

**ІНВЕСТИЦІЙНА ПРІОРИТЕТНІСТЬ
ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ**

Монографія

За загальною редакцією д.е.н., проф. С.О. Гуткевич

2021

УДК 338.31:330.3
І 88

Рекомендовано до друку
Вченою радою Інституту модернізації змісту освіти
Міністерства освіти і науки України
(протокол № 11 від 19.11.2020 р.)

Інвестиційна пріоритетність галузей економіки. Монографія /
С. О. Гуткевич, О.О. Шеремет, Г.М. Завадських та інші; за заг. ред.
проф.Гуткевич С. О. Харків, «Діса Плюс», 2021. 208 с.

Автори:

Д-р екон. наук, професор С.О. Гуткевич; д-р екон. наук, доцент
О.О. Шеремет; канд. екон. наук, доценти: Г.М. Завадських,
Г.Г.Музиченко, Л.П. Шендерівська; канд. техн. наук, доцент
Л.Г.Каїра; канд. екон. наук, с.н.с. Л.М. Кобилянська, В.М. Русан;
канд.іст. наук Бойко В.О., ст.викладач О.П. Коротун, магістр
О.О.Мазяр

В монографії представлені матеріали досліджень з питань
забезпечення активізації інвестиційної діяльності в галузях
економіки, проведених в рамках науково-дослідної роботи кафедри
міжнародної економіки. Розглянуто основні пріоритети
економічного розвитку галузей економіки.

Рецензенти:

Сафонов Ю.М. – д-р екон. наук, проф., заступник директора, Інститут
модернізації змісту освіти
Шірінян Л.В. – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри фінансів,
Національний університет харчових технологій
Волошенко А.В. – д-р екон. наук, доц., професор кафедри, Національний
університет оборони України імені Івана Черняховського

ISBN 978-617-7927-63-0

©С. О. Гуткевич,
О.О.Шеремет, Г.М.Завадських

©2021

UDC 338.31: 330.3
I 88

Investment priority of economic sectors. Monograph / S.O. Gutkevych, O.O. Sheremet, H.M.Zavadskyh and others; for general ed. prof. Gutkevych S.O. _____, 2021. 208 p.

Authors:

S.O. Gutkevych – Doctor of Economic Sciences, Professor, O.O. Sheremet – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; candidates of economic sciences, associate professors: G.M. Zavadskyh, G.G.Muzychenko, L.P. Shenderivska; Candidates of Economic Sciences: L.M. Kobylanska V.M. Rusan, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor L.G. Kaira, Candidate of Historical Sciences V.O.Boyko; Senior Lecturer O.P. Korotun, Master O.O. Maziar.

The monograph presents research materials on the intensification of investment activities in the sectors of the economy, conducted in the framework of research work of the Department of International Economics. The main priorities of economic development of economic sectors are considered.

ISBN

© S. O. Gutkevych, O.O. Sheremet,
H.M.Zavadskyh
© 2021

Інвестиційна пріоритетність галузей економіки



ПРО МОНОГРАФІЮ

Тема науково-дослідної роботи кафедри міжнародної економіки пов'язана з активізацією інвестиційної діяльності і потребує наукового обґрунтування у визначенні пріоритетів розвитку деяких галузей економіки. Актуальним в сучасних умовах розвитку економіки є теоретичне дослідження форм інвестування і механізмів інвестиційної привабливості галузей економіки, як об'єктів інвестування.

Інвестиційна діяльність в Україні має свої орієнтири і пріоритети для залучення інвестицій. Важливим є обґрунтування основних питань залучення іноземних інвестицій в економіку країни, визначення рівня привабливості об'єктів для іноземних інвесторів, основні напрями інвестування економіки.

Економічна безпека країни припускає три рівні: глобальний, регіональний, національний. Два перших глобальний і регіональний – міжнародні рівні безпеки, стан яких визначає зовнішню складову фінансової безпеки на національному рівні. Саме такі фактори багато в чому впливають на внутрішній розвиток країни, особливо з неефективною фінансово-кредитною системою, що у даний час має Україна. Її економіка реагує на зміни і перепади на світовому ринку. Тому внутрішньо економічний розвиток країни залежить від надходження в країну іноземного капіталу у вигляді кредитів та інвестицій; змін світових цін на товари; процентних ставок і курсів іноземних валют; рівня використання досягнень науково-технічного прогресу.

Для інвесторів особливе значення має визначення привабливості та пріоритетності інвестиційної діяльності та вибір її найбільш ефективного спрямування.

Для економічного розвитку країни в даний час важливий підйом виробництва і на цій основі інвестиційний підйом. Виходячи з пріоритетів конкретного періоду за державою повинне залишатися право формування інвестиційної політики. Проблемою інвестиційної політики є визначення найбільш ефективних сфер вкладення інвестицій. Інвестор, вкладаючи гроші, враховує свою ймовірну перспективу, аналізуючи сполучення вкладів і очікуваних доходів.

Законодавство обмежує права інвестора у виборі сфер і об'єктів інвестування за винятком об'єктів, що не відповідають архітектурним, екологічним нормам, порушують права й інтереси держави і його громадян, охороняються державою.

Напрямок інвестицій або пріоритетність вкладень повинна бути в ті сфери та галузі, що вже освоєні, тому що створена інфраструктура в значній мірі сприяє їх подальшому розвитку.

проф. Гуткевич С.О.

РОЗДІЛ 1

ПРИВАБЛИВІСТЬ ТА ПРІОРИТЕТНІСТЬ ОБ'ЄКТІВ ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

У залежності від сутності і змісту інвестиційного процесу його активність визначається рядом факторів, що формують інвестиційну політику і впливають на розвиток аграрного сектора економіки. Для економічного розвитку країни в даний час необхідне збільшення обсягів виробництва і на цій основі забезпечення інвестиційного підйому.

До об'єктів інвестиційної діяльності у всіх сферах і галузях економіки відповідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» відноситься будь-яке майно, у тому числі основні засоби й оборотні кошти, цінні папери, цільові вклади, інтелектуальні цінності й інші об'єкти власності, а також майнові права. Законодавство не обмежує права інвесторів у виборі сфер і об'єктів інвестування за винятком тих, які не відповідають екологічним нормам, порушують права й інтереси держави і його громадян.

Об'єкт інвестування визначається у відповідності з категоріями «орієнтири», «пріоритети» і «привабливість». Орієнтири відповідають визначенню спрямованості інвестицій. В інвестиційному процесі важливо правильно визначити пріоритетність і привабливість об'єктів інвестування. Інвестори орієнтуються на привабливі і пріоритетні об'єкти інвестування, різні за ступенем їхнього економічного значення.

Пріоритет позначає переважне, головне за часом значення, за місцем положення.

Головними орієнтирами інвестування є фактичний і потенційний розміри місцевих ринків, економічна і правова стабільність у регіонах. В сучасних умовах найбільш пріоритетними об'єктами є вже освоєні і потребують модернізації, так як створена інфраструктура сприяє в значній мірі подальшому їхньому розвитку. Такі галузі і сфери вимагають реструктуризації і додаткових інвестицій.

Як показав аналіз, інвестиційна привабливість країни визначається системою факторів, що доцільно класифікувати в такі групи:

- загальні – макро, що характеризують інвестиційний клімат країни. Це політична і фінансова стабільність, правові гарантії захисту інтересів інвесторів, розвиток інвестиційної інфраструктури, розвиток ринкових відносин, питома вага державного сектора, рівень ризиків, умови страхування;

- галузеві або за видами економічної діяльності, що визначають рівень капіталомісткості, оборотності і віддачі засобів, вкладених у визначений вид діяльності;

- територіальні, що характеризують наявність сировини, робочої сили, границі транспортного повідомлення, ринки збуту, клімат, природно-економічні умови виробництва;

- індивідуальні – це рейтингова оцінка, місце розташування, земельна площа, кадастрова оцінка земель, наявність виробничих потужностей, показники балансу суб'єкта підприємницької діяльності (прибутковості, ліквідності, стабільності), оцінка ризиків та інші фактори.

Інвестиційно привабливий об'єкт не завжди стає пріоритетним. Для інвесторів пріоритетними є галузі та підприємства, що мають високий інноваційний потенціал, здатні забезпечити приріст прибутку і підвищення рентабельності капіталу, що функціонує в процесі виробництва.

Державна інвестиційна політика враховує пріоритети конкретного періоду. Визначення найбільш пріоритетних і привабливих сфер вкладень інвестицій є проблемою інвестиційної політики. Інвестор, вкладаючи капітал у визначений об'єкт, враховує ймовірну перспективу, фіксуючи співвідношення вкладень і очікуваних доходів.

В сучасних умовах визначені такі пріоритетні об'єкти інвестування для іноземних інвесторів: агропромисловий сектор; машинобудування; охорона здоров'я; металургійний комплекс; транспорт і зв'язок; соціальна інфраструктура і деякі інші.

Наприклад розвиток пріоритетного об'єкту інвестування, у тому числі і для іноземного капіталу, агропромислового сектору передбачає:

- застосування високопродуктивних технологій вирощування сільськогосподарських культур і утримання худоби і птиці;
- відновлення і модернізація на основі нових технологій підприємств переробної і харчової промисловості, а також заготівельних, таких, що здійснюють доробку, зберігання зерна й іншої сільськогосподарської продукції;
- розвиток сільськогосподарського машинобудування і виробництво технологічного устаткування для олійно-жирової, м'ясо-молочної, борошномельно-круп'яної і хлібопекарної промисловості;
- удосконалення випуску ефективних добрив та хімічних засобів захисту сільськогосподарських угідь, рослин і тварин;
- надання виробничих послуг сільськогосподарським й іншим агропромисловим підприємствам;
- створення виробничих потужностей для виробництва тари і пакувальних матеріалів тощо.

Пріоритет у структурній перебудові сфери матеріального виробництва належить агропромислому секторі та його основній галузі – сільському господарству. Орієнтири для інвестицій визначаються тим, що Україна має ресурси для виробництва якісної сільськогосподарської продукції, місткий ринок і межує з країнами ЄС. Україна має природні переваги в сільському господарстві – відомий у світі високородючий ґрунт.

Основний орієнтир і пріоритет аграрного сектора визначається головним природним засобом виробництва – землею, від якості використання якої залежить його ефективність (прибутковість). Організація високоефективного її використання залежить від активізації інвестування в ті галузі і підприємства, де виробництво безпосередньо зв'язане з інтенсивним використанням землі. Крім того, інвестори приділяють багато уваги питанням власності. Отже, питання власності на землю здобуває ще більшого значення в забезпеченні високої інвестиційної привабливості агропромислового комплексу України. Досвід економічно розвитих країн свідчить, що організація ринку землі, вільний продаж землі стають можливими після її приватизації і значно збільшує обсяги надходження інвестицій у країну.

Зняття мораторію на операції купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення, вільний продаж землі буде сприяти збільшенню кількості інвесторів і розширить перелік галузей вітчизняної економіки, доступних для інвестування. Найбільш важливими і пріоритетними об'єктами для вкладення інвестицій, як показали дослідження автора, є: людина і земля. Це довгострокове вкладення капіталу, що дозволяє отримувати ефект у часі та просторі. Саме людина створює багатство економіки або національне багатство України.

У сучасних умовах залучення інвестицій є важливим завданням та однією з головних складових розвитку національної економіки. Передумовою ефективної інвестиційної діяльності є аналіз і оцінка привабливості об'єктів інвестування для визначення орієнтирів та пріоритетів для надходження інвестицій. Інвестиційна привабливість є важливою складовою стратегії сталого економічного розвитку держави, тому її дослідження та оцінка має велике теоретичне та практичне значення. З огляду на актуальність даного питання виникає необхідність аналізу існуючих теоретико-методичних підходів і практичних розробок, пов'язаних із розкриттям змісту поняття «інвестиційна привабливість», визначенням показників, що її характеризують та факторів впливу.

Теоретичні і практичні питання інвестиційної привабливості об'єктів інвестування та фактори її формування знайшли відображення в наукових працях українських та зарубіжних вчених: І. А. Бланка, С. О. Гуткевич, С. О. Ішук та Т. В. Кулініч, Є. Ю. Мордань, П.Т. Саблука та багатьох інших. Проте низка питань щодо сучасного розуміння інвестиційної привабливості як на макро-, мікрорівні, так і на галузево-територіальних рівнях, а також факторів, що на неї впливають, потребують подальших досліджень.

Дане дослідження інвестиційної привабливості галузей економіки охоплює тривалий період і дозволяє показати інвестиційну привабливість на основі визначення економічної сутності поняття, показників та системи факторів впливу на інвестиційну привабливість. Аналіз і оцінка рівня інвестиційної привабливості базується на трактуванні сутності цього поняття як сукупності різноманітних

чинників, які характеризують доцільність вкладення капіталу в конкретний об'єкт.

В інвестиційному процесі важливо правильно визначити пріоритетність і привабливість об'єктів інвестування. Інвестиційна привабливість є головним параметром, що визначає вибір орієнтирів і пріоритетів інвестиційної діяльності.

Інвестиційна привабливість, як показав аналіз, це інтегральна характеристика умов та факторів з позиції перспективності створення інвестиційного клімату, достатнього рівня розвитку ринкової та соціальної інфраструктури, реальних можливостей отримання інвестиційних ресурсів та реалізації інших факторів, які суттєво впливають на формування прибутковості інвестицій і обмеження інвестиційних ризиків.

Під інвестиційною привабливістю слід розуміти інтегральну оцінку переваг та недоліків об'єктів інвестування, яка визначає можливість та доцільність прийняття рішення інвестором щодо інвестування у певний економічний об'єкт. Інвестиційна привабливість країни є комплексним результатом взаємодії об'єктивних та суб'єктивних характеристик, що суттєво впливають та обумовлюють рівень привабливості.

Оцінка інвестиційної привабливості повинна здійснюватися комплексно, шляхом співставлення аналітичних та прогнозних показників, що дозволить інвестору прийняти якісне рішення стосовно доцільності вкладення капіталу.

Інвестори орієнтуються на привабливі і пріоритетні об'єкти інвестування, різні за ступенем їхньої економічної значимості. Для інвесторів пріоритетними є ті об'єкти (регіони, галузі, підприємства), що мають високий інноваційний потенціал і здатні дати приріст прибутку та підвищення рентабельності капіталу, який функціонує в процесі виробництва. Інвестор як суб'єкт інвестиційної діяльності, вкладаючи капітал в певний об'єкт, враховує свою ймовірну перспективу у вигляді економічного або соціального ефекту, фіксуючи співвідношення вкладень і очікуваних результатів. Рівень інвестиційної привабливості країни насамперед є цікавим для іноземних інвесторів, оскільки вони мають подолати бар'єри входу на ринок іншої держави.

Держава, формуючи інвестиційну політику, враховує пріоритети конкретного об'єкту, а визначення найбільш пріоритетних і привабливих об'єктів для залучення інвестицій є головним завданням інвестиційної політики. При визначенні пріоритетних галузей економіки слід звернутися до частини статті 2 Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [6] в якій, було визначено перелік пріоритетних галузей економіки України. Пріоритетними галузями економіки є галузі, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній екологічно чистій продукції, високоякісних послугах, які реалізують державну політику щодо розвитку виробничого та експортного потенціалу, створення нових робочих місць, а саме [6]: 1) агропромисловий комплекс, 2) житлово-комунальний комплекс (за напрямками – створення об'єктів поводження з відходами; будівництво, реконструкція і технічне переоснащення у сфері теплопостачання), 3) машинобудівний комплекс, 4) транспортна інфраструктура, 5) курортно-рекреаційна сфера і туризм, 6) переробна промисловість.

Ефективність проведення реформування економіки країни залежить від якості і повноти інформації про інвестиційну привабливість, як в галузевих, так і в регіональних напрямках. Для здійснення ефективного процесу державного управління інвестиційною діяльністю, виникає необхідність створення інформаційних банків даних про обсяги, формах, суб'єктів та об'єктів інвестування. Це дає можливість своєчасно приймати правильні управлінські рішення.

Особливе значення має оцінка перспектив та прогнозування об'єктів інвестування на основі аналізу і оцінки інвестиційної привабливості регіонів. З урахуванням оцінки інвестиційного потенціалу об'єкту необхідно вивчати такі процеси як створення інвестиційних потоків, джерела інвестиційного фінансування, в тому числі рівень кредитування економіки регіону комерційними банками, галузеву структуру інвестицій.

Інвестиційна привабливість визначається суб'єктами інвестування за загальним інвестиційним кліматом в країні. В свою чергу, оцінка

інвестиційного клімату базується на аналізі чинників, що сприяють або гальмують соціально-економічний розвиток. В економічній літературі напрацьовано різні методичні підходи та відповідні інструменти оцінки інвестиційної привабливості. Одну з перших комплексних методик оцінки інвестиційної привабливості об'єктів розроблено під керівництвом І. Бланка. На основі спеціально розробленої програми дослідження групою вчених-економістів було проведено оцінку регіонів країни по їх інвестиційній привабливості з урахуванням їх економічного стану та можливостей.

Основою аналізу інвестиційної привабливості є узагальнені синтетичні показники ефективності, а саме:

- рівень розвитку економіки;
- рівень розвитку інвестиційної інфраструктури;
- демографічна характеристика;
- рівень ризиків.

На основі даних аналізу показників нами визначено та деталізовано такі показники: оцінка загальноекономічного розвитку, як першого показника, дається на основі вивчення потенційних потреб в обсягах інвестування, аналізу можливостей інвестування за рахунок власних джерел фінансування, сукупної ємності ринку. Другий показник, що характеризує розвитку інвестиційної інфраструктури, передбачає її аналіз з метою визначення можливості швидкої реалізації інвестиційних проектів на основі аналітичних показників. При оцінці демографічної ситуації (третього показника), в регіоні вивчається структура населення, демографічна ситуація, так і його зайнятість у виробництві, рівень використання кваліфікованої робочої сили і потенційний обсяг попиту населення на споживчі товари, послуги. Ухвалення рішення інвестором ґрунтується на оцінці інвестиційного ризику – четвертого показника. Оцінка рівня ризиків визначається на основі вивчення політичних, економічних, криміногенних, екологічних та інших умов здійснення інвестиційної діяльності. Кожен з наведених узагальнених показників є результатом від суми оцінок аналітичних показників.

На рис. 1 в ході проведеного дослідження визначено і представлено систему показників, що характеризують привабливість об'єктів інвестування і показує їх взаємозв'язок і взаємозалежність.

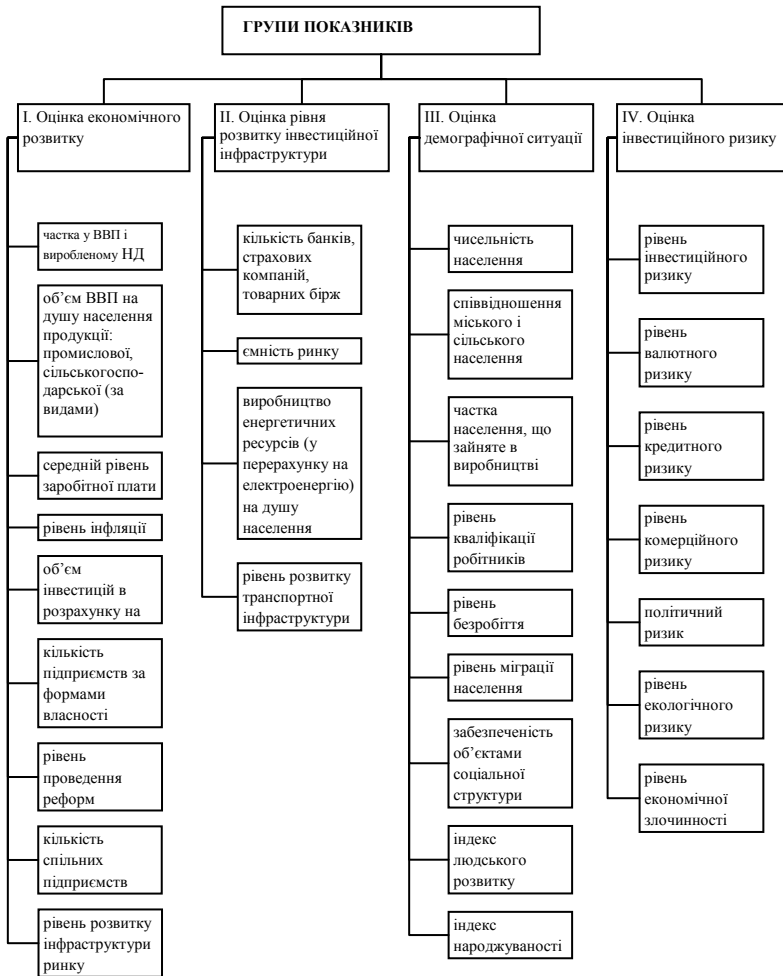


Рис. 1. Схема показників, що характеризують інвестиційну привабливість об'єктів

Разом з цим, варто зазначити, що для інвесторів привабливість об'єктів інвестування є головним параметром при визначенні орієнтирів і пріоритетів. Для інвесторів в Україні особливе значення має визначення пріоритетів інвестиційної діяльності і вибір її найбільш ефективного напрямку.

На основі даних Державної служби статистики України [6], нами було визначено країни-лідери, що найбільше інвестують в економіку України та виділено пріоритетні для іноземних інвесторів галузі на початок 2019 року (рис. 2.).

У таблиці 1 представлено результати аналізу надходження прямих іноземних інвестицій в галузі економіки України у 2018 році за країнами у розрізі видів економічної діяльності.

Таблиця 1

Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну у розрізі видів економічної діяльності (на 01.01.2019 р.)

Види економічної діяльності	Кіпр		Нідерланди		Велика Британія		Німеччина	
	млн. дол. США	% до підсумку	млн. дол. США	у % до підсумку	млн. дол. США	у % до підсумку	млн. дол. США	у % до підсумку
Виробництво харчових продуктів	584,8	6,6	725,9	10,3	454,1	23,2	10,1	0,6
Торгівля	937,6	10,6	1 007,9	14,3	258,4	13,2	208,7	12,5
Фінансова і страхова діяльність	918,9	10,3	294,2	4,2	256,7	13,1	121,8	7,3
Металургія	544,2	6,1	212,4	3,0	8,3	0,4	574,9	34,5
Інформація та телекомунікація	244,4	2,8	1 783,9	25,3	25,9	1,3	2,9	0,2
інші	5 649,6	63,6	3 036,6	42,9	992,5	48,8	749,8	44,9
Всього	9,5	100	60,9	100	1 955,9	100	1 668,2	100

Аналіз показав, що у 2018 році в економіку України було інвестовано 32 291,9 млн. доларів США [6]. Серед країн, що найбільше інвестували у вітчизняну економіку лідером є Кіпр, обсяг інвестицій з якого у 2018 році склав 8 879,5 млн. доларів США, що складає 27,5% від загального об'єму прямих іноземних інвестицій, Нідерланди – 7 060,9 млн. доларів США (%), Великобританія – 1 955,9 млн. доларів США (%), Німеччина – 1 668,2 млн. доларів США (%) [6].

Основними пріоритетними для іноземних інвесторів видами економічної діяльності, як показав аналіз, є торгівля, виробництво харчових продуктів, інформація та телекомунікації, фінансова і страхова діяльність та металургія.

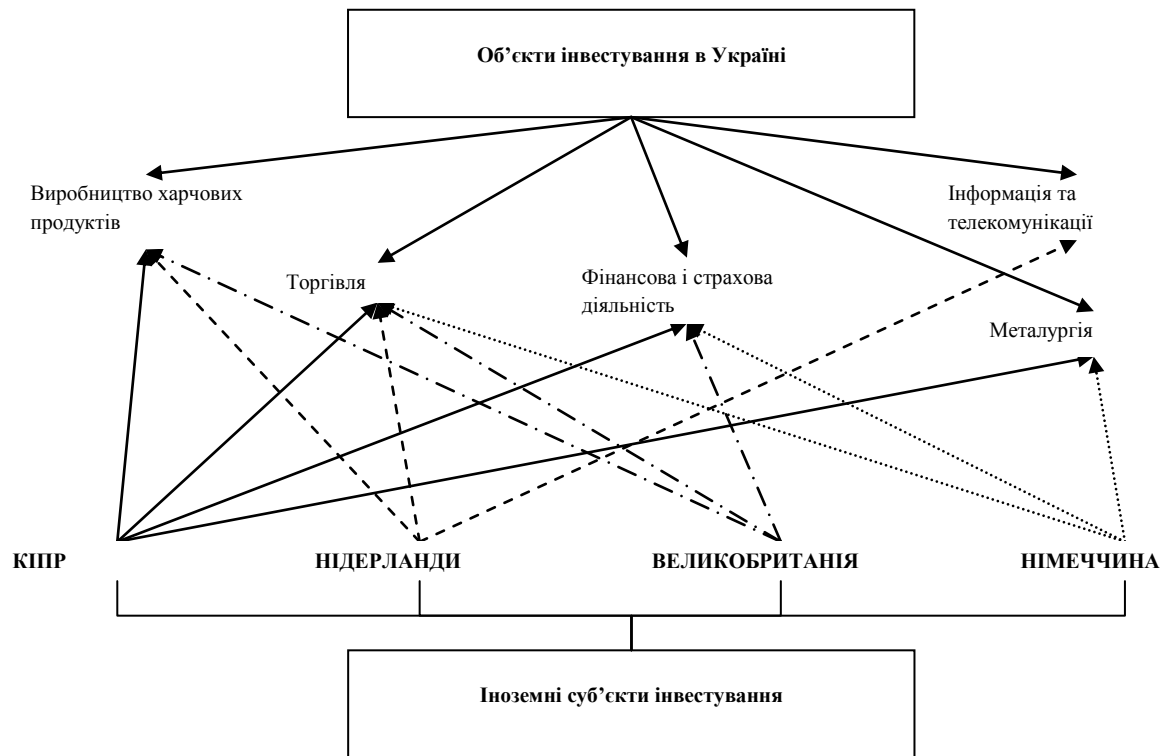


Рис. 2. Схема пріоритетних галузевих напрямків прямих іноземних інвестицій, початок 2019 р.

Таким чином, пріоритетність визначається обсягами вкладень в кожен об'єкт інвестування. Інвестиційна привабливість може бути основою для пріоритетності прийняття рішення інвестором для вкладення капіталу. Оцінка інвестиційної привабливості здійснюється окремо на державному, галузевому, регіональному та підприємницькому рівнях, кожен із яких має свої фактори оцінки. Інвестиційна привабливість – це індикатор ефективності економічної політики як на макро-, так і на мікрорівнях. Як комплексний показник він зазнає впливу багатьох факторів прямої та опосередкованої дії. Розглянуті теоретико-методичні основи інвестиційної привабливості і фактори впливу на неї дозволяють оцінити наукову обґрунтованість і значимість вивчених питань інвестиційної привабливості. Об'єкт може бути інвестиційно привабливим на макрорівні, але не пріоритетним, так як на макрорівні недостатньо забезпечено економічну та політичну стабільність, існують економічні ризики. Тому кожен конкретний інвестиційний об'єкт повинен бути розглянутий і проаналізований на певному рівні через вплив певних об'єктивних та суб'єктивних характеристик, адже в основі пріоритетності об'єкта інвестування знаходиться його привабливість для суб'єкта інвестування.

Ступінь інвестиційної привабливості є визначальною умовою активної інвестиційної діяльності, а, отже, і ефективного соціально-економічного розвитку економіки держави загалом. Одним із чинників, який тривалий час негативно позначається на інвестиційній привабливості України, є макроекономічна нестабільність. Отже, маючи значний потенціал для залучення інвестицій, Україна є привабливим, однак не пріоритетним об'єктом інвестування.

Література

1. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць: закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. И доп. – к.: Эльга, Ника-Центр, 2006. 552 с.

3. Гуткевич С.А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики: монография; Европейский ун-т. К.: Издательство Европейского университета, 2003. 251 с.

4. Гуткевич С.О. Інвестиційний розвиток економіки: орієнтири і пріоритети // Інформаційна культура в сучасному світі: матеріали наук. семінару / за ред. д.е.н., проф. С. О. Гуткевич. К.: НУХТ, 2015. Вип. 8, Ч. 1. С. 6-10

5. Гуткевич С.О. Пулій О.В. Інвестиційна привабливість та пріоритетність: сутність, показники і чинники впливу. Інтелект ХХІ. 2019. Вип 2. С. 88-93.

6. Прямі інвестиції (акціонерний капітал): за країнами світу у розрізі видів економічної діяльності; видами економічної діяльності у розрізі країн світу у 2018 році / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

7. Модель розвитку галузей економіки України: монографія / за ред. д.е.н., проф. С. О. Гуткевич. К.: НТУУ «КПІ», 2011. 472 с.

РОЗДІЛ 2

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ: РЕГІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД

Стан та динаміка основних показників розвитку малого бізнесу в Україні

За сучасних умов трансформаційних перетворень економіки України важливим етапом становлення й розвитку держави є стабільний та цілеспрямований економічний розвиток малого й середнього бізнесу. Завдяки раціональному використанню наявних ресурсів та умов МСБ виступає головним генератором новаторських та інноваційних ідей, одним із важелів формування та функціонування регіональної економіки, який стимулює ринковий механізм країни до сталого економічного зростання.

Ефективний розвиток МСБ є основним показником стабільності та прогресивності економічного розвитку країни, адже саме підприємницький сектор забезпечує економіку країни усіма необхідним ресурсами та сприяє реалізації наявного потенціалу.

Переважаюча більшість українських компаній в секторі підприємництва – це малі та середні підприємства (МСП), подібно до більшості країн по всьому світі. 96% українських підприємств у секторі бізнесу – це мікро-підприємства, тобто підприємства, що наймають менше десяти робітників [2].

На додаток, 83% підприємств бізнес сектору – це індивідуальні підприємства (ФОПи). 89% усіх підприємств працюють у секторі послуг, і на них припадає майже 45% зайнятості, а також вони генерують 56% доданої вартості. Майже половина доданої вартості послуг бізнесу створена у секторі оптової та роздрібної торгівлі.

Аналіз зайнятості в СМП почнемо з дослідження кількості найманих працівників по секторах та розміру підприємств (табл. 2). Дані, наведені в таблиці 2 вказують нам на те, що у 2018 році в Україні найбільша частка малих підприємств (до 10 осіб) припадала на оптову і роздрібну торгівлю та сферу ІТ – технологій.

Таблиця 2

Кількість підприємств в економіці підприємництва за розміром і типом діяльності, 2018 р.

Галузь	1-9	10-49	50-249	250+	Усього
Промисловість без будівництва	106965	11903	3724	1284	123876
Будівництво	44534	4943	694	90	50261
Оптова і роздрібна торгівля	818268	17013	2078	438	837797
Транспорт	90615	4036	933	231	95815
Інформація	144547	2029	276	57	146909
Операції з нерухомістю	87125	3092	317	19	90553
Професійні послуги	118238	2755	481	72	121546
Адміністративні послуги	42408	3280	753	112	46553

В категорії від 10 до 49 зайнятих осіб найбільше підприємств здійснювали свою діяльність в сфері так само оптової та роздрібно торгівлі та транспорту. Найбільше середніх (50-249 зайнятих осіб) підприємств функціонували в галузях також працюють у вказаних вище галузях.

Таблиця 3

Динаміка кількості підприємств за розміром

Кількість зайнятих працівників	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Т, %	
						до 2014 р.	до 2017 р.
1-9	1444100	1646691	1687910	1586480	1506916	104,3	94,9
10-49	66122	53825	45632	48258	52135	78,8	108,0
50-249	11774	10070	9497	9412	9500	80,6	100,9
250+	2965	2564	2384	2316	2347	79,1	101,3
Всього	1524961	1713150	1745423	1646466	1570888	103,0	95,4

Великі підприємства переважно працюють в сфері професійних послуг, оптової та роздрібно торгівлі та транспорту.

Взагалі, в господарській діяльності всіх країн більші підприємства є продуктивнішими, порівняно із меншими компаніями.

Це особливо справедливо для секторів промисловості, де потрібні великі інвестиції капіталу. Як показав аналіз даних таблиці 3, в 2018 році в порівнянні з 2014 роком кількість мікро-підприємств (з

чисельністю працівників до 9 осіб) збільшилась на 4,3%, а в порівнянні з 2017 роком зменшилась на 5,1%. Кількість малих підприємств (з чисельністю працівників від 10 до 49 осіб) порівняно з базисним 2013 роком зменшилась на 11,2%, а порівняно з попереднім – збільшилась на 8% (рис.3).

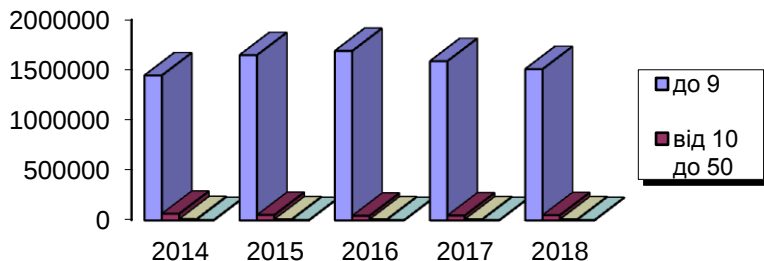


Рис. 3. Динаміка кількості малих підприємств України за кількістю зайнятих

Кількість великих підприємств (з чисельністю працівників до 249 осіб) в порівнянні з 2013 роком зменшилась на 20,9%, а в порівнянні з 2016 роком – збільшилась на 0,9%. Що стосується підприємств з кількістю працівників більше 250 осіб, то в порівнянні з 2013 роком кількість таких збільшилась на 3%, а в порівнянні з попереднім роком – зменшилась на 4,6 %.

Аналіз зайнятості в СМП почнемо з дослідження кількості найманих працівників по секторах та розміру підприємств (табл. 4).

Таблиця 4

Кількість найманих працівників по секторах та розміру підприємств, тис. осіб

Сектор	2017 р.		2018 р.		Т, %	
	Малі під-ва	Великі під-ва	Малі під-ва	Великі під-ва	Малі під-ва	Великі під-ва
1	2	3	4	5	6	7
Промисловість без будівництва	832,7	1518,8	864,7	1469,5	103,8	96,7
Будівництво	240,7	43,2	249,8	43,9	103,7	101,6

Продовження табл.4

1	2	3	4	5	6	7
Оптова і роздрібна торгівля	1793,3	389,0	1801,6	421,5	100,4	108,3
Транспорт	325,1	587,3	316,4	584,3	97,3	99,4
Інформація	217,6	65,2	235,1	68,0	108,0	104,2
Операції з нерухомістю	227,0	8,5	222,8	9,9	98,1	116,4
Професійні послуги	268,2	43,5	264,8	40,5	98,7	93,1
Адміністративні послуги	202,5	84,7	208,4	72,4	102,9	85,4

Аналізуючи дані таблиці 4 маємо зазначити, що в 2018 році в порівнянні з попереднім 2017 роком кількість найманих працівників в малих підприємствах промисловості збільшилась на 3,8%, а в великих зменшилась на 3,3%. В галузі будівництва кількість найманих працівників збільшилась на 3,7 та 1,6% відповідно.

В сфері роздрібної та оптової торгівлі чисельність найманих працівників зросла на 0,4 та 8,3% відповідно. Тенденція до зменшення кількості найманих працівників спостерігається, як в малих, так і в великих підприємствах в сфері професійних послуг.

Таблиця 5

Обсяг реалізованої продукції за розміром підприємства та по галузях, 2018 р. (млн. грн)

Галузь	1-9	10-49	50-249	250+	Усього
Промисловість без будівництва	132347	202916	598526	1928520	2862309
Будівництво	58178	78755	61363	38202	236497
Оптова і роздрібна торгівля	766177	754315	806502	1024192	3351186
Транспорт	63274	57187	81860	276693	479014
Інформація	100124	28429	31116	57044	216804
Операції з нерухомістю	62928	35311	13029	9914	121182
Професійні послуги	66850	30800	26837	201824	326311
Адміністративні послуги	29198	18404	18587	14869	81057

У 2018 році підприємства з кількістю найманих працівників менше 250 осіб становили понад 99% всіх підприємств в економіці підприємництва, на їх долю припадало 61% загальної зайнятості в підприємстві, 54% загального обсягу реалізованої продукції та 47% створеної у підприємстві доданої вартості.

Регіональні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні

Формування соціально орієнтованої економічної моделі України можливо лише за умов інтенсивного розвитку підприємництва в кожному регіоні нашої держави. Здорове економічне середовище для розвитку територіальних громад може утворитися на ґрунті функціонування широкого прошарку малих і середніх підприємницьких структур, які спроможні стимулювати конкуренцію, формувати основу для регіонального розвитку шляхом створення середнього класу.

Аналіз статистичних даних, наведених в таблиці 6 показує, що найбільшу частку в структурі підприємств України займають саме малі підприємства, зокрема мікропідприємства (з чисельністю працівників до 10 осіб).

Регіональний аналіз вказує на те, що у 2018 році найбільша кількість МП припадала на Дніпропетровську область (26603 од.), а найменша на Луганську (3205 од.).(рис.4).

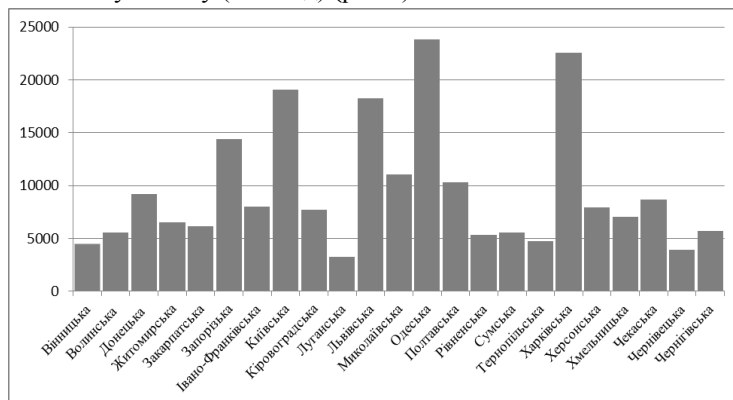


Рис. 4. Динаміка кількості МП по регіонах України у 2018 році

Таблиця 6

Кількість підприємств за їх розмірами за регіонами у 2018 році¹

	Усього од.	у тому числі							
		великі підприємства		Середні підприємства		малі підприємства		з них Мікропідприємства	
		од.	у % до загальної кількості підприємств відповідного регіону	од.	у % до загальної кількості підприємств відповідного регіону	од.	у % до загальної кількості підприємств відповідного регіону	од.	у % до загальної кількості підприємств відповідного регіону
Україна²	338254	399	0,1	14934	4,4	322921	95,5	278114	82,2
Вінницька	9187	10	0,1	471	5,1	8706	94,8	7329	79,8
Волинська	5597	10	0,2	294	5,2	5293	94,6	4496	80,3
Дніпропетровська	27892	48	0,2	1241	4,4	26603		22991	82,4
Донецька	10450	27	0,3	515	4,9	9908	94,8	8653	82,8
Житомирська	6491	5	0,1	378	5,8	6108	94,1	5061	78,0
Закарпатська	5788	2	0,0	243	4,2	5543	95,8	4837	83,6
Запорізька	14576	23	0,1	578	4,0	13975	95,9	12201	83,7
Івано-Франківська	7638	5	0,1	292	3,8	7341	96,1	6468	84,7
Київська	19339	32	0,2	904	4,7	18403	95,1	15668	81,0
Кіровоградська	7735	3	0,0	326	4,2	7406	95,8	6457	83,5
Луганська	3408	4	0,1	199	5,8	3205	94,1	2762	81,0
Львівська	17933	16	0,1	852	4,7	17065	95,2	14433	80,5
Миколаївська	10801	8	0,1	334	3,1	10459	96,8	9352	86,6
Одеська	24023	13	0,0	807	3,4	23203	96,6	20210	84,1
Полтавська	10188	12	0,1	567	5,6	9609	94,3	8274	81,2
Рівненська	5280	4	0,1	281	5,3	4995	94,6	4177	79,1
Сумська	5705	6	0,1	375	6,6	5324	93,3	4481	78,5
Тернопільська	4710	2	0,1	227	4,8	4481	95,1	3720	79,0
Харківська	22597	14	0,1	1121	4,9	21462	95,0	18298	81,0
Херсонська	8107	2	0,0	281	3,5	7824	96,5	6918	85,3
Хмельницька	6954	7	0,1	372	5,3	6575	94,6	5524	79,4
Черкаська	8864	10	0,1	440	5,0	8414	94,9	7300	82,4
Чернівецька	3925	1	0,0	165	4,2	3759	95,8	3192	81,3
Чернігівська	5904	5	0,1	339	5,7	5560	94,2	4649	78,7
м. Київ	85162	130	0,2	3332	3,9	81700	95,9	70663	83,0

Аналіз показав, що за чисельністю найманих працівників лідирують малі підприємства знов таки Дніпропетровської області, а найменша їх кількість на МП Луганської області. Аналогічна тенденція мала місце і на мікропідприємствах.

Таблиця 7

**Кількість найманих працівників на підприємствах
за їх розмірами за регіонами у 2018 році¹**

	Усього, тис. осіб	у тому числі							
		Великі		середні		малі		з них	
		Підприємства		підприємства		підприємства		Мікропід- приємства	
		тис. осіб	У % до загальної кількості найманих працівників відповідного регіону	тис. осіб	У % до загальної кількості найманих працівників відповідного регіону	тис. осіб	У % до загальної кількості найманих працівників відповідного регіону	тис. осіб	У % до загальної кількості найманих працівників відповідного регіону
Україна²	5808,6	1573,6	27,1	2713,1	46,7	1521,9	26,2	611	10,5
Вінницька	155,2	24,3	15,7	82,4	53,1	48,5	31,2	17,5	11,3
Волинська	107,6	22,2	20,6	58,3	54,2	27,1	25,2	10,2	9,5
Дніпропетровська	605,1	249,1	41,2	231,3	38,2	124,7	20,6	52,2	8,6
Донецька	254,4	90,5	35,6	123,9	48,7	40	15,7	15,8	6,2
Житомирська	120,3	8,3	6,9	76,3	63,4	35,7	29,7	12,7	10,6
Закарпатська	79,6	3,9	5	51,4	64,4	24,3	30,6	9,4	11,7
Запорізька	250,4	86,5	34,5	101,8	40,7	62,1	24,8	25,5	10,2
Івано-Франківська	93,9	9	9,6	52,4	55,8	32,5	34,6	14,3	15,2
Київська	305,6	63,3	20,7	151,8	49,7	90,5	29,6	34,9	11,4
Кіровоградська	92,1	... ³	... ³	... ³	... ³	33,9	36,8	13,7	14,9
Луганська	63,1	9,5	15,1	38,9	61,6	14,7	23,3	5,7	9,1
Львівська	321	45,5	14,2	183,5	57,1	92	28,7	36,1	11,2
Миколаївська	115,5	24,7	21,4	50,1	43,4	40,7	35,2	17,5	15,1
Одеська	272,9	27,6	10,1	141,5	51,9	103,8	38	43,5	16
Полтавська	225,4	56,7	25,2	120,2	53,3	48,5	21,5	20,1	8,9
Рівненська	90,7	8,1	8,9	55,5	61,2	27,1	29,9	10,2	11,2
Сумська	109,4	11,1	10,2	69,1	63,1	29,2	26,7	10,2	9,3
Тернопільська	79,1	9,2	11,6	44	55,7	25,9	32,7	9,1	11,6
Харківська	358,7	35,2	9,8	215	60	108,5	30,2	41,6	11,6
Херсонська	81,1	4	4,9	44,6	55	32,5	40,1	13,6	16,7
Хмельницька	109,9	9,2	8,4	64,4	58,6	36,3	33	13,1	11,9
Черкаська	131,3	16,6	12,7	74,6	56,8	40,1	30,5	15,9	12,1
Чернівецька	50,7	... ³	... ³	... ³	... ³	19	37,4	6,8	13,3
Чернігівська	102,8	8,9	8,6	64,1	62,4	29,8	29	10,8	10,5
м.Київ	1632,8	743,8	45,6	534,5	32,7	354,5	21,7	150,6	9,2
¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.									

Найбільша кількість зайнятих на МП та мікропідприємствах також у Дніпропетровській області, найменша – у Луганській (табл.8).

Таблиця 8

Кількість зайнятих працівників на підприємствах за їх розмірами за регіонами у 2018 році¹

	Усього тис. осіб	у тому числі							
		великі		Середні		малі		з них	
		підприємства		Підприємства		підприємства		Мікропідприємства	
		тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих працівників відповідного регіону	тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих працівників відповідного регіону	тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих працівників відповідного регіону	тис. осіб	у % до загальної кількості зайнятих працівників відповідного регіону
Україна²	5899,3	1573,6	26,7	2714,7	46,0	1611,0	27,3	693,8	11,8
Вінницька	158,4	24,3	15,4	82,4	52,0	51,7	32,6	20,4	12,9
Волинська	109,5	22,2	20,3	58,4	53,3	28,9	26,4	11,9	10,9
Дніпропетровська	611,6	249,1	40,8	231,4	37,8	131,1	21,4	58,2	9,5
Донецька	256,4	90,5	35,3	124,0	48,3	41,9	16,4	17,5	6,8
Житомирська	121,9	8,3	6,8	76,3	62,6	37,3	30,6	14,2	11,6
Закарпатська	82,6	3,9	4,8	51,4	62,2	27,3	33,0	12,2	14,7
Запорізька	255,2	86,5	33,9	101,8	39,9	66,9	26,2	30,0	11,8
Івано-Франківська	96,5	9,0	9,3	52,5	54,4	35,0	36,3	16,7	17,3
Київська	309,2	63,3	20,5	151,9	49,1	94,0	30,4	38,0	12,3
Кіровоградська	95,8	... ³	... ³	... ³	... ³	37,5	39,2	17,2	18,0
Луганська	64,4	9,5	14,8	39,0	60,5	15,9	24,7	6,9	10,7
Львівська	325,5	45,5	14,0	183,6	56,4	96,4	29,6	40,1	12,3
Миколаївська	120,4	24,7	20,5	50,1	41,6	45,6	37,9	22,1	18,4
Одеська	278,8	27,6	9,9	141,6	50,8	109,6	39,3	48,9	17,6
Полтавська	228,5	56,7	24,8	120,2	52,6	51,6	22,6	23,0	10,1
Рівненська	92,4	8,1	8,7	55,5	60,1	28,8	31,2	11,7	12,7
Сумська	111,0	11,1	10,1	69,1	62,2	30,8	27,7	11,7	10,5
Тернопільська	80,7	9,2	11,4	44,0	54,5	27,5	34,1	10,6	13,1
Харківська	364,3	35,2	9,6	215,1	59,1	114,0	31,3	46,6	12,8
Херсонська	84,2	4,0	4,7	44,6	53,0	35,6	42,3	16,5	19,6
Хмельницька	112,7	9,2	8,2	64,5	57,2	39,0	34,6	15,7	13,9
Черкаська	134,2	16,6	12,4	74,7	55,6	42,9	32,0	18,5	13,8
Чернівецька	52,0	... ³	... ³	... ³	... ³	20,3	39,0	8,0	15,4
Чернігівська	104,5	8,9	8,5	64,2	61,4	31,4	30,1	12,3	11,8
м. Київ	1648,6	743,8	45,1	534,8	32,4	370,0	22,5	164,9	10,0

¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя

На підставі даних таблиці 9 робимо висновок про те, що у 2018 році найбільший обсяг реалізовано продукції мав місце на МП та мікропідприємствах саме Дніпропетровської області, а найменший – Луганської.

Таблиця 9

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами у 2018 році

	Усього, млн.грн	У тому числі							
		великі		Середні		малі		з них	
		підприємства		підприємства		підприємства		Мікропід- приємства	
		млн.грн	у % до загального обсягу реалізації відповідного регіону	млн.грн	у % до загального обсягу реалізації відповідного регіону	млн.грн	у % до загального обсягу реалізації відповідного регіону	млн.грн	у % до загального обсягу реалізації відповідного регіону
Україна²	9054836,9	3514293,2	38,8	3813139,3	42,1	1727404,4	19,1	589677,5	6,5
Вінницька	171186,1	43744,1	25,6	79851,3	46,6	47590,7	27,8	14423,7	8,4
Волинська	172834,1	41711,9	24,1	105524,6	61,1	25597,6	14,8	8324,2	4,8
Дніпропетровська	1035684,2	607426,5	58,7	272416,8	26,3	155840,9	15,0	59181,5	5,7
Донецька	456795,2	331239,2	72,5	92795,1	20,3	32760,9	7,2	10950,1	2,4
Житомирська	107769,6	25162,2	23,4	55768,0	51,7	26839,4	24,9	8994,2	8,3
Закарпатська	59739,0	7837,7	13,1	34464,5	57,7	17436,8	29,2	6218,8	10,4
Запорізька	321135,8	183143,2	57,0	80024,0	24,9	57968,6	18,1	21119,3	6,6
Івано- Франківська	97690,6	30311,2	31,0	44118,3	45,2	23261,1	23,8	9178,3	9,4
Київська	477534,4	174624,6	36,6	196688,8	41,2	106221,0	22,2	31413,5	6,6
Кіровоградська	98307,9	... ³	... ³	... ³	... ³	36477,0	37,1	12328,6	12,5
Луганська	39642,0	12023,9	30,3	15647,4	39,5	11970,7	30,2	4475,1	11,3
Львівська	331669,8	81711,3	24,6	162864,2	49,1	87094,3	26,3	29150,4	8,8
Миколаївська	150136,0	59360,1	39,6	49735,7	33,1	41040,2	27,3	15506,6	10,3
Одеська	367108,3	98358,0	26,8	160796,2	43,8	107954,1	29,4	35299,6	9,6
Полтавська	292265,1	129698,3	44,4	112227,8	38,4	50339,0	17,2	17699,8	6,1
Рівненська	67721,6	11374,2	16,8	36228,7	53,5	20118,7	29,7	6821,1	10,1
Сумська	104622,3	18893,7	18,0	62026,8	59,3	23701,8	22,7	7712,7	7,4
Тернопільська	71195,3	7190,4	10,1	42820,4	60,1	21184,5	29,8	6589,7	9,3

Інвестиційна пріоритетність галузей економіки

Харківська	367038,2	67442,4	18,4	187959,9	51,2	111635,9	30,4	39041,4	10,6
Херсонська	72860,9	9264,6	12,7	34887,3	47,9	28709,0	39,4	9554,0	13,1
Хмельницька	105087,1	15368,9	14,6	61704,3	58,7	28013,9	26,7	9745,5	9,3
Черкаська	173238,8	53943,8	31,1	79755,2	46,1	39539,8	22,8	13090,4	7,6
Чернівецька	31137,3	... ³	... ³	... ³	... ³	11695,8	37,6	3917,8	12,6
Чернігівська	101661,7	17744,0	17,4	58128,8	57,2	25788,9	25,4	8325,3	8,2
м.Київ	3780775,6	1478592,1	39,1	1713559,7	45,3	588623,8	15,6	200615,9	5,3
¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя									
та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.									

На підставі даних таблиці 10 робимо висновок про те, що у 2018 році найбільші витрати праці мали місце на МП та мікропідприємствах саме Дніпропетровської області, а найменші – Луганської.

Таблиця 10

Витрати на оплату праці підприємств за їх розмірами за регіонами у 2018 році

	Усього, млн.грн	У тому числі							
		великі		Середні		малі		з них	
		підприємства		Підприємства		підприємства		Мікропідприємств а	
		млн. грн	у % до загальних витрат на оплату праці відповідного регіону	млн. грн	у % до загальних витрат на оплату праці відповідного регіону	млн. грн	витрат на оплату праці відповідного	млн. грн	витрат на оплату праці відповідного
Україна ²	597536,8	233134,4	39,0	265065,9	44,4	99336,5	16,6	32575,5	5,5
Вінницька	13610,8	3174,1	23,3	7437,9	54,7	2998,8	22,0	870,2	6,4
Волинська	8756,8	2600,1	29,7	4615,1	52,7	1541,6	17,6	510,8	5,8
Дніпропетровська	62373,1	34029,5	54,6	20773,6	33,3	7570,0	12,1	2756,8	4,4
Донецька	30983,2	16806,9	54,2	11821,6	38,2	2354,7	7,6	758,8	2,4
Житомирська	9855,3	1067,3	10,8	6760,8	68,6	2027,2	20,6	612,4	6,2
Закарпатська	7612,6	617,2	8,1	5617,8	73,8	1377,6	18,1	468,4	6,2
Запорізька	24856,1	12892,2	51,9	8455,1	34,0	3508,8	14,1	1242,1	5,0
Івано-Франківська	7534,8	1472,4	19,5	4288,5	56,9	1773,9	23,6	680,7	9,0
Київська	32615,0	10560,6	32,4	16093,8	49,3	5960,6	18,3	1776,4	5,4
Кіровоградська	6913,3	... ³	... ³	... ³	... ³	1968,3	28,5	672,4	9,7

Інвестиційна пріоритетність галузей економіки

Луганська	4855,7	990,9	20,4	3049,2	62,8	815,6	16,8	266,5	5,5
Львівська	27758,2	6286,7	22,6	15724,7	56,7	5746,8	20,7	1918,0	6,9
Миколаївська	9983,3	3206,3	32,1	4517,5	45,3	2259,5	22,6	835,2	8,4
Одеська	22666,9	3613,1	15,9	12987,3	57,3	6066,5	26,8	2161,7	9,5
Полтавська	22581,6	8365,3	37,0	11424,7	50,6	2791,6	12,4	980,0	4,3
Рівненська	6755,0	897,1	13,3	4404,5	65,2	1453,4	21,5	482,2	7,1
Сумська	9586,8	1708,3	17,8	6200,3	64,7	1678,2	17,5	478,0	5,0
Тернопільська	6161,3	1218,0	19,8	3430,3	55,7	1513,0	24,5	450,6	7,3
Харківська	28816,6	4052,2	14,1	18411,5	63,9	6352,9	22,0	2098,6	7,3
Херсонська	5754,3	620,0	10,8	3402,3	59,1	1732,0	30,1	610,4	10,6
Хмельницька	8635,4	941,8	10,9	5621,2	65,1	2072,4	24,0	663,3	7,7
Черкаська	10765,5	2290,2	21,3	6190,5	57,5	2284,8	21,2	764,7	7,1
Чернівецька	3426,5	... ³	... ³	... ³	... ³	1028,3	30,0	310,3	9,1
Чернігівська	8137,6	1317,9	16,2	5107,5	62,8	1712,2	21,0	517,7	6,4
м.Київ	216541,1	113740,4	52,5	72052,9	33,3	30747,8	14,2	9689,3	4,5

Аналіз фінансових результатів за даними таблиці (додаток А), вказує що великі і середні підприємства України у 2018 році були прибуткові, а збитки несли саме ММ та мікропідприємства. Найбільші збитки мали МП таких областей, як Дніпропетровська, Київська, Кіровоградська. Найбільш прибутковими були МП Дніпропетровської та запорізької областей.

Тенденції розвитку малого бізнесу в Запорізькій області

На сучасному етапі розвитку малого бізнесу з боку держави та регіональної влади здійснюються позитивні зрушення – зменшено адміністративний тиск на підприємців з боку контролюючих органів (введено мораторій на перевірки малого та середнього бізнесу), вдосконалюється система надання адміністративних послуг фізичним та юридичним особам, відкриваються нові центри надання адміністративних послуг, спрощено процес започаткування підприємницької діяльності.

В умовах децентралізації української економіки постає необхідним врахування територіальних особливостей розвитку малого підприємництва в регіонах України. Формування і здійснення ефективної та гнучкої регіональної політики можливе при глибокому

дослідженні основних факторів, що впливають на розвиток підприємницької діяльності. В якості об'єкта дослідження вибрано територіальні громади Запорізької області. На основі даних Головного управління статистики у Запорізькій області області проведено аналіз основних показників діяльності малих підприємств за період 2014-2018 рр., результати наведені у табл. 11-16.

Малий бізнес в Україні, так і в Запорізькій області є дуже вразливим до змін законодавства та економічних криз і через це кількісні показники розвитку показують зростання і падіння.

Загалом за останні 5 років спостерігається тенденція до зниження кількості малих підприємств (таблиця 11).

Таблиця 11

Кількість суб'єктів малого підприємництва в Запорізькій області за 2014-2018 рр.

Роки	Кількість суб'єктів, одиниць	Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
2014	14119	—	—
2015	13859	- 260	98,16
2016	13819	- 40	99,71
2017	12877	- 942	93,18
2018	13024	147	101,14

За підсумками 2018 року кількість малих підприємств в Запорізькій області склала 13024 одиниць, що на 1,14% більше, ніж у попередньому році (2017 рік – 12877 одиниць). Кількість малих підприємств в 2016 р. скоротилася на 40 одиниць або 99,71% до 2015 року (2015 рік – 13859 одиниць). Як бачимо, найбільше скорочення прийшлося на 2017 р., такі зміни можна пояснити нестабільною політичною ситуацією, змінами в законодавчій сфері, анексією Криму та проведенням АТО на сході країни.

Індикатором розвитку підприємницької сфери є показник кількості суб'єктів підприємництва на 10 тис. осіб. У Запорізькій області в 2018 році на 10 тис. осіб наявного населення припадало 82

малих підприємств, що на 4 одиниці більше показника попереднього року (у 2017 р. – 78 підприємств).

Однак, спостерігається значна диференціація за цим показником за територіальною ознакою – від 98 одиниць у Веселівському районі до 26 одиниць у м. Енергодар та м. Токмак. Вирівнюванню цього показника сприятиме підвищення ділової активності населення, інвестиційної привабливості, розвиток інфраструктури підтримки підприємництва, державного-приватного партнерства, робота влади щодо легалізації бізнесу та зайнятості, особливо на приморських територіях (рис. 4).



Рис.4. Кількість малих підприємств по містах і районах Запорізької області на 10 тис. осіб станом на 2018 р., од.

Малий бізнес розвивається в усіх галузях господарського комплексу Запорізької області. Так, у 2018 році найбільша частка загальної кількості малих підприємств була зосереджена у сфері

оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, а це: 3605 малих підприємств. Трохи менше зосереджено у сільському, лісовому та рибному господарстві – 2521 одиниця, найменше зосереджено у сфері мистецтв, спорту та розваг – 57 підприємств. Останні роки (за період 2014-2018 рр.) у сфері малого бізнесу спостерігається значне зменшення кількості найманих працівників, що підтверджується даними таблиці 11. Найбільш вагомою причиною такого скорочення можна назвати значне податкове навантаження на малий бізнес.

Аналітичне вирівнювання рядів динаміки вважається найбільш удосконаленим способом обробки ряду з метою встановлення тенденції розвитку явища. Завдання такого вирівнювання полягає у знаходженні простої математичної формули (апроксимуючої функції), яка б відображала загальну тенденцію ряду динаміки.

Дані таблиці 12 вказують на тенденцію до зменшення кількості СМП Запорізької області впродовж 2014-2018 років.

Таблиця 12

Згладжування ряду динаміки кількості суб'єктів малого підприємництва Запорізької області методом аналітичного вирівнювання по прямій і параболі

Роки	Кількість суб'єктів МП, од.	t	t^2	t^3	t^4	$y \cdot t$	$y \cdot t^2$	Вирівняні значення по прямій, $\bar{y}_t$	Вирівняні значення по параболі $\ddot{y}_t$
2014	14119	-2	4	-8	16	-28238	56476	13813	13760
2015	13859	-1	1	-1	1	-13859	13859	13677	13653
2016	13819	0	0	0	0	0	0	13539	13522
2017	12877	1	1	1	1	12877	12877	13403	13379
2018	13024	2	4	8	16	26048	52096	13266	13384
Σ	67698	0	10	0	34	-3172	135308	67698	67698

Наочно динаміка зміни кількості суб'єктів малого підприємництва представлена на рисунку 5.

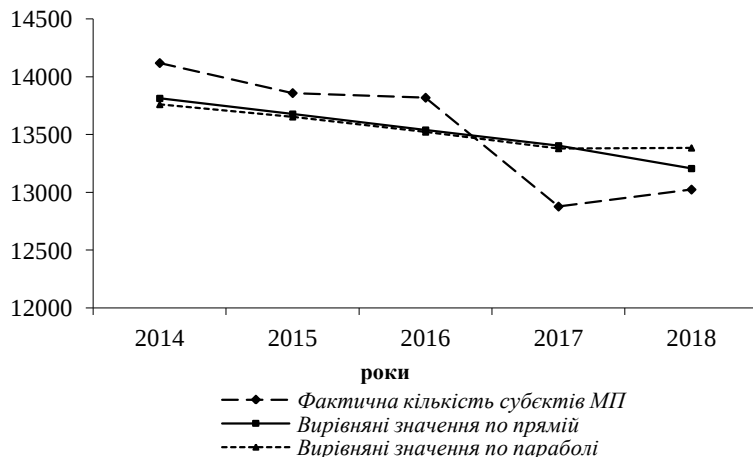


Рис. 5. Тенденція до зменшення суб'єктів малого підприємництва в Запорізькій області, од.

Отже, розрахунки і зображення на рисунку 5 вказують на тенденцію до зменшення кількості суб'єктів малого підприємництва в Запорізькій області.

У 2016 році середньорічна кількість найманих працівників малих підприємств зменшилася порівняно з попереднім роком на 11,63% та становила 60485 осіб, або 23,48% до загальної кількості найманих працівників підприємств області (табл.13).

Таблиця 13

**Кількість найманих працівників у сфері малого бізнесу в
Запорізькій області за 2014-2018 рр.**

Роки	Кількість найманих у сфері малого бізнесу, осіб	Усього найманих в області на підприємствах, осіб	У%до загальної кількості найманих	Абсолютне відхилення, + / -
2014	71466	287732	24,84	-
2015	68448	272651	25,1	- 3018
2016	60485	257658	23,48	- 7963
2017	60852	254107	23,9	367
2018	70206	257903	27,22	9354

У 2015 році кількість найманих працівників скоротилася на 3018 осіб порівняно до 2014 року та становила 68448 осіб, або 25,1% до загальної кількості найманих працівників підприємств. Але в 2017 році порівняно з 2016 р. ситуація покращилася і кількість найманих працівників на малих підприємствах області зросла на 367 осіб і становила 60852 найманих осіб.

Середня кількість працівників на одному малому підприємстві у 2016 році складала 4 особи, у 2015 р. - 2018 р. – по 5 осіб (таблиця 14).

Таблиця 14

**Середня кількість працівників на малих підприємствах
Запорізької області**

Роки	Кількість найманих працівників на малих підприємствах, осіб	Кількість малих підприємств, одиниць	Середня кількість працівників на одному малому підприємстві, осіб
2014	71466	14119	4
2015	68448	13859	5
2016	60485	13819	5
2017	60852	12877	5
2018	70206	13024	5

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами Запорізької області за період 2014-2018 рр. має тенденцію до збільшення (таблиця 15).

Таблиця 15

Аналіз обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами Запорізької області за 2014-2018 рр.

Роки	Обсяг реалізованої продукції (послуг, товарів), тис. грн.	Абсолютне відхилення, + / -	Відносне відхилення, %
2014	19 723 600,00	-	-
2015	22 818 856,60	3 095 257,0	115,69
2016	32 978 702,70	10 159 84,06	144,45
2017	39 685 677,0	6 706 974,3	120,88
2018	40 216 514,0	-35659,1	101,33

Проведений аналіз показує, що обсяги реалізованої продукції в 2017 р. збільшилися, так у порівнянні з 2016 р. обсяги зросли на 20,88% або ж на 6709674,3 тис. грн.

У 2015 р. у порівнянні до 2014 р. обсяги реалізації зросли на 15,69%, або ж на 309527 тис. грн., в 2016 р. обсяги становили 32978702,72 тис. грн., що більше на 10159846 тис. грн. або на 14,45% порівняно з 2015 р.

Таблиця 16

**Фінансовий результат малих підприємств
Запорізької області до оподаткування**

Роки	Усього, тис. грн.	Абсолютне відхилення, тис. грн., + / -	Відносне відхилення, %
2014	1 292 355,9	-	-
2015	1 848 246,5	2 401 938,6	143,01
2016	4 250 185,1	555 890,6	229,96
2017	4 561 687,7	311 502,6	107,33
2018	4 716 301,7	154614,0	103,38

За результатами 2018 р. малі підприємства отримали прибутковий фінансовий результат до оподаткування у розмірі 4716301,7 тис. грн. або ж на 3,38% більше попереднього року. У 2017 році малі підприємства Запорізької області також одержали прибутковий фінансовий результат до оподаткування у сумі 4561687,7 тис. грн., що більше на 7,33% попереднього року. У 2015 р. даний показник збільшився на 43,01% або ж на 890,6 тис. грн. порівняно 2014 р. і становив 1 848 246,5 тис. грн. Якщо розглядати фінансовий результат за сферами діяльності, то найбільші прибутки отримали: сільське, лісове та рибне господарство; промисловість; оптова, роздрібна торгівля, ремонт тощо.

Загалом, позитивний результат у 2017 р. показали 77,2% малих підприємств від загальної кількості, у 2016 році даний показник становив 77,4%. Збільшення фінансових результатів досягається завдяки розвитку сільського, лісового та рибного господарства і оптової та роздрібно торгівлі (рисунок 3), саме ці сфери діяльності роблять значний вклад в ріст фінансових результатів.

У місті Мелітополі активну господарську діяльність здійснює 804 підприємства, у т.ч. промислових підприємств, з них: в галузі машинобудування - 128 підприємств; в харчовій промисловості - 25 підприємств; в легкій промисловості - 18 підприємств. Кількість зайнятих працівників складає 12846 осіб, у тому числі на середніх підприємствах зайнято 8476 осіб, на малих - 4370 осіб, з них на мікропідприємствах - 1635 осіб.

Учасники засідання Робочої групи 28 серпня 2018 року разом з залученими експертами провели SWOT-аналіз розвитку міста (табл. 17).

Таблиця 17

Результати SWOT-аналізу розвитку м. Мелітополь

№	Сильні сторони		Слабкі сторони
1.	Патріотично налаштовані мешканці.	1.	Зменшення чисельності населення міста.
2.	Політична воля до відкритості влади та зав'язків з громадськістю. Громадський бюджет.	2.	Низька експортна орієнтованість бізнесу, втрата традиційних ринків збуту.

Інвестиційна пріоритетність галузей економіки

3.	Виробнича кооперація підприємств міста із Запорізькими підприємствами.	3.	Ринок праці характеризується перевищенням попиту над пропозицією робочої сили.
4.	Сприятливі природно – кліматичні умови та близькість сировинної бази для виробництва харчової продукції.	4.	Відсутні фінансові стимули та недосконала інфраструктура підтримки бізнесу.
5.	Сформована культура підприємництва, розроблено відповідні цільові програми	5.	Високий фізичний знос об'єктів міської інфраструктури та житлово-комунального господарства.
6.	Вдале розміщення міста – транзитно-логістичний центр.	6.	Недосконала система громадського транспорту.
7.	Розвинене машинобудування для сільськогосподарської галузі.	7.	Низький рівень впровадження енергоефективних технологій.
8.	Наявність профільних ВНЗ для підготовки	8.	Низький рівень оснащення та дефіцит кадрів
9.	Велика кількість аматорських творчих колективів.	9.	Відсутність театру, філармонії, професійних творчих колективів
Можливості		Загрози	
1.	Покращення бізнес – клімату в Україні за рахунок впровадження реформ.	1.	Падіння обсягів пасажирських та вантажних перевезень через анексію Криму та частини Донбасу.
2.	Збільшення території за рахунок приєднання територіальних громад.	2.	Погіршення інвестиційної привабливості
3.	Державна підтримка створення індустріального парку.	3.	Згортання реформ та девальвація гривні.
4.	Можливість отримання міжнародної технічної допомоги.	4.	Негативне сальдо міграції, відтік висококваліфікованих фахівців за кордон.
5.	Продовження процесів інтеграції з Європейським Союзом.	5.	Недоступність кредитних ресурсів.
6.	Значні запаси артезіанської води.	6.	Неможливість підключення до енергоспоживання через тиск монополістів.
7.	Підвищення інвестиційної привабливості України та Запорізького регіону.	7.	Скорочення частки працездатного населення.

Інформація та знання, отримані та впорядковані в процесі проведеної інвентаризації чинників, стали важливим ресурсом для подальшого аналізу економічного та соціального стану громади. У SWOT-аналізі сильні і слабкі сторони це найчастіше внутрішні чинники, а можливості і загрози пов'язані з факторами зовнішнього середовища. SWOT-матриця являє собою інструмент для аналізу цих факторів, зроблений за принципом їх перетинання і взаємозв'язків:

- Сильні сторони використовуються для створення майбутніх можливостей;
- Слабкі сторони перетворюються в можливості;
- Загрози пов'язані зі слабкими сторонами.

Вплив цих факторів був врахований при визначенні напрямів, стратегічних, оперативних цілей. В основі вибору – сценарій раціонального розвитку з урахуванням можливостей інтенсивного розвитку.

SWOT-аналіз демонструє, що погіршення торговельно-економічних відносин з країнами Митного союзу, анексія Криму, близькість військових подій та ускладнення суспільно-політичної ситуації в цілому в країні впродовж останніх років негативно вплинуло на обсяги виробництва. Особливо негативно це позначилося на діяльності підприємств машинобудівної галузі. Аналіз товарної групи (машини та устаткування) продемонстрував, що значна частина українських експортних поставок здійснювалася до Російської Федерації. Однак зрозуміло, що зміна векторів партнерства, якою б болючою вона не була сприятиме модернізації підприємств та виходу на новий рівень розвитку за умови збереження та розвитку кадрового потенціалу.

Основні проблеми розвитку малого бізнесу в країні

Взаємозв'язок держави і малого бізнесу здійснюється на взаємовигідній основі та має довгостроковий характер. При цьому роль держави полягає у забезпеченні високого рівня конкурентоспроможності національної економіки, проведенні прозорої, стабільної, ефективної податкової та регуляторної політики, створенні рівних сприятливих умов для розвитку різних форм бізнесу,

включаючи малий, а також всебічний підтримці підприємництва та приватної ініціативи.

Саме малі підприємства забезпечують розвиток економічної системи країни та наближають її до споживачів.

Підприємництво здатне вирішувати такі економічні завдання, як створення в країні конкурентного середовища, залучення приватного капіталу і зовнішніх інвестицій, а також удосконалення наявних технологій виробництва. Переваги та недоліки малого підприємництва проаналізовано у таблиці 18.

Таблиця 18

**Переваги та недоліки розвитку малого підприємництва
в економіці України**

Переваги	Недоліки
для бізнесу	
– запроваджуються досягнення науково-технічного прогресу; – висока гнучкість виробництва; – зменшення кількості управлінських структур; – оперативне прийняття рішень; – високий досвід і кваліфікація персоналу; – мають високу швидкість обігу капіталу; – швидкість реагування на зміни кон'юнктури ринку; – гармонійно співпрацюють з великим і середнім бізнесом	– обмеження номенклатури товарів і послуг; – зростає ризик банкрутства; – чутливість до впливу фінансової кризи; – постійне пристосування до умов ринку; – обмеження власних фінансових ресурсів; – незначні можливості для розширення підприємства
для держави	
– зростає зайнятість населення; – працюють у неперспективних галузях; – зростає кількість власників; – швидко насичується ринок товарами і послугами; – зростає надходження податків і зборів; – збалансування галузей економіки	– надання пільг в оподаткуванні, ліцензуванні, кредитуванні підприємств; – зростає кількість підприємств-банкрутів; – зростають державні витрати на інформаційну, матеріально-технічну, фінансово-кредитну, інвестиційну підтримку підприємств малого бізнесу

На тенденції розвитку малого підприємництва в Україні безпосередньо впливає негативна динаміка основних

макроекономічних показників. Зокрема, спад ВВП призвів до зменшення внутрішніх фінансових ресурсів держави, обігових коштів у суб'єктів підприємницької діяльності, зниження купівельної спроможності населення тощо.

До основних макроекономічних чинників, які впливають на розвиток малого підприємництва, слід віднести, передусім, обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту на внутрішньому ринку у зв'язку з браком вільних фінансових коштів підприємств, зниженням реальних доходів населення, незначну інвестиційну активність, відсутність переливу коштів з фінансового в реальний сектор економіки, обмеженість кредитів.

Сучасна макроекономічна кон'юнктура створює додаткові складнощі для малого бізнесу.

Перша з них – недоступність грошей і висока вартість кредитних ресурсів. Кредитні ставки для бізнесу перевищують 25-30%, а отже, дозволити їх собі можуть лише високорентабельні підприємства. Банківські установи неохоче і вкрай рідко кредитують малий бізнес, ставлячись дуже підозріло до позичальників приватних підприємств, піддаючи їх різноманітним скрупульозним перевіркам.

Друга проблема – низька купівельна спроможність населення, зміна пріоритетів / стратегій поведінки споживачів і, як наслідок, зниження обсягів продажів. У вітчизняного покупця мало грошей, він не хоче з ними розлучатися, і все частіше орієнтується на зменшення витрат: знижки, розпродажі, дешевший товар, більш тривале використання товару.

Але розпродажі та знижки можуть дозволити собі лише великі ринкові гравці. Для малих підприємств ці маркетингові інструменти малодоступні. Як наслідок торговий сегмент ринку монополізується, при тому, що в торгівлі і послугах в Україні зайняті 64% приватних підприємств.

Наступна проблема – криза ліквідності і криза неплатежів. Малий бізнес сьогодні існує за умов, коли він винен контрагентам і контрагенти винні йому. З багатьма контрагентами доводиться працювати в борг, під розписки, бартер тощо. Реальних платежів дуже мало, гроші в системі не циркулюють [7].

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що малий бізнес в Україні визначається певними рисами, які суттєво відрізняють його від підприємництва більшості зарубіжних країн, зокрема:

- низьким рівнем технічного оснащення при суттєвому інноваційному потенціалі;
- слабким управлінським рівнем, недостатністю знань, досвіду та культури у сфері ринкових відносин;
- відсутністю системи самоорганізації та недостатністю інфраструктури щодо підтримки малого підприємництва.

Тому сьогодні мале підприємництво у нашій країні перебуває у кризовому стані в усіх сферах національної економіки: промисловості, сільському господарстві, сфері послуг. Як стверджують українські вчені, його розвиток наштовхується на значні перешкоди [1].

Сьогодні головна проблема малого та середнього бізнесу – недостатня як матеріально-технічна, так і фінансова ресурсна база. Практично мова йде про формування нового сектору національної економіки. Варто нагадати, що протягом десятиліть адміністративної економіки такого сектору взагалі не існувала. У трансформаційний період відчувалася нестача кваліфікованих підприємців. В основній масі населення, що виживала в умовах гіперінфляції, не залишалося резервів та засобів, необхідних для започаткування власної справи.

До основних причин, які гальмують розвиток малого та середнього бізнесу в Україні, українські науковці-дослідники відносять такі:

- декларативний характер державної підтримки підприємства, що супроводжується неоднозначністю та суперечливістю чинної нормативно-правової бази;
- організаційно-правові труднощі започаткування бізнесу, особливо на етапі від реєстрації до початку його діяльності;
- обмеженість матеріальних фінансових ресурсів (наприклад, недоступність кредитних ресурсів як для започаткування, так і для ведення бізнесу чи його відновлення, недостатні зв'язки з міжнародними фінансовими організаціями щодо залучення інвестицій і грантів);

– існуюча система обліку та статистичної звітності малого підприємництва, обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення, система навчання та перепідготовки персоналу для підприємницької діяльності тощо [8]. Варто зацентувати увагу на тому, що малі підприємства зосереджені головним чином у сфері послуг: торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; операції з нерухомістю; оренда; інжиніринг та надання послуг підприємцям; промисловість та будівництво тощо [3].

Проте, узагальнюючи позитивні та негативні сторони розвитку малого бізнесу в Україні, можемо стверджувати, що сучасний розвиток цього сектору економіки практично не відповідає європейським показникам і відчутно відстає від європейських стандартів. Так, статистичні дані засвідчують, що частка малих та середніх підприємств у валовому внутрішньому продукті України становить лише 9%, тоді як у країнах з ринковою економікою сягає 50–65%. Дохід від реалізації продукції виконаних (робіт, послуг) виробничих малих підприємств сягає лише 2,3% від загального обсягу продукції, яку випускає промисловість України.

Рекомендації щодо підвищення ефективності розвитку малого бізнесу в країні

У зв'язку із закінченням строку дії Програми розвитку малого і середнього підприємництва у Запорізькій області на 2018-2019 роки постає необхідним розробка нової Програми на 2020-2022 роки, яка повинна максимально відповідати Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2025 року [9].

Частину заходів розвитку підприємницької діяльності, представлених у даному документі, можливо реалізувати тільки на національному рівні конкретними органами влади (Верховною Радою України, Національним банком України, Державною службою статистики та ін.). Виділивши ті заходи, які можливо реалізувати на регіональному рівні, пропонуємо їх включити до програм розвитку підприємницької діяльності в об'єднаннях територіальних громадах та окремих регіонах України (табл. 19).

Таблиця 19

Напрями й заходи регіональної політики розвитку підприємницької діяльності в Запорізькій області на 2020-2022 роки

Напрямок	Заходи
Створення сприятливого середовища для розвитку малого і середнього підприємництва	1. Підвищення рівня інформаційного забезпечення, в тому числі вдосконалення системи державної статистики на сайті Головного управління статистики у Запорізькій області 2. Реалізацію принципу "спочатку думай про мале" 3. Покращення послуг, що надаються суб'єктам малого і середнього підприємництва через центри надання адміністративних послуг 4. Забезпечення виконання контрактів та позасудове врегулювання спорів 5. Розширення доступу малого і середнього підприємництва до публічних закупівель 6. Забезпечення розвитку ефективного державно-приватного діалогу
Розширення доступу малого і середнього підприємництва до фінансування	1. Розширення кредитування малого і середнього підприємництва комерційними банками (реалізації пілотних ініціатив для випробування нових методів кредитування) 2. Використання схем гарантування кредитів з урахуванням комерційних чинників 3. Активізація використання векселів (підвищення рівня поінформованості про можливості, які дає використання векселів) 4. Активізація кредитування небанківськими фінансовими установами 5. Проведення заходів з підвищення рівня обізнаності суб'єктів малого і середнього підприємництва щодо лізингу для обладнання і залучення більш широкого спектру обладнання на умовах лізингу 6. Використання можливостей венчурного капіталу, залучення коштів неформальних інвесторів (бізнес-ангелів), добровільне об'єднання ресурсів для фінансування проектів (краудфандинг). 7. Підвищення рівня поінформованості про можливості: використання факторингу, участі у міжнародних програмах та проект, приведенні стандартів своєї діяльності у відповідність з міжнародними стандартами фінансової звітності

Спрощення Податкового адміністрування для суб'єктів малого і середнього підприємництва	1.Впровадження спрощеної системи податкової звітності на малих підприємствах через електронний кабінет платника податків 2. Впровадження спрощених вимог до ведення документації на малих підприємствах 3.Переведення працівників з неформального у формальний сектор зайнятості із забезпеченням їх соціального захисту та страхування 4.Підвищення гнучкості ринку праці
---	---

На нашу думку, необхідно включити їх до нової Програми розвитку малого і середнього підприємництва у Запорізькій області на 2020-2022 роки.

Більш детально, як реалізувати ці напрями, розкрито в Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [9]. Основними причинами незадовільного стану і низького рівня розвитку малого підприємництва в країні є недосконала нормативно-правова база, що регулює взаємовідносини в сфері малого бізнесу; нестача власних коштів і обмежений доступ до кредитних ресурсів для створення і розвитку малого бізнесу; низький рівень професійної підготовки і кваліфікації кадрів в цій сфері економіки; велике податкове навантаження на МП та суб'єкти малого підприємництва; недостатня державна підтримка розвитку малого підприємництва; адміністративні та бюрократичні перепони на шляху розвитку малого бізнесу.

Отже, подолавши існуючі проблеми розвитку малого бізнесу на основі ефективної співпраці держави і сектору малого підприємництва, крана має всі шанси забезпечити стабільний економічний та соціальний розвиток.

Література

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. - К.: "Знання", 2008.- 302 с.
2. Воротіна Л.І. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання [Текст] : навч. посібник / за ред. Л. І. Воротіної. - К. : Вид-во Європейського ун-ту, 2001. - 307 с.

3. Газуда М. В. Регіональний розвиток сфери малого підприємництва / М. В. Газуда, Н. Ю. Волощук. – Ужгород: Видавництво «ФОП Сабов А.М.», 2017 – 254 с.

4. Держкомстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Завадських Г.М. Стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні // Г.М. Завадських / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки), 2020.- №1 (41). - С.115-124.

6. Козаченко Г.В., Воронкова А.Е., Медяник В.Ю., Назарова В.В. Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості: [монографія] / Г. В. Козаченко, А. Е. Воронкова, В. Ю. Медяник, В. В. Назарова. – К.: Лібра, 2003. – 328 с.

7. Ляпін Д.В., Дубровський В.І., Піщуліна О.М., Продан О.П. Зелена книга малого бізнесу України – 2012 / Д.В. Ляпін, В.І. Дубровський, О.М. Піщуліна, О.П. Продан. – К.: Інститут власності і свободи, 2012. – 124 с.

8. Стегней І.М. Сучасний стан малого бізнесу: європейський досвід, національні реалії та регіональні особливості / М.І. Стегней // економіка і суспільство, 2018.-№16. – С.495 – 499.

9. <http://www.tsatu.edu.ua/nauka/wp-content/uploads/sites/49/strategija-rozvytku-melitopolja-do-2030-roku.pdf>

РОЗДІЛ 3

ПРІОРИТЕТИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Створення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу безпосередньо пов'язано з інвестиційним кліматом України. Інвестиційна привабливість регіонів - інтегральна характеристика з позиції перспективності розвитку і створення інвестиційного клімату, достатнього рівня розвитку ринкової і соціальної інфраструктур, реальних можливостей отримання інвестиційних ресурсів і інших факторів, які суттєво впливають на формування прибутковості інвестицій і обмеження інвестиційних ризиків. Інвестиційна привабливість окремих регіонів оцінюється під час розробки інвестиційної стратегії підприємств та галузевої (регіональної) диверсифікації її інвестиційного портфеля. Як показують наукові дослідження, економічний характер привабливості об'єктів інвестування зумовлений системою критеріїв їх привабливості.

Критерії інвестиційної привабливості пов'язані з достатністю насамперед економічного обґрунтування інвестиційного проекту. За критеріями привабливості пріоритетності серед галузей економіки України виділяють наступні: стратегічні галузі, що забезпечують життєдіяльність держави: енергетика, галузі агропромислового комплексу, транспорт, машинобудування; пріоритетні галузі економіки: сільське господарство, харчова промисловість, торгівля, освіта, охорона здоров'я; галузі інфраструктури - соціальна інфраструктура, туризм і т.д.

Визначаючи терміни реалізації проекту, слід враховувати критерій повернення капіталу, тобто прибутковість пов'язану з ефективністю інвестицій. Критерій, що характеризує інвестиційну привабливість, передбачає аналіз джерел інвестування (власні, позикові, іноземні) та обсяги вкладень. Критерій фінансової стійкості об'єкта інвестування - це фінансово-економічний стан реципієнта, яке забезпечує нормальний виробничий процес з отриманої необхідної суми прибутку. Запропоновану систему критеріїв привабливості інвестиційного процесу необхідно використовувати в практичній діяльності в першу чергу для захисту економічної безпеки (крім національних інтересів в інвестиційній сфері). До економічної безпеки

відноситься також і продовольча безпека, обумовлена рівнем ефективності агропромислового комплексу.

Інвестиційні проекти мають конкретну спрямованість, наприклад, інвестування впровадження інтенсивних технологій виробництва продукції агропромислового комплексу певного виду. Вони повинні бути реалізовані в регіонах, що мають найбільш сприятливі інвестиційні умови, а для визначення їх рівня проводиться оцінка стану економічного розвитку аграрного сектора. Природно-географічні фактори, що впливають на рівень інвестиційної привабливості галузі рослинництва в розрізі регіонів України, враховуються насамперед при оцінці ринку продукції агропромислового комплексу включає: географічні кордони реалізації ринку продукції; загальний обсяг випуску і продажу продукції; попит потреб в динаміці на період реалізації інвестиційного проекту; якісний рівень продукції і можливості його підвищення. Земельний фонд України характеризується наявністю достатнього біопродуктивністю потенціалу з високою питомою вагою чорноземів. Виробництво продукції рослинництва країни розміщується в основному на землях чорноземного типу. Сільськогосподарська діяльність в Україні здійснюється в трьох природно-економічних зонах: Степ, Лісостеп, Полісся, що мають істотну відмінність Природно-кліматичних умов, що обумовлюють розвиток певних галузей.

Економічна оцінка ефективності агровиробництва проводиться за допомогою основних показників, що характеризують рівень виробництва продукції сільського господарства:

- виробництво продукції на душу населення;
- матеріально-технічна база сільського господарства;
- виробництво основних видів продуктів харчування;
- рівень заробітної плати;
- обсяг інвестицій.

Дані показники характеризують привабливість галузей агропромислового комплексу, рівень розвитку аграрного виробництва, фінансовий стан сільськогосподарських підприємств, ефективність проведення економічних реформ, рівень життя сільського населення.

Стимулювання інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки України

Аграрний сектор відіграє важливу роль в економічному зростанні в Україні – у 2017 р. його частка у ВВП становила 10,2 %; сектор забезпечив 17,8 млрд дол. США експортних надходжень, що становило 41 % загального обсягу товарного експорту країни. Водночас, відсутність стабільної позитивної динаміки виробництва в аграрному секторі (індекс обсягу виробництва сільськогосподарської продукції у 2015 р. становив 95,2 % (порівняно з 2014 р.), у 2016 – 106,3 % (порівняно з 2015 р.), у 2017 р. – 97,8 % (порівняно з 2016 р.)) свідчить про вичерпання резервів нинішньої моделі його розвитку, заснованої на ефектах масштабу та екстенсивних методах використання ресурсів. Значним чином такий стан визначається характеристикою інвестиційної діяльності в агросекторі, що впливає на відтворювальні процеси та ефективність розвитку сільськогосподарського виробництва.

Інвестиції в аграрний сектор протягом останніх років характеризуються позитивною динамікою як у вартісному виразі, так і щодо їхньої частки у загальній структурі капітальних інвестицій в економіку України. Так, якщо у 2011 р. обсяг капітальних інвестицій у сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство становив 13496,6 млн грн, або 6,4 % загального обсягу капітальних інвестицій в економіку, то у 2017 р. – 57804,7 млн грн, або 14 % (рис. 6).

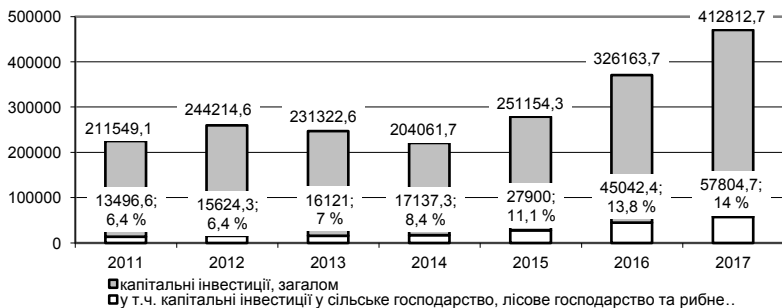


Рис. 6. Динаміка частки капітальних інвестицій сільського господарства,

лісового господарства та рибного господарства в загальному обсязі інвестицій, млн грн

Таким чином, приріст капітальних інвестицій в аграрному секторі протягом 2011-2017 рр. становив 44308,1 млн грн (4,3 разу).

Темпи зростання капітальних інвестицій в аграрний сектор в цілому перевищують темпи зростання обсягів виробництва валової продукції сільського господарства. Так, за 2011-2017 рр. індекс капітальних інвестицій перевищував індекс валової продукції сільського господарства за винятком 2013 та 2014 років (рис. 7).

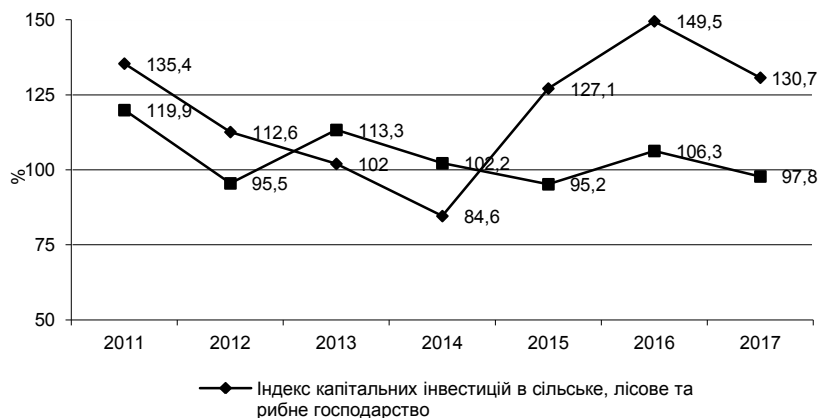


Рис. 7. Динаміка обсягів валової продукції сільського господарства та капітальних інвестицій в сільське господарство, % до попереднього року

Основним джерелом капітальних інвестицій в аграрному секторі є власні кошти підприємств та організацій. Так, за даними УкрАгроКонсал протягом 2012-2016 рр. частка власних коштів підприємств у загальній структурі капітальних інвестицій в агросекторі постійно зростала – з 59,2 % у 2012 р. до 69,4 % у 2016 р. При цьому, поступове зниження рівня рентабельності діяльності підприємств протягом останніх трьох років (з 30,4 % у 2015 р. до 18,7 % у 2017 р.) свідчить про практичне вичерпання їхніх можливостей для самофінансування.

Слід відмітити й скорочення банківського кредитування та коштів державного бюджету як джерел капітальних інвестицій аграрного

сектору, частка яких зменшилася з 16,1 % та 6,3 % у 2012 р. до 7,1 % та 2,3 % у 2016 р. відповідно. Кошти іноземних інвесторів у структурі джерел капітальних інвестицій в аграрному секторі знаходяться в межах 3 % (від 1,6 % у 2013 р. до 2,9 % у 2016 р.). За таких умов вітчизняним сільськогосподарським виробникам складно планувати крупні інвестиційні проекти, спрямовані як на впровадження інноваційних технологій у виробництво сільськогосподарської продукції, так і на створення потужних переробних підприємств, що в підсумку стримує нарощування експорту продукції з більшим вмістом доданої вартості.

Сільськогосподарські підприємства капітальні інвестиції переважним чином спрямовують на вирощування сільськогосподарських культур. Зокрема, за даними Мінагрополітики України у 2017 р. на рослинництво (вирощування однорічних і дворічних культур) підприємствами було освоєно (використано) 54237,7 млн грн або 84,4 % від загального обсягу інвестицій у цей вид економічної діяльності, на тваринництво – 6985,2 млн грн, або 10,9 %, на мисливство та надання пов'язаних із ними послуг – 2177,8 млн грн, або 3,4 %, на лісове господарство та лісозаготівлі – 768,9 млн грн, або 1,2 %, на рибне господарство – 73,7 млн грн, або 0,1 %.

Вартість основної частини інвестиційних проектів, що здійснюються в агропромисловому комплексі, не перевищує 10 млн грн. Так, за даними Мінагрополітики України, протягом січня-червня 2018 р. у регіонах в агропромисловому комплексі України триває підготовка та впровадження 393 інвестиційних проектів загальною вартістю майже 41 млрд грн (таблиця 20).

Таблиця 20

Розрахункова вартість інвестиційних проектів у регіонах станом на 01.07.2018 р.

Вартість інвестпроектів	од.	Сума, млн грн	%
до 10 млн грн	213	590,4	54,2
10-50 млн грн	106	2 511,20	27
50-100 млн грн	35	2302	8,9
100-500 млн грн	31	6 264,10	7,9
500-1 000 млн грн	1	550	0,3
понад 1 млрд грн	7	27 712,70	1,8
Всього	393	40 088,30	100

Вартість інвестиційних проектів варіює від 100 тис. грн до 9,6 млрд грн. За I півріччя 2018 р. завершено реалізацію 55 інвестиційних проектів на загальну суму майже 1,7 млрд грн. Створено орієнтовно 400-500 робочих місць.

Інвестиційна привабливість аграрного сектору України зумовлена низкою чинників, основними серед яких є наступні.

Сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування більшості сільськогосподарських культур та високий рівень природного ресурсного потенціалу українських земель. Дані IX туру агрохімічної паспортизації земель, який проводився у 2006-2010 рр. державним науково-технологічним центром охорони родючості ґрунтів Міністерства аграрної політики та продовольства України «Центрдержродючість» (нині ДУ «Інститут охорони ґрунтів України») свідчать, що 56 % вітчизняних сільгоспугідь характеризуються вмістом гумусу, вищим за середній. Високий рівень придатності для вирощування всіх традиційних для України зернових культур мають 29,5 млн га (93,8 % загальної площі орних земель). Із них землі, придатні для вирощування озимої пшениці, становлять 27,1 млн га, ячменю – 28,1 млн га, кукурудзи – 17,6 млн га, сояшнику – 14,3 млн га, цукрових буряків – 7,0 млн га.

Дешева робоча сила. Так, за даними Держстату України, у 2017 р. середньомісячна заробітна плата у сільському господарстві становила 5761 грн, тоді як у промисловості – 7631, у будівництві – 6251, у сфері телекомунікації – 12018, у фінансовій та страховій діяльності – 12865 грн (для порівняння: в Польщі у 2018 р. працівник будь-якого виду діяльності, що працює на посаді з мінімальною ставкою, отримує в місяць з вирахуванням усіх податків близько 1 530 злотих нетто (приблизно 11 300 грн)). Низька заробітна плата, за інших рівних умов, знижує собівартість вітчизняної продукції та підвищує її цінову конкурентоспроможність.

Зручне географічне розташування України та широко розвинена транспортна інфраструктура. Розташування України в центрі Європейського континенту, на перетині торговельних шляхів Схід-Захід та Північ-Південь), вихід до Чорного моря, а отже і до морських портів в будь-якому місті світу, високий транзитний потенціал (коефіцієнт транзитності України – 3,75, а це перше місце в Європі, у

Польщі друге місце – коефіцієнт 2,92) сприяє підвищенню її конкурентоспроможності у порівнянні з країнами-сусідами.

Зростаюча прибутковість агробізнесу. За даними Держстату України, якщо у 2013 р. рівень рентабельності всієї діяльності у сільськогосподарських підприємствах становив 8,3 %, то у 2017 р. – 18,7 %. Зростає частка підприємств, які одержали чистий прибуток: якщо у 2013 р. таких підприємств було 80,3 % від загальної чисельності, то у 2017 – 86,7 %.

Крім того, поліпшенню інвестиційного клімату в аграрному секторі сприяли виважена аграрна політика, спрямована на імплементацію вітчизняного законодавства відповідно до європейських та світових стандартів, що передбачено Угодою про асоціацію між Україною та країнами ЄС, а також сприятливі умови ведення бізнесу, позитивні зміни у податковому законодавстві. Серед суттєвих зрушень за цими напрямками варто виділити наступні.

Адаптація вітчизняних санітарних та фітосанітарних заходів і систем контролю безпечності харчових продуктів до європейських вимог та практик, що передбачено Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Перспективи такої адаптації роблять привабливими для інвесторів українські підприємства не лише у сільському господарстві, а й у переробній, зокрема, харчовій промисловості, адже визнання вітчизняної продукції європейським співтовариством дозволяє підприємцям виходити з нею не лише на ринок країн ЄС, а й на інші ринки, де відповідні сертифікати визнані. Це дозволить створювати додаткові робочі місця, збільшувати валютні надходження та нарощувати частку продукції з більшим вмістом доданої вартості в українському експорті.

Дерегуляція та спрощення умов ведення господарської діяльності в сільському господарстві. Зокрема, зменшено частоту проведення перевірок та врегульовано механізм стимулювання сумлінних суб'єктів господарювання у сфері карантину рослин; затверджено Переліки об'єктів регулювання у сфері карантину рослин з метою контролю за переміщенням територією України та для імпорту, експорту і реекспорту, а також форми бланків фітосанітарних та карантинних сертифікатів; передбачено також виключення Порядку оформлення карантинного дозволу на імпорт (транзит). У Переліку з

метою контролю за переміщенням територією України передбачено необов'язковість оформлення карантинних сертифікатів на зерно та продукти його переробки. Слід зазначити, що раніше у разі імпорту рослин та продуктів рослинного походження вимагалось отримувати карантинний дозвіл на імпорт, яким встановлювалися фітосанітарні вимоги для імпортних вантажів та який видавався виключно центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері карантину рослин.

Поступове удосконалення податкового законодавства. В рейтингу „Paying Taxes 2019” Україна посіла 54 місце (із 190 країн світу), що на 11 позицій гірше порівняно з минулим роком (43 місце в рейтингу „Paying Taxes 2018”), водночас на 30 позицій краще порівняно з 2016 р. (84 місце в рейтингу „Paying Taxes 2017”). Прийнятні місця Україна посіла за показником „загальне податкове навантаження” – 41,7 % (Україна знаходиться всередині списку (лідери Канада і Сінгапур показали 26,1 %) та «кількість податкових платежів» – 5 платежів на рік (лідери – Гонконг та Саудівська Аравія – 3). Водночас, на підготовку й подачу податкової звітності в Україні йде 327,5 години на рік, а індекс пост-подачі (Postfiling index) – 85,95 – є значно нижчим за середньосвітові показники, що й обумовлює нинішні позиції країни в даному рейтингу. Спрощення правил заповнення податкової звітності та запровадження реального документообігу з використанням цифрових документів та підписів між бізнесом та фіскальними органами сприятимуть підвищенню України в рейтингу „Paying Taxes” й зацікавленості інвесторів до ведення бізнесу в країні.

Як результат, зростає привабливість українського аграрного сектору для інвестування, у тому числі зовнішнього. Це ілюструється наявністю низки інвестиційних проєктів, що вже успішно реалізуються. Зокрема, 5.11.2018 р. Mriya Farming PLC (Великобританія) і SALIC UK Ltd (Saudi Agricultural and Livestock Investment Company, Великобританія) завершили угоду купівлі-продажу більшості сільськогосподарських активів групи «Мрія», включаючи всі об'єкти інфраструктури, технічний парк, а також компанії, що мають право оренди земельного банку. Угода була закрита після отримання відповідного дозволу Антимонопольного комітету України. Крім того, прикладами вдалих інвестиційних

проектів у сільському господарстві є: ТОВ “Сингента”, фірма “Астарта-Київ”, ТОВ Агрофірма “Сади України”, інноваційна компанія “Агро-Союз”, “Каргіл-України”, ТОВ “Дослідницька промислово-торгова фірма “Даймонд і Ко”. У харчовій промисловості – “Крафт Якобз Сушарт Україна” (Тростянецька шоколадна фабрика), українсько-шведське підприємство “Чумак”, Coca-Cola, ВАТ “Роси Буковини”, Cargill, ТОВ “Данон” та інші.

Водночас, рівень капітальних інвестицій в аграрний сектор поки що не дозволяє повною мірою розкрити наявний ресурсний потенціал галузі. Нині основними перешкодами для інвестицій в аграрну галузь є наступні.

Відсутність ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення, а отже й перебування капіталу землі поза економічним оборотом. Інвестувати у виробничу сферу за умови нерозвинутого земельного ринку України ризиковано. Вітчизняний та іноземний бізнес уже демонструють готовність до більшого економічного освоєння території України, розвитку її інфраструктури, але лише за умови обґрунтованої територіальної організації господарства, гарантії стабільності земельної політики, досконалості правового базису землекористування, яких в країні не існує. Передумовою інвестування є стале землекористування, що неможливе при оренді. Перманентне продовження мораторію на купівлю-продаж сільськогосподарських угідь унеможливило повноцінне використання фінансових інструментів залучення інвестицій через кредитний механізм, адже іпотека дозволяє здійснювати відчуження заставного майна (земельної ділянки), що неможливо здійснити при оренді.

Спотворена державна підтримка сільськогосподарських виробників. У 2017 р. був змінений механізм підтримки аграрної галузі – спеціальний режим відшкодування ПДВ був замінений державними дотаціями. Так, бюджетна дотація виплачувалася виробникам щомісяця пропорційно частці сплаченої до бюджету суми ПДВ за визначеними видами діяльності в загальній сумі сплати ПДВ. Під програму фінансової підтримки підпадали такі види діяльності: птахівництво; розведення ВРХ, коней, свиней, овець, кіз і інших тварин; вирощування овочів, баштанних культур, коренеплодів, бульбоплодів, зерняткових, кісточкових, ягід, горіхів та інших фруктів,

тютюну; переробка молока, виробництво м'яса, масла, сиру та інших харчових продуктів. Тобто право на дотації мали лише ті підприємства, які заплатили ПДВ за визначеними видами діяльності більше, ніж суми, заявлені до відшкодування за всіма видами діяльності підприємства.

Незважаючи на запроваджене Порядком розподілу бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 р. обмеження для птахівничих підприємств у розмірі 50 %, їхня фактична частка у загальному обсязі виплачених дотацій склала 51,7 %. Причому підприємства двох надпотужних груп птахівничих компаній отримали 44,5 % від загальної суми дотацій – майже 1,8 млрд грн. Їхня частка у загальній сумі дотацій, отриманих птахівничими підприємствами, становила 85,8 %. Всі підприємства, що увійшли до топ-5 найбільших отримувачів бюджетних дотацій, представляють птахівничу галузь.

Ускладнений доступ до банківських кредитів. За даними опитувань, близько 75 % українських компаній в АПК назвали поганий доступ до фінансування однією з основних перешкод для подальшого розширення та інвестицій. Відсутність доступних фінансових ресурсів ускладнює забезпеченість сільгосптоваровиробників обіговими коштами для покриття розриву в часі між потребою у коштах та періодом сприятливих цін реалізації продукції.

Неефективна державна політика підтримки експортерів. Основними перешкодами на шляху українських експортерів аграрної продукції (в першу чергу, малого та середнього бізнесу) є: невідповідність українських стандартів європейським та міжнародним, низька якість виробленої продукції; недостатня інформація про особливості цільових експортних ринків; низька поінформованість невеликих аграрних виробників про можливості експорту на ринки ЄС; обтяжливі митні процедури та корупція на митниці; неефективна система страхування сільськогосподарських ризиків.

Нерозвиненість інфраструктури аграрного ринку, яка далеко не повною мірою забезпечує виконання покладених на неї функцій щодо створення стабільних умов для забезпечення сільськогосподарських

підприємств виробничими ресурсами, зберігання (через відсутність овочесховищ та переробних потужностей до 30 % вирощених овочів втрачається під час зберігання) та реалізації виробленої продукції.

Збройна агресія РФ, наслідком якої є загроза часткової або повної втрати сільськогосподарськими підприємцями вкладеного капіталу. Особливо актуальним це питання є для інвестицій в сільськогосподарські та переробні підприємства, що розташовані поряд з лінією розмежування конфлікту. Здійснення бойовиками хаотичних обстрілів цивільного сектору, а також виробничих потужностей з використанням фугасних та запалювальних набоїв великого калібру, особливо в період збору урожаю сільськогосподарських культур, може спричинити загибель чи травмування працівників, загоряння рослин і відповідно часткову або повну втрату врожаю. Тваринницькі споруди, складські приміщення та елеватори, інженерні та інші господарські будівлі також можуть стати мішенню для обстрілів бойовиками з метою їх часткової або повної руйнації.

Незважаючи на вищевказані перешкоди, інвестиції є одним із найважливіших засобів впровадження сучасних технологій у сільськогосподарському виробництві, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства. Зважаючи на те, що нині аграрний сектор є однією із провідних галузей національної економіки, державна аграрна політика повинна бути спрямована на удосконалення інституційного середовища в напрямі спрощення ведення інвестиційної діяльності, захисту прав інвесторів. З цією метою доцільно реалізувати наступні заходи.

Література

1. Інвестиции в аграрный сектор Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukragroconsult.com/news/investicii-v-agrarnyi-sektor-ukrainy>
2. Капітальні інвестиції у сільське, лісове та рибне господарство у 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/system/files/%D0%9A%D0%B0%D0%BF.%20%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86>

[%D1%96%D1%97%20%D0%B7%D0%B0%202017%20%D1%80%D1%96%D0%BA.pdf](#)

3. Інформація про інвестиційні проекти, які реалізуються в агропромисловому комплексі станом на 1 липня 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/system/files/%D0%A0%D0%B5%D0%B3%D1%96%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%20%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D1%96%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%20%D0%B2%20%D0%90%D0%9F%D0%9A%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8_0.pdf

4. Заяць В.М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель : монографія / Заяць В.М. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 166 С.

5. Робота в Польщі в цифрах. Інфографіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vsetutpl.com/robota-v-polschi-v-tsyfrakh-infografika>

6. Транзитний потенціал України і його значення в розвитку економіки держави. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://pidruchniki.com/1422090638858/rps/tranzitniy_potentsial_ukrayini_yogo_znachennya_rozvitku_ekonomiki_derzhavi

7. Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності у сфері карантину рослин і визначається періодичність здійснення планових заходів державного нагляду (контролю) Державною службою з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів, та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України : постанова Кабінету Міністрів України від 22 09 2016 р. № 651 // Урядовий кур'єр . – 2016. – № 188. – 6 жовтня

8. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 12 травня 2007 р. № 705 та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України : постанова Кабінету Міністрів України 16 листопада 2016 р. № 829 // Урядовий кур'єр . – 2016. – № 235. – 14 грудня

9. Рейтинг „Paying Taxes” є одним із складових дослідження Doing Business спільного щорічного проекту Групи світового банку

компанії

РwC.

http://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf

10. Агрохолдинг «Мрія» і компанія SALIC завершили угоду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mriya.ua/news/detail/agrokholding-mrija-i-kompanija-salic-zavershili-ugodu-5/>

11. Кісіль М.І. Сучасний стану залучення інвестицій в аграрний сектор економіки. Зб. наук. праць. ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького. 2008. Том 10. №1 (36) частина 1. С. 149-153

12. За напрямом «Бюджетна дотація для стимулювання виробництва окремих видів сільгосппродукції» бюджетної програми 2801580 «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» передбачалося 4 млрд грн бюджетних асигнувань або майже 75 % загального обсягу бюджетного фінансування в рамках бюджетних програм розвитку сільського господарства у 2017 році.

13. Постанова КМУ від 8.02.2017 р. № 83 „Про затвердження Порядку розподілу бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 році” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/83-2017-%D0%BF>

14. Тулуш Л. Незважаючи на 100% фінансування у 2017 році дія режиму квазіаккумуляції виявилася неефективною – Інститут аграрної економіки. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.iae.org.ua/presscentre/presrelease/2200-nezvazhayuchy-na-100-finansuvannya-u-2017-rotsi-diya-rezhymu-kvaziakumulyatsiyi-vyyavylasya-neeftyvnoyu-instytut-aharnoyi-ekonomiky.html>

15. Institute for economic research and policy consulting “Country report: Ukraine” March 2015 http://www.agricistrade.eu/wp-content/uploads/2015/06/Agricistrade_Ukraine.pdf

16. Аграрний сектор України: тенденції, суб’єкти, перспективи реформування. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://newukraineinstitute.org/media/news/549/file/Agro%202015.pdf>

РОЗДІЛ 4

ХАРЧОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ: СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ТА ОРІЄНТИРИ

Стратегічні пріоритети у харчовій промисловості

Сучасний розвиток харчової промисловості здійснюється під впливом транснаціональних, геополітичних і внутрішніх викликів, зростання відкритості національного макроекономічного середовища країни спонукає до стратегічних змін у підходах до розвитку сегментних складових галузі з урахуванням системного та комплексного підходу на основі концентрації відповідного ресурсного забезпечення.

Галузеве стратегічне управління передбачає, що її суб'єкти самостійно визначають свої ключові позиції на перспективу залежно від пріоритетності цілей і завдань. Галузеве стратегічне управління – це вид управлінської діяльності, яка полягає в управлінні з боку уповноважених інституцій системою однотипних суб'єктів господарювання, які утворюють галузь у соціально-господарському комплексі національного макроекономічного середовища, враховуючи всі релевантні зовнішні та внутрішні умови їх функціонування. Стратегічне управління передбачає виокремлення ключових позицій на перспективу залежно від пріоритетності цілей та завдань.

Практичний досвід вибору стратегій розвитку суб'єктів харчової промисловості підтверджує, що існують загальні цілеспрямовані підходи до формулювання стратегії та загальні рамки в які вписуються стратегії. Будь-яка стратегія є генеральним напрямком цілеспрямованих дій суб'єктів галузі, проходження яких у довгостроковій перспективі повинно забезпечити вирішення поставлених завдань, які забезпечать досягнення стратегічних цілей. Таке розуміння стратегії справедливе тільки при розгляді її на верхньому рівні галузевого управління.

Процес вибору галузевої стратегії включає:

- об'єктивне з'ясування поточної стратегії функціонування та розвитку суб'єктів харчової промисловості;
- дослідження галузевого портфелю бізнесу;

– вибір стратегії суб'єктів харчової промисловості та її оцінка.

Основна позиція галузевого стратегічного управління обумовлена переходом суб'єктів харчової промисловості у відкритий глобальний простір, що забезпечує відчуття дисциплінуючого впливу зовнішнього середовища, яке у сучасних міжнародних реаліях формує вирішальний фактор результативності господарювання у галузі. Об'єктивне з'ясування поточної стратегії функціонування та розвитку суб'єктів харчової промисловості спонукає до проведення стратегічного дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища, а також обов'язкового врахування фактору ринку при прийнятті обґрунтованих управлінських рішень, які пов'язані з виробництвом та реалізацією харчової продукції. Практика функціонування суб'єктів харчової промисловості, система галузевого управління, яка заснована на досягненні поточних цілей або короткострокових завдань у сучасних умовах господарювання малоефективна та загрожує економічній безпеці, як на мікрорівні так і на макрорівні. Поточна стратегія функціонування та розвитку суб'єктів харчової промисловості повинна стимулювати їх на пошук нових технологій і форм операційної діяльності та відповідати вимогам інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки та її структурних елементів.

Враховуючи сучасну економічну теорію і практику, пропонується структурована система класифікаційних ознак визначення стратегічних пріоритетів у харчовій промисловості з урахуванням відповідних аспектів сучасної економіки (табл. 21).

Стратегічне галузеве управління повинно мати системний підхід до управління стратегічними змінами у харчовій промисловості, що включає:

- позиціонування суб'єкта галузі за допомогою планування його стратегії та можливостей;
- оперативне реагування на негативні явища та процеси у режимі реального часу;
- систематичне цілеспрямоване подолання опору в процесі реалізації галузевої стратегії.

Таблиця 21

**Структурована система класифікаційних ознак визначення
стратегічних пріоритетів у харчовій промисловості**

№ п/п	Кваліфікаційні ознаки	Стратегічні пріоритети
1	2	3
1	За рівнем в системі управління	- Галузеві; - Міжгалузеві; - Корпоративні
2	За ступенем досягнення	- Цільові; - Проміжні; - Часткові
3	За ступенем факторного впливу	- Екзогенного характеру; - Ендогенного характеру
4	За функціональним критерієм	- Виробничі; - Фінансові; - Соціальні; - Екологічні; - Маркетингові
5	За властивостями явищ та процесів	- Кількісні; - Якісні
6	За стадіями життєвого циклу	- Зростання; - Утримання; - Скорочення
7	За напрямками галузевого розвитку	- Інтенсивного зростання; - Екстенсивного зростання; - Інтеграційного зростання; - Диверсифікованого зростання
8	За конкурентною позицією на галузевому ринку	- Лідера; - Послідовника; - Претендента; - Новачка
9	За напрямом діяльності	- Операційної діяльності; - Фінансової діяльності; - Інвестиційної діяльності; - Інноваційної діяльності
10	За рівнем ефективності	- Високі доходи; - Мінімальні витрати
11	За ступенем досягнення	- Досяжні; - Недосяжні

Основні фактори, які впливають на галузеву стратегію:

- місія та цілі суб'єктів харчової промисловості;
- розмах діяльності суб'єктів харчової промисловості;
- критерії розподілу ресурсного забезпечення;
- структура капіталовкладень за видами продукції;
- ступінь різноманітності результатів операційної діяльності та диверсифікованість суб'єктів галузі;
- структура та спрямованість господарської діяльності суб'єктів харчової промисловості за останній період;
- орієнтовні можливості суб'єктів харчової промисловості;
- монополізація на ринку харчової промисловості;
- ставлення суб'єктів харчової промисловості до фінансових ризиків з урахуванням реальної практики та здійснюваної фінансової політики;
- рівень та ступінь концентрації зусиль в інноваційно-інвестиційній діяльності;
- стратегії окремих функціональних сфер (операційна, інвестиційна, фінансова, маркетингова та інші діяльність);
- ставлення до зовнішніх загроз.

У харчовій галузі провідні суб'єкти господарювання повинні прагнути до максимального використання стратегічних можливостей, породжуваних їх лідируючим становищем, і до зміцнення цього положення в умовах посилення міжнародних інтеграційних процесів під впливом факторів глобалізації. Провідні суб'єкти харчової промисловості залежно від соціально-економічного стану галузі вибирають різні стратегічні пріоритети функціонування та розвитку.

Ефективність функціонування харчової галузі – це комплексна параметрична оцінка кінцевих результатів використання необоротних та оборотних ресурсів й людського капіталу у суб'єктів харчової промисловості, за певний період часу, під впливом відповідних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

При формуванні стратегічних пріоритетів у харчовій промисловості обов'язково необхідно враховувати ефективність процесу використання та взаємодії відповідних ресурсів, які використовуються в процесі виробництва продукції (робіт, послуг) у

харчовій промисловості. Основні ресурси: капітал, підприємницькі та професійні властивості стейкхолдерів, трудові та природні ресурси.

В адаптивній економіці кожен з перелічених ресурсів представляє собою глобальний ресурсний ринок, який складається, відповідно, з кількох ринків конкретного ресурсу. Враховуючи той факт, що витрати виникають в процесі цілеспрямованого споживання ресурсів, можна стверджувати про трансформацію ресурсів через витрати в кінцеві результати діяльності суб'єктів харчової промисловості.

Фінансові ресурси суб'єктів харчової промисловості мають значний вплив при виборі стратегічних пріоритетів функціонування та розвитку галузі. Відповідні зміни в поведінці суб'єктів галузі, у тому числі, вихід на міжнародні ринки, створення інноваційного продукту, вимагають значних фінансових витрат, тому суб'єкти, які мають відповідне інвестиційне забезпечення або легкий до нього доступ, при визначенні стратегічної поведінки знаходяться у кращому положенні та мають для вибору набагато більшу кількість варіантів стратегії, ніж суб'єкти з обмеженими інвестиційними можливостями.

Стратегічний розвиток суб'єктів харчової промисловості можливий за умови належного виконання своїх обов'язків суб'єктами господарюючих одиниць на всіх ланках управління з урахуванням потенційних можливостей і загроз, а також відповідно сильних та слабких сторін їх діяльності. Тому, людський капітал (кваліфікація працівників), як і фінансові ресурси, виступають обмежувальним фактором при виборі стратегії пріоритетного функціонування та розвитку суб'єкта харчової промисловості.

Поглиблення і розширення кваліфікаційного потенціалу працівників є стратегічною умовою, та забезпечить можливість інноваційного спрямування стратегії суб'єкта харчової галузі. Відсутність аналітичної інформації щодо кваліфікаційного потенціалу трудових ресурсів унеможливорює дії управлінського персоналу, які пов'язані з вибором стратегії пріоритетного функціонування та розвитку суб'єкта харчової промисловості.

При формуванні стратегічних пріоритетів у харчовій промисловості кількість результатів, їх суттєвість і вплив залежать від думки дослідника, а також від детальності опису сучасного стану господарської системи у суб'єкта галузі. Тому, розробка загальних

принципів ідентифікації результатів, які впливають на формування стратегії має важливе теоретико-методологічне значення.

Концептуальні принципи до формування стратегічних пріоритетів у харчовій промисловості наступні:

- принцип загальності методики – індикатори, які використовуються при формуванні стратегії повинні бути прийнятними для більшості об'єктів галузі;

- принцип інформативності – індикатори, які використовуються при формуванні стратегії повинні у повному обсязі відображати явища та процеси, які притаманні господарській діяльності у харчовій промисловості;

- принцип розвитку – рівень відповідних індикаторів повинен транслювати пріоритетні напрями розвитку суб'єктів харчової промисловості, які будуть враховані при формуванні стратегії;

- принцип збалансованості інтересів – індикатори повинні задовольняти вимоги всіх стейкхолдерів, які пов'язані з формуванням та реалізацією стратегії;

- принцип критеріальних величин – рівень визначених індикаторів повинен відповідати встановленим параметрам з урахуванням галузевих ознак та діючих стандартів;

- принцип врахування дії економічних законів – індикатори повинні визначатися з урахуванням закону економії часу та закону підвищення ефективності діяльності суб'єктів харчової промисловості;

- принцип досягнення стратегічних цілей – при формуванні стратегії повинні бути враховані стратегічні завдання, вирішення яких забезпечить її реалізацію.

Представлені принципи формування стратегічних пріоритетів у харчовій промисловості та наведені відповідні їм характеристики удосконалюють процес відбору відповідних індикаторів діяльності суб'єктів галузі, які застосовуються при розробці стратегії.

При формуванні стратегічних пріоритетів вагоме значення мають зобов'язання щодо попередніх стратегій, які створюють інерцію в функціонуванні та розвитку галузі. Відмітимо, що неможливо суб'єктам харчової промисловості відмовитися від попередніх зобов'язань у зв'язку з переходом до нових стратегій, тому при визначенні стратегічних пріоритетів необхідно враховувати той факт,

що зобов'язання минулих періодів продовжують діяти та можуть впливати (стримувати) на механізм запровадження нових стратегій. З метою мінімізації впливу негативних аспектів колишніх зобов'язань необхідно їх враховувати при виборі нових стратегій і забезпечити їх виконання в процес реалізації нової стратегії.

Для суб'єктів харчової промисловості ступінь залежності від зовнішнього макроекономічного середовища істотно впливає на вибір стратегічних пріоритетів їх функціонування та розвитку. Досить часто зовнішня залежність суб'єктів господарювання може відігравати більш значиму роль у виборі його стратегії. Як правило, зовнішня залежність може бути обумовлена правовим регулюванням поведінки суб'єктів харчової промисловості, соціально-економічними обмеженнями, умовами взаємодії з державними інституціями, впливу навколишнього природного середовища, політичною нестабільністю та іншими аспектами.

При виборі стратегії функціонування та розвитку суб'єктів харчової промисловості також вагоме значення має часовий фактор, тому що загрози для суб'єктів господарювання і плановані зміни мають певні часові рамки. Тому, при реалізації стратегії необхідно враховувати календарний час та тривалість етапів її запровадження. Суб'єкти харчової промисловості можуть реалізовувати стратегію тільки у сприятливих умовах.

Процедура оцінювання обраної стратегії функціонування та розвитку суб'єктів харчової промисловості орієнтується на досягнення суб'єктом своїх стратегічних цілей.

Якщо обрана стратегія відповідає стратегічним цілям суб'єкта господарювання, то подальша її оцінка проводиться за наступними напрямками:

- відповідність обраній стратегії вимогам стейкхолдерів, тобто перевіряється наскільки стратегія відповідає вимогам з боку основних стейкхолдерів;
- наскільки враховані фактори динаміки галузевого ринку та динаміки розвитку життєвого циклу продукту;
- вплив процесу реалізації стратегії до появи нових конкурентних переваг на галузевому ринку;

– вплив на розвиток національного макроекономічного середовища країни та ін.

У разі оцінки відповідності обраної стратегії розвитку потенціалу і можливостям суб'єктів харчової промисловості необхідно визначити наскільки обрана стратегія відповідає іншим стратегіям (внутрішньо корпоративним, внутрішньогалузевим, міжгалузевим тощо).

Невід'ємною частиною будь-якої стратегії є господарські процеси, які забезпечують функціонування суб'єктів харчової промисловості. Господарські процеси мають певні характери, умови, параметри та орієнтири, які у ринковому середовищі перебувають постійно під впливом багатьох факторів впливу: виробничих, технічних, технологічних, соціальних, екологічних, фінансових, економічних, політичних, інтеграційних та ін. Тому, постійна присутність таких змінних чинників впливу у господарській діяльності суб'єктів харчової промисловості передбачає врахування ризиків при реалізації обраної стратегії. Ризики відображають явища, які мають безліч незбіжних та достатньо протилежних реальних основ реалізації обраної стратегії. Ризик, це надзвичайна подія або група споріднених непередбачуваних подій, які можуть завдати будь-яку шкоду суб'єкту харчової промисловості при реалізації обраної стратегії.

Оцінка виправданості ризику у харчовій промисловості при реалізації обраної стратегії проводиться за відповідними напрямками:

- об'єктивна реалістичність передумов, закладених в основу вибору стратегії функціонування та розвитку суб'єкта галузі;
- масштаби негативних наслідків для суб'єкта харчової промисловості при реалізації обраної стратегії;
- вірогідність провалу стратегії та її наслідки;
- соціально-економічна ефективність з урахуванням впливу відповідних ризиків.

Ризики при реалізації обраної стратегії мають наслідки як матеріального так і нематеріального спрямування.

Базовою метою обраної стратегії є зменшення ступеня ризику від її впровадження, який обумовлений невизначеністю досягнення стратегічних цілей в умовах дії безлічі факторів, які можуть бути як випадковими, так і непередбачуваними для суб'єктів галузі. При

реалізації обраної стратегії у завдання координації пов'язаної з ризиком входять:

- обґрунтування політики внутрішньогалузевого управління ризиками;
- визначення ймовірності ризику, пов'язаного з реалізацією обраної стратегії;
- кількісний вимір інтенсивності ризику;
- виявлення та виокремлення факторів ризику, які піддаються або не піддаються впливу.

Формування стратегічних пріоритетів у харчовій промисловості з урахуванням ризику передбачає реалізацію певних послідовних дій:

- виявлення факторів, які збільшують або зменшують конкретний вид ризику для досягнення стратегічних пріоритетів у галузі;
- діагностика виявлених індикаторів з точки зору сили впливу на ризик;
- аналіз та адекватна оцінка конкретного виду ризику;
- встановлення керованого об'єктивного рівня ризику;
- оцінка окремих компонентів стратегічних пріоритетів з точки зору відповідності прийнятному рівню ризику;
- розробка відповідних заходів щодо зниження ризику з метою досягнення стратегічних пріоритетів.

Таким чином, ризики виникнення несприятливих подій, які пов'язані з реалізацією обраної стратегії функціонування та розвитку суб'єктів харчової промисловості є вагомим питанням та базовим параметром безпеки для галузі.

Високий рівень внутрішньогалузевої та міжгалузевої конкуренції, розвиток техніки й інноваційних технологій вимагають від суб'єктів харчової промисловості формування стратегічних пріоритетів та розробки сучасної ефективної стратегічної поведінки, яка забезпечить максимізацію соціально-економічних результатів господарювання. Тому, з врахуванням визначених умов, суб'єкти харчової промисловості прагнуть до перетворення потенційних суб'єктів-конкурентів на суб'єктів-партнерів для забезпечення більш сприятливих умов функціонування та розвитку.

Під інтеграційною галузевою стратегією пропонуємо вважати встановлення таких взаємовідносин між суб'єктами харчової

промисловості, які забезпечують довгострокове зближення пріоритетних стратегічних цілей інтегруючого й інтегрувального суб'єкта галузі та вирішення всіх завдань, які визначені за допомогою галузевого стратегічного планування.

Враховуючи сучасні теоретичні та практичні аспекти економічної науки, запропонована авторська структурована система основних завдань інтеграційного галузевого процесу, який повинен бути спрямований на збільшення:

- результатів від операційної діяльності;
- результатів від фінансової діяльності;
- результатів від інвестиційної діяльності;
- цільових результатів;
- проміжних результатів;
- екзогенних результатів;
- ендегенних результатів;
- економічних результатів;
- фінансових результатів;
- соціальних результатів;
- екологічних результатів;
- кількісних результатів;
- якісних результатів
- інноваційних результатів;
- інтелектуальних результатів.

Стратегічні орієнтири суб'єктів харчової промисловості

Стратегія – це довгостроковий кількісно та якісно орієнтовний певний напрям розвитку суб'єктів національної економіки, який стосується сфери, засобів і форми їх господарювання, системи внутрішніх і зовнішніх взаємовідносин, а також позиції суб'єктів у національному макроекономічному середовищі, які забезпечують вирішення поставлених перед ним стратегічних завдань. Таке розуміння стратегії виключає детермінізм у поведінці суб'єкта національного макроекономічного середовища, тому що стратегія, яка

визначає кінцевий результат, залишає свободу вибору в мінливих умовах функціонування.

Стратегічне управління – це багатоплановий, формально-поведінковий управлінський функціональний процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні та зважені стратегії, які сприяють балансуванню відносин між суб'єктами господарювання та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей.

Стратегія характеризує визначений напрям, шлях подальшої поведінки суб'єкта у національному макроекономічному середовищі, у рамках якого його функціонування має забезпечити досягнення стратегічних орієнтирів та виконати соціально-економічну місію.

У господарській діяльності суб'єктів національної економіки місія і стратегічні орієнтири мають першорядне значення. Саме з формулювання місії та визначення стратегічних орієнтирів починається формування ієрархії цілей, завдань і стратегій функціонування та розвитку суб'єктів у національному макроекономічному середовищі.

Необхідно нагадати, що суб'єкти харчової промисловості забезпечують продовольчу безпеку у національному макроекономічному середовищі. Ефективне динамічне функціонування та розвиток харчової промисловості впливає не тільки на рівень життя у суспільстві, але й на розвиток національної економіки та її сегментних складових.

У трансформаційних умовах не можливо забезпечити отримання високих результатів у системі господарювання без обґрунтованої стратегії функціонування та розвитку, яка враховує кон'юнктуру ринкового середовища у відповідному періоді. Формування ринкової стратегії у харчовій промисловості здійснюється в умовах посиленої глобальної конкуренції та агресивних проявів у міжнародному середовищі.

Харчова промисловість національної економіки в умовах європейського вектору розвитку потребує:

- національної стратегії розвитку сегментної складової харчової промисловості країни;
- стратегічних орієнтирів національної продовольчої політики;

- стратегії розвитку суб'єктів харчової промисловості національного макроекономічного середовища;
- створення та впровадження інновацій з метою посилення конкурентоспроможності харчової галузі на національному і міжнародному ринку;
- структурних внутрішньогалузевих перетворень, які забезпечать динамічне зростання продуктивності та доданої вартості у харчовій промисловості;
- впровадження міжнародних стандартів якості.

Роль стратегічних орієнтирів і місії суб'єктів харчової промисловості у ринковому середовищі в системі регулювання та управління представлена на рис. 7.

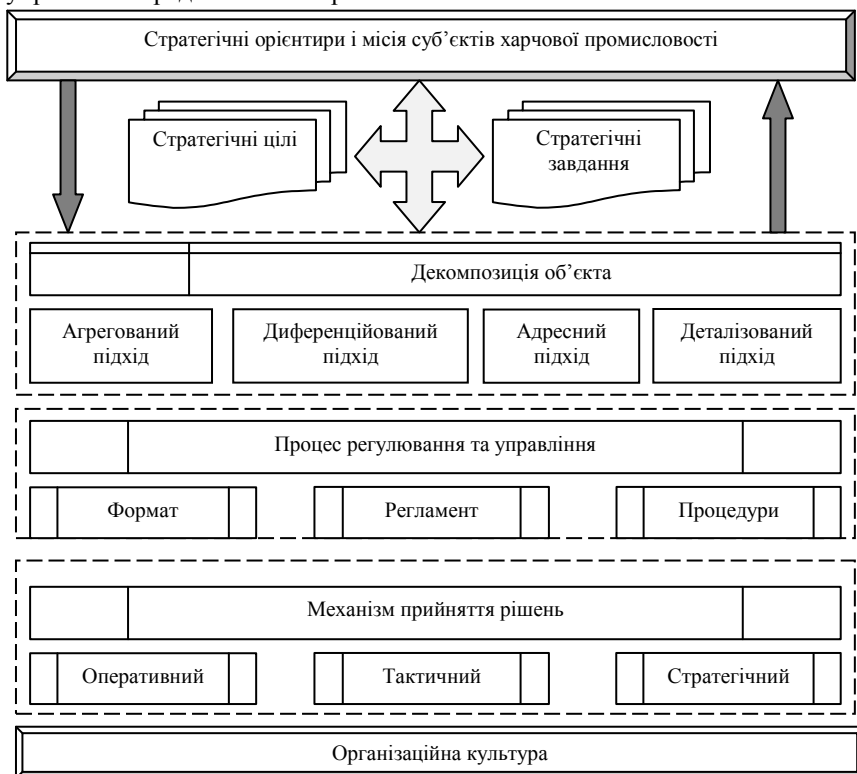


Рис. 7. Взаємозв'язок елементів підсистеми регулювання та управління

Стратегічні орієнтири і місія очолює організаційно-управлінську систему суб'єкта господарювання, а отже, впливають на всі її складові елементи.

Стратегічні орієнтири і місія – це інструмент стратегічного управління, який визначає пріоритетні індикатори результатів діяльності суб'єкта національної економіки, що є важливими для задоволення конкурентних позицій у відповідному макроекономічному середовищі.

В умовах глобалізації та розвитку міжнародних інтеграційних процесів постійно виникає необхідність перегляду стратегічних орієнтирів і місії суб'єктів харчової промисловості. Але, вони обов'язково повинні мати загальну орієнтацію та у подальшому мають бути виражені у кількісних або якісних показниках та трансформуватися у цілеспрямовану програму дій.

Стратегічні орієнтири і місія тісно взаємопов'язані з філософськими аспектами існування суб'єкта господарювання у національному макроекономічному просторі, і завжди є особистим поглядом власників на перспективу його функціонування та розвитку.

Місія суб'єкта господарювання відображає призначення підприємницької діяльності та його філософію. Вона допомагає сформувати уявлення про суб'єкта господарювання, надає можливість визначити його сутнісну характеристику, масштаби, перспективи та напрями розвитку на відміну від конкурентів під впливом макроекономічних факторів.

Місія фокусує увагу не на продукцію, а на споживача, тому що філософія підприємництва найчастіше визначається з урахуванням купівельних інтересів, потреб і запитів у макроекономічному середовищі, які задовольняються господарською діяльністю.

Отже, стратегічні орієнтири і місія підтверджують користь суб'єкта господарювання і можливості користі споживачам, максимізуючи при цьому власну ефективність.

Стратегічні орієнтири і місія суб'єктів харчової промисловості повинні бути сприйнятливі макроекономічною динамічною конструкцією та мати наступні аспекти:

- перелік потреб, які задовольняються суб'єктами харчової промисловості;

- характеристика продукції суб'єктів харчової промисловості та її конкурентні переваги;

- перспективи економічного зростання та розвитку суб'єкта.

Місія, як правило, характеризує і сьогодення, і майбутнє суб'єкта господарювання, а акцент повинен ставитися власником з врахуванням національних інтересів та потреб споживачів.

Вимоги до місії, які сформулювали видатні американські вчені, є класикою менеджменту та позиціонуються з наступним:

- завдання суб'єкта господарювання з точки зору його основних результатів діяльності, пріоритетності ринків і ключових технологій;

- зовнішнє макроекономічне середовище по відношенню до суб'єкта господарювання, яке визначає принципи його функціонування;

- організаційна культура суб'єкта господарювання.

Визначаючи стратегічні орієнтири та місію, власник (керівник) визначає сферу діяльності суб'єкта господарювання, яка забезпечить потреби споживачів та отримання запланованих результатів.

Таким чином, місія – це стратегічний інструмент управління, який ідентифікує цільовий ринок і визначає господарську діяльність суб'єкта харчової промисловості. Крім того, стратегічні орієнтири та місія відіграє важливу комунікативну роль у внутрішньому та зовнішньому середовищі суб'єкта, і покликана робити проекцію його функціонування та розвитку у майбутніх періодах.

Використовуючи конгцентуальний підхід дослідження системи господарювання суб'єктів національного макроекономічного середовища, автором розроблена модель функціонування суб'єктів харчової промисловості у національному макроекономічному середовищу, яка виокремлює взаємозв'язок стратегічних орієнтирів та місію суб'єктів національної економіки з ресурсним забезпеченням та результатами діяльності (рис. 8).

В обмеженому варіанті, місія розглядається дослідниками як сформульоване твердження, яке констатує, для чого або з якої причини існує суб'єкт господарювання у національному макроекономічному середовищі. У необмеженому варіанті розкриває сенс існування суб'єкта господарювання, в якому проявляються відмінності його функціонування від інших. Місія суб'єктів харчової промисловості

слід розглядати як філософію, яка визначає цінності та принципи, відповідно до яких вони мають намір здійснювати свою господарську діяльність, яка орієнтована на запланований результат.

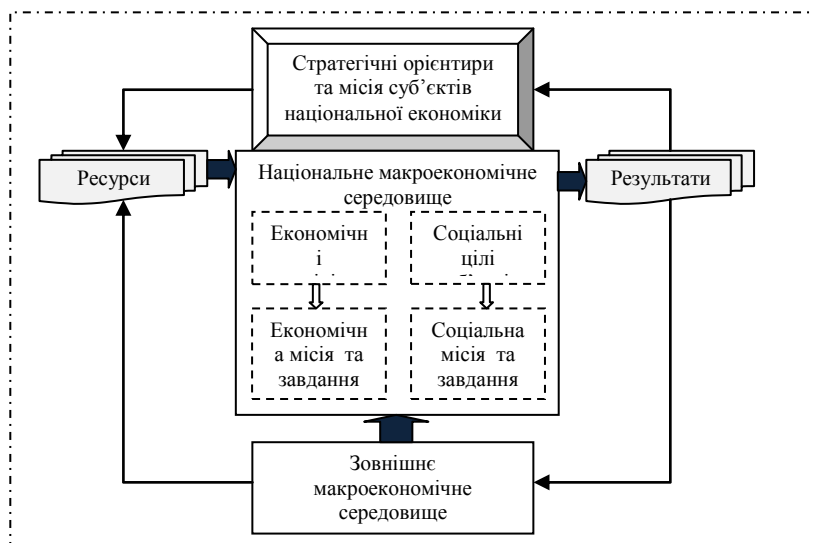


Рис. 8. Модель функціонування суб'єктів харчової промисловості у національному макроекономічному середовищі

Основні компоненти місії суб'єктів харчової промисловості визначені в табл. 22.

Таблиця 22

Основні компоненти місії суб'єктів харчової промисловості

Компонент місії суб'єктів харчової промисловості	Характеристика
1	2
Філософія	Найважливіші цінності, стратегічні орієнтири, етичні принципи суб'єктів харчової промисловості; Філософія суб'єкта щодо пріоритетності власних інтересів над інтересами суспільства. Межі стратегії функціонування.

Іміджеологія	Сприйняття суб'єкта господарювання у макроекономічному середовищі. Репутаційні аспекти.
Пріоритетні орієнтири	Орієнтири суб'єкта на виживання або збільшення існуючого рівня ефективності
Інновації	Сучасні конкурентоздатні технології, організаційно-технологічні рішення виробничої, адміністративної, комерційної або іншої спрямованості, які істотно поліпшують структуру та якість господарської діяльності суб'єкта
Результати основної діяльності	Якісні та якісні орієнтири результатів основної діяльності (готової продукції або послуг) суб'єкта.
Конкуренція	Відмінні риси та стратегічні переваги суб'єкта в порівнянні з конкурентами на національному та міжнародному ринках. Основні переваги суб'єкта на споживчому ринку
Сегментна складова	Географічний та господарський сегмент суб'єкта
Людський капітал	Форми та методи управління людськими ресурсами, мотиваційна структура суб'єкта

Основні переваги та недоліки при застосування обмеженого підходу при формуванні стратегічної місії суб'єктів харчової промисловості:

— досягнення господарської ефективності та конкурентоспроможності за рахунок спеціалізації підприємницької діяльності; посилення ринкового фокуса та публічного іміджу суб'єкта харчової промисловості на споживчому ринку за рахунок концентрації на обмеженій кількості сегментів ринку та груп споживачів; концентрація стратегічних ресурсів на обмежених стратегічних напрямках; посилення функціональної спрямованості системи управління за рахунок застосування скоординованих методів впровадження сформованих стратегій;

– значна втрата стратегічних переваг за рахунок використання обмеженої номенклатури результатів основної діяльності; звуження обслуговуючих сегментів ринку та груп споживачів; зниження гнучкості у зміні номенклатури результатів основної діяльності та ринкової сегментації; зниження гнучкості маневрування у системі управління суб'єктом харчової промисловості.

Основні переваги та недоліки при застосування необмеженого підходу при формуванні стратегічної місії суб'єктів харчової промисловості:

– досягнення стратегічних переваг за рахунок створення можливості виробництва широкої номенклатури результатів основної діяльності; достатньо високе охоплення багатьох сегментів ринку та групи споживачів; гнучкість у зміні номенклатури результатів основної діяльності та ринкової сегментації; сильна гнучкість у маневруванні системи управління суб'єктом харчової промисловості;

– втрата господарської ефективності та конкурентоспроможності за рахунок деспеціалізації підприємницької діяльності; розмивання ринкового фокуса та публічного іміджу суб'єкта харчової промисловості нас споживчому ринку за рахунок одночасного розосередження по багатьом сегментам ринку і групам споживачів; неефективне використання стратегічних ресурсів; зниження ефективності системи управління суб'єктом харчової промисловості внаслідок одночасного застосування нескоординованих методів впровадження сформованих стратегій.

Також необхідно відмітити, що місія та стратегічні орієнтири мають значну відмінність стратегічного бачення суб'єкта харчової промисловості. Місія та стратегічні орієнтири суб'єкта харчової промисловості виокремлюють напрямок його діяльності. Формалізація місії та стратегічних орієнтирів підкреслює основний зміст підприємницької діяльності суб'єкта, дозволяє її наділити власними відмінними рисами та визначає пріоритетні шляхи розвитку, стратегічне бачення, яке пов'язане з місією, показується погляд на напрямки розвитку діяльності суб'єкта харчової промисловості.

Як правило, місія показує діяльність суб'єкта харчової промисловості в умовах сьогодення, вона не описує напрямок його розвитку, майбутню господарську діяльність і підприємницькі плани.

У даному контексті, стратегічне бачення фокусує маршрут руху суб'єкта харчової промисловості у майбутнє.

Стратегічне бачення показує майбутній образ суб'єкта харчової промисловості та визначає технології, взаємозв'язок між господарськими та географічними сегментами, перспективні його можливості. Тому, стратегічне бачення суб'єкта харчової промисловості відображає його майбутнє, а місія – справжнє.

У процесі формулювання місії та стратегічного бачення суб'єкта харчової промисловості необхідно враховувати наступні вимоги:

- врахування історичних аспектів розвитку суб'єкта у процесі якого формувалася його філософія;

- місія проголошує, що інтереси споживача повинні бути пріоритетними, але повинні враховувати інтереси власників суб'єкта, а задоволення їх вимог виступає основною метою суб'єкта харчової промисловості;

- місія формується з урахуванням оцінки внутрішнього середовища та зовнішнього середовища суб'єкта харчової промисловості;

- місія відповідає вимогам ринкового середовища до її продукції або послуг;

- місія містить адаптаційні механізми до змін під впливом факторів глобалізації та міжнародних інтеграційних процесів;

- місія надає детальне визначення підприємницької діяльності та фокусується на наступних аспектах: номенклатура результатів основної діяльності; характеристика конкурентних позицій; імідж суб'єкта харчової промисловості у ринковому середовищі; організаційні цінності та мотиваційна політика; наявне та потенційне ресурсне забезпечення; стратегічні можливості суб'єкта тощо.

Місія суб'єкта харчової промисловості – це стратегічний інструмент системи управління, яка визначає стратегічні орієнтири функціонування та розвитку суб'єкта, що є важливим в умовах посиленої глобальної конкуренції.

У системі управління суб'єкта харчової промисловості ретельно сформульована місія має значну цінність:

- формує погляди власника та управлінців на довгострокові плани щодо подальшого розвитку суб'єкта харчової промисловості;

- знижує ризик неправильних управлінських рішень на всіх рівнях;
- забезпечує формування оперативних, тактичних та стратегічних орієнтирів;
- стимулює працівників до досягнення цілей і вирішення стратегічних завдань суб'єкта харчової промисловості;
- забезпечує узгодженість цілей та завдань за горизонтальною та вертикальною сегментною складовою суб'єкта харчової промисловості;
- забезпечує стійке функціонування суб'єкта харчової промисловості.

Формулювання місії суб'єкта харчової промисловості – це достатньо зважений процес, який повинен охарактеризувати призначення суб'єкта господарювання, способи його існування та розвитку у конкурентному макроекономічному просторі. Місія суб'єкта харчової промисловості є основою для визначення його цілей та стратегічних завдань, у тому числі сегментних складових.

Досліджуючи детермінанти місії та стратегічних орієнтирів суб'єктів харчової промисловості у ринковому середовищі, необхідно констатувати, що місія не є спільною метою суб'єкта господарювання, але виступає приватною його функціональною метою.

Як правило, місія суб'єкта господарювання повинна бути орієнтована на внутрішні його потреби без прив'язки до зовнішніх причин існування суб'єкта харчової промисловості. Фінансовий результат є внутрішньою проблемою суб'єкта господарювання, тому що сучасні підприємницькі структури є відкритими системами та можуть вижити, тільки якщо будуть задовольняти будь-яку потребу у відповідному макроекономічному середовищі.

Місія суб'єктів харчової промисловості повинна бути спрямована на задоволення реальних потреб, які існують у макроекономічному середовищі.

Необхідно також відмітити, що місія суб'єкта харчової промисловості повинна підтримуватися системою його цілей і стратегіями їх досягнення. Зі стратегії суб'єкта господарювання впливає організаційна структура, яка базується на ділових процесах, які забезпечують прийняття необхідних стратегічних рішень.

Місія у міжнародній практиці, як правило, повинна бути короткою та смисловою, але такий тип місії характерний для відомих та успішних суб'єктів господарювання. Для новостворених суб'єктів харчової промисловості, місія повинна бути деталізована, оскільки аналіз і обговорення перспектив їх стратегії розвитку має велике значення. Правильно визначена місія допомагає управлінському персоналу отримати ширшу панораму функціонування підприємницької діяльності, оцінити його реальний стан і перспективи розвитку та зростання.

При всіх відмінностях сутнісної характеристики місії у науковому просторі, треба відмітити, що місія має стратегічне значення для комунікації всередині суб'єктів харчової промисловості та поза ними. Вибір вузької місії, яка враховує перспективи операційної діяльності суб'єкта, може обмежити горизонт підприємництва та призвести до того, що його можливості малоефективні будуть відповідно втрачені. Коротке формулювання місії новостворених суб'єктів харчової промисловості може привести до того, що вони не зможуть скористатися тими можливостями, які надає процес формулювання і реалізації місії у макроекономічному середовищі.

Таким чином, місія та стратегічні орієнтири суб'єктів харчової промисловості у ринковому середовищі – це загальне визначення основних напрямків підприємницької діяльності суб'єктів господарювання, які відрізняють їх від інших. Місія та стратегічні орієнтири повинні містко висловлювати організаційну культуру, складати її найвищу цінність та бути основним фактором розвитку суб'єктів харчової промисловості.

Місія та детермінанти стратегічних орієнтирів суб'єктів харчової промисловості у ринковому середовищі є формальними та неформальними складовими підприємницької діяльності. У місії суб'єктів харчової промисловості вказуються основні стратегічні орієнтири їх функціонування та розвитку, виокремлюються потенційні ринки і контрагенти, розкриваються пріоритетні цілі та стратегічні завдання, і філософія суб'єкта національної економіки. Правильно сформульована місія суб'єктів харчової промисловості та визначені стратегічні орієнтири надають змогу реалізувати їх

стратегію розвитку у національному макроекономічному середовищі країни. Місія будь-якого суб'єкта деталізує його статус підприємницької діяльності та показує цільові стратегічні орієнтири для розвитку й зростання в умовах посиленої міжнародної конкуренції.

У національному макроекономічному середовищі, в умовах посиленої міжнародної інтеграції, харчова промисловість потребує розробки та реалізації комплексних ринкових стратегій, які спрямовані на розвиток галузевого потенціалу та конкурентоспроможності з урахуванням адаптованих до змін у міжнародному просторі. В умовах глобалізації та зростаючої міжнародної конкуренції стратегія функціонування суб'єктів на ринку харчової продукції тісно пов'язана з проблемами сталого задоволення потреб споживачів та їх здатністю функціонувати в режимі розширеного відтворення у макроекономічному середовищі.

Приймаючи відповідне стратегічне рішення, зокрема, виокремлюючи ту чи іншу ціль стратегічного характеру для суб'єктів господарювання, необхідно оцінити, чи не відобразиться її вибір негативно на інших цілях, які відображають інтереси інших суб'єктів у ринковому середовищі, і які передбачають принести йому у стратегічній перспективі певний економічний ефект. Необхідно також відмітити, що залежно від ступеня зацікавленості відповідних осіб у функціонуванні та розвитку суб'єкта харчової промисловості, про бажаний стан, результати і його еволюції у цільовому просторі розрізняються наступні рівні опису: місія, стратегічні орієнтири, цілі, завдання та дії. У науковому просторі будь-яка стратегія повинна розглядатися як органічна єдність цілей і засобів їх реалізації. Цілі повинні бути винесені на нижчий рівень узагальнення, оскільки їх формулювання повинно бути з достатнім ступенем конкретності, для того щоб констатувати про ступінь реалізації тієї чи іншої цілі. Зокрема, для цього бажано, щоб опис цілей включав деякі значення показників, які вимірюються у відповідних змістовних шкалах (кількісної, відносної та ін.).

Таким чином, ланцюжок типових елементів цільової сфери має наступний вигляд: «місія – стратегія – цілі – завдання – дії – результат». Також достатньо часто зустрічається інше уявлення

структури цільового простору, в якому стратегія і цілі змінюються місцями, а стратегія розглядається переважно як спосіб реалізації цілей.

Основна загальна ціль суб'єкта харчової промисловості, яка чітко відображає причини її існування формує його місією, а цілі розробляються для забезпечення досягнення місії та обов'язково їй підпорядковуються. Як зазначалося, місія визначає основні стратегічні орієнтири для розвитку суб'єкта харчової промисловості, тому вона є головною метою його існування, зумовлює вибір системи підпорядкованих цілей для забезпечення її досягнення у відповідних умовах макроекономічного середовища.

Ієрархія взаємопов'язаності місії, стратегічних орієнтирів та цілей суб'єктів харчової промисловості представлена на рис. 9.

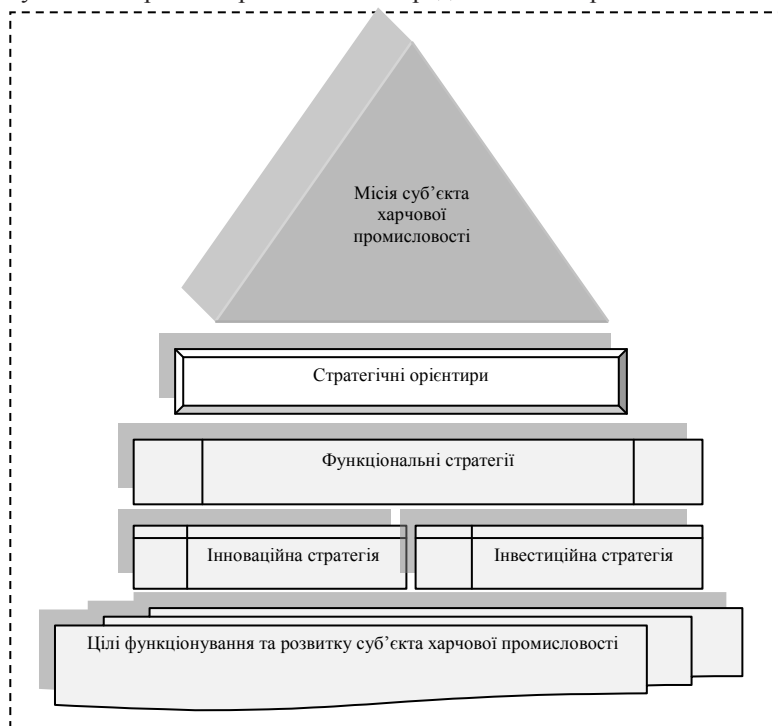


Рис. 9. Ієрархія взаємопов'язаності місії, стратегічних орієнтирів та цілей суб'єктів харчової промисловості

Таким чином, для процесу цілепокладання у суб'єкта харчової промисловості, місія – найбільш загальна характеристика, яка у цілому поглинає в себе цілі його функціонування та розвитку під впливом відповідних факторів макроекономічного середовища. Місія суб'єкта харчової промисловості – сукупність загальних орієнтирів і принципів, які визначають його призначення і роль у національному макроекономічному середовищі та взаємини з іншими соціально-економічними суб'єктами країни.

Таким чином, необхідно стверджувати, що місія будь-якої підприємницької діяльності полягає у задоволенні потреб споживача у макроекономічному просторі. Тому, для формулювання місії суб'єкта харчової промисловості необхідно враховувати вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Модель функціонування та стратегічного розвитку суб'єкта харчової промисловості сформована на рис. 10.

Місія суб'єктів харчової промисловості існує незалежно від того, сформульована або не визначена. Незважаючи на загальність місії, вона може змінюватися в міру умов функціонування суб'єкта харчової промисловості або його еволюції.

На основі місії, стратегічних орієнтирів та функціональної стратегії, яка має інноваційну або інвестиційну спрямованість, формулюються відповідні цілі суб'єкта харчової промисловості, які визначають критерії, на підставі яких оцінюється його розвиток у відповідних умовах функціонування.

У теоретичній та практичній площині цілі розвитку суб'єктів національної економіки у макроекономічному середовищі трактуються доволі неоднозначно, що зумовлює необхідність теоретичного дослідження семантики даної категорії.

При формуванні стратегічних цілей у харчовій промисловості необхідно враховувати:

- стратегічні цілі мають відповідати місії та стратегічним галузевим орієнтирам;
- повинні належати до категорії первинних, тому їх необхідно відрізняти від повторних цілей;

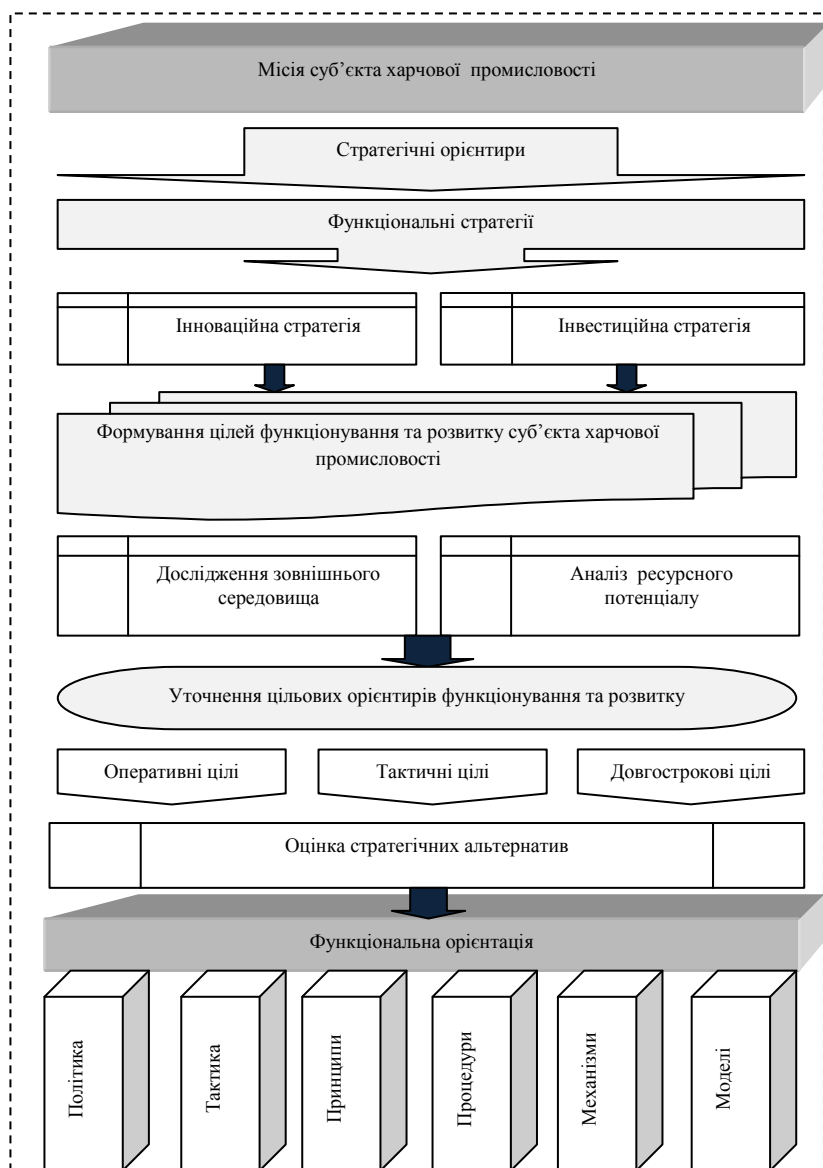


Рис. 10. Модель функціонування та стратегічного розвитку суб'єкта харчової промисловості

- кількість стратегічних цілей не повинна бути достатньо великою;

- стратегічні цілі повинні бути взаємопов'язані між собою, що зумовлено єдністю місії та цілей;

- стратегічні цілі повинні бути гнучкими, тобто залишалася можливість їх корегувати через відповідні зміни у макроекономічному середовищі;

- стратегічні цілі повинні бути досяжними з матеріальної та фінансової точки зору;

- стратегічні цілі повинні бути доступними для контролінгу;

- повинні бути сконцентровані на результат.

Будь-який суб'єкт харчової промисловості повинен мати систему стратегічних цілей, що визначається внутрішньою структурою, сферою господарювання, розвитком ринку, становищем у національному макроекономічному середовищі, ресурсним забезпеченням тощо.

Формулюючи стратегічні цілі розвитку суб'єктів харчової промисловості у макроекономічному середовищі необхідно визначати не тільки те, чого вони можуть досягти, але і терміни досягнення відповідних результатів. Також важливим моментом при формуванні стратегічних цілей повинна бути їх прийнятність для зацікавлених осіб.

Стратегічними цілями розвитку харчової промисловості є напрями, в яких повинна здійснюватися діяльність первинної господарської ланки. Стратегічні цілі повинні визначати бажаний стан господарської системи, який необхідно досягти через певний проміжок часу.

Ієрархія стратегічних цілей розвитку суб'єктів харчової промисловості:

- стратегічні цілі власників – положення на ринку і в суспільстві, приріст капіталу та дивіденди;

- місія суб'єкта – узагальнене призначення і напрямки розвитку;

- стратегічні орієнтири – заплановані економічні та соціальні результати;

- стратегічні цілі управлінського персоналу – положення на ринку і в суспільстві, персональні досягнення, соціальний статус та винагорода;

- стратегічні цілі робітників – особисте становище, задоволеність роботою, кар'єра, досягнення, винагорода.

Основні компоненти стратегічних цілей у харчовій промисловості національного макроекономічного середовища:

- створення доданої вартості;
- економічне зростання;
- соціальна відповідальність;
- ефективність.

У багатьох наукових працях вказується, що основними цілями суб'єктів господарювання в ринкових умовах є економічне зростання та ефективність. У сучасних умовах функціонування суб'єктів харчової промисловості досягнення визначених цілей передбачає передусім зниження витрат пов'язаних з процесом виробництва та реалізації продукції.

Екологічна безпека та збереження довкілля також повинна бути однією з головних стратегічних цілей розвитку харчової промисловості.

Достатньо важливою стратегічною ціллю в умовах ринку є забезпечення стабільної фінансової стійкості у галузевому сегменті національної економіки. Суб'єкти господарювання можуть досягати цієї цілі тільки в тому випадку, якщо у своїй роботі будуть дотримуватися певних принципів і виконувати необхідні послідовні функції.

Важливою метою господарювання у харчовій промисловості є перевищення результатів діяльності над витратами, тобто досягнення більшого чистого фінансового результату або високої рентабельності. Ідеальним з економічної точки зору є таке положення, коли отримання максимального чистого фінансового результату забезпечує і більш високу рентабельність господарської діяльності.

Для досягнення стратегічної цілі, суб'єкти харчової промисловості повинні:

- застосовувати програмно-цільове управління, в межах якого контролюється рівень параметричних показників;

- раціонально використовувати ресурсне забезпечення з урахуванням їх взаємозамінності;
- розробляти стратегію та тактику поведінки суб'єкта, які повинні мати ознаки гнучкості;
- випускати високоякісну готову продукцію, яка задовольняє сучасні потреби споживачів;
- систематично впроваджувати інновації на всіх рівнях господарювання;
- діджиталізація праці та управління;
- задоволення сучасних соціальних потреб працівників;
- забезпечувати конкурентоспроможність у сучасному ринковому середовищі;
- здійснювати гнучку цінову політику;
- якісна орієнтація економічного розвитку;
- систематично впроваджувати інновації на всіх рівнях господарювання;

Необхідно також відмітити, що всі функції суб'єктів господарської діяльності повинні бути спрямовані на реалізацію сформованої стратегії та на досягнення визначених стратегічних цілей.

Стратегічні цілі повинні бути чітко, прозоро сформульовані та доведені до відома виконавців. Для реального виконання стратегічних цілей у харчовій промисловості вони повинні відповідати наступним вимогам: досяжність, вимірність, конкретність, орієнтованість у часі, гнучкість, прийнятність, ієрархічність.

Перелік і орієнтація стратегічних цілей суб'єктів харчової промисловості залежать від характеру й стану національного та (або) міжнародного споживчого ринку.

Моделювання стратегічних цілей розвитку суб'єктів харчової промисловості у макроекономічному середовищі сформовано на рис. 11.

Моделювання стратегічних цілей – це основа стратегічного зростання суб'єктів національної економіки. За допомогою моделювання можливо створити поточну та перспективну модель галузевого розвитку, а також сформувати програми переходу з початкового стану на інший, більш ефективніший з урахуванням факторів впливу.

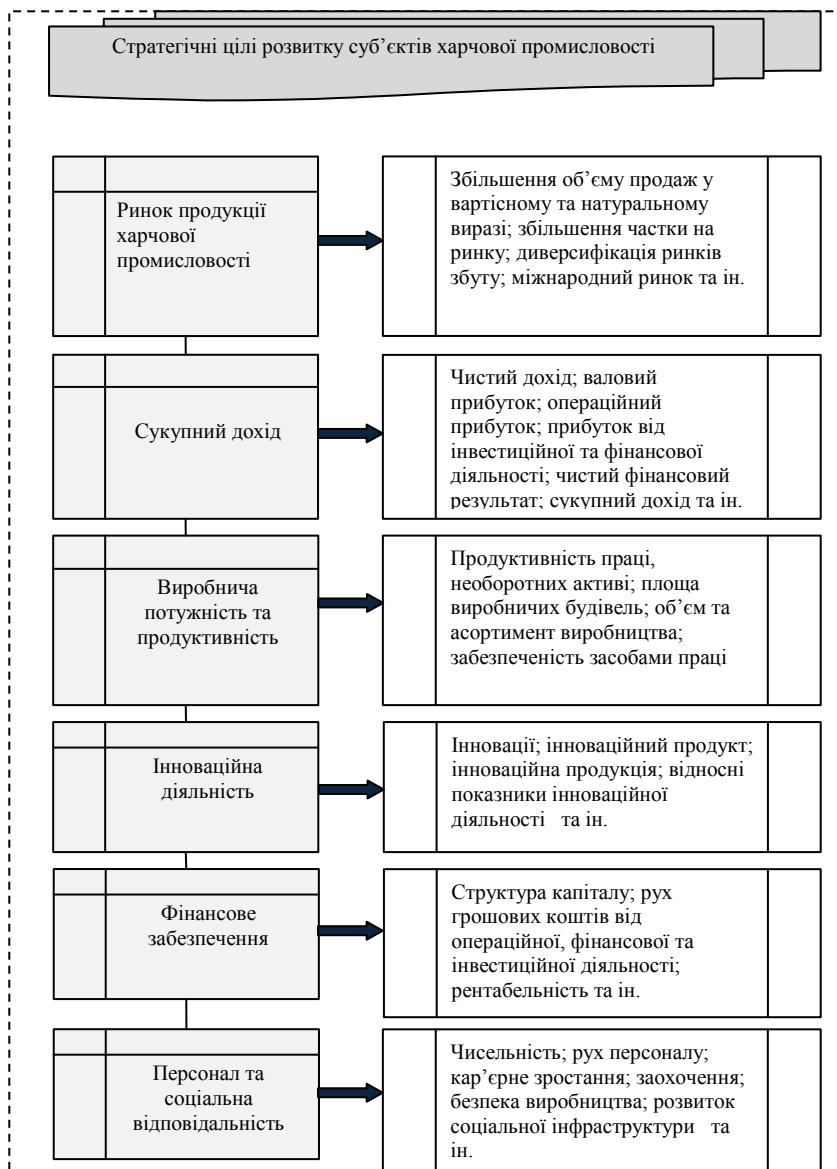


Рис. 11. Моделювання стратегічних цілей розвитку суб'єктів харчової промисловості у макроекономічному середовищі

Вибір стратегічної цілі передбачає направлення її на досягнення певної сукупності ресурсного забезпечення, які мають господарюючі суб'єкти харчової промисловості. Як правило, ресурси завжди обмежені, тому суб'єкти галузі повинні визначити, досягнення яких стратегічних цілей забезпечить найбільшу продуктивність використання цих ресурсів під впливом відповідних факторів макроекономічного простору.

Для суб'єктів харчової промисловості обов'язково необхідно знати, які можливості вони мають, щоб у тих або інших умовах цілеспрямовано визначити стратегічні цілі, сформувати максимально продуктивні засоби їх досягнення та організувати сам процес реалізації стратегічних цілей з урахуванням процесів глобалізації та трансформації, які притаманні сьогоденню.

Формування стратегічних цілей розвитку суб'єктів харчової промисловості у макроекономічному середовищі має наступну класифікацію:

- за видами очікуваного ефекту – економічні та соціальні;
- за об'єктами стратегічного управління – стратегічні цілі галузі та господарського сегменту;
- за функціональною спрямованістю – операційні, інвестиційні, фінансові;
- за спрямованістю результатів – внутрішні та зовнішні стратегічні цілі;
- за пріоритетністю значення – головна, базова та допоміжна стратегічна цілі;
- за спрямованістю відтворювального процесу – стратегічні цілі розвитку та реноваційні стратегічні цілі;
- за характером впливу – прямі та підтримуючі стратегічні цілі.

Класифікація стратегічних цілей розвитку суб'єктів харчової промисловості у макроекономічному середовищі не обмежується наведеними основними ознаками. Як правило, вона може бути доповнена, виходячи зі специфіки суб'єкта дослідження.

Стратегічні цілі застосовуються для орієнтації в процесі прийняття управлінських рішень щодо функціонування та розвитку суб'єкта національного макроекономічного середовища.

Стратегічні цілі мають короткострокову та довгострокову спрямованість. Основні компоненти стратегічних цілей, які мають короткострокову спрямованість: збільшення чистого фінансового результату за рахунок ефективного використання ресурсного забезпечення; оптимізація цінової політики з метою корегування фінансових результатів у поточному періоді; забезпечення оптимального завантаження виробничих потужностей за рахунок організації ефективної системи логістики; забезпечення необхідного рівня продуктивності праці за рахунок відповідної мотиваційної моделі; контролінг якості ресурсного забезпечення та реалізації готової продукції та ін.

Компоненти стратегічних цілей, які мають довгострокову спрямованість: збільшення сукупного доходу за рахунок впровадження інноваційної діяльності; забезпечення необхідних темпів економічного зростання; забезпечення безперервного процесу відтворення необоротних активів; підвищення конкурентоспроможності продукції харчової промисловості; зниження витрат операційної діяльності; диверсифікація товарної номенклатури та ринків збуту; забезпечення інвестиційної привабливості та ін. Досліджуючи компоненти короткострокових і довгострокових стратегічних цілей, відмітимо, що у харчовій галузі суб'єкти достатньо увазі приділяють зростанню та збільшенню частки на продовольчому ринку.

Розробка стратегії розвитку суб'єктів харчової промисловості починається з визначенням основної мети. Стратегічна мета розвитку суб'єктів галузі формує стратегічні орієнтири, реалізація яких забезпечить перехід його у інший якісний стан, який відповідає інтересам власників та інших зацікавлених осіб.

Харчова промисловість є достатньо перспективним і конкурентоздатним сегментом національної економіки, а її виробничий та експортний потенціал має значний стратегічний вплив на формування валового внутрішнього продукту країни. Тому стратегія розвитку суб'єктів харчової промисловості у національному макроекономічному середовищі має бути комплексною, яка враховує сегментну диференційованість за величиною виробничого та трудового потенціалів і соціальної значущості. Стратегічними цілями

розвитку суб'єктів харчової промисловості повинні стати активізація інвестиційно-інноваційної діяльності.

Література

1. Гальцова О.Л. Стратегічні орієнтири розвитку зовнішньоекономічної діяльності промисловості України в контексті євроінтеграційних процесів: Приазовський економічний вісник: електронне наукове видання. 2018. Вип. 6 (11). С.120-123.
2. Гальцова О.Л., Шмиголь Н.М. Розвиток харчової галузі: мікро-, мезо-, макро рівні. Вісник Харківського Національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки» [Збірник наукових праць]. Харків, 2018. No 4. С.3-14.
3. Проект «Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року». URL: [http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=10ef5b65-0209-4aa1-a724-49fd0877d8d6&title\(дата звернення 12.10.2016\)](http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=10ef5b65-0209-4aa1-a724-49fd0877d8d6&title(дата%20звернення%2012.10.2016)).
4. Сафонов Ю. М., Мельник Ю. М. Пріоритетні цілі та завдання інноваційно інвестиційної політики і стратегії в промисловості. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія Вип. 2 за ред. д.е.н., доц. Ковтуненко К.В., д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. Херсон: Видавець ФОП Грінь Д.С. 2017. С. 33-45.
5. Сафонов Ю. М., Мельник Ю. М. Теоретико-методологічні підходи до процесу управління інноваційно-інвестиційною діяльністю на промислових підприємствах України. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія Вип. 1 за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. Херсон: Видавець ФОП Грінь Д.С. 2016. С.64-83.
6. Стратегія сталого розвитку «Україна –2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 року No 5/2015. URL :<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення 15.08.2019).
7. Страшинська Л. В. Стратегія розвитку продовольчого ринку в Україні : монографія. Київ : Профі, 2008. 627с.

8. Харчова промисловість України забезпечує внутрішній ринок на 90%. Milk.ua Info. URL:<http://www.milkua.info/uk/post/harcova-promislovist-ukraini-zabezpecue-vnutrisnij-rinok-na-90>. (дата звернення: 08.02.2018)
9. Харчова промисловість України. Стратегічні пріоритети та сучасні завдання розвитку реального сектору. URL:<https://books.google.com.ua> (дата звернення: 15.03.2019)

РОЗДІЛ 5

ПРІОРИТЕТИ: ХЛІБОПЕКАРСЬКА ГАЛУЗЬ

Хлібопекарська галузь України представлена значною кількістю підприємств, які виробляють широкий асортимент товарів. Галузь має важливе значення для соціально-економічного розвитку України (рис. 12).

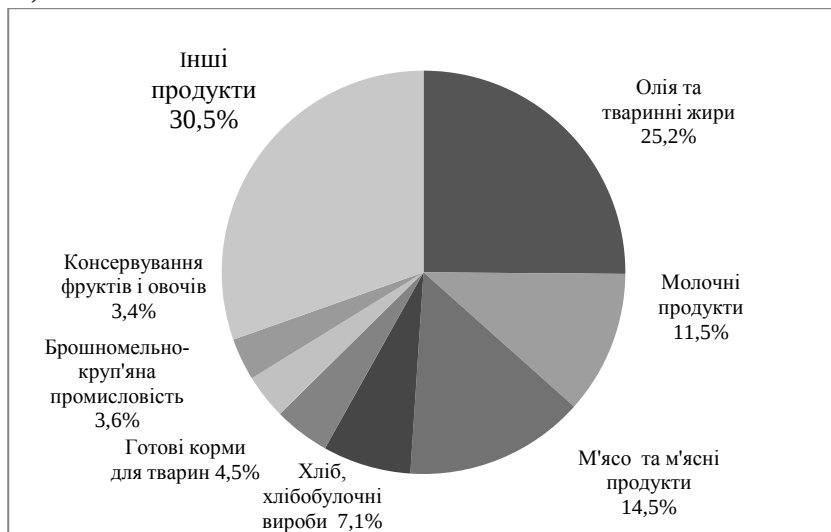


Рис. 12. Обсяги виробництва продукції підприємствами харчової промисловості України, 2019 р.

Традиційно хлібопекарське виробництво – це розгалужена виробнича мережа, потужності з виробництва хліба та хлібобулочних виробів охоплюють всі регіони країни, зосереджуючись у великих містах та населених пунктах зі значною кількістю населення. Однак, через такі негативні процеси як економічні та фінансові кризи, відсутність підтримки з боку держави, конкуренцію за ринки збуту, кількість промислових підприємств з виробництва хлібобулочної та борошняної продукції поступово скорочується. Водночас, знижується кількість робочих місць та чисельність кваліфікованого персоналу.

Найбільш потужним підприємством хлібопекарської галузі, яке забезпечує наповнення внутрішнього ринку, залишається холдинг «Золотий врожай» («Lauffer Group»), що об'єднує 18 хлібозаводів, добовий обсяг виробництва хліба та хлібобулочних виробів яких становить 800 т. Ще одним визнаним лідером виробництва є ПрАТ «Київхліб», до складу якого входять 9 підприємств, що виробляють 550 т продукції на добу. Компанія «Кулиничі» має у складі 10 спеціалізованих підприємств та забезпечує щодобово виробництво 650 т хліба та хлібобулочних виробів. ПрАТ «Концерн Хлібпром» щодоби виробляє 200 т хліба та кондитерських виробів [2, 3, 4, 5].

Поряд з традиційними хлібозаводами на ринку з'явилося багато інших виробників, зокрема, значно збільшилась кількість міні-пекарень, діють мережі супермаркетів, що реалізують продукцію власного виробництва, а також підприємства, для яких виробництво хліба та хлібобулочних і кондитерських виробів не є основним видом діяльності.

Однак, згідно з результатами аналізу, показники обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні з року в рік мають тенденцію до зниження. За останні роки виробництво хліба та хлібобулочних виробів в Україні зменшилось – з 1,2 млн.т (2015 р.) до 0,9 млн.т (2019 р.) [1].

На зниження показників споживання хліба та хлібобулочних виробів населенням впливає низка чинників, серед основних – економічна та демографічна складові.

Постановою КМУ «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів для основних соціальних і демографічних груп населення» від 11.10.2016 № 780, визначено необхідну мінімальну норму споживання хліба у розрахунку на особу для окремих соціально-демографічних груп населення України. Відповідно, мінімальне річне споживання хліба у розрахунку на особу наступне: діти віком до 6 років – 43,8 кг, від 6 до 18 років – 79,1 кг, доросла працездатна людина (18 – 60 років) – 101 кг, непрацездатне населення (від 60 років) – 100 кг на особу [7].

Проте, за розрахунками, у 2019 р. в Україні на одну особу припадало всього 20,3 кг хліба та хлібобулочних виробів нетривалого зберігання. Зазначений показник не відображає реального споживання

хліба населенням України. Вочевидь, існує значна ймовірність того, що частина виробництва даного різновиду продукції не підпадає під офіційну звітність.

Серед основних чинників, що негативно впливають на конкурентоздатність підприємств хлібопекарської галузі України, виокремлюються: значна енергоємність потужностей; неякісна сировина, що використовується у хлібопекарському виробництві; морально та фізично застаріле оснащення вітчизняних хлібозаводів; відсутність єдиного механізму формування ціни на сировину та готову продукцію; незначний рівень фінансування та залучення інвестицій у хлібопекарську промисловість; відсутність єдиної системи забезпечення якості продукції; невисокий рівень заробітної плати, плінність кадрів; незначна фінансово-економічна підтримка та відсутність податкових пільг з боку держави.

Основними заходами, що забезпечать конкурентоспроможність вітчизняних потужностей, залишається модернізація обладнання, збільшення асортименту продукції та виробництво нових сортів хліба, хлібобулочних виробів, які б зацікавили споживачів, фінансування та інвестування хлібопекарських підприємств, розвиток наукової, інноваційної діяльності, забезпечення відповідності продукції міжнародним системам безпеки та стандартам завдяки впровадженню адаптованих до міжнародних вимог технічних регламентів, стандартів технологічних процесів у хлібопеченні; диверсифікація ринків збуту.

Країнами-споживачами продукції хлібопекарської галузі харчової промисловості України у 2015–2019 рр. були Казахстан, Республіка Молдова, Білорусь, Грузія, Латвія, Литва, Німеччина, Румунія, Туреччина (табл.23).

Таблиця 23

Динаміка розвитку зовнішньої торгівлі окремими видами товарів* за країнами світу, 2015–2019 рр., тис. тон

Країна	2015	2016	2017	2018	2019
Казахстан	20,9	13,0	10,2	9,0	6,9
Республіка Молдова	9,0	9,4	10,1	11,4	12,6
Азербайджан	6,8	4,3	4,3	4,3	4,3

Продовження табл.23

Білорусь	7,4	8,0	13,5	15,3	14,3
Грузія	6,0	5,9	5,7	5,2	5,5
Латвія	2,9	3,2	3,7	3,7	3,7
Литва	1,6	1,6	2,0	2,4	2,6
Німеччина	2,8	3,03	3,7	3,8	4,6
Румунія	4,6	5,8	7,0	7,5	11,3
Туреччина	2,0	2,3	2,2	3,5	4,0
Російська Федерація	1,5	1,3	1,4	0,5	0,003

* Хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби, з вмістом або без вмісту какао; вафельні пластини, порожні капсули, придатні для використання у фармацевтиці, вафельні облатки для запечатування, рисовий папір та аналогічні продукти.

Результати аналізу динаміки розвитку зовнішньої торгівлі окремими видами товарів свідчать, що за період 2015–2019 рр. значно зменшився обсяг експорту продукції підприємств хлібопекарської галузі України до Казахстану та Російської Федерації, тоді як майже у 2 рази збільшилися показники експорту до Білорусі та Туреччини, в 3 рази – до Румунії, стабільну позитивну динаміку мають показники обсягів експорту виробів вітчизняної галузі до Республіки Молдова, Латвії, Литви, Німеччини. Однак, з року в рік все актуальніше постає завдання підвищення конкурентоздатності українських підприємств хлібопекарської галузі та пошуку зовнішніх альтернативних ринків збуту.

У вартісному вимірі за період 2015-2019 рр. щорічні показники експорту та імпорту продукції хлібопекарської галузі збільшувались (табл.24).

За оцінками експертів, український ринок на 90% забезпечується продукцією хлібопекарської галузі власного виробництва, тому імпорт готової продукції становить невелику частку у структурі зовнішньої торгівлі. Серед основних імпортерів – країни Європи, зокрема, Болгарія, Італія, Нідерланди, Німеччина, Польща.

Таблиця 24

Динаміка показників експорту та імпорту за окремими видами продукції* хлібопекарської галузі, 2015-2019 рр.

Рік	Експорт, тис.дол. США	Імпорт, тис.дол. США
2015	127952,9	26711,9
2016	111504,4	26003,9
2017	139300,9	40473,4
2018	153076,4	56903,5
2019	173477,5	81698,7

* Хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби, з вмістом або без вмісту какао; вафельні пластини, порожні капсули, придатні для використання у фармацевтиці, вафельні облатки для запечатування, рисовий папір та аналогічні продукти.

Основними джерелами фінансування для підприємств хлібопекарської галузі є кошти вітчизняних та іноземних інвесторів, банківські кредити. Однак, рівень фінансування підприємств хлібопекарської галузі України залишається на недостатньо високому рівні, що позначається на технологічному розвитку вітчизняних виробничих потужностей, адже значна кількість підприємств не має змоги встановлювати сучасне обладнання та запроваджувати нові інноваційні технології, тому що такі заходи в умовах обмеженої рентабельності негативно впливатимуть на підвищення собівартості продукції.

Україна має значний потенціал для збільшення інвестиційної привабливості галузі завдяки доступності сировини, відносній стабільності та нееластичності попиту на продукцію, постійний ринок збуту. Проте, для інвесторів існує чимало ризиків через недосконале законодавство, монополізацію регіональних ринків збуту, низьку рентабельність виробництва, відсутність податкових пільг в умовах державного регулювання.

Згідно зі статистичними даними, у 2017-2019 рр. за видом економічної діяльності «Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів» спостерігається часткове зростання освоєних

підприємствами хлібопекарської галузі капітальних інвестицій (табл.25).

Таблиця 25

**Динаміка обсягів капітальних інвестицій підприємств
хлібопекарської галузі, 2017-2019 рр.**

Рік	Освоєно (використано) капітальних інвестицій			у тому числі за рахунок коштів державного бюджету	
	тис.грн	у % до		тис.грн	у % до загального обсягу капітальних інвестицій за видом економічної діяльності
		відповідного періоду попереднього року	загального обсягу капітальних інвестицій		
2017	1348346	153,7	0,3	-	-
2018	1389865	96,0	0,3	-	-
2019	1517053	123,0	0,3	-	-

Джерело: [1]

Результати аналізу свідчать, що капітальне інвестування підприємств за таким видом економічної діяльності як виробництво хліба та хлібобулочних виробів залишається незначним порівняно з іншими різновидами економічної діяльності як, наприклад, будівництво чи торгівля, вітчизняні підприємства хлібопекарської галузі здійснюють інноваційну діяльність за рахунок власних коштів, відсутнє фінансування за рахунок коштів державного бюджету.

На перспективу для подальшого розвитку вітчизняної хлібопекарської промисловості необхідна реалізація таких заходів, як: застосування сучасного обладнання та технологій виробництва; створення єдиної інформаційної бази даних про вітчизняні виробничі потужності, що є конкурентоздатними та потребують залучення інвестицій; розробка програм державної підтримки, кредитування, податкового стимулювання підприємств хлібопекарської галузі

промисловості; удосконалення правової бази взаємовідносин між суб'єктами господарювання.

Хліб залишатиметься одним з основних продуктів в раціоні населення України, тому попит на нього буде завжди, адже на відміну від багатьох інших продуктів, хліб забезпечує організм людини значною кількістю енергії та основними життєво необхідними речовинами: білками, вуглеводами, а здобні вироби – ще й жирами. Засвоюваність хімічних речовин хлібобулочних виробів організмом людини досить висока: білків – на 70–90%, вуглеводів – на 94–98%, жирів – на 92–95%. Хліб та хлібобулочні вироби є важливими постачальниками до організму людини деяких вітамінів групи В (тіамін, рибофлавін, ніацин), а також мінеральних речовин (калій, кальцій, залізо, магній, фосфор), містять значну кількість не засвоюваних організмом вуглеводів, таких як клітковина і геміцелюлози [6].

На думку фахівців, популяризація здорового способу життя, мінливі смаки споживачів та дефіцит вільного часу визначають майбутнє ринку хліба в Україні. Серед них:

- зростання виробництва хліба в роздрібних мережах і скорочення індустріального виробництва;
- розширення асортименту продукції;
- посилення впливу на ринок нерівних умов оподаткування гравців, нечесної конкуренції;
- здорове харчування та зміна сприйняття хліба;
- зміна формату співпраці з торговельними мережами і поступове повернення їх до початкової бізнес-спеціалізації;
- попит на високомаржинальні, крафтові хліби;
- активізація транснаціональних гравців;
- розвиток «хлібного» стрітфуда через брак часу [7].

Перспективними є розробка рецептур і виробництво хліба та хлібобулочних виробів підвищеної харчової та біологічної цінності з додаванням горіхів, сухофруктів, насіння маку, соняшника, гарбуза, льону, дрібнодиспергованих добавок, пряно-ароматичних та лікарських рослин, збагаченням хлібопекарської сировини вітамінами, харчовими волокнами, макро- та мікроелементами, а також випікання

безглютенових і безбілкових хлібобулочних, кондитерських виробів для хворих на целиакію й фенілкетонурию, діабет.

Загальносвітова тенденція показує зростання попиту на хлібні вироби швидкого приготування. Причиною зростання їх популярності є якість, широкий асортимент, швидкість технологічного доведення виробу до готовності. Наприклад, для вітчизняних виробників залишається незаповненою ніша виробництва заморожених напівфабрикатів завдяки технологіям інфростації та дефростації.

Свіжий хліб, випечений із заморожених напівфабрикатів, користується великим попитом в сегментах фаст-фуду, HoReCa (Hotel, Restaurant, Cafe), які є основними споживачами на ринку. Приготування страв із заморожених напівфабрикатів не потребує розширення штату, адже процедура приготування може виконуватися невеликою кількістю персоналу. Крім того, завдяки використанню заморожених хлібобулочних напівфабрикатів відсутній нереалізований товар, так як випікання нових виробів відбувається після реалізації попередніх, отже, в асортименті завжди – свіжоспечені вироби.

Динаміка розвитку ринку хлібобулочних заморожених напівфабрикатів України є позитивною, щорічно розширюється асортиментний ряд продукції. Ринок заморожених хлібобулочних напівфабрикатів України включає в себе такі види продукції як хліб 80-95% готовності, напівфабрикати листкового тіста, напівфабрикати здобного тіста, вироби для духових шаф з НВЧ, кондитерські вироби, пироги [8].

Експортна діяльність хлібопекарської галузі України характеризується частковим скороченням попиту та втратою окремих ринків збуту. Водночас, існують значні можливості нарощування та диверсифікації експорту продукції вітчизняних виробників на зовнішні ринки.

Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.01.2021).
2. Киевхлеб. URL: <https://latifundist.com/kompanii/775-kievhlebb> (дата звернення: 05.11.2020).

3. Офіційний сайт ТМ «Куліничі». URL: <http://www.kulinichi.com/ua/about-company.html> (дата звернення: 05.08.2020).
4. Офіційний сайт ПрАТ «Концерн Хлібпром». URL: <http://hlibprom.com.ua> (дата звернення: 05.11.2020).
5. Ринок хлібобулочних виробів в Україні стрімко змінюється. URL: <https://landlord.ua/news/rinok-hlibobulochnih-virobiv-v-ukrayini-strimko-zminuyetsya> (дата звернення: 20.11.2020).
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів для основних соціальних і демографічних груп населення» від 11.10.2016 № 780. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/780-2016-%D0%BF#Text> (дата звернення: 25.12.2020).
7. 8 трендів, які визначають майбутнє хлібного ринку. URL: <https://mind.ua/publications/20208077-8-trendiv-yaki-viznachayut-majbutne-hlibnogo-rinku> (дата звернення: 09.11.2020).
8. Огляд ринку заморожених хлібобулочних і кондитерських напівфабрикатів України. 2020 рік. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/obzor-rynka-zamorozhennyh-hlebobulochnyh-i-konditerskih-polufabrikatov-ukrainy-2020-god> (дата звернення: 19.10.2020).

РОЗДІЛ 6

ТУРИЗМ ЯК ПРІОРИТЕТНА ГАЛУЗЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Для того, щоб здійснити обґрунтування туризму, як пріоритетної галузі економіки України, використаємо науково-методичний підхід щодо визначення основних положень розвитку пріоритетних галузей економіки розвинених країн світу.

Дослідження вчених-економістів Р. Хаусмана, Б. Клінджера, Дж. Хванга і Д. Родріка [1-4] показують, що, за інших рівних умов, країни повинні орієнтуватися на пріоритетний розвиток таких галузей економіки, продукція яких схожа і властива експорту більш розвинених країн. Вони відзначають, що це прискорює темпи економічного розвитку за рахунок більш високого рівня продуктивності в цих галузях і міжнародної конкурентоспроможності їх продукції та / або послуг.

У свою чергу, для умов країн з ринками, що формуються економісти Світового банку Дж. Лін і С. Монга [5, 6] розробили метод ідентифікації галузей промисловості і їх фасилітації. Суть цього методу полягає в ретельному аналізі конкурентоспроможних експортних галузей таких країн, які в недавньому минулому проходили цей етап розвитку і активно демонстрували високі темпи як економічного, так і промислового зростання. Автори методу емпірично довели, що країнам, які розвиваються потрібно наслідувати досвід подібних країн-еталонів і розвивати ті галузі промисловості, які не суперечать їх чинним порівняльним конкурентним стратегічним пріоритетами; досвід країн-еталонів допомагає обґрунтувати пріоритетність у розвитку галузей національної економіки. Вивчення економічної літератури демонструє також наявність цілого ряду інших, але подібних методик визначення пріоритетних галузей.

Разом з тим, останнім часом в науковій літературі все більша увага приділяється дослідженню пріоритетності в стратегуванні економічного і промислового розвитку і обґрунтування пріоритетності в удосконаленні галузевої структури економіки.

У розвинених західних країнах поняття «стратегія» увійшло в бізнес в 50-60-х роках ХХ століття. У науковій літературі є різні

визначення цього поняття. Один з найвідоміших у світі вчених Г. Мінцберг неодноразово наголошував, що серед фахівців немає єдиної визначення категорії «стратегія». Зокрема, Г. Мінцберг, Дж.Б. Куїнн та С. Гошал в роботах, присвячених стратегічному процесу, відзначають: «В цілому, не існує якої-небудь єдиної загальновизнаної стратегії» [11].

Видатний вчений-економіст Шерон Остер дає визначення: «Стратегія – це зобов'язання з виконання певних дій». Брюс Хендерсон відзначає, що «Стратегія – це ретельне вивчення плану дій щодо розвитку та покращення конкурентної переваги в бізнесі», а Майкл Портер, який створив теорію ринкової конкуренції, пише: «Стратегія - це створення унікальної і сприятливої позиції, яка охоплює певну концентрацію діяльності» [7].

Узагальнюючи ці визначення, засновник теорії глобального ринку, що формується В.Л. Квінт дає наступне визначення: «Стратегія – це система пошуку, формулювання і розвитку доктрини, яка забезпечить довгостроковий успіх при її послідовній і повній реалізації» [4, 10].

Всі проаналізовані вище роботи так чи інакше акцентують увагу на ролі стратегії і процесів стратегування в соціально-економічному розвитку галузей, регіонів і країн в цілому для забезпечення високих показників економічного зростання і подальшого соціального благополуччя. І в більшості з них ясно показано, що стратегічне планування різних аспектів розвитку має вирішальне значення в підвищенні добробуту населення.

Зростання економіки безпосередньо пов'язане з розвитком пріоритетних галузей, і для того, щоб вони проявили свою максимальну ефективність в якості базових галузей національної та регіональної економік, потрібно ретельно підійти до питання їх відбору та здійснити всі необхідні заходи стратегічного характеру. Галузі відрізняються економічними, регіональними, інфраструктурними, науково-технічними особливостями, ступенем інноваційності, потенціалом, умовами і рівнем розвитку, і при розробці та реалізації стратегій необхідно враховувати саме ці особливості.

Базовою галуззю економіки є її основна і провідна галузь. Це означає, що галузі, які відіграють основну роль і мають пріоритети в розвитку економіки, називаються пріоритетними галузями. Пріоритетне значення таких галузей ґрунтується на економіко-географічному положенні країни, кліматичних умовах, спеціалізації праці і розподілі природних ресурсів.

В Україні розпорядженням від 14 серпня 2013 р. № 843-р Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки відповідно до частини другої статті 2 Закону України “Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць” затверджено перелік пріоритетних галузей економіки.

Так, курортно-рекреаційна сфера і туризм за напрямками — будівництво курортно-рекреаційних об’єктів та об’єктів туристичної інфраструктури визнані пріоритетними для економіки України

Вони відносяться до числа найбільш швидкозростаючих галузей з високою доданою вартістю.

Прискорену модернізацію і розвиток цих галузей за рахунок впровадження конкурентоспроможних технологій можна розглядати як ключовий фактор економічного зростання.

Реалізація стратегії випереджального розвитку пріоритетних галузей, забезпечених різними конкурентними перевагами, має на увазі проведення відповідної промислової політики з оцінкою цих галузей на основі критеріїв міжнародної конкурентоспроможності, а також комерційної, соціальної та бюджетної ефективності.

1. Міжнародна конкурентоспроможність.

Пріоритетність галузей повинна визначатися їх конкурентоспроможністю на міжнародному рівні, тому що внутрішній попит часто буває обмеженим. У цьому контексті, особливої актуальності набуває питання підвищення експортного потенціалу пріоритетних напрямків економіки в результаті реалізації обґрунтованої стратегії, так як конкурентоспроможність окремої галузі або економіки в цілому відбивається в їх експортному потенціалі, зовнішньоторговельному сальдо та інших показниках.

2. Комерційна ефективність - це співвідношення витрат на інвестиційний проект і результатів, які забезпечують певну норму його

прибутковості. Комерційна ефективність важлива не тільки для інвесторів, що вкладають свої фінансові кошти для реалізації певного проекту або розвитку галузі, а й для інших зацікавлених сторін, включаючи державу і суспільства.

В результаті забезпечення комерційної ефективності також можна досягти соціальної та бюджетної ефективності. Подібної ефективності проекту можна домогтися шляхом впровадження інноваційних технологій; застосування сучасних і ефективних систем управління, проведення просунутого маркетингу в проектах; інвестування в інноваційні ідеї і дослідження, постійної винагороди і надання стимулів персоналу, організації його своєчасного навчання і підвищення кваліфікації; надання кожному члену персоналу гідних робочих місць, умов і зарплати, відповідних його досвіду, можливостям і інтересам; управління та моніторингу якості, посилення орієнтації на зовнішній ринок і вільну конкуренцію.

3. Соціальна ефективність – це показник, що відображає наслідки здійснення галузевих інвестиційних проектів для суспільства в цілому. Даний показник виражається в поліпшенні та підвищенні рівня життя населення. Соціальна ефективність на рівні держави відбивається в таких показниках, як: створення нових робочих місць за рахунок інвестиційних проектів, що реалізуються в економіці; зниження безробіття; зростання чисельності економічно активного населення; зростання реальних доходів на душу населення; середнє зростання доходу на душу населення; зростання ВВП на душу населення; збільшення обсягу експорту на душу населення; збільшення інвестицій на душу населення; збільшення заощаджень на душу населення; збільшення кількості житла на душу населення; збільшення витрат на інфраструктуру на душу населення; збільшення інвестицій в людський капітал на душу населення; збільшення середньої тривалості життя населення; підвищення рівня грамотності населення; мінімальна заробітна плата, вихід на пенсію і збільшення розмірів допомоги.

4. Бюджетна ефективність – це відносний показник ефекту для бюджету, отриманий від фінансування інвестиційних проектів, здійснюваних за рахунок або за допомогою участі бюджетних коштів. Даний показник відбивається в наступних формах: податки, мита, відрахування в бюджет відповідно до чинного законодавства, а також

відрахування до спеціальних фондів, в тому числі позабюджетні фонди; доходи від ліцензування, проведення конкурсів і тендерів на проектно-вишукувальні роботи, будівництво і експлуатацію об'єктів; доходи від фінансування інвестиційних проектів та кредитування через спеціальні фонди; платежі, отримані від погашення податкового кредиту; дивіденди, отримані акціонерними товариствами та підприємствами з державною участю; кошти, отримані від приватизації державного майна і т.д.

Визначення пріоритетних галузей з урахуванням саме цих критеріїв представляється найбільш прийнятним, тому що вони враховують головні показники соціально-економічної ефективності галузевих інвестиційних проектів.

Ці проблеми пов'язані з високим рівнем інфляції в порівнянні з минулими роками, помітним падінням цінності національної валюти, геополітичними змінами і ситуацією невизначеності у зовнішньому середовищі, підвищенням процентних ставок в банківсько-кредитній системі, зниженням купівельної спроможності населення в зв'язку з відставанням рівня зростання доходів населення від темпів інфляції, високими ризиками використання внутрішніх заощаджень в інвестиційних цілях в умовах фінансової кризи, складністю процедур митного оформлення при проведенні зовнішньоторговельних операцій з неминучими тимчасовими і фінансовими втратами, а також високими податковими ставками. Так як інвестиції надчутливі до подібних макроекономічних коливань, найважливішого значення в даний час набувають питання прийняття стратегічно грамотних рішень на основі критичної оцінки потенційних можливостей активного залучення інвестицій. При цьому, подальше вдосконалення діючих механізмів залучення іноземних інвестицій має стати найважливішою умовою підвищення конкурентоспроможності пріоритетних галузей.

Для вирішення наявних актуальних проблем, а також збільшення частки і потенціалу пріоритетних галузей економіки, потрібна реалізація глибоко продуманої стратегії, яка, зокрема, передбачає здійснення таких заходів:

- поступове зниження процентних ставок (ставки рефінансування і комерційних кредитів) в економіці, щоб створити додану вартість і стимулювати її зростання;

- для продовження реформ на шляху зниження цих ставок: знизити інфляцію в економіці;
- заохочувати фінансування приватним сектором інвестицій, що створюють нові виробничі потужності; створювати податкові та інші стимули для скорочення тіньового сектора економіки;
- фінансове стимулювання зростання споживання на основі зниження податкових ставок;
- створення механізмів стимулювання експортоорієнтованих тенденцій зростання у виробництві;
- створити такі ж пільгові умови, суб'єктам бізнесу, що створюють конкурентні технології, для фінансування інноваційних ідей та збільшення їх венчурного капіталу;
- привести у відповідність зі світовими стандартами процедури і терміни видачі дозволів на будівництво об'єктів за інвестиційними проектами;
- розвивати конкурентні ринки страхових і банківських послуг, вторинний фондовий ринок;
- усунути зайві витрати часу і фінансових ресурсів на митний контроль і оформлення, а також ввезення товарів;
- підвищити відповідальність керівників місцевих органів влади у справі розширення і розвитку пріоритетних секторів у відповідних регіонах і заохочувати їх діяльність на цій основі;
- створити дієвий механізм запобігання прямих і непрямих штучних бар'єрів для підприємницької діяльності.

Вищезазначене дає змогу підійти до розгляду туризму, як пріоритетної галузі економіки України. Важливу роль у розгляді даного завдання відіграють суб'єкти державного регулювання, чинне організаційно-правове забезпечення, міжнародне співробітництво в галузі туризму і державна туристична політика.

Реалізація державної туристичної політики здійснюється шляхом [16]:

- визначення і реалізації основних напрямів державної політики в галузі туризму, пріоритетних напрямів розвитку туризму;
- визначення порядку класифікації та оцінки туристичних ресурсів України, їх використання та охорони;

- спрямування бюджетних коштів на розробку і реалізацію програм розвитку туризму; визначення основ безпеки туризму;
- нормативного регулювання відносин у галузі туризму (туристичного, готельного, екскурсійного й іншого видів обслуговування громадян);
- ліцензування в галузі туризму, стандартизації і сертифікації туристичних послуг, визначення кваліфікаційних вимог до посад фахівців туристичного супроводу, видачі дозволів на право здійснення туристичного супроводу;
- встановлення системи статистичного обліку і звітності в галузі туризму та курортно-рекреаційного комплексу;
- організації і здійснення державного контролю за дотриманням законодавства в галузі туризму; визначення пріоритетних напрямів і координації наукових досліджень та підготовки кадрів у галузі туризму;
- участі в розробці та реалізації міжнародних програм з розвитку туризму.

Правову основу міжнародного співробітництва в галузі туризму складають міжнародні договори України, укладені відповідно до Закону України «Про міжнародні договори України» [14]. Представництво і реалізація інтересів України в галузі туризму у відносинах з іншими країнами та з міжнародними туристичними організаціями здійснює центральний орган виконавчої влади, який реалізує державну політику у туристичній сфері – Державне агентство розвитку туризму [8]. Треба сказати, що діяльність центрального органу виконавчої влади спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра культури та інформаційної політики і який реалізує державну політику у сфері туризму та курортів (крім здійснення державного нагляду (контролю) у сфері туризму та курортів).

Україна бере участь у діяльності міжнародних туристичних організацій відповідно до міжнародно-правових зобов'язань та статутних документів таких організацій. Зокрема, Україна є членом Виконавчої ради Всесвітньої туристичної організації (з 1999 року), Міждержавної ради з туризму країн СНД (з 1993 року), Робочої групи з туристичного співробітництва (спеціалізований міжурядовий

допоміжний орган) Чорноморського економічного співробітництва (з 1994 року).

Таким чином, держава використовує значну кількість інструментів при реалізації політики у сфері туризму і застосовує їх у різноманітних сферах (табл. 26).

На основі проведеного теоретичного аналізу, можна стверджувати, що інструменти державної політики у сфері туризму застосовуються у п'яти сферах, таких як: правова, економічна, соціальна, організаційна і наукова.

Таким чином, пріоритетність туризму – це державна пріоритетність туристичної галузі, а саме: витрати уряду на туризм (відсоток від повних урядових витрат), ефективність маркетингу і реклами із залучення туристів, участь країни у світових туристичних заходах.

Всесвітня туристична організація ООН, ЮНВТО провели власні розрахунки з допомогою внутрішніх експертів, які визначили, що частка туризму в загальній економіці України знаходиться на рівні близько 9% ВВП (проти 2%, котрі дає офіційна статистика України) [12].

Отже, зазначене дає підстави стверджувати, що туристична галузь країни має суттєве значення для національної економіки, а туризм має бути включений до формування економічної політики на національному рівні, як пріоритетний напрям. У такому разі потрібно на державному рівні провести якісні трансформації у вигляді реформи як інструменту соціально-економічного розвитку України.

Враховуючи ситуацію, що склалась в Україні через кризу, спричинену пандемією коронавірусу COVID-19 на сьогодні маємо таку ситуацію:

1. Відсутність системи органів державного управління галуззю.
2. Відсутність ефективного менеджменту та фахівців в державному туристичному секторі.
3. Недосконала нормативно-правова база, а саме: невідповідність сучасним вимогам ЗУ «Про туризм», недосконалість положень Податкового кодексу.

Таблиця 26

**Сфера застосування та інструменти державної політики в
туристичній галузі країни**

№ з/п	Сфера застосування	Інструменти державної політики
1.	Правова	- удосконалення нормативно-правової бази сфери туризму; - розвиток методологій ліцензування, стандартизації та сертифікації у сфері туризму; - митне регулювання; - встановлення правил в'їзду, виїзду та перебування на території України з урахуванням інтересів розвитку туризму; - боротьба зі злочинністю та корупцією.
2.	Економічна	- податкове регулювання діяльності в галузі туризму; - цільове бюджетне фінансування програм розвитку туризму; - створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності в галузі туризму; - збільшення інвестицій у людський капітал; - створення сприятливих умов для інноваційної діяльності в галузі туризму
3.	Соціальна	- вирішення проблем адресного соціального туризму; - залучення до профспілкових і громадських організацій; - податкове стимулювання підприємств туризму до надання послуг у сфері соціального туризму
4.	Організаційна	- формування іміджу України на світовому ринку туристичних послуг; - сприяння в просуванні туристичного продукту на внутрішній і світовий ринки; - участь в міжнародних туристичних програмах; - створення умов для багатоцільового використання туристичної інфраструктури; - координація діяльності та інвестицій державного та приватного секторів у сфері розвитку туризму
6.	Наукова	- розвиток наукових досліджень у сфері туризму; - створення інформаційно-аналітичної бази; - забезпечення професійними кадрами у сфері туристичної діяльності

4. Відсутність ефективного механізму залучення інвестицій в туристичну галузь країни.

5. Відсутність комплексного підходу до розвитку туристичної галузі, зокрема: відсутність комплексної, яка б відповідала сучасним зовнішнім викликам стратегії розвитку галузі.

Проведені дослідження показали, що туристична галузь потребує докорінних змін, оскільки системні проблеми ніколи не мали наукового обґрунтування, а лише обмежувались декларативним характером.

З аналізу стратегічних документів розвитку туризму в Україні, можна сказати, що [9; 12; 18]:

- пріоритет України в даній ситуації – збереження внутрішнього туризму і вхідного пасажиропотоку на такому ж рівні, шляхом переорієнтації вагової частини вихідного трафіку на дестинації в межах України;

- пріоритет країни після завершення кризи, пов'язаної з пандемією COVID-19 – підвищення туристичного попиту України на міжнародній арені, але з незначним відставанням у термінах реалізації;

- суттєві відмінності в Дорожній карті (2021 - 2023 рр.) стосуються етапу підвищення інформованості. Цифрова трансформація й онлайн-присутність будуть забезпечувати необхідність надання інформації споживачам; організація туризму буде базуватися на організації віртуальних рішень і дистанційної роботи, а також на проведенні освітніх програм.

- часові проміжки реалізації етапів Дорожньої карти надають органам влади України у сфері туризму час для ухвалення рішень упродовж наступних двох років.

Отже, як в Україні, так і в усьому світі головними завданнями суб'єктів управління туристичною галуззю у ситуації коронавірусної кризи є:

- визнати туристичну галузь пріоритетною, довівши реальний економічний внесок туризму в національну економіку, а також можливі наслідки неналежного вирішення цієї ситуації;

- оцінити масштаби кризових процесів і визначити потребу у наданні підтримки туристичній галузі протягом другого кварталу 2020 р. (експертами зазначено, що галузь має продемонструвати свій

потенціал внутрішнього попиту на туризм і свою здатність до відновлення – це й слугуватиме каталізатором її здатності залишитися конкурентною в майбутньому, а в такому разі вона варта збереження);

- надання підтримки у вигляді відтермінування сплати податкових і боргових зобов'язань у межах максимальних можливостей України з урахуванням об'єктивних обмежень бюджету та відповідно до доступності кредитного потенціалу країни;

- через швидкозмінну динаміку у ситуації з COVID-19, розробити шаблон інформаційної інфраструктури та заходів з адресного поширення даних серед підприємств у туристичній галузі, а також рекламних пропозицій на ринку;

- створити Координаційну раду донорських організацій у сфері туризму України. До її складу включити основних гравців на туристичному ринку, а саме: Представництво ЄС в Україні та ініціатива EU4Business, міжнародні фінансові установи, двосторонні донорські організації, програми надання технічної допомоги, програма USAID «Конкурентна економіка України», програми DOBRE, DAI-CXID, GIZ, посольства іноземних держав, Український культурний фонд тощо.

З огляду на вищевикладене бачимо, що криза демонструє готовність до консолідації представників бізнесу, яка сприяє кращій самоорганізації туристичної галузі. Це дозволяє сформувати єдину позицію на відстоювання права отримати від Уряду України розширену економічну і юридичну підтримку для розвитку галузі.

Література

1. Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What your export matters // J. Economic Growth. 2007. V. 12. P 1–25. DOI: 10.1007/s10887-006-9009-4
2. Hausmann R., Klinger B. Structural transformation and patterns of comparative advantage in the product space // SSRN Electronic Journal. 2006. DOI: 10.2139/ssrn.939646
3. Hausmann R., Rodrik D. Economic development as self-discovery // J. Development Economics. 2003. V. 72. P. 603–633. DOI: 10.3386/w8952
4. Kvint V.L. Strategy for the global market. New York; London: Routledge, 2015. 520 p.

5. Lin J. New structural economics: A framework for rethinking development and policy. World Bank Publications, 2012. 371 p. DOI: 10.1596/9780821389553_ch01
6. Lin J., Monga C. Growth identification and facilitation: the role of the state in the dynamics of structural change // Development policy review. 2011. V. 29. N. 3. P. 264–290. DOI: 10.1111/j.1467- 7679.2011.00534.x
7. Porter M.E. Competitive Strategy. New York: Free Press, 1980. 36 p
8. Деякі питання діяльності Державного агентства розвитку туризму: Постанова КМУ № 1162 від 24.12.2019 р. Чинний, поточна редакція від 08.07.2020р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1162-2019-%D0%BF#Text> (Дата звернення: 08.12.2020).
9. Дорожня карта конкурентоспроможного розвитку сфери туризму в Україні. URL: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-Ukraine-Report-UKR.pdf> (Дата звернення: 11.09.2020).
10. Квинт В.Л. Разработка стратегии: мониторинг и прогнозирование внутренней и внешней среды // Управленческое консультирование. 2015. № 7(79). С. 6–11.
11. Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения. СПб: Питер, 2001. 567 с.
12. Питання Державної туристичної адміністрації України : Указ Президента України № 331/2002 від 11.04.2002 р. Втратив чинність, від 25.12.2005 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/331/2002#Text>. (Дата звернення: 04.10.2020).
13. Питання утворення деяких центральних органів виконавчої влади : Постанова Кабінету Міністрів України від 4 грудня 2019 р. № 995 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995-2019-%D0%BF#Text>. (Дата звернення: 29.10.2020).
14. Про міжнародні договори України: Закон України № 1906-IV від 29.06. 2004 року. Чинний, поточна редакція від 02.01.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15#Text> (Дата звернення: 08.12.2020).
15. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року: Розпорядження КМУ № 168-р від 16 березня 2017

р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80#Text>.
(Дата звернення: 09.09.2020).

16. Про туризм : Закон України : чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 17 лип. 2019 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/324/95-%D0%B2%D1%80>.

17. Світова туристична організація UNWTO URL : <http://www.unwto.org/>

18. Спеціальний звіт «Пандемія COVID-19 і її наслідки у сфері туризму в Україні». URL: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf>. (Дата звернення: 15.10.2020).

РОЗДІЛ 7

ВПЛИВ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ

Фактори інвестиційної привабливості країни

Інвестиційна привабливість держави являється характеристикою держави з позиції інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення інвестиційних ресурсів та інших факторів, які істотно впливають на формування доходності інвестицій та виникнення інвестиційних ризиків. Ступінь інвестиційної привабливості є визначальною умовою активної інвестиційної діяльності, а, отже, і ефективного соціально-економічного розвитку національної економіки загалом.

Інвестиційна привабливість – це інтегральна сукупність критеріїв дійсності умов та факторів, які забезпечують зацікавленість інвесторів у вкладенні капіталу. Фактори, що впливають на формування рівня інвестиційної привабливості країни згруповані та представлені у вигляді рейтингів, розрахованих міжнародними бізнес асоціаціями та організаціями. Найбільш відомими рейтингами, якими користуються міжнародні інвестори під час прийняття рішень про привабливість об'єкта інвестування, є наступні: індекс легкості ведення бізнесу, глобальний індекс конкурентоспроможності, індекс економічної свободи, індекс сприйняття корупції та індекс інвестиційної привабливості.

На рис. 13 представлено дані динаміки позицій України у міжнародних рейтингах протягом 2013-2019 рр.

Проведений аналіз даних динаміки позицій України у міжнародних рейтингах показав, що за період з 2013 р. по 2019 р. позиції країни у рейтингу за індексом легкості ведення бізнесу істотно покращились, цьому сприяло ряд змін:

- спрощено процес отримання дозволів на будівництво: усунено вимогу про наймання зовнішнього спостерігача і запроваджено систему онлайн-повідомлень. Крім цього, отримання дозволу на будівництво стало менш дорогим завдяки зменшенню пайового внеску;

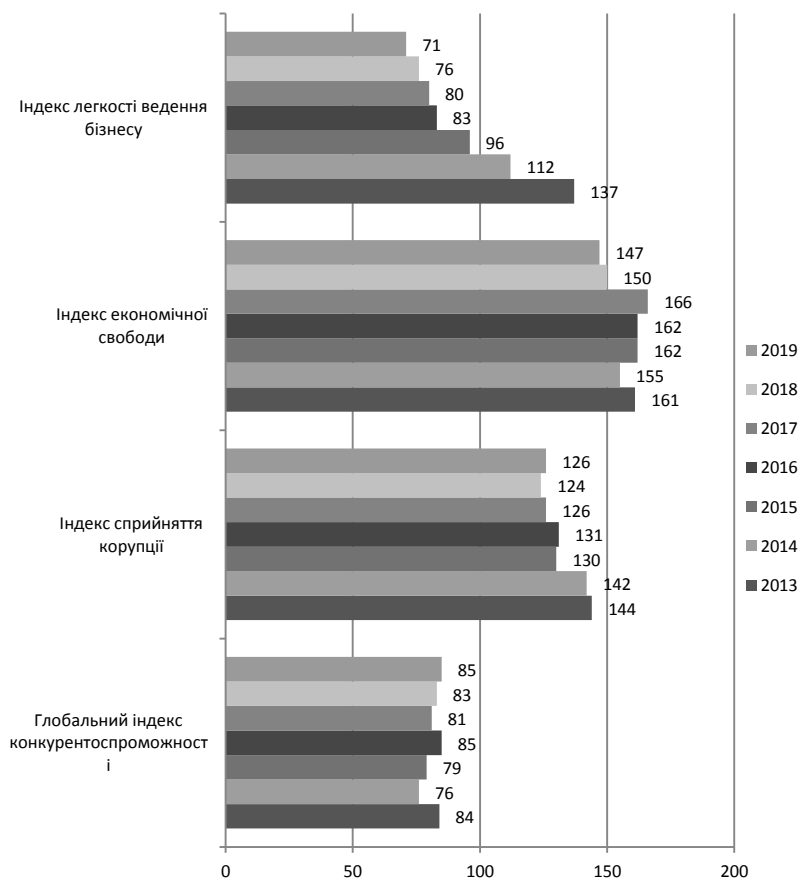


Рис. 13 Динаміка позицій України у міжнародних рейтингах, 2013-2019 рр.

— спрощено умови отримання електроенергії завдяки оптимізації випуску технічних умов і впровадженню системи географічної інформації. Крім цього, країна підвищила надійність енергопостачання, запровадивши механізм компенсації за відключення електроенергії;

- спрощено реєстрацію власності завдяки підвищенню прозорості системи управління земельними ресурсами;
- посилено захист міноритарних інвесторів, вимагаючи більш докладного розкриття даних про операції компаній із зацікавленими сторонами, які можуть бути пов'язані з мажоритарними власниками;
- скорочено час на імпорт завдяки спрощенню вимог сертифікації відповідності для автозапчастин;
- поліпшено доступ до кредитної інформації шляхом створення державного кредитного реєстру в НБУ.

Як показав аналіз даних, представлених на рис. 13 позиції України у рейтингу за індексом економічної свободи також покращились. При цьому Україна входить в категорію країн «в основному невільні» і займає останнє в європейському регіоні. Найнижчі бали країна отримала за показниками: свобода інвестиційної та фінансової діяльності (категорія – відкриті ринки), найвищі – фіскальне здоров'я і податковий тягар. Серед чинників, що гальмують процес підняття України в рейтингу, можна виокремити наступні: застарілий трудовий кодекс, надмірна бюрократія, що перешкоджає збільшенню інвестицій, велика кількість непрацюючих кредитів в банках і нерозвинений ринок капіталу. До позитивних починань уряду можна віднести повернення кримінальної відповідальності за незаконне збагачення і земельну реформу.

У міжнародному рейтингу країн за індексом сприйняття корупції Україна посилила свої позиції, проте значення індексу є регресивним. Україна опинилася в індексі в нижній третині цього рейтингу та ділить місце з такими країнами як Азербайджан, Джибуті й Киргизстан. Протягом аналізованого періоду Україна оцінюється як найбільш корумпована країна Європи.

Аналіз даних динаміки позицій України у міжнародному рейтингу країн світу за глобальним індексом конкурентоспроможності показав, що позиція України за період з 2013 р. по 2019 р. суттєво не змінилася. Найближчими сусідами України в рейтингу є Домініканська республіка та Македонія. Географічні сусіди України значно її випередили у 2019 р.: Росія посіла 43 місце, Польща – 37, Словаччина – 41, Угорщина – 48, Румунія – 52, нижче опинилась тільки Молдова – 88 місце, а Білорусь традиційно не рейтингувалась.

До індикаторів, що гальмують покращення позицій у рейтингу, можна віднести: вплив організованої злочинності на вартість ведення бізнесу; рівень інфляції; динаміку боргу з врахуванням кредитного рейтингу країни; рівень тероризму; незалежність судової системи; захист прав власності; якість доріг; вплив податків та субсидій та конкуренцію; гнучкість встановлення заробітної плати; фінансування малого та середнього бізнесу; надійність банків; частка проблемних кредитів; темп росту інноваційних компаній.

Одним з найбільш вагомих індексів, що беруть до уваги іноземні інвестори є індекс інвестиційної привабливості (рис. 14).

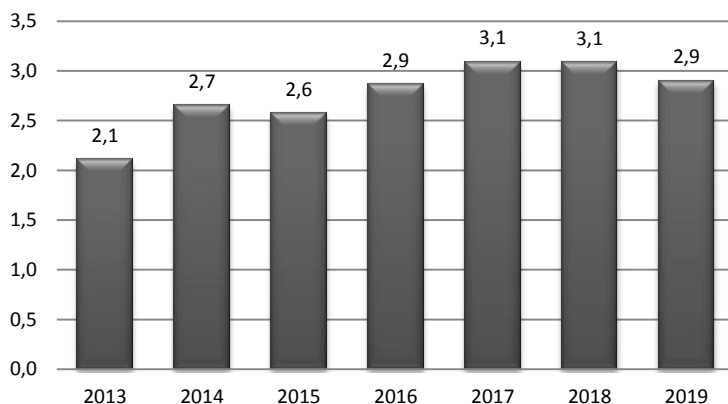


Рис. 14. Динаміка індексу інвестиційної привабливості України, 2013-2019 рр.

Нами проведений аналіз даних динаміки індексу інвестиційної привабливості України за період з 2013 р. по 2019 р. показав, що у 2019 р. значення індексу складає 2,9 бали, тоді як у 2013 р. – 2,1 бали з 5 можливих. Так, значення індексу протягом аналізованого перебуває у негативній площині. До чинників, що сповільнюють підвищення показника слід віднести такі: високий рівень корупції, слабкість судової системи, повільна дебіюрократизація бізнес-процесів, сповільнений темп модернізації інфраструктури, впровадження обмежувальних заходів через COVID-19, постійні ротації в складі уряду, як наслідок – політична та економічна нестабільність,

підвищення податкового тиску та зміни податкового законодавства.

Так, значення індексу інвестиційної привабливості країни, що формується як інтегральний показник ряду факторів, має вплив на обсяги надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України.

У табл. 27 представлено дані динаміки обсягів надходження прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України за період з 2013 р. до 2019 р.

Розраховано темп зростання обсягів надходження прямих іноземних інвестицій:

$$T_{зр\ 2019/2013} = \frac{32,9}{51,7} \times 100 = 63,6.$$

Темп приросту показника розраховано так:

$$T_{пр\ 2019/2013} = \frac{32,9-51,7}{51,7} \times 100 = -36,4.$$

Значення показників за інші періоди розраховано аналогічно.

Таблиця 27

Динаміка обсягів надходження прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України, 2013-2019 рр.

Рік	Прямі інвестиції (акціонерний капітал), млрд. дол.	Абсолютний показник, +/- млрд. дол.	Відносний показник, %	
			Темп зростання	Темп приросту
2013	51,7	-	-	-
2014	53,7	2,0	103,9	3,9
2015	38,4	-15,3	71,5	-28,5
2016	32,1	-6,3	83,6	-16,4
2017	31,2	-0,9	97,2	-2,8
2018	31,6	0,4	101,3	1,3
2019	32,9	1,3	104,1	4,1

Проведений аналіз даних, показав, що протягом 2013-2019 рр. обсяги надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України зменшились на 36,4% і у 2019 р. склали 32,9 млрд. дол. Найменший темп приросту інвестицій був у 2015 р. – -28,5%, найбільший – у 2019

р. – 4,1%. Так, суттєве зменшення обсягів надходження прямих іноземних інвестицій у 2015 р. було спричинене військово-політичним конфліктом України з Російською Федерацією внаслідок чого було порушено економічну та політичну стабільність країни.

Проаналізовано дані динаміки обсягів надходження прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з країн світу в економіку України (табл. 28).

Як показав аналіз статистичних даних, представлених у табл. 28, основними країнам-інвесторами економіки України за період з 2013 р. по 2019 р. є Австрія, Велика Британія, Нідерланди, Німеччина, Російська Федерація, Франція, Кіпр, Віргінські острови та інші країни світу. Нами проведений аналіз даних, представлених у табл. 28 показав, що обсяги надходження прямих іноземних інвестицій з усіх провідних країн, що інвестують в економіку України істотно зменшились протягом аналізованого періоду.

Таблиця 28

Динаміка обсягів надходження прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з країн світу в економіку України, 2013-2019 рр.

Країна	Прямі інвестиції (акціонерний капітал), млрд. дол.							Абс. показ ., +/- млрд. дол.	Відносний показник, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019		Темп зр.	Темп прир.
	2019/2013									
Усього	51,7	53,7	38,4	32,1	31,2	31,6	32,9	-18,8	63,6	-36,4
Австрія	2,5	2,3	1,4	1,2	1,1	1,0	1,2	-1,3	48,0	-52,0
Велика Британія	2,5	2,8	2,1	1,8	1,9	1,9	2,1	-0,4	84,0	-16,0
Нідерланди	8,7	9,0	6,9	6,1	6,0	6,4	7,1	-1,6	81,6	-18,4
Німеччина	4,5	2,9	2,1	1,6	1,6	1,7	1,7	-2,8	37,8	-62,2
Російська Федерація	3,0	3,5	1,6	0,3	0,8	0,8	0,6	-2,4	20,0	-80,0
Франція	1,5	1,5	1,3	1,3	0,6	0,7	0,7	-0,8	46,7	-53,3
Кіпр	15,9	17,7	12,0	9,9	8,8	8,9	9,5	-6,4	59,7	-40,3
Віргінські острови (Брит.)	1,9	2,3	2,0	1,7	1,7	1,4	1,0	-0,9	52,6	-47,4
Інші	11,2	11,7	9,0	8,2	8,7	8,8	9,0	-2,2	80,4	-19,6

Найбільший темп зростання обсягів надходження прямих інвестицій був з Великої Британії – 84,0%, темп приросту – -16,0%. Найменший темп зростання обсягів надходження прямих інвестицій

було зафіксовано з Російської Федерації – 20,0%, темп приросту – 80,0%. Все ж основним інвестором України залишається Кіпр.

У 2019 р. обсяги інвестицій з Кіпру склали 28,9% у загальній структурі надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України; з Нідерландів – 21,6%; з Великої Британії – 6,4%; з Німеччини – 5,2%; з Австрії – 3,6%; з Віргінських островів – 3,0%; з Франції – 2,1%; з Російської Федерації – 1,8% та з інших країн світу – 27,4% (рис. 15).

Так, факт, що Кіпр є основним інвестором України пояснюється тим, що засновниками кіпрських фірм, які інвестують до України, є українські громадяни. Економіці цієї країни переважну більшість прибутку приносять послуги, зокрема банківські.

У країні діють низькі ставки оподаткування, зберігається конфіденційність інформації про іноземців, які вкладають кошти в банки країни, також дозволено нерезидентам засновувати підприємства, переводити через них гроші в банки інших країн і не контролюються походження коштів, якими користуються ці підприємства.

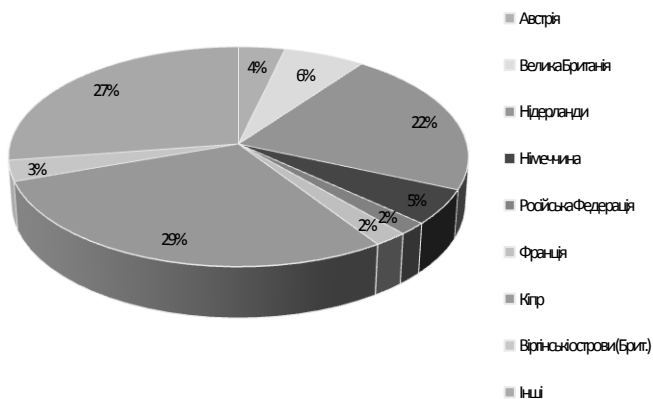


Рис. 15 Кругова діаграма структури обсягів надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України, 2019 р.

Тобто, Кіпр є так званою офшорною зоною, куди українська олігархія виводить свої кошти, які потім повертає до України у вигляді прямих іноземних інвестицій.

У додатку В нами проаналізовано дані динаміки обсягів надходження прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України за видами економічної діяльності.

Нами проведений аналіз статистичних даних, представлених у додатку В, показав, що протягом 2013-2019 рр. спостерігається тенденція до зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій у промисловість, фінансову та страхову діяльність, натомість зростаються обсяги надходження інвестицій до галузі оптової та роздрібно торгівлі (рис. 16).



Рис. 16. Кругова діаграма структури обсягів надходження прямих інвестицій (акціонерного капіталу) за видами економічної діяльності, 2019 р.

У структурі інвестицій за видами економічними діяльності у 2019 р. найбільшу частку займає промисловість – 32,8%. Значну частку займають оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 16,7%; операції з нерухомим майном – 13,0%, а також фінансова та страхова діяльність – 10,9%; інформація та телекомунікації – 6,7%; професійна наукова та технічна діяльність – 6,4%. Питома вага інших галузей економіки у загальній структурі обсягів надходження прямих інвестицій є не значною (рис. 16).

Як показав аналіз, найбільш привабливими для іноземних інвесторів галузями промисловості є переробна промисловість; виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; добувна промисловість і розроблення кар'єрів; виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції. Найменші за обсягами потоки іноземних інвестицій протягом аналізованого періоду спрямовуються у виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, а також у галузь водопостачання, каналізації, поводження з відходами.

У таблиці 29 представлено дані динаміки обсягів освоєння капітальних інвестицій в Україні за джерелами фінансування за період з 2013 р. по 2019 р.

Проведений аналіз статистичних даних, представлених у табл. 29 показав, що протягом 2013-2019 рр. прослідковується тенденція зростання обсягів капітальних інвестицій в Україні. Так, протягом аналізованого періоду значення показника зросло у 3,7 рази. 65,4% капітальних інвестицій освоєно за власні кошти підприємств та організацій; 10,8% – за кредитні або позикові кошти; 9,1% – за кошти місцевих бюджетів; 5,2% – за кошти населення на будівництво житла; 4,9% – за кошти державного бюджету; 3,9% – за кошти, отримані з інших джерел фінансування та лише 0,8% – за кошти іноземних інвесторів.

Як показав аналіз структури обсягів капітальних інвестицій освоєних за кошти іноземних інвесторів, у 2019 р. найбільші обсяги капітальних інвестицій освоєно у галузі переробної промисловості – 46,1%.

Таблиця 29

**Динаміка обсягів капітальних інвестицій в Україні за джерелами
фінансування, 2013-2019 рр.**

Країна	Капітальні інвестиції (акціонерний капітал), млрд. дол.							Абс. показ. +/- млрд. дол.	Відносний показник, %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019		Темп зр.	Темп прир.
								2019/2013		
Усього	249,9	219,4	273,1	359,2	448,5	578,7	624,0	374,1	249,7	149,7
кошти держ. бюджету	6,2	2,7	6,9	9,3	15,3	22,8	30,8	24,6	496,8	396,8
кошти місцевих бюджетів	6,8	5,9	14,3	26,8	41,6	50,4	56,5	49,7	830,9	730,9
власні кошти п-в та організ.	165,8	154,6	184,4	248,8	310,1	409,6	408,3	242,5	246,3	146,3
кредити та позики	34,7	21,7	20,7	27,1	29,6	44,8	67,2	32,5	193,7	93,7
кошти інвесторів- нерезидент.	4,3	5,6	8,2	9,8	6,2	1,8	4,7	0,4	109,3	9,3
кошти насел. на буд. житла	24,1	22,1	32,0	29,9	32,8	34,6	32,4	8,3	134,4	34,4
інші джерела фінансув.	8,0	6,7	6,7	7,5	12,9	14,7	24,1	16,1	301,3	201,3

Ще 31,0% капітальних інвестицій освоєно у галузі вироблення виробів з деревини, виробництва паперу та поліграфічної діяльності; 9,7% – постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; 5,6% – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; 3,0% – будівництва будівель; 1,3% – текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів з шкіри та інших матеріалів; 1,3% – виробництва автотранспортних засобів; 0,8% – охорони здоров'я; 0,7% – державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування; 0,2% – професійної, наукової та технічної діяльності; 0,1% – рекламної діяльності і дослідження кон'юнктури ринку (рис.17).

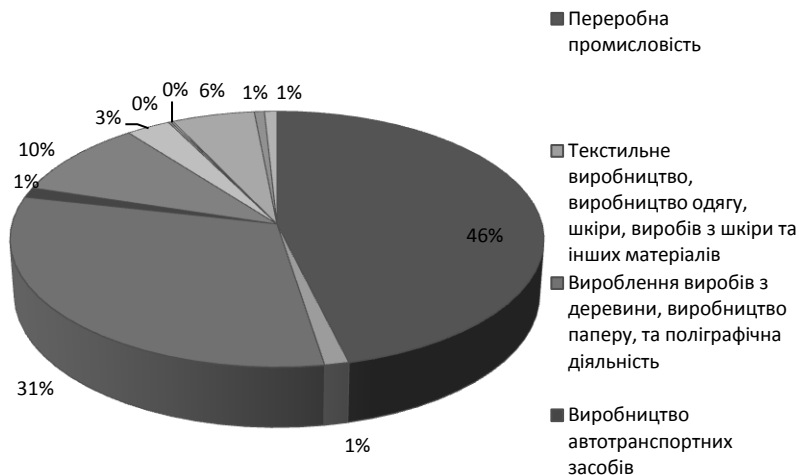


Рис. 17. Кругова діаграма структури обсягів капітальних інвестицій освоєних за кошти іноземних інвесторів за видами економічної діяльності у 2019 р.

Таким чином, значення індексу інвестиційної привабливості України, що є інтегральною сукупністю факторів, які забезпечують зацікавленість інвесторів у вкладенні капіталу, перебуває у негативній площині. Протягом аналізованого періоду обсяги надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України зменшились на 36,4%, що спричинено військово-політичним конфліктом України з Російською Федерацією внаслідок чого було порушено економічну та політичну стабільність країни. Основним інвестором України є Кіпр. Найбільш привабливою для іноземних інвесторів галуззю промисловості є переробна промисловість, найменш привабливими є такі галузі: оборони; освіти; охорони здоров'я та надання соціальної допомоги. За кошти іноземних інвесторів в Україні у 2019 р. освоєно 0,8% капітальних інвестицій, протягом аналізованого періоду їх обсяг зріс на 9,3%. Найбільший обсяг капітальних інвестицій джерелом фінансування яких є іноземні інвестори було здійснено у галузі переробної промисловості та галузі вироблення виробів з деревини, виробництва паперу та поліграфічної діяльності.

Визначення тісноти зв'язку інвестиційної привабливості країни та її впливу на динаміку міграції

На сучасному етапі економічного розвитку в Україні склалась досить складна ситуація. Серед безлічі проблем, що сприяли економічній кризі та уповільнили перехід України на шлях до економічного зростання, є низька інвестиційна активність. Залучення інвестицій особливо необхідне у ті сфери економіки, активізація яких допоможе вивести їх з кризового стану, зняти соціальне напруження в суспільстві, тому збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій впродовж багатьох років є головним напрямом розвитку економіки України. Проте останніми роками економіка держави так і не змогла викоринити глибокі структурні деформації і вагомо відстає від розвинених країн світу за загальними показниками всіх факторів виробництва та відповідно – рівнем добробуту населення. Така ситуація сприяє посиленню міграційних процесів в країні, особливо важливими є міждержавні міграції.

У табл. 30 представлено дані динаміки кількості вибулих міждержавних мігрантів з України за період з 2013 р. до 2019 р. Розраховано темпи зростання та темпи приросту показника (%).

Розраховано темп зростання кількості вибулих міждержавних мігрантів з України:

$$T_{зр\ 2019/2013} = \frac{26,8}{22,2} \times 100 = 120,7.$$

Темп приросту показника розраховано так:

$$T_{пр\ 2019/2013} = \frac{26,8-22,2}{22,2} \times 100 = 20,7.$$

Значення показників за інші періоди розраховано аналогічно.

Аналіз статистичних даних, представлених у табл. 30, показав, що протягом 2013-2019 рр. кількість міждержавних мігрантів з України зросла на 20,7%.

Таблиця 30

**Динаміка кількості вибулих міждержавних мігрантів з
України, 2013-2019 рр.**

Рік	Кількість вибулих міждержавних мігрантів, тис. осіб	Абсолютний показник, +/- тис. осіб	Відносний показник, %	
			Темп зростання	Темп приросту
2013	22,2	-	-	-
2014	21,6	-0,6	97,3	-2,7
2015	21,4	-0,2	99,1	-0,9
2016	6,5	-14,9	30,2	-69,8
2017	20,2	13,8	313,0	213,0
2018	24,3	4,0	119,9	19,9
2019	26,8	2,5	110,5	10,5

Так, найбільший темп зростання показника протягом аналізованого періоду був у 2017 р. – 313,0%, темп приросту – 213,0%; найменший темп зростання – у 2016 р. – 30,2%, темп приросту – -69,8%. Така ситуація обумовлена економічною, політичною та військовою нестабільністю в країні.

Проведений аналіз показав, що 60,8% міждержавних мігрантів є чоловіки; 39,2% – жінки. Так, переважна більшість мігрантів є віком від 20 до 49 років, тобто особи працездатного віку. Найбільша частка міждержавних мігрантів походить з м. Києва, Харківської, Львівської, Рівненської, Полтавської, Дніпропетровської та Івано-Франківської областей.

На рис. 18 представлено діаграму географічної структури кількості вибулих з України міждержавних мігрантів у 2019 р.

Як показав аналіз кругової діаграми структури кількості вибулих з України міждержавних мігрантів у 2019 р. (рис. 2.16), найбільші за обсягом потоки міждержавних мігрантів з України спрямовуються до США – 17,4%; до Російської Федерації – 11,0%; Німеччини – 7,6%; Індії – 4,9%; Білорусі – 3,4%; Туреччини – 3,3%; Китаю – 3,2%; Польщі – 3,1% та інших країн світу.

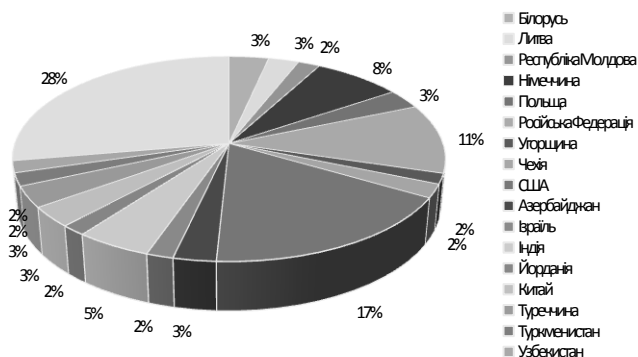


Рис. 18. Кругова діаграма структури кількості вибулих з України міждержавних мігрантів, 2019 р.

Для визначення тісноти зв'язку інвестиційної привабливості країни та її впливу на динаміку міграційних процесів нами побудовано лінії тренду для обсягів надходження прямих іноземних інвестицій в Україну та кількості вибулих з України міждержавних мігрантів протягом 2013-2019 рр. (рис. 19).

На основі проведеного аналізу побудованих лінійних ліній тренду, представлених на рис. 19, нами визначено таку тенденцію: із зменшенням обсягів надходження прямих іноземних інвестицій в Україну зростає кількість вибулих з України міждержавних мігрантів. Так, виникає необхідність визначення тісноти зв'язку цих двох показників.

Нами на основі методу кореляційного аналізу, що показує тісноту зв'язку двох ознак, розраховано коефіцієнт кореляції обсягів надходження прямих іноземних інвестицій в Україну та кількості вибулих міждержавних мігрантів з України протягом 2013-2019 рр. Абсолютна величина коефіцієнту кореляції знаходиться в межах від 0 до 1.

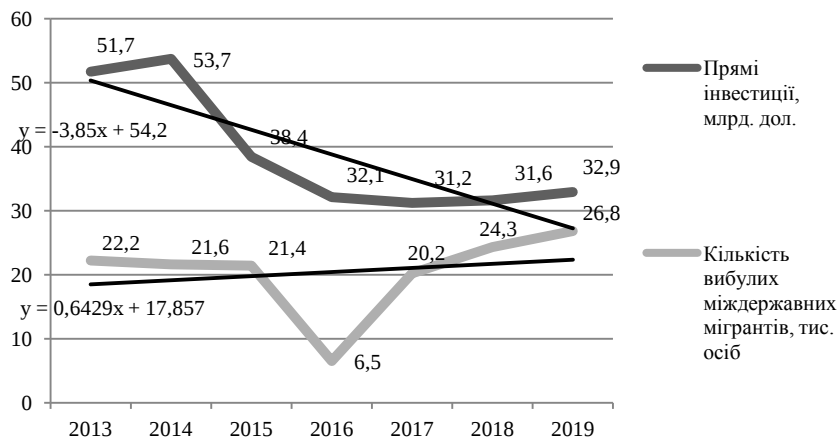


Рис. 19. Графік побудови лінії тренду для обсягів надходження прямих іноземних інвестицій в Україну та кількості вибулих з України міждержавних мігрантів, 2013-2019 рр.

Чим тісніший зв'язок, тим більша абсолютна величина кореляції. Якщо значення коефіцієнту кореляції рівне 0, то зв'язку немає. Якщо він дорівнює +1 або -1, то зв'язок функціональний (точки в кореляційному полі в системі координат розташуються суворо по лінії). Знак «+» указує на пряму (позитивну) залежність, «-» – на зворотну (негативну). Граничні значення коефіцієнтів кореляції (+1, 0, -1) у практиці світо господарських зв'язків не зустрічаються; звичайно їхні величини знаходяться між нулем і позитивною або негативною одиницею.

Коефіцієнт кореляції розраховується за формулою:

$$r = \frac{\frac{1}{n} \times \sum |X_i - \bar{X}| \times |Y_i - \bar{Y}|}{\sigma_X \times \sigma_Y}, \quad (1)$$

де r – коефіцієнт кореляції;

X, Y – ознаки;

$\bar{X}, \bar{Y}$ – середня арифметична значень X та Y ;

$|X_i - \bar{X}| \times |Y_i - \bar{Y}|$ – сума центральних відхилень;

n – число спостережень;

σ_X, σ_Y – середньоквадратичні відхилення X та Y [15, с. 39-46].

Середня арифметична розраховується так:

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{n}, \quad (2)$$

На основі формули середнього квадратичного відхилення, що має такий вигляд:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum |X_i - \bar{X}|^2}{n-1}}, \quad (3)$$

Розраховано середнє арифметичне значення обсягів надходження прямих іноземних інвестицій за період 2013-2019 рр. (млрд. дол.):

$$\bar{X} = \frac{51,7 + 53,7 + 38,4 + 32,1 + 31,2 + 31,6 + 32,9}{7} = 38,8.$$

Аналогічно нами розраховано середнє арифметичне значення кількості вибулих міждержавних мігрантів (тис. осіб):

$$\bar{Y} = \frac{22,2 + 21,6 + 21,4 + 6,5 + 20,2 + 24,3 + 26,8}{7} = 20,4.$$

Нами розраховано показники необхідні для розрахунку коефіцієнта кореляції за 2019 р.:

1. $|X_i - \bar{X}| = |32,9 - 38,8| = 5,9$ (млрд. дол.).
2. $|Y_i - \bar{Y}| = |26,8 - 20,4| = 6,4$ (тис. осіб).
3. $|X_i - \bar{X}| \times |Y_i - \bar{Y}| = 5,9 \times 6,4 = 37,6$ (млрд. дол. $\times$ тис. осіб).
4. $|X_i - \bar{X}|^2 = 5,9^2 = 34,8$ (млрд. дол.)².
5. $|Y_i - \bar{Y}|^2 = 6,4^2 = 40,6$ (тис. осіб)².

Аналогічно розраховані показники за інші роки. Результати розрахунків занесено до таблиці 31.

Таблиця 31

Результати розрахунків показників

Рік	Прямі інвестиції, млрд. дол.	Кількість вибулих міждержавних мігрантів, тис. осіб	$ X_i - \bar{X} $	$ Y_i - \bar{Y} $	$ X_i - \bar{X} \times Y_i - \bar{Y} $	$ X_i - \bar{X} ^2$	$ Y_i - \bar{Y} ^2$
2013	51,7	22,2	12,9	1,8	22,9	166,4	3,1
2014	53,7	21,6	14,9	1,2	17,5	222,0	1,4
2015	38,4	21,4	0,4	1,0	0,4	0,2	0,9
2016	32,1	6,5	6,7	13,9	93,3	44,9	194,0
2017	31,2	20,2	7,6	0,2	1,7	57,8	0,1
2018	31,6	24,3	7,2	3,9	27,9	51,8	15,0
2019	32,9	26,8	5,9	6,4	37,6	34,8	40,6

Нами розраховано середнє квадратичне відхилення обсягів надходження прямих іноземних інвестицій в Україну:

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{166,4 + 222,0 + 0,2 + 44,9 + 57,8 + 51,8 + 34,8}{7 - 1}} = 9,8.$$

Аналогічно розраховано середнє квадратичне відхилення кількості вибулих міждержавних мігрантів:

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{3,1 + 1,4 + 0,9 + 194,0 + 0,1 + 15,0 + 40,6}{7 - 1}} = 6,5.$$

Розраховано коефіцієнт кореляції обсягів надходження прямих іноземних інвестицій в Україну та кількості вибулих міждержавних мігрантів з України протягом 2013-2019 рр.:

$$r = \frac{\frac{1}{7} \times (22,9 + 17,5 + 0,4 + 93,3 + 1,7 + 27,9 + 37,6)}{9,8 \times 6,5} = 0,4.$$

Нами проведений аналіз розрахованого на основі даних динаміки обсягів надходження прямих іноземних інвестицій в Україну та кількості вибулих міждержавних мігрантів з України за період 2013-

2019 рр. коефіцієнту кореляції показав, що зв'язок між обсягами надходження прямих іноземних інвестицій в Україну та кількістю вибулих міждержавних мігрантів з України протягом аналізованого періоду існує. Це пояснюється тим, що міграційні процеси є одним із факторів, що впливають на формування інвестиційної привабливості країни, а рівень інвестиційної привабливості в свою чергу впливає на перебіг міграційних процесів в країні. Тобто, ці поняття є взаємозалежними.

Аналіз даних динаміки обсягів міграційних потоків протягом 2013-2019 рр. показав, що кількість міждержавних мігрантів з України зросла на 20,7%. 60,8% міждержавних мігрантів складають чоловіки; 39,2% – жінки. Переважна більшість мігрантів є віком від 20 до 49 років, тобто особи працездатного віку. Найбільші за обсягом потоки міждержавних мігрантів з України спрямовуються до США, Російської Федерації, Німеччини, Індії, Білорусі, Туреччини, Китаю та Польщі. На основі побудованих ліній тренду нами визначено таку тенденцію: із зменшенням обсягів надходження прямих іноземних інвестицій в Україну зростає кількість вибулих з України міждержавних мігрантів. Методом кореляційного аналізу визначено наявність зв'язку між обсягами надходження прямих іноземних інвестицій в Україну та кількістю вибулих міждержавних мігрантів з України: розрахований коефіцієнт кореляції становить 0,4. Існування такого зв'язку пояснюється тим, що міграційні процеси є одним із факторів, що впливають на формування інвестиційної привабливості країни, а рівень інвестиційної привабливості в свою чергу впливає на перебіг міграційних процесів в країні. Тобто, ці поняття є взаємозалежними.

Література

1. European Business Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eba.com.ua/>
2. Gutkevych S., Jurenienė V., Sheremet O., Jurene S. Current priorities of economy: Lithuania-Ukraine. Monograph. Kharkiv: "Disa Plus", 2020. 116p.

3. Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity, Individual Empowerment & Prosperity [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.heritage.org/index/>
4. Гуткевич С. О. та інші. Інвестування: міжнародний досвід. Монографія; за заг. ред. проф. Гуткевич С. О. Харків «Діса плюс», 2017. Т 2. 216 с.
5. Гуткевич С. О. та інші. Стратегія розвитку: інвестиційний вимір. Монографія /за ред. проф. Гуткевич С. О. Харків, 2016. 162 с.
6. Дмитрук Б. П., Светлова Н. М. Світові міграційні процеси: мотивація, види й наслідки для країн виїзду та приймаючих країн. *Вісник східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2016. С. 18–27.
7. Дяченко М.І., Саковська О.М. Формування інвестиційного клімату та інвестиційна привабливість регіону. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики: всеукраїнський науково-виробничий журнал / Вінницький нац. аграрний ун-т.* – Вінниця, 2016. № 4(8). С. 15-24.
8. Курунова Ю. О., Бичоква Н.В. Соціально-економічні чинники міграції в Україні: регіональний аспект. *Економіка і управління.* – 2015. № 3. С. 44-51.

РОЗДІЛ 8

ПРІОРИТЕТИ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

У сучасному світі метал є одним з найбільш використовуваних товарів, і металургія стоїть на початку більшості ланцюжків створення вартості, поставляючи життєво необхідні сировину й матеріали для таких видів економічної діяльності, як виробництво металевих виробів, машинобудування, будівництво, енергетика, добувна промисловість тощо. Тому питання її ефективного розвитку є актуальним для національної економіки.

У 2020 р. металургійна галузь значно постраждала через епідемію коронавірусу. За даними аналітиків Deloitte, світове виробництво сталі в 2020 р. склало 1 799 млн т (-2,8%), споживання - 1 782 млн т (-4,3%). У 2020 р. виробництво сталі в світі знизилося на 2,8% - до 1 799 млн т. Лише в Китаї незважаючи на вплив епідемії, зростання виробництва і споживання сталі продовжилося в 2020 р. завдяки масштабним державним програмам зі стимулювання капіталовкладень. За підсумками 2020 р. частка Китаю в світовому виробництві сталі сягнула 57% (+3% до 2019 р.). Зауважимо, що Позиції інших країн-лідерів не змінилися. Україна займає 10-е місце серед 64 країн-виробників сталі [1].

Лідером у світовій торгівлі сталлю декілька років поспіль також залишається Китай, однак обсяги експорту з цієї країни знижуються другий рік поспіль (у 2019 р. на 5 млн. т. менше в порівнянні з 2018 р.). Україна замикає першу десятку країн-експортерів сталі 15,6 млн т. у 2019 році. Топ-5 країн-імпортерів не змінився в порівнянні з 2018 р. На першому місці залишається Євросоюз (-4,7 млн. т. до 2018 р.), на другому - США (-3,6 млн. т. до 2018 р.), на третьому - Німеччина (-3,5 млн. т. до 2018 р.). Китай в 2019 році піднявся з дев'ятого на сьоме місце серед імпортерів [2].

За даними Worldsteel, в 2019 р. металургійними підприємствами країн світу вироблено 1355,59 млн т чавуну, це на 2,27% вище за показник аналогічного періоду 2018 р. (1325,45 млн т). Перше місце, як і завжди, належить Китайській Народній Республіці 809,37 млн т чавуну, що на 5,33% перевершує показник 2018 р. (768,41 млн т). Частка китайського чавуну в світовому виробництві в 2019 р.

становила 59,7%. Позиції інших країн-лідерів не змінилися [3]. Україна посідає 10-у позицію серед 40 країн-виробників чавуну (табл. 32).

Таблиця 32

**Рейтинг країн світу за виробництвом чавуну, 2018-2019рр.,
тис т.**

Місце	Країна	Виплавка чавуну, тис т.		+/-, %
		2018р.	2019р.	
1	КНР	768,4	809,4	+5,3
2	Індія	106,8	110,9	+3,9
3	Японія	77,3	74,9	-3,1
4	Росія	51,7	50,3	-2,7
5	П. Корея	47,1	47,5	+0,9
6	Іран	28,1	30,5	+8,4
7	Бразилія	28,6	26,2	-8,7
8	Німеччина	27,3	25,5	-6,5
9	США	24,0	22,2	-7,6
10	Україна	20,6	20,0	-2,4

Зниження попиту, викликане коронавірусом, призвело до подальшого закриття виробництва у всіх регіонах світу. В Євросоюзі ArcelorMittal, Thyssenkrupp, Liberty, SSAB, British Steel, Tata і інші сталеливарні компанії відклали перезапуск доменних печей або зовсім зупинили їх роботу, закрили прокатні лінії. Північноамериканські сталеливарні заводи також були частково закриті у відповідь на скорочення обсягу замовлень в березні 2020 року. Коефіцієнт завантаження виробництва сталі склав в середньому 52% в першу половину 2020 року, і деякі підприємства, ймовірно, будуть закриті більшу частину року [1].

Порівняно з іншими галузями металургія є однією з найбільш капіталоемних галузей економіки, є найбільшим інвестором серед промисловості. В 2018 році металургійні компанії наростили обсяги інвестиції на 20% – до 30,5 млрд грн. Це кожна сьома гривня інвестицій промисловості. При цьому вітчизняні машинобудівники отримали в 2018 році близько 20 млрд грн замовлень від металургійних підприємств. Це важливо, враховуючи прагнення нашої

країни до підвищення рівня виробництва продукції з високою доданою вартістю.

Аналізуючи останні десять років інвестиційної діяльності підприємств металургійної галузі можна сказати, що максимальний рівень капітальних інвестицій у металургійну галузь спостерігався в 2012 році – 1,953 млрд дол. У 2019-му капітальні інвестиції в галузі збільшилися на 37,3% порівняно з 2018 роком – до 1,914 млрд дол. Найнижчий рівень за десятиліття спостерігався в 2015 році – 762,2 млн дол. Тобто прийнятним рівнем можна вважати 1,5-2 млрд дол. інвестицій на рік за такого співвідношення між сегментами галузі: 60-70% капітальних інвестицій припадає на металургію, 30-40% – на видобуток залізної руди. Наприклад, у «Метінвести» у 2019 році на металургійний сегмент припало 49% капітальних інвестицій, на гірничодобувний – 48%. У 2018 році – 57% і 41% відповідно [4].

Без ліквідації відставання в модернізації від іншого світу вітчизняні виробники не можуть бути конкурентоспроможними на зовнішніх ринках. За розрахунками аналітиків GMK Center за 2014-2018рр. в металургійному секторі України накопичилось відставання по інвестиціях 3 млрд дол., в порівнянні зі світовими показниками. У 2019р. капітальні інвестиції в національний сталевий сегмент у розрахунку на тону сталі були високими починаючи з 2007р. та становили близько 50 дол. Враховуючи позитивну кон'юнктуру ринку у 2018 р. та в першій половині 2019 р. українські компанії почали великі інвестиційні проекти. Загальний обсяг капітальних інвестицій чотирьох найбільших компаній вітчизняного металургійного сектору становив у 2017р. - 942,1 млн дол., 2018р. – 1,425 млрд дол., 2019р. – 1,66 млрд дол. (рис. 20).

Значна частина інвестицій припала на проекти підтримки. У вітчизняних компаній на ці цілі йде в середньому 70% від інвестиційної програми. Тобто тільки для підтримки потужностей в працездатному стані рівень інвестицій у галузі має бути не менше 500-600 млн дол. на рік. Як зазначалось вище сприятлива ситуація на регіональних ринках дала можливість наростити інвестиційний потенціал. Компанії інвестували в енергоефективність, екологічні заходи, нові продукти тощо.

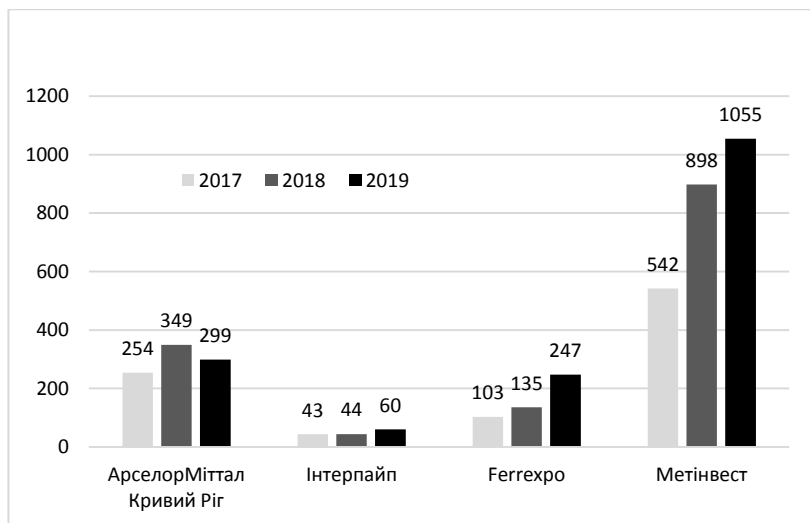


Рис. 20 Капітальні інвестиції найбільших підприємств металургійної галузі України, 2017-2019рр., млн дол. [4]

Одним з найважливіших антикризових заходів в період коронавірусної кризи є часткове або повне припинення інвестицій. Це дає змогу зберегти фінансову стійкість бізнесу для безперебійної роботи. Інвестиційні плани компанії металургійної галузі України не стали винятком але почали змінюватись не з початком коронавірусної кризи, а раніше – восени 2019 року, коли ціни на металопродукцію відчутно знизилися та потягнули за собою скорочення виробництва.

Ситуація в галузі та світі у 2020 році лише ускладнилася та посилилася під впливом значної невизначеності. Металургія лише починає входити у спад виробництва, інвестиційні плани постійно змінюються. Наприклад, станом на березень 2020 року «Інтерпайп» зберігав плани щодо інвестування у виробництво у 2020-2022 рр. 136 млн дол. Своєю чергою АМКР зберігає плани інвестувати близько 1,5 млрд дол. протягом найближчих п'яти років, у тому числі 700 млн дол. у модернізацію обладнання з екологічними цілями до 2023 року [5]. Загалом, виходячи з планів лідерів галузі, падіння капвкладень у 2020 році може становити не менше 40%. У разі стресового сценарію динаміка падіння може бути глибшою до 60%.

Негативним фактором є те, що підприємства реалізують тільки 15% виробленої продукції на внутрішньому ринку, а 75% йде на експорт. Відтак, експортозалежність металургійної галузі є зависокою і робить її залежною від світової кон'юнктури. Аналізуючи данні представлені на рисунку 2 можна відзначити, що обсяги реалізації продукції металургійної галузі України досить неоднорідні. З 2019р. відбувалось падіння світових цін на металопродукцію, що супроводжувалось значним посиленням протекціоністських заходів на ключових ринках та вплинуло на падіння обсягів виробництва та реалізації продукції металургійної галузі.

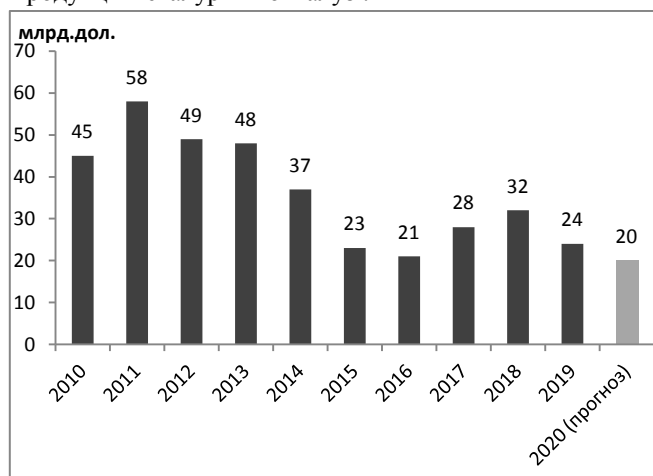


Рис. 21 Обсяг реалізації продукції металургійної галузі України, 2010-2020рр., млрд дол. [5]

У 2019 році українські виробники сталі скоротили експорт майже всіх видів продукції (табл. 33). Єдиним винятком є напівфабрикати. Серед причин - падіння попиту практично на всіх ринках, традиційних для українських компаній. Споживання сталі в ЄС в 2019 році скоротилося на 3,1%, на Близькому Сході на 7%, в Африці на 1,4%, а в Туреччині на 20%. Складна ситуація на ринку спровокувала посилення протекціоністських заходів захисту внутрішнього виробника [6].

Незважаючи на негативні показники експорту у 2019 році аналітики відзначають, що металургійна галузь України змогла подолати кризу, пов'язану з пандемією коронавірусу.

Таблиця 33

Експорт металургійних виробів з України, тис тон [6]

Назва виробу	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
Довгий прокат	4,285	4,246	3,909	3,745	2,621
Плоский прокат	4,906	5,115	5,031	5,322	4,815
Труби	591,5	506,2	616,0	642,7	595,1
Напівфабрикати	7,659	7,994	6,145	6,459	6,725
Чавун	2,168	2,316	2,208	2,949	2,469
Всього	19,610	20,177	17,909	19,118	17,225

Вітчизняні підприємства продемонстрували гнучкість і змогли скористатись можливостями які відкривались протягом 2020 року, переорієнтувавши торгові потоки в бік Китаю, Туреччини та країн Південно-Східної Азії. Зростання цін на ЗРС також підтримало вертикально орієнтованих виробників. Хоча за підсумками 2020 року Україна незначно знизила випуск сталі, проте змогла піднятися в світовому рейтингу виробників з 13 на 11 місце.

Починаючи з 2014 року металургійні підприємства України втратили ринок Росії, що значно скоротило експорт багатьох виробів і негативно відобразилось на економіці країни. Тому було прийнято рішення з 2015 року переорієнтуватись на ринки країн ЄС, Північної Африки та Близького Сходу.

Як зазначалось вище, глобальні регіональні зміни виробництва та споживання металопродукції змушують Україну переглянути географічну структуру металевого експорту – арабський та азійський регіони самі швидко перетворилися на виробників світового і регіональних металоринків. Європейський ринок унаслідок погіршення стану та падіння основних показників діяльності галузі в Європі переводить українську продукцію в зону ризику застосування антидемпінгових розслідувань через необхідність підтримки власних виробників. На металоринку СНД ситуація ускладнилася наявністю політичних розбіжностей із Росією, яка завжди була одним із головних ринків збуту вітчизняної металопродукції [5].

Найбільш гострими проблемами розвитку металургійної галузі України є такі [5,6]:

Сповільнення зростання світової економіки. Україна залежить від експорту сировини і від цін на сировинну продукцію. В свою чергу ціни на товари залежать від динаміки розвитку світового ВВП і ситуації в країнах, що розвиваються, насамперед у Китаї. Якщо в Китаї відбудеться значний спад споживання сталі, то ціни на металургійну продукцію впадуть, і наслідки для української та світової металургії можуть бути катастрофічними.

Посилення протекціоністських заходів. У періоди зниження темпів зростання світової економіки та скорочення попиту кожна країна намагається захистити свій ринок. Для України наслідком введення подібних заходів є збільшення кількості торговельних розслідувань проти вітчизняної металургійної продукції. В свою чергу Україна є однією з найбільш відкритих країн щодо питання металургійного виробництва. Наш ринок відкритий насамперед для тих, хто є прямими конкурентами українських металургів на зовнішніх ринках, – Китаю, Туреччини, Росії.

Вплив коливань валютного курсу. Непередбачуваність курсу – негативний фактор, який несе в собі суттєві ризики для бізнесу. Українські експортери, аграрії та металурги, які приносять 40-45% ВВП країни, зазнають великих втрат, оскільки на тлі зміцнення гривні їхня продукція стає дорожчою, а отже не конкурентоспроможною на зовнішніх ринках.

Державна економічна політика. Висока волатильність світових ринків вимагає від держави фінансової та податкової підтримки. Один з ризиків який необхідно вирішити – критичний знос інфраструктури. Україна має експортоорієнтовану економіку, а отже, існує пряма залежність від ефективної роботи залізниці, автомобільних доріг, морських портів, річкових перевезень тощо. Водночас високий знос інфраструктури є потенціалом для зростання промисловості, адже запуск інфраструктурних проектів істотно підвищить внутрішній попит на промислову продукцію.

Низький інноваційний рівень металургійної галузі України. За даними 2019 Bloomberg Innovation Index, Україна втратила 7 позицій порівняно з попереднім результатом, посівши 53 місце серед 95 аналізованих країн; займає 43 позицію зі 100 за показником структури виробництва та 63 – за показником драйверів виробництва. Загальне

відставання України за рівнем інноваційного розвитку негативно позначається на інноваційній активності металургійної галузі, яка здебільшого мала негативну тенденцію протягом останніх 15 років.

Для подолання вищевикладених проблем в металургійній галузі, необхідно:

- розвивати внутрішній ринок металопродукції, що забезпечить збут виробленої продукції і зменшить залежність від коливань світової кон'юнктури;

- прискорити впровадження інноваційних розробок зі створення нових технологічних металургійних рішень, що сприятиме зниженню собівартості продукції за рахунок зменшення ресурсо- та енергоємності на всіх етапах виробництва, підвищенню екологічності виробничого процесу, удосконаленню сортаменту металопродукції, яка випускається;

- підвищити рівень підготовки фахівців, які відрізнятимуться вищим рівнем цифрової культури, будуть здатні до глибокого поєднання і всебічного застосування сучасних діджитал-технологій у реальному виробництві;

- розвивати державно-приватне партнерство, що допоможе у визначенні стратегічних рамкових цілей і завдань розвитку галузі, поліпшенні інституційних умов взаємодії виробництва з наукою й інвесторами, розширення пріоритетних напрямів фінансування.

Література

1. Обзор рынка черной металлургии – 2020. Исследовательский центр компании «Делойт» в СНГ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bit.ly/3eBN1Cx>

2. Підсумки роботи ГМК України за I півріччя 2020 р. / Укрметалургпром URL: <https://bit.ly/3aP4cNc>

3. Офіційний сайт World Steel Association. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.worldsteel.org/>

4. Григоренко Ю. Неоцінений внесок: компанії ГМК у 2019-му наростили капінвестиції на 37% [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bit.ly/3hnITEW>

5. Нікіфорова В. *Економічний огляд металургійної галузі України / Рейтинг. Бізнес в офіційних цифрах* [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bit.ly/3Zr6pe2>

6. Ukrainian iron-steel industry in figures 2020 / GMK Centr [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bit.ly/3hp6nJD>

7. Підсумки роботи ГМК України за 2020 р. / Укрметалургпром URI: <https://bit.ly/3crFzan>

6. Гринько Т.В., Андросова І.О. Проблеми та перспективи розвитку металургійної галузі в Україні / Проблеми економіки. - №2. - 2019. - С.39-44.

РОЗДІЛ 9

ТРАНСПОРТНА ІНФРАСТРУКТУРА УКРАЇНИ

Значення транспортної інфраструктури України у світовій транспортній системі

Серед важливих факторів, що формують інвестиційний клімат держави, є стан її інфраструктури, розвиток інфраструктури є визначальним напрямом формування сприятливих умов для залучення і функціонування іноземного капіталу. Іноземний інвестор, який має великий вибір країн, куди він має можливість помістити свій капітал, обирає найбільш сприятливі та вигідні умови, звертаючи увагу як на стабільність цих умов, так і на інфраструктуру. До основних сучасних видів інфраструктури життєдіяльності суспільства відносяться: соціальна інфраструктура, що використовується соціумом (населенням, людьми, для задоволення власних потреб споживачів); виробнича, що забезпечує виробництво; універсальна, що задовольняє як потреби населення, так і виробничої сфери; спеціалізована, яка існує у кожній галузі і застосовується тільки для здійснення конкретного виду діяльності, тобто має свою спеціалізацію. Аналіз світового досвіду розвитку інфраструктури в різних країнах показує, що серед найважливіших інфраструктурних галузей матеріального виробництва, що забезпечує виробничі і невиробничі потреби в усіх видах перевезень, є транспортна.

Транспортна інфраструктура є важливим інструментом, який сприяє не лише транспортному обслуговуванню базових галузей економіки, але й виступає ключовим індикатором, що відображає рівень економічного зростання держави, рівень її інвестиційної привабливості, являється матеріальною основою стійкого економічного розвитку будь-якої країни, забезпечує ефективність міжнародного економічного співробітництва. Транспортна інфраструктура зв'язує між собою виробників - постачальників – споживачів як на національному, так і на світовому ринках і, водночас, є залежною від інших галузей і країн. Як показує проведений аналіз, ключовою закономірністю сучасного етапу розвитку транспортної інфраструктури виступає інтенсифікація інфраструктурної стратегічної

співпраці країн, створення інфраструктурних зон для економічної взаємодії, формування нових транспортних коридорів, транспортно-логістичної інфраструктури.

Більшість дослідників до складу транспортної інфраструктури відносять: залізниці, залізничні вузли й станції, автомобільні дороги, автомагістралі, вулиці, авіалінії та аеропорти, річкові шляхи й порти, морські порти, канатні дороги, монорейкові шляхи, складські та ремонтні заклади, вантажні термінали, а також рухомий склад транспорту.

Основними складовими транспортної інфраструктури України є:

- автомобільний та міський транспорт;
- залізничний транспорт;
- трубопровідний транспорт;
- авіатранспорт;
- дорожнє господарство;
- водний транспорт;
- поштовий зв'язок.

Слід зазначити, що на становлення та функціонування транспортної системи будь-якої країни мають безпосередній вплив економіко-географічне положення, рівень розвитку виробничих сил та тип ведення господарської діяльності. Аналіз факторів впливу на розвиток економіки країни показує, що сучасна, розвинена транспортна інфраструктура є беззаперечним фактором стабільного та динамічного зростання національної економіки будь-якої країни, підвищення рівня життя населення, успішної інтеграції у світовий економічний простір. Транспортна система посідає особливе місце в економіці держави, є однією з базових її галузей, стабільне функціонування якої забезпечує необхідні умови обороноздатності, національної безпеки, цілісності держави.

Сучасна транспортна інфраструктура сприяє організації економічного простору, забезпечує подальшу реалізацію міжнародного просторового географічного поділу праці та освоєння нових територій, розширюючи тим самим межі експлуатації природних ресурсів та надаючи важливий імпульс для притоку на ці території населення.

Загалом транспорт здійснює і позаекономічні синергетичні ефекти на розвиток основних галузей економіки, і як визначають світові вчені, таких основних ефектів від транспортної інфраструктури, які позитивно впливають на розвиток і зростання економіки в цілому - вісім. Це такі ефекти: прямої продуктивності, взаємозамінних елементів, акумуляції факторів виробництва, сукупного попиту, інструмента промислової політики, інфраструктурного зростання, суміжних галузей, масштабу та охоплення.

Відомо, що кожна країна має власну транспортну систему, яка формується залежно від рівня розвитку, а саме:

- високий рівень всіх видів транспорту (держави Європи, США, Канада);

- високий рівень більшості видів транспорту (наприклад, Японія не має трубопровідних та річкових перевезень; Австралія, Нова Зеландія, Південна Африка майже не мають річкового транспорту);

- переважно один вид транспорту (зокрема, залізничні перевезення є домінуючими в Індії, Аргентині, Марокко, автомобільні — в Афганістані, Саудівській Аравії, Ефіопії, річкові — у Судані, Конго, Парагваї).

Найбільш розвинутими в світі є транспортні системи країн Європи, Північної Америки, де зосереджено понад половину залізничних колій, рухомого складу, автомобільних шляхів, автопарку тощо. Серед країн з високим рівнем розвитку транспорту вирізняються Японія, Республіка Корея, Тайвань, нафтодобувні країни Перської затоки. Швидкими темпами розвивається транспорт Китаю. Для країн, що розвиваються, властивий низький рівень розвитку транспорту, застарілий малопотужний рухомий склад.

Варто відмітити, що географічне положення України дозволяє країні контролювати сухопутні, повітряні транспортні шляхи між країнами Східної та Центральної Європи; морські транспортні шляхи в акваторіях Чорного і Азовського морів; транспортні коридори внутрішніми водними магістралями між акваторіями Балтійського і Чорного морів; трубопровідний транспорт вуглеводнів до країн Європи зі сходу.

Україна, як транзитна держава, має широкі перспективи до міжнародного співробітництва у транспортній галузі. Україна інтегрована в міжнародні транспортні коридори, хоча це зумовлює більшу залежність від зовнішніх ринків, проте інтеграція створює можливості для перетворення України на транспортний хаб.

Світова транспортна система складається з усіх транспортних шляхів світу: мережа шляхів сполучення (сухопутних, водних, повітряних, електронних), рухомий склад усіх видів транспорту, транспортні корпорації, що організують комерційну та інвестиційну діяльність у цій галузі, люди, які працюють на транспорті. За видами роботи транспорт поділяється на дві галузі - вантажний та пасажирський; за видами використання можливостей навколишнього середовища - на сухопутний, водний (морський та річковий) і повітряний; за видами використання засобів пересування - на залізничний, автомобільний, трубопровідний, гужовий, в'ючний тощо. Розрізняють роботу транспорту в межах держави (внутрішні перевезення, на морі - каботажні перевезення) та міжнародні перевезення.

Що стосується транспортної галузі України, то вона являє собою сукупність суб'єктів господарської діяльності незалежно від їх відомчої належності і форм власності, які розробляють та виробляють продукцію (виконують роботи та надають послуги) певних видів. Транспорт належить до сфери матеріального виробництва і вважається четвертою галуззю (після видобувної, переробної промисловості та сільського господарства). Специфіка транспорту, як галузі господарства, полягає в тому, що він сам не виробляє продукцію, він продовжує виробничий процес, доставляючи продукцію від місця виробництва до місця споживання, бере участь у її створенні - забезпечує виробництво сировиною, матеріалами, обладнанням, а також перевозить готові вироби споживачу. Транспортні витрати включаються до собівартості продукції. Продукцією транспорту є сам процес переміщення, який здійснюється за допомогою транспортних засобів як у сфері виробництва, так і у сфері обігу.

Вітчизняна транспортна інфраструктура підпорядковується Міністерству інфраструктури України і основними завданнями транспортного комплексу, який називають "кровоносною системою

економіки”, є своєчасне та повне задоволення потреб господарства та населення у перевезеннях і забезпечення стійких зв'язків між виробниками та споживачами, галузями, районами та різними країнами світу. Робота різних видів транспорту характеризується різними чинниками: довжиною мережі шляхів сполучення, кількістю рухомого складу, кількістю зайнятого економічно активного населення на транспорті, а також обсягом перевезень, вантажо- та пасажирообігом.

Розвиток транспортної галузі України здійснюється за основними видами транспорту: залізничним(1), автомобільним(2), водним(3), трубопровідним(4), авіаційним(5) на тлі відповідної складової транспортної системи світового господарства

1. Варто зазначити, що в українській транспортній системі, як і у світовій - найбільш вагомим є залізничний транспорт (за даними Міністерства інфраструктури України [1]). Нині залізниці є приблизно в 160 країнах світу, і цей вид транспорту посідає 2-ге місце в світі за вантажо- та пасажирообігом. Існують країни, де залізниць немає зовсім, наприклад, Афганістан, Лівія, Чад, Нігер, Нова Гвінея, деякі країни-архіпелаги, які складаються з дрібних островів. У наш час загальна довжина залізниць становить 1,37 млн км. Проте тенденції до зміни протяжності доріг неоднакові в державах різних типів. Наприклад, залізнична мережа в Китаї та Індії зростає, а у США, Франції, Великій Британії - інтенсивно скорочуються. Залізниці витісняються автошляхами та авіаційними лініями. У високорозвинених країнах значення залізниці втрачається через неекологічність та недостатню швидкість. Щодо швидкості, то сьогодні завдяки впровадженню нових двигунів та безколісних потягів вона значно збільшується. До речі, швидкісними вважаються магістралі, якими потяги рухаються зі швидкістю не менш ніж 200 км/год. Перші швидкісні магістралі з'явилися у Франції (Париж – Марсель та Париж – Бордо). Європа й нині залишається основним регіоном поширення швидкісних залізниць, проте найдовшу мережу швидкісних ліній має Китай. Залізниці прокладають і під дном моря в тунелях. Так, в Японії споруджено найдовший залізничний тунель «Сейкан» (54 км), 23 км якого пролягають на глибині 100 м під дном протоки між островами Хонсю і Хоккайдо. Залізничне сполучення між

Парижем і Лондоном (завдовжки 37 км) проходить тунелем, прокладеним на глибині 40 м під дном протоки Ла-Манш.

Аналіз ефективності діяльності залізничного транспорту України підтверджує, що цей вид діяльності є провідним в дорожньо-транспортному комплексі країни - забезпечує майже 82% вантажних і майже 50% пасажирських перевезень, здійснюваних всіма видами транспорту. Залізничний транспорт є частиною транспортної мережі логістичних ланцюгів, які сприяють міжнародній торгівлі і економічному зростанню країни. Експлуатаційна мережа залізниць України складає близько 22,6 тис км. Що стосується економічних показників, то залізничний транспорт в Україні сьогодні посідає перше місце за вантажообігом та пасажирообігом. Пасажиропотік – близько 150 млн/рік; вантажні перевезення – більше 300 тон/рік.

Головними складовими українського залізничного транспорту є:

- матеріальна (власне залізниця), що ділиться на інфраструктуру: залізнична колія і штучні споруди (мости, тунелі, вокзали, станції, депо), пристрої сигналізації, централізації і блокування (СЦБ), контактна мережа (прилади електропостачання, тягові підстанції) рухомий склад: тяговий (локомотиви) і не тяговий (вагони) - вантажні і пасажирські;

- експлуатаційна, що в свою чергу ділиться на: технічну експлуатацію (диспетчерське керування, розробка оптимальних способів керування процесом перевезень); комерційну експлуатацію (відносини з вантажовідправниками / вантажоотримувачами / вантажовласниками і пасажирями).

Слід звернути увагу на те, що залізничний транспорт є значно безпечнішим (в кілька разів) у порівнянні з авіа, автомобільним і морським транспортом.

Управління процесом перевезень і виробничо-господарською діяльністю залізничного транспорту здійснює Державна адміністрація залізничного транспорту України («Укрзалізниця»), до сфери управління якої належить шість залізниць (більше 1400 залізничних станцій): Південно-Західна (центр у Києві); Львівська; Південна (центр у Харкові); Донецька; Придніпровська (центр у Дніпрі); Одеська. Найбільш напруженими лініями вантажопотоків є: Кривий Ріг - Дніпро - Запоріжжя; Кривий Ріг - Фастів - Козятин - Львів; лінії до морських портів.

Порівняння динаміки обсягів вантажних перевезень свідчить, що залізниці України займають четверте місце на Євразійському континенті, поступаючись лише залізницям Китаю, Росії та Індії. За загальною довжиною залізничних колій країни Україна займає 13 місце в світі.

ТОП-10 країн світу за найкращим швидкісним залізничним сполученням: Японія (603 км/год.), Південна Корея, Китай, Франція, Іспанія, Тайвань, Німеччина, Італія, Австрія, Туреччина.

ТОП-10 країн світу за протяжністю залізниць: США, Китай, Росія, Канада, Індія, Німеччина, Австралія, Аргентина, Франція, Бразилія.

2. За оцінками світових експертів, нині на автомобільний транспорт припадає 70 % усієї довжини світової транспортної мережі, а кількість автомобілів неухильно зростає (понад 1,15 млрд автомобілів). Автотранспорт є першим у світі за пасажирообігом та четвертим – за вантажообігом. Найбільша густота автодоріг – у країнах Європи та в Японії. Важливу роль відіграють міжнародні транспортні коридори, які сполучають протилежні береги материків: наприклад європейський маршрут E85 (від Балтійського моря до Чорного), Трансамазонське шосе (від східного берега Південної Америки до західного), Панамериканське шосе (від Канади до Аргентини). Прокладена через Сахару асфальтована дорога сполучила узбережжя Середземного моря з країнами Гвінейської затоки. Трансазійська магістраль пролягла через території 15 держав регіону. Водночас автомобільний транспорт є неекологічним. Автомобілі дають половину всіх шкідливих викидів в атмосферу. Нині світові лідери по виробництву автомобілів намагаються застосовувати нові технології та нові види палива, які менше забруднюють довкілля: рідкий водень, спирт, природний газ. Створено автомобілі, що працюють на сонячних батареях. Переходять до масового виробництва електромобілів. Проте автотранспорт залишається найбільш аварійно небезпечним і виходом із цієї ситуації є поліпшення якості доріг та підвищення культури водіння.

Згідно даних асоціації «Укравтопром» [1] структура автомобільного парку України складається таким чином: легкові автомобілі – 80%, вантажні – 13%, автобуси 5%, інші – 2%. А довжина

автомобільних доріг загального користування сягає майже 170 тис км, з них біля 96,5% – із твердим покриттям. Найбільш розгалужена мережа автомобільних доріг сформована у Вінницькій, Дніпропетровській та Харківській областях. Автомобільний транспорт має велике значення у пасажирообігу та перевезенні вантажів на короткі та середні (до 1000 км) відстані і займає важливе місце в національній транспортній системі, проте, оскільки транспортують автомобілями вантажі на значно коротші відстані, ніж залізницями чи трубами, то питома вага автомобільного транспорту у вантажообігу невисока (4,8%).

ТОП-10 країн світу за протяжністю автомобільних шляхів: США, Індія, Китай, Бразилія, Росія, Японія, Канада, Франція, Австралія, Іспанія. Україна посідає 29 місце в світі.

3. Спостерігається активний розвиток водного транспорту, причому 70 % світового товарообігу у вантажоперевезеннях припадає саме на морський транспорт: 80 % морських перевезень є міжнародними і лише 20 % - каботажними. Одночасно із зростанням ролі морського транспорту в перевезеннях вантажів він втрачає значення в пасажиропотоках (через низьку швидкість). Сучасний торговельний флот світу налічує понад 80 тис морських суден, які ходять під прапорами близько 160 держав. Найбільший за тонажем флот мають дві невеликі країни, що розвиваються: Панама та Ліберія. Великий торговельний флот мають Китай, США, Норвегія, Велика Британія, Італія, Республіка Корея, Німеччина, Японія, Росія.

Аналіз діяльності міжнародного водного транспорту свідчить, що основним товаром, який транспортується морем, є нафта, тому майже 1/3 всього торговельного флоту становлять судна для рідких вантажів – танкери (від англ. tank – бак, цистерна). У них також перевозять кислоти, спирт, патоку, китовий жир, а останнім часом – скраплений газ. Ще 1/3 флоту світу припадає на балкери – судна для перевезення насипних вантажів (рудо-, вугле-, лісо-, зерно-, банановози та ін.). Швидко зростає частка контейнеровозів, які завантажують не вертикальним, а горизонтальним способом. Тропічні фрукти, м'ясо та іншу продукцію, що швидко псується, перевозять рефрижераторами.

За аналізом основного показника роботи порту, яким є вантажообіг, встановлено, найбільшими вважаються морські порти,

що приймають понад 50 млн тон вантажів щороку. Універсальних портів–велетнів у світі понад 70. Найбільшим морським портом світу є Шанхай у Китаї, через який проходить близько 700 млн тон вантажів щороку. Найбільша кількість портів у Європі – понад 900, найбільшим портом у Європі є Роттердам у Нідерландах (440 млн тон на рік). Найважливіші міжнародні морські транспортні коридори проходять Атлантичним океаном: на нього припадає майже 2/3 морських перевезень. Зростає роль Тихого океану, частка якого вже становить 1/4. На Індійський океан припадає понад 1/10 обсягу морських перевезень (більшість шляхів у ньому спрямовані до Перської затоки). Значення Північного Льодовитого океану невелике. Міжнародними морськими каналами є Суецький (довжина – 193 км), Панамський (довжина – 82 км) та Кільський (довжина - 99 км). Найважливішими для морського судноплавства протоками вважаються Ла-Манш, Ересунн, Гібралтарська, Ормузька, Малаккська, Босфор.

У вітчизняній інфраструктурі набуває пріоритетності водний транспортний комплекс України - багатофункціональна структура, що задовольняє потреби національної економіки у транспортному забезпеченні і представлений морським, річковим і озерним.

Морські та річкові порти є складовою частиною транспортної і виробничої інфраструктури держави. Від ефективності функціонування портів, рівня їх технологічного та технічного оснащення, відповідності системи управління та розвитку інфраструктури сучасним міжнародним вимогам залежить конкурентоспроможність вітчизняного транспортного комплексу на світовому ринку.

Загалом, портова система України налічує 18 морських портів, 13 з яких знаходяться на континентальній території України, і 5 портів – на тимчасово окупованій території АР Крим. Загальна потужність континентальних портів та терміналів становить 313,3 млн т. Але, нажаль, українські порти є одними з найдорожчих як у регіоні Чорного моря, так і в порівнянні зі світовими аналогами. Наприклад, збори за найпоширеніші у світі та в українському морському вантажопотоці суховантажні суди Handymax та Capesize (якими перевозяться вугілля, руда, чорні та кольорові метали, зерно) перевищують світові аналоги

більш, ніж вдвічі. А основний український морський порт річкової логістики - Херсонський морський порт, завантажений всього на 50%.

Все більш актуальним і затребуваним в світі та в Україні зростає попит на перевезення внутрішнім водним транспортом. Вантажовласники, насамперед металовиробники і зернотрейдери, в умовах економічної нестабільності, зростання цін на паливе, збільшення випадків перебоїв у роботі залізничного та автомобільного транспорту через конфлікт на сході країни намагаються скоротити транспортні витрати та покращити логістику перевезень. Річкове судноплавство стає все більш актуальним і затребуваним в Україні. Внутрішній водний транспорт вже в найближчій перспективі може відновити втрачені позиції і скласти серйозну конкуренцію залізничному та автомобільному транспорту.

Оцінюючи потенціал вітчизняного річкового транспорту, можна стверджувати, що річковий транспорт має низку переваг перед автомобільним та залізничним, що створює передумови зміни логістичних маршрутів на користь перевезень внутрішнім водним транспортом (ВВТ):

- вантажопідйомність: дві баржі та буксир замінюють 250 вантажівок, або 100 залізничних вагонів та два локомотиви;
- можливість перевезень великогабаритних вантажів;
- економія на ремонті доріг: 1 млн тон вантажів перевезених річкою (перенаправлених з наземного транспорту) зменшує витрати на ремонт доріг на суму до 1 млрд грн протягом 4 років;
- екологічність: сучасний річковий транспорт є найбільш екологічним нарівні із залізничним та автомобільним, що значно підвищує його конкурентоспроможність з огляду на останні тенденції екологізації ЄС та впровадження відповідних стандартів;
- наявність потенціалу: 3 судноплавні річки, дві з яких входять до ТОП-5 найбільших річок Європи; 16 річкових портів та терміналів; 60 млн тон пропускної здатності на рік. Загальна довжина судноплавних річок України, які використовуються як водні шляхи, перевищує 2, 2 тис км, з яких Дніпро є найважливішою воднотранспортною магістраллю. Басейн Дніпра займає близько 65 відсотків річкового простору України.

За результатами дослідження встановлено, що розвиток річкового транспорту в Україні та включення його в систему мультимодальних перевезень дозволить не тільки знизити енергетичні витрати та скоротити шкідливі викиди в атмосферу, але й транспортувати товари суднами типу «ріка-море» між великими промисловими центрами країни та чорноморськими портами без додаткового перевантаження. За даними Міністерства інфраструктури України економічно обґрунтованим в Україні є перевезення річковим транспортом до 25 млн т вантажів (що у 3-4 рази більше, ніж зараз).

4. За сучасних умов важливу роль в міжнародній економіці відіграє трубопровідний транспорт (виник у США) - найдешевший для доставки рідких та газуватих вантажів. Нині трубопровідний транспорт посів 3-тє місце за таким показником, як вантажообігом, поступившись лише морському та залізничному. Він перекачує 97 % нафти та майже весь природний газ. Трубопроводи є у 125 країнах світу. Їх загальна довжина перевищує 3,6 млн км. З них 2,9 млн км становлять газопроводи, майже 300 тис км – нафтопроводи, решту – продуктопроводи, якими транспортують різні хімічні речовини (амоніак, етилен тощо). Найдовший у світі нафтопровід у Китаї – 8,7 тис км. Нині прокладено підводні трубопроводи, загальна довжина яких перевищує довжину земного екватора. Найдовшим (2,5 тис км) є середземноморський газопровід, що сполучив Алжир з Італією. Найбільша мережа підводних трубопроводів працює у Північному морі та Мексиканській затоці. Працюють пульпопроводи, якими транспортують подрібнене вугілля, руди металів, фосфорити, вапняк.

Систему трубопровідного транспорту України становлять:

- магістральний трубопровідний транспорт;
- промисловий трубопровідний транспорт.

Об'єктами трубопровідного транспорту є магістральні та промислові трубопроводи, включаючи наземні, надземні і підземні лінійні частини трубопроводів, а також об'єкти та споруди, основне і допоміжне обладнання, що забезпечують безпечну та надійну експлуатацію трубопровідного транспорту.

Основна функція магістрального трубопроводу є передача від місць видобутку до місць споживання чи переробки. Основною функцією промислового трубопроводу - переміщення в межах промислового підприємства,

населеного пункту (тобто приєднані мережі, немагістральні трубопроводи в межах виробництв).

Трубопровідний транспорт України є ефективним видом транспорту, який забезпечує безперервне передавання рідких (рідке паливо), газоподібних (газ), хімічних продуктів і твердих речовин спеціальними трубами під тиском. Відіграє значну роль у забезпеченні вітчизняної економіки й населення енергоносіями (нафтою та природним газом), а також виконує транзитну роль в постачанні цих видів палива в країни Центральної і Західної Європи.

Аналіз результатів діяльності трубопровідного транспорту України показує, що обсяги перекачки вантажів трубопровідним транспортом збільшуються. Так, перекачка аміаку зросла на 13,0 %, газу — на 1,1 %, нафти — на 0,5 %. Транзит аміаку збільшився на 16,3 %, газу — на 3,3 %. Транзит нафти зменшився на 1,6 %.

ТОП-10 країн світу за протяжністю трубопроводів: США, Росія, Канада, Китай, Україна, Аргентина, Велика Британія, Іран, Мексика, Індія.

Таким чином, трубопровідний транспорт України посідає перше місце за вантажооборотом в Україні, та посідає п'яте місце серед країн світу за протяжністю трубопроводів.

5. Оцінюючи темпи розвитку транспортної галузі було встановлено, що повітряний транспорт випереджає всі інші види транспорту. Авіаційний транспорт - один із видів транспорту, що здійснює перевезення пасажирів, пошти і вантажів повітряним шляхом. Включає повітряні судна і необхідну для їх експлуатації інфраструктуру: аеропорти, диспетчерські й технічні служби. Такий вид транспорту є найшвидшим, але й найдорожчим. Через високу собівартість перевезень повітряний транспорт використовуються для транспортування вантажів, що швидко псуються: тропічних фруктів, екзотичних квітів, а також пошти й коштовностей. Перші позиції за авіаперевезеннями пасажирів посідають США, Японія, Велика Британія, Канада, Франція, Німеччина, Австралія. 55 % усіх перевезень припадають на міжнародні лінії, 45% - на внутрішні. За цим показником він поступається лише автомобільному та залізничному, а в міжконтинентальних перевезеннях є навіть першим.

Основу світового повітряного транспорту становить мережа аеропортів. Сучасні аеропорти світового значення - це складні інженерно-технічні споруди, насичені найсучаснішими видами устаткування. У світі їх налічується близько 25 тис. Більше 70 % світового авіаційного парку сконцентровано у США; у його структурі домінують американські літаки фірм «Боїнг», «Дуглас», «Локхид» та європейської фірми «Ейрбас». Найбільшими вважаються аеропорти, пасажирообіг яких становить понад 10 млн осіб на рік. Найбільше пасажирів приймають аеропорти «Хартсфілд-Джексон» (Атланта) у США (92,5 млн осіб щорічно), «Пекін-Столичний» у Китаї (77,4 млн), «Хітроу» (Лондон) у Великій Британії (69,4 млн), «О'Хара» (Чикаго) у США (66,6 млн), «Міжнародний аеропорт Токіо» в Японії (62,3 млн). Серед аеропортів Європи (окрім британського «Хітроу») вирізняються за пасажиропотоками «Шарль де Голь» (Париж) у Франції (61 млн), «Франкфурт» (Франкфурт-на-Майні) у Німеччині (56,4 млн), «Схіпхол» (Амстердам) у Нідерландах (49,8 млн), «Мадрид Барахас» (Мадрид) в Іспанії (49,6 млн).

За даними Мінінфраструктури [1] в Україні функціонує до 20 аеропортів, з яких 2/3 потребують реконструкції та суттєвого переоснащення. Міністерством інфраструктури України заплановано відродити всі 50 об'єктів, які за значенням для держави поділяють на: міжнародні; регіональні; військові; обласного підпорядкування; місцевого підпорядкування. Реєстр України вміщує понад 900 повітряних суден (352 з них — авіація загального призначення). Серед повітряних суден, які використовуються в Україні, літаки типів «Боїнг», «Ейрбас», «Ембрайер», «Антонов» (АН), «Яковлев» (Як), а також вертольоти (Мі) та ін.

Велике значення має державне регулювання діяльності в галузі авіації та використання повітряного простору України, яке полягає у формуванні державної політики та стратегії розвитку, визначенні завдань, функцій, умов діяльності в галузі авіації, застосуванні заходів безпеки авіації, прийнятті загальнообов'язкових авіаційних правил України, у здійсненні державного контролю за їх виконанням та встановленні відповідальності за їх порушення.

Місце транспортної інфраструктури в національній економіці

Транспорт та інфраструктура відіграють значну роль в економіці нашої держави: забезпечують близько 150 млрд грн в експорті послуг; сплачують 30 млрд грн податків; обсяг реалізації послуг складає близько 350 млрд грн; в галузі зайнято близько 500 тис осіб. Транспорт щорічно використовує 30% видобутої енергії. Вантажні перевезення забезпечують пересування товарів (600 млн тон на рік), в тому числі уможливлючи експорт та імпорт; від безперервності, якості та вартості перевезень напряму залежать ГМК, агро, будівельна галузі. Пасажирські перевезення (більше 2 млрд поїздок на рік) забезпечують безперервну роботу низки галузей – за рахунок мобільності робочої сили; попит для інших галузей, наприклад, туризм; HoReCa – за рахунок мобільності споживачів. З іншого боку, галузь є ключовим споживачем для машинобудівної, будівельної, ГМК та галузевих сервісних компаній на внутрішньому ринку.

Аналіз результатів оцінки участі основних видів транспорту в економіці України за основними показниками (обсягами реалізації послуг вантажо- та пасажироперевезень) показує, що провідною галуззю в дорожньо-транспортному комплексі країни є залізничний транспорт, який забезпечує 82% вантажних і 50% пасажирських перевезень, здійснюваних всіма видами транспорту. Залізниця забезпечує на 42 % більше вантажоперевезень за обсягом, ніж автотранспорт, але при цьому отримує тільки на 9 % більше прибутку. Основу доходу залізниці формують вантажні перевезення – 88%. Авіатранспорт – єдина галузь, де більша частина прибутку надходить від пасажирських перевезень.

Постачальниками для транспортної галузі на внутрішньому ринку є енергетика, будівництво, машинобудування, ГМК, в яких транспортні та інфраструктурні підприємства закуповують матеріали та обладнання, і низка сервісних підприємств, в яких закуповують специфічні послуги. Ключовими споживачами вантажних перевезень без урахування транзиту за даними Державної служби статистики є ГМК (38%), енергетика (14%), агро (13%), будівельна (12%), харчова (6%) та хімічна (1%) галузі. При цьому, ГМК, енергетика, агро- та будівельна галузь найбільше користуються залізницею та авто транспортом, а харчова та хімічна переважно використовують авто та водний транспорт.

Пасажи́рські пере́везення забезпе́чують мобі́льність громадян, що також опосередковано впливає на низку індустрій, які є ключовими споживачами робочої сили, і де потенціал для віддаленої роботи є обмеженим – ГМК, агро, машинобудування, енергетика, торгівля – потребують пасажирські перевезення, щоб забезпечувати безперебійність виробництва. Інші індустрії, для яких споживачами є фізичні особи – туризм, HoReCa, роздрібна торгівля – потребують пасажирські перевезення для забезпечення попиту на свою продукцію та послуги.

Встановлено, що використання основних видів транспорту в Україні у порівнянні з Європейським союзом, за даними Центру транспортної стратегії, знаходиться на низькому рівні: недовикористовується річковий транспорт для внутрішніх перевезень (і це при наявності значного потенціалу), через те що він дорожчий, ніж залізничний, хоча через свою низьку швидкість має бути дешевшим, як це є в Європейському союзі [2]. Галузь внутрішніх перевезень в Україні є неконкурентною. Дешеві транспортні перевезення в Україні занепадають, а високі портові збори роблять Україну державою з найдорожчими портами у світі.

Аналізуючи довгострокову стратегію розвитку країни можна стверджувати про націленість держави на входження у світову економічну систему і, насамперед, на економічну інтеграцію з країнами Європейського Союзу. Реалізація транспортної стратегії з метою вирішення проблеми повного, своєчасного, безперебійного та якісного задоволення попиту споживачів транспортних послуг з можливо мінімальними витратами вимагає випереджаючого розвитку транспортної системи України. Основними принципами Національної транспортної стратегії України [3] є:

- орієнтація на потреби бізнесу та пасажирів;
- розвиток мультимодальних перевезень;
- децентралізація;
- прозорість та уникнення конфлікту інтересів;
- впровадження нових механізмів фінансування;
- конвергенція з актами ЄС та лібералізація ринків

транспортних послуг.

Необхідною умовою розвитку транспортної інфраструктури є належне фінансове забезпечення галузі. Склад фінансового забезпечення транспортної галузі України включає внутрішні джерела (самофінансування) та зовнішні джерела (міжнародна підтримка: підтримка ЕІБ, ЄБРР та ін.; кредитування: банківський кредит, лізинговий кредит; державна підтримка: капітальні інвестиції, державно-приватне партнерство, субсидії, пільги).

Пріоритетними джерелами фінансового забезпечення транспортної галузі України є міжнародна підтримка та державно-приватне партнерство (ДПП). Міжнародні інвестиції дозволяють реалізовувати проекти під державні гарантії та впроваджувати зміни в транспортній галузі вже зараз. Не менш важливим стратегічним напрямом є впровадження державно-приватного партнерства в системі «держава – регіональна влада – суб'єкт господарювання», що визначено на державному рівні у Національній транспортній стратегії України [3]. Вітчизняний практичний досвід запровадження та реалізації масштабних національних інфраструктурних проектів на засадах державно-приватного партнерства в Україні та її регіонах на сучасному етапі розвитку доволі незначний, що підтверджується як спостереженнями Світового банку, так і вітчизняною статистикою. Регіоном із найбільшою часткою інвестицій у проекти державно-приватного партнерства в автодорожнє господарство є країни Латинської Америки та Карибського басейну, на них припадає 42% усіх проектів ДПП, друге місце посідає Південна Азія. Країнами з найбільшими інвестиційними вкладеннями в автодорожні проекти стали: Іспанія (11,975 млн дол США), Мексика (9,711 млн дол США), Бразилія (два крупні проекти на суми 9,140 млн дол США та 8,454 млн дол США), Індія (три проекти на суми 7,839 млн дол США, 7,136 млн дол США та 6,009 млн дол США), Китай (5,088 млн дол США).

Водночас, суттєвим джерелом фінансування транспортної інфраструктури є залучені кошти, серед яких є:

- іноземні інвестиції, що є одним із перспективних джерел фінансування, їх використання порівняно з позичковим капіталом та іншими видами фінансово кредитного забезпечення має ряд переваг. На відміну від позик і кредитів, вони, не збільшуючи зовнішнього боргу держави, сприяють одержанню коштів для розвитку

виробництва, зацікавлюючи в цьому безпосередньо іноземного інвестора. Найчастіше в транспорт та інфраструктуру іноземні інвестиції вкладаються у вигляді нового устаткування, технології, права на використання інтелектуальної власності, ноу-хау, складної техніки;

- кошти держбюджету, якими користується обмежена кількість підприємств галузі. Надання державного фінансування має здійснюватися на засадах прозорого механізму пріоритизації, економічної ефективності та прозорості державних закупівель, встановлення відкритої комунікації та розкриття інформації щодо планування використання бюджетних коштів та фактичних видатків. Бюджетне фінансування інвестиційних програм і проєктів, як правило, повинно бути ініціюючим та стимулювати залучення власних ресурсів підприємств і підприємців, банківських кредитів та інших позабюджетних коштів. Забезпечення інвестиційних програм має розподілятися між державними та місцевими бюджетами, зацікавленими в реалізації цих програм, а реалізація інвестиційних проєктів – здійснюватися на конкурсній основі;

- залучення коштів на вторинному фондовому ринку. Фондовий ринок – це ринок цінних паперів (акцій, облігацій, векселів, чеків, сертифікатів). На первинному фондовому ринку реалізуються вперше випущені папери. Саме на ньому відбувається мобілізація тимчасово вільних грошових коштів та їх інвестування в економіку. На вторинному фондовому ринку здійснюється перепродаж цінних паперів, раніше випущених в обіг. Ситуація на вторинному ринку показує, які підприємства і галузі переживають кризу, а які – навпаки – піднесення. Тим самим вторинний ринок подає сигнали інвесторам про перспективні напрями майбутніх капіталовкладень, забезпечує структурну перебудову економіки;

- залучення коштів вітчизняних, у тому числі приватних, інвесторів, для чого поряд із формуванням фінансово-інвестиційних структур необхідно здійснювати інші заходи щодо підвищення прибутковості інвестицій. Необхідно підтримувати залучення приватного капіталу в транспорту галузь лише за умов наявності економічних переваг.

Дослідження питань фінансування розвитку транспортної інфраструктури в країнах Європи та світу показує, що на сучасному етапі одним із найбільш поширених механізмів залучення інвестицій є концесії. Концесія, концесійна угода – форма державно-приватного партнерства, залучення приватного сектора до ефективного управління державною власністю або надання послуг. Вона передбачає надання відповідних державних активів в управління, експлуатацію (у тому числі для цілей модернізації, реконструкції або створення нових об'єктів) приватному інвесторові (концесіонеру) в обмін на оплату останнім узгодженого розміру концесійних платежів. Розрахунок суми концесійних платежів на будівництво нових об'єктів транспортної інфраструктури доцільно здійснювати з урахуванням показників вартості наданої у концесію території/площі та вантажообігу об'єкта концесії.

На основі вивчення міжнародного досвіду можна стверджувати, що одним з інноваційних інструментів, який отримав широке застосування у зарубіжних країнах як альтернативне джерело фінансування галузей реального сектора, у тому числі транспортної інфраструктури, є сек'юритизація активів. Сек'юритизація – фінансовий термін, що означає одну з форм залучення фінансування шляхом випуску цінних паперів, забезпечених активами, які генерують стабільні грошові потоки (наприклад, портфель іпотечних кредитів, автокредитів, лізингові активи, комерційна нерухомість тощо). У деяких країнах існує альтернативний підхід щодо забезпечення державної гарантії інфраструктурних зобов'язань, який полягає в існуванні не гарантії виплат, а, наприклад, гарантій на обсяг трафіка побудованої дороги. Суб'єктами відносин сек'юритизації є різні господарюючі суб'єкти, такі як банки, промислові та фінансові компанії, а також держава. Використання відносин сек'юритизації, як показала практика, ефективне при фінансуванні різних секторів економіки в т.ч. авіаційної промисловості та транспорту. Успішний досвід інфраструктурної сек'юритизації за участю державних агентств мають Республіка Корея та Гонконг.

Перспективним сегментом ринку альтернативного фінансування є інвестиційний акціонерний краудфандінг, який раніше здебільшого використовували для збору благодійних коштів через соцмережі, а

зараз - це механізм ефективного вкладення інвестицій. Експерти відзначають, що модель краудінвестингу популярна в Китаї та Великій Британії.

За оцінкою пріоритетів, у Національній транспортній стратегії України [3] серед основних пріоритетів є такий, як забезпечення сталого фінансування транспорту за рахунок запровадження принципу «платить користувач» та введення механізму «цільового фінансування». Ще одним інструментом регуляції фінансування проєктів розвитку транспортної інфраструктури є оподаткування, яке для багатьох транспортних галузей має пільговий характер, порівняно з усією іншою економікою: режим оподаткування службових автомобілів, не стягнення ПДВ та енергетичного податку з міжнародного морського та повітряного транспорту тощо.

Структура прямих інвестицій (акціонерного капіталу) за видом економічної діяльності "Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність" у розрізі країн світу становить: Кіпр 29%, Нідерланди 13,5 %, Німеччина 13,3 %, Велика Британія 11,0%, Монако 4,3%, Швейцарія 4%, Франція 3,5%, Мальта 2,4%, інші країни -19%.

Щодо обсягів інвестування, то потенційний обсяг інвестицій у галузь транспорту оцінюється експертами в 8-10 млрд дол на рік, а саме щорічно потрібно виділяти на розвиток:

- доріг - 100 млрд грн;
- авіатранспорту - 12 млрд грн;
- інфраструктури річкового транспорту - 500 млн грн;
- морського транспорту - 25 млрд грн;
- залізничного транспорту - 70 млрд грн.

Експортно-імпортна діяльність транспортної галузі України. Сучасна світова економіка розвивається колосальними темпами, економічні відносини стають більш комплексними багатогарбовими і багатоступінчастими. У забезпеченні сталого розвитку цих відносин важливу роль відіграє транспорт. На даний момент транспортна логістика має багаторівневу складну структуру, а логістичні ланцюжки вражають своєю довжиною та різноманітністю, залучаючи в процес доставки вантажу від виробника до кінцевого споживача різні види транспорту.

Аналізуючи статистичні дані Центру економічного відновлення України можна стверджувати, що на транспортну галузь припадає більше 12% обсягу експорту та більше 5% - імпорту. Галузь є ключовим експортером послуг (150 млрд грн). Близько половини вантажних перевезень є міжнародними для залізничного - 48% (в тому числі 5% транзиту) та морського - 51% транспорту. Автомобільний транспорт в основному доставляє вантажі в країни ЄС, а також зв'язує підприємства з портами для перевезень в інші країни. Морський транспорт перевозить вантажі до Туреччини, Єгипту, США, Китаю, країн Близького Сходу.

За результатами аналізу даних Державної служби статистики України встановлено, що експорт транспортних засобів (летальних, наземних, плавальних) складає 882,4 млн дол США (підвищення на 31,8 % у порівнянні з минулим роком), а імпорт – 6,2 млрд дол США (підвищення на 35,3 %). Крім того, запроваджено 20 нових маршрутів до ЄС. Пасажиропотік залізницею до Європи вперше перевершив пасажиропотік у Східному напрямку.

За результатами аналізу зовнішньоекономічної діяльності з морських перевезень у цьому році в Україні: експорт у портах склав майже 100 млн тон, імпорт – більше 25 млн тон.

Експорт транспортних послуг у багатьох країнах світу є значимою статтею доходів. Наприклад, Панама, Кіпр, Мальта, Ліберія та інші отримують значні грошові надходження за продаж прав, які пов'язані з реєстрацією суден під їхніми прапорами. Країни Балтії, Центральної та Східної Європи, зокрема, Польща, Словаччина, Литва, отримують орієнтовно від 20% до 35% свого ВВП за рахунок вантажного транзиту. Транспортні послуги становлять значну частину у складі експорту та імпорту послуг загалом: у складі експорту послуг транспортні послуги займають: в Італії, Франції та Німеччині понад 20%; у Польщі, Росії - близько 30%; в Україні - майже 50%; у Латвії - близько 60%, що є досить вагомим внеском.

Як показує виконаний аналіз, транспортна система України має низький рівень розвитку транспортно-логістичних технологій та об'єктів мультимодальних перевезень, що знижує її конкурентоспроможність та обмежує вихід української продукції на світовий транспортний ринок. Високі витрати на транспортування

становлять близько 40 відсотків загальної вартості продукції. Мультимодальні та інтермодальні перевезення вантажів займають в Україні не більше 0,5 відсотка транспортного ринку, за цим показником Україна відстає від держав - членів ЄС та інших розвинутих держав світу. Транспортна система України межує з Транс'європейською транспортною мережею (TEN-T), але поки що спостерігається низький рівень її інтеперабельності та загальне технологічне відставання від TEN-T [4].

Аналіз транзитних перевезень через Україну вказує на зменшення їх обсягів, і відбувається це, насамперед, через неспроможність надавати якісні транспортні послуги під час експортних перевезень, що також має негативний вплив на конкурентоспроможність та ефективність національної економіки.

У процесі нарощення обсягів зовнішньоекономічної діяльності України, система транспортного обслуговування потребує підвищення ефективності, зокрема, в наданні транспортно-експедиційних послуг. Україна у сфері надання транспортних послуг має значний потенціал, адже має розгалужену систему автомобільних шляхів, велику територію і вигідне географічне розташування на перетині багатьох торговельних потоків.

Основні напрями розвитку галузі

На підставі глибокого ситуаційного аналізу, з урахуванням пріоритетів галузі, встановлено перспективи транспортної галузі, які визначені в Національній транспортній стратегії України до 2030 року - "Drive Ukraine 2030". Таким чином, пріоритетними напрямами реформування та розвитку транспортної галузі та інфраструктури України визначено забезпечення:

1. Конкурентоспроможності галузі та ефективної транспортної системи. Пріоритетними напрямами реформування залізничного транспорту України на середньострокову перспективу визначено лібералізацію, модернізацію та інтеграцію.

2. Інноваційного розвитку транспортної галузі та впровадження глобальних інвестиційних інфраструктурних проєктів.

3. Безпечного для суспільства, екологічно чистого та енергоефективного транспорту.

4. Безперешкодної мобільності та міжрегіональної інтеграції.

До основних стратегічних напрямів і цільових орієнтирів розвитку транспортної системи включено: розробку та реалізацію ефективної стратегії розвитку транспортної галузі країни; усунення диспропорцій національної мережі у напрямках міжнародних транспортних коридорів; усунення перепон і бар'єрів на шляху руху транснаціональних вантажних потоків; забезпечення технологічної та екологічної безпеки транспорту; забезпечення техніко-технологічної сумісності з європейською транспортною системою; розробку нормативно-правового механізму, який сприятиме втіленню техніко-технічних вимог, які базуються на відповідних нормативах ЄС та завдань, визначених в «Білій книзі Європейської комісії». Біла книга Європейської Комісії – це "План розвитку єдиного європейського транспортного простору на шляху до конкурентоспроможної та ресурсоефективної транспортної системи", де чітко сформульовані задачі на періоди до 2030 і до 2050 років [5]:

- зменшити практично до нуля смертність на дорогах ЄС;
- зробити електротранспорт основним;
- створити інфраструктуру, яка дозволяє вільно дістатися з будь-якої точки Європи до Транс'європейської транспортної мережі менше ніж за півгодини.

Перспективним для України є реалізація Міжнародного проекту будівництва транспортного коридору Via Carpatian, який забезпечує з'єднання країн Східної Європи - членів ЄС.

Однією з перспектив для вітчизняної транспортної галузі є включення України до індикативних карт Європейської транспортної мережі TEN-T. Загальноевропейська транспортна мережа TEN-T - це інфраструктурний проект Європейського Союзу, що передбачає створення до 2050 року нової транспортної системи на території ЄС, яка охопить 94 порти, 50 аеропортів і близько 15 тис км швидкісних залізниць. У напрямку України проходять два коридори Транс'європейської транспортної мережі: коридор Рейн - Дунай, який веде через водні шляхи Майну та Дунаю з важливим відгалуженням від Мюнхена до Праги, Жиліни та Кошице до українського кордону; середземноморський коридор, який веде від Піренейського півострова до Угорсько-Українського кордону.

Узагальнюючи результати аналізу можна вказати на те, що для створення ефективно працюючого транспортного комплексу України та, як наслідок, досягнення Україною статусу регіонального транспортного хабу, необхідним є:

- використання високотехнологічних та ергономічних транспортних засобів, принципів мультимодальності, супутникової навігації, інтелектуальних транспортних систем, інформаційних технологій, електронного документообігу;
- застосування композитних матеріалів, зниження металоємності, покращення аеродинаміки та безпечності транспортних засобів;
- використання паливно-економічних та екологічних транспортних засобів, застосування альтернативних видів палива, "зелених" видів транспорту;
- масова контейнеризація перевезень, інтероперабельність транспортних систем у складі ланцюгів поставок;
- прискорення і забезпечення своєчасної доставки пасажирів та вантажів завдяки швидкісним видам транспорту та розвитку логістики;
- глобалізація трансконтинентальних авіаційних перевезень у рамках потужних світових альянсів;
- зростання ролі дешевих авіаперевезень для прямих міжрегіональних сполучень;
- забезпечення транспортної доступності для населення, високої мобільності трудових ресурсів, збільшення дальності та скорочення часу поїздки пасажирів у мегаполісах.

З урахуванням досвіду розвитку транспортної інфраструктури країн-членів ЄС та особливостей вітчизняної транспортної системи Національної транспортною стратегією України визначено перспективні напрями і шляхи розвитку транспортної інфраструктури в сферах:

- автотранспорту: 10 нових автобанів, понад 100 комплексів автоматичного вагового контролю; 10 годин - середній час перетину України з Півдня на Північ і з Заходу на Схід; 0 - дитяча смертність на автошляхах, зменшення травматизму на автошляхах на 90 %, 35 млрд гривень з Дорожнього фонду на безпеку; міжнародні автобани: Go

Highway, Via Carpatia, продовження Одеса-Рені до Греції, а також розвиток внутрішніх напрямків; повну відмову від "маршруток". Вільний ринок потребує перехід до комфортабельних неолайнерів; від 50 % - частка електрокарів у продажу автомобілів; 100 % - весь громадський транспорт електричний; єдиний квиток: 1 квиток для всіх видів транспорту;

- авіатранспорту: 50 працюючих аеропортів; 1 година - середній час, який займає дорога до аеропорту з будь-якої точки України; 50 % населення, яке літає; від 50 % - частка low-cost сегменту в авіап перевезеннях; розширення географії польотів (350 напрямків для польотів з усіх аеропортів України);

- залізничного транспорту: вільна конкуренція на залізниці; інфраструктура і залізничне полотно належать державі; рухомий склад, локомотиви - як в державній, так і в приватній власності; передбачено спільне виробництво рухомого складу на основі співпраці Укрзалізниці з Крюківським вагонобудівним заводом та світовими компаніями: General Electric, Bombardier, Greenbrier та ін.; до 2030 року - замінити 100 % локомотивів та оновити вагонний парк на 100 %; 150 км/год – середня швидкість залізниці; Україна - хаб між Європою та Азією. Україна може серйозно заявити про себе як учасник проекту Нового шовкового шляху, для чого потрібен прозорий і ефективний механізм оформлення митних вантажів, якісна система залізничних і автомобільних магістралей;

- морського транспорту: морське "єдине вікно" в усіх українських портах (інформаційна система, що дасть можливість впорядковано збирати і аналізувати дані про судна); усунення корупційної складової; низькі тарифи; комфортна логістика; 50 млн тон на рік — перевезення вантажів Дніпром та іншими річками;

- поштового: оновлення "Укрпошти"; понад 70 % - частка на ринку поштових послуг;

- Hyperloop в Україні: території України можуть пройти 5 з 11 глобальних гілок надшвидкісного наземного транспорту Hyperloop, з яких три прокреслені через Київ;

- інвестицій: 60 млрд доларів - обсяг інвестицій у транспортну сферу;

- інтеграції України у світову економіку та технологічний стрибок у сфері інфраструктури можливі шляхом залучення Світових компаній до України: Hutchison Ports, DP World, General Electric, Bombardier, Tesla, Ryanair та ін.;

- інфраструктурного будівництва: будівництво в Україні Tesla Gigafactory з виробництва акумуляторних батарей та сонячних панелей;

- інфраструктурного законодавства: виконання директив ЄС;

- Smart Country. Smart-roads: будівництво інтелектуальних доріг для руху безпілотного транспорту, система контролю трафіку (використання Big Data), Smart-road: пілотна дорога, що генерує електроенергію.

За інформацією Міністерства інфраструктури України пріоритетними напрямками розвитку транспортної галузі України є:

1. Підвищення ефективності державного управління у сфері транспорту. Посилення ролі Міністерства інфраструктури в процесі розробки політики та регуляторної ролі державних установ, реформування галузі транспорту.

2. Надання якісних та ефективних транспортних послуг. Надання пріоритету належному утриманню наявної транспортної інфраструктури на будівництвом нової. Застосування інтегрованого підходу до транспортного планування та впровадження нових технологій для підвищення якості послуг, енергоефективності в галузі транспорту.

3. Забезпечення сталого фінансування транспорту. Достатнє фінансування є необхідною умовою забезпечення належної експлуатації та утримання транспортної інфраструктури.

4. Підвищення транспортної безпеки та надійності. Безпека стосується всіх видів транспорту та вимагає вдосконалення систем навігації, управління дорожнім рухом, ба найвищий рівень аварійності на транспорті пов'язаний з дорожнім рухом.

5. Підвищення міської мобільності та регіональна інтеграція. Забезпечення доступних, належних та надійних громадських перевезень, регіонального транспортного сполучення стимулюватиме розвиток регіональних кластерів і мобільність робочої сили.

На підставі аналізу завдань Національної транспортної стратегії України можна згрупувати перспективи:

1. Розвиток нових транспортних коридорів.
2. Забезпечення безпеки на транспорті - фокус на безпеку руху
3. Орієнтованість на споживача
4. Зниження логістичних витрат на 40 %
5. Розвиток мультимодальних перевезень
6. Розвиток транспортних сполучень з ЄС
7. Належний рівень сервісу для пасажирів
8. Розвиток електричного транспорту.

За результатами проведеного аналізу з'ясовано, що перспективними для держави в сфері транспортної галузі та інфраструктури є: інноваційні перетворення в напрямку удосконалення структури міжнародних транспортно-логістичних систем; провадження інноваційних інформаційно-управляючих технологій, побудованих на моделюванні інтегрованих транспортних систем; розвиток мультимодальних перевезень та пришвидшене інтегрування національної транспортної системи до системи «Європа-Азія».

Таким чином, встановлено, що транспортний сектор України – це значний і важливий сегмент для економіки країни, рівень розвитку якого відображає рівень інвестиційної привабливості держави, забезпечує ефективність міжнародного економічного співробітництва. Транспортна інфраструктура є одним з важливих факторів, що формують інвестиційний клімат держави. Ефективна та злагоджена робота цілої транспортної системи являється рухомою силою для забезпечення: функціонування та розвитку держави, життєдіяльності її населення, збереження національної безпеки країни та її обороноздатності, зовнішньоекономічних цілей країни. Розвиток інтеграційних процесів та зростання конкуренції на міжнародному ринку транспортних послуг, вимагає нових підходів до розвитку транспортних відносин, створенню нових технологій та підвищенню якості послуг. Забезпечення прискореного економічного розвитку України можливе лише за умови ефективного використання транспортної інфраструктури як основної складової національної транспортної системи та її динамічного розвитку.

Література

1. Міністерство інфраструктури України [online].
Доступно: <https://mtu.gov.ua/>
2. Trade Logistics in the Global Economy [online] Доступно:
<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29971/LPI2018.pdf>
3. Національна транспортна стратегія України до 2030.
<https://ips.ligazakon.net/document/view/nt3946>
4. Управління соціально-економічним розвитком країни, регіону, підприємства в умовах кризи (виробнича, будівельна та транспортна галузі): монографія / Череп А.В. та ін.; за ред. Л.М. Савчук. Дніпро: Біла К.О., 2019. 467 с.
5. Корінь М.В. Розвиток інфраструктури залізничного транспорту в умовах транскордонного співробітництва: монографія. Харків: УкрДУЗТ, 2019. 401 с.

РОЗДІЛ 10

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ

Видавнича галузь належить до продуцентів інтелектуальних продуктів, виготовлення яких потребує істотних трудозатрат, а в умовах цифровізованої економіки, видавнича продукція стає високотехнологічною, що потребує додаткових інвестицій, швидку окупність яких складно забезпечити в умовах недостатнього ринку збуту. Формування ринку збуту книжкової продукції є питанням, що потребує спільної і системної роботи на макро-, мезо-, мікрорівнях. Консолідація зусиль товаровиробників, закладів і діячів культурної сфери, держави з метою вироблення у суспільства інтересу до читання, розуміння цінності книг є необхідною умовою формування інтелектуального, гуманного суспільства.

Підприємство є основною ланкою галузей економіки. Підприємство, поєднуючи фактори виробництва, виготовляє матеріальні блага, надає послуги, задовольняючи таким чином особисті і суспільні інтереси. У видавничо-поліграфічній галузі функціонують суб'єкти різних форм власності: державні, приватні, комунальні, колективні та підприємства змішаних форм. Державні підприємства створюються на основі майна державної власності і фінансуються за рахунок держаних коштів або проведення підприємством самостійних госпрозрахункових операцій, але вони обмежені у використанні комерційних кредитних ресурсів, оскільки майно цих підприємств є державною власністю.

До державних видавництв належать переважно спеціалізовані підприємства: видавництво «Наукова думка» – випуск наукових і навчальних видань, Видавничий дім «Освіта» – навчальна література (переважно підручники для школи), видавництво «Дніпро» – випуск художньої літератури, видавництво «Веселка» – видання для дітей, а також видавництва, що функціонують у складі державних закладів вищої освіти: видавництво «Політехніка» при Національному технічному університеті України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», Видавництво Національного університету «Львівська

політехніка», Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет» у складі Київського національного університету імені Тараса Шевченка, видавництво «Укрмедкнига» при Тернопільському національному медичному університеті ім. І. Я. Горбачевського. Практика діяльності університетських видавництв поширена у світі, а їхні видання поширюються у різних країнах, з-поміж найбільш знаних можна виокремити видавництва Масачусетського технологічного інституту, Гарвардського, Оксфордського, Кебріджського, Принстонського, Каліфорнійського університетів.

Завдяки тривалій спеціалізації видавництвами сформовано висококваліфікований трудовий потенціал, відпрацьовано власні підходи до організації редакційно-видавничого процесу, у пошуку і відборі авторських оригіналів, побудовано тривалі взаємовигідні зв'язки з контрагентами, що у сукупності формує стратегічну конкурентну перевагу – вироблення видань високої якості, як наслідок, створює позитивний імідж.

Діяльність деяких поліграфічних підприємств пов'язана з виконанням державних замовлень бланків цінних паперів, грошових знаків, офіційних видань, які розміщують, зокрема, Національний Банк України, Міністерство фінансів України, такі підприємства в основному є державною власністю.

В ринкових умовах зростає господарська самостійність підприємств, оскільки вони наділені правами самостійно формувати виробничу програму, обирати постачальників ресурсів, освоювати ринки збуту продукції, проводити зовнішньоекономічну діяльність, створювати господарські об'єднання. У видавничо-поліграфічній галузі для більш комплексного задоволення потреб клієнтів створюються об'єднання. З-поміж них можна виокремити Акціонерне товариство «Державна компанія «Українське видавничо-поліграфічне об'єднання»» (ДАК «Укрвидавполіграфія»), у складі якого 23 підприємства, організації, що функціонують у 13 регіонах України, зокрема, Видавництво «Закарпаття», Видавництво «Київська правда», Харківська книжкова фабрика «Глобус», Український науково-дослідний інститут спецвидів друку та інші. Наявність у складі об'єднання підприємств різної спеціалізації дозволяє ДАК «Укрвидавполіграфія» надавати широку товарну пропозицію:

видавнича продукція, виконання поліграфічних робіт, продаж поліграфічних матеріалів, логістичні операції, науково-дослідна діяльність.

Залежно від результатів господарської діяльності, підприємства поділяються на прибуткові і неприбуткові. Підприємства поліграфічної промисловості є комерційними і мають на меті отримання прибутку, а поскільки їх діяльність пов'язана з виробництвом інформаційних продуктів – видань, то суб'єкти господарювання також мають досягати суспільних цілей – це сприяння розвитку суспільства, формування позитивного іміджу країни.

Пандемія 2020 року сформувала нові умови діяльності підприємств, в окремих країнах зріс обсяг збуту електронних видань, але масовим явищем стало скорочення обсягів збуту друкованих книг. Країни по-різному вирішують питання підтримки бізнесу в умовах пандемії, зокрема, у Німеччині суб'єктам малого бізнесу відшкодовують 90% вартості оренди, фонду оплати праці, юридичного супроводу, бухгалтерського обліку. Державна підтримка полягає і у наданні грантів на діджиталізацію бізнесу. Таким чином вітчизняні суб'єкти господарювання, які відкрили свої дочірні підприємства у розвинених країнах, підвищили ймовірність збереження бізнесу в умовах кризи.

Суб'єкти господарської діяльності створюються на основі капіталу, що має походження з різних країн, відповідно, підприємства можуть бути з іноземними інвестиціями або іноземними (при 100% іноземному капіталі). Залучення іноземних інвестицій корелює з масштабом діяльності і в Україні більш властиве суб'єктам поліграфічного бізнесу і книжкової торгівлі, ніж видавництвам. До підприємств з іноземними інвестиціями у поліграфії належать ПрАТ «Київський картонно-паперовий комбінат» – є частиною компанії Pulp Mill Holding (Австрія), частка на ринку целюлозно-паперових виробів – 30%; група компаній «Юнівест» (співзасновник «Юнівест Трайдінг» – Німеччина), учасники якої провадять діяльність за низкою напрямів медіаіндустрії – видавнича, поліграфічна (як у комплексі, так і за окремими напрямками – поліграфічний дизайн, виготовлення друкарських форм), рекламна, а також надання складських і логістичних послуг. Ефективний менеджмент цих підприємств

спрямовується на формування і розвиток стратегічних конкурентних переваг – орієнтацію на високі показники якості продукції, сервісу, замкнутість виробничого циклу. Значні виробничі можливості за обсягами виробництва, форматами, фарбністю, оздобленням, оперативністю створюють засади пріоритетної співпраці з суб'єктами середнього і великого бізнесу. Підприємства з іноземними інвестиціями приділяють значну увагу сертифікації за міжнародними стандартами, виходу на міжнародні ринку збуту. Високий рівень соціальної відповідальності, властивий означеним видам підприємств, стимулює їх до впровадження концепції зеленої економіки, що позитивно впливає на їх імідж.

Інвестиції в екологічний розвиток мають здійснювати усі поліграфічні підприємства. На поліграфічних підприємствах екологічний розвиток пов'язаний із особливостями виробництва, тому першочергово потрібно розвивати такі напрями: скорочення використання у виробництві токсичних матеріалів, збільшення обсягів випуску продукції з вторинної сировини, скорочення технологічних відходів, дотримання санітарних норм для таких видів продукції, як видання для дітей, шкільні зошити, упаковка для харчових продуктів, посуд з картону. Управління екологічним розвитком – це питання державних органів управління на основі нормативно-правової бази країни. Екологічна безпека має важливе значення як для якості продукції, так і її конкурентоздатності.

Загалом на видавничо-поліграфічному ринку підвищується рівень конкуренції. Згідно з даними Державної служби статистики, у 2020 р., порівнюючи з 2019 р., обсяг випуску книг у натуральному вираженні скоротився на 30%, газет і журналів на 17%. Водночас, за даними Держреєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції, кількість суб'єктів зросла на 2%.

Ріст конкуренції впливає на економічний розвиток, тому потрібне постійне удосконалення управління, максимальне використання внутрішніх та ринкових можливостей на основі підвищення якості продукції, скорочення витрат на виробництво і зменшення підприємницьких ризиків.

Перспективи розвитку підприємств залежать від вирішення питань підвищення затребуваності продукції на основі раціонального

використання власних і залучення додаткових інвестиційних ресурсів, підвищення якості продукції, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, пристосування до нестабільних умов ринку, розвитку логістичного потенціалу.

Розробка і впровадження перспективних напрямів розвитку поліграфічних підприємств, спрямованих на підвищення ефективності діяльності, повинна відбуватися з урахуванням необхідності управління розвитком як процесом на основі функцій, методів, підходів, напрямів, принципів. Важливе значення для підприємства має виконання комплексу основних функцій управління, а саме, планування, організації, мотивації і контролю.

Діяльність підприємства пов'язана з ризиком неотримання прибутку, тому для зменшення ризиків плани розвитку необхідно розробляти на основі прогнозування тенденцій внутрішнього і зовнішнього середовищ з урахуванням вибору раціональних інвестиційних рішень, напрямів модернізації. Відсутність чітких стратегічних пріоритетів за напрямками діяльності підприємства призводить до неефективного витрачання коштів, недофінансування оновлення технічної бази, соціальних заходів, таким чином уповільнення розвитку підприємств. Формування плану має здійснюватися з дотриманням принципів раціонального розподілу ресурсів, збалансування економічних та соціальних інтересів.

Загальна мета, яка має бути досягнута в процесі розвитку підприємства, фрагментується на окремі цілі, що визначаються на рівні окремих підрозділів або центрів відповідальності, зі встановленням строків виконання робіт або окремих етапів, призначенням відповідальних. Обсяги фінансування визначаються також за окремими підрозділами, напрямками діяльності.

На основі планування конкретизуються значення показників, які мають бути досягнуті з урахуванням умов функціонування, поточних і перспективних можливостей підприємства. При розробці планів необхідно встановлювати реалістичні планові показники, що можливо за умови об'єктивності прогнозних оцінок. Одним з найпоширеніших методів прогнозування є метод екстраполяції тренду, який припускає, що виявлена в попередніх періодах тенденція збережеться в майбутньому, тому, враховуючи нестабільність економіки, доцільно

давати інтервальні оцінки прогнозних показників, а період прогнозування не повинен перевищувати третину аналізованого періоду. Прогнозування може здійснюватися також з використанням методу експертних оцінок, для підвищення його об'єктивності потрібно надавати перевагу колективним оцінкам, ретельно добирати фахівців, забезпечувати достатню кількість експертів.

При плануванні розвитку поліграфічних підприємств доцільно враховувати низку особливостей, а саме, пріоритетність інноваційного розвитку, що пов'язано з посиленням внутрішньо- і міжгалузевої конкуренції; доцільність розширення масштабів діяльності за рахунок кооперування, що актуально в умовах дефіциту фінансування; багатоваріантність напрямів розвитку та ускладнення середовища функціонування, що потребує ретельного прогнозування і обґрунтування пріоритетів діяльності підприємства; необхідність дозавантаження наявних виробничих потужностей.

Функція організації є комплексною, вона включає організацію виробництва і праці і забезпечує раціональне поєднання в часі і просторі усіх ресурсів, виконання усіх процесів, необхідних для досягнення цілей розвитку. При постійній зміні потреб замовників, підвищенні рівня їх запитів, ефективний розвиток можливий за умови організації гнучкого прогресивного виробництва, що забезпечується відповідним формуванням техніко-технологічної бази, навчанням працівників суміжним професіям з метою забезпечення їх взаємозамінності. Створення і розвиток техніко-технологічної бази повинні відбуватися з урахуванням оцінки поточних і перспективних потреб споживачів та їх сумісності з технічними можливостями підприємства, вартістю і доступністю матеріальних ресурсів. Інтенсивна зміна технологій та форм співпраці із постачальниками ресурсів потребує перегляду бази норм і нормативів підприємства.

Для забезпечення одного з ключових факторів конкурентоздатності поліграфічного виробництва – оперативності, доцільно дотримуватися паралельного або комбінованого циклу, групувати замовлення для запуску у виробництво за принципом мінімізації часу на переналадки устаткування. Скорочення тривалості виготовлення замовлень досягається також шляхом автоматизації як виробничих, так і управлінських процесів, і потребує достатнього

обсягу фінансування, рівня компетентності працівників, дотримання трудової дисципліни. Неперервність виробництва досягається на основі встановлення цілодобового режиму роботи, розробки заходів, спрямованих на зменшення ризиків порушення виробничого циклу, зокрема, добром альтернативних постачальників матеріально-технічних ресурсів, своєчасною підготовкою матеріалів до споживання, налагодженням коопераційних зв'язків з підприємствами галузі.

Функція організації має на меті побудову організаційної структури управління, яка забезпечить ефективне досягнення цілей підприємства, а при здійсненні диверсифікації діяльності, а також створенні корпорацій необхідно вирішити завдання уникнення дублювання завдань, узгодження рішень, вироблення єдиної економічної політики. Організаційна структура будується з урахуванням масштабу бізнесу, розвиненості окремих напрямів діяльності, складності завдань, які необхідно вирішувати. В сучасних умовах набувають поширення програмно-цільові структури, розвивається колегіальне ухвалення рішень.

Мотивація, як функція управління, полягає в спонуканні працівників до досягнення цілей організації, що дозволяє задовольнити і власні потреби. Функція мотивації безпосередньо пов'язана з методами управління, такими як економічні, адміністративні і соціально-психологічні. Економічні методи мають істотний вплив на стимулювання праці, підвищення кваліфікації працівників. Адміністративні методи включають процедури, правила, на основі яких відбувається організація праці. Соціально-психологічні методи, зокрема, переконання, створення сприятливого клімату в колективі, впливають на рівень корпоративної культури, якість праці. Мотивація на підприємстві залежить від основоположної концепції мотивації, фінансових можливостей підприємства, ієрархії управління, що визначає можливості кар'єрного зростання, системи оцінки праці тощо. Управління персоналом може здійснюватися на основі змістовних або процесуальних концепцій мотивації. Згідно зі змістовними концепціями персонал потрібно мотивувати з урахуванням множини потреб, їх ієрархії, а також різноманітності системи винагород. Слідування процесуальним концепціям означає

врахування індивідуального сприйняття працівниками винагород, а також залежності поведінки працівників від очікуваних ними наслідків. Враховуючи першочергове значення для працівників матеріального стимулювання, для побудови ефективної системи мотивації потрібно забезпечувати об'єктивність оцінки результатів роботи працівників, внеску кожного працівника у загальний результат, забезпечувати однаковий обсяг матеріальної винагороди за однакову працю, дотримуватися нормативно-правових основ оплати праці та режиму роботи. До відома працівників потрібно доводити систему заохочень, а також порядок нарахування стягнень за брак продукції, порушення трудової дисципліни тощо. В умовах економіки знань одним з пріоритетних шляхів мотивації може бути навчання персоналу, заохочення самоосвіти. А набуття працівниками широких компетенцій уможливорює надання їм більших повноважень, самостійності, що сприяє самореалізації працівників. До прогресивних систем стимулювання належить участь працівників у розподілі прибутків підприємства. В сучасних умовах особливу увагу також потрібно приділяти стимулюванню інноваційної діяльності, для забезпечення прогресивного розвитку підприємства. Стимулювання інноваційної діяльності пов'язано з рядом особливостей, а саме, значною тривалістю інноваційного процесу, необхідністю оцінки інтелектуальної праці та внеску кожного учасника в колективний результат, застосуванням індивідуального підходу до виявлення потреб працівників, залучених в творчий інноваційний процес.

Наступна функція управління – контроль – передбачає аналіз виконання ухвалених рішень, досягнення планових показників. Контроль необхідний для своєчасного виявлення загроз і можливостей, пошуку нових шляхів досягнення цілей підприємства, відтак контроль здійснюється як на етапі планування, розробки стратегій, так і в поточній діяльності підприємства. Контроль має включати виявлення причин відхилень від запланованих значень показників, а також розробку плану заходів із регулювання діяльності підприємства. Особливість контролю як функції управління полягає в напрямі інформації, оскільки менеджер або інший суб'єкт отримує інформацію від об'єкта управління.

Потрібно формувати систему показників контролю, періодичність контролю, а також призначати відповідальних за досягнення показників, виконання етапів робіт. До основних показників контролю належать обсяг товарної продукції, доходу, прибутку, витрат підприємства, рентабельність продукції, частка на ринку тощо як в абсолютному значенні, так і в динаміці, в порівнянні з плановим рівнем або з рекомендованим, що насамперед актуально для фінансового аналізу. Важливим завданням контролю є визначення ефективності витрат підприємства, що доцільно здійснювати за окремими підрозділами, відтак, перспективним є застосування функціонально-вартісного аналізу. Це дозволить виявити чинники перевитрат підприємства та оптимізувати систему управління витратами.

Актуальним для підприємств є диспетчерський контроль за поточним ходом виробничого процесу. В сучасних умовах до його здійснення можуть залучатися менеджери по роботі з клієнтами, які відповідають за проходження замовлення у виробництві. Перспективним напрямом удосконалення диспетчерського контролю є впровадження на підприємствах автоматизованих систем управління виробництвом.

Інтеграція функцій управління, їх орієнтація на максимальне використання можливостей розвитку, попередження (зменшення) ризиків функціонування, сприяє реалізації концепції управління підприємством як системою, що постійно навчається і удосконалюється, таким чином розвивається.

Діяльність підприємств, як показав аналіз, залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів, одним з яких є організаційна структура управління, яка змінюється в процесі функціонування під впливом впровадження нових напрямів діяльності, застосування сучасних інформаційних технологій, диверсифікації, форм співпраці із зовнішнім середовищем. На підприємствах поліграфічної галузі переважає лінійно-функціональна структура управління, оскільки керівник безпосередньо управляє підприємством і контролює через своїх заступників роботу підрозділів.

Особливість підприємств малого бізнесу, порівнюючи з підприємствами середнього бізнесу, полягає в тому, що деякі

специфічні функції, зокрема, маркетингову, технічне, юридичне обслуговування виробництва підприємства не розвивають самостійно, а передають на виконання іншим організаціям на умовах аутсорсингу у зв'язку з неможливістю стабільного фінансування утримання постійного штату працівників для виконання відповідних функцій. Недостатньо повно виконується також функція вхідного контролю якості сировини і матеріалів, а операційний контроль здійснюється переважно без залучення фахівців. Необхідність розвитку виробничих зв'язків між підприємствами галузі зумовлена також високим виробничим ризиком малих підприємств, які мають невеликий парк устаткування та неспроможні виконувати усі технологічні операції.

Важливим чинником ефективного управління є забезпеченість інформацією про внутрішнє і зовнішнє середовище. На основі проведеного аналізу визначено, що на підприємствах недостатньо виконується функція маркетингових досліджень, основна увага приділяється вивченню рівня задоволення потреб наявних споживачів, а не виявленню та стимулюванню нових потреб. Позитивними тенденціями взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем є поширення прямого маркетингу, а також удосконалення співпраці з замовниками на основі передачі повноважень з контролю виготовлення замовлення менеджерам поліграфічного підприємства по роботі з клієнтами. Водночас керівництво приділяє недостатньо уваги іншим перспективним напрямом товаропросування, таким як соціальний медіамаркетинг, інтернет-реклама тощо.

Враховуючи значення видавничої продукції для підвищення культурного, інтелектуального, освітнього, духовного рівнів нації, важливим є надання державної підтримки розвитку видавництва і поліграфічних підприємств. З цією метою під керівництвом Міністерства культури та інформаційної політики України розроблено Проект стратегії розвитку читання на 2021-2025 роки «Читання як життєва стратегія», громадське обговорення якої припадає на березень 2021 року. Важливо, що стратегія розвитку читання корелює зі стратегією розвитку бібліотек, адже бібліотеки є культурними осередками і їхнє існування критично важливе передусім для невеликих міст, сіл, які мають дефіцит закладів культури. Бібліотеки мають надавати доступ до інтернету, стати осередками позашкільної

освіти, провідниками у світ читання для найменших читачів, а це можливо за умови своєчасного поповнення бібліотечних фондів актуальними виданнями. Втім держава скоротила обсяг закупівель видань для бібліотек: у 2018 р. сума закупівлі склала 120 млн. грн, у 2020 р. – 48 млн. грн; за тиражем обсяг закупівлі становив 1028,8 тис. прим. у 2018 р., 383,7 тис. прим. у 2020 р. До позитивних надбань належить приріст назв по закупівлі – з 741 у 2018 р. до 833 у 2020 р.

До перспективних заходів державної підтримки книговидавничого бізнесу належить програма «Транслейт Юкрейн», що надає фінансову підтримку перекладів українських творів мовами світу, популяризуючи у такий спосіб твори українських письменників за кордоном. У 2020 р. за програмою «Транслейт Юкрейн» світ побачили 53 назви книги, які було перекладено на 21 мову. Робота з просування вітчизняної літератури за кордоном має бути послідовною державною політикою. Підприємства видавничо-поліграфічної галузі потребують державної підтримки, адже за 2020 р., згідно з даними Держстату, обсяг реалізації друкованої продукції за межі України становив лише 609 млн. грн, що становить 5,6 % від обсягу реалізації друкованої продукції, виготовленої в Україні. Негативною є також динаміка фізичного обсягу експорту та імпорту, а саме, скорочення на 11 % у 2018 р., на 10% у 2019 р., на 6% у 2020 р. Фізичний обсяг імпорту друкованої продукції зріс лишень у 2018 р. – на 10%, упродовж 2019-2020 рр. показник скорочувався. Вагомим чинником зменшення обсягів експорту друкованої продукції є спад виробництва книг і брошур в Україні (табл. 34).

Таблиця 34

Динаміка обсягу випуску книг і брошур в Україні за 2013-2020 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Середній темп приросту, %
Кількість назв	26323	22044	19958	21330	22047	22612	24416	18967	-4,6
Тираж, тис. прим.	69575,7	55312	36409,8	48978,1	45127,2	47022,1	61250,6	41946,7	-7,0
Тираж 1 назви, тис. прим.	2,6	2,5	1,8	2,3	2,0	2,1	2,5	2,2	-2,5

Економічна нестабільність в країні, висока частота криз негативно впливає на купівельну спроможність, відповідно, на показники книговидання і книгодрукування. Пандемія 2020 р. призвела до найістотнішого з-поміж аналізованого періоду обсягу скорочення видавничого ринку за кількістю назв книг і брошур – на 22%. У період 2016-2019 рр. з метою стимулювання збуту видавництва розширювали асортимент книжкової продукції, що було поміркованою стратегією, оскільки для заохочення до читання необхідно пропонувати якісний, різноманітний контент, що відповідатиме запитам якомога більшого числа цільових аудиторій.

Середній тираж книг за період 2013-2020 рр. скорочувався в середньому за рік на 2,5%, а це призводить до підвищення собівартості книжкової продукції та негативно впливає на конкурентоздатність галузі. Така тенденція пов'язана зі зменшенням інтересу населення до читання книг, поскільки перевага надається іншим способам проведення дозвілля, а також загостренням конкуренції із безкоштовними електронними бібліотеками. Водночас інтернет-технології сприяють розвитку книжкового ринку в таких напрямках, як випуск книги у двох версіях – електронній та друкованій, таким чином, забезпечується підтримуючий ефект і задоволення потреб різних цільових аудиторій; відбувається просування видань у соціальних мережах, а також організація віртуальних видавництв, які менш витратомісткі, порівнюючи з традиційними видавництвами. Автори активно залучаються до просування видань, мають ширші можливості для формування свого бренду і охоплення більшої читачької аудиторії завдяки організації онлайн-презентацій книг, а ознакою сьогодення є делегування функції модератора від видавництва іншим авторам, тому поширення набуває формат зустрічей «автор-автор-слухачі або глядачі».

Виробники, для зменшення комерційного ризику, впроваджують технологію «друк на вимогу», що стало можливим завдяки розвитку цифрового способу друку, і збільшують частку видань, випуск яких фінансується автором (замовником).

Нами дана оцінка рівня конкуренції в галузі. Рівень конкуренції може бути оцінений за рядом коефіцієнтів, зокрема Херфіндаля-Хіршмана, Джині, Лінда. Нами проведений аналіз за індексом

Херфіндаля-Хіршмана (HHI), оскільки він найбільш універсальний для визначення рівня конкуренції. Індекс Херфіндаля-Хіршмана розраховується за формулою:

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

де S_i^2 – квадрат частки ознаки;

n – кількість підприємств.

Для оцінки ступеня концентрації бізнесу застосовується така шкала:

– $HHI < 1000$ – низька концентрація ринку, відповідно, високий рівень конкуренції;

– $1000 < HHI < 1800$ – середній рівень концентрації, помірний рівень конкуренції;

– $1800 < HHI < 10000$ – висока концентрація, високий рівень монополізації. У випадку монополії коефіцієнт становить 10000.

В якості базової ознаки, за якою здійснена оцінка конкуренції, нами прийнята питома вага підприємств за областями України, а для більш повної структурної характеристики підприємств здійснено їх розподіл на групи за спеціалізацією: видавнича діяльність (видавництва); виготовлення видавничої продукції (поліграфічні підприємства); розповсюдження видавничої продукції (книготорговельні підприємства); суміщення кількох видів діяльності, в т. ч. поліграфічної; суміщення кількох видів діяльності за виключенням поліграфічної (табл. 35).

За результатами аналізу, найвищий рівень конкуренції виявлений серед підприємств поліграфічної промисловості. Це дозволяє зробити висновок про більш рівномірний розподіл споживачів поліграфічних послуг за областями, порівнюючи з видавничою діяльністю. Високий конкурентний тиск стимулює підприємства до постійного збільшення ефективності задоволення потреб споживачів, підвищення конкурентоздатності, розвитку.

Водночас ринок видавничої продукції, а також суміщення видавничої діяльності і розповсюдження видань тяжіють до монополізації, порівнюючи за іншими напрямками діяльності видавничо-поліграфічного комплексу.

Таблиця 35

Рівень конкуренції видавничо-поліграфічного комплексу

Напрямок діяльності підприємства	Індекс Херфіндаля-Хіршмана	Інтервал	Рівень концентрації	Рівень конкуренції
Поліграфічна	1031	1000-1800	середній	помірний
Суміщення, в т.ч. поліграфічна	1395			
Розповсюдження	1690			
Видавнича	2988	1800-10000	високий	низький
Суміщення(видавнича і розповсюдження), за виключенням поліграфічної	3283			
<i>Усього</i>	<i>1859</i>	<i>1800-10000</i>	<i>високий</i>	<i>низький</i>

Це пояснюється складністю редакційно-видавничого процесу, концентрацією видавничої діяльності в м. Києві і ряді областей, а саме, Харківській, Львівській, Одеській, Дніпропетровській.

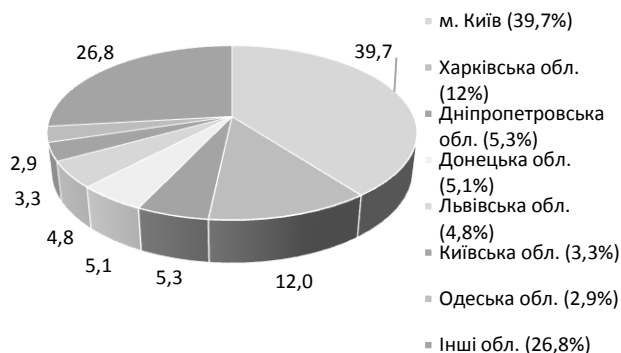


Рис. 22 Діаграма географічного розподілу суб'єктів Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції

На основі даних проведено групування підприємств видавничо-поліграфічного комплексу і виділено три групи за кількістю підприємств, розподілених за областями України:

- перша група – від 10 до 40%, в цю групу включені підприємства м. Києва (39,7%) та Харківської області (12%);
- друга група – від 5 до 10%, в яку ввійшли Дніпропетровська (5,3%), Донецька (5,1%), Львівська області (4,8%);
- третя група – від 1 до 5%, до якої віднесені Київська обл. (3,3%), Одеська обл. (2,9%), Запорізька обл. (2,1%) та решта областей України.

Підприємства видавничо-поліграфічного комплексу в основному сконцентровані у промислово розвинених областях України, де споживається їх продукція. Визначено також, що на сучасному етапі розвитку спостерігається тенденція зростання кількості підприємств видавничо-поліграфічного комплексу. Так, згідно з даними Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції станом на 01.01.2021 р. було зареєстровано 7664 суб'єкти, станом на 01.01.2020 р. – 7516 суб'єктів, станом на 01.01.2019 р. – 7137, станом на 01.01.2018 р. – 6589. У період до пандемії 2020 р. кількість суб'єктів підприємництва зростала інтенсивніше, що пов'язано зі зменшенням капіталомісткості створення підприємств у видавничо-поліграфічному комплексі завдяки впровадженню інноваційних технологій виробництва.

Невелика різниця по розрахованому індексу Херфіндаля-Хіршмана по видавничій діяльності, а також видавничій в поєднанні з розповсюдженням означає, що видавничі підприємства переймають на себе збутову функцію, а це є вимушеним заходом у зв'язку з незадовільним станом системи книгорозповсюдження в Україні. В цілому підприємства видавничо-поліграфічного комплексу сконцентровані переважно в крупних промислових і наукових центрах, а в динаміці рівень конкуренції підвищується.

Управління розвитком підприємств залежить від інвестиційно-інноваційної діяльності. Основним джерелом інвестування підприємств є їх власні кошти. На сучасному етапі розвитку поліграфічних підприємств рівень рентабельності недостатній для накопичення суми власних ресурсів на придбання нового

устаткування, а використання кредитів обмежене у зв'язку з їх високою вартістю. Джерелом інвестицій є також амортизаційний фонд. Таким чином, технічне переоснащення в галузі здійснюється переважно за рахунок вживаного обладнання, а це негативно впливає на якість продукції. Як показав аналіз діяльності підприємств, для придбання нового устаткування доцільно розширювати джерела інвестицій за рахунок фінансового лізингу. Додатковим ресурсом можуть бути також державні кошти, але прямі державні інвестиції здійснюються лише у техніко-технологічний розвиток стратегічно важливих друкарень, зокрема, Банкотно-монетного двору Національного банку України, Державного підприємства «Поліграфкомбінат «Україна».

Динаміка обсягу інвестицій на підприємствах видавничої, поліграфічної галузей, згідно з даними Державної служби статистики, наведено у табл. 35.

Таблиця 35

**Динаміка обсягу капітальних інвестицій на підприємствах
видавничої, поліграфічної галузей**

Рік	Обсяг капітальних інвестицій, тис. грн				Коефіцієнт випередження обсягу капітальних інвестицій у поліграфії, порівнюючи з видавництвом книг
	Видання книг, періодичних видань, інша видавнича діяльність	Темп зростання, %	Поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації	Темп зростання, %	
2017	101365	37	632634	47	6,2
2018	112614	11	788375	25	7,0
2019	57660	-49	597801	-24	10,4
2020	122505*	112	399945	-33	3,3

*Інформацію за 2020 р. по видавничій діяльності наведено сумарно з виданням програмного забезпечення

На підприємствах видавничої галузі обсяг інвестування був нестабільним, найінтенсивніше скорочення мало місце у 2019 р – на 49%. Обсяг фінансування інвестиційної діяльності підприємств поліграфічної галузі зменшувався у 2019, 2020 р. Поліграфічна галузь

не належить до пріоритетних галузей інвестування, частка інвестицій з-поміж усіх галузей становила 0,95% у 2020 р. Скорочення обсягу інвестицій призводить до фізичного і морального старіння основних засобів підприємств видавничо-поліграфічної галузі. В свою чергу, знос технічних засобів негативно впливає на продуктивність праці, якість продукції. Загалом переважання обсягів інвестиційної діяльності, зокрема, у 2019 р. на порядок, у поліграфічній галузі, порівнюючи з видавничою, свідчить про більший масштаб поліграфії та вищу капіталомісткість виробничого процесу. На інвестиційну привабливість підприємств впливають їх економічний стан, інноваційна активність, перспективи розвитку галузі.

Інвестиційний розвиток передбачає фінансування інновацій, а інновації – основна форма інвестицій, тому створюються нові умови для здійснення та розширення діяльності підприємств. Основна форма інвестицій – це інновації. Інноваційний розвиток поліграфічних підприємств, як показав аналіз, відбувається переважно за рахунок споживання інновацій, а не їх створення. У поліграфічній галузі поширені продуктові та технологічні інновації. Зокрема, впровадження нових способів друку сприяє задоволенню сучасних потреб споживачів, а саме виготовленню малих тиражів або персоналізованих відбитків, скороченню термінів виробництва продукції. Але фактично на підприємствах галузі у зв'язку з недостатнім обсягом фінансування, старінням матеріально-технічної бази, низьким рівнем матеріального стимулювання, дефіцитом кваліфікованих працівників, інноваційний розвиток уповільнений.

З метою підвищення інвестиційної привабливості підприємствам видавничо-поліграфічної галузі доцільно реалізувати такі заходи:

- збільшити рівень наукомісткості виробництва, що створить приріст доданої вартості та підвищить конкурентоздатність продукції;
- здійснювати пошук ринкових ніш для максимізації прибутку;
- створювати спільні продукти з кіно- і телеіндустрією та іншими креативними індустріями для збільшення ефекту синергії;
- забезпечувати виготовлення якісних продуктів з орієнтацією на платоспроможні цільові аудиторії та ефективну комунікаційну політику з метою підвищення ефективності витрат та розширення ринків збуту;

- провадити більш помірковану і гнучку амортизаційну політику для ефективного інвестування;
- на систематичній основі аналізувати і прогнозувати внутрішнє і зовнішнє середовища функціонування у їхньому тісному взаємозв'язку, що сприятиме раціональному розподілу і використанню ресурсів.

Якість продукції, як фактор ефективності діяльності, впливає на управління розвитком підприємств. Якість продукції залежить від стандартів, державної політики, яка в сучасних умовах спрямовується на адаптацію вітчизняних стандартів якості до міжнародних, технічного рівня виробництва, якості використовуваних матеріалів та оригіналу, наданого замовником, рівня організації контролю якості продукції, правильного вибору технології, дотримання технологічної дисципліни, кваліфікації працівників. Як показав аналіз, запровадження режиму економії на видавничо-поліграфічних підприємствах, а саме, ліквідація лабораторій, скорочення штату контролерів та технологів, негативно впливає на організацію контролю якості, а його здійснення з використанням морально спрацьованого обладнання не може гарантувати забезпечення вимог замовників. Найбільш негативно це відображається на пропозиції послуг з виготовлення дитячої літератури, шкільних підручників, тому що поліграфічним підприємствам складно отримати дозвіл на тиражування цих видань, за якими здійснюється найбільш жорсткий з-поміж інших видів поліграфічної продукції державний нагляд за відповідністю санітарно-гігієнічним нормам, стандартам якості.

Вагомим чинником, що обмежує інвестиції у якість видавничої продукції, є невеликий ринок збуту видань. Видавцям потрібно приділяти належну вагу якості графічного оформлення видань, окремі з них містять не оригінальні авторські ілюстрації, а графічний контент з банків стокових зображень, не оброблений на належному рівні. Більшої уваги потребує якість перекладів видань, що особливо актуально в умовах пріоритету випуску перекладної літератури вітчизняними видавництвами задля зменшення комерційних ризиків. До поширених недоліків перекладних видань належить недотримання автентичного стилю автора, вживання мовних зворотів, які не властиві першоджерелу.

Одним з факторів управління розвитком підприємств є конкурентоздатність, оцінка якої може бути внутрішньою, тобто на основі порівняння з іншими підприємствами або продукцією однієї галузі, та зовнішньою, порівнюючи з підприємствами або продукцією інших галузей.

Конкурентоздатність у видавничо-поліграфічній галузі залежить від ціни, оперативності, якості інформації та поліграфічного відтворення тощо. Дефіцит попиту в галузі мотивує виробників поліграфічної продукції до пошуку джерел конкурентних переваг. Ефективним напрямом розвитку є задоволення зростаючих вимог споживачів до якості продукції, але через низьку платоспроможність споживачів, невисоку якість ресурсів, підприємства також застосовують цінову конкуренцію.

В умовах цифровізації інформаційного середовища видавництва мають брати до уваги, що для молодого покоління більш звично отримувати нові знання через інтернет. Це не віднімає необхідності випуску друкованої видавничої продукції, а формує перспективні напрями розвитку: диверсифікацію форм подання контенту, технологічну інтеграцію, підвищення якості продукції, застосування інтернет-технологій для її просування і збуту.

Беручи до уваги невеликий обсяг ринку збуту видавничо-поліграфічної продукції, до можливих перспектив розвитку галузі належить розвиток експортного потенціалу, переважання обсягу експорту над імпортом друкованої продукції (рис. 23).

Підприємства видавничо-поліграфічної галузі не розвивають на належному рівні експортний потенціал, що пов'язано передусім з дефіцитом фінансування на сертифікацію за міжнародними стандартами якості ISO, з глобальною тенденцією цифровізації, як наслідок зниження попиту на друковану продукцію. Сплеск обсягу імпорту у 2020 р. є нетиповим явищем для зовнішньоекономічної діяльності у видавничо-поліграфічному комплексі.

Діяльність і розвиток підприємств залежать від рівня і обсягу кваліфікованих кадрів.

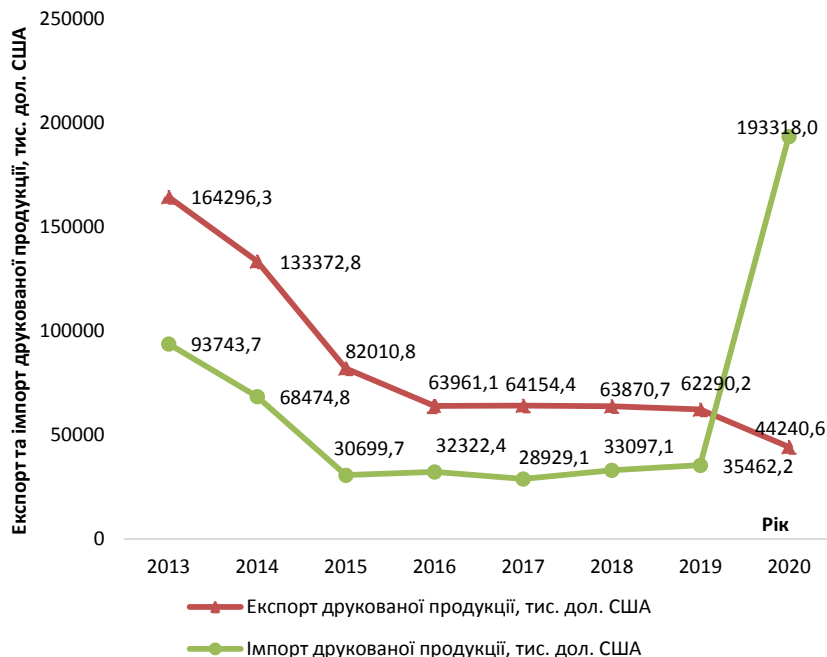


Рис. 23. Динаміка обсягу експорту, імпорту друкованої продукції у вартісному вираженні за 2013-2020 рр.

Як показав аналіз, особливості видавничої, поліграфічної галузі полягає у високій питомій вазі працівників з вищою освітою, а саме, у видавничій справі – близько 100%, у поліграфічній – близько 50%.

Підготовку кадрів для поліграфічних і видавничих підприємств в Україні здійснюють Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Українська академія друкарства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київський університет імені Бориса Грінченка, Національний університет «Львівська політехніка», Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Національний авіаційний університет, Харківський національний економічний університет (ХНЕУ), Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна» та інші. Але не всі випускники навчальних закладів

працевлаштовуються за фахом. Основним місцем роботи випускників є приватні установи, оскільки державна власність в галузі істотно скоротилася. Необхідно враховувати, що в умовах зменшення реальних доходів населення і підприємств важлива роль у підготовці фахівців належить державі. За результатами проведеного аналізу виявлена низка чинників, які несприятливо впливають на трудовий потенціал підприємств видавничо-поліграфічної галузі, а саме, щорічне скорочення державного замовлення на підготовку фахівців, хоча кількість суб'єктів підприємництва збільшується; незбалансованість теоретичної підготовки з набуттям навичок на виробництві; застарілість матеріально-технічної бази, недостатня увага підприємств до підвищення кваліфікації працівників; менший рівень оплати праці в галузі, ніж в середньому по країні, а також економічна нестабільність підприємств.

Задля підвищення рівня практичної підготовки майбутніх фахівців закладам освіти потрібно активізувати співпрацю з галузями, а фахівцям галузі варто активніше долучатися до навчального процесу, у тому числі при розробці освітніх програм, створенні навчальних проєктів. До прогресивного досвіду в означеній царині варто віднести навчальні курси Літосвіта, онлайн-курс письменницької майстерності на Прометеусі, розроблений письменниками, критиками і видавцями України.

Для визначення тісноти зв'язку між макрорівневими факторами та показниками діяльності поліграфічної галузі проаналізуємо коефіцієнти парної кореляції (табл.36).

Як показав аналіз, зміна валового внутрішнього продукту визначає 92% зміни обсягу виробництва продукції поліграфічних підприємств і 65% зміни чистого прибутку. Оскільки видавнича друкована продукція не належить до товарів першої необхідності, то скорочення доходів населення спричиняє зменшення попиту на неї. Тобто, розвиток підприємств галузі безпосередньо пов'язаний зі станом розвитку економіки країни.

Перспективи розвитку видавничо-поліграфічної галузі істотно залежать від маркетингових чинників, зокрема, просування і збуту.

Таблиця 36

**Коефіцієнти кореляції між факторами та результатами
діяльності поліграфічних підприємств**

Показник	Коефіцієнт кореляції	
	обсягу виробництва продукції поліграфічних підприємств	чистого прибутку поліграфічних підприємств
Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах	0,9210	0,6500
Валовий внутрішній продукт на душу населення	0,9190	0,6508
Доходи населення	0,9152	0,6808
Середньомісячна заробітна плата в Україні	0,9034	0,6696
Обсяг реалізованої промислової продукції	0,9010	0,6580

Найбільшого ефекту можна досягти у разі координації зусиль суб'єктів на галузевому, міжгалузевому, регіональному, державному рівнях і просувати не лише окремі видання, але і читання в цілому.

До цього процесу мають долучатися відомі особистості, автори, видавці. Розвиток маркетингових комунікацій має відбуватися усіма можливими напрямками, у тому числі шляхом заснування і підтримки книжкових медіа, програм, рубрик, влогів, подкастів тощо, присвячених видавничій справі. Нові економічні умови стимулюють товаровиробників до переосмислення філософії бізнесу, необхідності підвищення технологічності видавничої продукції – активізації випуску електронних і мультимедійних видань. Це не виключає необхідності розвитку збуту через заклади стаціонарної торгівлі: спеціалізовані книжкові магазини та універсальні. Ефективність збутової діяльності залежить від рівня кваліфікації торговельного персоналу, від зацікавленості у продажах видань, культури обслуговування, цей напрям має вагомні резерви до удосконалення.

Активізації потребують адміністративні чинники: представники владних органів мають реалізовувати чітку, послідовну політику у сфері підтримки видавничо-поліграфічної галузі і культурних індустрій в цілому. Для поліпшення якості державного управління, спрямованого на підтримку означених індустрій, доцільно на державному рівні фінансувати підвищення кваліфікації представників

органів влади у країнах, досвід яких перспективний для наслідування. До органів виконавчої влади у сфері видавничо-поліграфічної галузі належать Український інститут книг, Держкомтелерадіо України діяльність яких спрямовується і координується через Міністерство культури та інформаційної політики. Держкомтелерадіо України веде Державний реєстр видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції, у його підпорядкуванні – Державна наукова установа «Книжкова палата України», що веде облік, аналізує, зберігає усю видавничу продукцію, вироблену в Україні, а також виконує функції національного агентства з міжнародної стандартної нумерації книг, нотних видань. Український інститут книги має на меті стратегічне забезпечення розвитку видавничої справи в Україні, просування вітчизняної видавничої продукції у світі. До його позитивних надбань належать реалізація грантової програми підтримки перекладів творів українських авторів, участь у розробці Стратегії розвитку читання на 2021 – 2025 року «Читання як життєва стратегія», створення і поповнення Української цифрової бібліотеки, де доступ до електронних книг надається на безкоштовній основі.

Перспективи розвитку видавничо-поліграфічної галузі невіддільні від розвитку культурних індустрій в цілому, тому вагомими є інфраструктурні чинники. Розвиток інфраструктури культури – кінотеатрів, музеїв, театрів, бібліотек тощо, їхня інтеграція, реалізація кроссекторальних проєктів: приурочення випуску книг до кінопрем'єр, значущих дат, культурно-мистецьких заходів, підготовка видавничої продукції (зокрема, розробка квестів для музеїв) – усе це сприятиме досягненню комплексного ефекту – розвитку культурних індустрій та прогресу суспільства.

Як показало проведене дослідження, майбуття видавничо-поліграфічної галузі залежать від комплексного вирішення питання на різних рівнях. Держава має займати активну позицію у пропагуванні читанні для усіх верств населення, у просуванні вітчизняних видавничих продуктів за кордон, при цьому має вивчатися і впроваджуватися прогресивний світовий досвід. Підтримка видавничої галузі має належати до пріоритетних завдань державної політики, оскільки від здатності населення критично мислити, постійно навчатися залежить економічна безпека країни. Сприяння розвитку

видавничої галузі на місцевих рівнях може виражатися наданням преференцій, пільг видавцям, книготорговельним закладам для оренди приміщень, для участі у виставково-ярмаркових закладах. До пріоритетних завдань видавців належить забезпечення широкого асортименту видань, щоб задовольнити інтереси усіх цільових аудиторій, гарантія належного рівня якості видавничої продукції шляхом добору актуальних тем, пошуку і просування авторів, здатних фахово продукувати контент, що відповідатиме запитам споживачів, належного графічного оформлення, поліграфічного виконання. В процесі управління розвитком видавничо-поліграфічних підприємств потрібно враховувати пріоритетність інноваційного розвитку, актуальність розширення форм співпраці та створення об'єднань, необхідність дозавнтаження наявних виробничих потужностей підприємств, потребу у забезпеченні гнучкості виробничих систем, впровадженні прогресивних систем стимулювання праці.

РОЗДІЛ 11

ІНВЕСТУВАННЯ У КІБЕРБЕЗПЕКУ ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ

Цифрова трансформація, яка охоплює більшість сфер національних економік, веде до зростання небезпек їх функціонування. Кіберзлочинці продовжують спрямовувати свою основну активність проти фінансових інститутів, об'єктів критичної інфраструктури, сфери охорони здоров'я, а також все частіше – проти державних сервісів [16]. Хоча в переважній більшості метою таких атак є отримання фінансового зиску (в т.ч. через використання вірусів-вимагачів - ransomware), втім подібні атаки можуть також призводити до загроз життю та здоров'ю громадян, а також стати причиною сповільнення економічного розвитку. Відтак, критична інфраструктура, цифрові сервіси та фінансовий сектор залишаються основними цілями для кібератак.

В умовах пандемії значна кількість підприємств переформатувала свої господарські операції реалізуючи їх через мережу Інтернет, відтак потреба в потужній системі кібербезпеки стає все більш релевантною. В цілому, загальна кількість інвестицій у кібербезпеку різко зросла у 2019-2020 рр. порівняно із даними 2017-18 рр., хоча це зростання і не було рівномірним. Бюджетне фокусування великих компаній та державних структур на питаннях кібербезпеки призвело до збільшення кількості злочинів пов'язаних із так званим supply chain attacks атаками ланцюгових поставок, що здійснюються через ланки супідрядників на кшталт SolarWinds, та приносять багатомільярні збитки таким міжнародним корпораціям як Microsoft. Все частіше парамілітарні чи просто злочинні угруповання об'єднуються в транснаціональні структури на кшталт Fancy Bear чи APT28, спільно використовуючи сучасні інструменти кібератак з метою фінансового шантажу, економічного шпionажу etc. Це вимагає все більшої готовності приватного сектору і держави до впровадження інновацій в сферу реагування на кібератаки [12].

В останньому кварталі 2020 р. відмічалась підвищена кількість реалізованих атак ланцюгових поставок (Supply Chain Attack). Суттю такого типу атак є проникнення в телекомунікаційні мережі об'єкту

(частіше за все – добре захищеного) не напряму шляхом зламу його захисних систем, а через допоміжні системи підрядників, які або вже були перевірені об'єктом атаки і визначені як «довірені з'єднання» або взагалі не пройшли таку перевірку. Такі атаки складно попередити не лише через постійно зростаючу кількість підрядників та сторонніх систем, які використовують навіть найбільш захищені суб'єкти, але й часто через відсутність специфічних вимог до кібербезпеки таких підрядників.

Українські підприємства вже мають досвід атак ланцюгових поставок, прикладом таких слугує зараження вірусом NotPetya: зловмисники спочатку атакували компанію - розробника популярної бухгалтерської програми М.Е.Дос, а потім вбудували шкідливе програмне забезпечення до регулярних оновлень її програмного забезпечення і, використовуючи довірений канал для оновлень (такі оновлення не перевірялись системами кібербезпеки), змогли потрапити в системи значної кількості державних та приватних об'єктів.

В 2020 р. кількість атак такого типу істотно зросла. Найбільш успішною та масштабною стала атака Sunburst, яку було виявлено у грудні 2020 р. (за не повністю підтвердженими даними атака розпочалась у березні 2020 р. На початку грудня одна з найвідоміших у світі компаній з кібербезпеки FireEye заявила про те, що її системи було зламано невідомими хакерами (швидше за все – спонсорованими державою). Однією з можливих цілей атаки на FireEye було викрадення так званих «інструментів червоної команди» (red team) – набору хакерських програм, які використовуються для тестування компаній-замовників на уразливості.

Як одна із провідних компаній (з тісними контактами з американськими безпековими органами) FireEye мала одні із таких найбільш ефективних інструментів. Вже за тиждень стало відомо, що FireEye є лише однією з багатьох постраждалих сторін – так само атакованими виявились Пентагон, Міністерство фінансів, Міністерство торгівлі, Міністерство національної безпеки та інші урядові структури (всього до 250 державних установ), а також такі приватні компанії як Cisco, Amazon, SAP, Intel, Deloitte, Nvidia, Fujitsu. За даними Microsoft зловмисники намагались отримати доступ до хмарних сховищ

атакованих компаній і організацій (в т.ч. для отримання доступу до їх електронного листування).

Ця атака стала можливою завдяки тому, що хакери зламали техаську ІТ-компанію SolarWinds, що створила та продавала для більш ніж 36 тис. своїх клієнтів програмне забезпечення (ПЗ) Orion, яке дозволяє більш ефективно управляти інформаційними системами організації і мало доступ до всіх внутрішніх мереж клієнтів. Хакери, так само як і у випадку із NotPetya, модифікували регулярне оновлення цього ПЗ, що дозволило їм впровадити шкідливе програмне забезпечення до частини цих клієнтів (попередньо – близько 18 тис. компаній), оминаючи всі системи кібербезпеки [27]. Слід відмітити, що за деякими даними компанія не приділяла належної уваги своїй кібербезпеці – наприклад, сервер оновлень ПЗ Orion мав пароль «solarwinds123», а рекомендації власного директора з кібербезпеки Яна Торнтона-Трампа (Ian Thornton-Trump) було проігноровано через те, що він покинув компанію. Хоча деталі того, як саме було зламано SolarWinds, все ще не відомі, але серед версій – впровадження вірусу під час доопрацювання ПЗ одним з аутсорсингових підприємств компанії, що розташовані в Чехії, Польщі та Білорусі.

Ринок фінансових послуг є пріоритетом номер один для кіберзлочинців, причому шахрайство з банківськими рахунками є одним з найпоширеніших видів фінансової злочинності [17]. Це стимулює ринок *страхування* в секторі кібербезпеки. Фінансові та страхові фірми інвестували найбільше в кібербезпеку в 2019-20 роках - на 23% більше порівняно з попереднім роком [18]. Оскільки цифрова економіка зростає безпрецедентними темпами, всі компанії не залежно від розміру потребують безпекових систем для забезпечення безперебійного функціонування внутрішніх процесів. Незважаючи на зростаючу потребу в доступному кіберзахисті, потужні рішення з кібербезпеки, як правило, застосовуються в переважній більшості представниками великого бізнесу, транснаціональними підприємствами [25].

Теоретично постачальники страхових послуг можуть збільшити кібербезпеку або стимулювати інвестиції в кібербезпеку, запроваджуючи вимоги або інформуючи клієнтів про найкращі практики [11]. Та на сьогодні ринок кіберстрахування є недостатньо

зрілим, аби спонукати клієнтів підвищувати інвестиції в кібербезпеку. Зокрема, наприклад у країні-лідері серед програмного забезпечення для кібербезпеки Нідерландах поліси кіберстрахування ще не стали загальноприйнятими і не супроводжуються законодавчим забезпеченням. Страхування не відіграє ролі у щорічному плануванні бюджетів заходів щодо кібербезпеки.

Втім, на світовому ринку сьогодні не існує загальних критеріїв регламентуючих необхідність наявності полісів кіберстрахування. Уряд Великобританії намагався використати страховий сектор, щоб стимулювати організації дотримуватися ряду мінімальних вимог, реалізації щорічних інвестицій у сферу кібербезпеки. Втім, наразі це відбувається випадково через вимогу високого рівня кризовості ситуації, малі та середні підприємства наразі не відповідають мінімальним стандартам.

Вплив кіберстрахування на рівень заходів кібербезпеки, які приймаються організаціями, наразі залишається невизначеним, але майбутні регулятивні пропозиції урядів можуть потенційно діяти як стимул для організацій реалізувати інвестиційну діяльність у сфері кіберстрахування [28].

Гіпотеза полягає в тому, що зазнані ризики не можуть бути покриті виключно збільшенням інвестицій у заходи з кібербезпеки, і що страхування ризиків також має відігравати важливу роль. Умови, за яких надається такий страховий поліс, згодом можуть також діяти як рушій для організацій для забезпечення певного базового рівня кібербезпеки.

Кіберінциденти, з якими стикаються приватний сектор, порушують таке фундаментальне питання як “Скільки підприємство приватного сектору повинне інвестувати в діяльність з кібербезпеки? Отже, рішення щодо інвестицій в кібербезпеку, що здійснюються фірмами приватного сектору, в основному є результатом аналізу витрат та вигід. Наразі приватний сектор інвестує у кібербезпеку на рівні, нижчому за оптимальний [26]. Поведінка деяких міжнародних корпорацій, які нещодавно зазнали серйозних кібератак (наприклад, Target, Inc., JP Morgan Chase, Inc. та SONY, Inc.), вказує на те, що компаніям знадобилося значне порушення кібербезпеки, щоб підвищити свій рівень інвестицій в кібербезпеку.

Дослідження проведене американською корпорацією RAND наголошує на тому, що більшість гравців приватного сектору негативно мотивуються репутаційною шкодою, що сприймається як приватними компаніями так і державними організаціями як найбільша загроза, де кіберінциденти є найбільшим стимулом для вжиття заходів безпеки [25].

Органи законодавчої влади використовують репутаційну ситуацію таким чином стимулюючи приватний сектор взяти на себе зобов'язання інформувати про інциденти. Оприлюднюючи інформацію про кіберінциденти або передаючи їх третім особам, законодавство посилює тиск щодо заходів, що їх повинні застосовувати фірми з метою запобігання майбутнім інцидентам. Це потенційно може мати негативні наслідки для суспільства, оскільки надмірно акцентує увагу на запобіганні та залишає без достатньої уваги процеси ідентифікації та реагування. Повідомлення про інциденти та обмін інформацією насамперед слід використовувати для того, щоб навчитися швидше виявляти інциденти та вдосконалювати детективні заходи з метою зменшення шкоди.

Позаяк кіберінциденти мають негативний вплив на ціни акцій фірми на фондовому ринку, відтак приватний сектор замість прибутків отримує втрати, пов'язані зі споживацькими очікуванням щодо якості послуг відповідної фірми. Кіберінциденти зменшують дохідність фірм, що зазнали хакерських атак, реальним є сценарій занижувати витрати від кіберінциденту аби зменшити іміджеві втрати та падіння цін на акції компаній на фондових ринках[10].

Систематичне дослідження, проведене Андерсоном у співавторстві вказує, що сучасний підхід до **інвестування у кібербезпеку є дуже неефективним** [3]. За даними дослідження занадто багато вкладається в *профілактичні заходи*, такі як антивірус та брандмауери, а надто мало у *відповідь на кіберзлочини*, та у спроможності провести *розслідування*.

Лоуренс Гордон і Мартін Леб свою економічну модель оптимального інвестування в інформаційну безпеку будують на припущенні, що організації можуть зменшити свою вразливість інвестуючи в інформаційну безпеку, але що вони не можуть впливати на зменшення загроз. Щоб досягти оптимального рівня інвестицій,

організації необхідно провести порівняння між очікуваними вигодами від інвестицій та пов'язаними з ними витратами - інвестиції зростають, коли вразливості зростають [9].

Друге припущення, яке роблять дослідники, стверджує, що організації, однак, можуть досягти точки, коли інформація стає настільки вразливою, що найвищий рівень безпеки більше не може бути виправданим з економічної точки зору. У своєму дослідженні Бісоні та ін. [5] вказують, що модель Гордона та Лоба [8] передбачає доступність усієї необхідної інформації щодо вразливостей, загроз та наслідків атак. Однак це рідко має місце на практиці. Методи атак постійно змінюються, існує сильне небажання організацій публічно ділитися інформацією про атаки з огляду на пов'язані з цим (потенційні) витрати. Недолік інформації призводить до ситуації, коли організації можуть недооцінювати ризики кібератак і тим самим брати участь в субоптимальних інвестиціях.

Дослідники описують, як організації не мають мотивації ділитися інформацією через особливості ринку, у той же час обмін інформацією може призвести до того, що організації більше інвестують у кібербезпеку. Таким чином, обмін інформацією між підприємствами має надзвичайно важливе значення для досягнення оптимального рівня інвестицій у сферу кібербезпеки. Перешкоди щодо обміну інформацією описані низкою дослідників [4].

Згідно дослідження існують дві перешкоди для досягнення оптимального рівня інвестицій в кібербезпеку. Перший бар'єр, на що також вказують Бісоні, це відсутність повної інформації [5]. Другий бар'єр стосується негативних зовнішніх ефектів кібератаки, які означають, що організація, яка може вплинути на запобігання або зменшення шкоди, сама власне не зазнає достатньої шкоди або шкоди у значному масштабі [2]. Зважаючи на ці негативні зовнішні ефекти, організації інвестують нижче оптимального рівня [15].

Завдяки існуванню зовнішніх факторів та характеру кібербезпеки як *суспільного блага*, кожна інвестиція, зроблена організацією, особливо з власної ініціативи, призводить більше до суспільних вигод, ніж власне вигід для компанії [23]. Як результат, організації схильні інвестувати менше. Суголосні цій позиції також Мур та Андерсон [2], зазначають, що: „Інформаційні системи часто виходять з ладу,

оскільки організації, які їх захищають, не несуть усіх необхідних витрат для попередження кризових ситуацій.

Як описано у звіті Світового економічного форуму [29], відсутність визначення та розуміння кібер-ризиків є однією з головних проблем у їх попередженні. Кількісну оцінку шкоди від нападу, мотиви різних суб'єктів загрози та визначення ймовірності того, що інцидент відбудеться, залишається важко встановити. Без цих основних інструментів у галузі аналізу ризиків для тих, хто приймає рішення, потенційно привабливо приділяти увагу виключно аспектам, які вони впевнені, або інвестувати ресурси в них. Це може призвести до того, що певні вразливості не будуть враховані.

Відповідаючи на питання, чи достатньо компанії та споживачі інвестують у кібербезпеку, Романоускі [22] припускає, що компанії інвестують недостатньо, оскільки все ще відбуваються кібератаки та інциденти. Це неявно передбачає, що достатні інвестиції або оптимальні інвестиції призведуть до повного усунення інцидентів. У цьому сенсі відповідний рівень захисту стає еквівалентом абсолютного рівня захисту. Однак існує загальний консенсус щодо того, що 100-відсоткового рівня безпеки не існує.

Отже, кількість інцидентів із безпекою не є надійним показником для визначення того, чи оптимально вкладені інвестиції [22]. Зрештою, прагнення знайти оптимальний рівень інвестицій важко досягти. Хоча оптимальною є програма кібербезпеки, яка мінімізує загальні витрати кібербезпеки (виражається як сума ресурсів, витрачених на кібербезпеку, та витрати, понесені через те, що організації менш повною мірою захищені), ніхто насправді не знає що це за точка або як до неї дійти [16]. І найкраща практика - це не обов'язково оптимальна практика. Отже, досягнення оптимального рівня інвестицій видається, перш за все, теоретичною вправою, яку важко перевести на практику.

Критична інфраструктура

Більшість активів критичної інфраструктури у світі належать фірмам із приватного сектору, а більшість цих активів належать фірмам, якими торгують на фондових біржах. До найважливіших секторів інфраструктури належать: хімічний сектор, сектор зв'язку,

енергетичний сектор, фінансовий сектор, охорона здоров'я та охорона здоров'я, сектор транспортних систем, сектор оборонної промислової бази. Відтак, вплив порушень кібербезпеки на рентабельність фондового ринку неявно враховує такі фактори, як втрати від потенційних продажів та потенційні зобов'язання, що виникають в результаті порушень.

Наявні дані про інвестиції у кібербезпеку в значній мірі фрагментовані. Дані надходять з різних джерел, але в першу чергу з великих консалтингових бюро, таких як Ернст та Янг, PwC та Deloitte. За даними Pierre Audoin Consultants, організації в Нідерландах витрачають на кібербезпеку менше, ніж їх конкуренти у Фінляндії та Швеції, але так само, як і такі країни, як Франція, Німеччина та Великобританія. Це розраховано на основі відсотка ВВП [20].

Натан Сейлз вказує на те, що певні компанії в межах критичної інфраструктури, такі як комунальні компанії, мають слабку конкурентноспроможність, а це означає, що загроза втрати клієнтів після нападу матиме на них незначний вплив. Відсутність ринкової спроможності означає, що комунальні компанії не застосовуватимуть заходи кібербезпеки [24].

Заразом організації в енергетиці, транспорті, державному управлінні, управлінні поверхневими водами, секторі громадського порядку та безпеки етс. в межах Європейського Союзу зобов'язані імплементувати Директиву Європейської Комісії (ЄС) про мережу та безпеку (NIS Directive). За попередніми оцінками було підраховано, що на кібербезпеку щорічно витрачається 1,98 мільярдів євро. Найбільше на кібербезпеку витратили сектор фінансових послуг та сектор державного управління: 706,3 млн. та 869,5 млн. відповідно. Більшу частину цієї суми витрачають великі організації, тоді як малі та середні підприємства колективно витрачають близько 533 млн. на кібербезпеку [24].

Однак слід зазначити, що середній показник по секторах в різний період різниться. Міністерство юстиції США (США) мало бюджет у розмірі 722,4 мільйона доларів на кібербезпеку в 2015 р. Це порівняно з 2014 роком збільшилось на 7,6 мільйона доларів. Сфери, що бачать підвищений рівень фінансування, включають управління загрозами та вразливістю, цілісність даних та управління конфіденційністю,

контроль доступу та відновлення даних. Але в інших сферах зменшиться фінансування, включаючи безперервність операцій, постійний моніторинг, ідентифікацію та автентифікацію [14].

За даними Інституту Понемона [21], 2014 рік став роком масових кібератак, і 61% опитаних організацій вирішили збільшити свій бюджет з кібербезпеки в середньому на 34% [19]. Проте 67% зазначили, що у них недостатньо коштів для захисту своїх організацій від кібератак. Близько 43% респондентів Глобального опитування інформаційної безпеки 2014 року, опублікованого Ернстом і Янгом, зазначили, що бюджет їх кібербезпеки залишиться незмінним, тоді як 5% зазначили, що їхній бюджет буде зменшений.

За попередніми прогнозами, що глобальні видатки на ІТ-безпеку збільшаться на 8,2% у 2015 році, що зробить загальні витрати 76,9 млрд доларів [7]. Ця оцінка змусила фірми, що інвестують капітал, масово інвестувати в стартапи з кібербезпеки. Згідно з дослідженнями Allied Business Intelligence (ABI) [1], у 2020-2025 рр. загалом на кібербезпеку буде витрачено 100 мільярдів доларів у всьому світі. Після нападу на JP Morgan, банк зазначив у листі до своїх акціонерів, що його бюджет з кібербезпеки буде збільшений на 250 мільйонів доларів протягом наступних п'яти років. Це становило б удвічі більше, ніж його поточний бюджет, але який відсоток від їх загального доходу ця цифра представляла б, не було вказано. JP Morgan - не єдиний постачальник фінансових послуг, який вирішив збільшити свої витрати після нападу [13]. Натан Сейлз зазначає, що компанії, як правило, некладають достатньо коштів у кібербезпеку [24].

Низка досліджень говорить про важливість превентивної кібербезпеки [6]. Варто відмітити зниження собівартості продукції та створення диференційованих особливостей на конкурентних ринках як два основних способи, за допомогою яких кіберринок загалом сприяє створенню третього шляху - зменшення ризиків провалу бізнесу, розуміючи природу витрат на ведення бізнесу онлайн, учасникам ринку важливо донести, що своєчасне інвестування в кібербезпеку може прокласти шлях до створення додаткової вартості сектору в майбутньому за рахунок зниження ризиків на ринках капіталу.

Відтак, інвестиції у кібербезпеку впливатимуть на зменшення вартості капіталу, але не зменшення операційних витрат. Більшість

фінансових менеджерів та практиків не думають про інвестиції з точки зору довгострокових вигід, втім орієнтація на вартість капіталу дозволяє фінансовим менеджерам краще продумати, що вони можуть зробити з вигодами, які вони можуть отримати від інвестицій в кібербезпеку.

Література

1. Allied Business Intelligence (ABI) Research. 2014. ‘\$US100 Billion Cybersecurity Spending for Critical Infrastructure by 2020, According to ABI Research.’ ABI Research, 28 October 2014. As of 14 September 2015: <https://www.abiresearch.com/press/us100-billion-cybersecurity-spending-forcritical-/>
2. Anderson, Ross, Rainer Böhme, Richard Clayton & Tyler Moore. 2009. ‘Security Economics and European Policy.’ In *Managing Information Risk and the Economics of Security*, edited by M. Eric Johnson, 55-80. New York: Springer
3. Anderson, Ross, Chris Barton, Rainer Böhme, Richard Clayton, Michel van Eeten, Michael Levi, Tyler Moore & Stefan Savage. 2012. ‘Measuring the Cost of Cybercrime.’ In *11th Workshop on the Economics of Information Security*.
4. Baker, Stewart & Melanie Schneck-Teplinsky. 2010. *Spurring the Private Sector: Indirect Federal Regulation of Cybersecurity in the US*. In *Cybercrimes: A Multidisciplinary Analysis*, edited by Sumit Ghosh & ElliottTurrini, 239–63. Heidelberg: Springer.
5. Bisogni, Fabio, Simona Cavallini & Sara Di Trocchio. 2011. ‘Cybersecurity at European Level: The Role of Information Availability.’ *Communication & Strategies*, 81 (1): 105–124.
6. Bose, I., and Leung, A. C. M. 2019. "Adoption of Identity Theft Countermeasures and Its Short-and LongTerm Impact on Firm Value," *MIS Quarterly* (43:1), pp. 313-327.
7. Gartner. 2014. ‘Gartner Says Worldwide Information Security Spending Will Grow Almost 8 Percent in 2014 as Organizations Become More Threat-Aware.’ Gartner, 22 August. As of 14 September 2015: <http://www.gartner.com/newsroom/id/2828722>
8. Gordon, Lawrence & Martin Loeb. 2002. *The Economics of Information Security Investment*. Maryland: University of Maryland.

9. Gordon, Lawrence, Martin P. Loeb, William Lucyshyn & Lei Zhou. 2014. 'Externalities and the Magnitude of Cyber Security Underinvestment by Private Sector Firms: A Modification of the Gordon-Loeb Model.' *Journal of Information Security*, 2015 (6): 24–30.
10. Havakhor, T., Sabherwal, R., Steelman, Z. R., and Sabherwal, S. 2019. "Relationships between Information Technology and Other Investments: A Contingent Interaction Model," *Information Systems Research* (30:1), pp. 291-305.
11. Hennessy, C. A., and Whited, T. M. 2007. "How Costly Is External Financing? Evidence from a Structural Estimation," *The Journal of Finance* (62:4), pp. 1705-1745.
12. Hoberg, G., and Phillips, G. 2016. "Text-Based Network Industries and Endogenous Product Differentiation," *Journal of Political Economy* (124:5), pp. 1423-1465.
13. Huang, Daniel, Emily Glazer & Danny Yadron. 2014. 'Financial Firms Bolster Cybersecurity Budgets.' *The Wall Street Journal*, 17 November. As of 14 September 2015.
14. Kerr, Dara. 2015. 'Obama Asks For \$14 Billion to Step Up Cybersecurity.' *CNET*, 2 February. As of 14 September 2015: <http://www.cnet.com/news/obama-adds-14b-to-budget-for-stepped-upcybersecurity/>
15. Kox, Henk & Straathof, Bas. 2013. 'Economic Aspects of Internet Security.' CPB, 30 July. As of 14 September 2015: <http://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/ad-kox-straathof-economic-aspectsinternet-security.pdf>
16. Libicki, Martin C., Lilian Ablon & Tim Webb. 2015. *Defender's Dilemma: Charting a Course Toward Cyber Security*. Santa Monica, Calif.: RAND Publications. As of 14 September 2015: http://www.rand.org/pubs/research_reports/RR1024.html
17. Luo, X., Wang, H., Raithel, S., and Zheng, Q. 2015. "Corporate Social Performance, Analyst Stock Recommendations, and Firm Future Returns," *Strategic Management Journal* (36:1), pp. 123-136.
18. Mithas, S., Tafti, A., Bardhan, I., and Goh, J. M. 2012. "Information Technology and Firm Profitability: Mechanisms and Empirical Evidence," *MIS Quarterly*, pp. 205-224.

19. Peters, Sara. 2015. 'Security Budgets Going Up, Thanks to Mega-Breaches'. Dark Reading, 21 January. As of 14 September 2015: <http://www.darkreading.com/attacks-breaches/security-budgets-going-upthanks-to-mega-breaches/d/d-id/1318714>
20. Pierre Audoin Consultants (PAC). 2015. 'Is a cyber breach inevitable? Cyber Security Challenges in the Netherlands.' Automatie PMA. As of 14 September 2015: <http://automatie-pma.com/wpcontent/uploads/2015/05/CGI-Cyber-Security-White-Paper-Final.pdf>
21. Ponemon Institute. Is Your Company Ready for a Big Data Breach? The Second Annual Study on Data Breach Preparedness. Michigan: Ponemon Institute.
22. Romanosky, Sasha. 2013. Comments to the Department of Commerce on Incentives to Adopt Improved Cybersecurity Practices. New York: New York University.
23. Rowe, Brent R. & Michael P. Gallaher. 2006. 'Private sector cyber security investment strategies: An empirical analysis.' The fifth workshop on the economics of information security (WEIS06).
24. Sales, Nathan Alexander. 2013. 'Regulating Cybersecurity.' Northwestern University Law Review 107 (4): 1503–1568.
25. Shetty, Nikhil, Galina Schwartz & Jean Walrand. 2010. Can Competitive Insurers Improve Network Security? Berkeley, California: University of California.
26. Tambe, P. 2014. "Big Data Investment, Skills, and Firm Value," Management Science (60:6), pp. 1452- 1469.
27. Tobias, Sharone. 2014. '2014: The Year in Cyberattacks'. Newsweek, 31 December. As of 14 September 2015: <http://www.newsweek.com/2014-year-cyber-attacks-295876>
28. We Live Security. 'Cybercrime Trends & Predictions for 2015.' Welivesecurity, 18 December. As of 14 September 2015: <http://www.welivesecurity.com/2014/12/18/cybercrime-trends-predictions-2015/>
29. Світовий економічний форум. Найрозумніша кіберінвестиція - колективні дії. <https://www.weforum.org/agenda/2019/07/cybersecurity-solutions/>

ДОДАТОК А

Таблиця

Фінансові результати до оподаткування з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за регіонами у 2018 році, млн.

грн.

	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Україна²	249969,0	72,8	592672,8	27,2	342703,8
по великих підприємствах	156905,3	73,3	266957,0	26,7	110051,7
по середніх підприємствах	93316,3	76,7	208812,6	23,3	115496,3
по малих підприємствах	-252,6	72,7	116903,2	27,3	117155,8
у тому числі по мікропідприємствах	-19414,1	71,8	42314,1	28,2	61728,2
Вінницька	10002,5	77,3	12752,6	22,7	2750,1
по великих підприємствах	2784,4	70,0	3011,6	30,0	227,2
по середніх підприємствах	4223,3	83,5	5567,5	16,5	1344,2
по малих підприємствах	2994,8	77,0	4173,5	23,0	1178,7
у тому числі по мікропідприємствах	838,8	76,2	1430,8	23,8	592,0
Волинська	2123,8	72,7	5248,0	27,3	3124,2
по великих підприємствах	810,8	60,0	1200,2	40,0	389,4
по середніх підприємствах	543,8	77,0	2495,2	23,0	1951,4
по малих підприємствах	769,2	72,5	1552,6	27,5	783,4
у тому числі по мікропідприємствах	218,7	71,4	579,4	28,6	360,7
Дніпропетровська	51351,4	73,1	81776,8	26,9	30425,4
по великих підприємствах	44209,3	77,1	59660,3	22,9	15451,0
по середніх підприємствах	4163,2	72,4	12485,4	27,6	8322,2
по малих підприємствах	2978,9	73,1	9631,1	26,9	6652,2
у тому числі по мікропідприємствах	-27,6	72,3	4026,8	27,7	4054,4
Донецька	-24578,4	76,8	20035,6	23,2	44614,0
по великих підприємствах	-12505,8	48,1	11812,8	51,9	24318,6
по середніх підприємствах	-8118,2	67,7	6183,2	32,3	14301,4
по малих підприємствах	-3954,4	77,4	2039,6	22,6	5994,0
у тому числі по мікропідприємствах	-298,2	77,5	812,9	22,5	1111,1
Житомирська	2005,0	71,2	5193,2	28,8	3188,2
по великих підприємствах	-587,7	60,0	396,8	40,0	984,5
по середніх підприємствах	1714,4	81,8	2768,6	18,2	1054,2
по малих підприємствах	878,3	70,5	2027,8	29,5	1149,5
у тому числі по мікропідприємствах	206,0	69,6	720,8	30,4	514,8
Закарпатська	-288,2	76,1	2183,2	23,9	2471,4
по великих підприємствах	...	...	...	...	...
по середніх підприємствах	...	...	...	...	...
по малих підприємствах	145,1	76,1	980,8	23,9	835,7
у тому числі по мікропідприємствах	-105,4	76,4	444,3	23,6	549,7
Запорізька	20939,6	77,6	25818,8	22,4	4879,2
по великих підприємствах	15555,7	78,3	16487,5	21,7	931,8
по середніх підприємствах	2157,2	77,4	4325,9	22,6	2168,7
по малих підприємствах	3226,7	77,6	5005,4	22,4	1778,7
у тому числі по мікропідприємствах	702,5	77,0	1933,5	23,0	1231,0
Івано-Франківська	-16,4	78,8	4414,2	21,2	4430,6
по великих підприємствах	-895,7	80,0	1276,8	20,0	2172,5

Інвестиційна пріоритетність галузей економіки

по середніх підприємствах	320,8	73,6	1840,5	26,4	1519,7
по малих підприємствах	558,5	79,0	1296,9	21,0	738,4
у тому числі по мікропідприємствах	96,3	79,1	516,3	20,9	420,0
Київська	13080,5	75,4	26400,8	24,6	13320,3
по великих підприємствах	9226,9	81,2	11524,6	18,8	2297,7
по середніх підприємствах	3392,1	73,5	8958,2	26,5	5566,1
по малих підприємствах	461,5	75,5	5918,0	24,5	5456,5
у тому числі по мікропідприємствах	-1537,0	74,8	1902,9	25,2	3439,9
Кіровоградська	772,1	80,6	6726,5	19,4	5954,4
по великих підприємствах	226,5	100,0	226,5	-	-
по середніх підприємствах	1918,0	79,8	2681,3	20,2	763,3
по малих підприємствах	-1372,4	80,7	3818,7	19,3	5191,1
у тому числі по мікропідприємствах	-3571,1	80,6	1270,0	19,4	4841,1
Луганська	-25783,3	78,8	3822,8	21,2	29606,1
по великих підприємствах	-9216,4	25,0	333,3	75,0	9549,7
по середніх підприємствах	-17830,2	67,9	1934,7	32,1	19764,9
по малих підприємствах	1263,3	79,6	1554,8	20,4	291,5
у тому числі по мікропідприємствах	380,0	79,6	501,4	20,4	121,4
Львівська	4585,5	72,1	13669,3	27,9	9083,8
по великих підприємствах	753,4	57,1	2227,1	42,9	1473,7
по середніх підприємствах	3134,2	76,8	6638,9	23,2	3504,7
по малих підприємствах	697,9	71,8	4803,3	28,2	4105,4
у тому числі по мікропідприємствах	11,3	70,7	1939,3	29,3	1928,0
Миколаївська	3659,0	78,3	8190,6	21,7	4531,6
по великих підприємствах	742,8	87,5	1232,5	12,5	489,7
по середніх підприємствах	1662,5	76,0	3571,3	24,0	1908,8
по малих підприємствах	1253,7	78,3	3386,8	21,7	2133,1
у тому числі по мікропідприємствах	-33,0	78,0	1391,3	22,0	1424,3
Одеська	6793,2	75,6	19713,4	24,4	12920,2
по великих підприємствах	2435,7	92,3	2460,6	7,7	24,9
по середніх підприємствах	2786,4	75,8	9469,6	24,2	6683,2
по малих підприємствах	1571,1	75,6	7783,2	24,4	6212,1
у тому числі по мікропідприємствах	-684,1	75,3	2728,7	24,7	3412,8
Полтавська	12001,7	74,9	19980,3	25,1	7978,6
по великих підприємствах	6625,5	66,7	9526,7	33,3	2901,2
по середніх підприємствах	5299,4	75,7	7414,2	24,3	2114,8
по малих підприємствах	76,8	74,9	3039,4	25,1	2962,6
у тому числі по мікропідприємствах	553,8	74,3	1352,3	25,7	798,5
Рівненська	803,3	69,8	3442,0	30,2	2638,7
по великих підприємствах	-768,2	75,0	347,5	25,0	1115,7
по середніх підприємствах	1112,7	75,5	1821,3	24,5	708,6
по малих підприємствах	458,8	69,5	1273,2	30,5	814,4
у тому числі по мікропідприємствах	107,4	68,8	460,2	31,2	352,8
Сумська	5365,1	72,7	8522,9	27,3	3157,8
по великих підприємствах	283,9	83,3	1400,0	16,7	1116,1
по середніх підприємствах	3816,4	77,7	4766,1	22,3	949,7
по малих підприємствах	1264,8	72,3	2356,8	27,7	1092,0
у тому числі по мікропідприємствах	-119,8	71,1	735,8	28,9	855,6
Тернопільська	2219,3	77,0	4405,7	23,0	2186,4
по великих підприємствах	3	3	3	3	3
по середніх підприємствах	3	3	3	3	3
по малих підприємствах	827,6	76,7	2008,8	23,3	1181,2
у тому числі по мікропідприємствах	238,2	76,2	583,3	23,8	345,1
Харківська	9863,8	70,0	20446,9	30,0	10583,1

Інвестиційна пріоритетність галузей економіки

по великих підприємствах	543,7	71,4	2645,3	28,6	2101,6
по середніх підприємствах	6028,2	79,1	9933,1	20,9	3904,9
по малих підприємствах	3291,9	69,5	7868,5	30,5	4576,6
у тому числі по мікропідприємствах	-40,6	68,2	3000,0	31,8	3040,6
Херсонська	4040,0	76,7	5660,2	23,3	1620,2
по великих підприємствах	...	...	...	...	...
по середніх підприємствах	...	...	...	...	...
по малих підприємствах	1806,6	76,7	2797,7	23,3	991,1
у тому числі по мікропідприємствах	426,8	76,5	1031,3	23,5	604,5
Хмельницька	6326,0	76,7	9389,0	23,3	3063,0
по великих підприємствах	871,9	71,4	1728,9	28,6	857,0
по середніх підприємствах	4234,0	82,7	5417,7	17,3	1183,7
по малих підприємствах	1220,1	76,4	2242,4	23,6	1022,3
у тому числі по мікропідприємствах	497,6	75,4	915,6	24,6	418,0
Черкаська	6955,6	77,7	10039,0	22,3	3083,4
по великих підприємствах	1379,9	80,0	2239,9	20,0	860,0
по середніх підприємствах	4057,2	78,1	5192,2	21,9	1135,0
по малих підприємствах	1518,5	77,7	2606,9	22,3	1088,4
у тому числі по мікропідприємствах	378,3	77,4	901,8	22,6	523,5
Чернівецька	-227,8	69,9	1651,8	30,1	1879,6
по великих підприємствах	...	...	...	...	...
по середніх підприємствах	...	...	...	...	...
по малих підприємствах	210,6	69,6	738,1	30,4	527,5
у тому числі по мікропідприємствах	138,1	68,8	262,5	31,2	124,4
Чернігівська	6380,8	73,6	7961,8	26,4	1581,0
по великих підприємствах	1609,7	100,0	1609,7	0,0	0,0
по середніх підприємствах	3353,9	80,1	4012,0	19,9	658,1
по малих підприємствах	1417,2	73,1	2340,1	26,9	922,9
у тому числі по мікропідприємствах	452,0	72,8	800,5	27,2	348,5
м.Київ	131594,9	66,6	265227,4	33,4	133632,5
по великих підприємствах	92380,4	73,8	135060,5	26,2	42680,1
по середніх підприємствах	63032,2	77,3	94508,1	22,7	31475,9
по малих підприємствах	-23817,7	66,1	35658,8	33,9	59476,5
у тому числі по мікропідприємствах	-18243,1	64,5	12072,4	35,5	30315,5

ЗМІСТ

Про монографію.....	5
Розділ 1. Привабливість та пріоритетність об'єктів інвестування в Україні	7
Розділ 2. Пріоритети розвитку малого бізнесу: регіональний підхід.....	19
Розділ 3. Пріоритети агропромислового комплексу.....	46
Розділ 4. Харчова промисловість: стратегічні пріоритети та орієнтири	59
Розділ 5. Пріоритети: хлібопекарська галузь.....	91
Розділ 6. Туризм як пріоритетна галузь економіки України	100
Розділ 7. Вплив міграційних процесів на інвестиційну привабливість	113
Розділ 8. Пріоритети металургійного комплексу України	132
Розділ 9. Транспортна інфраструктура України	141
Розділ 10. Розвиток підприємств видавничо- поліграфічної сфери	168
Розділ 11. Інвестування в кібербезпеку приватного сектору	192

Наукове видання

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРІОРИТЕТНІСТЬ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ

Монографія

За загальною редакцією

д.е.н., проф. С.О. Гуткевич