0,0046	0,9992
4	0,0033	0,0008	1,0000

Собственные векторы (нагрузка на компоненты)

	PC1	PC2	PC3	PC4
X5	0,505	0,253	0,401	0,721
X6	0,503	0,285	-0,816	0,002
X7	0,487	-0,873	-0,004	-0,033
X8	0,505	0,305	0,416	-0,692

Результати розрахунку головних компонент для інноваційного складника ІІІ регіону

Анализ главных компонент

Собственные значения для матрицы корреляций

Компонента	Собс. знач.	Доля	Интегральная
1	3,4039	0,8510	0,8510
2	0,4846	0,1212	0,9721
3	0,0751	0,0188	0,9909
4	0,0363	0,0091	1,0000

Собственные векторы (нагрузка на компоненты)

	PC1	PC2	PC3	PC4
X9	0,422	-0,900	-0,019	0,103
X10	0,521	0,306	0,488	0,630
X11	0,531	0,154	0,327	-0,767
X12	0,519	0,268	-0,809	0,068

Продовження додатку Е

Результати розрахунку головних компонент для складника ІІІ регіону з представлення та захисту інтересів

Анализ главных компонент

Собственные значения для матрицы корреляций

Компонента	Собс. знач.	Доля	Интегральная
1	2,4793	0,8264	0,8264
2	0,3742	0,1247	0,9512
3	0,1465	0,0488	1,0000

Собственные векторы (нагрузка на компоненты)

	PC1	PC2	PC3
bbiz_centр	0,566	0,682	0,464
grom_obed	0,560	-0,731	0,390
ob_posl_pravo	0,605	0,039	-0,795

Результати розрахунку головних компонент для експертно-технічного складника ІІІ регіону

Анализ главных компонент

Собственные значения для матрицы корреляций

Компонента	Собс. знач.	Доля	Интегральная
1	3,6133	0,7227	0,7227
2	0,6641	0,1328	0,8555
3	0,3432	0,0686	0,9241
4	0,2366	0,0473	0,9715
5	0,1427	0,0285	1,0000

Собственные векторы (нагрузка на компоненты)

	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5
kol_ocen	0,474	0,358	0,025	0,338	0,730
obs_ing	0,410	-0,668	0,332	-0,455	0,261
obs_podb_kadr	0,444	0,442	-0,393	-0,645	-0,193
ob_rozslid	0,440	-0,432	-0,594	0,447	-0,261
ob_ner_m	0,465	0,210	0,618	0,250	-0,543

Результати розрахунку головних компонент для складника інфраструктури з просування та передачі продукції

Анализ главных компонент

Собственные значения для матрицы корреляций

Компонента	Собс. знач.	Доля	Интегральная
1	1,9809	0,6603	0,6603
2	0,9427	0,3142	0,9745
3	0,0764	0,0255	1,0000

Собственные векторы (нагрузка на компоненты)

	PC1	PC2	PC3
kol_birzh	0,268	0,953	0,141
ob_rekl	0,669	-0,289	0,685
pl_vist	0,694	-0,089	-0,715

Продовження додатку Е

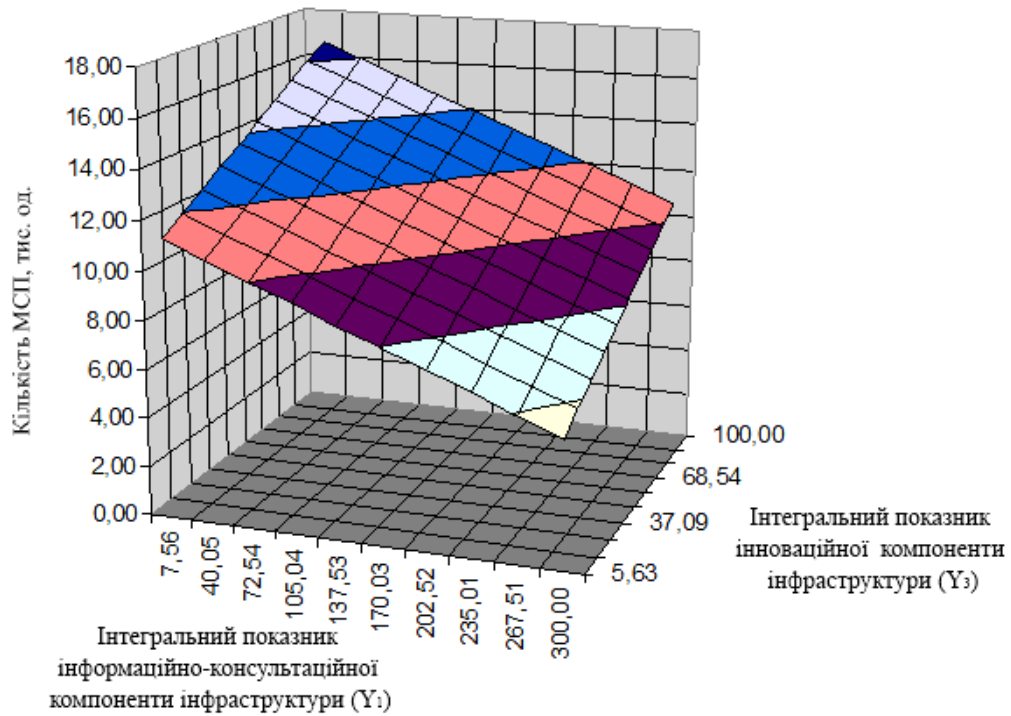


Рис. Е.1. Вплив інтегральних показників інформаційно-консультаційної (Y_1) і інноваційної (Y_3) компонент ІІІ регіону на кількість МСП (при постійних: $Y_4=80$, $Y_5=60$, $Y_6=6$)

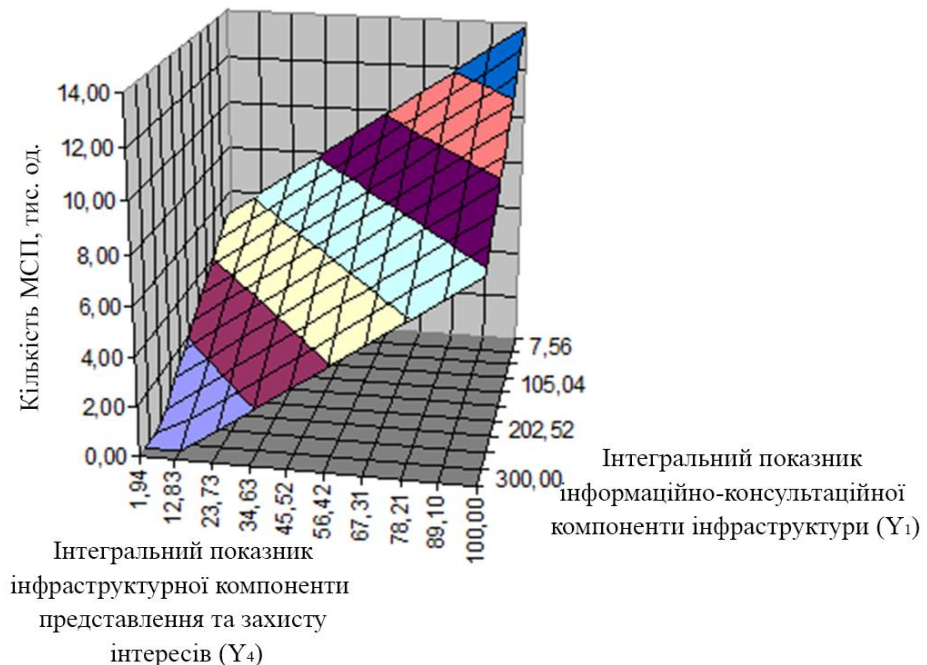


Рис. Е.2. Вплив інтегральних показників інформаційно-консультаційної компонент ІІІ регіону (Y_1) та компоненти з представлення і захисту інтересів (Y_4) на кількість МСП (при постійних: $Y_3=20$, $Y_5=60$, $Y_6=6$)

Продовження додатку Е

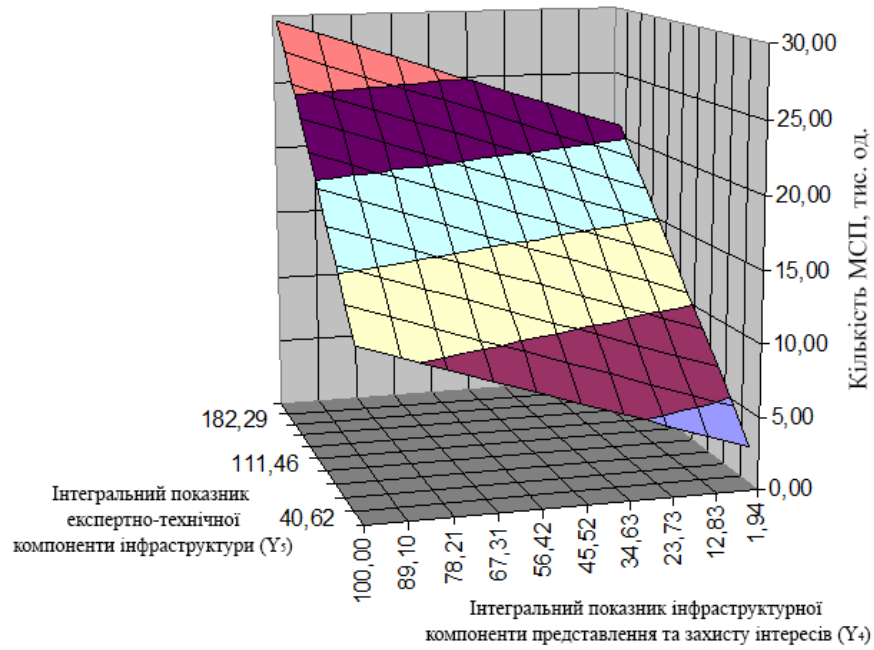


Рис. Е.3. Вплив інтегральних показників експертно-технічної компоненти інфраструктури (Y_5) та компоненти представлення і захисту інтересів (Y_4) ІІІ регіону на кількість МСП (при постійних: $Y_1=25$, $Y_3=20$, $Y_6=6$)

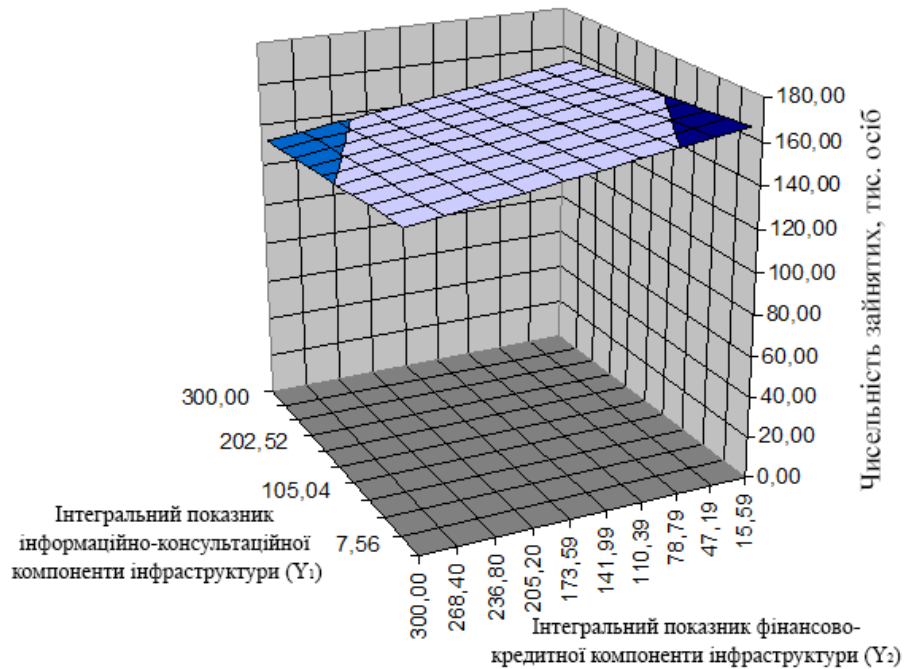


Рис. Е.4. Вплив інтегральних показників розвитку інформаційно-консультаційної (Y_1) і фінансово-кредитної (Y_2) компонент ІІІ регіону на чисельність зайнятих, тис. осіб (при постійних: $Y_3=20$, $Y_4=80$, $Y_5=60$, $Y_6=6$)

Продовження додатку Е

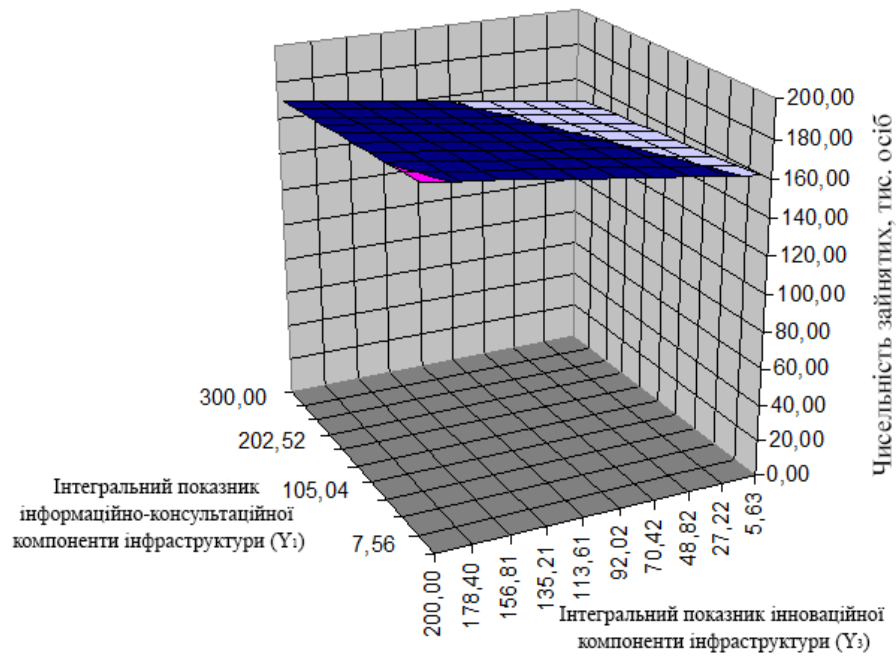


Рис. Е.5. Вплив інтегральних показників інформаційно-консультаційної (Y_1) та інноваційної (Y_3) компонент ІІП регіону на чисельність зайнятих, тис. осіб (при постійних: $Y_2=70$, $Y_4=80$, $Y_5=60$, $Y_6=6$)

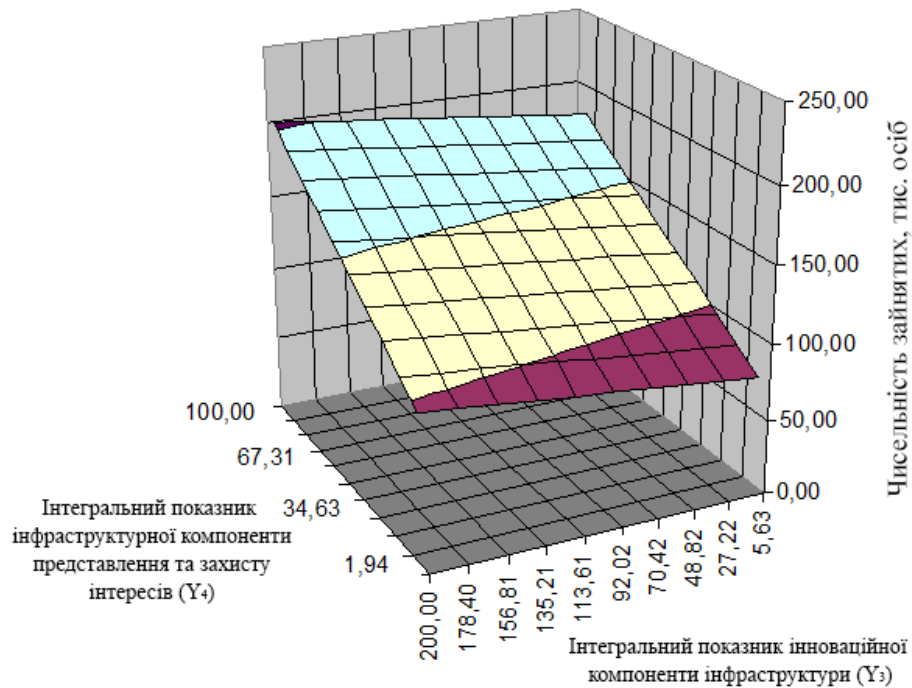


Рис. Е.6. Вплив інтегральних показників інноваційної компоненти (Y_3) і компоненти представлення та захисту інтересів (Y_4) ІІП регіону на чисельність зайнятих, тис. осіб (при постійних: $Y_1=25$, $Y_2=70$, $Y_5=60$, $Y_6=6$)

Продовження додатку Е

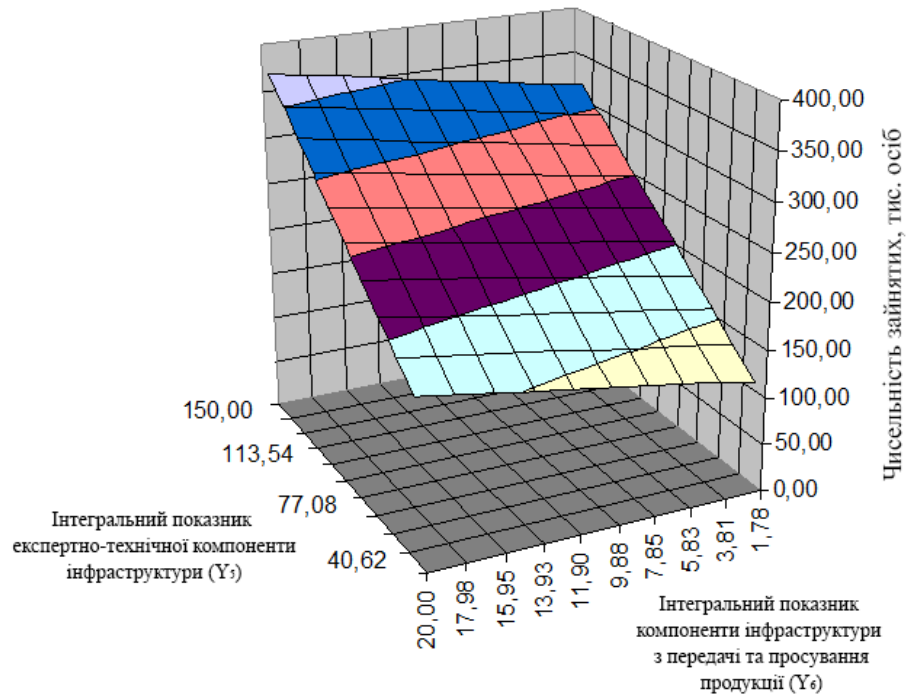


Рис. Е.7. Вплив інтегральних показників експертно-технічної компоненти (Y_5) і компоненти передачі та просування продукції (Y_6) ІП регіону на чисельність зайнятих, тис. осіб (при постійних: $Y_1=25$, $Y_2=70$, $Y_3=20$, $Y_4=80$)

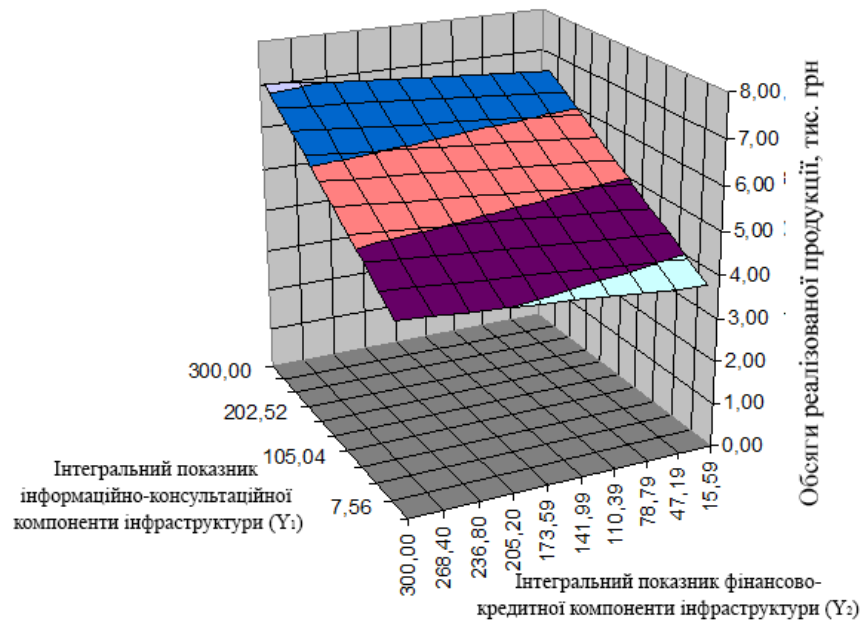


Рис. Е.8. Вплив інтегральних показників інформаційно-консультаційної (Y_1) і фінансової (Y_2) компонент ІП регіону на обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство, тис. грн (при постійних: $Y_3=20$, $Y_4=80$, $Y_5=60$, $Y_6=6$)

Продовження додатку Е

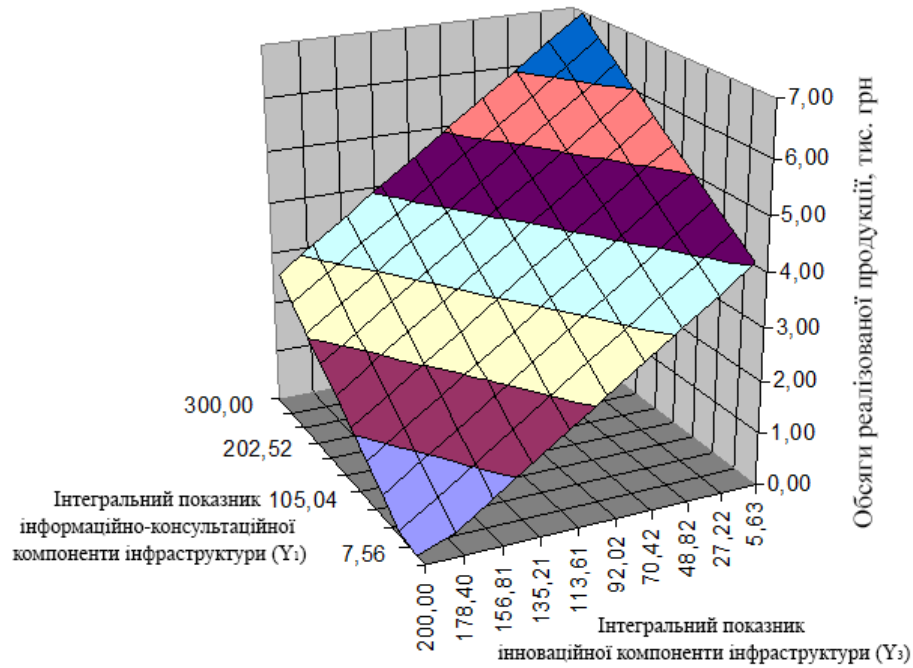


Рис. Е.9. Вплив інтегральних показників інформаційно-консультаційної (Y_1) і інноваційної (Y_3) компонент ІІП регіону на обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство, тис. грн (при постійних: $Y_2=70$, $Y_4=80$, $Y_5=60$, $Y_6=6$)

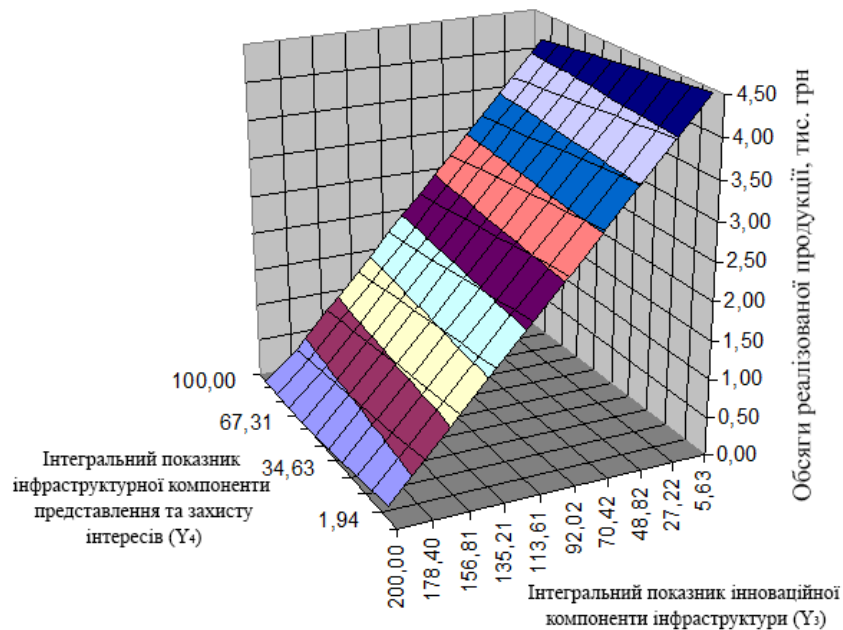


Рис. Е.10. Вплив інтегральних показників інноваційної компоненти інфраструктури (Y_3) і компоненти представлення та захисту інтересів (Y_4) ІІП регіону на обсяги реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство, тис. грн (при постійних: $Y_1=25$, $Y_2=70$, $Y_5=60$, $Y_6=6$)

Продовження додатку Е

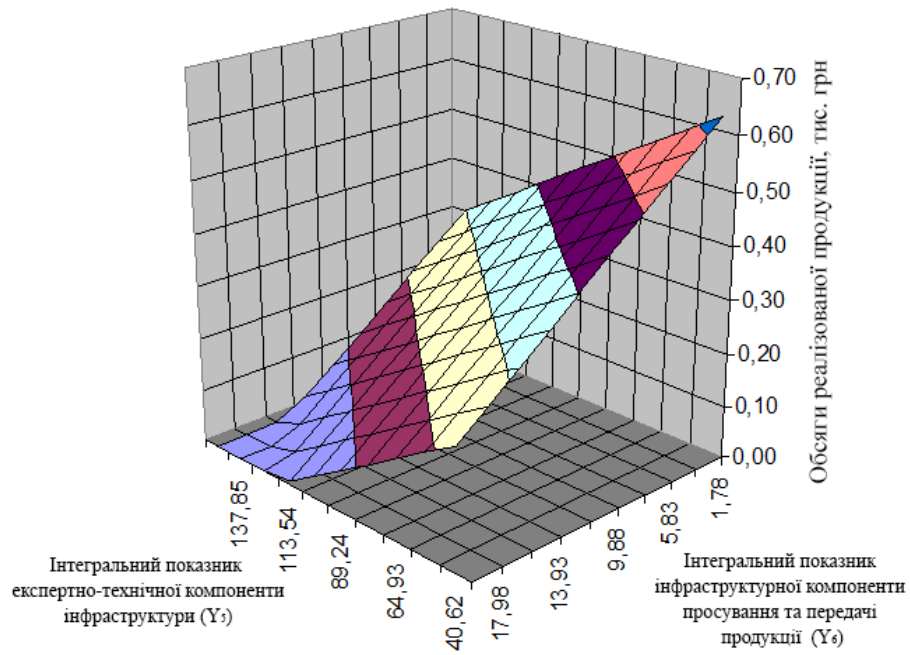


Рис. Е.11. Вплив інтегральних показників експертно-технічної компоненти (Y_5) і компоненти передачі та просування продукції ІІІ регіону на обсяг реалізованої продукції у розрахунку на одне підприємство, тис. грн (при постійних: $Y_1=25$, $Y_2=70$, $Y_3=20$, $Y_4=80$)

Додаток Ж

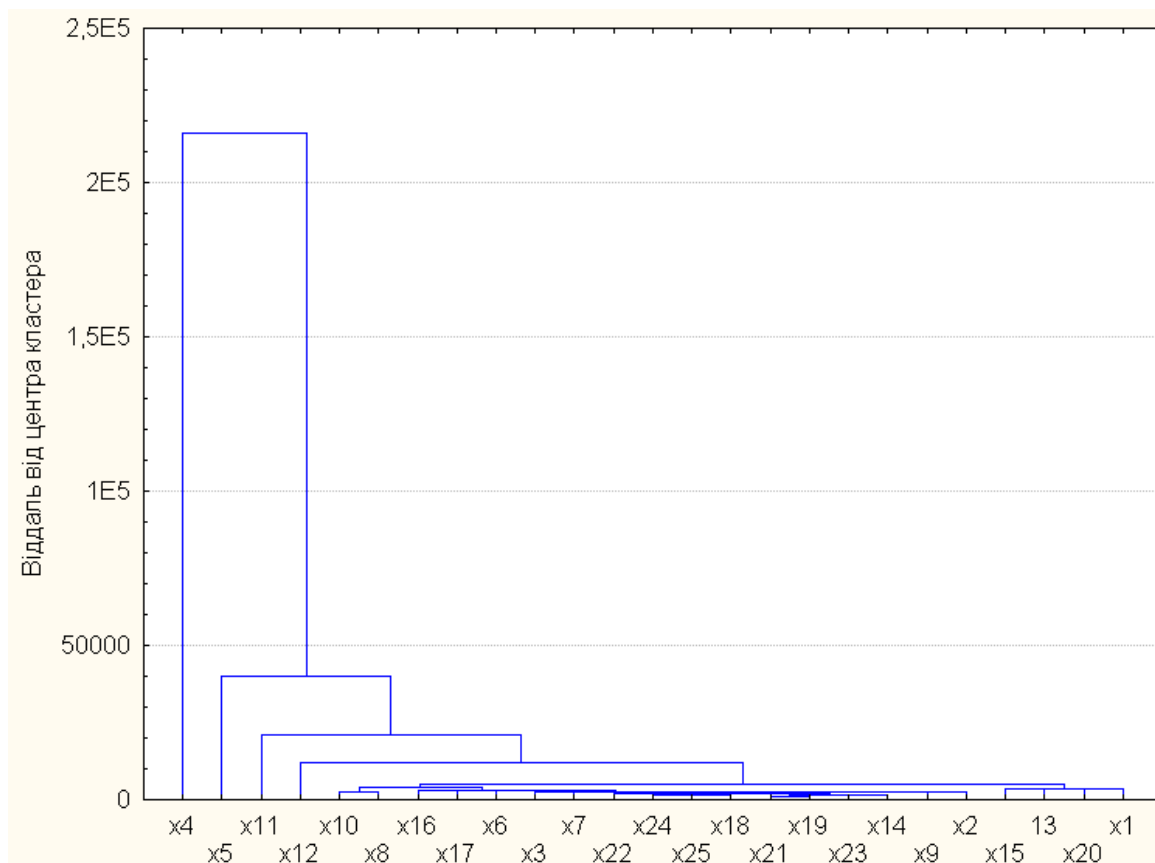


Рис. Ж.1. «Дерево поєднань» областей України за показниками ресурсного потенціалу*, 2011 р.

де x1 - АР Крим; x2 – Вінницька; x3 – Волинська; x4 – Дніпропетровська; x5 – Донецька; x6 – Житомирська; x7 – Закарпатська; x8 – Запорізька; x9 - Івано-Франківська; x10 – Київська; x11 – Кіровоградська; x12 – Луганська; x13 – Львівська; x14 – Миколаївська; x15 – Одеська; x16 – Полтавська; x17 – Рівненська; x18 – Сумська; x19 – Тернопільська; x20 – Харківська; x21 – Херсонська; x22 – Хмельницька; x23 – Черкаська; x24 – Чернівецька; x25 – Чернігівська обл.

* Примітка: кількість економічно-активного населення 15-70 років, тис. осіб; кількість народжених, осіб; площа сільськогосподарських угідь, тис. га; відтворення лісів, га; капітальні інвестиції, млрд грн; утворення відходів, тис. т; довжина автомобільних доріг загального користування, тис. км; експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування, км

Продовження Додатку Ж

Таблиця Ж.1

Групування регіонів України за показниками ресурсного потенціалу, 2011 р.

Область	Номер кластера	Евклідова відстань
Дніпропетровська	1	0,00
АР Крим	2	1030,70
Запорізька		2047,85
Київська		1406,44
Луганська		4643,42
Львівська		2006,46
Одеська		2646,70
Харківська		1670,44
Кіровоградська		3
Вінницька	4	1452,64
Волинська		621,95
Житомирська		1593,40
Закарпатська		1677,66
Івано-Франківська		917,78
Миколаївська		796,52
Полтавська		1569,06
Рівненська		1694,63
Сумська		1270,31
Тернопільська		1062,53
Херсонська		969,03
Хмельницька		442,22
Черкаська		728,84
Чернівецька		1128,80
Чернігівська		1462,44
Донецька		5

Продовження Додатку Ж

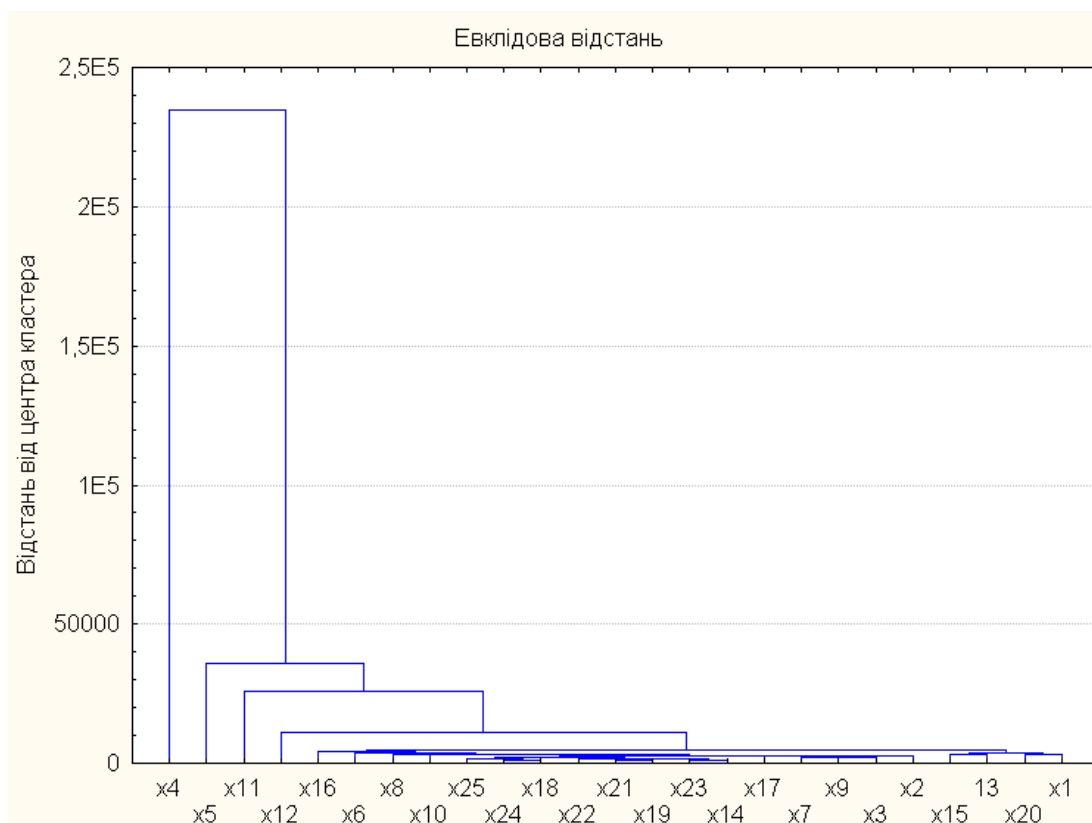


Рис. Ж.2. «Дерево поєднань» областей України за показниками ресурсного потенціалу*, 2012 р.

де x1 - АР Крим; x2 – Вінницька; x3 – Волинська; x4 – Дніпропетровська; x5 – Донецька; x6 – Житомирська; x7 – Закарпатська; x8 – Запорізька; x9 - Івано-Франківська; x10 – Київська; x11 – Кіровоградська; x12 – Луганська; x13 – Львівська; x14 – Миколаївська; x15 – Одеська; x16 – Полтавська; x17 – Рівненська; x18 – Сумська; x19 – Тернопільська; x20 – Харківська; x21 – Херсонська; x22 – Хмельницька; x23 – Черкаська; x24 – Чернівецька; x25 – Чернігівська обл.

* Примітка: кількість економічно-активного населення 15-70 років, тис. осіб; кількість народжених, осіб; площа сільськогосподарських угідь, тис. га; наявність водосховищ в адміністративних утвореннях, об'єм млн куб. м; відтворення лісів, га; капітальні інвестиції, млрд грн; утворення відходів, тис. т; довжина автомобільних доріг загального користування, тис. км; експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування, км

Продовження Додатку Ж

Таблиця Ж.2

Групування регіонів України за показниками ресурсного потенціалу, 2012 р.

Область	Номер кластера	Евклідова відстань
Дніпропетровська	1	0,00
Донецька	2	5986,06
Кіровоградська		5986,06
Вінницька	3	757,45
Закарпатська		1489,72
Запорізька		670,68
Івано-Франківська		1185,50
Київська		998,91
Луганська		4126,77
Полтавська		1460,73
Рівненська		1462,14
АР Крим	4	1273,11
Львівська		1012,06
Одеська		894,72
Харківська		524,57
Волинська	5	923,39
Житомирська		1839,03
Миколаївська		625,33
Сумська		637,57
Тернопільська		747,71
Херсонська		535,79
Хмельницька		792,56
Черкаська		441,75
Чернівецька		587,27
Чернігівська	1018,60	

Продовження Додатку Ж

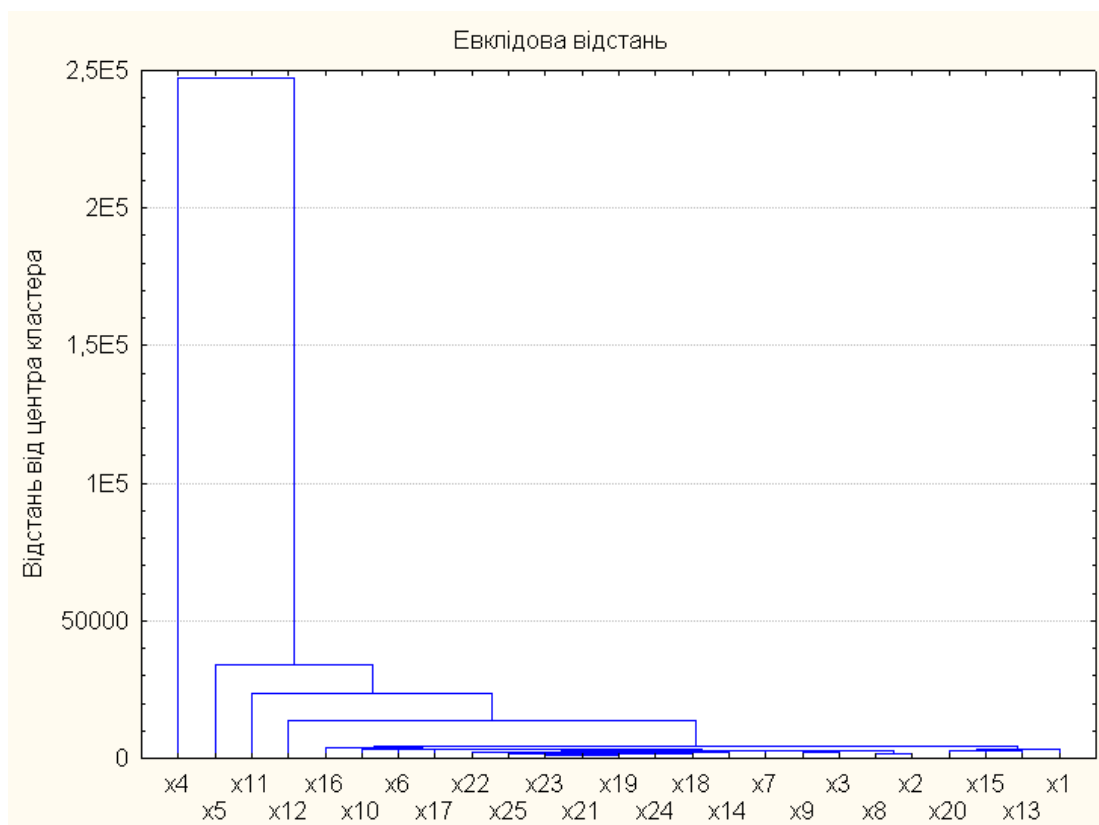


Рис. Ж.3. «Дерево поєднань» областей України за показниками ресурсного потенціалу*, 2013 р.

де x1 - АР Крим; x2 – Вінницька; x3 – Волинська; x4 – Дніпропетровська; x5 – Донецька; x6 – Житомирська; x7 – Закарпатська; x8 – Запорізька; x9 - Івано-Франківська; x10 – Київська; x11 – Кіровоградська; x12 – Луганська; x13 – Львівська; x14 – Миколаївська; x15 – Одеська; x16 – Полтавська; x17 – Рівненська; x18 – Сумська; x19 – Тернопільська; x20 – Харківська; x21 – Херсонська; x22 – Хмельницька; x23 – Черкаська; x24 – Чернівецька; x25 – Чернігівська обл.

* Примітка: кількість економічно-активного населення 15-70 років, тис. осіб; кількість народжених, осіб; площа сільськогосподарських угідь, тис. га; наявність водосховищ в адміністративних утвореннях, об'єм млн куб. м; відтворення лісів, га; капітальні інвестиції, млрд грн; утворення відходів, тис. т; довжина автомобільних доріг загального користування, тис. км; експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування, км

Продовження Додатку Ж

Таблиця Ж.3

Групування регіонів України за показниками ресурсного потенціалу, 2013 р.

Область	Номер кластера	Евклідова відстань
Дніпропетровська	1	0,00
Донецька	2	5623,45
Кіровоградська		5623,45
АР Крим	3	992,17
Київська		1722,41
Луганська		4666,83
Львівська		1705,98
Одеська		1909,01
Харківська		1168,17
Вінницька		1212,20
Волинська	4	582,91
Житомирська		1880,88
Закарпатська		1531,33
Запорізька		1700,86
Івано-Франківська		905,86
Миколаївська		921,43
Полтавська		1457,98
Рівненська		1646,61
Сумська		1320,67
Тернопільська		1150,01
Херсонська		961,89
Хмельницька		561,99
Черкаська		860,48
Чернівецька		1048,81
Чернігівська		1547,92

Додаток З

Таблиця З.1

Кількісні характеристики просторово-компонентної структури розвитку інфраструктури підприємництва регіонів України, 1 січня 2014 р.*

Компоненти інфраструктури	Представлення та захисту інтересів підприємств						Інноваційної						Фінансово-кредитної						Інформаційно-консультативної			
	Бізнес-центри		Кількість громадських об'єднань підприємств		Кількість координаційних рад з питань підприємництва		Бізнес-інкубатори		Технопарки		Інноваційні фонди і компанії		Лізингові центри		Небанківські ФК установи		Фонди підтримки підприємництва		Інвестиційні фонди і компанії		Інформаційно-консультативні установи	
Показники																						
Назва області																						
Вінницька область	11	37,5	80	0	34	3,0	3	0	2	0	27	17,4	9	50	128	2,4	15	7,1	49	44,1	295	426,8
Волинська область	10	0	59	0	21	0	4	0	1	0	4	0	6	0	64	0	11	0	12	0	62	0
Дніпропетровська	4	0	104	0	43	0	1	0	0	0	0	0	4	0	59	0	1	0	6	-14,3	7	0
Донецька область	27	-3,6	101	-12,2	64	39,1	6	20	2	0	120	0	38	0	370	-1,6	8	0	216	0	630	0
Житомирська обл.	3	0	128	0	29	0	1	0	1	0	2	0	0	0	35	0	2	0	0	0	254	0
Закарпатська обл.	4	0	82	0	18	0	2	0	0	0	11	0	1	-50	128	0	10	0	20	25	77	32,8
Запорізька область	11	-86,8	81	20,9	27	0	2	0	0	0	4	0	8	0	61	1,7	2	-33,3	39	0	21	5
Івано-Франківська	18	12,5	52	0	19	0	3	0	1	0	0	0	2	0	26	0	5	400	2	0	24	0
Київська область	12	0	100	0	39	5,4	5	0	0	0	0	0	12	0	58	1,8	13	0	5	0	90	0
Кіровоградська обл.	23	0	46	0	26	0	1	0	0	0	1	0	4	0	39	0	4	0	0	0	58	0
Луганська область	24	20,0	147	0,7	34	-35,8	3	0	0	0	7	600	6	0	125	-1,6	10	-28,6	31	-6,1	136	6,3
Львівська область	16	0	73	0	29	0	3	50	2	100	1	0	15	0	146	2,8	8	-46,7	23	9,5	53	0
Миколаївська обл.	30	42,9	26	-50,0	0	-100	1	-75	0	0	10	0	8	0	235	27,7	4	0	14	0	265	11,8
Одеська область	31	0	108	0	33	37,5	4	0	0	0	10	0	7	0	26	4	10	0	12	0	37	48
Полтавська область	14	0	88	0	31	0	2	0	1	0	26	0	10	0	29	0	14	0	72	0	376	0,3
Рівненська область	6	100	45	0	21	0	3	0	1	0	1	0	4	0	144	0	1	0	3	0	11	0
Сумська область	3	-50,0	66	20,0	26	0	5	400	0	0	4	-33,3	3	0	117	485	7	0	4	-42,9	42	110
Тернопільська обл.	7	0	52	0	18	0	2	0	1	0	1	0	3	0	59	0	2	0	0	0	24	0
Харківська область	54	0	73	0	44	0	1	-50	12	33,3	145	0	34	0	100	69,5	1	-50	152	0	511	2,4
Херсонська обл.	9	28,6	27	-32,5	22	0	3	0	2	0	2	0	4	0	62	0	5	-50	16	0	19	0
Хмельницька обл.	3	0	73	0	27	80	1	0	2	0	1	0	3	0	50	0	3	0	1	0	54	0
Черкаська область	5	25,0	56	0	27	8	3	0	0	0	1	0	5	0	81	0	2	0	3	0	42	0
Чернівецька обл.	3	0	50	0	14	0	1	0	0	0	1	0	1	0	32	0	10	0	2	0	20	0
Чернігівська обл.	2	0	47	-48,9	24	0	1	0	0	0	1	0	0	0	35	-16,7	2	0	-	0	8	0
АР Крим	29	3,6	97	0	27	0	7	16,7	0	0	2	0	4	0	57	0	6	0	13	0	50	2,0
м. Київ	118	0	288	5,9	12	1100	10	0	20	0	372	-2,1	347	0,3	1809	0	66	-4,3	1510	-0,8	1069	-0,7
м. Севастополь	3	0	0	0	0	0	1	0	2	0	2	0	0	0	73	0	4	0	73	0	3	0
Всього	480	-9,6	2149	-2,5	709	1,6	79	4,0	50	8,7	756	0	538	0,6	4148	4,6	226	-6,6	2278	0,1	4238	8,6

*перша графа – фактичне значення показника на 1 січня 2014 р., друга графа – динаміка зміни до 1 січня 2013 р., %
Складено за: [234]

3. Які, на Вашу думку, найважливіші проблеми розвитку інфраструктури підприємництва:

4. Чи вважаєте Ви за необхідне створення єдиного центру підтримки бізнесу з надання послуг інфраструктури підприємництва:

так ні це не можливо

Якщо так, то, на Вашу думку, Запорізька ТПП може виступати таким центром:

так ні, чому _____

5. Хто на Вашому підприємстві приймає рішення про необхідність користування послугами організацій інфраструктури підприємництва:

виключно керівництво; керівник структурного підрозділу; працівник підприємства.

6. Чи задоволені Ви рівнем розвитку державної і регіональної інфраструктури підприємництва (державне кредитування, програми підтримки бізнесу, конкурси тощо):

так;

ні; якщо ні, то чому: не маємо інформації; не маємо доступу; боїмося за «наслідки».

7. Позначте інтервали для визначення рівнів забезпеченості підприємництва об'єктами інфраструктури та вкажіть позицію Запорізької області:

- надмірний (перенасиченість об'єктами інфраструктури, наприклад, занадто багато банків, страхових компаній тощо);

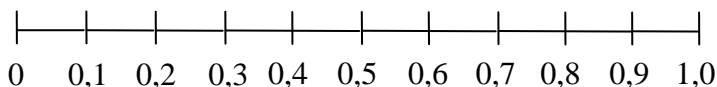
- високий (кількість об'єктів інфраструктури надає можливість вибору організації, прийнятної для певного підприємства);

- достатній (кількість об'єктів інфраструктури сприяє задоволенню основних потреб більшості підприємств);

- низький (кількість об'єктів інфраструктури не задовольняє основні потреби підприємств);

- дуже низький (відсутність певних об'єктів інфраструктури та недостатня кількість інших).

надмірний високий достатній низький дуже низький



максимальний
рівень
забезпеченості

мінімальний
рівень
забезпеченості

8. При вирішенні проблемних питань Ви користуєтесь неформальними методами (особистісні зв'язки, матеріальне заохочення, подарунки тощо):

так, у яких випадках:

у вирішенні питань під час взаємодії з податковою, митницею, санстанцією тощо;

під час взаємодії з партнерами та клієнтами;

під час взаємодії із конкурентами;

у процесі ведення бізнесу у сімейних відносинах;

дуже рідко;

ні, через:

позицію керівництва; особистісні життєві принципи та норми;

економічне становище; прагнення до змін у суспільстві;

інше _____.

9. Чи є Ваше підприємство експортером:

так, якщо так, то якими інструментами інфраструктури підтримки експорту користуєтесь:

інтернет-ресурси для пошуку партнерів;

спеціалізовані експортні компанії, торгові будинки;

юридичні компанії, які спеціалізуються на міжнародному праві;

брокерські та логістичні компанії;

інше _____;

ні, якщо ні, то чи бажаєте стати експортерами завдяки інструментам інфраструктури підприємництва:

так;

ні;

можливо в майбутньому.

10. Ваше підприємство за масштабами є:

мікропідприємством
(до 5 працюючих)

малим підприємством
(до 50 працюючих)

середнім підприємством
(до 250 працюючих)

11. Ваша посада на підприємстві:

керівник

керівник структурного підрозділу

спеціаліст

інше _____.

Додаток Л

Таблиця Л.1

Вхідні та вихідні статистичні дані для проведення аналізу ефективності підприємницької діяльності методом ДЕА

Назва області	Вхідні параметри					Вихідні параметри		
	Обсяги капітальних інвестицій, млн грн	Обсяги прямих іноземних інвестицій, млн дол. США	Середньомісячна номінальна заробітна платня, грн	Витрати операційної діяльності, тис. грн	Обсяги витрат на фінансування інноваційної діяльності, тис. грн	Обсяг реалізованої продукції на 1 підприємство	Обсяги експорту на 1 особу, дол. США	Внески на соціальне страхування на 1 особу, грн
АР Крим	15453,1	1461,6	2850	101146920,6	525969,5	4,32	465,31	320,92
Вінницька обл.	6109,5	248,2	2651	37204082,7	694945,9	3,81	418,62	226,17
Волинська обл.	3327,1	380,5	2580	29244019,2	196348,8	5,52	604,27	200,85
Дніпропетровська обл.	21290,1	8432,3	3336	315425625,0	1057816,9	6,33	2968,06	427,26
Донецька обл.	27912,4	3187	3755	297954561,1	930684,7	9,41	2846,21	433,52
Житомирська обл.	3005,5	362,8	2561	25829331,1	73107	3,92	478,87	218,85
Закарпатська обл.	2645,8	406,4	2553	27705732,3	25026,7	4,04	1035,36	170,44
Запорізька обл.	6838,8	1077,6	3142	97140134,2	298671,5	3,33	2065,99	344,29
Івано-Франківська обл.	4797,2	642,7	2679	35805792,6	488571,3	3,87	341,34	187,42
Київська обл.	20696,6	1835,2	3351	138231273,9	104399,4	6,20	1144,97	359,09
Кіровоградська обл.	3224	103,7	2608	28304141,8	114749,4	4,94	864,64	238,05
Луганська обл.	11369,3	838,2	3337	112958561,1	372457,6	4,34	1576,33	323,84
Львівська обл.	9816,7	1637,8	2789	88352130,5	257053,9	4,59	508,31	285,08
Миколаївська обл.	5008,7	244,7	3094	37773323,8	716449,3	2,75	1856,78	278,42
Одеська обл.	11872,2	1629,1	2947	89889387,0	91028,7	3,90	679,69	311,38
Полтавська обл.	9536,3	943,2	2988	89778139,9	212153,4	4,81	1814,49	333,56
Рівненська обл.	2837,3	298,8	2844	24377753,3	21130,8	4,00	416,79	215,91
Сумська обл.	2721,3	386,5	2702	29243862,9	281834,5	3,75	812,41	253,05
Тернопільська обл.	2976,2	63,9	2359	21492959,8	24236,9	3,58	339,53	174,83
Харківська обл.	9292,6	2174,3	2975	113157920,6	642287,2	4,49	725,08	319,61
Херсонська обл.	2124,8	251,5	2464	19547214,7	161367,6	2,92	343,22	197,14
Хмельницька обл.	3637,6	205,1	2641	28134000,6	113120,1	3,92	373,14	215,95
Черкаська обл.	3413,3	882,5	2682	48955305,7	28561,9	4,87	609,54	242,80
Чернівецька обл.	2257,4	64,2	2484	9655991,5	51311,7	2,76	138,03	167,44
Чернігівська обл.	2842	105	2504	23684461,7	134074,9	3,86	517,67	229,41
м. Київ	70320,6	27278,1	5007	879514182,6	1921431,6	9,66	4318,25	1299,66
м. Севастополь	2401,6	155,9	3114	-	23834,8	2,83	259,42	353,52

Складено за: [233; 252-256].

Додаток М

Таблиця М.1

Вхідні, вихідні координати та лінгвістична оцінка змінних системи нечіткого логічного висновку про ефективність підприємницької діяльності залежно від інтегральних показників компонент інфраструктури підприємництва

Параметри	Назва	Діапазон значень	Терми				
Y1	Інтегральний показник компоненти інформаційно-консультаційної інфраструктури підприємництва	7,5...600	дуже низьке (ДН)	низьке (Н)	середнє (С)	високе (В)	дуже високе (ДВ)
значення			7,5-15	16-30	31-50	51-200	201-600
Y2	Інтегральний показник фінансово-кредитної компоненти інфраструктури підприємництва	15...1900	Дуже низьке (ДН)	низьке (Н)	середнє (С)	високе (В)	Дуже високе (ДВ)
значення			15-24	25-49	50-79	80-99	100-1900
Y3	Інтегральний показник інноваційної компоненти інфраструктури підприємництва	5...390	Дуже низьке (ДН)	низьке (Н)	середнє (С)	високе (В)	Дуже високе (ДВ)
значення			5-10	11-19	20-34	35-99	100-390
Y4	Інтегральний показник компоненти інфраструктури підприємництва з представлення та захисту інтересів	26..85	Дуже низькі (ДН)	низькі (Н)	достатні (Д)	високі (В)	Дуже високі (ДВ)
значення			26-34	35-44	45-65	65-80	80-230
Y5	Інтегральний показник експертно-технічної компоненти інфраструктури підприємництва	43...320	Дуже низька (ДН)	Низька (Н)	Середня (С)	Висока (В)	Дуже висока (ДВ)
Значення			43-50	51-59	60-89	90-139	140-320
Y6	Інтегральний показник компоненти інфраструктури підприємництва з просування та передачі продукції	1....70	Дуже низька (ДН)	Низька (Н)	Середня (С)	Висока (В)	Дуже висока (ДВ)
Значення			1-4,39	4,4-7	7,1-9,9	10-15	16-70
Z	Коефіцієнт ефективності підприємницької діяльності	1,0....4,5	нижній граничний (z1)	нижче середнього (z2)	середній (z3)	вище середнього (z4)	високий (z5)
значення			2,19 - 4,5	1,39 - 2,2	1,169 - 1,4	1,039-1,17	1,00 - 1,04

Продовження додатку М

Таблиця М.2

Експертна база знань для побудови моделі оптимізації ефективності підприємницької діяльності залежно від інтегральних показників компонент інфраструктури підприємництва

вхідні дані			вихідні	вхідні дані			вихідні
y1	y2	y3	z	y1	y2	y3	z
ДН	ДН	ДН	z1	ВС	ВС	ВС	z4
ДН	Н	ДН		ВС	С	С	
Н	ДН	ДН		С	ВС	С	
ДН	ДН	Н		С	С	ВС	
Н	Н	ДН		ВС	ВС	С	
Н	ДН	Н		С	ВС	ВС	
С	ДН	ДН		ВС	С	ВС	
ДН	С	ДН	z2	ДВ	С	ВС	
ДН	ДН	С		С	ДВ	ВС	
С	ДН	Н		ДВ	ВС	С	
С	Н	ДН		ВС	С	ДВ	
ДН	С	Н		С	ВС	ДВ	
Н	С	ДН		ДВ	С	ВС	
Н	ДН	С		ДВ	ДВ	ДВ	
ДН	Н	С	z3	ДВ	В	ДВ	z5
Н	С	С		В	ДВ	ДВ	
С	Н	С		ДВ	ДВ	В	
С	С	Н		С	ДВ	ДВ	
С	С	С		ДВ	С	ДВ	
ВС	С	Н		ДВ	ДВ	С	
С	ВС	Н					
Н	С	ВС					
Н	ВС	С					
С	НС	ДВ					
С	ДВ	НС					
ДВ	НС	С					

Продовження додатку М

Продовження табл. М.2

вхідні дані			вихідні	вхідні дані			вихідні
у4	у5	у6	z	у4	у5	у6	z
ДН	ДН	ДН	z1	ВС	ВС	ВС	z4
ДН	Н	ДН		ВС	С	С	
Н	ДН	ДН		С	ВС	С	
ДН	ДН	Н		С	С	ВС	
Н	Н	ДН		ВС	ВС	С	
Н	ДН	Н		С	ВС	ВС	
С	ДН	ДН		ВС	С	ВС	
ДН	С	ДН	z2	ДВ	С	ВС	
ДН	ДН	С		С	ДВ	ВС	
С	ДН	Н		ДВ	ВС	С	
С	Н	ДН		ВС	С	ДВ	
ДН	С	Н		С	ВС	ДВ	
Н	С	ДН		ДВ	С	ВС	
Н	ДН	С		ДВ	ДВ	ДВ	
ДН	Н	С	z3	ДВ	В	ДВ	z5
Н	С	С		В	ДВ	ДВ	
С	Н	С		ДВ	ДВ	В	
С	С	Н		С	ДВ	ДВ	
С	С	С		ДВ	С	ДВ	
ВС	С	Н		ДВ	ДВ	С	
С	ВС	Н					
Н	С	ВС					
Н	ВС	С					
С	НС	ДВ					
С	ДВ	НС					
ДВ	НС	С					

Продовження додатку М

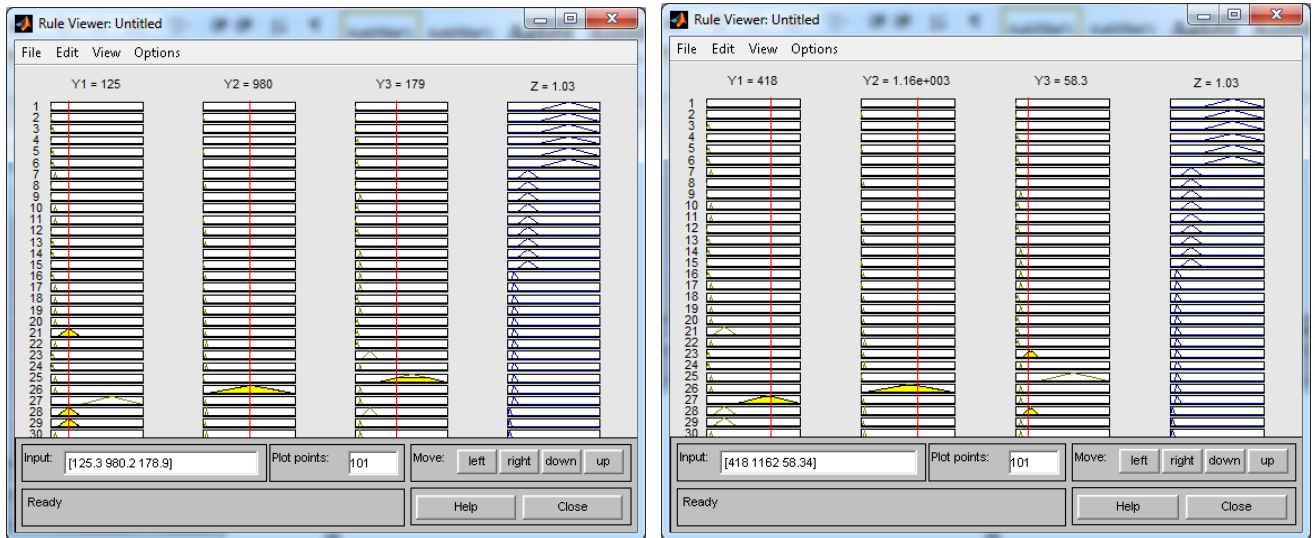


Рис. М.1. Результати нечіткого моделювання ефективності підприємницької діяльності згідно умов щодо інтегральних показників компоненти інформаційно-консультаційної інфраструктури підприємництва (Y_1), фінансово-кредитної компоненти інфраструктури підприємництва (Y_2) та інфраструктури підприємництва з представлення та захисту інтересів (Y_3) (фрагмент оптимальних параметрів)

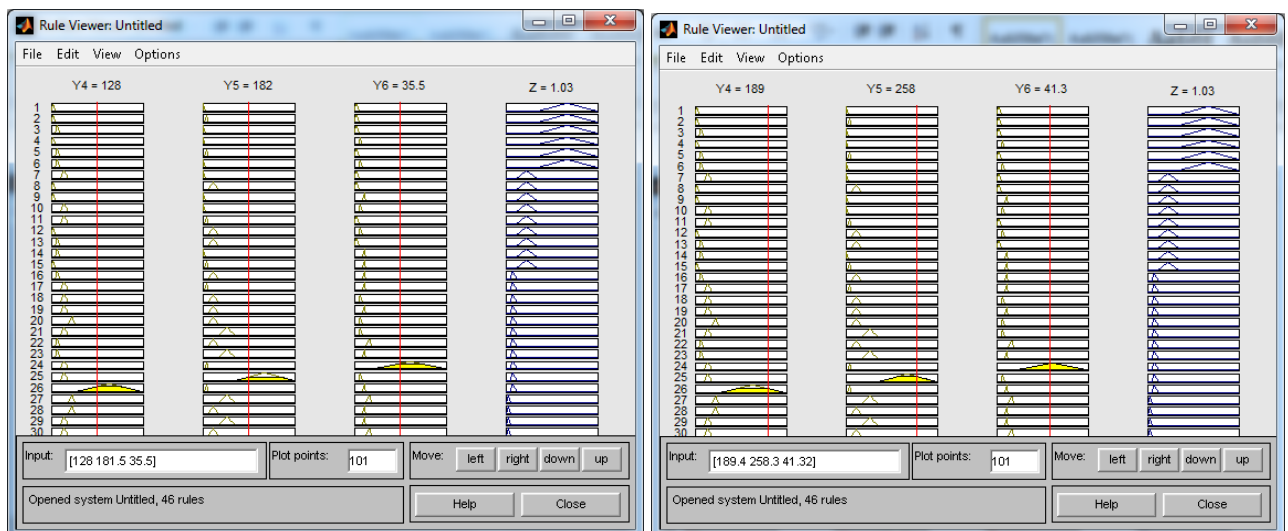


Рис. М.2. Результати нечіткого моделювання ефективності підприємницької діяльності згідно умов щодо інтегральних показників компоненти інфраструктури підприємництва з представлення та захисту інтересів (Y_4), експертно-технічної компоненти інфраструктури підприємництва (Y_5) та компоненти інфраструктури підприємництва з просування та передачі продукції (Y_6) (фрагмент оптимальних параметрів)

Додаток Н

Таблиця Н.1

Матриця модифікації інституціонального базису модернізації ІІІ регіону в процесі євроінтеграції

	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	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.

Додаток О

Результати проведення глибокого інтерв'ю для оцінювання стану розвитку інституціональної інфраструктури підприємництва Запорізької області

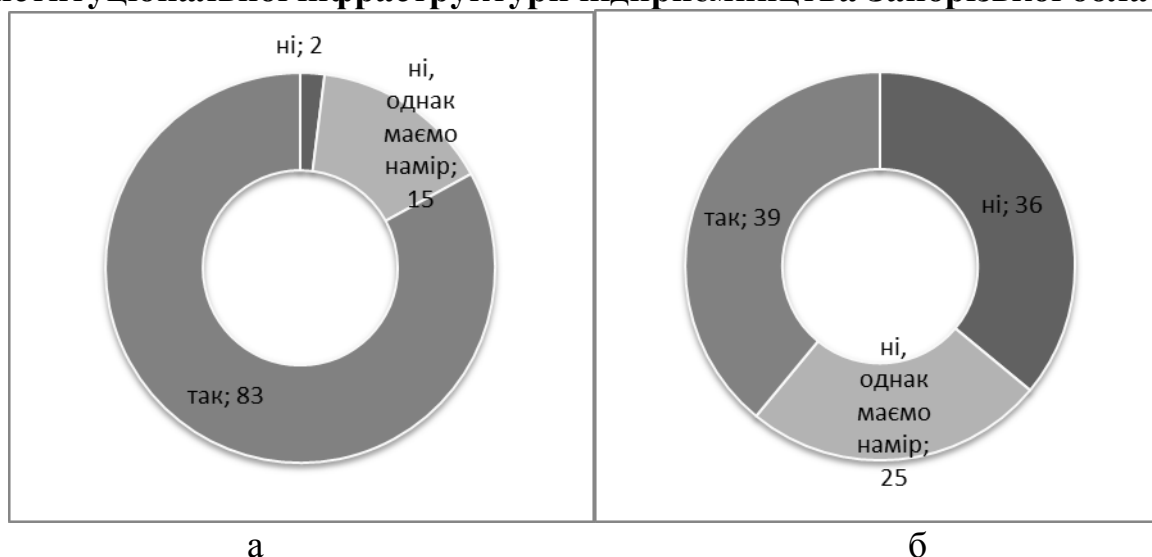


Рис. О.1. Користування послугами об'єктів інфраструктури підприємництва в Запорізькій області: а) з урахуванням фінансово-кредитної компоненти; б) без урахування фінансово-кредитної компоненти

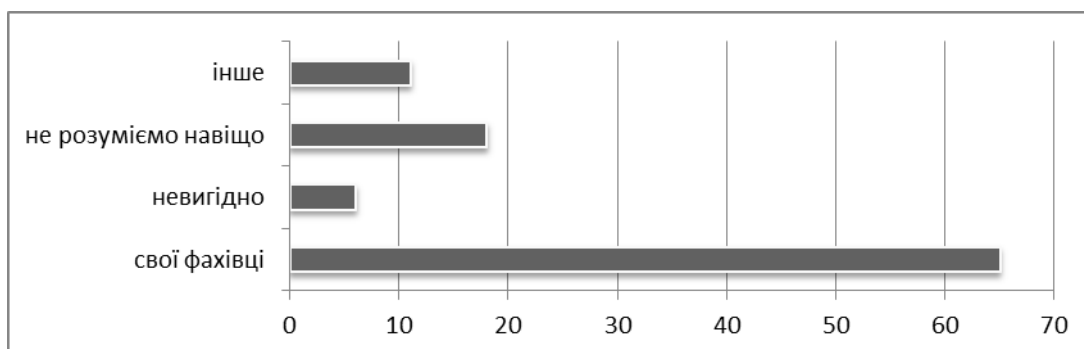


Рис. О.2. Причини, з яких підприємства не користуються послугами об'єктів компонент III регіону

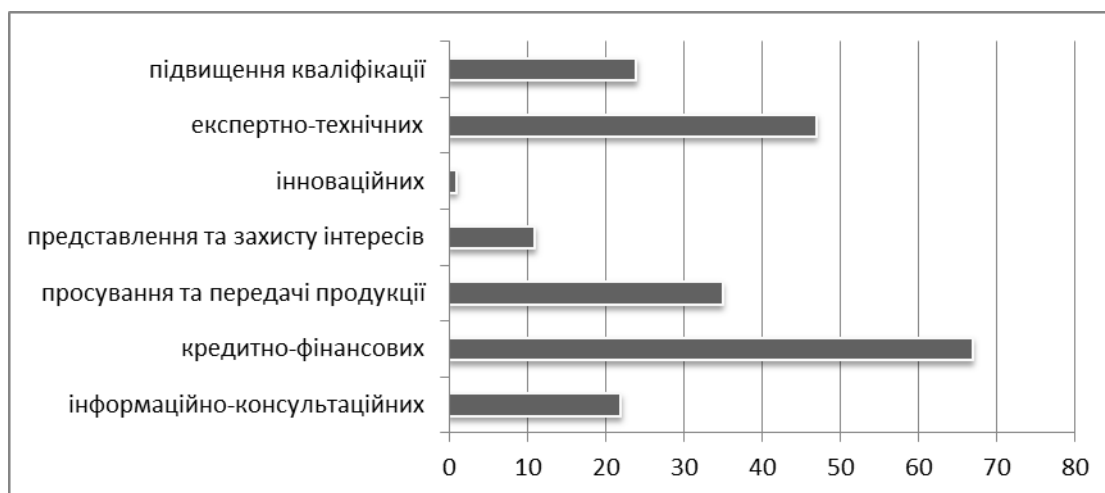


Рис. О.3. Компоненти інфраструктури підприємництва, якими користуються суб'єкти сектору МСП

Продовження додатку О

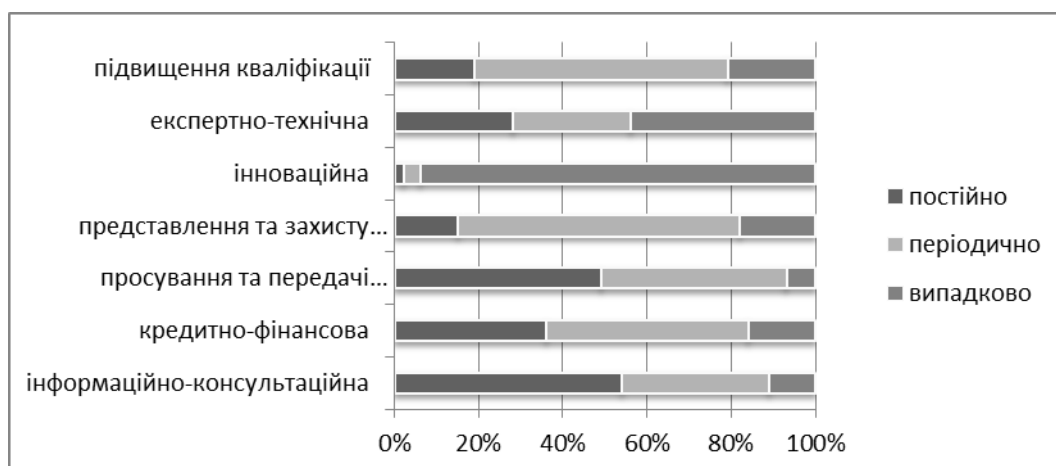


Рис. О.4. Періодичність користування компонентами ІПР регіону

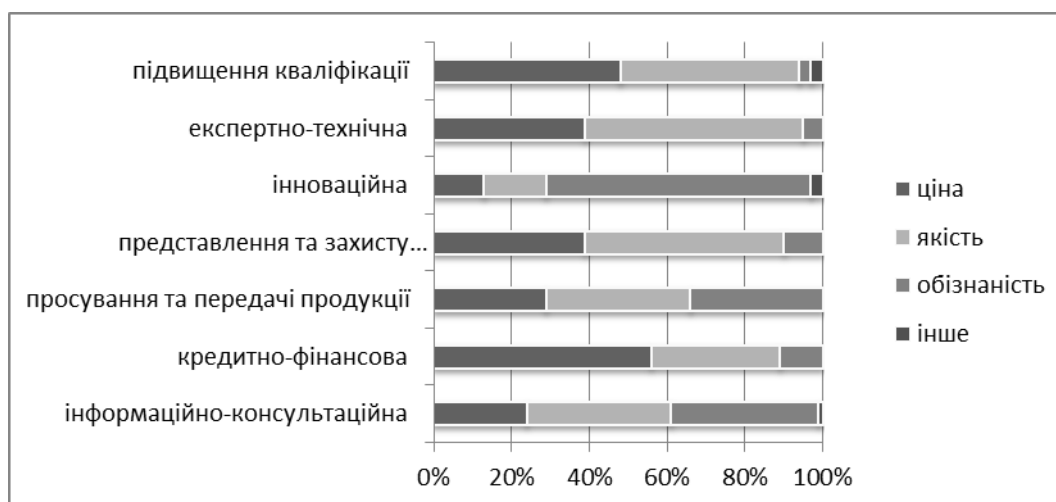


Рис. О.5. Критерії вибору компоненти ІПР регіону підприємствами

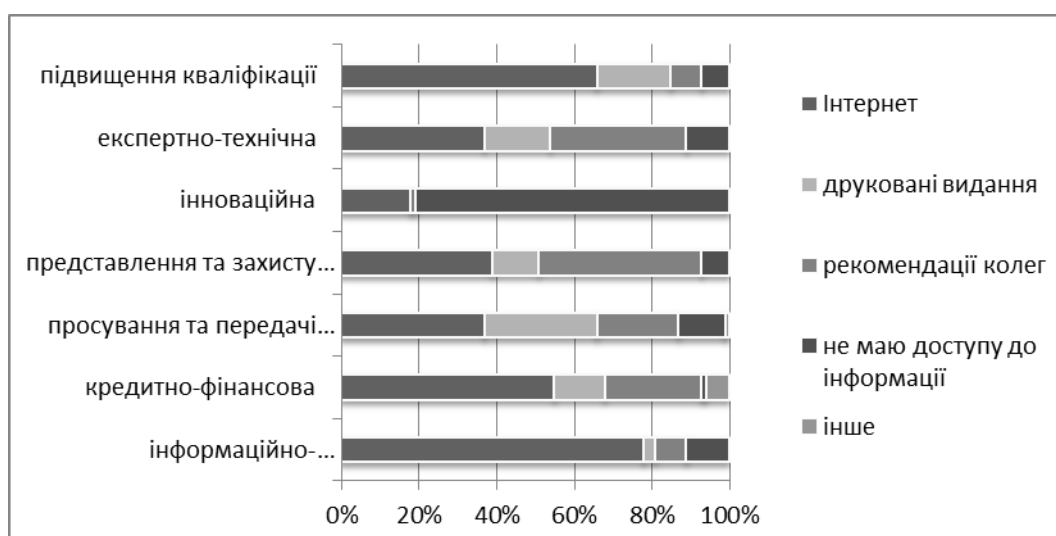


Рис. О.6. Джерела інформації про об'єкти компонент ІПР регіону

Продовження додатку О

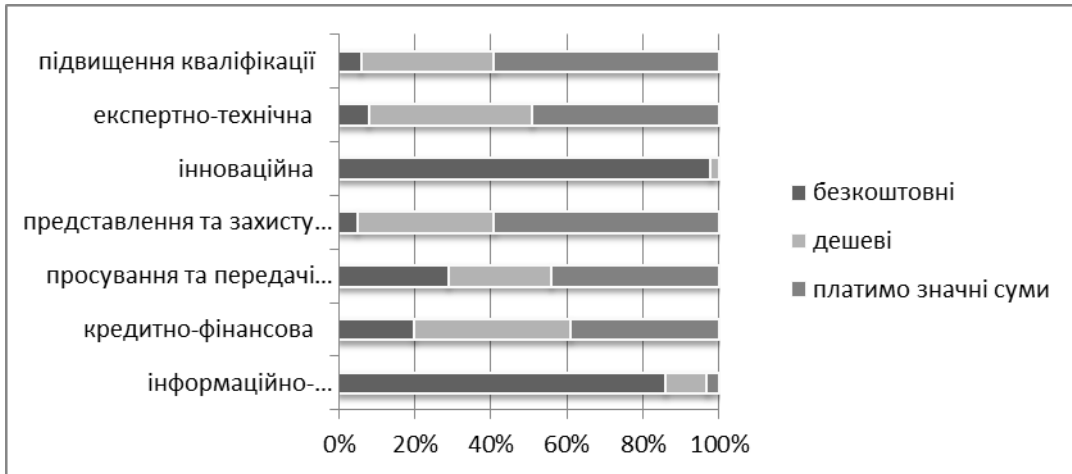


Рис. О.7. Цінова політика в виборі послуг об'єктів компонент ІІІ регіону

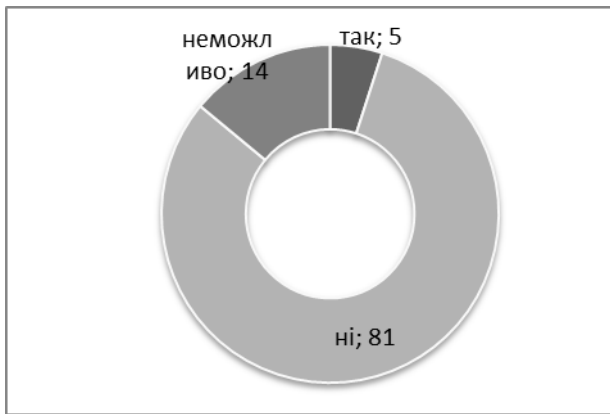


Рис. О.8. Оцінка необхідності створення єдиного центру підтримки бізнесу з надання послуг ІІІ регіону

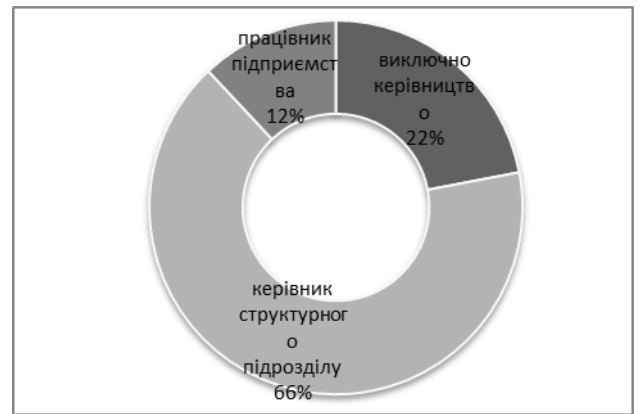


Рис. О.9. Особи, які приймають рішення про необхідність користування послугами об'єктів компонент ІІІ регіону

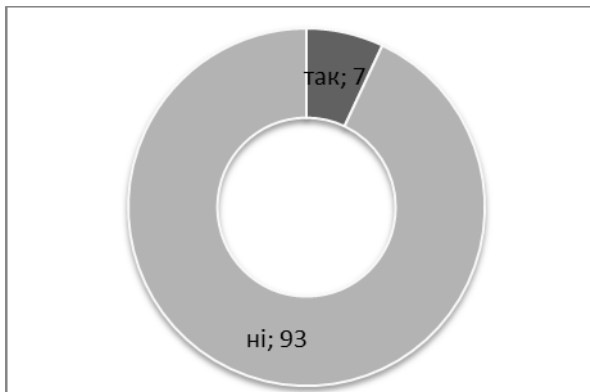


Рис. О.10. Задоволеність ступенем розвитку державних і регіональних об'єктів ІІІ регіону

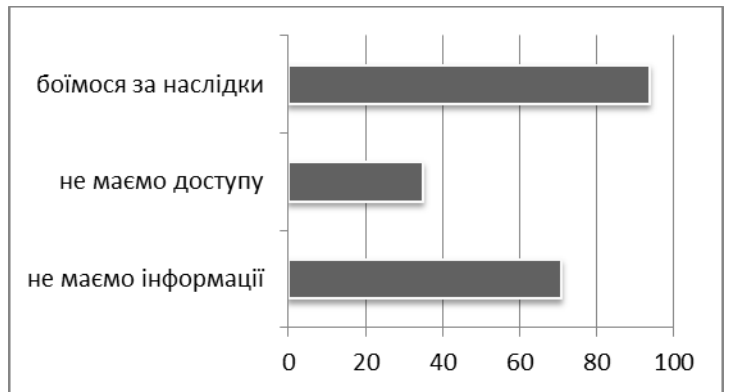


Рис. О.11. Причини незадоволеності рівнем розвитку державних і регіональних об'єктів ІІІ регіону

Продовження додатку О

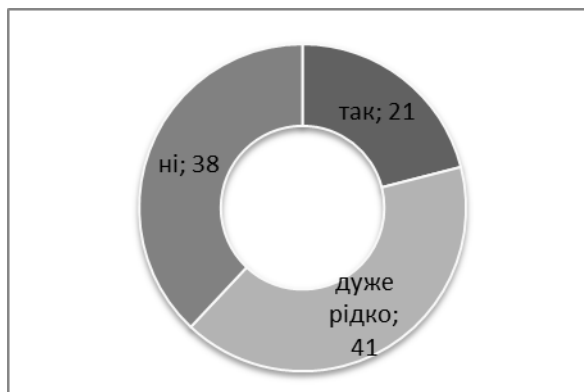


Рис. О.12. Користування неформальними методами при вирішенні завдань бізнесу

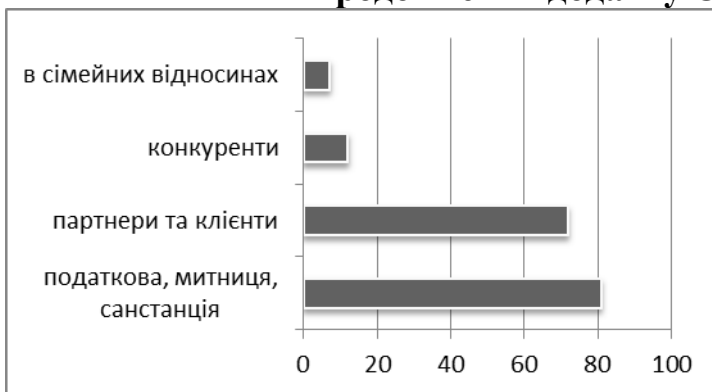


Рис. О.13. Випадки, коли підприємства користуються неформальними методами вирішення проблем



Рис. О.14. Причини не використання неформальних методів розв'язання проблем

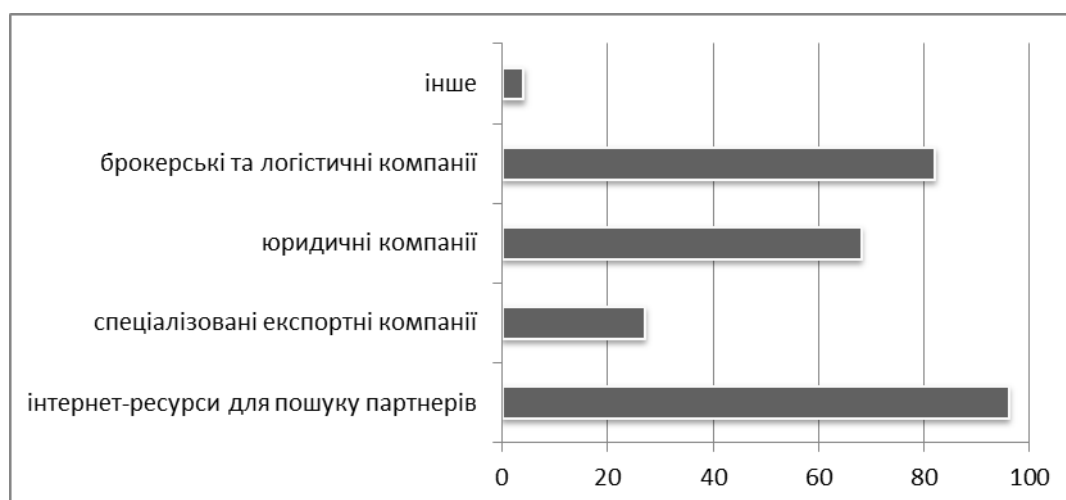


Рис. О.15. Інструменти підтримки експорту, використовувані суб'єктами підприємництва

Додаток П

Таблиця П.1

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 з 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 підприємництва; 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 підприємництва; технопарки, бізнес-інкубатори.

Продовження додатку II

Продовження табл. П.1

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.	Держзовнішінформ; 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 працевлаштувачів 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 Центркредіт; 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; GTZ; Всесвітній банк; багато інших.	ООН; Всесвітній банк; Міжнародний центр приватного підприємництва; міжнародна організація праці.	Дані відсутні.	ЄБРР; USAID; Фонд «Євразія»; Всесвітній банк; GTZ; TACIS.	ЄБРР; ООН; USAID; Фонд «Євразія»; Всесвітній банк; gtz; TACIS; NEFKO.

Складено за: [293–306]

Додаток Р

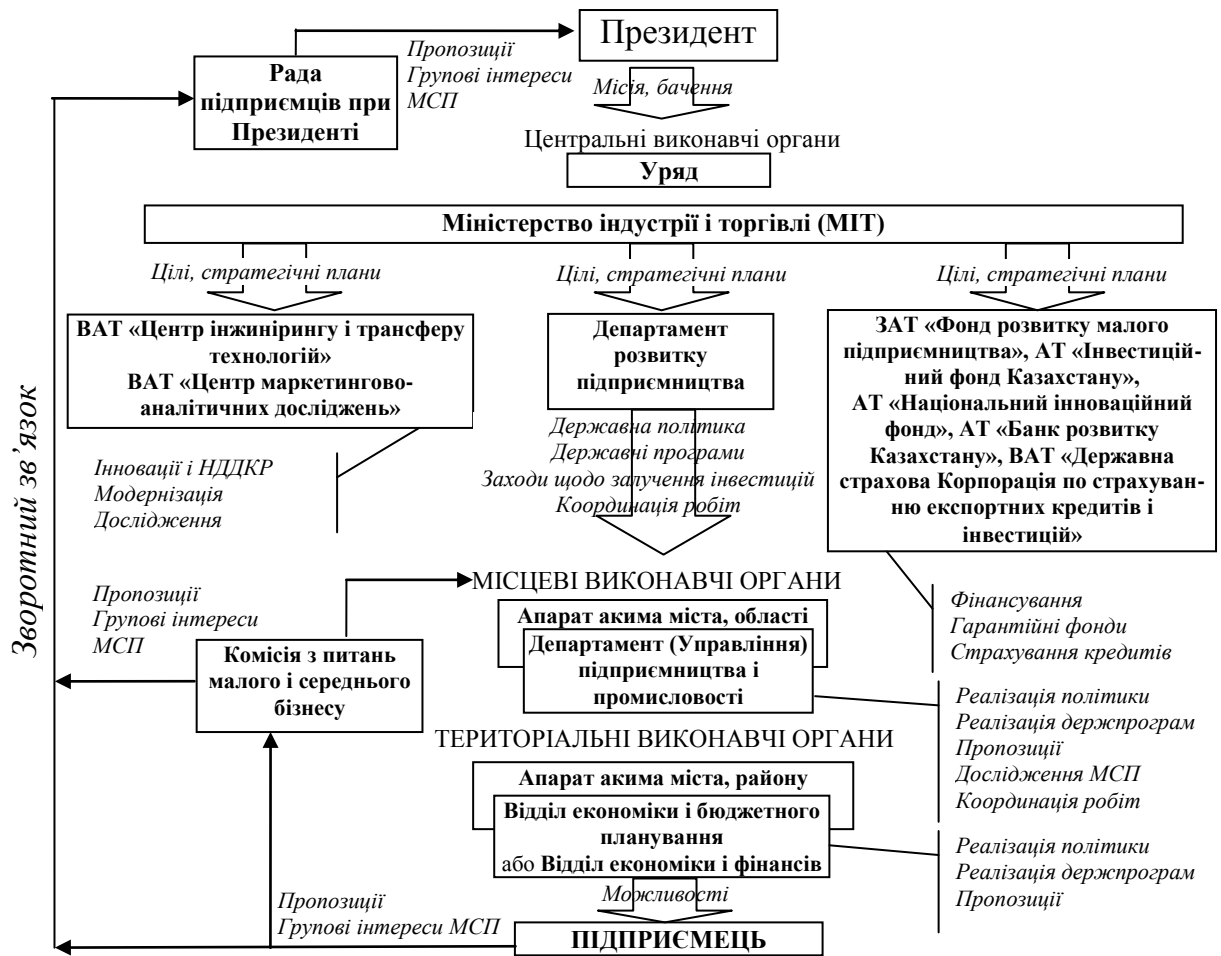


Рис. Р.1. Структурно-функціональна побудова системи підтримки підприємництва Республіки Казахстан

Складено за: [306, с. 7]



Рис. Р.2. Структурно-функціональна побудова системи державної підтримки малого та середнього підприємництва у Французькій Республіці

Складено за: [309]

Продовження додатку Р

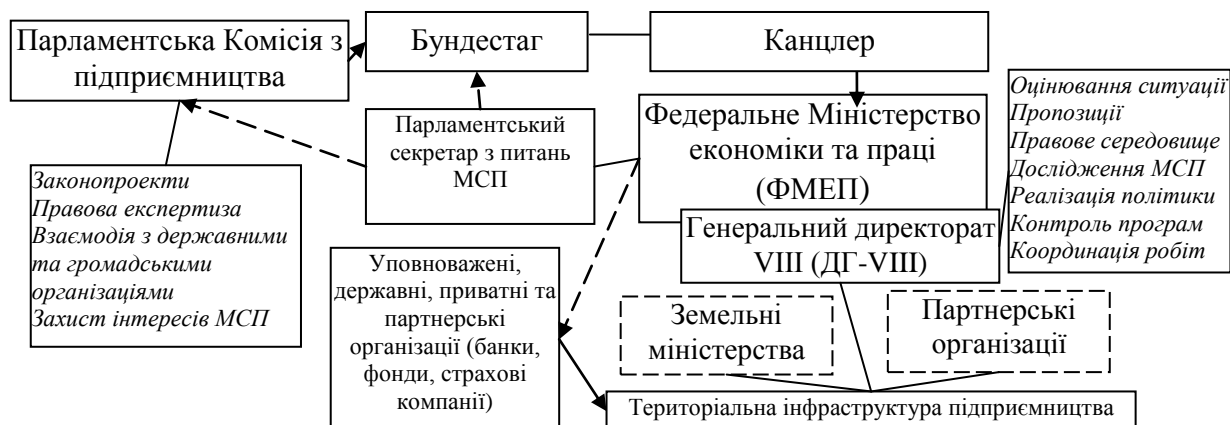


Рис. Р.3. Структурно-функціональна побудова системи державної підтримки малого та середнього підприємництва у ФРН

Складено за: [309]



Рис. Р.4. Структурно-функціональна побудова системи державної підтримки малого та середнього підприємництва в Італійській Республіці

Складено за: [309]

Додаток С

Таблиця С.1

Вихідні дані для регресійно-кореляційного аналізу зв'язку обсягів випуску продукції (послуг) від показників регіонального розвитку, 2013 р.

Назва областей	Кількість МСП	Земля на 1 особу, га	Поточні витрати підприємств, організацій, установ на охорону та раціональне використання природних ресурсів за регіонами, млн грн	Зайнятість, тис. осіб	Обсяги експорту товарів, млн дол. США	Обсяги імпорту товарів, млн дол. США	Обсяги експорту послуг, млн дол. США	Обсяги імпорту послуг, млн дол. США	Обсяг реалізованої продукції МСП, млн грн
АР Крим	16217	1,33	324,64	192,5	914,9	1045,3	521,7	75,9	70086,8
Вінницька	9309	1,64	120,49	134	679,3	496,2	59,3	33,2	35433,1
Волинська	5500	1,93	67,44	86	628,8	1089	57,6	42,4	30376,8
Дніпропетровська	28127	0,97	3988,73	408,4	9794,9	5357,3	542,9	504,1	178120,2
Донецька	28628	0,61	2318,46	426,8	12408,6	4054,6	639,6	621,2	269449
Житомирська	6639	2,36	60,87	111,2	606,1	384,2	40,8	15,3	26054,6
Закарпатська	6018	1,01	42,47	79,1	1300	2062,5	292,4	48,4	24292,2
Запорізька	14754	1,53	1212,55	189,9	3678,5	1760	228,7	103,4	49197,1
Івано-Франківська	7989	1,01	203,87	82,3	471,7	578,3	68,5	34,4	30881,1
Київська	18628	1,63	408,65	240,9	1973,7	4736,2	477,8	309,4	115441
Кіровоградська	7376	2,49	80,78	96,2	857,2	242,9	20,4	48,3	36454,6
Луганська	11357	1,19	1054,17	191,4	3543,6	1849,9	157,4	167,4	49248,5
Львівська	18737	0,86	230,91	256,7	1290,9	2655,9	395,7	113,2	86056,1
Миколаївська	10757	2,10	292,18	103,6	2174,1	928,9	621	78,2	29552,2
Одеська	25994	1,39	262,32	260,9	1628,4	3438,7	1178,3	268,6	101369,2
Полтавська	10102	1,97	648,99	164,6	2654,6	1111,6	79,3	191,6	48601,2
Рівненська	5168	1,73	265,42	82,5	482,6	328,1	65,5	27,9	20660,1
Сумська	5809	2,10	178,46	96,9	924,6	645,6	55,4	77,9	21774,2
Тернопільська	5228	1,29	18,35	72,7	365,1	349,7	58,3	12,6	18730,9
Харківська	26054	1,15	749,94	327,2	1987,3	2280	345	181,4	116898,6
Херсонська	8099	2,65	63,20	90	369,1	274,6	41,3	5	23677,6
Хмельницька	6916	1,58	147,12	103,6	489	484,3	40,3	16,6	27124,6
Черкаська	7919	1,66	156,42	121,1	770,7	497,2	26,7	20,5	38546,5
Чернівецька	4157	0,89	56,03	55	125,3	158,1	17	2,4	11474,8
Чернігівська	6215	2,99	166,97	98,7	555,1	586	21,3	30,4	23974,5
Київ	86685	0,03	1171,38	905,6	12336,8	26677,5	4018,9	3132,7	837344,5
Севастополь	4286	0,22	48,25	47,6	99,8	106,9	81,3	10	12114,9

Складено за: [233; 252; 253]

Продовження додатку С
Таблиця С.2

Вихідні дані для регресійно-кореляційного аналізу взаємозв'язку зайнятості населення та статистичними показниками розвитку населення в регіонах, 2013 р.

Регіони	Населення, тис. осіб	Безробіття, тис. осіб	Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) тис. осіб	Працевлаштування зарєєстрованих безробітних	Середньомісячна номінальна заробітна платня, грн	Зайнятість, тис. осіб
АР Крим	1967,2	55,2	4,8	19,651	2850	192,5
Вінницька	1618,3	64,4	0,3	30,813	2651	134
Волинська	1041,3	37,9	0,5	12,925	2580	86
Дніпропетровська	3292,4	106,8	7,5	37,576	3336	408,4
Донецька	4343,9	165,6	2,1	34,023	3755	426,8
Житомирська	1262,5	56,8	1,8	18,105	2561	111,2
Закарпатська	1256,9	45,6	0,6	11,653	2553	79,1
Запорізька	1775,8	57,7	1	31,13	3142	189,9
Івано-Франківська	1382,1	43,8	0,5	15,883	2679	82,3
Київська	1725,5	49,4	2,2	15,056	3351	240,9
Кіровоградська	987,6	37	0,8	17,907	2608	96,2
Луганська	2239,5	66,3	0,7	24,01	3337	191,4
Львівська	2538,4	84,3	1,1	23,994	2789	256,7
Миколаївська	1168,4	42,6	1,3	18,323	3094	103,6
Одеська	2396,5	59,5	2,2	22,986	2947	260,9
Полтавська	1458,2	57,7	2,4	24,248	2988	164,6
Рівненська	1158,8	51,4	1,1	16,474	2844	82,5
Сумська	1133	42,8	0,8	17,641	2702	96,9
Тернопільська	1073,3	46,2	1,2	15,509	2359	72,7
Харківська	2737,2	87,8	3,7	39,035	2975	327,2
Херсонська	1072,5	44,4	0,8	15,246	2464	90
Хмельницька	1307	49,9	0,2	19,819	2641	103,6
Черкаська	1260	55,2	0,5	27,118	2682	121,1
Чернівецька	908,5	31,4	0,5	7,772	2484	55
Чернігівська	1066,8	48,4	1,3	14,965	2504	98,7
Київ	2868,7	77,5	7,5	8,805	5007	905,6
Севастополь	385,9	10,9	0,1	1,272	3114	47,6

Складено за: [233, 234, 254]

Продовження додатку С

Таблиця С.3

Вихідні дані для розрахунку сукупних витрат підприємств сектору МСП регіонів України, 2013 р.

Регіони	Витрати операційної діяльності, тис. грн	Обсяги капітальних інвестицій, тис. грн	Витрати на оплату праці, тис. грн	Обсяги витрат на фінансування інноваційної діяльності, тис. грн	Витрати підприємств, тис. грн	Частка витрат на сектор МСП, млн грн
АР Крим	101146920,6	4186748	548625	525969,5	106408263,1	8512,66
Вінницька	37204082,7	3884896	355234	694945,9	42139158,6	3371,13
Волинська	29244019,2	1917473	221880	196348,8	31579721,0	2526,38
Дніпропетровська	315425625,0	17266371	1362422	1057816,9	335112235,3	26808,98
Донецька	297954561,1	21561143	1602634	930684,7	322049022,8	25763,92
Житомирська	25829331,1	1924705	284783,2	73107	28111926,3	2248,95
Закарпатська	27705732,3	1052509	201942,3	25026,7	28985210,3	2318,82
Запорізька	97140134,2	5009505	596665,8	298671,5	103044976,5	8243,60
Івано-Франківська	35805792,6	2194077	220481,7	488571,3	38708922,6	3096,71
Київська	138231273,9	11459595	807255,9	104399,4	150602524,2	12048,20
Кіровоградська	28304141,8	2321941	250889,6	114749,4	30991721,8	2479,34
Луганська	112958561,1	8693628	638701,8	372457,6	122663348,5	9813,07
Львівська	88352130,5	5468638	715936,3	257053,9	94793758,7	7583,50
Миколаївська	37773323,8	2464477	320538,4	716449,3	41274788,5	3301,98
Одеська	89889387,0	5243808	768872,3	91028,7	95993096,0	7679,45
Полтавська	89778139,9	7336995	491824,8	212153,4	97819113,1	7825,53
Рівненська	24377753,3	1438783	234630	21130,8	26072297,1	2085,78
Сумська	29243862,9	1829849	261823,8	281834,5	31617370,2	2529,39
Тернопільська	21492959,8	1213216	171499,3	24236,9	22901912,0	1832,15
Харківська	113157920,6	5867554	973420	642287,2	120641181,8	9651,29
Херсонська	19547214,7	1068957	221760	161367,6	20999299,3	1679,94
Хмельницька	28134000,6	1896342	273607,6	113120,1	30417070,3	2433,37
Черкаська	48955305,7	2362406	324790,2	28561,9	51671063,8	4133,69
Чернівецька	9655991,5	618506	136620	51311,7	10462429,2	836,99
Чернігівська	23684461,7	1797762	247144,8	134074,9	25863443,4	2069,08
Київ	879514182,6	49893579	4534339	1921431,6	935863532,4	74869,08
Севастополь		702150	148226,4	23834,8	874211,2	69,94

Складено за: [233, 254, 256]

Продовження додатку С

Таблиця С.4

Вихідні дані для регресійно-кореляційного аналізу взаємозв'язку обсягів витрат на фінансування інноваційної діяльності та показників інноваційного розвитку регіонів України, 2013 р.

Регіони	Кількість впроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах	Кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції на промислових підприємствах	Кількість придбаних нових технологій	Інтегральний показник головної компоненти інноваційної інфраструктури підприємництва	Обсяги витрат на фінансування інноваційної діяльності, тис. грн
АР Крим	35	100	14	22,28	525969,5
Вінницька	32	78	15	25,42	694945,9
Волинська	25	25	8	10,56	196348,8
Дніпропетровська	51	164	19	36,23	1057816,9
Донецька	58	230	45	100,09	930684,7
Житомирська	43	24	33	7,2	73107
Закарпатська	6	20	6	13,95	25026,7
Запорізька	207	397	19	18,02	298671,5
Івано-Франківська	17	151	32	12,69	488571,3
Київська	29	79	6	17,68	104399,4
Кіровоградська	28	47	4	8,22	114749,4
Луганська	43	51	21	22,04	372457,6
Львівська	47	111	21	40,82	257053,9
Миколаївська	13	268	17	26,72	716449,3
Одеська	24	87	1	35,02	91028,7
Полтавська	25	58	23	27,11	212153,4
Рівненська	19	18	30	8,55	21130,8
Сумська	71	172	35	11,91	281834,5
Тернопільська	34	110	15	8,12	24236,9
Харківська	375	246	86	180,62	642287,2
Херсонська	121	157	22	17,9	161367,6
Хмельницька	24	23	1	5,63	113120,1
Черкаська	21	58	1	14,77	28561,9
Чернівецька	8	23	6	12,89	51311,7
Чернігівська	23	77	8	11,33	134074,9
Київ	196	349	66	380,94	1921431,6
Севастополь	1	15	1	9,79	23834,8

Складено за: [256]

Додаток Т

Таблиця Т.1

Результати модифікованого SWOT-аналізу МСП регіону (Запорізької області)

Сильні сторони	Вплив	Вірогідність	Слабкі сторони	Вплив	Вірогідність
1	2	3	4	5	6
1. Високий індекс людського розвитку, наявність навичок, знань і умінь.	0,91	0,65	1. Демотивація населення до підприємницької діяльності.	0,7	0,7
2. Сприятливі природно-кліматичні умови для розвитку аграрного підприємництва.	0,96	0,78	2. Недбайливість і низька технологічність у аграрному секторі МСП.	0,55	0,7
3. Наявність управлінського таланту та зусиль.	0,90	0,48	3. Відсутність сучасного обладнання та технологій.	0,45	0,7
4. Наявність обладнання для взяття в оренду або лізинг.	0,3	0,25	4. Неусвідомленість безальтернативності інноваційного розвитку.	0,4	0,9
5. Наявність вільних виробничих потужностей і можливостей для роботи МСП.	0,6	0,35	5. Обмеженість виходу на європейський і світовий ринок, невідповідність світовим стандартам.	0,76	0,8
6. Стабільність споживчої бази.	0,73	0,43	6. Дефіцит фінансово-кредитних ресурсів.	0,85	0,85
7. Висока диверсифікація діяльності.	0,8	0,3	7. Низький рівень використання ринкових технологій.	0,6	0,3
8. Налагодженість контактів з важливими клієнтами та їх обслуговування.	0,85	0,5	8. Нерозвиненість мережі недержавних інституцій підтримки підприємництва.	0,6	0,4
9. Відновлення стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу	0,45	0,25	9. Обмеженість бюджетного фінансування інфраструктури підприємництва.	0,3	0,95
10. Створення передумови для лобювання інтересів місцевих товаровиробників.	0,65	0,3	10. Нерівність доступу місцевих товаровиробників в торговельні мережі.	0,8	0,85
11. Зручні та якісні умови надання адміністративних послуг МСП.	0,3	0,8	11. Неузгодженість асортименту в центрах надання адміністративних послуг.	0,3	0,45
12. Наявність розвинених транспортних шляхів.	0,4	0,75	12. Низький рівень логістичного забезпечення.	0,4	0,7
3,8837			4,6805		
Можливості	Вплив	Вірогідність	Загрози	Вплив	Вірогідність
1. Державна та регіональна підтримка МСП.	0,4	0,2	1. Недосконала державна політика в сфері МСП.	0,5	0,8
2. Високий природно-ресурсний потенціал.	0,65	0,8	2. Нестабільність політичної ситуації.	0,8	0,95

Продовження додатку Т
Продовження таблиці Т.1

1	2	3	4	5	6
3. Значний інноваційний потенціал.	0,6	0,2	3. Поглиблення депресивності територій.	0,7	0,7
4. Зосередженість в регіоні значної кількості великих підприємств як потенційних споживачів товарів і послуг МСП.	0,3	0,85	4. Значна частка неформальної складової у підприємницькій діяльності.	0,5	0,9
5. Висока місткість ринку праці.	0,5	0,8	5. Зниження купівельної спроможності та рівня доходу.	0,65	0,9
6. Застосування енерго- ресурсо- та природозберігаючих технологій та впровадження екологічних підходів у підприємстві.	0,6	0,35	6. Переважання ресурсно- сировинної моделі в сфері зовнішньоекономічного та міжрегіонального обміну.	0,55	0,8
7. Поглиблення інтеграції з ЄС.	0,4	0,95	7. Тиск природних монополій у сфері електро-, газо- та водопостачання.	0,75	0,95
8. Можливість залучення ресурсів міжнародної технічної допомоги для розвитку інфраструктури підприємництва.	0,7	0,65	8. Підвищення активності іноземних конкурентів з високими технологіями та нижчими витратами.	0,7	0,6
9. Підвищення культури підприємницької діяльності.	0,8	0,4	9. Наявність нетарифних бар'єрів при експорті продукції місцевих товаровиробників на європейські ринки.	0,8	0,95
10. Здатність використовувати навиків й технологічні ноу-хау у випуску продукції та наданні послуг.	0,75	0,3	10. Відсутність єдиних загальнодержавних стандартів функціонування систем електронного документообігу.	0,25	0,8
	2,965			5,2175	

Таблиця Т.2

**Результати квантифікованої матриці SWOT для
сектора МСП Запорізької області**

	Можливості		Загрози	
	2,965		5,2175	
Сильні сторони	3,8837	11,51517	20,2632	
Слабкі сторони	4,6805	13,87768	24,42051	

Продовження додатку Т
Таблиця Т.3

Взаємозв'язок можливостей і загроз МСП Запорізької області з сильними та слабкими сторонами

		Можливості												Загрози											
		1. Державна та регіональна підтримка МСП.	2. Високий природно-ресурсний потенціал.	3. Значний інноваційний потенціал.	4. Зосередженість в регіоні значної кількості великих підприємств як потенційних споживачів товарів і послуг МСП.	5. Висока місткість ринку праці.	6. Застосування енерго-ресурсо- та природозберігаючих технологій та впровадження екологічних підходів у підприємстві.	7. Поглиблення інтеграції з ЄС.	8. Можливість залучення ресурсів міжнародної технічної допомоги для розвитку інфраструктури підприємства.	9. Підвищення культури підприємницької діяльності.	10. Здатність використовувати навички й технологічні ноу-хау у випуску продукції та наданні послуг.	11.	12.	13.	14.	1.. Недосконала державна політика в сфері МСП.	2. Нестабільність політичної ситуації.	3. Поглиблення депресивності території.	4. Значна частка неформальної складової у підприємницькій діяльності.	5. Зниження кулівельної спроможності та рівня доходу.	6. Переважання ресурсно-сировинної моделі в сфері зовнішньоекономічного та міжрегіонального обміну.	7. Тиск природних монополій у сфері електро-, газо- та водопостачання.	8. Підвищення активності іноземних конкурентів з високими технологіями та нижчими витратами.	9. Наявність нетарифних бар'єрів при експорті продукції місцевих товаровиробників на європейські ринки.	10. Відсутність єдиних загальнодержавних стандартів функціонування систем електронного документообігу.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	
														0,4	0,76	0,49	0,45	0,59	0,44	0,71	0,42	0,76	0,2		
Сильні сторони	1. Високий індекс людського розвитку, наявність навичок, знань і умінь.	0,59			1	1	1		1	1	1	1	7	-1	-1	-1	-1	-1	-1		-1	-1	-1	-9	
	2. Сприятливі природно-кліматичні умови для розвитку аграрного підприємництва.	0,75		1					1	1			3			-1		-1			-1			-3	
	3. Наявність управлінського таланту та зусиль.	0,43	1		1	1	1		1	1	1	1	8	-1	-1	-1	-1	-1	-1		-1	-1	-1	-9	
	4. Наявність обладнання для взяття в оренду або лізинг.	0,08	1		1	1			1	1			6			-1		-1			-1				-4
	5. Наявність вільних виробничих потужностей і можливостей для роботи МСП.	0,21			1	1	1			1	1			6			-1			-1	-1				-3
	6. Стабільність споживчої бази.	0,31	1			1								2		-1			-1		-1	-1			-4
	7. Висока диверсифікація діяльності.	0,24										1		1		-1	-1		-1	-1	-1				-5
	8. Налагодженість контактів з важливими клієнтами та їх обслуговування.	0,43			1	1						1		3		-1			-1	-1		-1		-1	-5
	9. Відновлення стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу	0,11	1		1	1				1	1	1	1	7	-1	-1				-1	-1		-1	-1	-6
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25		

Продовження додатку Т
Продовження таблиці Т.3

	10. Створення передумови для лобювання інтересів місцевих товаровиробників.	0,20	1		1	1			1	1	1		6	-1	-1		-1		-1	-1	-1	-1	-7	
	11. Зручні та якісні умови надання адміністративних послуг МСП.	0,24	1							1			2				-1					-1	-2	
	12. Наявність розвинених транспортних шляхів.	0,3	1	1					1				3								-1		-1	
			7	2	7	8	3	1	8	7	7	4		-4	-7	-6	-5	-7	-7	-5	-8	-4	-5	
Слабкі сторони	1. Демотивація населення до підприємницької діяльності.	0,49	-1	-1	-1	-1	-1		-1		-1	-1	-8	1	1		1	1		1	1	1	7	
	2. Недбайливість і низька технологічність у аграрному секторі МСП.	0,39		-1				-1	-1		-1	-1	-5			1		1	1	1	1	1	6	
	3. Відсутність сучасного обладнання та технологій.	0,32			-1	-1		-1	-1	-1		-1	-6			1		1	1	1	1	1	5	
	4. Неусвідомленість безальтернативності інноваційного розвитку.	0,36	-1		-1			-1	-1	-1	-1	-1	-7	1		1	1	1	1	1	1	1	7	
	5. Обмеженість виходу на європейський і світовий ринок, невідповідність світовим стандартам.	0,61	-1					-1	-1	-1	-1	-1	-6	1	1	1			1	1	1	1	1	8
	6. Дефіцит фінансово-кредитних ресурсів.	0,72	-1		-1			-1	-1	-1	-1	-1	-5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
	7. Низький рівень використання ринкових технологій.	0,18			-1			-1	-1	-1	-1	-1	-5			1	1	1		1	1		5	
	8. Нерозвиненість мережі недержавних інституцій підтримки підприємства.	0,24	-1		-1	-1	-1		-1	-1	-1	-1	-8	1					1			1	3	
	9. Обмеженість бюджетного фінансування інфраструктури підприємства.	0,29	-1		-1	-1		-1		-1		-1	-5	1	1			1	1			1	1	6
	10. Нерівність доступу місцевих товаровиробників в торговельні мережі.	0,68	-1					-1					-2	1			1		1		1		4	
	11. Неузгодженість асортименту в центрах надання адміністративних послуг.	0,13											0	1								1	2	
	12. Низький рівень логістичного забезпечення.	0,28				-1		-1					-2			1			1		1		3	
			-7	-2	-7	-5	-2	-4	-11	-6	-8	-7		8	4	7	5	7	9	7	8	7	3	

«1» означає наявність прямої залежності між показниками, «-1» – зворотної

Додаток У

Таблиця У.1

Цільові функції бізнес-асоціацій в контексті реалізації головних завдань і змін Розділу «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею» Угоди щодо створення Зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС

№ з/п	Частини розділу Угоди щодо створення ЗВТ	Ключові зміни та новації	Функції бізнес-асоціацій
1	2	3	4
1.	Національний режим та доступ до ринку товарів	Скасування митних зборів та платежів, заходів нетарифного регулювання, адміністративної співпраці	1. Участь у процесах лібералізації законодавства. 2. Участь у діалогах з регуляторних питань. 3. Інформування бізнесу (навчальні програми, консультаційна підтримка, проведення круглих столів і конференцій).
2.	Засоби захисту торгівлі	Залишаються в силі режими та засоби відповідно до Угоди Світової організації торгівлі про захисні заходи	1. Участь у діалогах з регуляторних питань на Горизонтальному і на секторальному рівнях. 2. Участь у розробленні міжнародних стандартів європейськими бізнес-асоціаціями. 3. Формування коаліцій з усунення тарифних та нетарифних бар'єрів у країнах експорту. 4. Участь у вирішенні торгових суперечок та у роботі центрів нотифікації.
3.	Технічні бар'єри в торгівлі, стандартизація, метрологія, акредитація та оцінка відповідності	Посилення співпраці у сфері стандартів, технічних регламентів, метрології, ринкового нагляду, процедур акредитації та оцінки відповідності. Інкорпорація відповідних положень спільного доробку ЄС в законодавство України, здійснення адміністративних та інституційних реформ, необхідних для імплементації Угоди. Транспонування Європейських стандартів в національні стандарти.	1. Участь у Європейських та міжнародних організаціях зі стандартизації, правової і фундаментальної метрології та оцінки відповідності. 2. Інформаційно-консультаційна діяльність. 3. Розроблення та впровадження систем менеджменту якості товарів (послуг) та вдосконалення існуючих вітчизняних підприємств.
4.	Санітарні та фітосанітарні заходи (СФЗ)	Наближення законодавства щодо СФЗ, створення Комітету з управління СФЗ для моніторингу процесу наближення законодавства, надання відповідних рекомендацій.	1. Участь у процесах лібералізації законодавства. 2. Участь у роботі Комітету з управління СФЗ з розбудови інституційної спроможності. 3. Інформаційно-консультаційна діяльність.

Продовження додатку У
Продовження табл. У.1

1	2	3	4
5.	Митні збори та сприяння торгівлі	Забезпечення дієвості законодавства та процедур, розвиток необхідної адміністративної спроможності відповідних органів, досягнення ефективного контролю та сприяння легальній торгівлі.	1. Участь у вдосконаленні та лібералізації законодавства. 2. Інформування бізнесу (начальні програми, консультаційна підтримка, проведення круглих столів і конференцій).
6.	Заснування підприємницької діяльності, торгівля послугами, електронна комерція	Взаємна лібералізація заснування підприємств, транскордонного надання послуг, співпраці щодо електронної комерції.	1. Участь у вдосконаленні та лібералізації законодавства. 2. Освітня діяльність.
7.	Державні закупівлі	Забезпечення взаємного доступу до ринків державних закупівель на основі принципу національного режиму для укладення державних контрактів і концесій на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях ієрархії управління.	1. Участь у вдосконаленні та лібералізації законодавства. 2. Освітня діяльність.
8.	Інтелектуальна власність	Імплементация міжнародних договорів у сфері інтелектуальної власності, включаючи Угоду СОТ про торговельні аспекти інтелектуальної власності.	1. Надання послуг з реєстрації об'єктів інтелектуальної власності. 2. Захист інтересів бізнесу в суперечках, пов'язаних із порушенням прав промислової власності.
9.	Конкуренція (антиконкурентні дії та злиття; державна допомога)	Наближення конкурентного права та правозастосування до <i>acquis communautaire</i> ЄС.	1. Участь у вдосконаленні та лібералізації законодавства. 2. Освітня діяльність.
10.	Енергетика, пов'язана з торгівлею	Забезпечення дотримання вимог щодо внутрішнього регулювання цін, заборони подвійного ціноутворення, митних зборів і платежів та кількісних обмежень, транзиту і транспортування; співпраця щодо розвитку інфраструктури, протидії несанкціонованого відбору енергетичних товарів.	1. Участь у вдосконаленні та лібералізації законодавства. 2. Освітня діяльність.
11.	Регулювання суперечок та механізм посередництва	Запровадження правил та процедур арбітражного врегулювання суперечок, порядку та виконання арбітражних рішень.	Забезпечення роботи третейських судів.

Додаток Ф

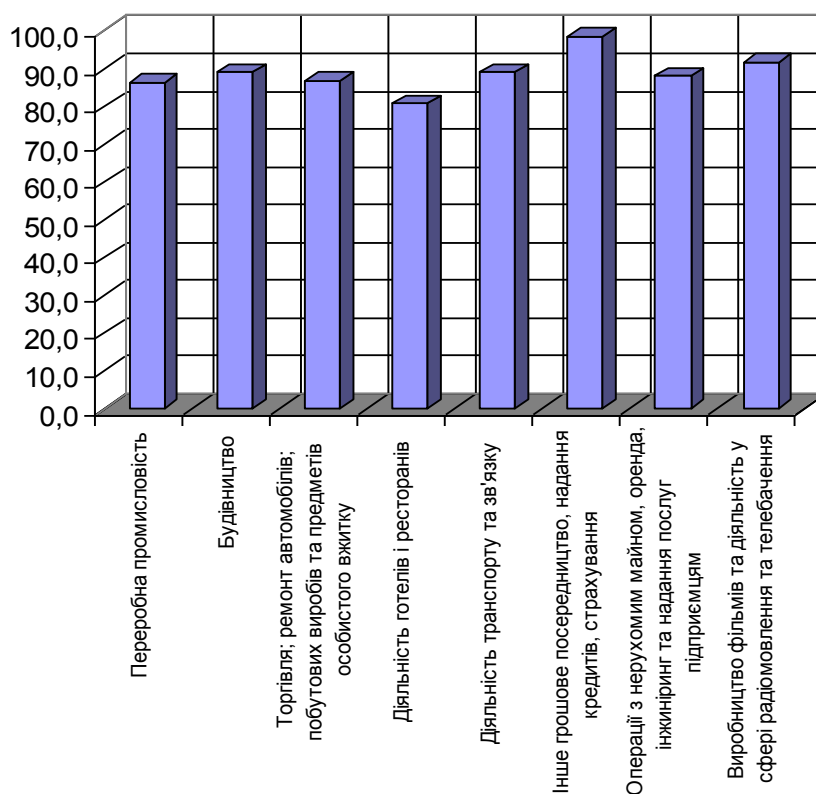


Рис. Ф.1. Рівень забезпеченості підприємств України комп'ютерами за галузями, % від кількості опитаних

Складено за: [354]

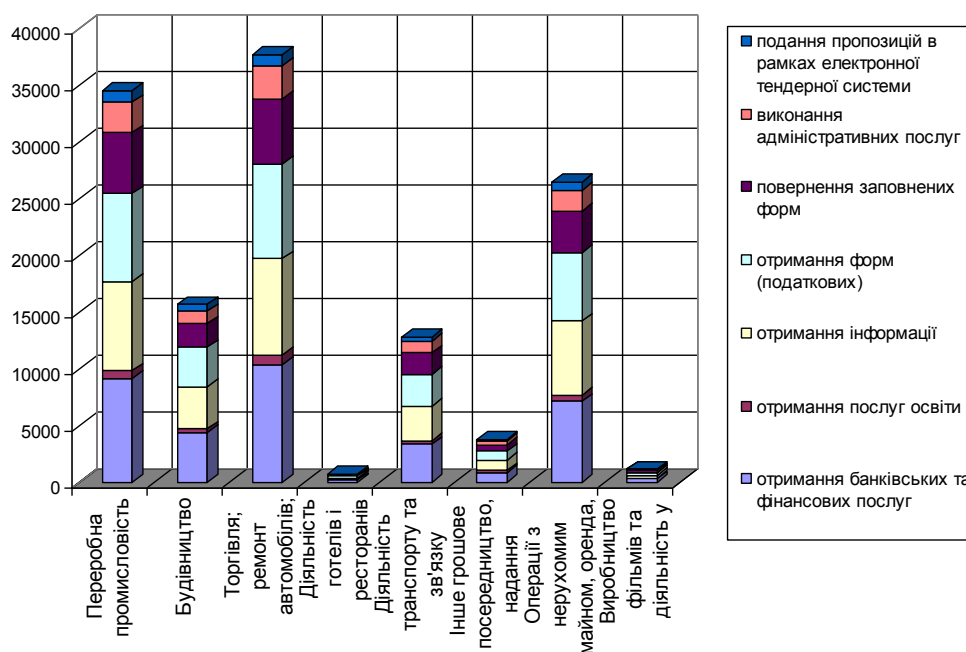


Рис. Ф.2. Галузева структура використання мережі Інтернет підприємствами

Складено за: [354]

Продовження додатку Ф

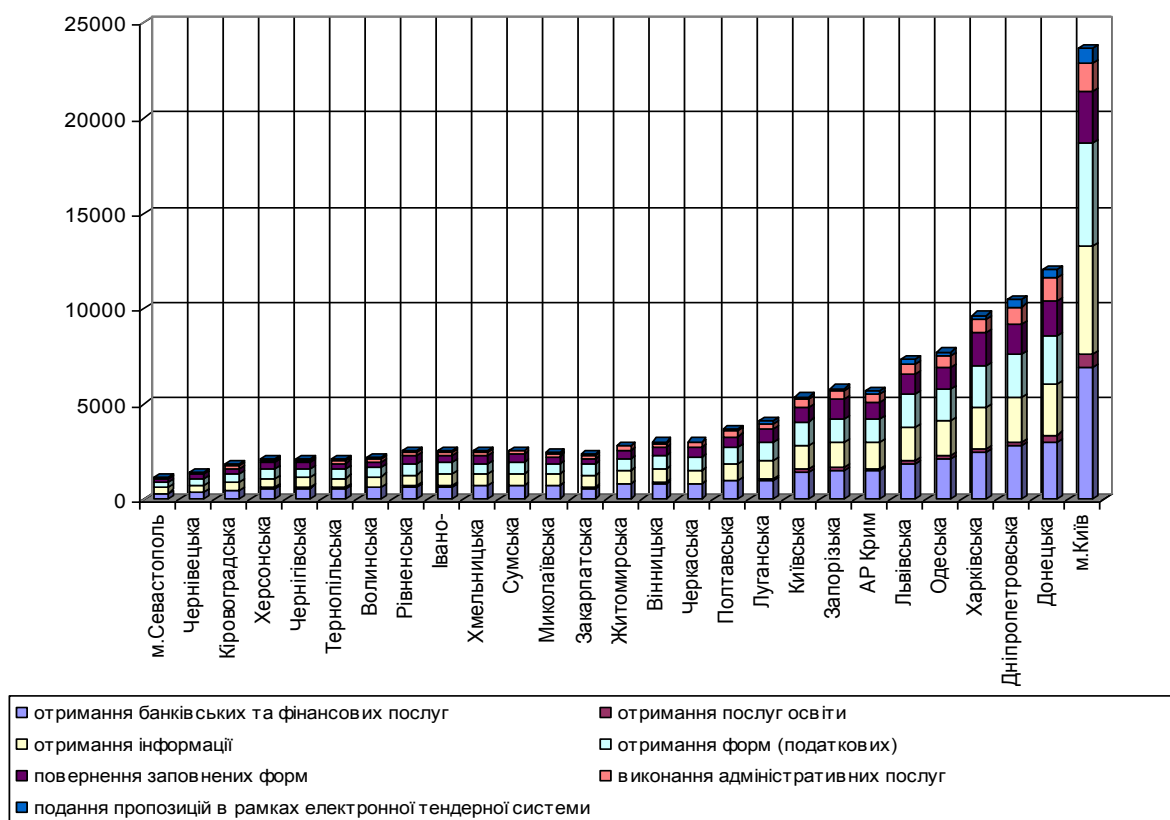


Рис. Ф.3. Просторова структура напрямів і форм використання мережі Інтернет підприємствами за регіонами України

Складено за: [354]

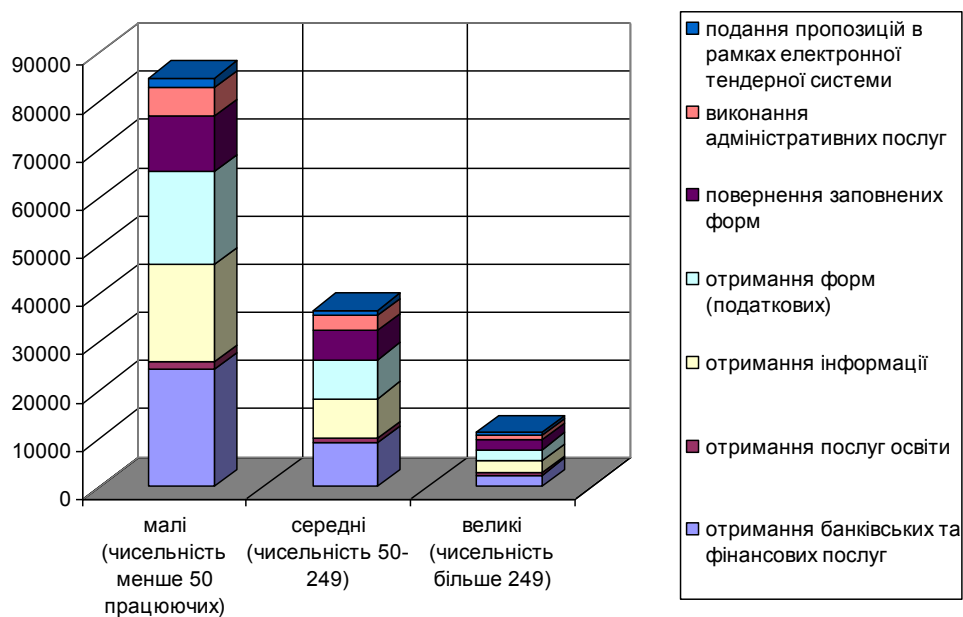


Рис. Ф.4. Структура напрямів використання мережі Інтернет підприємствами України залежно від величини бізнесу

Складено за: [354]

Додаток X

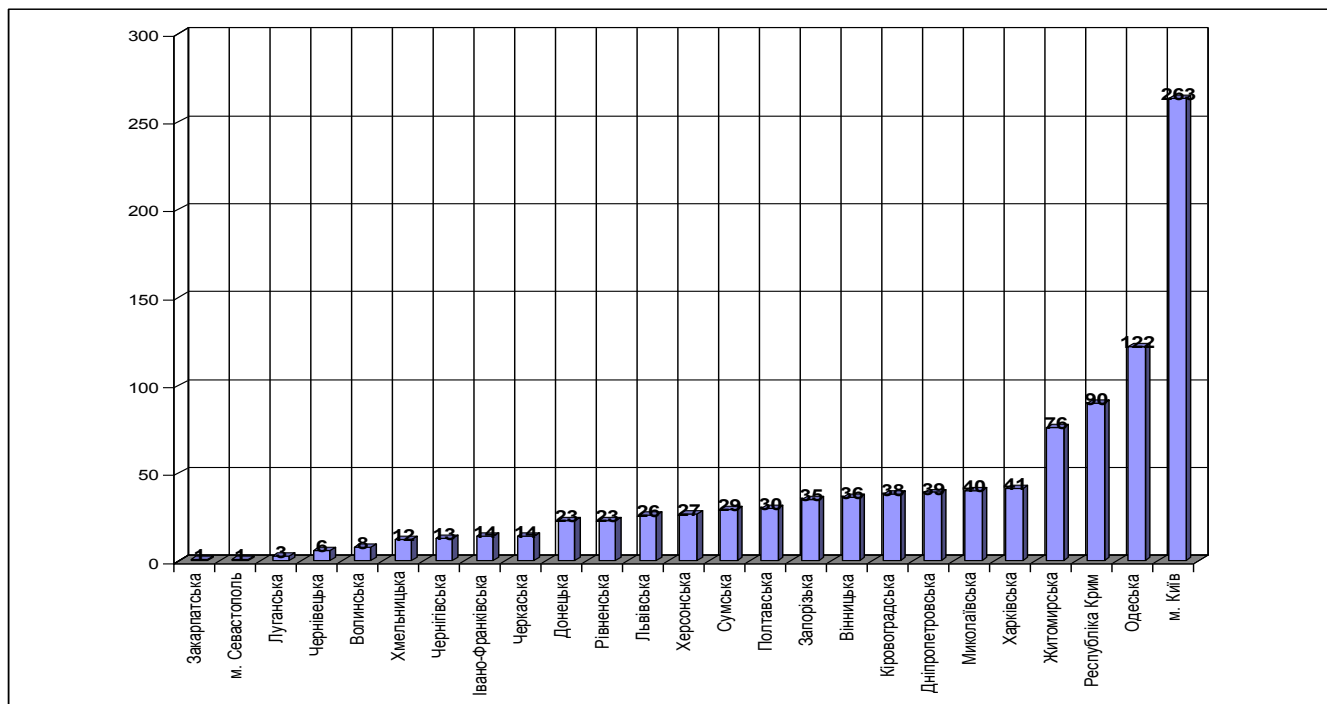


Рис. X.1. Регіональна структура виставкових заходів, 2012 р.

Складено за: [357, с. 16]

Алгоритми бюджетного фінансування виставкового кластеру в регіоні

I. Функції та завдання виставкового кластеру у випадку участі у виставках, за умови обов'язкового користування та сплати експонентом послуг учасників кластеру (рис. X.2) включають наведену нижче послідовність заходів.

1. Обласна (міська) рада затверджує пріоритетні напрями та теми проведення виставок, обсяги бюджетного фінансування, уповноважені органи підтримки виставкової діяльності (наприклад, відділ розвитку підприємництва або конвеншн-бюро).

2. Організатор виставок забезпечує залучення експонентів до участі у виставках, направляє уповноваженому органу список учасників (з оформленими документами відповідно до вимог, для яких можлива компенсація витрат).

3. Уповноважений орган спільно із спеціально створеною комісією з компенсації підтверджує компенсацію експоненту з обов'язковою умовою користування послугами учасників кластера за ваучерами (в обсягах, затверджених

комісією, наприклад, 50% від розміру платежу за участь у виставці для українських учасників і 100% від розміру платежу за участь для іноземних учасників).

4. Організатор виставок проводить виставково-конгресний захід, експонент отримує компенсацію і користується послугами учасників кластеру.



Рис. X.2. Алгоритм бюджетного фінансування виставкового кластеру з компенсацією витрат за участь у виставках

II. Цільові функції і операційні завдання виставкового кластеру за моделлю – використання учасником послуг кластера при сплаті повної вартості участі у виставці (рис. X.3) полягають у таких заходах.

1. Обласна (міська) рада затверджує пріоритетні напрями та теми проведення виставок і ярмарків, визначає обсяги бюджетного фінансування.

2. Організатор виставок забезпечує залучення експонентів до участі у виставках.

Продовження додатку X



Рис. X.3. Алгоритм бюджетного фінансування виставкового кластеру при сплаті повної вартості участі у виставках

3. Організатор отримує оплату від експонентів за участь у виставці та оплачує користування послугами учасників кластеру (% від вартості участі у виставці).

4. Експонент користується послугами учасників кластеру у обсягах, визначених організатором.

5. Організатор виставок проводить виставково-конгресний захід та отримує компенсацію за надання експонентам послуг кластеру.

Додаток Ц

Таблиця Ц.1

**Динаміка географічної структури обсягу експорту товарів та послуг України,
1996-2014 рр., млн дол. США**

Роки	Всього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Невизначені країни
1996	19147,4	10696,8	8450,6	4117,5	3954,7	3136,8	238,8	729,3	23,6	204,6
1997	18970,3	8865	10105,3	4507,8	4281,9	4181,7	504,4	851,3	19	41,1
1998	16457,2	6517,5	9911,7	4849,3	4684,9	3319,9	610,1	1081,9	19,6	58,9
1999	15195,5	5458,1	9737,4	4572,1	4430,6	3510,1	655,6	861,4	47,6	90,6
2000	18059,3	6596,5	11462,8	5458,4	5348,9	3742,8	759,9	1403,8	8,5	89,4
2001	19809,1	6785,9	13023,2	6527,4	6339,2	4276,7	912,2	1189,1	9,2	108,6
2002	22012,4	6741,5	15270,9	7500,3	7358,2	5393,9	1091,4	1152,2	10,1	123
2003	27314,8	8244,7	19070,1	10347,2	9886,6	5821,3	1302,2	1478,7	7,8	112,9
2004	37974	10906,7	27067,3	13418,1	12622,8	8602,6	1809,4	2953,5	14,8	268,9
2005	40363,1	13346,6	27016,5	12751,8	12061,2	9170	2466,1	2308	20,6	300
2006	45873,5	15761	30112,5	14986,3	14440	9180,4	2468	3125,7	28,4	323,7
2007	58335	21753,3	36581,7	17927,9	17004,3	11820,6	2917,9	3479,4	32,1	403,8
2008	78708,6	27411,8	51296,8	23909,2	22384,5	17267,5	4105,5	5391,2	90,4	533
2009	49294	17299,5	31994,5	13200,6	12538,8	13294,1	2792,2	2241,7	52,9	413
2010	63164,6	24350,2	38814,4	17128,1	16280,1	14787,6	3171,6	3235,7	69,2	422,2
2011	82186,4	32420	49766,4	22546,1	21638,8	18925,2	3510,7	4035,8	166	582,6
2012	82429,5	31347,6	51081,9	21451,3	20970,4	19012,2	5821,3	4121,6	284,7	390,8
2013	78157	28128	50029	22037,8	21055,7	18313,1	5258,8	3934,6	122,8	361,8
2014	65422,5	18916,6	46505,9	21553,1	20994,5	16701,6	5229,5	2615	95	258,9

Складено за: [403]

Таблиця Ц.2

**Динаміка географічної структури обсягу імпорту товарів та послуг України,
1996-2014 рр., млн дол. США**

Роки	Всього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Невизначені країни
1996	18807,9	11515,9	7292	4923,3	4761,5	764	147,8	1209,7	24,5	222,7
1997	18546,3	10268,7	8277,6	5840	5570,2	931,9	169,8	1113,1	29,1	193,7
1998	16106,5	8254	7852,5	5463,7	5223,6	954,7	125,1	1077,1	22,3	209,6
1999	12959,3	6971,4	5987,9	3888,7	3783,8	838,7	162,9	874,1	28,9	194,6
2000	15106,9	8242,8	6864,1	4712,4	4424,1	910,3	142,5	872	55,7	171,2
2001	16922,6	9051,6	7871	5373,1	5133,3	1049,2	204,4	1044,9	51,6	147,8
2002	18168,4	9245,1	8923,3	6156,6	5911,6	1252,6	185,4	1100	52	167,7
2003	24478,1	11801,7	12676,4	8709,7	8401,4	2093,5	261,8	1340,2	53,9	217,3
2004	31055,4	15588,3	15467,1	10764,9	10462,6	2826,1	300,3	1249,5	82,6	243,7
2005	39071,3	17497,6	21573,7	13886,6	13511,3	5148	454,9	1657,2	105,6	321,4
2006	48758	20802,7	27955,3	18508,1	18030,1	6678,5	463,7	1861,4	101,2	342,4
2007	65598,6	26269,1	39329,5	25451	24879,4	9787,7	735	2830,1	131,1	394,6
2008	92003,3	34435,8	57567,5	33965,9	32782,6	16654,4	1646,1	4761	436,6	103,5
2009	50606,6	20479,8	30126,8	18874	18487,6	7577,4	660,8	2648,3	156,6	209,7
2010	66189,9	27637,2	38552,7	22425,4	22180,8	11246,3	919,4	3450,4	269,4	241,8
2011	88843,4	38385,7	50457,7	29879,8	29209,5	14681,9	977,1	4485,9	204,2	228,8
2012	91453,7	35748,4	55705,3	30625,5	29947	18718	888,9	4956,7	202,4	313,8
2013	84595,8	29432	55163,8	32122,2	31299,1	16854,4	785	4925	98	379,2
2014	60801,8	18480,8	42321	25385,6	24217,9	11769,1	724,2	3716,3	185,8	503,1

Складено за: [404]

Продовження Додатку Ц

Таблиця Ц.3

Динаміка географічної структури обсягу експорту товарів Запорізької області, 1996-2014 рр., млн дол. США

Роки	Всього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія
1996	1173,2	475,4	697,9	285,8	276,3	375,5	20,4	16,2	0
1997	1328,5	490,5	838,0	237,6	223,3	503,7	42,3	54,4	0
1998	1203,1	342,6	860,6	312,1	295,7	447,0	35,2	66,4	0
1999	1134,3	315,1	819,2	277,0	275,2	423,5	53,2	65,4	0
2000	1380,7	453,4	927,3	327,6	307,3	441,1	52,2	106,3	0
2001	1316,0	414,0	902,6	425,2	414,6	359,8	68,0	49,2	0,4
2002	1326,8	366,8	960,1	401,3	372,3	472,8	53,4	32,6	0
2003	1719,8	556,8	1163,1	517,4	495,5	522,8	73,8	49,0	0
2004	2369,2	819,2	1550,0	659,0	635,0	692,4	98,1	100,4	0
2005	2658,7	1117,2	1541,5	666,3	641,9	713,5	106,5	55,1	0,1
2006	3125,3	1424,0	1701,3	862,8	792,3	619,5	109,9	108,5	0,5
2007	4324,8	2244,9	2079,9	925,5	869,1	864,3	183,4	106,5	0,2
2008	5370,1	2796,2	2573,9	1087,5	1008,6	1165,3	220,9	99,9	0,2
2009	2716,8	1403,3	1313,5	414,4	417,9	690,2	162,9	45,8	0,2
2010	3200,3	1579,8	1620,5	654,1	624,5	707,0	198,1	61,2	0,2
2011	4151,2	2023,9	2127,3	959,0	879,5	878,9	188,1	101,1	0,2
2012	3995,1	2025,2	1969,9	815,9	761,3	796,2	272,2	85,0	0,5
2013	3678,5	1769,7	1908,8	684,3	664,4	788,2	342,9	91,9	1,4
2014	3730,2	1418,9	2311,4	868,7	872,6	966,0	366,6	108,4	1,8

Складено за: [404]

Таблиця Ц.4

Динаміка географічної структури обсягу імпорту товарів Запорізької області, 1996-2014 рр., млн дол. США

Роки	Всього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія
1996	624,8	372,9	251,9	187,3	178,2	19,9	5,8	29,5	9,4
1997	809,3	526,7	282,6	231,9	221,9	18,1	6,5	23,3	2,8
1998	617,0	260,2	356,8	199,1	187,9	135,3	5,7	16,0	0,6
1999	400,0	209,2	190,8	131,9	126,5	37,5	7,6	13,6	0,1
2000	755,1	468,4	286,7	183,4	176,6	64,8	11,7	17,9	9,0
2001	538,2	256,9	281,3	184,2	168,9	58,9	10,5	19,2	8,5
2002	481,6	166,6	315,0	230,6	214,2	57,6	11,4	12,7	2,7
2003	883,4	303,9	579,4	454,6	439,0	90,3	5,4	29,1	0,1
2004	1225,8	428,6	797,2	547,8	530,3	216,2	6,4	24,3	2,5
2005	1687,2	495,3	1191,9	572,0	550,7	579,8	14,1	23,7	2,3
2006	2090,6	573,5	1517,0	872,9	838,3	573,2	34,7	31,6	4,7
2007	3414,0	833,7	2580,2	1350,6	1267,2	1080,4	66,8	67,7	14,7
2008	3591,0	836,5	2754,6	1418,1	1334,5	1122,3	61,4	99,1	53,7
2009	1146,6	368,2	778,4	524,2	449,1	162,3	8,7	48,5	34,7
2010	1363,0	512,9	850,0	485,5	400,7	212,7	39,5	75,9	36,4
2011	2271,0	841,5	1429,6	803,0	732,5	441,8	37,4	116,6	30,7
2012	2031,2	887,7	1143,5	558,3	491,8	414,0	22,6	108,4	40,3
2013	1762,4	750,8	1011,7	581,9	486,0	304,9	12,7	101,1	11,1
2014	1582,8	776,3	806,6	456,7	371,2	241,7	14,6	72,5	21,1

Складено за: [404]