

**ПВНЗ ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ**

На правах рукопису

АЛЕКСАНДРОВА БОГДАНА ВАДИМІВНА

УДК 334.7:334.788

**ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВІ ПАЛАТИ В УКРАЇНІ ЯК ІНСТИТУЦІЇ
СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Спеціальність 08.00.03 – економіка та управління
національним господарством

Дисертація на здобуття
наукового ступеня кандидата економічних наук

Науковий керівник –
доктор економічних наук, професор
Задоя Анатолій Олександрович

Дніпропетровськ-2016

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ.....	4
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВИХ ПАЛАТ ЯК СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ.....	12
1.1. Розвиток підприємництва та економічне зростання країни: головні аспекти й оцінка стану.....	12
1.2. Торгово-промислові палати як спеціалізовані підприємницькі інституції..	30
1.3. Генезис моделей торгових палат світу	48
Висновки за розділом 1.....	58
РОЗДІЛ 2. НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВИХ ПАЛАТ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	60
2.1. Діяльність торгово-промислових палат у ракурсі реалізації державної політики розвитку малого та середнього підприємництва в Україні.....	60
2.2. Основні результати діяльності торгово-промислових палат в Україні.....	72
2.2.1. Аналіз членської бази торгово-промислових палат в Україні.....	73
2.2.2. Оцінка діяльності торгово-промислових палат за послугами за структурою надходжень.....	83
2.3. Формування методики оцінки ефективності торгово-промислових палат на базі сучасних підходів до аналізу діяльності неприбуткових організацій.....	97
Висновки за розділом 2	107
РОЗДІЛ 3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВИХ ПАЛАТ ЯК ІНСТИТУЦІЙ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	109
3.1. Моделювання показників ефективності Торгово-промислової палати України з використанням комбінованої методики факторного аналізу та	

метода аналізу ієрархій Т. Сааті.....	109
3.2. Застосування ієрархічної методики для дослідження ефективності регіональних торгово-промислових палат на прикладі Дніпропетровської, Вінницької та Закарпатської областей	130
3.3. Сценарний підхід до прогнозування подальшого розвитку та шляхи оптимізації діяльності торгово-промислових палат в Україні як інституцій стимулювання розвитку підприємництва.....	152
Висновки за розділом 3.....	162
ВИСНОВКИ.....	164
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	167
ДОДАТКИ.....	186

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

БА – бізнес-асоціація;

ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність;

МАІ – метод аналізу ієрархій;

МСП – мале та середнє підприємництво;

НПА – нормативно-правовий акт;

ТПП – торгово-промислова палата;

SBA – Акт з питань малого бізнесу для Європи (Small Business Act).

ВСТУП

Актуальність теми. Розвиток підприємництва є важливою засадою зростання національної економіки, підвищення рівня життя населення та його зайнятості. Доказано важливу роль малого та середнього підприємництва у підвищенні рівня зайнятості та рівня життя населення. Сьогодні мале підприємництво України складає понад 95% питомої ваги за кількістю суб'єктів господарювання, забезпечує 15,7 % у доданій вартості, 17,2% у обсягах реалізації та 27% зайнятих. Середні підприємства України є рушієм економічного розвитку за рахунок великої долі у валовій додатковій вартості (45,7%), обсягах реалізації продукції (41.2%) та великої долі зайнятих (42,3%).

Вагомий внесок у формування теоретичних засад і прикладних рекомендацій із розвитку підприємництва відображено в роботах таких відомих вчених: В. Зомбарта, Р. Кантільйона, К. Маркса, Ж.-Б. Сея, А. Сміта, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера, а також вітчизняних науковців, серед яких: З. Варналій, В. Геєць, Ю. Горбатенко, Н. Дакус, О. Денисюк, П. Єгоров, А. Зудін, С. Іванюта, М. Крупка, Д. Ляпін, В. Ляшенко, Б. Райзберг, С. Реверччук, Н. Романенко, В. Швець. З огляду на нестабільну економічну ситуацію в Україні, яка посилюється через вплив негативних внутрішньополітичних тенденцій і зовнішніх загроз, мале та середнє підприємництво потребує особливого захисту та впровадження виваженої державної політики. Виходячи зі світового досвіду, значний потенціал у вирішенні подібних проблем і здійсненні впливу на формування ефективного урядування мають важелі самоорганізації економіки, такі як членські асоціації та добровільні об'єднання, до яких відносять і торгово-промислові палати (ТПП). Створені з метою консолідації бізнес-суспільства та представлення його інтересів на державному рівні, ці організації мають широку географію охоплення підприємницького середовища, власну історію та традиції міжнародного партнерства.

У вітчизняній економічній літературі торгово-промислові палати рідко стають предметом дослідження. Роботи вітчизняних економістів М. Ануфрієва, Г. Болдиря,

І. Гурняка, В. Остроумової та Г. Чижикова сконцентровані на діяльності ТПП як створених законом недержавних неприбуткових організацій.

Однак недостатньо дослідженою є роль торгово-промислових палат у стимулюванні розвитку підприємництва. Саме необхідність розроблення теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо подальшого розвитку торгово-промислових палат та підвищення їх ефективності у розвитку підприємництва зумовили вибір теми дисертаційної роботи та її актуальність.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано відповідно до тематики науково-дослідних робіт кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля «Економіка України у нових геостратегічних реаліях: індивід, держава, суспільство» (державний реєстраційний номер 0115U000063).

Мета й завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є розвиток теоретичних і науково-методичних положень, а також практичних рекомендацій щодо посилення ролі торгово-промислових палат в Україні у сфері стимулювання розвитку підприємництва.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність розв'язання таких основних завдань:

- узагальнити та уточнити понятійний апарат теорії стимулювання розвитку підприємництва, визначити сучасний стан та функції підприємництва;
- дослідити теоретичні положення, сутність та функції торгово-промислових палат в Україні, а також їх генезис та зв'язок з іншими добровільними об'єднаннями;
- уточнити місце та характер діяльності торгово-промислових палат в ракурсі стимулювання розвитку підприємництва, дослідити функціональну відповідність вітчизняних торгово-промислових палат даній сфері;
- провести аналіз сучасного стану, результатів діяльності та рівня конкурентоспроможності послуг ТПП в Україні;
- оцінити ефективність торгово-промислових палат в сфері стимулювання розвитку підприємництва та визначити їх функції, які мають найбільший вплив на отримані показники;

- визначити можливі шляхи підвищення ефективності торгово-промислових палат у розвитку підприємництва та розробити рекомендації щодо їх реалізації в Україні.

Об'єктом дослідження є діяльність торгово-промислових палат як створених відповідно до законодавства України неприбуткових недержавних інституцій.

Предметом дослідження є теоретичні питання та практичні аспекти стимулювання розвитку підприємництва торгово-промисловими палатами України.

Методи дослідження. Теоретичною й методологічною основою дослідження є фундаментальні положення економічної теорії, макроекономіки, праці вітчизняних і зарубіжних науковців із питань розвитку підприємництва та дослідження Торгово-промислових палат, як унікальних підприємницьких інституцій.

Правове поле дослідження становлять чинні законодавчі нормативні акти, що регулюють діяльність ТПП, громадських об'єднань і підприємництва в Україні.

Статистичною та інформаційною основою роботи є матеріали Державного комітету статистики України, Державної регуляторної служби, Державної фіскальної служби, Головного управління статистики Дніпропетровської, Вінницької та Закарпатської областей, статистичні матеріали Європейської Комісії, первинні матеріали ТПП України та регіональних ТПП і результати власних досліджень.

Для вирішення окремих завдань у роботі використано такі наукові методи: методи теоретичного узагальнення, порівняння, логічного аналізу та синтезу – для уточнення понятійно-категоріального апарату підприємництва (п.п. 1.1, 1.2); системний і процесний підходи – для визначення місця ТПП України в системі стимулювання розвитку підприємництва (п. 1.2); метод експертних оцінок – для визначення рівня конкурентоспроможності ТПП України (п.п. 2.2.3); метод кореляційного аналізу – для визначення рівня залежності обсягів членської бази ТПП від кількості підприємств, що провадять зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) (п.п. 2.2.2), та під час створення комбінованої моделі аналізу діяльності ТПП (п.п. 3.1, 3.2); метод факторного аналізу – для визначення індексів ефективності ТПП (п.п. 3.1, 3.2); метод аналізу ієрархій за Т. Сааті – для побудови архітектури

ТПП і визначення пріоритетів (п.п. 3.1, 3.2); метод SWOT-аналізу – для узагальнення сучасного стану ТПП в Україні (п.п. 3.3).

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні теоретико-методичних положень щодо діяльності торгово-промислових палат у стимулюванні розвитку підприємництва та розробці практичних рекомендацій з підвищення ефективності ТПП у даній сфері.

Основними результатами, що характеризують наукову новизну, є такі:

удосконалено:

– класифікацію функцій торгово-промислових палат в Україні, яка на відміну від традиційної для вітчизняних досліджень орієнтації на нормативно-правові акти, розподіляє їх за сферами впливу, що дозволяє дослідити функціональну специфіку торгово-промислових палат, порівняти їх з торговими палатами інших країн, визначити послуги ТПП, за допомогою яких реалізується кожна із функцій;

– обґрунтування впливу вітчизняних торгово-промислових палат на розвиток підприємництва, що, на відміну від запропонованих раніше, визначає місце ТПП серед видів та форм стимулювання, а також досліджує зв'язок функцій ТПП з факторами та напрямками державної політики України із розвитку підприємництва та дозволяє уточнити місце та роль вітчизняних ТПП у стимулюванні розвитку підприємництва;

– науково-методичний підхід до розрахунку показників ефективності торгово-промислових палат у стимулюванні розвитку підприємництва, який поєднує в собі метод аналізу ієрархій Т. Сааті та факторний аналіз, що, на відміну від існуючих, враховує зв'язки торгово-промислових палат з факторами та напрямками державної політики розвитку підприємництва та дозволяє визначати функції ТПП, що мають найбільший вплив на розвиток підприємництва в сучасних умовах;

дістали подальшого розвитку:

– понятійний апарат основних положень дисертації, а саме: «стимулювання розвитку підприємництва», що визначено автором як прямиий або опосередкований вплив на суб'єкти господарювання та середовище їх діяльності, який призводить до позитивних тенденцій у підприємстві (кількісних або якісних) та реалізується

через економічні, організаційні та соціально-психологічні стимули;

– методичний підхід до проведення аналізу діяльності ТПП, який, на відміну від традиційного для торгових палат моніторингу основних показників діяльності, передбачає оцінку їх відповідності показникам певного територіального рівня, що дозволяє робити висновки про актуальність діяльності торгово-промислових палат відносно сучасних потреб підприємництва.

– прогностичний підхід до визначення шляхів підвищення ефективності торгово-промислових палат в Україні як інституцій стимулювання розвитку підприємництва, що на відміну від традиційного прогнозу, базується на сценарному моделюванні за результатами розрахунку ієрархічної моделі та дозволяє визначати функції й послуги ТПП розвиток яких матиме позитивний вплив на підприємництво.

Практичне значення отриманих результатів. Основні наукові положення дисертації доведені до рівня методичних і практичних рекомендацій, які дозволяють підвищити ефективність діяльності торгово-промислових палат у сфері розвитку підприємництва. Практичні розробки дослідження мають універсальний характер і можуть бути застосовані як на національному, так і регіональному рівнях.

Результати дисертаційної роботи використовуються в практичній діяльності Вінницької ТПП (довідка №23/02/631 від 20.11.2015р.), Дніпропетровської ТПП (довідка №1889/01-07 від 27.11.2015 р.) та Чернігівської ТПП (довідка №683 від 30/11/2015 р.). Методологічні підходи та практичні рекомендації, викладені в дисертаційній роботі, були використані під час стратегічного планування в Торгово-промисловій палаті України та знайшли відображення в «Стратегії ТПП України 2016–2020» (довідка Торгово-промислової палати України №8825/1.2 від 27.11.2015 р., довідка Представництва Центру міжнародного приватного підприємництва в Україні № 02/12/15 від 02.12.2015 р.).

Основні теоретичні та практичні положення використовуються як матеріал для навчально-методичного забезпечення дисциплін «Міжнародна торгівля», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Міжнародні стратегії економічного розвитку» - довідка №986/1 від 12/11/2015р.

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною роботою,

у якій відображено авторський підхід до вирішення існуючих проблемних питань діагностики та підвищення ефективності торгово-промислових палат у сфері розвитку підприємництва. Викладені в роботі та наукових статтях результати отримано автором особисто, вони відображають основний зміст дослідження. Дисертант є організатором і виконавцем практичного впровадження одержаних наукових і практичних результатів дослідження.

Апробація результатів дисертації. Основні положення, результати, висновки та пропозиції, наведені в роботі, оприлюднені на наукових і науково-практичних конференціях: V Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Економічна політика країн ЄС» (Донецьк, 2013 р.); III Міжнародній науково-практичній конференції «Соціально-економічний розвиток України і регіонів» (Запоріжжя, 2013 р.); VII Всеукраїнській конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Розвиток національних економічних систем в умовах глобалізації: актуальні проблеми теорії та практики» (Сімферополь, 2014 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Регіонально-кластерна політика у розвитку світової та української економіки» (Чернівці, 2014 р.); III щорічній Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні тенденції міжнародних відносин: політика, економіка, право» (Львів, 2014 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Економіка і менеджмент 2013: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку» (Дніпропетровськ, 2014 р.); III Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих вчених та аспірантів «Сучасні соціально-економічні системи та проблеми освітології» (Дніпропетровськ, 2015 р.), Міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні питання соціально-економічного розвитку держави, регіону та підприємництва» (Львів, 2015); II Міжнародній науково-практичній конференції «Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір» (Маріуполь, 2015); XIX Міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених та студентів «Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки» (Дніпропетровськ, 2015).

Публікації. За результатами наукових досліджень автором опубліковано 18

наукових публікацій загальним обсягом 4,9 друкованих аркушів, з них 8 статей у наукових фахових виданнях, зокрема 3 – у виданнях, що входять до міжнародних наукометричних баз (1 праця у іноземному науковому виданні та 2 у фахових виданнях України); 10 публікацій в інших виданнях, зокрема таких як матеріали доповідей на конференціях.

Структура та обсяг роботи. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг дисертації становить 242 сторінки Основний зміст роботи викладено на 185 сторінках машинописного тексту. Матеріали дослідження містять 32 таблиці, 38 рисунків, 31 додаток (загальним обсягом 57 сторінок), список використаних джерел зі 185 найменувань на 19 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВИХ ПАЛАТ ЯК СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ

1.1. Розвиток підприємництва та економічне зростання країни: головні аспекти й оцінка стану

Ґрунтовний аналіз суті, основних тенденцій і проблематики роботи торгово-промислових палат, як спеціалізованих організацій у сфері розвитку підприємництва вимагає системного підходу до вивчення об'єкта та предмета дослідження, який відповідатиме вимогам комплексності та багатопараметричності й усебічно характеризуватиме досліджуваний економічний процес.

На відміну від існуючих підходів до експертизи діяльності ТПП, автор має на меті провести більш цілісний і розгорнутий аналіз контексту розвитку підприємництва. На нашу думку, такий підхід надасть можливість визначити місце ТПП серед інших структурних компонент об'єкта дослідження. Тож, з урахуванням класифікації моделей, аналізу напрямів і результатів діяльності організації, у роботі передбачаються, по-перше, розгляд чинників підприємництва, напрямів державної політики у сфері розвитку підприємництва та інституційних важелів її реалізації, а по-друге, виявлення зв'язків між ними.

Переходячи до розгляду головних аспектів підприємництва, підкреслимо важливість дослідження його функцій і характеристики впливу на економічне зростання країни, а також визначення основних показників розвитку та оцінювання його загального стану. Така інформація сформує структурно-функціональне обґрунтування, а також статистичний базис для подальшого дослідження активності торгово-промислових палат у зазначеному полі.

Визначення суті, місця та функцій підприємництва, його ролі в економічному розвитку країни є актуальним питанням сучасної економіки. Воно послугувало передумовою для написання багатьох наукових праць як іноземними, так і

вітчизняними економістами.

Основи та проблематика розвитку підприємництва є об'єктами дослідження таких видатних науковців: В. Зомбарта, Р. Кантільйона, К. Маркса, Ж.-Б. Сея, А. Сміта, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера. Вивченням особливостей підприємництва в сучасних умовах національної та світової економіки займаються такі вітчизняні та зарубіжні економісти: З. Варналій [34], В. Геєць, Ю. Горбатенко [42], Н. Дакус [48], О. Денисюк [50], П. Єгоров [54], А. Зудін [83], С. Іванюта [84], М. Крупка [97], Д. Ляпін, В. Ляшенко, Б. Райзберг [146], С. Реверччук [147], Н. Романенко [148], В. Швець [167]. На сьогодні існує багато підходів до визначення суті підприємництва. Так, у широкому розумінні підприємництво представляє собою самостійну діяльність людей, які організовують виробництво або торгівлю, тобто мають власну справу, що приносить прибуток.

Зважаючи на результати дослідження генезису цього поняття в історичному аспекті, зазначимо, що одне з перших його тлумачень належить англійському економісту Річарду Кантільйону та датується кінцем XVII – початком XVIII ст. Згідно з ним підприємництво – це процес взяття на себе ризиків шляхом купівлі будь-чого за встановленою ціною та його продажу за ще не визначеною ціною. За Кантільйоном, підприємець – це індивід-виробник та/або власник (ремісник, фермер, купець), діяльність якого пов'язана з господарським ризиком, а метою є отримання прибутку.

Протягом XVII–XIX ст. значний внесок у вивчення розглядуваної теми зробили такі вчені, як Ж.-Б. Сей, А. Сміт, К. Маркс і Й. Шумпетер. Так, Ж.-Б. Сей у праці «Трактат політичної економії» (1803 р.) визначає підприємця як організатора інших людей у межах певної виробничої одиниці. А. Сміт у роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) пов'язує підприємництво з діяльністю, що, у свою чергу, пов'язана з ризиком, на який іде підприємець заради одержання прибутку. Разом із тим підприємець самостійно планує, організовує виробництво та розпоряджається отриманим доходом. К. Маркс розглядав підприємця з класових позицій – як капіталіста й експлуататора [147, с. 42].

Вивчаючи тлумачення цього терміна зарубіжними економістами, ми

зауважили більш широкий, філософський погляд, якому властиве асоціювання підприємництва з креативними особливостями характеру та певним способом життя й мислення, що водночас мають чітку орієнтацію на економічний результат. Так, одне з найпопулярніших у західній літературі тлумачень належить Центру підприємництва Університету Маямі (Огайо): «Підприємництво – це процес виявлення, розвитку та імплементації авторського бачення в житті – інноваційної ідеї або можливості. Кінцевим результатом цього процесу є створення нового підприємства, сформованого в умовах ризику та конкуренції».

У книзі «Енциклопедія економіки» доктор економічних наук, професор економіки Расел С. Собел та викладач Східного університету Вірджинії Джеймс Кларк Кофман визначають підприємництво як процес пошуку нових шляхів використання ресурсів [13, С.35].

Варто також розглянути, як трактують це поняття вчені пострадянського простору. В економічному словнику Й. Завадського підприємництво тлумачиться як окремий вид бізнесу, самостійна ініціативна діяльність на власний ризик (виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг і заняття торгівлею), що ґрунтується на вкладанні власних коштів, використанні існуючих і створенні нових можливостей із метою одержання прибутку [58, С. 230].

В. Гребеннік і С. Шкондинський визначають підприємництво як організацію та з'єднання факторів виробництва (ресурсів) для створення матеріальних благ і послуг, що задовольняють суспільні потреби, з кінцевою метою реалізації власних матеріальних інтересів підприємця.

І. Шевченко розуміє під підприємництвом ініціативну самостійну діяльність громадян та їхніх об'єднань, що здійснюється на власний ризик і під свою майнову відповідальність та спрямована на одержання прибутку [93, С. 2].

Щодо тлумачень, які наведені у вітчизняному законодавстві, вважаємо за доцільне навести такі: згідно зі ст. 42 Господарського кодексу України підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів й

одержання прибутку [44]. Відповідно до Закону України «Про підприємництво» підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг із метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності в порядку, встановленому законодавством [143].

За результатами наших досліджень робимо висновок, що підприємництво слід розглядати в кількох аспектах, зокрема таких:

- форма економічної активності – самостійність, ініціативність, орієнтація на отримання прибутку, а також свобода вибору напрямів і методів діяльності, відповідальність за прийняті рішення, їх наслідки та пов'язаний із ними ризик;

- відповідні особисті характеристики та поведінка підприємця – ініціативність, пошук нетрадиційних авторських рішень, формування іміджу, орієнтація на досягнення успіху, широке мислення та швидка адаптація до змін оточуючого середовища;

- особлива функція в національній економіці – оновлення економіки, створення інноваційної сфери, самозайнятність населення та забезпечення створення нових робочих місць, удосконалення державного механізму.

З урахуванням усіх зазначених вище складових розглядуваного поняття нами сформульовано таке визначення підприємництва: це самостійна, ініціативна, систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання на власний ризик у рамках національного законодавства, характеризується авторським баченням та інноваційними підходами до роботи та має на меті отримання прибутку, а наслідком – економічні й соціальні результати.

Не можемо не сказати, що активний розвиток підприємництва є одним із чинників розвитку національної економіки. Однак досліджувані дефініції не дають необхідної інформації щодо ролі підприємництва в економіці країни. Вважаємо, потрібно глибше дослідити зазначені аспекти.

Отже, передусім розглянемо термін «розвиток». У філософському словнику поняття «розвиток» тлумачиться як закономірні якісні зміни матеріальних та

ідеальних об'єктів [178, С. 492]. Існує також трактування його як якісної та/або кількісної зміни суті, якостей, властивостей явища, предмета чи об'єкта, у результаті чого виникає більш ідеальне, сучасне, нове, удосконалене, прогресивніше явище, предмет або об'єкт [28].

Доктор економічних наук, професор А. Дакус вважає, що розвиток – це підвищення складності системи; поліпшення пристосовуваності до зовнішніх умов; збільшення масштабів явища; кількісне зростання економіки та якісне покращення її структури; соціальний прогрес [48].

Розвиток – це процес, за якого збільшуються можливості та бажання індивіда задовольняти свої бажання й потреби інших людей; це підвищення рівня здібностей і потенціалу людини, а не придбання матеріальних благ; це, швидше, питання мотивації, знань, розуміння та мудрості, аніж багатства. Розвиток більш тісно пов'язаний із якістю, ніж із рівнем життя [2].

Дослідивши складові терміна «розвиток», дамо визначення наступному поняттю – «розвитку підприємництва». Одразу зазначимо, що цей термін є недостатньо дослідженим в економічній літературі. Поняття «розвиток підприємництва» зустрічається у підручнику М. Ільчука, і, на думку автора розвиток підприємництва включає в себе раціоналізацію економіки, підвищення конкурентоспроможності, позбавлення від баласту ресурсів, які не використовуються або погано експлуатуються, більш повну реалізацію основного потенціалу суспільства в цілому та кожної людини зокрема [117]. У своїх наукових працях З. Варналій розглядає розвиток підприємництва як один із найпотужніших ресурсів зайнятості та доходів територій і населення при неспроможності держави забезпечити централізовану підтримку розвитку регіонів [35].

На наш погляд, «розвиток підприємництва» можна визначити як сукупність позитивних тенденцій підприємництва (якісних та/або кількісних), які простежуються шляхом порівняння його кількісних та якісних характеристик у часі та мають позитивний вплив на економіку країни, а також, за умови проведення відповідної державної політики, стимулюють розвиток соціального середовища й забезпечують підвищення рівня життя населення.

Можна зробити висновок, що розвиток підприємництва є тим чинником економічного розвитку країни, який не тільки гарантує зростання економіки, а й забезпечує її конкурентоспроможність, стимулює розвиток суспільства та сприяє самореалізації населення. Саме тому в наші дні економічний прогрес країн в умовах демократії здебільшого здійснюється через розвиток підприємництва. Вважаємо за необхідне розглянути головні функції, які виконує підприємництво в економіці та суспільстві в ході ведення господарської діяльності та розвитку:

1. Загальноекономічна функція. Підприємництво спрямоване на виробництво товарів, виконання робіт, надання послуг і доведення їх до конкретних споживачів: населення, інших підприємців, держави.

Розвиток підприємництва забезпечує позитивну динаміку всіх економічних показників держави та здійснює структурну перебудову економіки країни: сприяє зростанню ВВП і наповненню державного бюджету, забезпечує еластичність структури ринків, урегулювання попиту, пропозиції та цін, насичення ринків, задоволення специфічних місцевих потреб.

Особливістю економіки України є порівняно невелика частка малого бізнесу, яка у 2014 році у валовій доданій вартості (ВДВ) становила 15,7% (у тому числі частка мікробізнесу – 8,7%). Це значно менше, ніж у Європейському Союзі (ЄС), де частка малого бізнесу у ВДВ становила 39,4% (у тому числі частка мікробізнесу – 21,1%).

Водночас спостерігається значна питома вага середніх за розміром суб'єктів господарювання в загальному обсязі доданої вартості продукції. Порівняно з попередніми роками, середні підприємства стають рушіями національної економіки. Така тенденція перш за все зумовлена не збільшенням їх ефективності, а зниженням показників великих підприємств, які зазнали значного негативного впливу політичної та економічної кризи 2013–2014 рр. (див. рис. 1.1).

У країнах ЄС кількість мікропідприємств у 2014 році становила 87,1%, малих – 6,6%, середніх – 1,1%, великих – 0,2%; сектор МСП має 98% від загальної кількості підприємств. З 2012 р. в Україні діє класифікація підприємств за розміром відповідно до стандартів ЄС.

Так, до мікропідприємств відносять підприємства з кількістю працівників менше 10 осіб та річним оборотом, який не перевищує 2 млн євро; до малих – якщо від 10 до 99 осіб персоналу та не більше 10 млн євро річного обороту; до середніх – коли від 100 до 250 осіб персоналу та не більше 50 млн євро річного обороту.

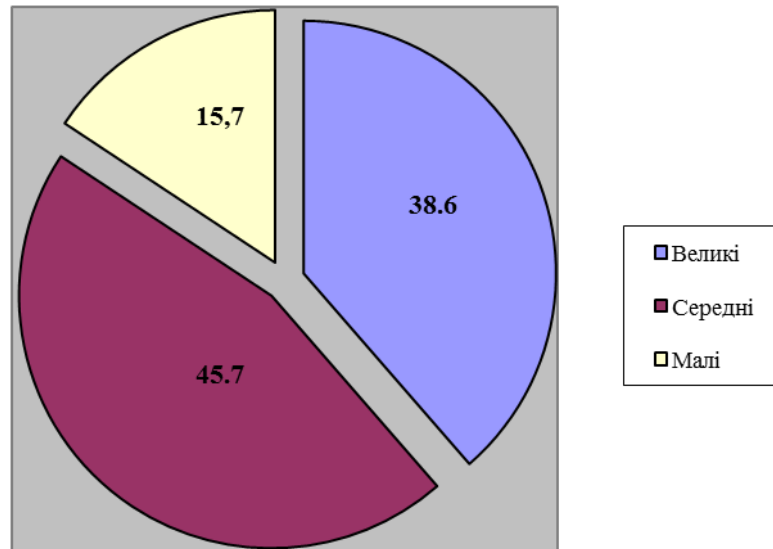


Рис. 1.1. Частка підприємств різного розміру в доданій вартості за витратами виробництва підприємств України у 2014 році, %*

* Складено автором на основі [126].

У США у 2013 році в США частка мікропідприємств становила 90%, малих – 6,4%, середніх – 1%, великих – 2,6% [107, С. 7]. Наявність великої кількості суб'єктів МСП забезпечує демонополізацію ринку, сприяє приватизації та роздержавленню економіки, впровадженню інновацій, стимулює здорову конкуренцію та робить національну економіку більш стабільною, пристосованою до зовнішніх і внутрішніх змін.

2. Ресурсна функція. Вона тісно пов'язана із загальноекономічною та включає в себе ефективні фактори виробництва й економічні ресурси. Новаторство, свідомий ризик і відповідальність за прийняті підприємцем рішення з метою отримання максимального прибутку передбачають раціональне використання відтворюваних і невідтворюваних ресурсів.

Зауважимо, що 5,7% від загального обсягу реалізації продукції в Україні реалізують мікропідприємства та 11,5% – малі (див. рис. 1.2).

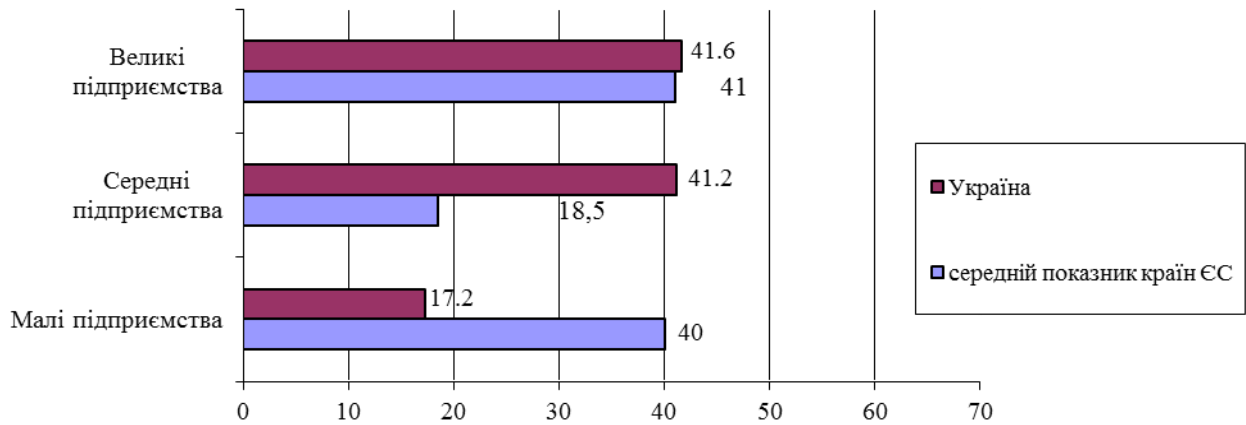


Рис. 1.2. Обсяг реалізації продукції за розміром підприємств у 2014 р.*

* Складено автором на основі [127], [129].

МСП найбільш гнучко та оперативно адаптується до найменших змін у кон'юктурі ринку (як національного, так і світового), тим самим забезпечуючи конкурентоспроможність продукції та її відповідність новим вимогам споживачів. Порівняно з великими компаніями, МСП ефективніше працюють в умовах індивідуалізації пропозиції та диференціації попиту.

3. Організаторська функція. Вона проявляється у свободі вибору виду комерційної діяльності, незалежності та самостійності господарюючих суб'єктів, умінні сформувати колектив, забезпечивши створення нових робочих місць.

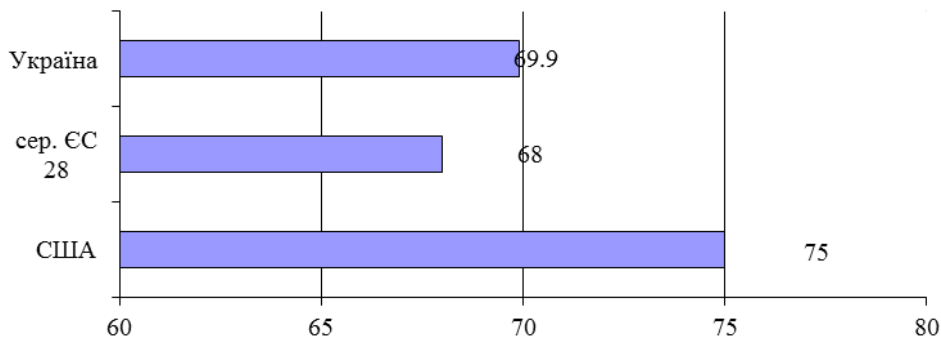


Рис. 1.3. Кількість МСП із розрахунку на 10 тис. населення станом на 2014 р.*

* Складено автором на основі [127], [129], [185].

4. Політична функція. Вона реалізується через відносини з приводу володіння, користування та розпоряджання засобами виробництва й продуктами праці, які, крім майнових і правових аспектів, завжди мали соціальний, етичний і політичний відтінки відносин між елементами внутрішнього та зовнішнього підприємницького середовища.

5. Соціальна функція. Мале підприємництво є інструментом самозайнятості населення й водночас створює нові робочі місця, підвищує ділову активність і рівень життя населення, слугує засобом подолання прихованого безробіття. З наведених нами в діаграмі даних про зайнятість на малих підприємствах України можна зробити висновок, що 11,7% становлять зайняті на мікропідприємствах та 15,4 % – на інших малих підприємствах (див. рис. 1.3).

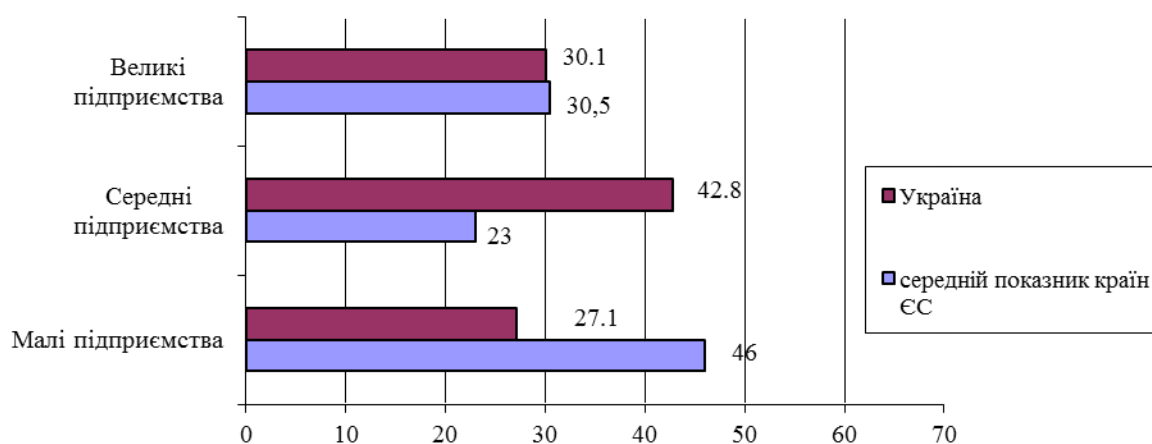


Рис. 1.4. Кількість зайнятих працівників у % до загальної кількості зайнятих працівників станом на 2014 р.*

* Складено автором на основі [127], [129].

Також зауважимо, що розвиток підприємництва стимулює підвищення ділової активності населення, а особливо – середнього класу, який становить соціальну базу для економічних реформ, забезпечує стабільність суспільства, сприяє розвитку людського капіталу, процесу демократизації суспільства, раціоналізації системи економічної організації та управління.

6. Творча функція. Вона пов'язана з реалізацією оригінальних поглядів і підходів до ухвалюваних рішень, технологій, інновацій.

На нашу думку, необхідно підсумувати економічні властивості, які в сукупності формують економічний потенціал сектору МСП. Отже, до них належать: спроможність порівняно швидко створювати робочі місця, у тому числі для працівників, які звільняються з великих підприємств; гнучкість у плані адаптації до нових ринкових вимог, що має особливе значення в період глибоких структурних

змін; високий інноваційний потенціал МСП завдяки вузькій спеціалізації виробництва; потенціал створення нових секторів економіки, які мають інноваційний характер; можливість ідентифікувати нові ринки за допомогою наявності потенціалу розширення виробництва та виходу на зовнішні ринки.

Тепер дослідимо місце МСП, а також фізосіб-підприємців (ФОП) у національній економіці та громадянському суспільстві України. За даними Державної служби статистики України, у 2014 році в нашій державі нараховувалося 340981 суб'єктів господарювання – юридичних осіб (підприємств), за мінусом тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. У структурі малих підприємств мікропідприємства становили 85,9% (або 81,8% всіх підприємств). При цьому великі підприємства становили лише 0,1% всіх підприємств, середні – 4,7%, малі – 95,2% (див. табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Основні показники МСП в Україні та країнах Європи
(станом на 2014 р.)***

Показник	Україна	ЄС 28	Словаччина	Польща	Німеччина
Кількість підприємств	99,9%	99,8%	99,9%	99,8%	99,5%
Зайнятість	75,5%	66,9%	71,2%	69,0%	60,9%
Обсяги продажів	60,4%	57,9%	62,7%	51,0%	53,85%

* Складено автором на основі [16], [17].

Розподіл малих, середніх і мікропідприємств за видами діяльності демонструє максимальну задіяність мікропідприємств у сфері операцій із нерухомим майном (89,4%), у професійній, науковій і технічній царинах (88,8%), в оптовій і роздрібній торгівлі (85,2%) і наданні інших видів послуг (86,2%) (див. рис. 1.5).

Отже, згідно з результатами нашого дослідження в структурі підприємств в Україні переважають малі й середні підприємства, які становлять понад 99% всіх підприємств. Переважна більшість суб'єктів МСП (891 тис., або ж близько 52% всіх суб'єктів МСП, із яких ФОП – 87,6%) здійснюють свою діяльність у галузі, що не потребує значних інвестиційних вкладень і має низьку додану вартість. На другому

місці за чисельністю знаходиться промисловість, у якій функціонує близько 121 тис. суб'єктів МСП (7%).

Малі підприємства, хоч і є дуже чисельними, однак створюють меншу частку суспільного продукту, порівняно з великим бізнесом. Проте вони невід'ємна ланка в ланцюжку створення доданої вартості й тому мають важливе значення для економічного розвитку. Частка мікропідприємств у загальній сукупності підприємств становить більше 80%, при цьому вони забезпечують лише 4,3% доданої вартості підприємств (див. рис. 1.5).



Рис. 1.5. Частка малих і середніх підприємств (у т.ч. мікропідприємств), розподіл за видами економічної діяльності у 2014 р., % [107, С. 12]

Також звернемо увагу на те, що внесок середніх підприємств у додану вартість у 2013 році був найбільшим, порівняно з підприємствами іншого розміру, що свідчить про те, що на сьогодні середні підприємства є рушійною силою економіки України і їхня вага є більшою, ніж сукупна вага великих підприємств.

Неодмінно варто зауважити значення МСП у наповненні державного бюджету

України. Станом на 01.08.15 р. забезпечено надходження єдиного податку від юридичних осіб у сумі 1191,3 млн грн (на 6,2% більше, ніж у відповідному періоді попереднього року). ФОП сплачено єдиного податку в сумі 3724,9 млн грн (на 22,6% більше, ніж у відповідному періоді попереднього року).

Зазначимо ще одну специфічну характеристику малого та середнього бізнесу в Україні. Якщо розглядати показник створення робочих місць, то, за інформацією Державної служби статистики України, у 2013 році на мікропідприємствах працювало 10,6% зайнятих на підприємствах, що є низьким показником, порівняно з ЄС, де аналогічний показник становить 29,1%. Натомість на середніх підприємствах в Україні у 2013 році працювало 40,2% робітників підприємств, у той час як у ЄС – лише 17,2%. Питома вага зайнятості на великих підприємствах в ЄС та Україні майже однакова – 33,1% і 32,9% відповідно.

Усе вищезазначене доводить значний вплив підприємництва та його розвитку на зростання економіки країни, що зумовлює необхідність проведення моніторингу та оцінки рівня розвитку бізнес-суспільства та якості бізнес-клімату. Беручи до уваги вплив глобалізаційних процесів і збільшення світових інвестиційних потоків, подібний моніторинг є важливим для кожної країни.

Так, результати нашого дослідження свідчать, що в сучасному науковому світі відсутні єдині, чіткі та регламентовані критерії щодо визначення рівня розвитку підприємництва та якості бізнес-клімату, який впливає на його динаміку. На наш погляд, це пояснюється великою кількістю чинників та умов, за яких проходять ці процеси. Починаючи з 90-х рр. ХХ ст. значної популярності набули всесвітні рейтинги країн за різним набором показників, які визначені експертами як головні складові цих індикаторів. Формуються такі оцінки здебільшого світовими фінансово-кредитними установами та міжнародними організаціями на базі комплексної оцінки показників за країнами світу. І свідчать вони про ключові аспекти економічного та соціального розвитку держав.

Провідні міжнародні рейтинги дають різні оцінки стану економіки та бізнес-середовища в Україні – від помірних до негативних. Україна посідає 162 місце зі 178 можливих у за Індексом економічної свободи “Index of Economic Freedom” що

оприлюднено Heritage Foundation у 2015 р. [132]. За Індексом трансформації Фонду Бертельсманна «Bertelsmann Stiftung Transformation Index», який оцінює розвиток перехідних економік у напрямі розвитку демократії та ринкової економіки, Україна у 2014 р. зайняла 57 позицію зі 129 можливих [136]. Відповідно до Індексу глобальної конкурентоспроможності «Global Competitiveness Index», оприлюднений Світовим економічним форумом у 2014 р., Україна на 76 місці зі 144 можливих [122]. Деякі рейтинги Україні відводять дещо кращу позицію. Зокрема, у рейтингу легкості ведення бізнеса «Doing Business», оприлюдненого групою Світового банку у 2016р. [134], який оцінює регуляторне середовище та адміністративне навантаження діяльності МСП, Україну розміщено на 83 сходинці зі 189 можливих (у 2015 р. Україна посідала 91 місце). На відміну від інших рейтингів, він є більш сфокусованим на умовах для розвитку підприємництва та включає в себе 10 складових критеріїв оцінки (див. табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Місце України в рейтингу легкості ведення бізнеса Світового банку
(станом на 2011–2016 рр.)***

Назва складових субіндексів індексу «Умови ведення бізнесу – 2013»	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Зміна 2011–2016
Місце України в рейтингу / всього країн у рейтингу	145/ 183	152/ 185	137/ 189	112/ 189	96/ 189	83/ 189	+62
Започаткування бізнесу	118	116	50	69	76	30	+88
Реєстрація власності	164	168	149	88	59	61	+103
Сплата податків	181	183	165	157	108	107	+74
Підключення до мережі електропостачання	169	170	166	182	185	137	+32
Виконання контактних зобов'язань	44	44	42	44	43	98	-54
Ліквідація підприємств	158	158	157	141	142	141	+17
Отримання кредитів	32	23	23	14	17	19	+13
Дозвільна система в будівництві	179	182	183	68	70	140	+39
Зовнішня торгівля	139	144	145	153	154	109	+30
Захист прав інвесторів	109	114	117	107	109	88	+21

* Складено автором на основі [133].

Таким чином, за останні 6 років Україна покращила своє положення за показниками цього рейтингу на 62 позиції. Основне зростання індикатора відбулося завдяки підвищенню оцінок за показниками започаткування бізнесу, реєстрації власності та сплати податків. Негативна тенденція спостерігається за показником

виконання контрактних зобов'язань, який знизився за останній рік на 54 позиції, що може бути результатом невиконання нашою державою деяких контрактів через низку негативних економічних факторів у 2015 році.

Слід зауважити, що формуються ці показники із залученням фахівців у галузі юриспруденції, права, економіки, а також урядових посадовців. Індекс ураховує реальні результати державної політики, форми стимулювання розвитку підприємництва та не бере до уваги загальних умов, таких як інфраструктура, інфляція та злочинність (див. табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Внутрішні індикатори країни, на базі яких розраховують Doing Business Index*

№	Індикатор	Показники
1	Започаткування бізнесу	процедури, час, витрати та мінімальний капітал для заснування підприємства
2	Робота з дозволами на будівництво	процедури, час і витрати на будівництво складу
3	Електрифікація будівель	процедури, час і витрати на електрифікацію новобудови
4	Реєстрація майна	процедури, час і витрати на реєстрацію комерційної нерухомості
5	Отримання кредиту	міць юридичних прав, глибина кредитної інформації
6	Захист прав інвесторів	відкритість фінансових показників, відповідальність керівництва та легкість судових позовів від інвесторів
7	Сплата податків	кількість податків, час на підготовку податкових звітів, загальний податок як частка прибутку
8	Міжнародна торгівля	кількість документів, витрати та час, необхідний для експорту та імпорту
9	Забезпечення контрактів	процедури, час і витрати на примусову сплату боргу
10	Закриття підприємства	відсоток відшкодувань, час і додаткові витрати на закриття неплатоспроможної фірми

* Складено автором на основі [133].

Найбільш близькими до України за рейтингом Doing Business – 2016 є Саудівська Аравія, що займає 84 місце, та Бруней – 82 місце. Що стосується географічних сусідів нашої держави, вони мають кращі показники: Польща – на 25 місці, Білорусь – на 44-му, Росія – на 51-му, Молдова – на 52-му. Склад першої п'ятірки рейтингу залишається майже незмінним протягом останніх 5 років: це Сінгапур, Нова Зеландія, Данія, Південна Корея та Гонконг.

Як ми бачимо зі складових показників рейтингу, розвиток підприємництва відбувається під впливом набору чинників, які позитивно чи негативно, прямо чи

опосередковано діють на нього, тому, на нашу думку, дослідження розвитку підприємництва буде неповним без їх класифікації та аналізу.

Насамперед зауважимо, що проблеми дослідження чинників розвитку підприємництва досі перебувають у центрі уваги багатьох відомих зарубіжних і вітчизняних учених і практиків. Серед науковців, які працюють із цією тематикою, можна виділити І.А. Бланка [25], Б. Бобиля [26], З.С. Варналія [34], З.В. Герасимчука [39], Н. Гловацької, М.А. Горенбургова, О.Є Гудзя [45], А. Дадашева, Ю.Б. Іванова, Н.Ф. Колесника, С.В. Коробку [92], М.Ф. Кропивко [96], В.А. Кредісова [94], Б. Крутика, Р.А. Лавриненка [99], С. Лазаренка, Л.Г. Лапусту [100], І.Г. Неділько [113], А. Нешиного, С.А. Орехова, А. Орлова, А.П. Павлюка, К.В. Петросянца [137], Є.В. Сахарова, В.О. Сизоненка, Ю.Л. Старостіна, Т.В. Теплоу, Г.Ф. Хасанову [161], В.Я. Швеця [] та ін.

Так, І. Бланк говорить про наявну систему умов і чинників, які впливають на організацію, форми та результати фінансової діяльності підприємництва. Залежно від характеру впливу, а також можливостей контролю з боку підприємства, учений виділяє два види чинників – непрямого та прямого впливу. Перший вид чинників не має індивідуальних особливостей відносно конкретного підприємства. Зокрема, це державна політика та державне регулювання фінансової діяльності підприємства. Другий вид представляють умови та чинники, на які можна впливати через комунікативні зв'язки [25, С. 45, 46].

Науковці О. Гудзь та М. Кропивко поділяють чинники на зовнішні та внутрішні. Причому відповідальність за створення сприятливих зовнішніх чинників економісти покладають на державну політику та діяльність державних органів, а підприємство, на їхню думку, має концентруватися здебільшого на внутрішніх аспектах ведення бізнесу [45, С. 94].

Вивчивши низку наукових праць на цю тему та узагальнивши досліджене, пропонуємо свою класифікацію чинників, які впливають на розвиток підприємництва (*див. рис. 1.6*). Вона максимально диверсифікує чинники за критеріями. На наш погляд, такий підхід надасть можливість точніше визначити сфери, на які ТПП України мають вплив. Отже, взявши за основу запропоновану

З.В. Герасимчуком, класифікацію, поділяємочинники, що впливають на розвиток підприємництва України за наступними критеріями (див.рис.1.6)



Рис. 1.6. Класифікація чинників, що впливають на розвиток підприємництва*

* Складено автором на основі [39], [92], [94], [97], [113].

Вважаємо за доцільне охарактеризувати кожен із чинників і критеріїв більш докладно:

1. За сферою впливу чинники поділяються на зовнішні та внутрішні. Зовнішні чинники – це компоненти середовища, в якому функціонує підприємство. Під зовнішнім середовищем розуміють усі суспільно-економічні умови й фактори навколишнього середовища, які впливають на функціонування підприємства [92, С. 5]. Зовнішні чинники поділяються на базові та доповнюючі.

До базових можна віднести наявність і доступність основних компонентів організації підприємництва (кошти, приміщення, обладнання, сировина, матеріали тощо), загальну економічну стабільність держави, співвідношення фіскальних та економічних функцій податків. Доповнюючими називають окремі заходи державної підтримки підприємництва, які сприяють розвитку приватних підприємств, реєстрації підприємницьких структур і т.ін.

Внутрішні чинники охоплюють особисті та професійні здібності людей, які займаються підприємницькою діяльністю [94, С. 21]. Вони включають ті умови виробництва та реалізації продукції (послуг), які піддаються регулюванню з боку підприємств у процесі внутрішньофірмового регулювання та планування. До них належать мета підприємства, його завдання та організаційна структура, технології виробництва та професіонали, які на ньому працюють.

2. За характером впливу чинники розвитку підприємництва поділяються на фінансово-економічні, організаційно-правові та соціально-психологічні. Усі три види чинників є взаємозалежними та характеризуються великим взаємовпливом.

Фінансово-економічні чинники умовно можна поділити на економічні, фінансові та ресурсні. До них відносяться: загальна макроекономічна стабільність держави, стан економіки країни, рівень інфляції, стан грошового обігу та надійність національної грошової одиниці, рівень стабільності економічної кон'юнктури, механізм демонополізації виробництва, система фінансування, кредитування, оподаткування, податкові пільги, державна фінансова підтримка, допомога, що надається спілками, радами, громадськими об'єднаннями підприємств, залучення капіталу, інвестиційний клімат, система доступу до матеріально-технічних ресурсів, доступність виробничих площ, процедури отримання виробничого приміщення, офісу, системи доступу до природних ресурсів і земельних ділянок, грошово-кредитна та валютна політика держави, організація розрахунків між підприємствами, ступінь включення до світової економіки, рівень розвитку фінансового ринку та фінансової інфраструктури [39, С. 112].

Серед організаційно-правових чинників одним з основних є наявність законодавчих актів, які регулюють діяльність підприємств. Правова база

підприємництва – це сукупність законів, нормативних та інструктивних документів, що фіксують порядок організації виробництва, забезпечення його необхідними ресурсами, збуту, визначають систему оподаткування, відносини між державою та підприємствами й підприємств між собою, а також надають підприємцям правові гарантії. Це правова система, структура власності підприємства та державні програми його розвитку.

До групи соціально-психологічних чинників входять ті, що характеризують сприйняття підприємництва суспільством у цілому та популяризують таку діяльність. Ці чинники мають особливе значення для країн, у яких підприємництво є молодим видом економічної діяльності [94, С. 7].

3. Залежно від ступеня дії чинники поділяються на чинники прямої та непрямой (опосередкованої) дії. Чинники з прямим характером дії справляють прямий вплив на діяльність підприємств: це закони й постанови державного регулювання, трудові ресурси, споживачі. Чинники ж непрямой (опосередкованої) дії не здійснюють прямого негайного впливу на підприємництво, але згодом позначаються на ньому.

4. Залежно від ролі факторів у створенні підприємницького клімату виділяють чинники стимулюючої та стримуючої дії. Тут можна говорити про загальний стан економіки, науково-технічний прогрес, соціально-культурні й політичні зміни в суспільстві, природно-географічні й демографічні показники.

Отже, за результатами проведених досліджень нами було запропоновано авторське бачення трактування термінів «підприємництво» та «розвиток підприємництва», уточнено вплив останнього на економічне зростання, що додатково обґрунтовано розглянутими функціями розвитку підприємництва. Також здійснено загальну оцінку стану підприємництва в Україні, порівняно основні показники з відповідними даними країн ЄС і виявлено, що за більшістю показників розвитку МСП України знаходиться на рівні країн ЄС. Разом із тим визначено, що на сьогодні середнє підприємництво України є рушієм розвитку національної економіки, а мале та мікропідприємництво здебільшого виступає інструментом самозайнятості.

У ході аналізу сформовано основний набір показників, які свідчать про рівень розвитку підприємництва загалом і МСП зокрема. З-поміж них – частка підприємств у доданій вартості та в реалізації продукції, кількість зайнятих на підприємствах, кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. населення, розподіл підприємств за видами економічної діяльності тощо. Визначено, що наразі найбільш комплексним показником якості розвитку бізнес-середовища нашої держави є її місце в міжнародних рейтингах фінансово-кредитних та інших міжнародних організацій, серед яких – рейтинг легкості ведення бізнесу Світового банку, що найбільш повно відповідає тематиці нашого дослідження.

1.2. Торгово-промислові палати як спеціалізовані інституції стимулювання розвитку підприємництва

Успішне проведення ринкових перетворень в Україні, її інтеграція у світовий та європейський економічний простір великою мірою залежать від стабільності розвитку підприємництва [60]. Одними з головних завдань на етапі економічних реформ у нашій країні повинні стати перетворення підприємств у потужний сегмент ринкової економіки, забезпечення форсованих темпів його розвитку, що можливо лише за умови відповідної державної політики. Проведене нами дослідження доводить, що рівень розвитку та якісні характеристики МСП – це чинники економічного розвитку, а розвиток малого та мікробізнесу є критично важливим для забезпечення соціальної стабільності населення. Тому розвиток підприємництва потребує проведення виваженої державної політики, передбачає формування його ідеології та підтримки.

У країнах із ліберальною економічною політикою заохочуються механізми самоврядування підприємництва, які передбачають можливість для його представників ініціювати проведення окремих заходів, досліджувати проблемні питання галузі та звертатися до органів влади з пропозиціями щодо впровадження реформ, змін до законодавства тощо. Для організації такої діяльності необхідним є

створення окремих інституцій – добровільних об'єднань підприємств, від імені яких буде здійснюватися така робота.

Вважаємо необхідним визначити поняття «інституція» та обґрунтувати його доцільність використання відносно торгово-промислових палат. Економічний словник за ред. Мочерного, пропонує визначення інституцій як структури, яку люди накладають на свої взаємовідносини, визначаючи в такий спосіб стимули, що разом з іншими обмеженнями окреслюють межі вибору, а вони, у свою чергу, задають рамки функціонування економіки й суспільства протягом того чи іншого періоду часу. Вони охоплюють як формальні правила й неформальні обмеження (загально визнані норми поведінки, досягнуті угоди, внутрішні обмеження діяльності), так і певні характеристики примусу до виконання тих та інших [59, с. 138]. А. Ханжет додає, що інституції це – сталі системи існуючих і укорінених суспільних правил і звичаїв, що структурують соціальні взаємодії [169]. Зазначені підходи та визначення інституцій, на думку багатьох авторів, до якої ми приєднуємося, можна вважати найбільш узагальнюючими, а виходячи з них, можна зробити висновок, що інституції являють собою соціальні об'єднання, які упорядковують окремі визначені сфери життя.

Схожим є й визначення, запропоновані С. Дриги, який визначає інституції, як форму організації комплексу соціальних дій, які виконуються деякими членами групи від імені спільноти. Існує й інше, більш придатне для характеру та сфери діяльності торгово-промислових палат визначення автора: «Інституції – це комплекс установ та знарядь діяльності, що дають змогу деяким членам групи виконувати публічні функції, направлені на задоволення потреб і регулювання поведінки цілої групи» [54]. Таким чином, під поняття інституція розуміється деяка соціальна структура, яка представляє інтереси більш широкої соціальної групи.

Для уникнення термінологічної плутанини окреслимо розбіжність понять «інституція» та «інститут», останнє із яких мало популярність у радянській літературі та найчастіше використовувався відносно державних установ. Інститут можна трактувати як функціональну організацію за допомогою якої здійснюється

реалізація конкретної системи однорідних інституцій. За трактуванням С. Дриги, інститути – це типові комплекси інституцій, які виступають функціональними генотипами організацій, моделями, що еволюційно склалися, їх функціональної структури [54].

Зазначимо, що згідно зі статтею 10 Закону України «Про об'єднання громадян» від 16 червня 1992 року № 2460-XII «об'єднання громадян мають право на добровільних засадах засновувати або вступати між собою в спілки (союзи, асоціації тощо), укладати між собою угоди про співробітництво і взаємодопомогу»; це свідомо консолідація зусиль представників малого та середнього бізнесу, об'єднання в цілях відстоювання своїх інтересів [91, С. 163].

Метою створення таких об'єднань є вирішення питань та оптимізація роботи бізнесу: покращення ефективності використання матеріальних, фінансових та інших ресурсів на основі об'єднання зусиль і засобів, організації спільної діяльності, кооперації, а також проведення інших заходів виробничого, комерційного чи природоохоронного характеру. Такі об'єднання надають учасникам широкий спектр бізнес-послуг, інформацію, займаються підготовкою та підвищенням кваліфікації кадрів, організовують заходи соціального розвитку тощо. Та першочергова ціль створення добровільних об'єднань – здійснення впливу на державну регуляторну політику, що стає можливим завдяки принципу прозорості та врахування громадської думки. Так, Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11 вересня 2003 року № 1160-IV дає змогу значно поліпшити ефективність участі громадян, неурядових організацій, суб'єктів господарювання та їх об'єднань у формуванні та реалізації державної політики як на центральному, так і місцевому рівнях [139].

За даними Міністерства юстиції України, у нашій державі на кінець 2014 року було зареєстровано 61090 центральних органів громадських організацій, із них професійних спілок – 4143. Це дозволяє зробити висновок, що добровільні об'єднання підприємств є важливим елементом інфраструктури підтримки підприємництва. У світовій практиці такі об'єднання демонструють здатність і бажання конструктивно співпрацювати з владою з метою розбудови умов для

успішного ведення господарської діяльності шляхом активної участі своїх представників у складі дорадчих рад, комітетів, комісій, які створені при інститутах законодавчої та виконавчої влади різного рівня. Вони намагаються впливати на рішення, які стосуються підприємництва, брати активну участь у підготовці нових законопроектів, постанов [91, С. 163].

Зауважимо, що у ХХ ст. добровільні невиробничі об'єднання підприємств отримали назву «бізнес-асоціації» (БА), яка закріпилася за ними та використовується й донині. Дослідивши статус БА, можемо сказати, що він є подвійним та інституційним. З одного боку, вони утворюють одну з ланок у механізмі управління економічною системою (economic governance system) поряд із ринком, ієрархіями, мережею взаємних зобов'язань і т.д. З іншого – такі асоціації слугують однією з демократичних форм організації інтересів. У цій якості вони виступають складовою частиною громадянського суспільства та політичної системи. Особливості інституційного статусу визначають основні функції БА і як частини механізму управління економічною системою, і як форми організації інтересів.

Виділимо чотири основні функції БА:

- 1) ринкова координація;
- 2) надання послуг;
- 3) переговори з профспілками;
- 4) представництво інтересів.

Також зазначимо, що БА можна поділити на три основних типи:

- асоціації бізнесу як такі (branch/trade/industry associations) – найпоширеніший тип. Це добровільні об'єднання учасників будь-якої галузі або сектору економіки. Їх профільна функція – регулювання горизонтальної конкуренції серед своїх членів і вертикальної конкуренції між учасниками збутового ланцюжка;

- спілки роботодавців (employers associations) – добровільні об'єднання, які спеціалізуються у сфері трудових відносин. Головні питання їх діяльності: стандарти праці, переговори щодо заробітної плати, підготовка кадрів.

Ці два типи БА зазвичай іще поділяються на загальнонаціональні та галузеві.

Поряд із чистими типами виділяють змішані: міжгалузеві, регіональні;

- торгові та/або торгово-промислові палати (Chambers of Commerce and/or Industry) створюються для представництва інтересів підприємців певного географічного регіону (критерій членства – територіальний). У принципі, всі підприємства відповідного регіону, незалежно від галузевої приналежності, розмірів і т.д., можуть бути членами конкретної палати. Членська база характеризується різноманітністю. Палаті доводиться примиряти конфліктуючі інтереси компаній різних категорій. Дійти спільної позиції дуже важко. У зв'язку із цим палати концентруються на наданні своїм членам найнеобхідніших для них послуг. Водночас наявність розгалуженої членської та регіональної бази робить палату особливо зручною для виконання функцій, делегованих урядом [83, С. 65].

Історія розвитку міжнародної системи ТПП дозволяє виділити дві основні функції цих організацій стосовно розвитку підприємництва – їх виконують палати в усьому світі, незалежно від статусу та моделі:

1. Представницька функція. Вона передбачає представлення та захист спільних інтересів членів або всіх суб'єктів підприємництва на території компетенції (визначеної законом і статутом) конкретної територіальної чи національної палати. По суті, представницька функція – це комплекс постійно виконуваних заходів палати, спрямованих на формування позитивного іміджу підприємницького співтовариства, доведення сукупної точки зору бізнесу до відомих органів влади та громадськості, створення сприятливого ділового клімату. Головні цілі представницької функції палат – лобіювання спільних інтересів бізнесу в органах влади, участь у нормотворчому процесі, боротьба з адміністративними бар'єрами в підприємницькій діяльності.

2. Ділові послуги. Ця функція передбачає надання суб'єктам господарювання комплексу послуг, які сприяють їм в організації та веденні бізнесу (наприклад, експертиза, оцінка майна, організація виставок, ділових поїздок тощо). Як правило, перелік ділових послуг визначається відповідним нормативним актом і статутом організації. Ці послуги надаються на конкурентній основі. Світова практика ділових послуг ТПП сформувала такі основні групи сервісних продуктів: інформаційні,

консультаційні, експертні, освітні, презентаційні (як варіант визначення – послуги просування або маркетингові послуги).

В економічно розвинених європейських країнах ТПП виконують функції саморегульованого органу, який опікується підприємцем на всіх етапах його становлення та діяльності [166, С. 106–108]. У країнах, у яких торгові палати є частиною державного апарату або мають нормативний зв'язок із ним, вони виконують делеговані державою функції або надають окремі послуги, перелік яких визначається відповідними нормативними актами. У Німеччині це послуги у сфері професійно-технічної освіти, в Австрії – просування національних виробників на зовнішні ринки через закордонні торгово-економічні місії, в Україні – видача сертифікатів походження та висновків про настання форс-мажорних обставин.

Переходячи від світових реалій до українських, визначимо, що собою являє інститут ТПП в Україні. Згідно із Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні» торгово-промислова палата визначається як недержавна неприбуткова самоврядна організація, яка на добровільних засадах об'єднує юридичних осіб і громадян України, зареєстрованих як підприємці, а також їх об'єднання [144]. За нашими спостереженнями, аналогічні місію, мету та функції мають палати інших країн пострадянського простору. Так, відповідно до Закону Російської Федерації від 7 липня 1993 року «торгово-промислова палата є недержавною некомерційною організацією, яка об'єднує російські підприємства та російських підприємців» [116]. Ширше трактування дає Закон Республіки Білорусь від 16 червня 2003 року: «Торгово-промисловою палатою визнається добровільне об'єднання юридичних осіб та індивідуальних підприємців, яке є недержавною некомерційною організацією, створеною з метою сприяння розвитку підприємницької діяльності в Республіці Білорусь, інтегрування її економіки у світову господарчу систему, створення сприятливих умов для укріплення зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності з іноземними партнерами» [115]. Центр міжнародного приватного підприємництва (США) визначає торгові палати як членські організації, які представляють бізнес-спільноти та складаються з юридичних осіб та індивідуальних підприємців, котрі ведуть підприємницьку

діяльність у сфері торгівлі, промисловості та надання послуг [182, С. 3].

Звертаючись до вітчизняних наукових праць, зауважимо, що, на думку доктора економічних наук Г. Чижикова, торгові палати – це членські організації, що представляють ділові спільноти, які складаються з підприємств і приватних осіб – підприємців, метою яких є захист і сприяння розвитку бізнесу [166, С. 18]. Згідно з трактуванням кандидата економічних наук І. Гурняка торгово-промислової палати – це членські організації, що представляють ділове співтовариство та складаються в основному з підприємств і приватних осіб із сфери торгівлі, промисловості та послуг [47, С. 479]. Водночас кандидат економічних наук Г. Болдир розглядає ТПП як інформаційного агента в мережевій взаємодії, що протікає в системі «підприємства – ТПП – органи державної влади» [31, С. 104]. На наш погляд, ТПП – неприбуткові членські організації, створені з метою сприяння розвитку підприємництва та його інтеграції у світову економіку шляхом представлення та захисту його інтересів, а також надання послуг, які сприяють інституційному розвитку суб'єктів господарювання та загальному покращенню бізнес-клімату.

Порівнявши організаційний склад та основні засади функціонування ТПП й інших бізнес-асоціацій України, ми дійшли висновку, що торгова палата має певні переваги організаційного характеру, які посилюють її впливовість у сфері розвитку підприємництва. Серед них найважливішими, на нашу думку, є законодавчо закріплена регіональна розгалуженість і регламентовані принципи взаємовідносин із державними структурами.

Ми дослідили статус і функції торгово-промислової палати та маємо звернути увагу на дуалізм цієї організації в Україні. Створена законом і наділена монопольними функціями щодо видачі сертифікатів походження товарів, вона водночас є недержавною та неурядовою організацією. З одного боку, торгово-промислова палата є БА та має на меті представлення інтересів бізнесу й налагодження його діалогу з урядом, а з іншого – згідно зі статутом вона повинна забезпечувати ефективне впровадження державної політики. Незважаючи на те що торгово-промислова палата створена для бізнесу, вона тісно співпрацює з усіма державними органами на всіх рівнях і виконує узгоджені з державою функції. Але,

на відміну від урядових організацій, не має ані стимулюючих, ані регулюючих або контролюючих функцій. За своїми функціями у сфері розвитку підприємництва Торгово-промислова палата України є БА.

Відповідно до пункту 2 Статуту ТПП України «Цілі, завдання та функції ТПП» ця організація «створена з метою сприяння розвитку народного господарства та національної економіки, її інтеграції у світову господарську систему, формуванню сучасних промислової, фінансової і торговельної інфраструктур, створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності, всебічному розвитку усіх видів підприємництва, не заборонених законодавством України, науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та підприємцями зарубіжних країн, здійснює представницькі функції як в Україні, так і за її межами відповідно до Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» [157, С. 4].

Реалізують торгово-промислові палати свої завдання та функції через надання широкого спектра послуг для бізнесу: сприяють розвитку ринкової інфраструктури в регіонах, навчають спеціалістів, патентують винаходи, торгові марки, декларують товари, здійснюють товарну експертизу, виконують замовлення на переклади, організовують виставки, забезпечують обслуговування іноземних фірм, формують і видають довідкові та інформаційні матеріали, надають послуги зі штрих-кодування тощо.

Діяльність Торгово-промислової палати України в міжнародному просторі здійснюється через діяльність 34 міжнародних ділових рад, що засновані для розширення ділових контактів, співробітництва, сприяють просуванню українського бізнесу на закордонні ринки та залученню іноземних інвестицій в Україну. Форматами діяльності ділових рад є міжнародні бізнес-форуми, конференції, ділові місії українських підприємців за кордон і закордонних – до України. Участь представників Торгово-промислової палати України в засіданнях міжурядових комісій дозволяє надавати пропозиції щодо майбутніх шляхів її розвитку. Торгово-промислова палата України – член Міжнародної торгової палати та Всесвітньої федерації палат, Асоціації торгово-промислових палат Європи,

Центральноєвропейської ініціативи торгових палат, Ділової ради Чорноморського економічного співробітництва.

У ході нашого дослідження ми узагальнили світовий досвід щодо основних функцій і напрямів роботи ТПП, вивчили нормативно-правову базу, в полі якої ці організації здійснюють свою діяльність в Україні, та пропонуємо виділити основні функції ТПП України взявши за основу їх сфери впливу, а саме вплив на відносини бізнесу та держави, відносини між бізнесом, а також вплив на окремі підприємства:

1. Представництво та захист інтересів підприємництва (бізнес - держава).

Це традиційна функція для всіх торгових палат світу. Вона *має на меті* налагодження впливу бізнес-середовища на державну політику, зокрема через консолідацію позиції підприємництва та її представлення владі на національному рівні. *Реалізується ця функція через* такі послуги ТПП України: налагодження комунікації із членами, опитування, анкетні опитування, залучення до публічних дискусій, робота профільних комітетів, винесення пропозицій щодо змін до НПА, організація зустрічей представників органів влади з бізнесом тощо.

2. Розбудова бізнес-середовища та налагодження бізнес-контактів (бізнес-бізнес).

Ця функція *має на меті* активізацію бізнес-процесів як на національному, так і міжнародному рівнях, інтеграцію національного середовища до міжнародної економіки та, як результат, стимулювання розвитку національної економіки.

Реалізується ця функція здебільшого шляхом проведення виставок, ярмарків, організації візитів бізнес-делегацій за кордон, бізнес-форумів, симпозіумів, конференцій, проведення презентацій потенціалу України для інвесторів, інформування експортерів про нові можливості, публікації комерційних пропозицій, консультування щодо виходу національних компаній на закордонні ринки тощо.

3. Супровід підприємницької діяльності та надання ділових послуг (суб`єкти господарювання).

Ця функція *має на меті* надання компетентних операційних послуг для підприємництва.

Реалізується ця функція через видачу сертифікатів походження товарів, карнетів АТА, сертифікатів, що засвідчують форс-мажорні обставини, проведення лабораторної експертизи, юридичної експертизи контрактів, легалізацію прав

власності, штрих-кодування, переклади, навчання та підвищення кваліфікації працівників тощо.

Визначивши основні аспекти, сферу діяльності ТПП в Україні, а також їх функції в царині розвитку підприємництва, перейдемо до розгляду цих організацій у контексті середовища розвитку підприємництва.

На наш погляд, доцільно буде дослідити діяльність ТПП у розрізі чинників впливу на розвиток підприємництва, взявши за основу запропоновану нами класифікацію чинників за характером впливу (див. п. 1.1). Виходитимемо з того, що така класифікація найбільш повно відповідає функціям і послугам ТПП в Україні. Це дослідження надасть нам інформацію про рівень задіяності та впливовості ТПП на кожен з груп чинників (див. табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Діяльність торгово-промислових палат у системі чинників розвитку МСП*

Група чинників	Чинники, що сприяють розвитку підприємництва	Чинники, що перешкоджають розвитку підприємництва	Вплив ТПП на групу чинників
1	2	3	4
Фінансово-економічні	Високий рівень економічного розвитку держави; економічна стабільність; виважена грошово-кредитна, фіскальна та валютна політика; високий рівень грошового обігу; надійність національної грошової одиниці; державна фінансова підтримка та податкові пільги; налагоджена система фінансування, кредитування, оподаткування; високий рівень заробітної плати; сприятливий інвестиційний клімат; організація розрахунків між підприємствами; ступінь включення економіки країни у світову економіку; рівень розвитку фінансового ринку та фінансової інфраструктури	Низький рівень економічного розвитку країни та її ізольованість від світової торгівлі; малий обсяг споживчого ринку; низька платоспроможність населення; нестабільна ціна національної валюти, високий рівень інфляції; великий податковий тягар; відсутність матеріально-фінансових ресурсів; низька інвестиційна активність; обмеженість кредитних ресурсів для підприємництва; відсутність програм із фінансування стартапів; складна процедура набуття банкрутства; корупція	Сприяння залученню інвестицій та активізації економіки України у світі (шляхом налагодження бізнес-зв'язків, проведення міжнародних заходів: виставок, ярмарків, пошуку іноземних партнерів); проведення заходів, спрямованих на зниження податкових ставок для підприємництва та доступ до фінансування (через об'єднання бізнесу та представлення органам влади їх консолідованої позиції)
Організаційно-правові	Наявність правового підґрунтя для діяльності підприємництва; реалізація державних програм із розвитку підприємництва; налагоджені механізми ліцензування, патентування, оперативної видачі дозвільних	Ігнорування необхідності актуалізації норм законодавства, що регулюють ведення бізнесу; відсутність державних програм розвитку підприємництва	Представлення інтересів бізнесу перед урядом; надання пропозицій щодо внесення змін до законів і законопроектів; консультування з юридичних питань

Продовження табл. 1.4

1	2	3	4
	документів і полегшені процедури надання звітності; врегульований графік перевірок контролюючими органами; наявність державних програм підтримки інновацій; легкий доступ до матеріально-технічних ресурсів; високий технічний рівень інформаційних комунікацій; розгалуженість і насиченість транспорту; надання державних гарантій за кредитами та інвестиціями	та підтримки інновацій; неможливість доступу до матеріально-технічних ресурсів, корумпованість державної системи та її закритість до діалогу з підприємництвом; затягування всіх видів процедур: звітності, видачі дозвільних документів, проходження митного та інших видів контролю; надмірний контроль і державні перевірки	підприємництва; правова експертиза контрактів та угод; надання митно-брокерських послуг; видача дозвільних документів
Соціально-психологічні	Високий рівень економічно активного населення в загальній демографічній структурі; високий рівень освіти та професійної підготовки; наявність підприємницької освіти; обізнаність населення щодо підприємництва та позитивне сприйняття такого виду економічної діяльності; розвинена культура консолідації та об'єднання серед підприємців, налагоджена робота профспілок; високий культурний рівень розвитку та моральні цінності суспільства	Низький рівень освіти населення, негативне сприйняття підприємницької діяльності, відсутність центрів, що займаються перекваліфікацією професіоналів; відсутність спеціальних програм для підприємців-початківців; відсутність віри в успіх через несприятливий бізнес-клімат; відсутність відчуття захищеності та гарантій із боку держави, погано розвинене громадянське суспільство та БА	Навчання та підвищення кваліфікації (перекваліфікація); популяризація підприємництва серед населення шляхом проведення масових заходів; консультування підприємців на всіх етапах; надання можливості бути почутими через об'єднання бізнесу; допомога в пошуку партнерів у межах держави та за кордоном

* Складено автором на основі [45, 92, 94, 96].

Очевидно, що сьогодні стан розвитку підприємництва в Україні є незадовільним. Підприємці та більшість дослідників пояснюють це несприятливим макроекономічним кліматом, недосконалою податковою політикою, податковим тиском, недостатністю фінансових ресурсів, інфляційними процесами, адміністративними бар'єрами та іншими обставинами зовнішнього характеру.

Аналізуючи стан розвитку малого підприємництва в Україні, З. Варналій із-поміж головних причин його гальмування виділяє: відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого підприємництва; важкий тягар оподаткування; низькі темпи та «перекося» в реформуванні власності; відсутність належного нормативно-правового забезпечення; обмеженість та/або повну відсутність матеріально-фінансових ресурсів; недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва; обмеженість інформаційного та

консультативного забезпечення; недосконалість системи навчання та перепідготовки кадрів; інфляцію, циклічні коливання, зміну кон'юнктури ринку, затримку платежів. До макроекономічних чинників науковець відносить обмеженість внутрішнього попиту, кредитів і незначну інвестиційну активність [33, С. 5–87].

Економіст І. Неделько підкреслює негативний вплив таких чинників, як: адміністративні бар'єри; ускладнений доступ до ресурсів й інфраструктури; відсутність гарантій захисту прав власників; несправедливий розподіл доходів через систему податків і загальнообов'язкових платежів; аморфність і політична інертність представників МСП [113, С. 93–98]. В. Бобиль, виокремлюючи з-поміж перешкод для стабільного розвитку малого підприємництва сучасну систему оподаткування, виділяє також систему технічної сертифікації та пропонує скасувати обов'язкову сертифікацію та скоротити перелік товарів, що підпадають під неї [26, С. 36]. На думку Е. Романенко, саме інвестиційний клімат відіграє найважливішу роль в активізації залучення іноземних інвесторів як одного зі шляхів вирішення проблеми нестачі фінансових ресурсів малого бізнесу [148, С. 76].

З наведених у табл. 1.4 даних можна зробити висновок, що Торгово-промислова палата України, як об'єднання регіональних ТПП, значною мірою впливає на основні групи чинників. Саме виважена діяльність цієї організації, спрямована на покращення різних груп чинників розвитку підприємництва, матиме ефект з огляду поліпшення національного бізнес-клімату.

Наступним кроком у рамках нашого дослідження буде визначення характеру впливу, який здійснюють ТПП в Україні на розвиток підприємництва. З огляду на те, що вище нами було обґрунтовано належність ТПП до «системи стимулювання» уточнимо значення, яке найчастіше вкладають науковці у дане поняття. Отже, передусім порівняємо дефініції цього процесу, що пропонуються різними економістами (*див. табл. 1.5*).

З наведених у табл. 1.5 тлумачень видно, що в економічній літературі такий термін як «стимулювання», часто застосовують в контексті прямого адміністративного впливу на об'єкт із метою провокування його динамічного

розвитку. В Україні такий вид стимулювання здійснюється винятково державними інституціями.

Таблиця 1.5

Наукова дискусія щодо трактування поняття «стимулювання»

Автор	Трактування
Мочерний С.В. [59, С.90]	Стимулювання економічне – економічне спонукання, використання матеріальних стимулів, для того щоб виробники, споживачі, покупці поводитися належно, а особи, які застосовують стимулювання, мали із цього зиск
Райзберг Б.А. [98, С.283]	Стимулювання є складовою частиною регулювання та включає в себе фінансові й моральні стимули
Горбатенко Ю.В. [43, С.211]	Стимулювання – цілеспрямований процес впливу суб'єкта на об'єкт стимулювання шляхом застосування матеріальних стимулів із метою їх орієнтації на певну господарську діяльність
Сгоров П.В. [54]	Стимулювання – це певний вплив на об'єкт стимулювання, метою якого є коригування його поведінки за допомогою забезпечення зацікавленості в здійсненні певної господарської діяльності
Михасюк І.Р. [110, С. 34]	Стимулювання є одним із методів регулювання підприємницької діяльності, що включає економічні, адміністративні, інституційні та соціально-психологічні стимули
Романенко Е.Р. [148, С. 26]	Стимулювання – один з елементів фінансового механізму держави

** Складено автором на основі [45, 92, 94, 96].*

Торгово-промислові палати хоч і входять до системи стимулювання підприємництва, але не мають важелів прямого впливу на його розвиток. Вони забезпечують «стимулювання» через формування сприятливих умов для ведення господарської діяльності, через демократичні процеси впливу на державну політику та допомогу, супровід у веденні бізнесу. Тому, на нашу думку, слід дещо розширити поняття «стимулювання розвитку підприємництва», та включити до нього ліберальні та інші ринкові форми впливу на розвиток підприємництва. На нашу думку, «стимулювання розвитку підприємництва» можна визначити як прямий або опосередкований вплив на суб'єкти господарювання та сердовище їх діяльності, який призводить до позитивних тенденцій у підприємстві (кількісних або якісних) та реалізується через економічні, організаційні та соціально-психологічні стимули;

Перейдемо до розгляду стимулювання розвитку підприємництва за його видами з метою виявлення місця ТПП у загальній системі (Рис. 1.7.).

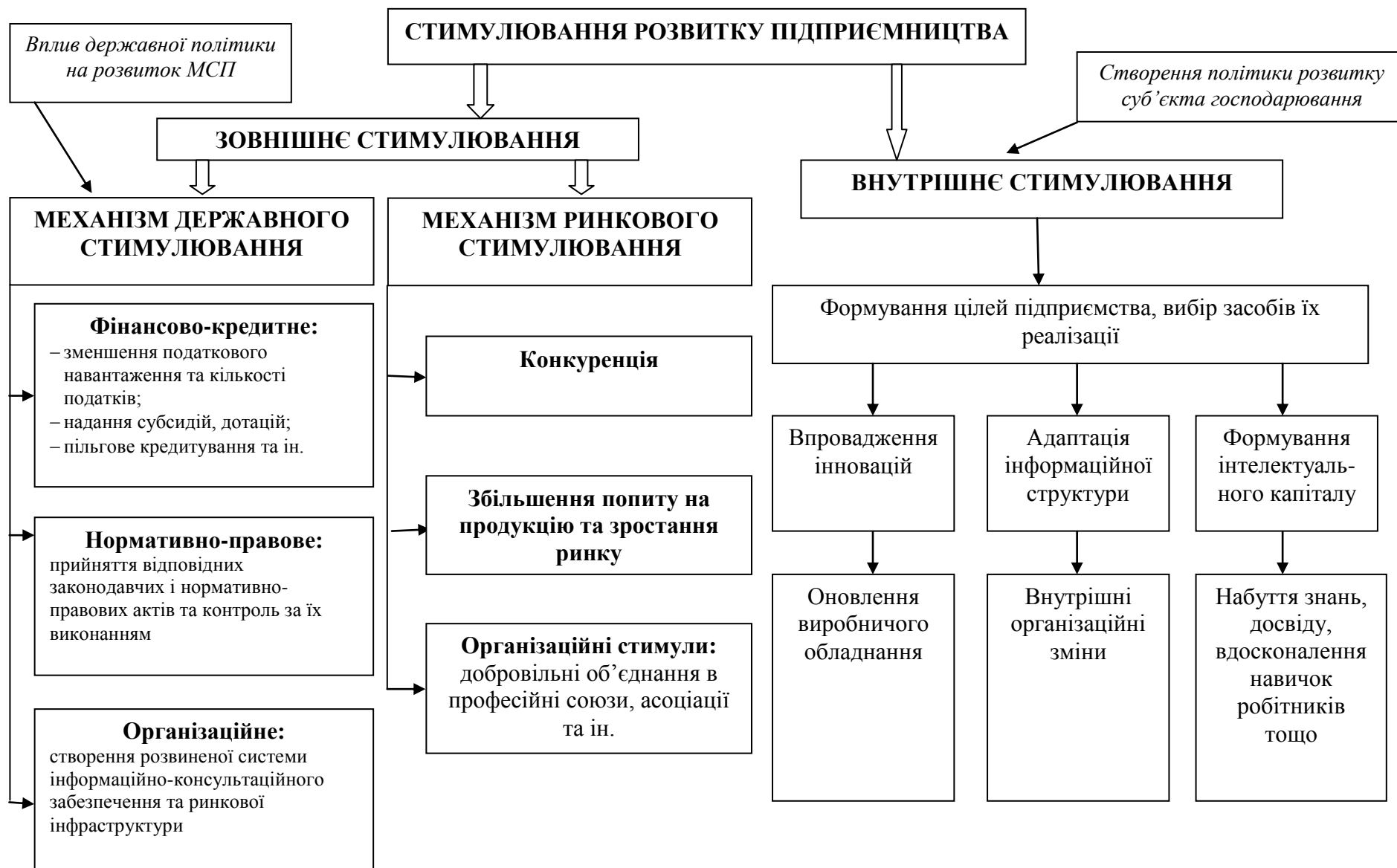


Рис. 1.7. Види стимулювання розвитку підприємництва*

* Складено автором на основі [95, С. 52].

Отже, за класифікацією, запропонованою Н. Криштофом, серед видів зовнішнього стимулювання виділяємо два основних: ринок і державу [95, С. 45, 46]. Залежно від ступеня впливовості кожного з них можна говорити про рівень ринковості економіки країни та лібералізації її політики. (див. рис. 1.7). Згідно з наведеною класифікацією діяльність ТПП в Україні належить до організаційних стимулів – ринкового зовнішнього механізму, що сприяє розвитку підприємництва поза адміністративними заходами (крім організаційних стимулів, до нього також відносять конкуренцію та зростання попиту на продукцію). Таке місце ТПП в Україні в загальній системі зумовлено їх правовим статусом – це недержавні організації, в яких гарантуються вільні засади членства, а отже, активність цих організацій характеризується як ринковий механізм. До внутрішніх видів стимулювання відносимо мотивацію та ініціативність самого підприємництва, а також інші заходи, які оптимізують його роботу. Внутрішнє стимулювання перш за все залежить від управління підприємством, його стратегії та орієнтирів і включає в себе такі компоненти, як упровадження інновацій, адаптація інформаційної структури та формування інтелектуального капіталу, але Палати шляхом надання послуг (інформаційних, навчання, та ін..) можуть бути засобом впровадження такого виду стимулювання.

Розглянувши види стимулювання розвитку підприємництва більш широко та вибудувавши логічні зв'язки між ними та основними напрямками діяльності Торгово-промислової палати України, можна відзначити потенціал цієї організації в розбудові інших видів стимулювання через надання послуг, а саме: допомоги у внутрішньому стимулюванні підприємств через просування інновацій, проведенні навчання та підвищенні кваліфікації персоналу, наданні інформаційних послуг тощо. Проаналізувавши державне стимулювання, що за видами відноситься до зовнішніх механізмів, звернемо увагу на тотожність основних його компонентів із чинниками розвитку підприємництва, які були наведені нами вище (див. табл. 1.4). На нашу думку, це, з одного боку, є ознакою значного потенціалу щодо впливу державного апарату на всю диверсифікацію чинників розвитку підприємництва, що водночас покладає на державу відповідальність за проведення ефективної та

виваженої політики, а також вчасне реагування на потреби бізнесу. З іншого – така тенденція свідчить про те, що ТПП через здійснення своєї діяльності мають вплив на те саме поле детермінант розвитку підприємництва, що й державний апарат, але, на відміну від останнього, не володіють прямими адміністративними важелями впливу на нього.

Тепер наведемо класифікацію форм стимулювання розвитку підприємництва (див. рис. 1.8).



Рис. 1.8. Форми стимулювання підприємництва*

* Складено автором на основі [54, С. 212]; [59, С. 75, 76].

Як бачимо, у наведеній класифікації також відбувається аналіз складових – форм стимулювання розвитку підприємництва – за трьома основними критеріями: економічним, організаційно-правовим і соціальним. Діяльність ТПП відображує

кожна з форм: економічні стимули – через залучення інвестицій; організаційні – через участь у розробці нормативної бази та надання інформаційних послуг; моральні – через популяризацію підприємництва серед населення. Виходячи із зазначеного, можемо зробити висновок, що така класифікація є найбільш універсальною для дослідження контексту розвитку підприємництва.

Також вважаємо за доцільне детальніше розглянути новий компонент класифікації – стимулювання розвитку через залучення до управління. Під ним пропонується розуміти забезпечення можливості суб'єктів господарювання впливати на державну політику. На наш погляд, запорукою реалізації такої форми стимулювання розвитку підприємництва є демократичний політичний режим країни, що гарантує як прямий (пряма демократія), так і опосередкований (представницька демократія) вплив населення на процеси управління державою [35]. Проаналізовані в нашій дисертаційній роботі НПА, які гарантують право населення України на об'єднання, свідчать про наявність правового підґрунтя для реалізації цієї форми впливу в країні. Враховуючи те, що ТПП, у свою чергу, є однією з форм добровільного об'єднання бізнес-суспільства та їх основна функція – представництво й захист інтересів підприємництва, можемо зробити висновок про унікальність розглядуваної форми стимулювання розвитку, а також участь таких організацій у забезпеченні її реалізації. Очевидно, що ця форма є найпоширенішою серед країн – представниць ринкової економіки через її спроможність забезпечити чутливість і відповідність державної політики актуальним потребам ринку.

Узагальнюючи результати нашого дослідження, зазначимо, що ТПП в Україні – це створена законом система недержавних членських організацій, які виконують три головні функції у сфері розвитку підприємництва: представлення та захист інтересів підприємців, розвиток бізнес-середовища та бізнес-зв'язків і супровід підприємств під час провадження ними господарської діяльності.

Також ми дійшли висновку, що Торгово-промислова палата України, хоч і входить до системи стимулювання розвитку підприємництва, але не володіє адміністративними важелями впливу на процес розвитку підприємництва, її рішення

мають винятково рекомендаційний характер, а реалізуються за допомогою надання ряду послуг, які комплексно покращують становище підприємництва.

Слід зауважити, що вплив на розвиток підприємництва ТПП в Україні можуть здійснювати лише демократичним шляхом, а саме, через:

- об'єднання суб'єктів господарювання та консолідацію їх думок й інтересів;
- координацію діалогу представленого ТПП підприємництва з урядом;
- розвиток бізнес-зв'язків на національному та міжнародному рівнях;
- інформаційну підтримку, надання консультаційної допомоги та бізнес-послуг.

Проте, зважаючи на результати нашого дослідження, зазначене вище не зменшує потенціалу участі ТПП у процесах розвитку підприємництва. Автором було виявлено участь таких організацій у всіх компонентах контексту розвитку підприємництва, яка забезпечується шляхом надання широкого спектра послуг. Так, ТПП впливають на всі групи чинників розвитку підприємництва. Як елемент ринкового механізму, що забезпечує організаційні стимули зростання бізнес-середовища, ці організації водночас опосередковано залучені до всіх інших видів указанного процесу.

Найхарактерніші властивості ТПП були визначені в ході розгляду діяльності цих організацій за формами впливу на розвиток підприємництва. Окрім участі в класичних формах, завдяки нашій класифікації виявлено їх унікальну особливість – забезпечення розвитку через залучення до управління, що має тісний зв'язок із забезпеченням демократичних процесів у суспільстві.

Також нами було сформовано уніфіковану класифікацію факторів розвитку підприємництва, яка розподіляє чинники за трьома основними напрямками: економічним, організаційно-правовим і соціальним. На нашу думку, така класифікація найбільш широко охоплює поле, у якому знаходиться предмет цього дисертаційного дослідження.

1.3. Генезис моделей торгових палат світу

Перші організації-попередники Торгово-промислових палат були – купецькі гільдії та середньовічні європейські корпорації, які являли собою локальні органи самопомочі підприємців та були сконцентровані в головних центрах торгівлі. Створювали та керували ними ремісники й купці з метою захисту та регулювання своєї торгівлі, визначення та контролю над мірами ваги та вимірюваннями. Також до їхніх повноважень входили нагляд за арбітражними радами, управління портами й ринками та створення товарних бірж. Попри важливість виконуваних функцій, у XVIII ст. уряди Франції й Англії ліквідували такі гільдії після прийняття Закону Ле Шапельє, який передбачав заборону робочих коаліцій у XVIII столітті [47, С. 7].

До наступного етапу у світовому процесі формування палат можна віднести створення у Франції протягом 1802–1804 рр. 176 палат. Французькі торгові палати виступали в ролі основних консультативних органів державної адміністрації та мали обов'язкове членство. Такі палати собою були, по суті, напівурядовими органами підтримки торгівлі та промисловості [168]. Таку модель функціонування ТПП запозичили у Франції одразу кілька держав континентальної Європи: Німеччина, Італія, Австрія (включно із частиною Західної України), Нідерланди та Іспанія в середині XIX – на початку XX ст. Вона отримала назву «континентальна».

Формування торгових палат у Великій Британії відбувалось іншим – ліберальним – шляхом. Організації, сформовані в країні, не мали обов'язкового членства та спеціального законодавства. Вони створювалися на основі приватного права, фіксувалися в реєстрі та мали опціональне членство. Функції та регіональне охоплення палати також визначалися масштабом і місією організації.

Що стосується історії створення ТПП на території України, то великий відбиток на цей процес наклало історичне розділення України між Російською імперією й Австро-Угорщиною. Так, намагаючись засвідчити свою вірність ліберальним ідеям, що панували в Європі, уряд Австро-Угорської імперії видав Закон про створення палат, які мали статус консультативного інституту та були

покликані сприяти розвитку промисловості й торгівлі. Моделями для австро-угорських палат стали французька та англійська палати. Якщо говорити про правовий статус, то торгова палата в Австро-Угорщині була дорадчим органом, мала право надавати пропозиції щодо потреб торгівлі та промисловості, сприяла розробці проектів законів у цій галузі тощо. У 1918 р. у зв'язку з розпадом Австро-Угорської імперії та встановленням влади Румунії на території Буковини було створено окружну палату з торгівлі та промисловості.

На Лівобережній Україні, що входила до складу Російської імперії, поява торгових палат припадає на ХХ ст. Ще у XVIII ст. на території Російської імперії були створені товарні біржі, які виконували функції ТПП. Такі організації функціонували й на території України аж до 1917 року. Визначаючи правовий статус торгово-промислових палат того часу, слід підкреслити, що вони не належали до державних органів, але суттєво впливали на формування та реалізацію економічної політики, розробляли законопроекти, тісно співпрацювали з органами державної влади, здійснювали правосуддя в економічній сфері.

Наступним кроком стала ініціатива Міністерства торгівлі і промисловості, яке виступило у 1917 р. із законопроектом «Про торгово-промислові палати Росії», у якому передбачалось об'єднання підприємців у єдину організацію, яка стала б базою для вільної торгівлі. Варто зазначити, що за радянських часів торгово-промислові палати на території України неодноразово реформувалися – від відділень Російської Східної палати до Української Східної палати, торгово-посередницьких контор і створеного в Києві Українського відділення Всесоюзної торгової палати. Та, незважаючи на динамічні зміни в організаційній структурі ТПП, головне залишалось незмінним – усі вони залежали від уряду та його політики. Про цьому їх повноваження були обмежені. За своїм статусом це були громадські організації, покликані сприяти економічному зближенню з країнами Близького Сходу, а також промисловим і торговельним організаціям України в розвитку зовнішньої та внутрішньої торгівлі й промисловості [51].

Новітня історія Торгово-промислової палати України починається 8 грудня 1973 року, коли на загальному скликанні дійсних членів ТПП УРСР було прийнято

Статут Торгово-промислової палати Української РСР. Після схвалення 2 грудня 1997 року Верховною Радою України Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» завершується етап формування нової моделі ТПП в Україні, що свідчить про перехід від «системи державних палат» до «змішаної системи палат» [165].

За століття діяльності на території Європи сформувались окремі моделі палат, які різняться за певними характерними рисами та принципами діяльності (див. табл. 1.6). Слід зауважити, що кожна з опціональних умов діяльності палати водночас є впливовим важелем, який залежно від економічної ситуації та державної політики може стати оптимізатором діяльності організації чи, навпаки, мінімізувати її ефективність.

Визначимо переваги та недоліки наведених моделей торгових палат (див. табл. 1.6). Законодавча база має рішуче значення для ТПП, оскільки визначає їх функції та можливі сценарії розвитку організації.

Таблиця 1.6

Основні моделі торгових палат світу*

Модель	Історія формування	Законодавча база	Членство	Делегування Урядом деяких функцій
1	2	3	4	5
Континентальна модель	Сформувалась як французька модель на основі публічного права. Була створена наприкінці XIX – на початку XX ст. і запозичена кількома європейськими державами: Німеччиною, Італією, Австрією, Нідерландами, Іспанією	Характеризується наявністю окремого закону про діяльність палат, який визначає, регулює та обмежує її діяльність. Найменування «палата» захищається законом	Членство є обов'язковим для всіх суб'єктів підприємництва	Палатам надано офіційний статус консультативного органу уряду. Відбувається чітке визначення роду занять і сфери діяльності палат, які регулюються урядом. Палати не мають права займатися будь-яким видом діяльності стосовно ділової спільноти. Відбувається регулювання регіонального охоплення (одна палата на один регіон)

*Продовження табл. 1.6

Англо-саксонська модель	Слідуючи ліберальній традиції економічної політики, у Великобританії було створено іншу систему палат, яка характеризується меншим рівнем втручання державної влади. Така модель базується на принципах самоврядування структур ділової спільноти	Відсутній закон, що регламентує діяльність ТПП. Палати створюються на основі приватного права, що вимагає їх реєстрації в реєстрі ділових організації та об'єднань. Такі організації створюються винятково за ініціативи підприємців	Членство в палаті відбувається на добровільних засадах	Палати не зобов'язані виконувати завдання уряду, мають свободу вибору охоплення своєї діяльності та отримують за надані послуги прибуток. На відміну від ділових структур, палати не перерозподіляють прибуток між членами, а направляють кошти на покращення результатів своєї роботи
Змішана система	Континентальна й англосаксонська моделі – це два протилежних напрями в розвитку палат. Деякі країни опціонально сумістили в системі своїх національних палат риси кожної із зазначених моделей. Така система палат діє і в Україні			
Система державних палат	Модель існувала в минулому та була представлена в соціалістичних країнах	Торгові палати являли собою відомства міністерств зовнішньої торгівлі		Діяльність палат була сконцентрована на просуванні експорту продукції державних підприємств

* Складено автором на основі [145, 165].

Палати, створені на основі публічного права (континентальна модель), мають обов'язкове членство, що передбачає стабільні надходження від членських внесків. Разом із тим вони отримують право виконувати функції, делеговані урядом країни (наприклад, здійснювати видачу сертифікатів походження, карнетів АТА, проводити експертизи). Інакше кажучи, це передбачає монополію на окремі види послуг і гарантує фінансову стабільність організації.

Серед переваг континентальної моделі також можемо виділити й можливість формувати об'єктивну думку підприємництва, проводити аналіз його розвитку на національному рівні. Це стає можливим завдяки повній представленості національного підприємництва в членській базі організації. Головною негативною рисою континентальної моделі, на нашу думку, є ризик втрати довіри членів до

палати, формування суспільної думки щодо організації як адміністративного підрозділу.

Дослідивши засади англосаксонської моделі, можемо стверджувати, що добровільне членство стимулює діяльність палати у сфері надання актуальних, конкурентоспроможних і високоякісних послуг її членам, розширює спектр діяльності. Це формує імідж палати як незалежної БА, яка представляє думку національного підприємництва та має на меті відстоювати його інтереси.

Серед негативних аспектів варто зазначити фінансову нестабільність та обмеженість ресурсів, які палата могла б використовувати для розвитку підприємництва.

На сьогодні основні моделі палат (континентальна, англосаксонська та змішана) широко представлені по всьому світу незалежно від географічного й економічного положення країни на мапі (*див. табл. 1.7*). На наш погляд, найбільш ілюстративними представниками континентальної моделі є системи Німеччини та Франції. Так, у Німеччині функціонує 83 торгово-промислові палати, кожна з яких закріплена за конкретним регіоном [6, С. 75]. Кількість їх членів диференціюється в кількості від 4200 до 220000 (Мюнхен).

Також можемо виділити суттєву відмінність рамах цієї моделі між окремими палатами. Це статус палати палат – об'єднання регіональних палат. Наприклад, об'єднання німецьких ТПП (DİHT) є добровільною організацією й не має статусу палати на основі суспільного права. Національна палата Франції навпаки є корпорацією на основі суспільного права.

Торгово-промислова палата США є прикладом палат англосаксонської моделі. Діяльність палати не регулюється окремим законом. Проте всі ТПП зобов'язані виконувати місцеві, федеральні норми, правила штату та нормативні вимоги, що визначають діяльність організації категорії 501(c) (вільної від оподаткування) [6, С. 75].

Порушення цих законів може призвести до відкликання пільгового податкового статусу. Крім того, існують конкретні закони штату та підзаконні акти,

яких палати мають дотримуватися при поданні заяви щодо закріплення за ними статусу некомерційної організації.

Таблиця 1.7

Моделі торгових палат світу за географією*

Континент	Країни з континентальною моделлю палат	Країни з англосаксонською моделлю палат	Країни зі змішаною моделлю палат
Європа	Австрія, Франція, Німеччина, Угорщина, Італія, Нідерланди, Словаччина, Словенія, Іспанія	Чехія, Данія, Естонія, Ірландія, Литва, Норвегія, Польща, Швеція, Швейцарія, Великобританія	Україна, Росія
Азія й Австралія		Австралія, Індія, Непал, Нова Зеландія, Філіппіни, Сінгапур, Шрі-Ланка	Японія, Таїланд
Африка	Алжир, Кот-д'Івуар, Джибуті, Єгипет, Еритрея, Марокко, Сенегал, Туніс	Гана, Мозамбік, Намібія, Сьєрра-Леоне, ПАР, Зімбабве	
Латинська Америка		Аргентина, Чилі, Ямайка, Перу, Венесуела	Бразилія, Мексика
Північна Америка		США, Канада	

* Складено автором на основі [164, С. 64].

У США внаслідок відсутності централізованої реєстрації торгових палат неможливо визначити їх точну кількість. Головною організацією місцевих палат і палат штатів є Торгова палата США. На відміну від національних палат континентальної моделі, членство в головній організації палат США охоплює не тільки палати, а й окремі підприємства та професійні об'єднання. Торгова палата

США представляє близько 215000 приватних підприємств, 3000 місцевих і торгових палат штатів та 1200 професійних об'єднань. Багато членів входять як у місцеві палати, так і національну.

На наш погляд, наочним прикладом палат англосаксонського типу є також палата Філіппін. Тут не існує окремого закону про діяльність палат, які є корпораціями на основі приватного права. Будучи представником інтересів приватного сектору, палата має представництво в таких державних органах, як Фінансове управління та Рада з розвитку експорту.

Отже, як видно з проведеного дослідження, континентальна й англосаксонська моделі – це два протилежні полюси в розвитку палат. Системи палат більшості розвинутих держав можна віднести до цих двох моделей. Але є й такі держави, ТПП яких мають риси обох моделей. Такі моделі називаються «змішані системи». Ці системи беруть за основу характеристики однієї з моделей, наведених вище, доповнюючи їх елементами іншої.

Розглянемо змішані системи на прикладі палат Японії та Таїланду. У Японії діяльність ТПП регулюється положеннями суспільного права, але членство в палаті є добровільним [6, С. 76]. Японські палати за традицією представляють малі та середні підприємства. Їх члени належать до конкретних торгових секцій відповідно до сфери діяльності. Особливість японських ТПП полягає в тому, що найбільші в регіоні підприємства (сума податкових виплат або внесеного капіталу яких виходить за певні рамки) зобов'язані зареєструватися у відповідній палаті. Така реєстрація не означає членства, але закріплює за ними особливий статус у палаті, що дає їм право голосувати на загальних засадах і зобов'язує сплачувати внески, розмір яких визначається палатою. Законодавство про діяльність ТПП у Японії вимагає, щоб регіон діяльності однієї палати не перетинався з регіоном діяльності іншої палати. Національною федерацією місцевих палат є Торгово-промислова палата Японії

Аналогічно й у Таїланді діяльність палат регулюється положеннями суспільного права, але членство є добровільним. Відповідний закон не містить вимог щодо процедури утворення цих організацій. Усі провінційні палати мають бути членами Таїландської торгової палати, яка відіграє подвійну роль – як головна

організація провінційних палат і як регіональна палата Великого Бангкока [31, С. 21]. Таким чином, окремі підприємства можуть бути членами палати палат. У Таїланді законодавство забороняє створювати більше однієї палати в кожній провінції. Головними причинами стрімкого зростання кількості ТПП у цій державі стали створення спільних консультативних комітетів державного та приватного секторів і гарантія присутності палат у цих комітетах.

Що стосується колишніх країн соцтабору, то в них до проведення реформ існувала інша система – система державних палат, що були відомствами міністерств зовнішньої торгівлі, діяльність яких була сконцентрована на промоції експорту продукції державних підприємств, зовнішньоекономічний пріоритет яких залишився аналогічним і для вітчизняних палат. Так, щодо ТПП Львова та Чернівців саме державна модель стала наступником континентальної в радянський період.

Незважаючи на вже доволі довгий період, упродовж якого країни пострадянського простору існують як незалежні держави, торгово-промислові палати них досі не виконують у повному обсязі головні з базових функцій – представництво та захист інтересів бізнесу. Уже понад 30 років такі послуги є традиційними для торгових палат західноєвропейських країн і США (див. табл. 1.8).

Звертаючись до розгляду системи ТПП, яка діє в Україні, можемо зазначити, що їй притаманні риси як континентальної, так і англосаксонської моделей. Причому в українській моделі превалюють риси моделі на основі публічного права з елементами приватного (добровільне членство).

На нашу думку, створення ТПП на базі закону дозволяє уряду делегувати їм окремі функції, що, як правило, закріплюють за органами державного врядування (в Україні це видача сертифікатів походження, карнетів АТА, ведення реєстру українських підприємств, фінансове положення яких свідчить про надійність, тощо).

Таблиця 1.8

**Реалізація представництва інтересів бізнесу
закордонними торговими палатами***

Країна	Модель ТПП	Основні функції організацій і реалізація представництва інтересів
США	Ліберальна модель	1. Мають такий самий статус, як і будь-які інші адвокати-групи та БА.

		<p>2. Локальні палати працюють в інтересах місцевих спільнот, тоді як Торгова палата США зосереджується на роботі з національними питаннями й координує локальні палати для спільних дій.</p> <p>3. З метою адвокати працівники палати можуть: а) провадити конвенційне або безпосереднє лобіювання ЧИ б) залучати членів палати до лобістської діяльності (grassroot activity).</p> <p>4. Наявна платформа GAIN (U.S. Chambers'Grassroots Action Information Network) налагоджує мережу контактів для лобізму з метою просування позитивних для бізнесу законів</p>
Німеччина	Консервативна модель	<p>1. Діалог із державою щодо впливу державних рішень на бізнес-сектор.</p> <p>2. Представлення візій і переживань членів у вирішенні проблем, що впливають на бізнес.</p> <p>3. На локальному рівні палата висловлює свої бачення щодо муніципального бюджету, податків, будівництва, проєктів інфраструктури, захисту довкілля.</p> <p>4. На регіональному та федеральному рівнях палати беруть участь у плануванні економічного розвитку та графіку.</p> <p>5. Локальний, регіональний і федеральний апарати зобов'язані консультиватися з палатами щодо законів і постанов, які впливають на торгівлю та промисловість.</p> <p>6. Посилення лобістських функцій через організацію прес-конференцій, публікацію прес-релізів та проведення опитувань і досліджень.</p> <p>7. За напрацюваннями спільно з парламентськими комітетами й міністерствами Асоціація ТПП надає федеральним міністерствам близько 170 меморандумів щорічно</p>
Франція	Консервативна модель	<p>1. Адвокати-функції подібні до наявних у ТПП Німеччини.</p> <p>2. Особливістю цієї палати є те, що закон наказує державі консультиватися з ТПП щодо планів регіонального розвитку, особливо – проєктів транспортування та планування міст</p>
Японія	Змішана модель	<p>1. ТПП Японії, а також локальні палати, є впливовими лобістськими організаціями й підтримують тісні зв'язки з державою.</p> <p>2. ТПП зобов'язані озвучувати свої позиції законодавчому й адміністративному апаратам держави, для чого агрегують статистичні дані та проводять дослідження з політичних і бізнесових питань.</p> <p>3. Палати задіяні в регіональному розвитку, плануванні довкілля, технологічному розвитку, плануванні міст, промоції локальної індустрії та міжнародній торгівлі.</p> <p>4. ТПП номінують своїх представників для участі в центральних радах держави та презентації їхніх позицій у регіональних економічних радах і локальних спільнотах</p>
Таїланд	Змішана модель	<p>1. Адвокація є найважливішою діяльністю. Провінційні палати, а також Торгова палата Таїланду тісно співпрацюють із державою, надаючи свої бачення та рекомендації щодо економічної політики.</p>

		<p>2. Палати зобов'язані консультивати державу щодо питань економічного розвитку.</p> <p>3. ТПП налагоджують політичний діалог через регулярні зустрічі Об'єднаних публічно-приватних консультативних комітетів (JPPCC).</p> <p>4. Торгова палата Таїланду визнана основним представником позицій бізнес-спільноти й направляє більш ніж 50 представників на засідання державних комітетів</p>
--	--	--

** Складено автором на основі [182, С. 42].*

Також Закон України «Про торгово-промислові палати» захищає назву організації та забороняє реєстрацію будь-яких підприємств, у найменуваннях яких містяться словосполучення «торгово-промислова палата», «торговельна палата» чи «промислова палата». Але, незважаючи на це, Торгово-промислова палата України не підлягає державному контролю. Також законодавством регулюється регіональне охоплення, яке націлене забезпечити наявність однієї палати в кожній області та великому місті. Однак членство в ТПП має добровільний характер. Через це палата не має гарантій щодо отримання членських внесків, що спонукає її до розширення спектра послуг і покращення їх якості.

Отже, ТПП може займатися підприємницькою діяльністю тільки в тому обсязі, у якому це необхідно для виконання її статутних задач. Одержаний нею дохід не розподіляється між членами палати, а спрямовується на виконання її статутних завдань. ТПП є юридичною особою [144].

На наш погляд, такий вибір системи ТПП, зроблений урядом у 90-х роках ХХ ст., був оптимальним для періоду трансформаційних процесів, що відбувалися в державній економіці того часу. З одного боку, торговим палатам в Україні було надано можливість стати незалежними представниками інтересів підприємництва й пропонувати актуальні для нього послуги. З іншого – законом палаті делегували певні монопольні послуги, що гарантувало фінансову стабільність організації в умовах роботи з недосвідченим і недостатньо розвиненим підприємництвом.

Висновки за розділом 1

У першому розділі розглянуто ключові дефініції, за результатами аналізу яких запропоновані авторські трактування понять: «підприємництво», що визначено автором як самостійна, ініціативна, систематична господарська діяльність, яка здійснюється суб'єктами господарювання на власний ризик у рамках національного законодавства, характеризується авторським баченням й інноваційними підходами до роботи та має на меті отримання прибутку, а наслідком – економічні й соціальні результати; «розвиток підприємництва», що визначено як сукупність позитивних тенденцій підприємництва, які простежуються шляхом порівняння його кількісних та якісних характеристик у часі й мають позитивний вплив на економіку країни, стимулюють розвиток соціального середовища та забезпечують підвищення рівня життя населення; «торгово-промислові палати», які пропонується трактувати як неприбуткові членські організації, що створені з метою сприяння розвитку підприємництва та його інтеграції у світову економіку шляхом представлення та захисту його інтересів, а також надання послуг, які сприяють інституційному розвитку суб'єктів господарювання та загальному покращенню бізнес-клімату.

Досліджено основоположні функції підприємництва, серед яких – загальноекономічна, ресурсна, соціальна, організаторська та творча. Обґрунтовано вплив розвитку підприємництва на економічне зростання країни; проведено загальну оцінку стану підприємництва в Україні загалом і малого і середнього підприємництва зокрема; визначено роль зазначених сегментів у національній економіці України. Визначено, що середні підприємства є рушієм економічного розвитку за рахунок великої далі у валовій додатковій вартості (45,7%), обсягах реалізації продукції (41,2%) та великої долі зайнятих (42,3%). Мале підприємство складає понад 95% питомої ваги за кількістю суб'єктів господарювання, та, перш за все є інструментом само зайнятості населення, аніж національного збагачення (забезпечує 15,7 % у доданій вартості, 17,2% у обсягах реалізації та 27,1 % зайнятих). Визначена тенденція щодо покращення національних умов для ведення бізнесу згідно з рейтинговими показниками Світового банку (на 62 позиції за

останні 6 років).

У рамках дослідження концептуальних основ функціонування організацій громадянського суспільства з підтримки розвитку підприємництва – бізнес-асоціацій і торгово-промислових палат – висвітлено нормативно-правовий базис та основні напрями їх діяльності, а також послуги, що надаються цими організаціями у світі та в Україні. На основі узагальнення теоретико-методичних підходів до формування набору традиційних функцій ТПП автором запропоновано визначити основними функціями ТПП у сфері розвитку підприємництва такі: представлення інтересів, розвиток бізнес-середовища та бізнес-зв'язків, супровід і надання допомоги під час провадження господарської діяльності.

У ході морфологічної декомпозиції та класифікації контексту розвитку підприємництва виявлено місце інституту ТПП у кожній із розглянутих структурних компонент – серед чинників підприємництва, форм і видів його стимулювання. Наведено уніфіковану класифікацію для середовища предмета дисертаційного дослідження за економічними, організаційно-правовими та соціальними ознаками. У результаті проведеної наукової дискусії щодо визначення терміна «стимулювання» уточнено характер впливу ТПП на цей процес. Обґрунтовано значення торгово-промислових палат як демократичних форм впливу на розвиток підприємництва.

Досліджено генезис розвитку торгових палат у світі, розглянуто основні моделі організацій: англо-саксонську, континентальну, змішану та державну. Здійснено аналіз моделей ТПП за географією та виокремлено основний набір послуг за кожною з них. Досліджено механізм реалізації функції представництва інтересів закордонними торговими палатами. На базі вивченого світового досвіду обґрунтовано оптимальність наявної моделі ТПП в Україні для пострадянського періоду становлення ринкової економіки та висунуто гіпотезу щодо доцільності її зміни в сучасних умовах на ліберальну.

РОЗДІЛ 2

НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВИХ ПАЛАТ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

2.1. Діяльність торгово-промислових палат у ракурсі реалізації державної політики розвитку МСП в Україні

Підприємництво України розвивається в динамічному середовищі, що складається із безлічі чинників, які в комплексі формують бізнес-клімат країни. Успішне становлення сприятливого бізнес-середовища залежить переважно від ефективних державних рішень. За результатами щоквартального опитування вітчизняних підприємств, яке проводить Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, у I кварталі 2015 року 43% респондентів оцінили бізнес-клімат в Україні як несприятливий і лише для 5% він був сприятливим [52, с. 12]. Розглядаючи чинники розвитку підприємництва за наведеною нами класифікацією (див. 1.1, 1.2), ми визначили, що функції державної політики і торгово-промислових палат здебільшого здійснюються в полі організаційно-правових факторів.

Зважаючи на мету нашого дисертаційного дослідження та зазначене вище, вважаємо доцільним проаналізувати місце торгово-промислових палат у загальному ракурсі реалізації державної політики щодо МСП шляхом порівняння їх функцій, напрямів діяльності та послуг з основними засадами політики.

Державна політика – відносно стабільна, організована та цілеспрямована діяльність органів державної влади стосовно певного питання чи комплексу питань, яка здійснюється ними безпосередньо чи опосередковано і впливає на життя суспільства [35]. Згідно з трактуванням, поданим в економічному словнику за редакцією Г. Осовської, цей термін визначається як «напрямок дій, регуляторних заходів, законів, бюджетних пріоритетів стосовно певної теми, що здійснюється державним органом чи його представниками» [58, с. 42]. Л. Пал визначає державну політику як «напрямок дії або утримання від неї, обрані державними органами для розв'язання певної чи сукупності взаємно пов'язаних проблем» [102, с. 75].

У Конституції України сказано, що правові засади та гарантії підприємництва визначаються законами України. Функціонування державної інфраструктури підтримки МСП регламентується низкою законодавчих актів, а також окремими актами Кабінету Міністрів України – переважно це установчі документи відповідних органів виконавчої влади та програмні (концептуальні) документи (див.табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Основні нормативно-правові акти, що регламентують
реалізацію державної політики в сфері МСП***

Нормативно-правовий акт	Основний зміст
Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21.12.2000 р. №2157-III	визначає завдання і заходи в розрізі основних завдань державної політики з розвитку малого підприємництва, одним з яких є формування регіональної інфраструктури розвитку та підтримки малого підприємництва
Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. №4618-VI	визначає загальні правові та економічні засади державної політики у сфері підтримки та розвитку малого і середнього підприємництва
Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом "єдиного вікна"» від 21.10.2010 р. №2123-VI	визначає засади підготовки та реалізації інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»
Закон України «Про центральні органи виконавчої влади» від 17.03.2011 р. №3166-VI	встановлює засади діяльності та взаємодії міністерств та інших центральних органів виконавчої влади
Закон України «Про місцеві державні адміністрації» від 09.04.1999 р. №586-XIV	встановлює засади діяльності обласних, районних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій
Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. №280/97-ВР	встановлює засади діяльності місцевих рад та їх виконавчих органів
Постанова Кабінету Міністрів України від 27.08.1995 р. №687 «Про Український фонд підтримки підприємництва»	визначає мету створення, основні повноваження та завдання фонду
Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28.08.2013 р. №641-р «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки»	передбачає розв’язання проблем МСП, зокрема шляхом сприяння розвитку інфраструктури його підтримки

*Складено автором.

Згідно з Законом «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. **метою державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:**

- 1) створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва;
- 2) забезпечення розвитку суб’єктів малого і середнього підприємництва з

метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності;

3) стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємництва;

4) сприяння провадженню суб'єктами малого і середнього підприємництва діяльності щодо просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки;

5) забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян [143].

Порівняємо викладене вище із законодавством, що регламентує діяльність торгово-промислових палат. Згідно з Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні» від 02.12.1998 р., ці організації створено з **метою**:

а) сприяння розвитку національного підприємництва та розбудови економіки, її інтеграції в світову господарську систему;

б) формування сучасних промислової, фінансової і торгівельної інфраструктур;

в) створення сприятливих умов для підприємницької діяльності;

г) всебічного розвитку всіх видів підприємництва, не заборонених законодавством України;

д) збільшення експортно-орієнтованості національного господарства та активізації міжнародного економічного співробітництва в цілому [144].

Як бачимо, мета діяльності ТПП та державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва тісно пов'язані між собою. На нашу думку, це є ознакою того, що інститут торгово-промислових палат було створено як об'єкт державної інфраструктури розвитку підприємництва, якому було надано статус недержавності для забезпечення його неупередженості та незалежності від впливу інших політичних процесів. Це також підтверджує нашу гіпотезу про доцільність перегляду сучасної моделі торгово-промислових палат в Україні на користь англосаксонської (див. п.1.3) у зв'язку з відсутністю в сучасних умовах нагальної потреби забезпечувати інституційне функціонування організації за рахунок

надходжень від реалізації монопольних послуг, як це було в умовах трансформаційної економіки в 90-х роках ХХ ст.

Одними із найбільш важливих складових формування політик є реалізація їх принципів. У контексті цього дисертаційного дослідження відзначимо принцип забезпечення участі представників суб'єктів малого і середнього підприємництва, громадських організацій, що представляють інтереси суб'єктів малого і середнього підприємництва, у формуванні та реалізації державної політики в цій сфері.

Зважаючи на проблематику, порушену в дисертації, а також враховуючи європейський вектор розвитку України, вважаємо необхідним більш детально розкрити принципи політики ЄС, викладені в Акті з питань малого бізнесу для Європи, англійською – Small Business Act of Europe (SBA). Документ визначає ідеологію сприяння розвитку МСП та практично реалізується країнами Європейського Союзу, відіграє все більшу роль у формуванні заходів політики щодо МСП. Такі принципи спрямовані на поліпшення підходів до підприємництва в Європі, спрощення регуляторного середовища для малого та середнього бізнесу, усунення перешкод для його розвитку. У 2010 році Кабінетом Міністрів України був затверджений план заходів щодо впровадження принципів Акта з питань малого бізнесу для Європи (АМБ) [140]. З метою дослідження ролі торгово-промислових палат у реалізації цих принципів визначимо, яким чином в Україні реалізуються принципи АМБ та роль (потенціал) торгово-промислових палат у кожному з напрямів (*див. Додаток А-1*)

Таким чином, торгово-промислові палати за характером своєї діяльності відповідають основним принципам політики Європейського Союзу щодо розвитку малого та середнього підприємництва. Окрему увагу хочемо звернути на потенційну потужність ТПП щодо реалізації принципів АМБ, які передбачають заохочення виходу суб'єктів господарювання на зростаючі ринки, а також забезпечення їх діалогу з урядом та привернення уваги до інтересів і проблем бізнесу України. Ці напрями реалізуються завдяки двом основним функціям ТПП: «Представництво та захист інтересів» та «Розбудова ділових зв'язків».

Отже, у сучасних умовах реформаційних процесів відповідно до

європейського вектору розвитку України та впровадження європейських засад формування політик інститут ТПП може стати ланкою у цьому процесі та сприяти його прискоренню.

При дослідженні ролі торгово-промислових палат у державній політиці розвитку підприємництва важливо проаналізувати наявність зв'язків у напрямках діяльності ТПП з основними напрямками політики України.

Згідно з чинним Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» основні **напрями державної політики** скеровані на вирішення актуальних проблем підприємництва на 2013 рік, серед яких: спрощення реєстрації обліку та оподаткування, залучення МСП до державних закупівель, забезпечення державної фінансово-кредитної підтримки суб'єктам підприємництва, гарантування прав при здійсненні контролю діяльності, організація підготовки кадрів та впровадження у виробництві новітніх технологій тощо [132].

Вивчаючи нормативно-правову базу, ми виявили тісний зв'язок більшості послуг, що надає Торгово-промислова палата України, з напрямками державної політики, які викладені в «Концепції державної політики розвитку малого підприємництва», затвердженій Постановою Кабінету Міністрів України №404 від 03.04.1996 р., що вже втратила чинність. У цьому документі визначено основні напрями підтримки підприємництва:

- формування нормативно-правової бази;
- удосконалення податкової та фінансово-кредитної політики (що також включає роботу із залучення інвестицій);
- забезпечення інформацією;
- сприяння впровадженню технологій та інновацій;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- підготовка та перепідготовка кадрів [87, с. 5].

Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні» також регламентовані основні **напрями діяльності та завдання торгово-промислових палат**, відповідно до яких формується набір послуг, які надають вітчизняні ТПП

суб'єктам господарювання (див. табл. 2.2) [144]:

Таблиця 2.2

Послуги ТПП в ракурсі основних напрямів діяльності організацій*

	Напрями діяльності ТПП	Послуги ТПП у межах напрямів
1	Сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорту українських товарів і послуг, надання практичної допомоги підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, освоєнні нових форм співробітництва.	Організація міжнародних бізнес-форумів; організація візитів бізнес-делегацій за кордон та їх прийняття в Україні; проведення виставок, ярмарків; проведення консультацій з пошуку партнерів за кордоном; митно-брокерські послуги; оформлення вантажу; видача сертифікатів походження товарів, що йдуть на експорт.
2	Представлення інтересів членів палати з питань господарської діяльності Організація взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності, координація їх взаємовідносин з державою в особі її органів..	Організація засідань комітетів, направлення їх рішень до відповідних державних інституцій; Проведення форумів, обговорень, круглих столів за участю представників органів влади; оформлення та подання резолюцій до державних установ.
3	Участь в організації професійного навчання з питань підприємництва, розвитку конкуренції, а також у розробленні та реалізації державних і міждержавних програм у цій галузі Сприяння в організації інноваційного підприємництва та розбудови інноваційного середовища	Реалізація навчальних програм для підприємців-початківців; консультування з питань ведення господарської діяльності; проведення навчання з питань державних закупівель Проведення тематичних заходів за участі вітчизняних та іноземних експертів з інновацій;
4	Надання довідково-інформаційних послуг	Ведення реєстру надійних партнерів серед підприємств України; підготовка інформаційних матеріалів на отримані запити.
5	Сприяння залученню інвестицій та форуванню матеріально-технічної бази підприємництва	Організація заходів із залучення інвесторів; проведення презентацій інвестиційного потенціалу України за кордоном

*Складено автором на основі [136].

З наведеної таблиці випливає, що наразі напрям діяльності торгово-промислових палат, що стосується розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, представлено найширшою номенклатурою послуг. Отже, можемо припустити, що цей напрям діяльності організації є найбільш розвиненим. На ряду із чинним Законом України від 2013 р., у якому напрями політики щодо малого та середнього бізнесу зосереджені на податкових та адміністративних питаннях, напрями діяльності торгово-промислових палат найбільш тісно пов'язані

з положеннями, викладеними в Постанові КМУ 1996 р.

На нашу думку, такий стан справ можна пояснити тим, що Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні» був ухвалений на початку 1997 року та відповідав положенням, викладеним в Постанові 1996 року. З одного боку, це свідчить про необхідність приведення законодавства України у відповідність до актуальних тенденцій. З іншого боку, можемо припустити, що починаючи з 1996 року ТПП, користуючись статусом недержавних організацій, розвивалися у конкурентному середовищі та стали самостійним незалежним суб'єктом державної політики.

Механізмом формування та реалізації державної політики щодо МСП виступає мережа державних інституцій. У таблиці нижче наведені приклади інститутів державного управління в низці країн світу, які є відповідальними за формування та реалізацію державної політики щодо підприємництва згідно з відповідними законодавчими актами про їх створення (див.табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Інститути формування/реалізації політики щодо МСП у деяких країнах світу*

Країна	Інститут державного управління	Підпорядкованість (нормативний акт)
США	Адміністрація малого бізнесу США	Урядовий орган зі спеціальними повноваженнями, підпорядкований Президенту. Закон «Про малий бізнес»
Індія	Міністерство малих промислових підприємств, Міністерство сільської та агроіндустрії з розвитку МСП	Урядовий орган, урядовий орган
Франція	Секретаріат з проблем малого та середнього бізнесу, торгівлі, ремісництва та ліберальних професій	Міністерство економіки, промисловості та зайнятості. Закон «Про програму підтримки малого та середнього підприємництва», 1967 р.
Великобританія	Директорат підприємництва	Міністерство підприємництва, промисловості та управлінських реформ
Німеччина	Генеральний директорат малого та середнього бізнесу, ремісництва, послуг і вільних професій	Федеральне міністерство економіки і технологій. Закон «Про картельне право», 1957 р.
Японія	Агентство МСП	Міністерство економіки, торгівлі та промисловості. «Основний закон про малі й середні підприємництва»

*Продовження табл. 2.3

Китай	Департамент малого та середнього підприємництва	Національна комісія з розвитку і реформування. «Закон стимулювання розвитку малих і середній підприємств»
Малайзія	Координаційна урядова група захисту інтересів МСП при офісі Прем'єр-міністра	Підпорядкована безпосередньо Прем'єр-міністру

*Складено автором на основі [35], [53].

Повертаючись до українських реалій, зазначимо, що сьогодні в Україні немає цілісної політики підтримки розвитку бізнесу, майже відсутня фінансова підтримка розвитку МСП. Сприяння розвитку МСП не є пріоритетним для органів влади і тому зазвичай здійснюється за залишковим принципом. Інституційна спроможність органів влади, відповідальних за реалізацію державної політики щодо МСП, є низькою. Серед державних інституцій, які реалізують політику у цій сфері, можна виділити:

1. Міністерство економічного розвитку та торгівлі. Основні функції: забезпечення реалізації державної політики з питань розвитку підприємництва.
2. Державна регуляторна служба. Основна функція: забезпечення реалізації державної регуляторної політики.
3. Український фонд підтримки підприємництва. Основна функція: реалізація кредитно-гарантійних механізмів фінансування суб'єктів малого підприємництва.
4. Центри зайнятості. Забезпечують потенційних підприємців навчанням та надають одноразову фінансову допомогу на започаткування бізнесу.
5. Регіональні органи влади. Основна функція: провадження регіональної політики щодо МСП, у т. ч. через реалізацію регіональних стратегій.

Дослідимо причини таких змін та спробуємо визначити потенціал торгово-промислових палат у цих процесах. До 2014 року в складі Міністерства економічного розвитку та торгівлі функціонувала Державна служба з питань регуляторної служби та підприємництва, яку було реформовано, а на її базі створено орган Кабінету Міністрів України – Державну регуляторну службу, яка відповідно до установчих актів не уповноважена впливати на розвиток підприємництва, а

тільки здійснює моніторинг відповідності прийнятих на національному та регіональному рівнях нормативно-правових актів чинному законодавству України. У зв'язку із ліквідацією Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва на Міністерство економічного розвитку і торгівлі покладена реалізація повноважень і функцій з питань розвитку малого та середнього підприємництва.

З одного боку, зазначені тенденції свідчать про відсутність в Україні належної уваги державного апарату до розвитку МСП. З іншого боку, світовий досвід демонструє тенденції цільового проведення політик щодо зменшення адміністративного навантаження на суб'єкти господарювання, у тому числі від контролюючої і наглядової діяльності держави, – так звана «дерегуляція», яка вважається однією з головних засад поліпшення «бізнес-клімату» та сприяння подальшому розвитку підприємництва. У багатьох країнах світу протягом останніх трьох десятиріч років були здійснені реформи контрольної і наглядової діяльності (див.табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Хронологія реформ контрольної і наглядової діяльності за країнами світу*

№	Країна	Рік проведення реформи
1	Канада	1985
2	Мексика	1990
3	Російська Федерація	1998–2001
4	Хорватія	1999
5	Латвія	1999–2003
6	Узбекистан	1999–2005
7	Вірменія	2000
8	Грузія	2001–2007
9	Румунія	2003
10	Польща	2004

**Складено автором на основі [86], [102].*

Узагальнюючи, можемо виділити дві основні цілі, заради яких здійснювалися реформи:

- 1) створення гнучкої і необтяжливої для бізнесу системи контролю і нагляду,

яка забезпечує безпеку людей і навколишнього середовища при менших фінансових і трудових витратах порівняно з традиційними підходами багаторівневого адміністративного регулювання;

2) підвищення спроможності державних контролюючих і наглядових органів найбільш повно і точно виявляти можливі загрози суспільству та навколишньому середовищу, а також події, які можуть призвести до виникнення загроз.

В Україні державну політику з дерегуляції було розпочато навесні 2014 року шляхом започаткування державної реформи, згідно з якою регіональні та місцеві органи самоуправління отримують більше повноважень та власний місцевий бюджет, що буде наповнюватися за рахунок місцевих податків. Цей процес супроводжує низка інших змін, серед яких [25]:

- скорочено кількість дозвільних документів з 143 до 84;
- спрощено порядок відкриття бізнесу: реєстрація підприємців проводиться одночасно з реєстрацією такої особи як платника податку; запроваджено добровільне використання печаток підприємцями;
- утворено Раду бізнес-омбудсмена;
- закладено законодавчу основу для проведення державних закупівель за прозорими правилами: прийнято Закон України «Про здійснення державних закупівель» №1197 від 10.04.2014 р., відповідно до якого скорочено перелік підстав для застосування неконкурентної процедури, запроваджено обов'язковість оприлюднення всієї інформації про закупівлі, включаючи річні плани закупівель, на веб-порталі уповноваженого органу.

Протягом 2015 року продовжено роботу у сфері дерегуляції та розвитку підприємництва [87]:

- реалізується план заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» у 2015 році, затверджений розпорядженням Уряду від 04.03.2015 р. № 213-р, що забезпечить радикальну дерегуляцію підприємництва та сприятиме стабілізації економіки, створенню привабливого бізнес-клімату тощо;

- скорочено перелік видів діяльності, що підлягають ліцензуванню, з 56 до 30;
- скасовано необхідність одержання 16 дозвільних документів, висновків, сертифікатів;
- запроваджено процедуру відкриття бізнесу з встановленням строку реєстрації підприємств протягом 24 годин;
- забезпечено перехід від обов'язкової сертифікації до загальноєвропейської системи оцінки відповідності продукції;
- зменшено надмірне адміністрування та створено більш сприятливі умови для ведення бізнесу в аграрній, харчовій галузях, сферах надрокористування та працевлаштування іноземців;
- встановлено мораторій щодо здійснення перевірок суб'єктів господарювання.

Паралельно із впровадженням дерегуляції конче важливим є підвищення рівня відповідальності та обізнаності підприємництва щодо його прав, зобов'язань та перспективних напрямів розвитку. Деретуляційні зміни в економіці дають можливість набуті потужності організаціям громадянського суспільства, добровільним об'єднанням громадян, у чому саме й полягає місія торгово-промислових палат. Сучасні умови надають можливість розвинути функцію «Представлення та захист інтересів ТПП», яку за класичним сценарієм ТПП реалізують шляхом консолідації бізнесу, його опитувань, проведення масової роботи та оформлення результатів у вигляді аналітичних документів та пропозицій змін до законодавства. Під час здійснення такої роботи за рахунок масштабності досягається значний синергетичний ефект та забезпечується успішність подібної кампанії.

В економічній літературі синергія визначається як узгодження, взаємно посилююча дія двох або декількох підсистем, що збільшує впорядкованість системи в цілому, у результаті чого єдина система виробляє більший ефект, ніж усі її підсистеми окремо. У бізнесі синергія означає перевагу групи компаній порівняно з

їх розрізненою діяльністю [161, с. 189]. Американські економісти визначають синергію як спільну діяльність двох чи більше об'єктів, внаслідок якої створюється ефект/результат від їх взаємодії в доповнення до результатів, які отримуються кожним окремо. Концепція синергії використовується як для обґрунтування необхідності об'єднання компаній, так і для аналізу фінансової спроможності цього процесу [172, с. 7].

У рамках реформи та з метою адаптації програм управління до традицій Європейського Союзу на місцях розробляються Стратегії регіонального розвитку–2020, які визначають стратегічні плани економічного розвитку загалом та, зокрема, з розвитку підприємництва регіону. Іншими документами, що містять регіональні напрями політики, є Програми економічного і соціального розвитку регіонів, які включають підрозділи з розвитку малого та середнього підприємництва, а також Регіональні програми зайнятості. Ці документи розробляються на рівні обласних адміністрацій та передбачають плани заходів з пріоритетних тематик, включаючи розвиток підприємництва та відповідний кошторис на його реалізацію.

Станом на 1 липня 2015 року в Україні діє 25 регіональних торгово-промислових палат (за винятком ТПП Криму та ТПП м. Севастополь) відповідно до адміністративного устрою України, а також центральний координуючий орган національного рівня – Торгово-промислова палата України, членами якої згідно з її Статутом є всі регіональні ТПП та їх відділення [157, с. 3–4]. Окреслені вище функції та послуги відповідно до напрямів діяльності виконуються всіма регіональними організаціями. Слід відзначити, що така широка регіональна представленість збігається із загальнонаціональним охопленням реалізації державної політики та в умовах відсутності органів державної виконавчої влади, що сфокусовано займаються питаннями розвитку підприємництва, формує передумови для нарощування впливу регіональних ТПП.

Отже, для регіональних торгово-промислових палат дерегуляційні процеси створюють можливість долучатися до розробки регіональних програм розвитку та через участь у робочих групах та надання пропозицій до цих документів впливати на формування місцевої політики розвитку підприємництва.

Результати нашого дослідження засвідчують, що діяльність торгово-промислових палат відбувається в тісній узгодженості з основними аспектами державної політики щодо розвитку МСП. На основі аналізу законодавчих актів встановлено відповідність мети створення ТПП меті державної політики щодо МСП. Розкрито основні принципи державної політики з підтримки малого та середнього підприємництва Європейського Союзу (SBA), які з 2010 року також реалізуються Україною, та визначено головні аспекти їх реалізації в Україні, а також роль і потенціал інституту торгово-промислових палат щодо їх імплементації. Найбільш тісний зв'язок за результатами цього дослідження встановлено між напрямками політики та діяльності ТПП України. Проаналізовано узгодженість основних послуг інституту ТПП з напрямками їх діяльності.

Нами було розкрито та обґрунтовано інституційний потенціал мережі торгово-промислових палат, який за умови активізації горизонтальних зв'язків на регіональному та національному рівнях може призвести до значного синергетичного ефекту та потужного впливу на формування державної політики щодо МСП. Особливої актуальності такий потенціал ТПП набуває в сучасних умовах відсутності профільних державних інституцій, які займаються питаннями розвитку підприємництва. Спираючись на проведений у роботі аналіз дерегуляційних процесів, які наразі відбуваються в національній економіці, виявлено значний потенціал та обґрунтовано важливість активізації роботи національних ТПП як інституту самоорганізації економіки, а також проведення просвітницької роботи з підприємництвом.

2.2. Основні результати діяльності торгово-промислових палат в Україні

Торгово-промислова палата України являє собою неприбуткову організацію з широким спектром послуг, включаючи закріплені відповідним Законом України монопольні послуги. Тому, на нашу думку, слід проводити оцінку її діяльності за максимальною кількістю наявних параметрів. Такий підхід допоможе найбільш

комплексно оцінити ефективність організації за різними напрямками.

Традиційно, проводячи аналіз ефективності діяльності торгових палат, економісти аналізують обсяги членської бази, що безумовно є індикатором ефективності для кожної бізнес-асоціації, а також обсяги наданих послуг та динаміку фінансових показників організації. Такі дані регулярно збираються торговими палатами для включення у щорічну звітність, проведення внутрішнього аудиту та мають низький рівень суб'єктивності.

На першому етапі вважаємо за доцільне зібрати максимальну кількість доступних статистичних даних та простежити їх динаміку та зв'язок з відповідними показниками загальнонаціонального рівня. Отримані результати стануть частиною комплексної оцінки структурних та функціональних результатів діяльності ТПП України.

Обираючи масив даних за останні 5 років, припускаємо, що статистика 2013, 2014 та 2015 років матиме негативну динаміку через регресійні тенденції в економіці України, що склалися в наслідок політичної кризи та зовнішньої агресії. Але, з метою забезпечення об'єктивності та актуальності оцінки, ми вважаємо необхідним включити дані за зазначені роки до нашого масиву.

2.2.1. Аналіз членської бази торгово-промислових палат в Україні.

Почнемо аналіз діяльності торгово-промислових палат в Україні з розгляду обсягів та структури їх членської бази. Згідно статуту ТПП, членами Торгово-промислової палати України можуть бути юридичні особи, які створені і діють відповідно до законодавства України, громадяни України, зареєстровані як підприємці, та їх об'єднання. Членська база торгово-промислових палат формується на добровільних засадах, а члени наділяються рядом прав та повноважень у порівнянні з усіма іншими клієнтами ТПП (мають право користуватися послугами регіональної палати та ТПП України у першочерговому порядку та на пільгових умовах, що визначаються їх керівними органами; брати участь з вирішальним голосом у роботі загальних зборів (конференції) регіональної палати та обирати делегатів на з'їзд ТПП України; обирати та бути обраними до керівних органів

регіональної палати та Торгово-промислової палати України; виносити на розгляд загальних зборів (конференції), Ради (Президії) регіональної палати, а також з'їзду, Ради та Президії Торгово-промислової палати України пропозиції з питань, що входять до сфери діяльності, відповідно, регіональної палати та ТПП України та отримувати від регіональної палати та ТПП України сприяння у вирішенні питань, що стосуються їх діяльності) [157, с.10-11]. Якщо розглядати динаміку членської бази ТПП за роки функціонування організації в умовах ринкової економіки, то починаючи з 1991р., кількість членів Палати збільшилась майже у 8 разів з 1084 до 8696 у 2015 році (див.рис.2.1).

На нашу думку, таке динамічне нарощування членської бази, особливо за перші 15 років незалежності України, є наслідком збільшення кількості суб'єктів господарювання в Україні, підвищення їх економічної активності, а також результатом проведення держаної політики лібералізації міжнародної торгівлі.

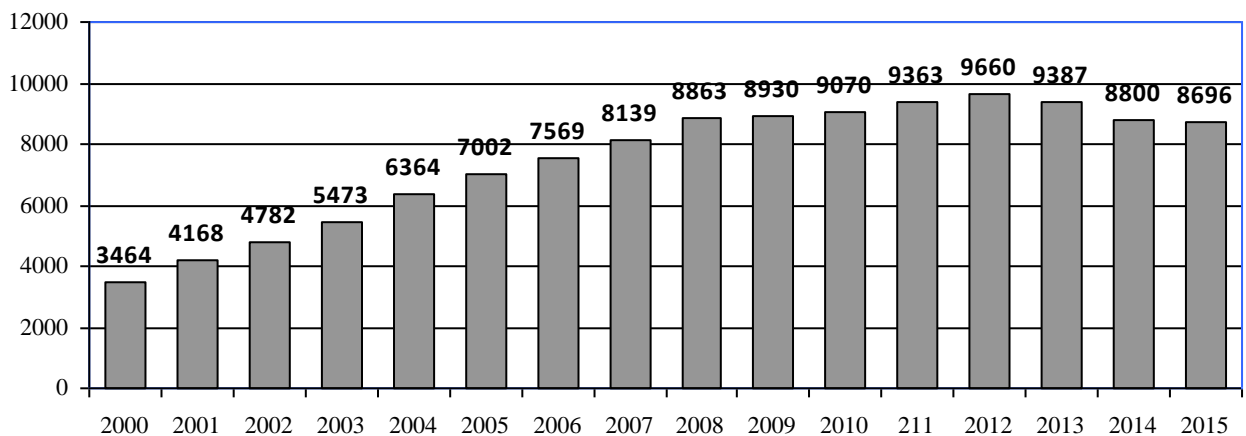


Рис. 2.1. Динаміка членської бази ТПП України (2000-2015 рр.)*

*Складено автором на основі [64, 65,69-80]

За останні 5 років (2011-2015) членська база ТПП України продемонструвала зменшення на 667 членів, що приблизно становить 7.3% від середньої кількості членів за ці роки. Слід зазначити, що найбільш активний зріст кількості членів відбувався у 2003-2008 рр., що, на нашу думку, було зумовлено активізацією європейського зовнішньоекономічного курсу, який мала Україна у той період, а, відтак, і зростом попиту підприємств на послуги сертифікації, стандартизації та

консультаційну підтримку українського бізнесу – послуги, які надають ТПП. Скорочення приросту членської бази у 2008, на наш погляд, є результатом впливу на національну економіку України всесвітньої економічної кризи. Негативну тенденцію, яка спостерігається останніми роками, на наш погляд, слід пов'язати з ситуацією, що склалася в країні, а також різким скороченням кількості членів за рахунок зменшення членських баз Донецької та Луганської ТПП, а також виключенням ТПП Криму зі складу регіональних торгово-промислових палат в Україні. Найбільш активно серед регіональних палат нарощували обсяги членської бази Харківська (з у 2010 до у 2014), Полтавська та Київська міська ТПП, найбільш негативну динаміку за цим показником мали Кіровоградська, Івано-Франківська та Черкаська ТПП (Додаток Б).

З метою огляду рівня конкурентоспроможності торгово-промислових палат серед інших бізнес-асоціацій України порівняємо розмір членських баз ТПП та деяких крупних асоціацій України (див.рис. 2.2.).

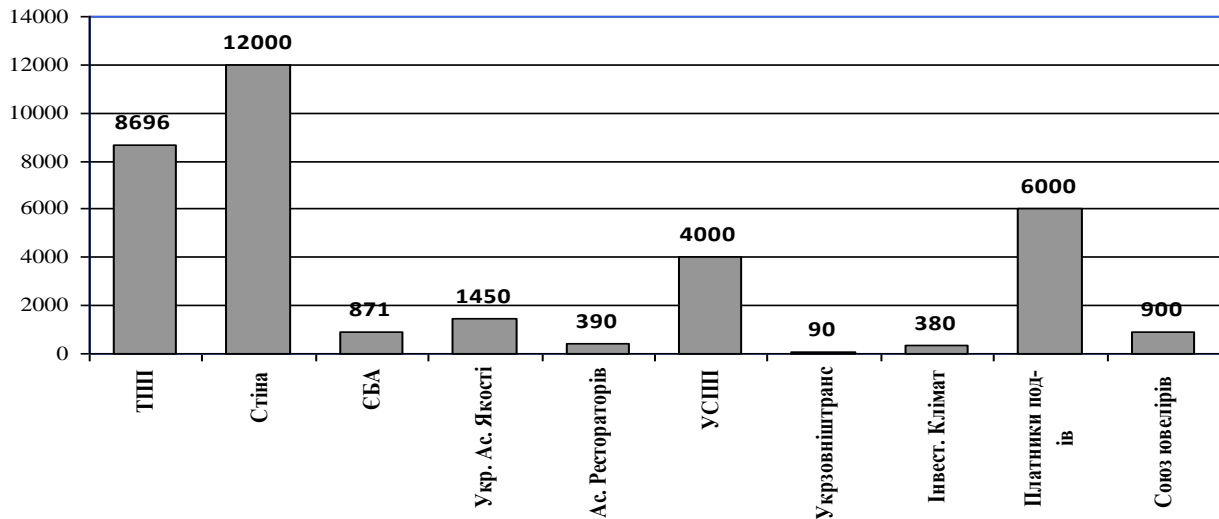


Рис. 2.2. Кількість членів ТПП та інших бізнес-асоціацій України (2015)*

*Складено автором на основі [182]

Отже, можна стверджувати, що система ТПП в Україні є однією з лідерів серед бізнес-асоціацій за кількістю членів, що є передумовою для виконання її статутних функцій – представлення інтересів національного бізнесу перед органами державної влади.

Але для виконання даної функції принциповим є обсяг частки ринку, котру ТПП представляє. Виходячи з наведених у таблиці даних, у 2011 р. членами Торгово-промислової палати України було 3,67% юридичних осіб та лише 0,23% всіх зареєстрованих суб'єктів господарювання України, що не припинили свою діяльність (в т.ч. ФОП). У 2013 році – ці цифри становили 3,42% та 0,23%, а у 2015 році – 3,9 % та 0,25% відповідно. Таким чином, ми маємо майже незмінну тенденцію щодо питомої ваги кількості членів у Торгово-промисловій палаті серед національного підприємництва.

Для порівняння, згідно дослідження, що проведено Асоціацією Торгових палат Сполучених Штатів Америки, питома вага членів торгових палат країни становить близько 25% загального обсягу підприємств. У проведенні опитування брали участь 59 палат з обсягом річних доходів до 450 тис. дол., 66 палат з доходами 450-900 тис. дол., 67 з доходами 900 тис. дол. - 2млн. дол, 42 з доходами 2 млн. дол - 5 млн.дол., та 33 з прибутком більше 5 млн. дол. (267 палат загалом). Перші три категорії з доходами до 2 млн. дол. становлять 72% всіх опитаних [184,с.11-12].

Порівняємо динаміку членської бази Торгово-промислової палати з 2011 по 2015 роки з відповідними показниками економічно активних бізнесів, в Україні. (див.табл. 2.5) Виходячи з того, що ТПП має монопольне право надання послуг з видачі сертифікатів походження товарів, включимо до даного масиву й обсяги експортерів/імпортерів товарів та послуг.

Таблиця 2.5

Члени ТПП України серед загальної кількості суб'єктів господарської діяльності*

Показник		Роки				
		2011	2012	2013	2014	2015
Кількість членів Торгово-промислової палати України		9 363	9 660	9387	8800	8696
Загальна кількість суб'єктів господарювання, які не припинили свою діяльність (у т.ч.ФОП)		4 045 317	4 046 270	4 093 122	3 711 969	3521815
Загальна кількість підприємств в Україні (юр.осіб)		254760	263121	274537	287502	222644
СГД, що займаються експортом/імпортом товарів	Ек	13 683	13 627	13578	13526	13181
	Ім	22 770	23 873	22915	18184	18016

*Продовж. табл. 2.5

СГД, що займаються експортом/імпортом послуг	Ек	4 465	5 467	5215	4782	4615
	Ім	5 894	6 913	7126	6027	6001

*Складено автором за використання [77-80], [125],[126]

Зазначимо, що діючий суб'єкт господарювання відрізняється від зареєстрованого суб'єкта господарювання активною економічною діяльністю, динамікою активів та рухом коштів по банківських рахунках. Пропонуємо визначити ступінь залежності наступних показників: залежність кількості членів ТПП України від загальної кількості діючих суб'єктів господарювання в Україні та залежність кількості членів ТПП України від кількості підприємств в Україні, які займаються експортом чи імпортом товарів/послуг. Для такого дослідження будемо використовувати метод кореляційного регресійного аналізу.

Порівнюючи між собою отримані коефіцієнти кореляції можна буде судити про ступінь та характер впливу чисельності підприємств України, що ведуть міжнародну діяльність на кількість членів ТПП України, та визначити підприємства якого виду діяльності мають найбільший вплив на показник.

Таблиця 2.6

Розрахункові дані для визначення тісноти зв'язку

Рік	X	Ya	X-X	Ya - Ya	X-X * Ya - Ya	X-X ²	Ya - Ya ²
2008	9363	254760	181.8	249051.2	45277508.16	33051.24	62026500221.44
2009	9660	263121	482.8	257412.2	124278610.16	233095.84	66261040708.84
2010	9387	274537	209.8	268828.2	56400156.36	44016.04	72268601115.24
2011	8800	287502	377.2	281793.2	106292395.04	142279.84	79407407566.24
2012	8696	222644	481.2	216935.2	104389218.24	231553.44	47060880999.04
Разом	45906	1302564	1732.8	1274020	436637887.96	683996.40	327024430610,80

*Складено автором за результатами розрахунків

Примітки:

X – обсяг підприємств-членів ТПП України

Ya – обсяг діючих суб'єктів господарської діяльності в Україні

Коефіцієнт кореляції r змінюється від -1 до 1 . Якщо коефіцієнт кореляції перебуває в інтервалі $-1 \leq r \leq 0$, то між величинами X и Y існує зворотний кореляційний зв'язок. Якщо між величинами існує прямий кореляційний зв'язок, то коефіцієнт кореляції перебуває в інтервалі $0 \leq r \leq 1$. Слід зазначити, що значення

коефіцієнта кореляції не залежить від одиниць виміру й вибору початку відліку. Це означає, що якщо змінні X і Y зменшити (збільшити) в K раз або на те саме число C , то коефіцієнт кореляції не зміниться [111, с. 279].

Розрахуємо вибірковий коефіцієнт кореляції за наступною формулою (2.1.) [111, с. 278]:

$$r = \frac{(\sum [X_1 - \bar{X}][Y_1 - \bar{Y}_a]) / n}{\sigma_x \sigma_y}, \quad (2.1.)$$

де

$$\sigma_x = \sqrt{D_x}, \quad D_x = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}; \quad (2.2.)$$

$$\sigma_y = \sqrt{D_y}, \quad D_y = \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y}_a)^2}{n}. \quad (2.3.)$$

Коефіцієнт кореляції дорівнюватимете:

$$r_a = \frac{87327577,59}{94590387,09} = 0.92.$$

Отриманий нами коефіцієнт кореляції знаходиться в інтервалі $0 \leq r \leq 1$. Це означає, що між величинами X (обсяг членської бази ТПП України) і Y_1 (обсяг діючих суб'єктів господарської діяльності в Україні) існує прямий кореляційний зв'язок і він дуже сильний. Подібним чином розрахуємо коефіцієнти кореляції для всіх інших змінних:

Y_B - обсяг діючих суб'єктів господарської діяльності в Україні, які займаються експортом товарів;

Y_C - обсяг діючих суб'єктів господарської діяльності в Україні, які займаються імпортом товарів;

Y_D - обсяг діючих суб'єктів господарської діяльності в Україні, які займаються експортом послуг;

Y_E - обсяг діючих суб'єктів господарської діяльності в Україні, які займаються імпортом послуг;

Коефіцієнт кореляції кількості членів ТПП України та підприємств, що займаються експортом товарів дорівнюватимете:

$$r_B = \frac{2693569.03}{2889451.02} = 0.93$$

Коефіцієнт кореляції кількості членів ТПП України та підприємств, що займаються імпортом товарів дорівнюватимете:

$$r_C = \frac{5221826.55}{5787332.65} = 0.90$$

Коефіцієнт кореляції кількості членів ТПП України та підприємств, що займаються експортом послуг дорівнюватимете:

$$r_D = \frac{264477.73}{326851.73} = 0.81$$

Коефіцієнт кореляції кількості членів ТПП України та підприємств, що займаються імпортом послуг дорівнюватимете:

$$r_E = \frac{234603.47}{317285.63} = 0.74$$

Отже, сильна пряма залежність простежується з усіма наведеними змінними. Таким чином, чим більшою є кількість підприємств, що займаються експортом товарів, тим більшою стає членська база Торгово-промислової палати, (за умов забезпечення постійності функціональної специфіки організації).

Спробуємо пояснити таку взаємодію показників. ТПП України видає сертифікати походження товару, які є необхідними документами при експортних операціях, а також займається штрих-кодуванням та ліцензуванням товарних знаків, інтелектуальної власності та надає інші супроводжувальні для міжнародної торгівлі послуги. Всі ці послуги є необхідними для українських експортерів. Також це підтверджується меншою кореляційною залежністю обсягів членської бази від обсягу підприємств-імпортерів товарів та послуг. Враховуючи вищезазначене, а також значний показник кореляції між обсягами діючих суб'єктів господарської діяльності та членами ТПП, робимо висновок, що членська база ТПП України розширюється більшою мірою за рахунок підприємств, орієнтованих на експорт.

Отримані нами показники високого рівня кореляції між динамікою членської бази Торгово-промислової палати України та кількістю суб'єктів господарювання в

Україні також свідчать про тісний зв'язок торгово-промислових палат, як бізнес-асоціацій з загальними тенденціями національної економіки України. З метою перевірки та деталізації зроблених нами висновків, розглянемо структуру членської бази торгово-промислових палат за їх спеціалізацією (див.рис. 2.3). та порівняємо статистику ТПП з національними тенденціями розподілу суб'єктів господарювання за галузями.

Найбільшу питому вагу серед них займають підприємства сфери промисловості торгівлі, машинобудування, приладобудування та харчової промисловості.



Рис. 2.3. Структура членської бази ТПП України за спеціалізацією (дані на 01.01.2014 р.)*

*Складено автором за використання [80]

Дослідимо, чи зберігається тісний зв'язок даних показників з загальнонаціональною структурою суб'єктів господарювання за видами їх діяльності (див.табл. 2.7). Із таблиці 2.8 видно, що показники питомої ваги підприємств за видами діяльності на національному рівні збігаються з відповідним показником членської бази ТПП, але є різкі розбіжності за двома видами діяльності.

Таблиця 2.7

Порівняння суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності
у національній економіці та серед членів ТПП (2013)*

Види економічної діяльності	Суб'єкти господарювання в національній економіці		Питома вага членів за видами діяльності від загального обсягу членів, %
	Кількісний показник, шт.	Питома вага від загального обсягу, %	
Усього	1722070.00	100.00	100
у тому числі			
сільське, лісове та рибне господарство	71058.00	4.13	4
промисловість	121244.00	7.04	38.1
будівництво	52983.00	3.08	5
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	890658.00	51.72	20
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	92366.00	5.36	6
тимчасове розміщування й організація харчування	52077.00	3.02	8
інформація та телекомунікації	86377.00	5.02	-
фінансова та страхова діяльність	11069.00	0.64	3
операції з нерухомим майном	92013.00	5.34	5
професійна, наукова та освітня діяльність	97052.00	6.13	4
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	40191.00	2.33	-
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	18048.00	1.05	-
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	11620.00	0.67	-
надання інших видів послуг	76847.00	4.46	-

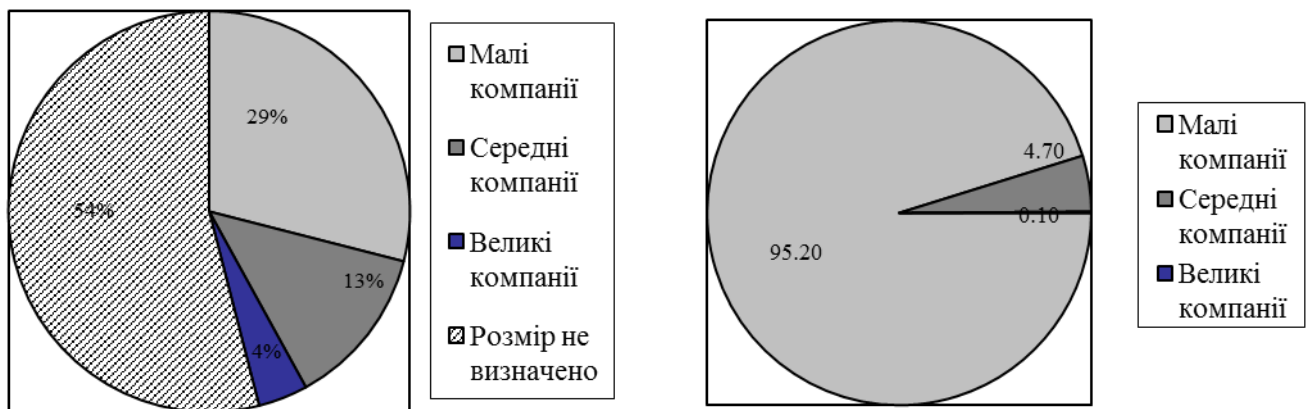
* Складено автором на основі [124], [79].

Питома вага підприємств, що займаються торгівлею на національному рівні більш ніж в 2,5 рази вища ніж серед членів ТПП. У той же час частка промислових підприємств національної економіки в 5,4 разів нижча, ніж рівень їх присутності серед членів ТПП. Можемо припустити, що така статистика є результатом впливу монопольних послуг з сертифікації, що приваблюють до членів промислові підприємства, які займаються експортом своєї продукції.

Відзначимо, що за результатами опитування 2014р., у торгових палатах США, найбільша група членів зайнята у сфері «гостинності» (10-12%), банківському

секторі (7-10%), медицині та архітектурі (7-8%). Приблизно така ж питома вага й у зайнятих в сфері торгівлі (8%). Незвично для України високим є доля підприємств, задіяних у неприбутковій сфері (6-7%) [184, с.6-15].

Подібним чином розглянемо структуру членської бази ТПП за розміром компаній та порівняємо з відповідною структурою загальнонаціонального рівня. Зазначимо, що торгово-промислові палати в Україні не мають даних про розмір компаній більш ніж половини їхньої членської бази. Але, наведена структурна статистика 46% всіх членів достатньо ілюструє різку розбіжність з показниками



національної економіки, у якій 95,2% займають малі, 4,7% середні та тільки 0,1%

Рис. 2.4. Структура членської бази ТПП України (ліворуч) та національна структура підприємництва(праворуч) за розміром компаній

**Складено автором на основі [124], [79]*

З огляду на зазначені вище висновки, ми можемо підтвердити наше припущення, що послуги торгово-промислової палати в Україні більш за все є привабними для середніх підприємств, які задіяні у промисловій галузі та експортують свою продукцію, замовляючи у ТПП сертифікати походження товарів. Серед великих компаній, які є членами Торгово-промислової палати України більшу частину становлять державні підприємства, які займаються виробництвом та продажем продукції закордон (ДП «Антонов», ДП «Київприлад», Інститут надтвердих матеріалів, концерн «АЛКОН», тощо). Порівнювано з іншими професійними бізнес-асоціаціями, які здійснюють свою діяльність в Україні – Американською Торговою Палатою та Європейською бізнес-асоціацією, доля

компаній у складі ТПП є малою. Наприклад, питома вага великого бізнесу серед членів Американської ТП та Європейської БА є більшою за 60%. Дані асоціації здійснюють представництво інтересів крупних закордонних компаній на вищих рівнях влади з метою впливу на нормотворчу діяльність. Значна частина таких підприємств – це транснаціональні корпорації та великі міжнародні організації, інтереси яких бізнес-асоціація представляє в Україні. Серед них «CocaCola», «Microsoft», «Hewlett Packard», «Interfax», «МТС» тощо.

Та, з огляду на велику долю малих та мікропідприємств в економіці України, та їх значного впливу на економічний та соціальний розвиток України, що було обґрунтовано у розділі 1 даної роботи, можемо зробити висновок, що торгово-промисловим палатам необхідно оптимізувати та пристосувати послуги для взаємодії з цим сегментом підприємництва тим самим збільшивши долю малих компаній серед своїх членів. На нашу думку, це забезпечить релевантну представленість національного підприємництва серед членів ТПП.

2.2.2. Оцінка діяльності торгово-промислових палат за послугами за структурою надходжень

Розглянемо фінансову ефективність діяльності Торгово-промислової палати України в цілому та за регіонами (Додатки В, Г). Визначимо рівень росту/спаду основних фінансових показників, що є одним з індикаторів економічної ефективності, використовуючи для цього індексний метод дослідження:

– темп росту – відношення величини показника на цей час до його величини за такий же час у минулому періоді. Метод розрахунку [111, с. 272]:

$$Тр. = Y1 / Y0 \times 100\%. \quad (2.4)$$

– темп приросту – відношення приросту величини економічного показника за певний період часу до його вихідного рівня. Формула:

$$Тпр. = (Y1 - Y0) / Y0 \quad (2.5)$$

– абсолютне відхилення – різниця між показниками двох періодів часу. Метод розрахунку:

$$B = Y1 - Y0 \quad (2.6)$$

Так, номінальна реалізація послуг системою торгово-промислових палат зросла з 286931 млн. грн.. станом на 01.01.2011 р. до 308633,7 млн. грн.. станом на 01.01.2015 р. Абсолютне відхилення при цьому склало 21702,7 млн. грн. Усі інші показники – темп приросту цепний та базовий, темп росту, розраховані на базі номінальних показників, мають незначну позитивну динаміку. Так, базовий темп приросту склав 1303,39, а темп росту (баз.) 12,03. При розрахунку цепного темпу приросту виявлено, що найбільше нарощування фінансових показників діяльності спостерігалось у Кіровоградській ТПП у 2014 р. відносно до 2013. До найбільш депресивних можна віднести Черкаську ТПП у 2014 р., що продемонструвала зменшення прибутку до –89,43 та Київську ТПП з –75,33 у 2013 р. відповідно (Додаток В).

За період з 2010 по 2014 рр. торгово-промисловими палатами в Україні надано послуг на суму понад 1,5 млрд грн. Порівняно з попереднім звітним періодом обсяг надаваних послуг збільшився більше ніж у 1,7 разів. Рівень цін на основні послуги ТПП починаючи з 2010 р. суттєво не переглядався. Але, враховуючи високий рівень інфляції, який спостерігається в Україні в 2014–2015 рр., вважаємо доцільним додатково відобразити індексовані на рівень інфляції обсяги реалізації послуг. Відсоток інфляції починаючи з 2010 р. складав 4,6% у 2011р., –0,2% у 2012 р., 0,5% у 2013 р., 24,9% у 2014 р. [132].

Абсолютне відхилення з урахуванням індексу інфляції становить 21701,8 грн. Цей показник підтверджує вплив негативних процесів в економіці України на діяльність Торгово-промислової палати України перш за все через зниження економічної активності суб'єктів господарювання, які задіяні в зовнішньоекономічній діяльності. При порівнянні номінального та індексованого на показник інфляції показників результатів діяльності Торгово-промислової палати України починаючи з 2013 року спостерігається майже незмінна динаміка до 15% за 5 років (*див.рис.2.5*).

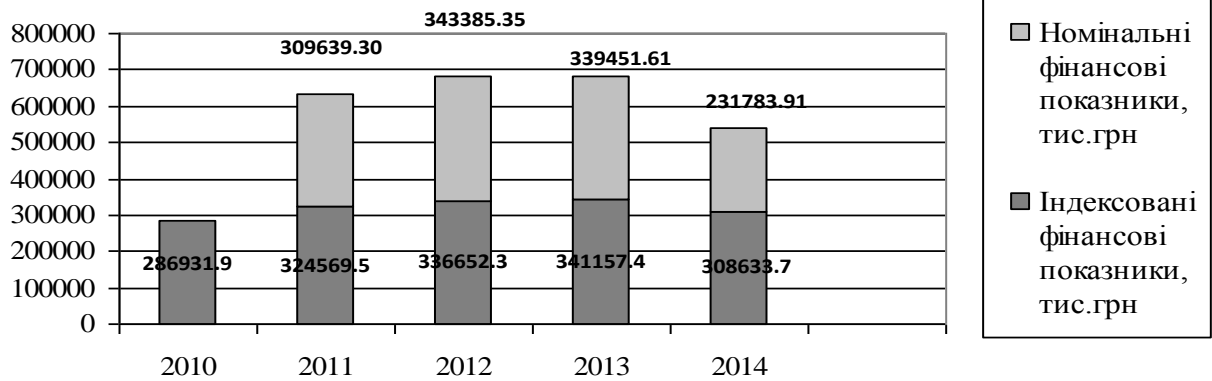


Рис. 2.5. Номінальний та індексований обсяги реалізації послуг системою ТПП в Україні в 2010–2014 рр. до рівня цін минулого року, тис. грн

*Складено автором на основі [76-80], [132].

Спробуємо виявити комплекс мікроекономічних чинників, що призвели до такої негативної динаміки, окрім загальнонаціональних негативних тенденцій в економіці та скорочення зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Для цього проаналізуємо діяльність системи торгово-промислових палат України за окремими послугами; простежимо динаміку обсягів наданих послуг за наявними звітними документами ТПП України (див. табл. 2.8); відзначимо, що сформований нами загальний звіт діяльності палати має малозмінну динаміку за кількістю наданих послуг.

Таблиця 2.8

Сукупні статистичні показники за основними видами діяльності всіх відділів Торгово-промислової палати в Україні (2005–2015 рр.)*

Роки	Кількість членів ТПП (шт.)	Кількість іноземних бізнес-делегацій/кількість країн	Кількість проведених виставок			Кількість виданих карнетів АТА. (шт.)	Експертизи (шт.)	Обсяг виданих сертифікатів походження (шт.)	Кількість спеціалістів, що пройшли навчання в Академії (осіб)
			Усього	В Україні	За кордоном				
2005	7002	102/55	288	277	11	-	84929	397857	8249
2006	7569	71/39	283	267	16	-	104000	440367	10360

*Продовж. табл. 2.8

2007	8139	78/46	286	263	23	-	99399	484957	24607
2008	8863	110/50	293	272	21	62	75201	476335	7917
2009	8863	110/47	290	267	23	72	73108	486905	8471
2010	9070	74/42	295	286	9	100	63100	497925	11432
2011	9363	103/39	329	327	2	221	50537	523398	10875
2012	9660	55/32	303	291	12	238	52844	471002	8321
2013	9387	93/48	312	286	26	245	50581	586093	8755
2014	8800	73/47	136	128	8	400	43288	506661	-
2015	8696	77/31	142	132	10	449	41218	454112	-

*Складено автором з використанням джерел: [71–80].

Видача сертифікатів походження, що засвідчують країну походження товарів, є унікальною послугою, яку в Україні надає тільки система палат. Організація видає зразки всіх форм сертифікатів, які існують в Україні згідно з чинним законодавством. Саме тому вважаємо необхідним більш детально ознайомитися зі структурою попиту на сертифікати. Така статистика є доступною тільки за 2013 р. (див. табл. 2.9).

Зауважимо значну частку Сертифікатів форми СТ1, що є характерною для структури експорту 2013 р., коли експорт товарів до РФ мав велику питому вагу. За даними Державної служби статистики України, у січні – липні 2015 р. порівняно з відповідним періодом 2014 р. питома вага експорту та імпорту товарів до Російської Федерації скоротилися з 20,1% до 12,7% та з 27,7% до 17,1% відповідно.

Таблиця 2.9

Сертифікати походження, які видає ТПП України*

№ п/п	Форма сертифікату	Специфіка	Кількість сертифікатів, виданих за 2013 р.	
			шт.	частка у загальній кількості, %
1.	Преференційний сертифікат (форма «А»)	діє в рамках Генеральної системи преференцій (країни ЄС, Японія, Туреччина)	91 926	16
2.	Сертифікат форми (СТ-1)	для експорту товарів до країн СНД при виконанні умов Правил	383 855	70
3.	Сертифікат походження загальної форми англійською мовою		71 717	14

*Продовж. табл. 2.9

4.	Сертифікат походження загальної форми (російською мовою)	для експорту товарів до країн СНД у випадку невиконання умов Правил		
5.	Преференційний сертифікат EUR 1	для експорту товарів до Республіки Македонія		
6.	Сертифікат походження форми У-1	діє в межах митної території України		
7.	Сертифікат походження для преференційних товарів	які експортуються до Мексики		
8.	Сертифікат походження послуг			

*Складено автором з використанням [79].

Одночасно зі зміною обсягів експорту до країн СНД у зовнішній торгівлі України останніми роками спостерігається низка тенденцій, серед яких: збільшення питомої ваги експорту до Туреччини з 6,5% до 7,7%, питомої ваги експорту до Китаю з 4,9% до 7,7%, питомої ваги експорту до Єгипту з 4,8% до 5,8%, питомої ваги експорту до Німеччини з 2,9% до 3,5%. Можна відзначити збільшення обсягів питомої ваги імпорту з Німеччини з 8,6% до 11,0%, питомої ваги імпорту з Угорщини з 2,2% до 6,2% та питомої ваги імпорту з Норвегії з 0,5% до 2,6%.

Зазначені вище тенденції є результатом впливу низки чинників, зокрема політичної кризи всередині України та в міжнародному вимірі, зміни геополітичного сектору розвитку нашої країни, а також сукупних змін, які спостерігаються на міжнародних ринках.

Зважаючи на сучасні потреби бізнесу, торгово-промислові палати намагаються розширити спектр послуг, які користуються попитом в бізнес-середовищі: юридичне консультування, засвідчення обставин форс-мажору, інформаційні послуги, проведення експертизи, декларування вантажу та широкий перелік послуг із супроводу митних процедур, екологічних послуг та, звичайно, представлення інтересів підприємництва через роботу профільних комітетів, які створені при ТПП (Додаток Д). Розглянемо фінансові результати діяльності ТПП України за окремими послугами та визначимо їх питому вагу в сукупному обсязі

прибутку (див. рис. 2.6)

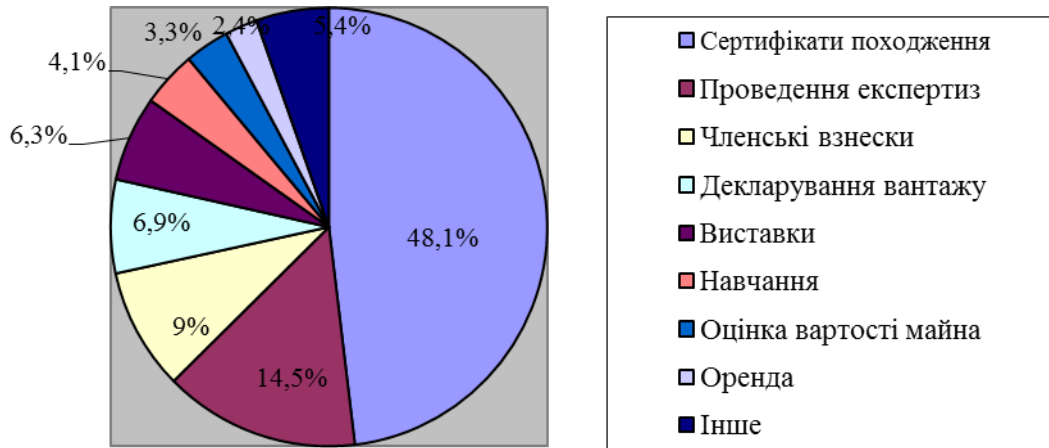


Рис. 2.6. Структура доходів ТПП України за послугами (2013 рік, %)

**Складено автором з використанням [79].*

Наведені на рисунку дані є узагальненими показниками всіх регіональних ТПП та центральної Торгово-промислової палати України. Як видно з результатів дослідження, 8 видів послуг приносять 85% прибутку. Серед них 48% – прибуток від видачі сертифікатів походження – послуги, обсяг надання якої не залежить від політики організації.

Слід зазначити, що питома вага доходів від членських внесків у загальній структурі доходів ТПП України є незначною. Насамперед це зумовлено добровільними засадами членства у Торгово-промисловій палаті, відсутністю достатньої мотивації для підприємств у членстві, низьким рівнем членських внесків та великою часткою боржників. Так, середня частка платників членських внесків по системі ТПП в Україні у 2014 р. склала 46,5% (див. табл. 2.7.). Низький рівень надходжень від членських внесків у структурі бюджету також зумовлюється великою питомою вагою в членській базі малого та середнього підприємництва, який сплачує мінімальну суму щорічного внеску.

Порівнюючи наведені показники з показниками торгових палат Сполучених Штатів Америки, відзначимо значні розбіжності у структурах їх доходів. Так, головною статтею доходів палат США є саме членські внески, котрі в 2014 р. склали від 31% до 50% надходжень організацій залежно від їх розміру та річного обсягу прибутку. Другими за обсягом є надходження від організації заходів (15–22%), слідом за ним йдуть різні юридичні послуги (від 2% до 11%) [184, с. 22].

Таблиця 2.10

Кількість членів ТПП за регіонами та активність у сплаті членських внесків*

№ з/п	Торгово-промислові палати	Кількість членів палати					
		Разом, од. (на 01.01.2014 р.)	Прийнято, од.	Виключено, од.	Разом, од. (на 01.01.2015 р.)	з них сплатили членські внески	
						од.	%
1	Вінницька	235	4	8	231	222	96,1
2	Волинська	202	13	15	200	102	51,0
3	Дніпропетровська	850	102	52	900	628	69,8
4	Донецька	1 105	24	71	1 058	137	12,9
5	Житомирська	156	8		164	132	80,5
6	Закарпатська	210	10	19	201	67	33,3
7	Запорізька	550	24	93	481	270	56,1
8	Івано-Франківська	226	4	83	147	28	19,0
9	Київська обласна	179	5	12	172	87	50,6
10	Київська	1 110	56	45	1 121	527	47,0
11	Кіровоградська	172	11	53	130	98	75,4
12	Криму	200	Дані відсутні				
13	Луганська	364	9	87	286	67	23,4
14	Львівська	376	24	15	385	250	64,9
15	Миколаївська	188	10	35	163	60	36,8
16	Одеська	370	26	11	385	189	49,1
17	Полтавська	329	11	7	333	151	45,3
18	Рівненська	301	12	12	301	92	30,6
19	Севастопольська	209	Дані відсутні				
20	Сумська	210	30	10	230	144	62,6
21	Тернопільська	201	18	18	201	155	77,1
22	Харківська	372	38	4	406	189	46,6
23	Херсонська	318	14	3	329	103	31,3
24	Хмельницька	300	11	11	300	94	31,3
25	Черкаська	225	8	11	222	118	53,2
26	Чернівецька	140	13	13	140	73	52,1
27	Чернігівська	252	16	16	252	97	38,5
РАЗОМ		9 350	501	704	8 738	4 080	46,7

*Складено автором з використанням [80].

На нашу думку, загальна доступність послуг ТПП демотивує підприємства набувати членство та платити членські внески. У той же час у країнах з переважно обов'язковим членством – в Австрії, Франції, Німеччині, Італії, Люксембурзі, Нідерландах, Словенії, Албанії, Боснії і Герцеговині, Хорватії, Норвегії та Ізраїлі – частка членських внесків у структурі доходів палати становить понад 70%. У Торговій палаті Швеції, де членство є добровільним, як і в Україні, але торгові

палати тісно співпрацюють з професійними союзами та мають великий вплив на формування державної політики, якісно виконують лобістські функції, супроводжують міжнародну торгівлю малих підприємств, членські внески становлять понад 70% надходжень у структурі доходу організації. Це також зумовлено тим, що членство є обов'язковою умовою отримання послуг або значно здешевлює їх вартість. Також серед країн, платні послуги палат яких складають понад 70% надходжень, Кіпр, Чехія, Фінляндія, Латвія, Польща, Білорусь, Болгарія та Молдова. У Торговій палаті Литви організація заходів (форумів, конференцій тощо) дає до 35% річного прибутку, у Великобританії спонсорство – 46%, у Румунії проведення виставкових заходів та арбітраж – 49%, у Туреччині 56% доходів надходить через відсоткові доходи палати та добровільні внески, у Росії портфелі комерційних організацій, що спеціалізуються на просуванні торгівлі та інвестицій, становлять від 40 до 60% загального доходу.

На нашу думку, додатковою причиною низького рівня членських внесків у структурі доходів ТПП України є їх значно менший розмір, ніж у провідних бізнес-асоціаціях, що активно займаються представництвом інтересів. Наприклад, щорічний членський внесок до Європейської бізнес-асоціації складає від 750 до 1400 євро, до Українського комітету Міжнародної торгової палати – від 5000 до 50000 гривень. Для прикладу, у Київській ТПП щорічний внесок сплачується раз на рік та становить від 800 до 6000 гривень залежно від обраного пакету послуг (Додаток К, табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Рівень членських внесків у різних бізнес-асоціаціях України*

	Бізнес-об'єднання	Розмір членських внесків
1.	Торгово-промислова палата	Вступний внесок 1000 грн, членський внесок 800–6000 грн/рік залежно від обраного пакету послуг.
2.	ВГО «Спілка підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України»	Вступний внесок для СПД, ФОП і юридичних осіб – 100 грн; щорічний членський внесок встановлюється згідно з рішенням Ради Спілки.
3	Асоціація «Європейська бізнес-асоціація»	Вступний внесок – 400 євро, щорічний внесок: якщо працівників у всьому світі менше 40 – 750 євро, якщо більше – 1400 євро.

*Продовження табл. 2.11

4	Всеукраїнська громадська організація «Українська асоціація якості»	Для підприємств чисельністю до 50 осіб (включно): вступний – 450 грн; 900 грн/рік. Для підприємств чисельністю понад 1000 осіб: вступний – 1800 грн; 4000 грн/рік.
5	Асоціація «Професійна асоціація реєстраторів і депозитаріїв»	Розмір вступного внеску 2000 грн. Членський внесок – 3040 грн/рік.
6	Асоціація транспортно-експедиторських та логістичних організацій України «Укрзовніштранс»	В Асоціації встановлено три види внесків: вступні 2000 грн; поточні: для дійсних учасників – 15000 грн/рік; для асоційованих учасників – 7500 грн/рік.
7	Українська асоціація інвестиційного бізнесу	Вступні внески 2000 дол. США по курсу НБУ на дату виставлення рахунку. Розмір щорічних членських внесків 2000 дол. США по курсу НБУ на дату виставлення рахунку.
8	Всеукраїнська громадська організація «Асоціація платників податків України»	Щорічні і вступні: ФОП – 50 грн, ФОП СПД – 500 грн, малі підприємства – 1000–1500 грн, середні – 5000–7500 грн, великі підприємства – 10000–15000 грн, банки – 50000–75000 грн.

*Складено автором на основі [182].

У 2014 р. найбільшу частку в загальному обсязі реалізації послуг (у переліку близько 40 видів послуг) займала сертифікація походження, належності до власного виробництва – 49,5%. Наступні позиції зайняли такі послуги: проведення експертиз – 13,4%, проведення виставок – 4,9%, декларування, брокерські послуги – 4,6% (Додаток Л). Треба зауважити, що ТПП мають низькі показники майже за всіма іншими джерелами прибутку, окрім сертифікатів. З одного боку, це пояснюється унікальністю цієї послуги, а з іншого боку, є загрозою втрати основного джерела прибутку в разі скасування такої послуги, що, крім того, є однією з умов повного впровадження зони вільної торгівлі з країнами ЄС.

Отже, незважаючи на різко позитивні номінальні тенденції надходжень від реалізації послуг, за результатами нашого дослідження їх було проіндексовано на рівень інфляції та виявлено різке зниження цього показника (збільшення до 15%) за останні 5 років. Іншим результатом дослідження є виявлення дисбалансу надходжень ТПП за структурою, за якої 48,1% прибутку становлять монопольні послуги ТПП. Натомість класична стаття надходжень для бізнес-асоціацій – членські внески – становить не більше 8%. За результатами аналізу можливих

причин такої негативної тенденції встановлено низку чинників, що впливають на ситуацію, серед яких: низький рівень платників внесків серед членської бази (в середньому 46,7%), а також низька ставка щорічного внеску, що є меншою за розміри внесків провідних асоціацій (ЄБА) у 8 разів.

Усі вищезазначені послуги користуються попитом серед підприємств України, але після появи на українському ринку інших бізнес-асоціацій – Американської торгової палати та Європейської бізнес-асоціації – значна кількість великих іноземних компаній вийшли із членів ТПП України та розпочали членство в цих організаціях.

При пошуку причин негативної динаміки слід говорити про рівень конкурентоспроможності торгових палат порівняно з іншими професійними бізнес-асоціаціями в Україні. Дослідимо рівень конкурентоспроможності ТПП України, використовуючи метод експертних оцінок. У результаті ми отримаємо оцінку відповідності окремих напрямів діяльності Торгово-промислової палати України потребам підприємств України. Для проведення оцінки виділимо функції, які є базовими для торгово-промислових палат в Україні, та послуги, надання яких забезпечує їх реалізацію.

Беручи до уваги велику частку суб'єктивізму цієї методики, ми провели анкетування серед трьох експертних аудиторій: представників підприємств-членів ТПП, підприємств-членів інших бізнес-асоціацій та представників ТПП України. За базу для порівняння взято найбільш динамічну асоціацію, яка діє в Україні, – Європейську бізнес-асоціацію.

Пройти анкетування було запропоновано 10 малим підприємствам, 3 середнім та 2 великим підприємствам від кожної з установ. Також було опитано 15 представників національної та регіональних ТПП. Експерти присвоювали кожному параметру конкурентоспроможності бал (D_i) від 1 до 10, який, на їхню думку, відповідає оцінці конкурентоспроможності кожної послуги Торгово-промислової палати. Також експерти визначали величину пайового коефіцієнта (V_i) впливу окремої функції на сукупну оцінку конкурентоспроможності (сума пайових коефіцієнтів повинна дорівнювати 1).

Усереднені отримані результати вносяться у зведену таблицю для подальших розрахунків (Додаток Е).

Загальний рівень конкурентоспроможності розраховується за формулою [22]:

$$P_i = \sum_{i=1}^n D_i * V_i \quad (2.7)$$

де P_i – середній рівень ризику для i -го чинника. $1. \dots \dots n. P_i \leq 10$; D_i – бальна оцінка i -го фактора; V_i – питома вага i -го фактора в загальній оцінці.

$$\sum_{i=1}^n V_i = 1 \quad (2.8)$$

Таким чином, величина конкурентоспроможності коливається від 0 до 10 од. (або від 0 до 100%). Про рівень конкурентоспроможності можна зробити висновок за такою шкалою: недостатня конкурентоспроможність продукції – 0-2 од. (0-20%), низька – 2-4 од. (20-40%), середня – 4-6 од. (40-60%), висока – 6-8 од. (60-80%) та дуже висока – 8-10 од. (80-100%).

Отримані результати вказують на те, що торгово-промислові палати в Україні мають середній рівень конкурентоспроможності (59%) відносно до взятого нами еталона. Зважаючи на результати, зазначимо, що рівень підтримується завдяки наданню унікальних послуг, таких як видача карнетів АТА та засвідчення формажорних обставин.

Зауважимо, що всі респонденти вказали на високу значущість функції представлення інтересів ТПП та дали низькі оцінки якості послуг торгових палат у цій сфері. Проаналізовані нами результати нормотворчої діяльності підтверджують такі оцінки. Згідно зі звітом ТПП [80] у 2014 р. ТПП долучилися до створення лише двох нормативних документів: Проекту Постанови Національного Банку України та Проекту Розпорядження Кабінету Міністрів України. За участі представників ТПП було розроблено лише один проект Закону «Про професійне самоврядування в Україні». Натомість Європейська бізнес-асоціація, яка має 871 член, лише за 6 місяців 2015 р. забезпечила прийняття восьми Постанов Кабінету Міністрів України, двох Наказів Міністерства екології та Міністерства економічного розвитку і торгівлі, а також внесення змін до проекту Закону «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», який на цей момент пройшов 2 читання.

Таблиця 2.12

**Експертна оцінка конкурентоспроможності послуг ТПП України
відповідно до її статутних функцій***

Функції ТПП	Послуги	Долевий коеф.	Оцінка	
			Бали	Сума
1. Представництво інтересів членів	1.1. Консолідація голосу підприємництва (опитування, голосування)	0,08	1	0,08
	1.2. Нормотворчі ініціативи/адвокасі	0,15	3	0,45
	1.3. Забезпечення діалогу між підприємництвом та владою	0,1	4	0,4
2. Розбудова бізнес-зв'язків на національному та міжнародному рівнях	2.1 Організація бізнес-форумів на національному та міжнародному рівнях	0,08	9	0,72
	2.2 Організація ділових делегацій за кордон	0,01	8	0,08
	2.3 Проведення виставок та ярмарків	0,05	8	0,4
	2.4. Послуги PR для членів	0,04	8	0,32
	2.5. Залучення інвестицій до бізнесу	0,06	2	0,12
3. Супровід підприємницької діяльності та інші ділові послуги	3.1. Інформаційні зв'язки та довідкова діяльність	0,05	4	0,2
	3.2. Правова експертиза контрактів та угод	0,02	6	0,12
	3.3. Легалізація прав інтелектуальної власності	0,01	8	0,08
	3.4. Засвідчення обставин форс-мажору	0,04	10	0,4
	3.5. Видача сертифікатів походження товарів	0,07	10	0,7
	3.6. Видача карнетів АТА	0,01	10	0,1
	3.7. Підтримка інноваційного розвитку	0,01	4	0,04
	3.8. Проведення експертизи товарів при їх експорті та імпорті	0,04	8	0,32
	3.9. Декларування зовнішньоторгових вантажів	0,05	7	0,35
	3.10. Оцінка майна та нематеріальних активів	0,04	8	0,32
	3.11. Послуги третейського суду	0,05	10	0,5
	3.12. Навчання та перепідготовка кадрів	0,02	3	0,06
	3.13 Оренда конференц-залів та офісних приміщень	0,02	8	0,16
Сума		1		5,92

*Складено автором за результатами анкетування.

Головною проблемою торгових палат в Україні на шляху розвитку цих послуг

є відсутність реального досвіду здійснення таких процедур та недостатня представленість інституту ТПП в органах влади. Зараз лобювання інтересів здійснюється шляхом надання результатів засідання комітетів для розгляду Верховною Радою України без можливості подальшого просування наданої ініціативи.

Згідно з отриманими результатами найбільш розвиненими функціями, які підтримують конкурентоспроможність торгово-промислових палат, є видача сертифікатів походження товарів, експертиза товарів для їх експорту та імпорту і проведення виставок та ярмарків. Значний потенціал мають послуги з консолідації голосу бізнес-спільноти, інформаційні послуги та залучення інвестицій до бізнес-середовища. Окрему цінність мають послуги арбітражу та третейського суду, а також надання послуг, що супроводжують міжнародну торгівлю.

Як було зазначено вище, згідно з Статутом ТПП членство у ній не є обов'язковою умовою для отримання суб'єктом господарювання її послуг. Тому можемо припустити, що обсяг членської бази та динаміка обсягу наданих послуг не мають тісного зв'язку та практично не впливають один на одного. Якщо наше припущення виявиться правильним, воно стане базою для того, щоб розглядати обсяг членів як окремий КРІ та аналізувати його, не прив'язуючи до обсягів надання послуг організації.

Для визначення рівня залежності обсягу послуг, наданих Торгово-промисловою палатою, від кількості членів, розрахуємо коефіцієнт еластичності. Еластичність – це міра чутливості однієї змінної до зміни іншої [57]. Визначається еластичність за формулою:

$$E = \frac{\Delta Q}{Q_1} : \frac{\Delta I}{I_1} . \quad (2.9)$$

Для проведення розрахунку за базу візьмемо зібрані нами сукупні статистичні показники за основними видами діяльності всіх відділів Торгово-промислової палати в Україні. Ми обрали обсяги послуг, що відносяться до різних функцій ТПП (налагодження зв'язків та послуги бізнесу). Проведемо необхідні розрахунки, користуючись статистичними даними, наведеними у роботі вище.

Таблиця 2.13

Розрахункові дані для визначення коефіцієнту еластичності

Рік	I	Q_A	Q_B	Q_C	$\frac{\Delta I}{I_1} \%$	$\frac{\Delta Q_A}{Q_{1A}} \%$	$\frac{\Delta Q_B}{Q_{1B}} \%$	$\frac{\Delta Q_C}{Q_{1C}} \%$
2010	9070	295	74	497925	-2,97	-53,83	-1,35	1,75
2011	9363	329	103	523398				
2012	9630	303	55	471002				
2013	9387	312	93	586093				
2014	8800	136	73	506661				

де I – кількість членів системи ТПП;

Q_A – кількість проведених виставок;

Q_B – кількість міжнародних бізнес-заходів;

Q_C – кількість виданих сертифікатів походження товару.

Коефіцієнт еластичності між показниками обсягу членської бази та кількістю проведених виставок дорівнюватиме:

$$E_A = 18,12$$

Коефіцієнт еластичності між показниками обсягу членської бази та кількістю проведених міжнародних бізнес-заходів дорівнюватиме:

$$E_B = 0,45$$

Коефіцієнт еластичності між показниками кількості обсягу членської бази та кількістю виданих Торгово-промисловою палатою сертифікатів походження товарів дорівнюватиме:

$$E_C = -0,59$$

Отримані нами коефіцієнти є різними за значеннями. Так, коефіцієнт еластичності кількості проведених виставок має значний прямий зв'язок із кількістю членів ТПП – 18,12%, натомість показник проведених міжнародних заходів має значно менший показник – 0,45%, а отриманий показник обсягів виданих сертифікатів походження нееластичний (-0,59%), що є нелогічним, адже більшість членів ТПП ведуть зовнішньоекономічну діяльність та користуються послугами з видачі сертифікатів походження товарів. Такі результати можна пояснити тим, що кількість видачі сертифікатів походження збільшується залежно від зміни обсягів експорту України, у той час як членство в ТПП не є умовою для отримання послуг.

Звертаючись до Табл. 2.12, у якій відображено послуги відносно основних функцій ТПП, звернімо увагу, що досліджувані нами послуги належать до функцій розбудови бізнес-контактів та операційних послуг у веденні бізнесу. Натомість членство – показник функції представлення інтересів.

Отже, розглядаючи діяльність торгово-промислових палат в Україні, ми не можемо аналізувати обсяг членської бази як усереднений показник ефективності за всіма видами діяльності, а швидше як індикатор окремих видів послуг, що мають прямий зв'язок з ним у рамках функції «Представництво інтересів членів», наприклад роботу з членами, опитування, формування єдиної позиції та резолюцій до влади тощо.

Завдяки розподіленню послуг за основними функціями ТПП в Україні (див. табл. 2.13) та проведенню оцінки конкурентоспроможності на базі такої класифікації можемо зробити висновок, що поряд з великим попитом функція «Представництво інтересів членів» отримала доволі низькі показники ефективності, що свідчить про потребу її глибшого аналізу та з'ясування причин визначених негативних тенденцій.

2.3. Формування методики оцінки ефективності торгово-промислових палат на базі сучасних підходів до аналізу діяльності неприбуткових організацій

Говорячи про критерії вимірювання рівня ефективності торгово-промислових палат, слід враховувати їх неприбуткову специфіку. Проведена у п. 2.2. оцінка діяльності ТПП за основними статистичними показниками надає нам загальне уявлення про напрями діяльності організацій в Україні, обсяги наданих послуг, регіональну структуру та динаміку розвитку, але не задовольняє інтересу дослідника щодо їх ефективності в ракурсі виконання статусної місії – розвитку підприємництва. Проаналізувавши послуги та основні функції, які надає ТПП, зазначимо, що вони характеризуються різним рівнем впливу на діяльність організації у цьому напрямі.

Виходячи з цього, автором сформовано гіпотезу, згідно з якою показник ефективності торгово-промислових палат у сфері розвитку підприємництва відрізняється від загального показника ефективності за сукупними критеріями, залежно від пріоритетних напрямів діяльності організацій та обсягів реалізації різних видів послуг, що відповідають основним функціям ТПП та характеризуються різним ступенем впливу на розвиток підприємництва.

Для перевірки цієї гіпотези необхідно визначити належну методику та провести відповідні розрахунки. З метою забезпечення релевантності методики поставленій меті окреслимо наявні умови та критерії, що впливають із специфіки інституту торгово-промислових палат в Україні і яким має задовольняти обраний підхід.

По перше, під час дослідження ми неодноразово зверталися до дуалізму, що притаманний торгово-промисловим палатам, які належать до змішаної моделі устрою та, наряду з вільним членством, надають унікальні послуги, закріплені за ними законодавчо. Цей факт не дозволяє нам говорити про їх абсолютну відокремленість від державного апарату. З іншого боку, згідно із законом, ТПП є недержавною організацією, яка має розглядатися як окремий незалежний інститут підтримки підприємництва.

По-друге, торгово-промислові палати в Україні надають широкий спектр послуг для бізнесу в рамках кожного із статутних напрямів діяльності, починаючи з перекладів, оренди приміщень та сертифікації, закінчуючи організацією бізнес-форумів на високому рівні та наданням пропозицій щодо внесення правок у нормативно-правову базу України. За умови такої широкої номенклатури принципово важливим є коректне визначення пріоритетів та проведення комплексного дослідження впливу кожного з напрямів діяльності на ефективність організації. Зауважимо, що мова йде не про ефективність процесів усередині системи, а про розвиток підприємництва України загалом.

По-третє, у своєму дослідженні ми розглядаємо торгово-промислові палати в системі розвитку підприємництва – на ряду з чинниками, зв'язок із якими детально досліджено у п. 1.2 дисертації. У п. 2.1. обґрунтовано фундаментальний зв'язок

інституту торгово-промислових палат в Україні з усіма аспектами державної політики щодо МСП. Отже, вважаємо необхідним розробити таку модель оцінки показників ефективності, яка враховуватиме комплексний вплив структурних компонент середовища на процес розвитку підприємництва та не відділятиме торгово-промислову палату від контексту. (див. п. 1.1, 1.2).

Починаючи розробку методики для вирішення поставленого нами завдання, звернемося до статусу «неприбутковості» та «недержавності» торгово-промислових палат в Україні та розглянемо наявні сучасні підходи, які використовуються для оцінки ефективності організацій громадянського суспільства. Серед науковців, які внесли вагомий вклад у становлення, розвиток та дослідження особливостей функціонування неприбуткових організацій, можна назвати таких: В. Бесчастний [23], А. Вакуленко [33], О. Вінніков [36], С. Хантінгтон [160], Д. Ковриженко та інші. Питанням оцінки економічної ефективності діяльності неприбуткових організацій приділяли увагу Ю. Бондаренко [31], Є. Борисова [32], О. Гілета [41], Л. Дюк-Зулуаг [176], К. МакНамара [180], У. Шнайдер та інші. Однак низка питань, пов'язаних із визначенням економічної ефективності діяльності неприбуткових організацій в сучасних умовах, не набули належного висвітлення і потребують більш детального дослідження.

Специфікою діяльності неприбуткових організацій як таких є їхня орієнтація не на певні фінансові результати, а на соціальному ефекті від діяльності. У вітчизняній науковій літературі до цього часу не сформовано єдиного усталеного тлумачення добровільного та неприбуткового об'єднання громадян. Відносно поширене поняття «громадська організація» також є невнормованим і часто служить синонімом неурядовій, неприбутковій, недержавній організації, організації третього сектору тощо [23, с. 31]. Беручи до уваги те, що ключовими ознаками громадських організацій є неприбутковість, недержавність та добровільність об'єднання її членів, громадську, неурядову або неприбуткову (некомерційну) організацію можна визначити як добровільне об'єднання громадян для задоволення і захисту своїх законних соціальних, економічних, творчих, вікових, національно-культурних, спортивних та інших інтересів, що не ставить за мету отримання прибутку від

діяльності [43, с. 21]. На складних етапах розвитку держави, у періоди економічних та політичних криз вони перебирають на себе соціальну функцію та знижують соціальне напруження. Процес зростання кількості неприбуткових організацій переходить у якісно вищу форму – консолідований громадський рух, що охоплює майже всі сфери як суспільного, так і економічного життя.

Найчастіше оцінка ефективності діяльності неприбуткових організацій здійснюється на основі визначення якісних показників – оцінки рівня організаційного розвитку некомерційних організацій за методикою К. МакНамари [180], чинників внутрішнього середовища організації з точки зору їх впливу на зовнішнє середовище за методикою А. Вакуленка [33] та ін. Однак світовий досвід свідчить про відсутність єдиної формалізованої методики, що забезпечувала б проведення повноцінного аналізу та оцінки ефективності неприбуткової організації, а також її впливу на економіку за конкретним набором критеріїв.

Відповідно до методики А. Вакуленка були розроблені описи чотирьох різних станів некомерційної організації від початкової до успішної. Таким чином, запропонована методика містить п'ять блоків шкал для якісної оцінки наступних параметрів ефективності діяльності неприбуткової організації та включає оцінку некомерційної організації за двадцяти двома параметрами, згрупованими в п'ять блоків. Кожен з параметрів оцінюється за чотирибальною шкалою, що характеризує стан організації [33, с. 1–6]:

1) змістовна діяльність та послуги, що надаються: затребуваність послуг; якість робіт та послуг; кваліфікація та компетентність спеціалістів; економічна ефективність;

2) управління діяльністю: місія, стратегія, завдання; виявлення потреб, планування, дії, оцінка результатів; опікунська рада; організаційна структура управління; вмотивованість персоналу;

3) інтеграція в громадянське суспільство: прозорість для контролю, відкритість; залучення волонтерів; підтримка діяльності клієнтами та громадськістю; захист громадянських інтересів; міжсекторна взаємодія і позиціонування;

4) культура робочих відносин: стиль і відносини в команді; традиції; письмові норми; залучення до професійного середовища та мережі;

5) ресурси: людські ресурси; фінансові ресурси; матеріально-технічні ресурси; інформаційні ресурси.

Розглядаючи можливість застосування цієї методики до дослідження ефективності торгово-промислових палат, можемо зробити висновки, що вона не задовольняє необхідним критеріям, а саме: не враховує системні зв'язки контексту та характеризується великою долею суб'єктивізму. Крім того, останні два блоки шкали: «Культура робочих відносин» та «Ресурси» розосередять увагу дослідження на внутрішньоорганізаційні процеси.

Вітчизняний дослідник Ю. Бондаренко пропонує визначати ефективність організацій третього сектору за трьома ключовими критеріями: економічною ефективністю, соціальною ефективністю та сталістю некомерційної організації. Економічна ефективність організації полягає у її продуктивності та оптимальності співвідношення витрат й отриманих результатів діяльності. Соціальна ефективність означає відповідність її діяльності основній меті третього сектору – задоволенню соціальних потреб громадян. Під сталістю некомерційної організації розуміють стабільність її соціально-економічного стану [31]. Сюди ж можна віднести внесок організацій третього сектору у забезпечення сталого розвитку суспільства.

На нашу думку, така методика не може бути застосованою для нашого дослідження через її значну сконцентрованість на економічних результатах та сталості організації, що не припустимо для дослідження ТПП не тільки через статус неприбутковості (неприбуткові організації не ставлять за мету отримання прибутку, але у своїй діяльності можуть отримувати пасивні доходи та розподіляти їх на виконання статутних функцій), а й через низку унікальних послуг, які надають тільки ТПП в Україні, діючи поза межами конкуренції.

Як відомо, інститут торгових палат є дуже розвиненим у Сполучених Штатах Америки та налічує більше мільйона таких об'єднань. Відомий тренер з менеджменту торгових палат у США Боб Харис у своїх книгах пише, що для визначення ефективності ТПП достатньо невеликої кількості показників. Серед них:

рівень задоволеності членів асоціації, ефективність адміністрації, ефективність правління тощо. Зазначимо, що більшість із запропонованих такою методикою показників є якісними показниками управління – результатами опитувань та рейтингів. Ми не можемо використати цей підхід у нашому дослідженні, оскільки він не містить інструментарію врахування зв'язку діяльності організації з іншими системними компонентами, але візьмемо його до уваги в статистичному полі якісних критеріїв оцінки [170].

На наш погляд, праця Л. Дюк-Зулуага та У. Шнайдера, що присвячена питанням ринкової орієнтації та ефективності діяльності організацій неприбуткового сектору, містить цілісний та органічний підхід до визначення критеріїв ефективності неприбуткових організацій [176]. Важливо зазначити, що автори вибрали багатопараметричний підхід у поєднанні з перспективою соціального конструктивізму як теоретичну основу для формулювання критеріїв ефективності. Багатопараметричний підхід визначає ефективність організації як здатність задовольняти потреби та очікування максимальної кількості стейкхолдерів: спонсорів, представників громадськості, екологічних організацій, профспілок тощо. Оскільки при цьому підході ефективність пов'язана з ціннісними аспектами, потрібно визначати ієрархію цінностей виходячи з того, чиї інтереси є найважливішими для організації. Перспектива соціального конструктивізму передбачає досягнення консенсусу між усіма групами зацікавлених осіб стосовно того, що вважати ефективністю та якими критеріями варто керуватися при визначенні ефективності організації. Критерії ефективності можуть виражатися як об'єктивними, так і суб'єктивними показниками. Особливою заслугою авторів можна вважати те, що вони обґрунтували і детально описали концепцію ефективності неприбуткової організації за такими напрямками:

- рівень задоволення клієнтів;
- фінансова стабільність і здатність залучати ресурси з середовища;
- рівень задоволення працівників та волонтерів;
- реагування на потреби середовища;
- довгострокові результати;

- короткострокові результати;
- організаційна продуктивність.

Застосування цієї методики є більш прийнятним у межах нашої роботи з огляду на системність підходу до дослідження показників ефективності. Розрахунки, проведені за цією методикою, нададуть інформацію щодо вигід сторін від діяльності ТПП та визначать їх пріоритети. Таким чином, діяльність ТПП умовно буде поділено між підприємництвом, державним апаратом та економікою. Однак результати дослідження за цією методикою не нададуть інформації про рівень впливу кожної із функцій торгово-промислової палати на загальний рівень ефективності у сфері розвитку суб'єктів господарювання.

Спробуймо розглянути математичну методику прийняття складних рішень, яку пропонує викладач університету Пітсбурга Томас Сааті. Його методика передбачає декомпозицію складних систем (завдань) на більш прості компоненти (підсистеми). Таким чином забезпечується повнота логічного відтворення всієї системи з її складністю та структурою. Кожен з елементів у ній аналізується окремо завдяки набору наявних параметрів шляхом попарного порівняння їх між собою. Пропонований процес відображає інтуїтивне розуміння проблеми та гарантує простоту прийняття складних рішень [149, с. 6].

Ця методика не є спеціалізованою та адаптованою для оцінки ефективності неприбуткових організацій, а використовується в різних галузях науки. При побудові системи відбувається емпіричне відображення структури дослідження. Для практичних цілей система часто розглядається в термінах її структури відповідно до економічної, соціальної або навіть психологічної класифікації її частин, а також функцій, які вони повинні виконувати, цілей, які є частинами цілей вищого порядку (і ведуть до спільної мети системи). Унікальністю методики також можна вважати незалежність від точності статистичних показників. Дослідник може взяти ті показники для системи, які він вважає найбільш впливовими в конкретному випадку (кількісні та якісні), та провести опитування експертів щодо набору показників. Тільки узгоджене значення буде введено в систему для подальших розрахунків [149, с. 5–15]. Отже, метод аналізу ієрархій за Т. Сааті видається більш обґрунтованим

шляхом вирішення багатокритеріальних завдань у складній обстановці з ієрархічними структурами, включаючи як відчутні, так і невлічимі чинники, ніж будь-який інший підхід, заснований на лінійній логіці.

На нашу думку, ієрархічність структурного підходу до моделювання показників ефективності торгово-промислових палат є обґрунтованою та доцільною. Такий підхід до моделювання задовольняє критеріям та специфіці нашого дослідження: забезпечить відображення складності загальнонаціональної системи, що впливає на розвиток підприємництва, відображаючи місце ТПП у ній та відокремлюючи часткові елементи один від одного для окремого аналізу.

Основною перевагою застосування саме цієї моделі для перевірки гіпотези нашого дисертаційного дослідження є можливість врахувати всі компоненти, дотримуючись принципу системності – розподіляючи їх за окремими рівнями ієрархій. Окрім того, проведення розрахунків передбачає побудову пріоритетів впливу елементів на загальну мету дослідження за кожною із підсистем. Розрахунки в рамках моделі відбуваються із врахуванням міжрівневих зв'язків – між компонентами кожної підсистеми. Водночас гнучкість моделі щодо відбору та формування вхідних показників для розрахунків за цим методом надасть можливість сформулювати найбільш релевантну для торгово-промислової палати базу даних навіть за умови дефіциту статистичної вибірки.

Переходячи до вибору показників, які ми будемо застосовувати у нашому дослідженні, розглянемо показники, пропоновані для використання описаними вище методами. Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) та Freedom House застосовують Індекс сталості розвитку громадянського суспільства (CSOSI) – це ключовий аналітичний інструмент, що вимірює прогрес розвитку громадянського суспільства в Центральній та Східній Європі. За цією методикою параметрами ефективності некомерційних організацій можуть бути форма та якість системи підзвітності й аудиту, зовнішнього регулювання й фінансування, функції наглядової ради, громадського моніторингу [85, с. 3]. На думку О. Гілеті, найбільш практичними показниками ефективності третього сектору є чисельність та масштаб виконуваних проектів, кількість та співвідношення волонтерів і професійних

працівників, структура послуг, які надає сектор, джерела фінансування, відносини з державою, досвід виконання контрактів з державою, та ін. [41, с. 246, 247].

На нашу думку, найвагомим показником є економічний та соціальний ефект від діяльності неприбуткової організації, але визначити його статистичними показниками досить складно. Наприклад, беручи до уваги мету створення торгово-промислових палат в Україні (розвиток підприємництва), при обрахунку ефективності їхньої діяльності необхідно враховувати ефект який був досягнутий шляхом впливу ТПП на підприємництво: обсяг додатково отриманого прибутку її членами, кількість створених нових робочих місць, інвестиції в інфраструктуру держави, залучення МСП до зовнішньоекономічних процесів, відкритість уряду до діалогу з бізнесом та інше. Такі показники не відстежуються палатами, а наявними є статистичні показники тільки загальнонаціонального масштабу, отже, на їх формування, окрім діяльності ТПП, здійснює вплив безлічі інших чинників. Більш того, такі показники, як бізнес-клімат, неможливо виміряти за допомогою точних шкал.

Вирішуючи проблематику статистичної вибірки для проведення дослідження, пропонуємо відібрати в якості показників такі дані економіки України, що свідчать про рівень розвитку підприємництва, та включити чинники (розглянуті у п. 1.1 та 1.2.) та деякі елементи державної політики (висвітлені у п. 2.1.) до структури нашої ієрархії з метою забезпечення врахування їх зв'язку. Іншою частиною показників для нашого дослідження стануть наявні статистичні дані про результати діяльності торгово-промислових палат, які були висвітлені та проаналізовані у п. 2.2 дисертації. Використовуючи світовий досвід включення якісних показників до методики дослідження, пропонуємо додати до загальноекономічної бази даних та вибірки по ТПП якісні характеристики, які мають рейтингове та бальне вираження і досліджені нами в п. 1.1 та 2.2.

З огляду на велику долю суб'єктивності формування номенклатури показників, пропонуємо проводити його за умови залучення експертів та застосовуючи метод експертних оцінок. Участь у відборі мають взяти експерти торгово-промислових палат та представників підприємництва.

Ми також пропонуємо провести порівняння попередніх результатів з результатами моделювання показників за ієрархією, використовуючи для цього класичну методику факторного аналізу – метод регесійної парної кореляції, що дозволяє відслідковувати залежність між досліджуваними показниками та зменшити їх кількість, прибравши із вибірки лінійно залежні дані. Крім того, застосування цієї методики дозволить нам зробити висновки про вплив кожного із показників (факторів) на загальний результат дослідження.

Сутність методів факторного аналізу полягає в переході від опису деякої множини досліджуваних об'єктів, заданої великим набором непрямих безпосередньо вимірюваних ознак, до їх опису меншим числом максимально інформативних глибинних змінних, що відображають найбільш істотні властивості явища. Такого роду змінні, що називаються факторами, є деякими функціями початкових ознак. У більшості випадків фактори є латентними (скритими) ознаками, які не підлягають прямому вимірюванню, але здійснюють безпосередній вплив на досліджуване явище чи процес [111, с. 281]. З метою задоволення розрахунків наявним правилам методики ми будемо окремо досліджувати фактори серед кількісних та неметричних показників, беручи до увагу різну відстань між ними.

Отже, виходячи з проведеного аналізу наявних підходів до оцінки ефективності неприбуткових організацій, ми пропонуємо авторську комбіновану методику для проведення розрахунків та формування висновків щодо правдивості висунутої гіпотези з використанням методу математичного підходу щодо прийняття складних рішень за Т. Сааті (методу аналізу ієрархій) та стохастичного факторного кореляційно-регресійного аналізу з точковим застосуванням методу експертних оцінок.

Висновки за розділом 2

Досліджено узгодженість діяльності торгово-промислових палат з основними аспектами державної політики щодо розвитку малого та середнього підприємництва. На основі аналізу законодавчих актів встановлено відповідність мети створення торгово-промислових палат меті зазначеної політики. Визначено головні аспекти реалізації принципів державної політики підтримки малого та середнього підприємництва Європейського Союзу (SBA) в Україні та потенціал інституту торгово-промислових палат щодо їх імплементації. Найбільш тісний зв'язок у ході дослідження встановлено між напрямками політики та діяльності ТПП України. Проаналізовано узгодженість основних послуг інституту ТПП з напрямками діяльності організацій.

Обґрунтовано важливість активізації роботи ТПП у сучасних умовах дерегуляції та відсутності профільних державних інституцій у сфері розвитку МСП. Розкрито інституційний потенціал мережі торгово-промислових палат за умови активізації горизонтальних зв'язків на регіональному та національному рівнях, що може призвести до значного синергетичного ефекту та потужного впливу на формування державної політики щодо підприємництва.

Проаналізовано основні показники діяльності торгово-промислових палат. Встановлено та пояснено диспропорції структури членської бази ТПП за видами діяльності та за розмірами компаній порівняно з відповідними показниками національного рівня. Визначено тісноту зв'язків обсягів членської бази та загальної кількості суб'єктів підприємництва в Україні, а також представників підприємництва, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

За результатами індексації обсягів надходжень у національній валюті встановлено низьку динаміку щодо надходжень від реалізації послуг (до 15% за останні 5 років). Виявлено та обґрунтовано причини низького рівня надходжень від членських внесків (не більше 8% у структурі доходів та 46,7% членів-платників), а також превалюючої частки надходжень від видачі сертифікатів походження (48,1%).

Визначено показник ефективності послуг ТПП України (59%). За

результатами проведених експертних оцінок, найбільший позитивний вплив на показник здебільшого забезпечується високими коефіцієнтами, що отримали унікальні послуги, а також міжнародні заходи. Найменш конкурентоспроможними визначено послуги з консолідації інтересів бізнесу та реалізації адвокаційних процедур, обґрунтовано важливість їх подальшого дослідження. За проведеними розрахунками коефіцієнта еластичності визначено низьку залежність змін в обсягах реалізації послуг від змін членської бази торгово-промислових палат, що пояснюється необов'язковістю членства для отримання послуг організації.

Сформовано гіпотезу щодо різниці показника ефективності торгово-промислових палат у сфері розвитку підприємництва та загального показника ефективності цих організацій за сукупними критеріями залежно від пріоритетних напрямів діяльності організацій та обсягів реалізації різних видів послуг, що відповідають основним функціям ТПП та характеризуються різним ступенем впливу на розвиток підприємництва. Встановлено критерії, які відповідають специфіці ТПП та мають бути враховані в ході перевірки гіпотези.

На базі аналізу сучасних методик щодо визначення показників ефективності неприбуткових організацій запропоновано авторську комбіновану методику для проведення розрахунків та формування висновків щодо висунутої гіпотези з використанням методу математичного підходу щодо прийняття складних рішень за Т. Сааті (методу аналізу ієрархій) та стохастичного факторного кореляційно-регресійного аналізу з точковим застосуванням методу експертних оцінок. Запропоновано та обґрунтовано структуру статистичної вибірки для дослідження.

РОЗДІЛ 3

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВИХ ПАЛАТ ЯК ІНСТИТУЦІЙ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

3.1. Моделювання показників ефективності Торгово-промислової палати України з використанням комбінованої методики факторного аналізу та метода аналізу ієрархій Т. Сааті

Торгово-промислові палати в Україні створені Законом України та відповідно до законодавства уповноважені виконувати певні функції, реалізація яких має вплив на розвиток підприємництва та, як наслідок, усієї національної економіки. Торгово-промислові палати мають нормативно закріплені привілеї перед іншими об'єднаннями громадянського суспільства – гарантоване Законом право представляти інтереси та мати вплив на формування політики розвитку підприємництва в Україні.

Повертаючись до мети нашого дослідження, зазначимо, що ми маємо намір перевірити гіпотези щодо різниці показника ефективності торгово-промислових палат у сфері розвитку підприємництва та загального показника ефективності цих організацій за сукупними критеріями, залежно від пріоритетних напрямів діяльності організацій та обсягів реалізації різних видів послуг, що відповідають основним функціям палат та характеризуються різним ступенем впливу на розвиток підприємницької діяльності. Очікується, що за результатами проведеного дослідження буде визначено, за допомогою яких саме функцій підтримка розвитку МСП реалізується торгово-промисловими палатами найбільш ефективно. Отримані результати допоможуть чітко вибудувати стратегічні пріоритети в розвитку організації та зробить формування політики ТПП більш виваженим.

Розглянуті в попередньому розділі підходи до аналізу ефективності неприбуткових організацій продемонстрували системність та комплексність ієрархічних методів. Вони дозволяють відображати контекст об'єкта дослідження, що забезпечить врахування логіко-структурних зв'язків ТПП з іншими наявними

чинниками розвитку підприємництва.

Обираючи математичну модель, необхідно враховувати специфічність та суб'єктивність наявних статистичних даних, доступних у щорічних звітах торгово-промислових палат, а також виважено ставитися до вибірки статистики за показниками. Крім того, треба усвідомлювати, що статус неприбутковості вимагає від торгово-промислової палати пріоритетної зосередженості на місії та соціальному ефекті від діяльності, а не на фінансових результатах.

Ієрархічним методом, який ми пропонуємо використати в ході моделювання показників ефективності ТПП, є математичний інструмент системного підходу до складних проблем прийняття рішень – метод аналізу ієрархій (МАІ) Т. Сааті. МАІ здатен працювати з комплексно складними системами, які мають велику кількість невідомих та піддаються впливу чинників навколишнього середовища. Формування ієрархій та робота з ними відображає те, що видається природним ходом людського мислення. Зустрічаючись з безліччю контрольованих або неконтрольованих елементів, що відображають складну ситуацію, розум об'єднує їх у групи відповідно до розподілу деяких властивостей між елементами. Насправді структура і функції системи є реальністю, яку ми усвідомлюємо на підставі досвіду. Вони не можуть бути розділені, і нам слід розглядати їх одночасно. МАІ є замкнутою логічною конструкцією, що забезпечує за допомогою простих правил аналіз складних проблем та приводить до найкращої відповіді. До того ж застосування методу дозволяє включити в ієрархію все наявне у дослідника по розглянутій проблемі знання і уяву [149, с. 3], [88].

У ході моделювання разом з МАІ буде використовуватися факторний аналіз, що забезпечить визначення найбільш впливових компонентів структури та дозволить порівняти початкові показники ефективності з показниками за результатами ієрархічного структурування. Формування статистичної вибірки та пріоритетів за підсистемами ієрархії проходитиме з використанням методу експертних оцінок.

Отже, побудуємо логічний алгоритм для перевірки сформованої нами гіпотези та перейдемо до моделювання (*див. рис. 3.1*).

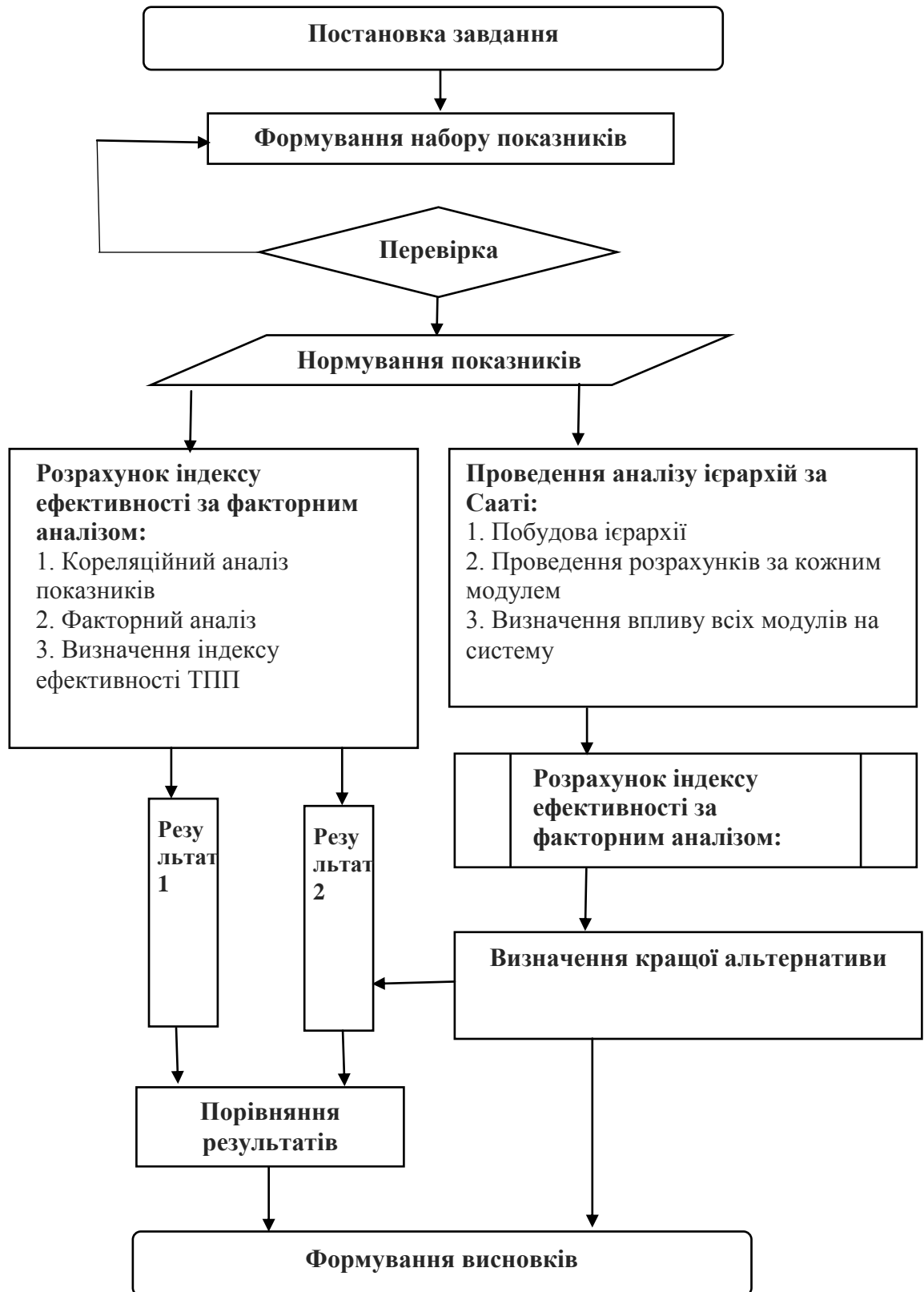


Рис.3.1. Алгоритм перевірки гіпотези щодо різниці показників ефективності ТПП України у розвитку підприємництва та загального на основі факторного аналізу та методу аналізу ієрархій Т. Сааті

**Складено автором.*

На першому етапі сформулюємо нашу мету таким чином: дослідити показник ефективності Торгово-промислової палати України у розвитку підприємництва та визначити функції з найбільшого впливу на цей показник.

На другому етапі необхідно визначити набір показників, які в подальшому будуть використовуватися для розрахунків на всіх етапах моделювання. З метою задоволення критерію реалістичності модель має включати та вимірювати важливі відстежні та невловимі, кількісні та якісні фактори. Як статистичну вибірку, для розрахунків нами відібрано 40 показників у динаміці за 8 років (Додаток М) – кількісні та якісні в рівних пропорціях. Кожна з груп додатково поділена на 2 частини: показники національної економіки та показники діяльності Торгово-промислової палати України. Такий набір статистичних даних забезпечить розгляд діяльності ТПП у комплексі із загальнонаціональними економічними процесами.

Згідно з методикою наступним етапом має стати перевірка релевантності обраних даних системі за допомогою методу експертних оцінок. Сааті пише: «Якщо в процесі беруть участь кілька осіб, то вони можуть допомагати один одному в уточненні своїх суджень, а також розділити завдання так, щоб формувати судження з тих сфер, у яких вони достатньо компетентні, таким чином доповнюючи один одного» [149, с. 15]. З цією метою до формування показників нами було залучено працівників Торгово-промислової палати України. Встановимо мінімальну кількість експертів для визначення релевантності показників за формулою (3.1) [88]:

$$0,5 * \left(\frac{3}{e} + 5 \right) \quad (3.1)$$

де $e = 0,5$ – максимальне значення шкали оцінювання [86].

$$0,5 * \left(\frac{3}{0,5} + 5 \right) = 5,5$$

Отже, ми маємо обрати щонайменше 6 експертів для формування номенклатури показників. Наведемо приклад визначення експертами доцільності прийняття показника y_{14} – оцінка роботи ТПП з налагодження зв'язків для бізнесу за формулою. Основні підрозділи ТПП, що задіяні в налагодженні бізнес-зв'язків: 1 – департамент з питань організації та супроводження виставок; 2 – департамент міжнародних економічних зв'язків; 3 – департамент міжнародних виставок; 4 –

департамент ділових заходів; 5 – центр «Мережа європейських підприємств»; 6 – департамент інформаційного забезпечення. Обираємо по 1 спеціалісту з кожного департаменту.

Таблиця 3.1

**Приклад проведення розрахунків релевантності показника u_{14}
(експертна оцінка, шкала оцінки 0,1-0,5)***

Ранжування експертів за відповідністю по прийняттю рішень.	1	2	3	4	5	6	
Експертні оцінки по доцільності показника (приклад u_{14})	0,1	0,4	0,2	0,4	0,5	0,2	N=15 – загальна кількість сполук з 6 по 2.
Шкала оцінок експертів 0,1–0,5		+	+	+	+	+	N+ кількість додатних узгоджень
			-	0	+	-	N- – кількість від'ємних узгоджень
				+	+	0	$R_{xi} = ((N+) + (N-)) / N$ – узгоджена оцінка
					+	-	Якщо R_{xi} більше 0,3 за модулем, то експертиза приймається [6].
						-	

*Складено автором.

Розрахунок оцінки:

$$R_{u_{14}} = ((N+) + (N-)) / N \quad (3.2)$$

$$R_{u_{14}} = (9 - 4) / 15 = 0,333$$

$|R_{u_{14}}| > 0,3$ – показник u_{14} приймається.

За аналогією проводиться експертиза для інших показників.

На четвертому етапі після формування баз даних проведемо нормування встановлених показників [88] ($i=1, \dots, 8$). Ця процедура є необхідною для звільнення від одиниць виміру показників від занадто великих та маленьких величин, а також для приведення показників до єдиної шкали з метою подальшого здійснення дій між ними.

Перший кількісний показник системи x_1 – кількість суб'єктів господарювання в Україні у 2008–2015 рр.

$$x_1 = (1902516 \ 1895486 \ 2183928 \ 1701620 \ 1600127 \ 1722070 \ 1932161 \ 1875954)$$

Проведемо нормування показників діленням на математичне очікування.

Отже, математичне очікування $E(x_1) = 1,852 * 10^6$

Розрахуємо нормовані показники за формулою (3.3)

$$x_1 = \frac{x_1}{E(x_1)}. \quad (3.3)$$

Отримаємо: $x_1 = (0,999 \ 1,012 \ 1,043 \ 1,03 \ 1,031 \ 1,042 \ 0,945 \ 0,897)$

Аналогічно нормуємо всі кількісні показники системи x_1-x_{20} та якісні y_1-y_{20} . (Додаток М-1, М-2). На цьому етапі закінчується формування та підготовка показників для подальших розрахунків.

На четвертому етапі переходимо до факторного кореляційно-регресійного аналізу з метою визначення загальних показників ефективності ТПП.

Перевіримо кореляційні зв'язки (r_1 та r_2) між парами показників (x_1-x_{20}). Методом головних компонент замінимо функціональні компоненти лінійно незалежними (факторами). Відокремлення функціональних зв'язків відбувається через їх пов'язаність з метою зменшення змінних. Для розрахунку побудуємо кореляційну матрицю для нормованих кількісних та якісних показників (Додаток М-3, М-4). Дані матриці є симетричними відносно діагоналі, тому достатньо перевірити один (верхній) трикутник. Вважаються функціональними і відокремлюються змінні, у яких $|r| > 0,7$. Приклади графічного зображення залежностей відображено на Рис. 3.2.

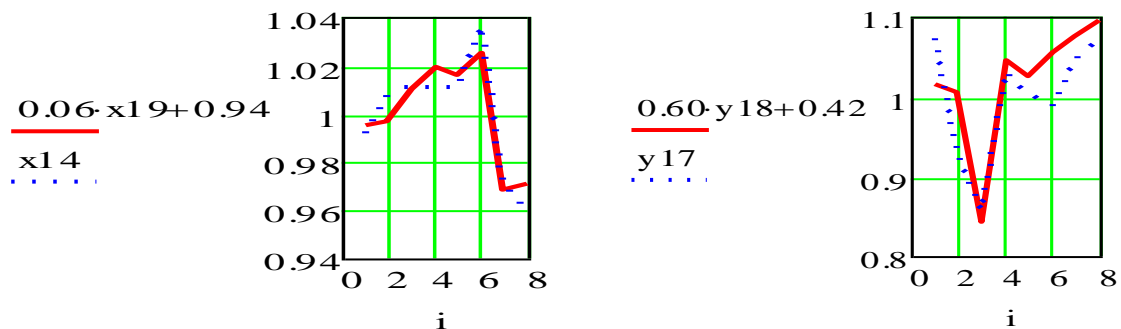


Рис. 3.2 Графічне зображення лінійних залежностей нормованих кількісних (ліворуч) та якісних (праворуч) показників ($|r|=0,945$; $|r|=0,842$)

**Складено автором за результатами розрахунків.*

Після проведеної кореляційної перевірки в нас залишаються такі лінійно незалежні кількісні: $x_2, x_{11}, x_{13}, x_{17}, x_{18}, x_{19}$ та якісні показники: $y_4, y_5, y_7, y_8, y_{15}, y_{16}, y_{19}$. Усі інші є функціонально залежними. Мультиколінеарність у показниках відображена в рівняннях лінійного зв'язку при наявності значних

коефіцієнтів кореляцій і підтверджена графіками залежності таких змінних. (Додаток М-3, М-4). Перевіримо кореляційну матрицю r_2 (за коефіцієнтами кореляції з максимальними значеннями $|r_2| < 0,70$) для кількісних r_{2x} та якісних r_{2y} показників.

Завершивши формування бази статистичних показників, перейдемо до визначення загальних показників ефективності ТПП України у 2008–2015 рр., а також вагових коефіцієнтів впливу кожного показника (x_i та y_i) на цей індекс. Проведемо аналіз рівнянь та підготовку даних до застосування методу.

Припустимо, що вплив кількісних та якісних показників на ефективність ТПП рівнозначний, тоді умовний ідеальний індикатор ефективності ТПП (3.4):

$$I_{ef1} = 0,5x + 0,5y \leq 1 \quad (3.4)$$

Побудуємо розрахункову матрицю для коефіцієнтів впливу, використовуючи лінійно незалежно кількісні змінні за 2008–2015 рр.

Визначник матриці X_1 : $|X_1^T * X_1| = 0,166$

За аналогією побудуємо матрицю для коефіцієнтів впливу якісних лінійно незалежних змінних та розрахуємо для неї визначник (див. Додаток М-6).

Визначник матриці Y_1 : $|Y_1^T * Y_1| = 4,892 * 10^{-4}$

Дослідимо індикатори змінних x_1 та y_1 за відсутності ознак мультиколінеарності у зв'язках між змінними. При цьому вважаємо, що якісна та кількісна складові коефіцієнту ефективності $< 0,5$. Визначимо коефіцієнт впливу статистичних та функціональних даних за формулою (3.5) [99]:

$$K_1 = [(X_1^T * X_1)^{-1} * X_1^T]^T * I_{ef} \quad (3.5)$$

Задаємо початкове наближення для коефіцієнтів ефективності показників для подальшого моделювання в обраних нами обмеженнях:

$$I_{ef1} = (0,248 \ 0,25 \ 0,305 \ 0,250 \ 0,23 \ 0,257 \ 0,224 \ 0,2692)$$

Рішення знаходиться шляхом послідовних наближень. K_1 – коефіцієнт впливу незалежних статистичних кількісних змінних.

$$K_1 = (0,169 \ 0,285 \ -0,061 \ -0,115 \ -0,048 \ -0,055 \ 0,031 \ 3,414 * 10^{-3} \ 0,045)$$

Розрахуємо інтегральний коефіцієнт впливу, виразивши функціональні змінні наявними залежностями: $K_2 = (0,169 \ 0,285 \ -0,061 \ -0,115 \ -0,048 \ -0,055 \ 0,031$

3,414*10⁻³ 0,045 -0,017 8,535*10⁻⁴ 0,016 1,393*10⁻³ 1,161*10⁻³ 8,774*10⁻³ 0,17
0,121 0,033 2,048*10⁻⁴ -1,372*10⁻³ 2,048*10⁻³)

Перейдемо до розрахунку коефіцієнтів ефективності за кількісними показниками. Розрахуємо індекс ефективності для статистичних кількісних показників за формулою (3.6) [101]:

$$Ief1m = K1_0 + K1_1 * x_2 + K1_2 * x_{11} + \dots + K1_8 * x_i \quad (3.6)$$

та інтегральний, виразивши функціональні показники через їх кореляційні залежності (3.7) [101]:

$$Ief1mm = Ief1m = K1_0 + K1_1 * x_2 + K1_2 * x_{11} + \dots + K1_{20} * x_i \quad (3.7)$$

При цьому $Ief1 = Ief1m < Ief1mm < 0,5$. Отримаємо такі показники:

$Ief1m = (0,248 \ 0,25 \ 0,305 \ 0,25 \ 0,23 \ 0,257 \ 0,224 \ 0,269)$;

$Ief1mm = (0,308 \ 0,307 \ 0,385 \ 0,368 \ 0,347 \ 0,372 \ 0,244 \ 0,359)$,

де $Ief1$ – індекс ефективності за врахування лінійно незалежних кількісних факторів, а $Ief1mm$ – з урахуванням показників з функціональними залежностями.

Виконаємо аналогічний розрахунок коефіцієнтів ефективності ($Ief2m$ та $Ief2mm$) для якісних показників y_1 - y_{20} .

Отримуємо такі результати:

$Ief2m = (0,3415 \ 0,31 \ 0,34 \ 0,33 \ 0,346 \ 0,351 \ 0,321 \ 0,375)$ – значення індексу ефективності залежно від якісних показників по роках (2008–2015 pp.).

$Ief2mm = (0,41 \ 0,375 \ 0,446 \ 0,432 \ 0,453 \ 0,396 \ 0,389 \ 0,417)$ – інтегральне значення індексу ефективності залежно від якісних показників.

Після визначення величин якісних та кількісних складових частин індексу ефективності *розрахуємо загальний показник ефективності*. Для цього необхідно визначити рівень впливу кожної із окремих частин на загальну, розрахувавши відповідний коефіцієнт (К) за формулою (3.8) [101]:

$$K = \frac{E(Ief1)}{E(Ief2)} = 0,891 \quad (3.8)$$

де $E(Ief1)$ та $E(Ief2)$ – математичні очікування індексів ефективності = 0,891 інтегральних кількісних та якісних складових показників ефективності. Отже, сукупний індекс ефективності дорівнює (3.9):

$$Ief = Ief1 + K * Ief2 \tag{3.9}$$

$Ief = (0,552 \ 0,526 \ 0,608 \ 0,544 \ 0,538 \ 0,57 \ 0,51 \ 0,603)$

$E(Ief) = 0,556$

Розглянемо графічне зображення динаміки загального індексу ефективності ТПП України за факторним аналізом (див. рис. 3.3).

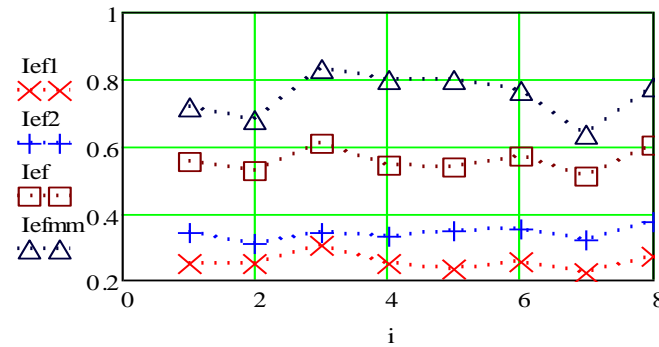


Рис. 3.3 Графічне зображення індексу ефективності ТПП України за факторним аналізом ($Ief = 0,556$)

**Складено автором за результатами розрахунків.*

Отже, отриманий нами за допомогою факторного аналізу індекс ефективності Торгово-промислової палати України складає 0,556. Зазначимо, що якісні показники мають дещо менший вплив на індекс згідно з нашими розрахунками ($K = 0,891$).

Розглянемо вплив кількісних та якісних показників на сукупний загальний показник ефективності ТПП України Ief (див. рис. 3.4).

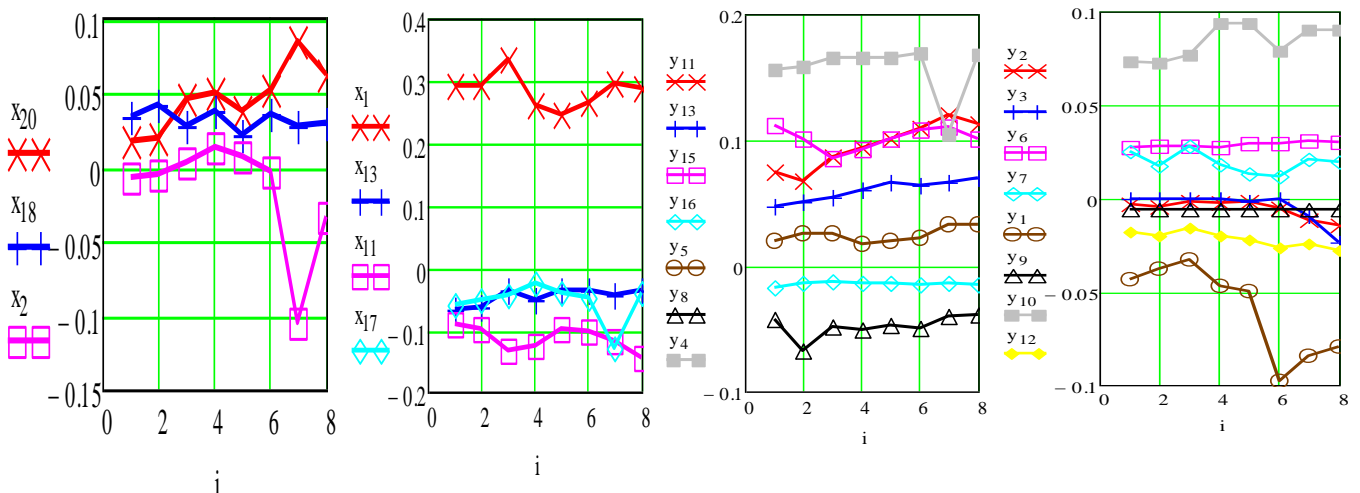


Рис. 3.4. Вплив факторів на показник ефективності ТПП України

**Складено автором за результатами розрахунків.*

За результатами наших розрахунків найбільш впливовими на показник кількісними факторами серед показників ТПП виявилися: кількість спеціалістів, що пройшли навчання у ТПП; кількість проведених експертиз; кількість проведених виставок за кордоном; кількість прийнятих бізнес-делегацій; кількість опублікованих комерційних пропозицій. Серед якісних показників ТПП можна виділити значний вплив на показник структури входження малих компаній у членську базу ТПП та якість роботи організації у проведенні виставок і ярмарок.

Цей показник є від'ємним математичним індексом кількісних та якісних тенденцій, який був розрахований на базі погоджених експертами статистичних даних у динаміці за 8 років. У майбутньому, включаючи до розрахунків відповідні кількісні та якісні показники економіки регіонів та регіональних ТПП, він дасть нам змогу порівнювати між собою ефективність торгово-промислових палат. Зауважимо, що факторний аналіз в економіці є суто математичним методом розрахунку впливу факторів. Він не дає розуміння структури системи та не коректується наявними пріоритетами. Порівняно з ним МАІ враховує деякі логічні та інтуїтивні зв'язки, ранжирує компоненти за рівнем впливу на результат. Ієрархії надають інформацію про структуру та функції системи на нижніх рівнях, завдяки чому ми зможемо окремо оцінити вплив кожного з елементів (модулів) на систему загалом та визначити найбільш впливовий з них.

Перейдемо до аналізу ієрархій за Т. Сааті. Побудуємо ієрархічну модель завдання, яке стоїть перед нами. Цей етап є дуже важливим та потребує глибокого аналізу досліджуваного процесу. Необхідно виділити основні рівні ієрархії, які ми будемо розглядати в контексті нашого завдання, а також визначити компоненти на кожному окремому рівні (модулі підсистем).

На I рівень ієрархії згідно з методологією Т. Сааті ми розміщуємо нашу мету – визначення рівня та детермінант ефективності ТПП України в системі стимулювання підприємницького розвитку.

Наступним кроком має стати формування низки альтернатив. Розміщуємо наявні функції Торгово-промислової палати України на нижньому рівні. Розглядаючи функції ТПП у другому розділі цієї роботи, ми умовно поділили їх на

три основні напрями: представлення та захист інтересів підприємництва (41), налагодження (розвиток) бізнес-зв'язків (42) і супровід підприємницької діяльності та послуги для бізнесу (43). Це є три модулі IV рівня.

Задля відповідності нашого дослідження принципам комплексності та системності *включаємо до III рівня ієрархії* чинники, що впливають на розвиток підприємництва, умовно поділивши їх на фінансово-економічні (31), організаційно-правові (32) та соціально-психологічні (33). Така класифікація була детально розглянута нами у другому розділі цієї роботи та обрана для включення до ієрархії з метою забезпечення логіки впливу кожної з альтернатив IV рівня на кожен із чинників III рівня.

На II рівень ієрархії розмістимо критерії, за якими будемо давати оцінку ефективності кожної з функцій. Виходячи із пов'язаності напрямів діяльності ТПП з основними напрямками державної політики у розвитку малого підприємництва, затвердженими Концепцією від 1996 р., назначимо їх у якості критеріїв. Це надає можливість дослідити діяльність ТПП крізь призму законодавчо встановлених напрямів її діяльності, а отримані результати міститимуть оцінку діяльності ТПП по кожному з них. Отже, у якості критеріїв за основними напрямками діяльності ТПП ми маємо: формування сприятливої нормативно-правової бази (21), залучення МСП до ЗЕД (+ супроводжуючі послуги) (22), забезпечення МСП інформацією та аналітикою (23), підготовка кадрів та розвиток інновацій (24), залучення інвестицій та доступ до фінансування (25).

З метою ранжирування впливу загальноекономічних показників та показників ТПП України на результат розділимо їх між двома процесами, надавши показникам діяльності ТПП вищий рівень пріоритету в ракурсі нашого дослідження. Перший процес – розвиток підприємництва за результатом впливу ТПП (51); другий процес – розвиток підприємництва за результатами впливу сукупного контексту (52). Таким чином, ми включаємо в систему два рівно направлені вектори, які забезпечать статистичне обґрунтування моделі. Розглянемо утворену систему ієрархій (*див. рис. 3.5*).

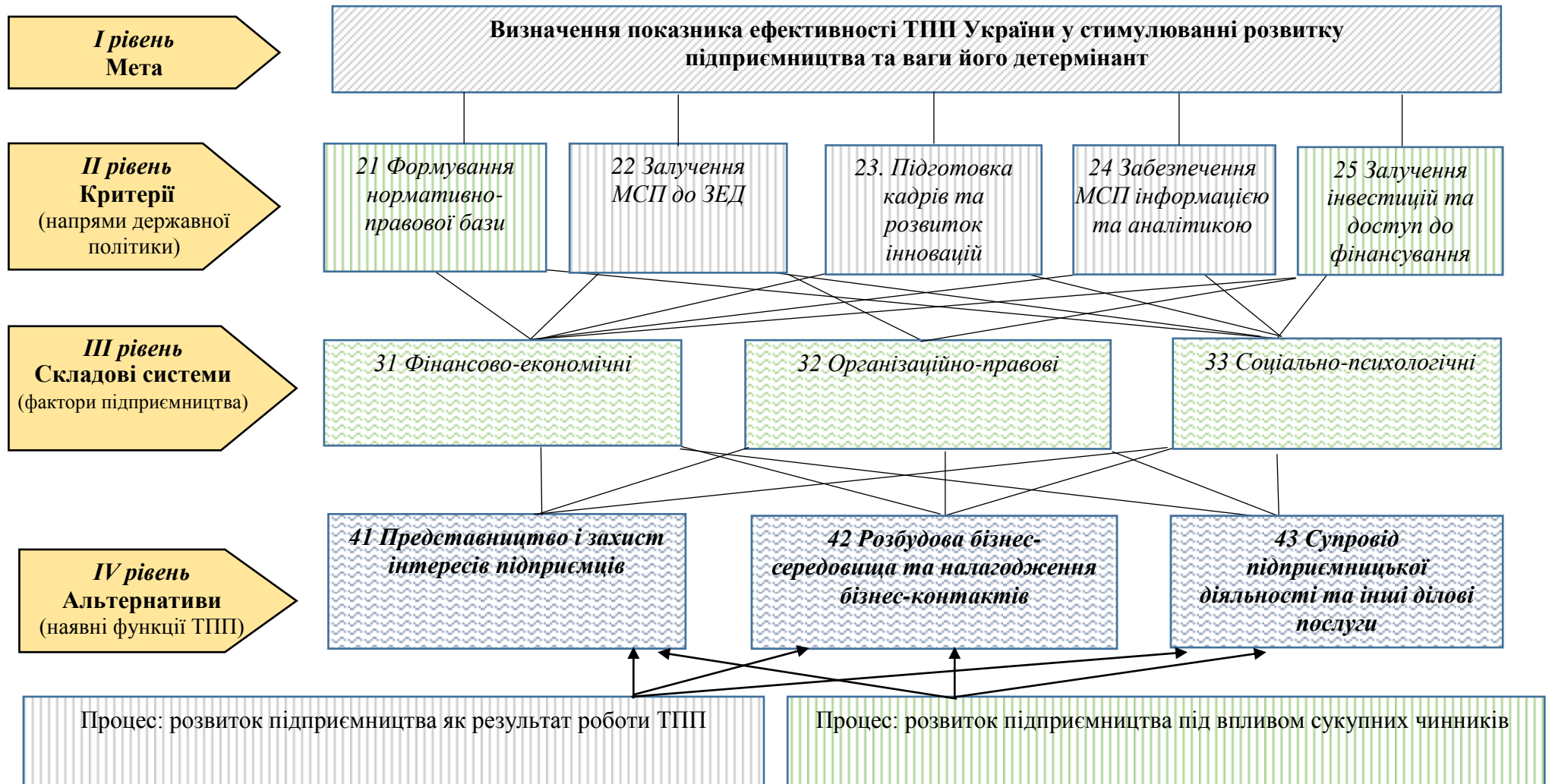


Рис. 3.5 Ієрархічна модель дослідження показників ефективності ТПП України у ракурсі стимулювання розвитку підприємництва з урахуванням контекстних компонент (Т. Сааті)

*Складено автором.

Отже, перейдемо до розрахунків. За методикою Т. Сааті введення даних у систему починається з останнього рівня ієрархії. Для цього нам необхідно визначити пріоритет кожного модулю порівняно з іншим згідно зі шкалою: 1-3 – низький рівень, 4-6 – середній, 7-9 – високий рівень значень впливу змінних. За результатами отриманих попарних порівнянь будемо додатні обернено симетричні матриці без зворотних зв'язків за пріоритетами рівнів. Включаємо до ієрархії 2 процеси (V-рівень) та визначаємо процес «розвиток підприємництва за результатом впливу ТПП» пріоритетним у контексті нашого дослідження. Отримаємо коефіцієнти впливу $W_{51} = (0,556 \ 0,444)$.

Тепер вводимо до системи набір нормованих кількісних та якісних показників, пов'язаних з розвитком підприємництва в Україні та роботою ТПП (x та y, які використовувалися нами у факторному аналізі). Шляхом множення отриманих пріоритетів модулів на набір показників ми отримаємо деякий відносний результат. Назвемо його «індикатор модуля», який є сукупним показником економічних змінних, відповідних суті модуля, з урахуванням впливу модуля на підсистему. Після цього переходимо до розрахунку за наступним IV рівнем. Тут ми маємо 3 модулі-альтернативи згідно з наявними функціями ТПП. Аналогічно визначимо пріоритети для кожного модуля рівня, але на цьому етапі ми маємо врахувати вплив на кожен з модулів поточного рівня кожного з модулів попереднього (V) рівня ієрархії (згідно з Рис. 3.5).

Розглянемо алгоритм розрахунків на прикладі модуля 1 IV рівня ієрархії. Будемо матрицю для 3-х модулів ($m=3$) та визначаємо пріоритети кожного з них.

Таблиця 3.2.

Формування матриці впливу модулів за 3 рівнем ієрархії*

$A = \begin{pmatrix} 1 & 4/3 & 3/2 \\ 3/4 & 1 & 9/8 \\ 2/3 & 8/9 & 1 \end{pmatrix}$	Матриця ієрархій	9	9/23	3/2	9/8	1	I Представництво інтересів
	($9+8+6=23$)	8	8/23	4/3	1		II Розвиток бізнес-зв'язків
	2-й рівень	6	6/23	1			III Супроводження підпр-ва

*Складено автором з використанням [149].

Розрахуємо коефіцієнти впливу модулів:

$$w_1 = \sqrt[3]{A_{1,1} * A_{1,2} * A_{1,3}} \quad w_2 = \sqrt[3]{A_{2,1} * A_{2,2} * A_{2,3}} \quad w_3 = \sqrt[3]{A_{3,1} * A_{3,2} * A_{3,3}}$$

$$w = w_1 + w_2 + w_3 = 1,26 + 0,945 + 0,84 = 3,045$$

$W4 = (w_1/w \quad w_2/w \quad w_3/w) = (W4_1 \quad W4_2 \quad W4_3) = (0,414 \quad 0,31 \quad 0,276)$ – коефіцієнти впливу – модулів 1, 2, 3 на підсистему. Найбільш впливовий 1-й модуль:

$$b = (0 \quad 3 \quad 0) = 3$$

Проведемо перевірку розрахунків за формулою (3.10) [149].

j – індекс узгодженості згідно з Т.Сааті, jm – випадковий індекс.

Якщо $j/jm < 10\%$, то результат приймається.

$$\sum_{i=1}^3 Aw_i = 3 \quad \sum_{i=1}^3 W_i = 1 \quad (3.10)$$

$$j = \frac{b+k-m}{m-1} = \frac{3+0,09-3}{3-1} = 0,045 \quad \frac{j}{jm} = 0,078$$

Таким чином, ми приймаємо отримані нами коефіцієнти впливу $W4$.

Сформуємо матриці впливу на складові підсистеми 4-го рівня ієрархії.

$$W41 = W4_1 * W51 \quad W42 = W4_2 * W51 \quad W43 = W4_3 * W51$$

де $W41$ – коефіцієнти впливу модуля 1 IV рівня ієрархії з урахуванням впливу на нього кожного з 2-х процесів V рівня (нагадаємо, $W51 = (0,556 \quad 0,444)$)

(Повний хід розрахунку по всіх рівнях наведено у Додатку Н).

$$W41 = (0,23 \quad 0,184) \quad W42 = (0,172 \quad 0,138) \quad W43 = (0,153 \quad 0,123)$$

Після визначення коефіцієнтів впливу кожного з модулів (41 42 43) включимо до них економічні показники (x та y), які відносяться до них, виходячи з логіки економічних процесів. Отже,

- до модулю 41 (kks) «Представництво і захист інтересів підприємства» відносяться: $x_1 \quad x_3 \quad x_8 \quad x_9 \quad x_{10} \quad x_{11} \quad x_{14} \quad x_{19} \quad y_1 \quad y_2 \quad y_3 \quad y_5 \quad y_6 \quad y_9 \quad y_{11} \quad y_{12} \quad y_{13} \quad y_{17}$

- до модулю 42 (sms) «Налагодження бізнес-контактів» відносяться: $x_1 \quad x_3 \quad x_5 \quad x_6 \quad x_7 \quad x_8 \quad x_{11} \quad x_{14} \quad x_{16} \quad x_{17} \quad x_{18} \quad x_{20} \quad y_1 \quad y_2 \quad y_3 \quad y_4 \quad y_6 \quad y_7 \quad y_8 \quad y_{14} \quad y_{15} \quad y_{18} \quad y_{19} \quad y_{20}$

- до модулю 43 (prq) «Супровід підприємницької діяльності та послуги для бізнесу» відносяться: $x_1, \quad x_3, \quad x_5, \quad x_6, \quad x_{12}, \quad x_{13}, \quad x_{15}, \quad x_{20}, \quad y_2, \quad y_3, \quad y_4, \quad y_5, \quad y_6, \quad y_8, \quad y_9, \quad y_{16}, \quad y_{17}, \quad y_{19}$

Помножимо нормовані значення всіх відібраних нами показників у динаміці за 8 років (2008–2015 рр.) (Додаток М-1, М-2) на коефіцієнти впливу відповідних

модулів W41, W42 та W43. Наприклад, індикатор модулю 41 «Представництво та захист інтересів підприємства»:

$$Ikk_x = W41_0 * x_1 + W41_0 * x_3 + W41_0 * x_8 + W41_0 * x_9 + W41_0 * x_{10} + W41_0 * x_{11} + W41_0 * x_{14} + W41_0 * x_{19} + W41_1 * x_1 + W41_1 * x_3 + W41_1 * x_8 + W41_1 * x_9 + W41_1 * x_{10} + W41_1 * x_{11} + W41_1 * x_{14} + W41_1 * x_{19}$$

$$Ikk_y = W41_0 * y_1 + W41_0 * y_2 + W41_0 * y_3 + W41_0 * y_5 + W41_0 * y_6 + W41_0 * y_9 + W41_0 * y_{11} + W41_0 * y_{12} + W41_0 * y_{13} + W41_0 * y_{17} + W41_1 * y_1 + W41_1 * y_2 + W41_1 * y_3 + W41_1 * y_5 + W41_1 * y_6 + W41_1 * y_9 + W41_1 * y_{11} + W41_1 * y_{12} + W41_1 * y_{13} + W41_1 * y_{17}$$

Отже, індикатор модулю за кількісними змінними дорівнює:

$$Ikk4_{1x} = (0,175 \ 0,178 \ 0,213 \ 0,183 \ 0,166 \ 0,178 \ 0,197 \ 0,204)$$

Індикатор модулю за якісними змінними дорівнює:

$$Ikk4_{1y} = (0,104 \ 0,104 \ 0,108 \ 0,118 \ 0,127 \ 0,153 \ 0,164 \ 0,169)$$

Сукупний індикатор модулю:

$$Ikks4 = Ikk4_{1x} + Ikk4_{1y} \quad (3.11)$$

$$Ikks4 = (0,279 \ 0,281 \ 0,321 \ 0,301 \ 0,294 \ 0,331 \ 0,361 \ 0,373), E(Ikks4) = 0,318$$

Аналогічно розраховуємо індикатори модулю 42:

$$Isms4 = (0,311 \ 0,318 \ 0,336 \ 0,318 \ 0,303 \ 0,343 \ 0,367 \ 0,357), E(Isms4) = 0,336$$

та модулю 43: $Iprq4 = (0,192 \ 0,2 \ 0,208 \ 0,197 \ 0,184 \ 0,199 \ 0,208 \ 0,221)$, $E(Iprq) = 0,201$

Отримуємо графічні зображення індикаторів кожного модулю та загальний для всього рівня (див. рис.3.6)

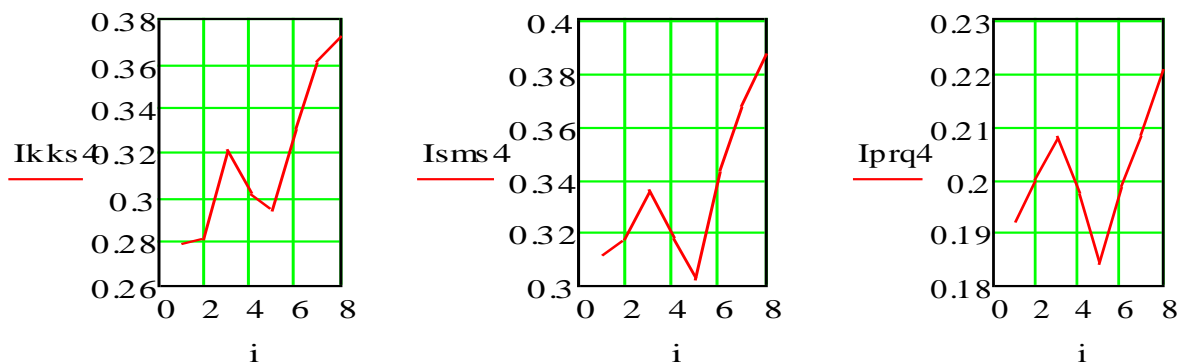


Рис. 3.6 Графічне зображення індикаторів ефективності модулів

41, 42, 43 IV рівня ієрархії (зліва направо)*

*Складено автором за результатами розрахунків.

Індикатори ефективності кожного модуля є оцінкою роботи модуля у системі та його значення у загальній ефективності ТПП. Цей показник враховує рівень впливу модуля на систему, вплив на нього модулів інших рівнів, а також його наповнення – кількісні та якісні показники (x, y).

Спираючись на це, можемо зробити висновки, що модуль 43 «Супровід підприємницької діяльності та послуги для бізнесу», незважаючи на найбільш динамічні показники (x, y), які входять до нього, має найменшу вагу в загальній ефективності ТПП у розвитку підприємництва. Це пояснюється найменшим коефіцієнтом впливу (W43), який нами було визначено шляхом попарних порівнянь з іншими модулями.

Водночас модуль 42 «Налагодження та розвиток бізнес-зв'язків» має найбільшу вагу в загальному рівні ефективності ТПП. Цей індикатор включає в себе показники статистичної вибірки щодо проведення бізнес-заходів, виставок, зовнішньоекономічних послуг тощо. Незважаючи на те, що у переважній більшості ТПП надходження за такими видами діяльності не перевищує 5–7%, цей модуль має більшу вагу, ніж модуль 43. Це пояснюється вищим коефіцієнтом впливу W42 з огляду на ефективність ТПП у розвитку підприємництва.

Зазначимо, що модуль 41 «Представництво та захист інтересів підприємництва», який отримав найвищий коефіцієнт впливу за результатами попарних порівнянь, має менший індикатор ефективності, ніж W42. Це є ознакою того, що показники, які входять до нього (x, y), є дуже низькими, тобто послуги, які надаються в рамках цієї функції, є недостатньо розвиненими.

За методикою Т. Сааті після проведення аналізу IV рівня ієрархії ми просуваємося до рівня III («Чинники розвитку підприємництва»), враховуючи всі міжрівневі перехресні зв'язки та надаючи кожному з модулів 31, 32, 33 окремий коефіцієнт впливу W. За результатами попарних порівнянь та подальших розрахунків спостерігаємо динаміку модулів за чинниками розвитку підприємництва, яку структуровано та відображено в Табл. 3.3. За отриманими результатами розрахунків поряд із високими показниками впливу фінансово-економічних чинників на розвиток підприємництва простежуються значні

індикатори ефективності організаційно-правових чинників у контексті діяльності Торгово-промислової палати у розвитку підприємництва, що можна пояснити включенням до модулю відповідних результатів діяльності ТПП не тільки з нормативно-правових питань, а й з організаційних (ліцензування, сертифікації, видачі інших документів), які є найбільш значними порівняно з іншими видами діяльності організації.

Таблиця 3.3

Загальні тенденції за розрахунками за III рівнем ієрархії*

Пріоритет	Назва модулю та індикатор ефективності	Індикатор ефективності	Різниця позицій
1	Фінансово-економічні <i>Ikks3 = (0,804 0,811 0,9 0,832 0,798 0,926 1,181. 1,023)</i>	0,91	1↓
2	Організаційно-правові <i>Iprq3 = (0,965 1,003 1,019 1,099 1,082 1,21 1.149 1,266)</i>	1,099	1↑
3	Соціально-психологічні <i>Isms3 = (0,644 0,65 0,697 0,683 0,664 0,73 0,775 0,748)</i>	0,699	-

*Складено автором за результатами розрахунків

На II рівні ієрархії розміщені основні напрями діяльності ТПП відповідно до напрямів державної політики розвитку підприємництва. Простежимо динаміку за результатами попарних порівнянь та проведення розрахунків (Див. табл. 3.4)

Таблиця 3.4

Загальні тенденції за розрахунками за II рівнем ієрархії*

Пріоритет	Назва модулю та індикатор ефективності	Індикатор ефективності	Різниця позицій
1	Формування сприятливої нормативно-правової бази <i>Iprq2 = (0,588 0,602 0,667 0,624 0,596 0,622 0,709 0,69)</i>	0,632	3↓
2	Залучення малого та середнього підприємництва до зовнішньоекономічної діяльності <i>Isms2 = (1,205 1,216 1,304 1,278 1,243 1,367 1,45 1,4)</i>	1,308	1↑
3	Забезпечення МСП інформацією та аналітикою щодо можливостей розвитку <i>Ikks2 = (0,535 0,545 0,588 0,643 0,628 0,689 0,707 0,726)</i>	0,637	2↓
4	Залучення інвестицій та доступ до фінансування <i>Inms2 = (0,969 0,978 1,015 0,979 0,979 1,057 1,31 1,119)</i>	1,024	2↑

*Продовження табл. 3.4.

5	Підготовка кадрів та розвиток інновацій <i>Inls2 = (0,894 0,901 1,009 0,98 0,935 1,048 1,248 1,18)</i>	1,561	2↑
---	--	--------------	-----------

*Складено автором за результатами розрахунків.

Отже, останній рівень ієрархії характеризує діяльність ТПП України з розвитку підприємництва з урахуванням головних компонент та їх індексів впливу, структурних зв'язків системи та наявних показників діяльності. Розрахунки показують, що найбільша частка ефективності роботи ТПП України з розвитку підприємництва зараз належить роботі у сфері залучення МСП до зовнішньоекономічної діяльності та надання відповідних послуг. Показники за іншими напрямками мають різко відмінне значення, що свідчить про відсутність альтернативно розвинених послуг ТПП.

За результатами проведеного моделювання та попарних порівнянь найбільш впливовою (з огляду розвитку підприємництва) із трьох наявних альтернатив виявилася функція ТПП «Представництво та захист інтересів підприємців». Простежуючи динаміку за відповідним цій функції напрямом діяльності на II рівні ієрархії, ми відзначаємо найбільш негативну тенденцію – зниження за індикатором впливу на 3 позиції відносно наданого пріоритету. Це свідчить про низький рівень статистичної вибірки за цим напрямом, що зумовлює його низький вплив на розвиток підприємництва. Звертаючись до аналізу конкурентоспроможності ТПП за послугами, який ми проводили з використанням методу експертних оцінок (п. 2.2.), відзначимо, що на зазначеному етапі дослідження також було виявлено значну зацікавленість підприємств у послугах, які реалізують цю функцію. Але показник якості таких послуг ТПП отримав найнижчі оцінки. Тож отримані результати з використанням двох різних методів збігаються: нами виявлено функцію ТПП, яка має найбільший рівень впливу на розвиток підприємництва.

На нашу думку, також необхідно звернути увагу на дуже низьке значення індикатора ефективності модуля «Забезпечення МСП інформацією та аналітикою щодо можливостей розвитку». Незважаючи на те, що за результатами попарних порівнянь цей модуль зайняв останнє (п'яте) місце за пріоритетом, низький показник індикатора, на нашу думку, є сигналом до необхідності звернути увагу на

інформаційні послуги торгово-промислових палат у контексті задоволення потреб підприємців у доступі до якісної аналітичної інформації з метою орієнтації на нові ринки збуту та з інших питань, актуальних для суб'єктів підприємництва.

Повернімося до дослідження рівня ефективності. За результатами факторного аналізу, який ми проводили на першому етапі моделювання, було розраховано від'ємний індекс ефективності ТПП України, який має значення 0,556. З огляду на модифікацію первісних нормованих даних, їх структурування за групами та визначення показників впливу для кожної з груп, яке відбулося в ході аналізу ієрархії за Т. Сааті, пропонуємо провести повторний факторний аналіз, приймаючи в якості факторів 13 модулів ієрархії. Враховуючи емпіричну структуру ієрархії системи стимулювання розвитку підприємництва та місця ТПП України у ньому, факторний аналіз компонентів ієрархії має визначити рівень ефективності ТПП у цій системі та дати оцінку рівня впливу окремих компонент на результат.

Перейдемо до розрахунків за вище описаним алгоритмом. (Додаток Н-4). Сформуємо матрицю за ієрархією, де строки – це індикатори ефективності за 8 років.

Помножимо початкове наближення $I_{ef} = (0,552 \ 0,526 \ 0,608 \ 0,544 \ 0,538 \ 0,57 \ 0,51 \ 0,603)$ з матрицею.

$$Z1 := \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 \\ Ikks5_1 & Ikks5_2 & Ikks5_3 & Ikks5_4 & Ikks5_5 & Ikks5_6 & Ikks5_7 & Ikks5_8 \\ Isms5_1 & Isms5_2 & Isms5_3 & Isms5_4 & Isms5_5 & Isms5_6 & Isms5_7 & Isms5_8 \\ Ikks4_1 & Ikks4_2 & Ikks4_3 & Ikks4_4 & Ikks4_5 & Ikks4_6 & Ikks4_7 & Ikks4_8 \\ Isms4_1 & Isms4_2 & Isms4_3 & Isms4_4 & Isms4_5 & Isms4_6 & Isms4_7 & Isms4_8 \\ Iprq4_1 & Iprq4_2 & Iprq4_3 & Iprq4_4 & Iprq4_5 & Iprq4_6 & Iprq4_7 & Iprq4_8 \\ Ikks3_1 & Ikks3_2 & Ikks3_3 & Ikks3_4 & Ikks3_5 & Ikks3_6 & Ikks3_7 & Ikks3_8 \\ Isms3_1 & Isms3_2 & Isms3_3 & Isms3_4 & Isms3_5 & Isms3_6 & Isms3_7 & Isms3_8 \\ Iprq3_1 & Iprq3_2 & Iprq3_3 & Iprq3_4 & Iprq3_5 & Iprq3_6 & Iprq3_7 & Iprq3_8 \\ Ikks2_1 & Ikks2_2 & Ikks2_3 & Ikks2_4 & Ikks2_5 & Ikks2_6 & Ikks2_7 & Ikks2_8 \\ Isms2_1 & Isms2_2 & Isms2_3 & Isms2_4 & Isms2_5 & Isms2_6 & Isms2_7 & Isms2_8 \\ Iprq2_1 & Iprq2_2 & Iprq2_3 & Iprq2_4 & Iprq2_5 & Iprq2_6 & Iprq2_7 & Iprq2_8 \\ Inls2_1 & Inls2_2 & Inls2_3 & Inls2_4 & Inls2_5 & Inls2_6 & Inls2_7 & Inls2_8 \\ Inms2_1 & Inms2_2 & Inms2_3 & Inms2_4 & Inms2_5 & Inms2_6 & Inms2_7 & Inms2_8 \end{pmatrix}$$

Отримуємо: $I_{ef} = (0,676 \ 0,726 \ 0,608 \ 0,544 \ 0,538 \ 0,57 \ 0,65 \ 0,796)$.

Розрахуємо коефіцієнт впливу:

$$K5 = [(Z1T*Z1)^{-1}*Z1T]T*Ief \quad (3.12)$$

Отримуємо: $K5 = (0,0643 \ 2,625 \ -0,657 \ 1,466 \ 0,03 \ 0,729 \ 0,851 \ 0,7 \ -1,692 \ 0,695 \ -1,167 \ -2,29 \ 1,418*10^{-5} \ 0,557)$.

Розрахуємо індикатором процесної ефективності за рівнями ієрархії:

$$Ief2m = (0,676 \ 0,726 \ 0,608 \ 0,544 \ 0,548 \ 0,57 \ 0,65 \ 0,796).$$

З метою розрахунку інтегрального показника ефективності по Т. Сааті додаємо в нашу формулу кількість N показників x та y з метою забезпечення можливості порівняти результати з попереднім факторним аналізом:

$$Iefmm = K50 + K51 * Iks5(N1 + N2) / 2N + \dots + K13 * Inls(N25 + N26) / 2N \quad (3.13)$$

$$Iefmm = (0,523 \ 0,564 \ 0,46 \ 0,438 \ 0,446 \ 0,45 \ 0,481 \ 0,568); E(Iefmm) = 0,491$$

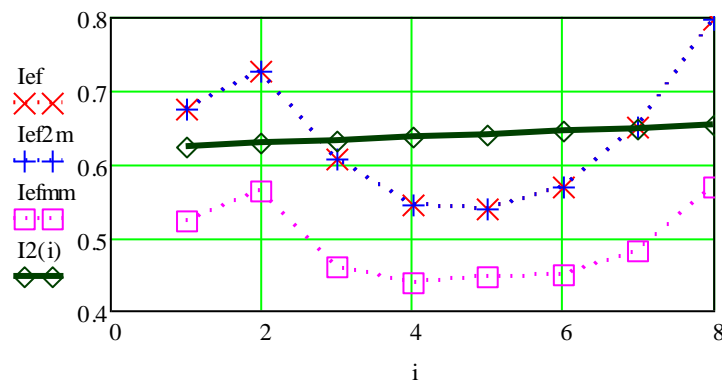


Рис. 3.7 Графічне зображення індексів ефективності ТПП України за факторним аналізом після структурування показників за МАІ ($Iefmm = 0,491$)*

*Складено автором за результатами розрахунків.

Отже, за результатами отриманих нами розрахунків у сучасних умовах загальний індекс ефективності ТПП складає 0,556. При його корегуванні за ієрархічною методикою відбувається: постановка пріоритету дослідження ефективності організації у сфері розвитку підприємництва, побудова структури контексту, у якому діє ТПП, та розвиток підприємництва (окрім функцій ТПП, до системи входять чинники підприємницького розвитку та головні напрями діяльності ТПП, що на момент регламентування збігалися з напрямками держаної політики у сфері розвитку малого підприємництва), визначення пріоритетів для кожної із підсистем. При повторному проведенні факторного аналізу, у якому факторами

виступають не окремі кількісні та якісні показники, а їх логічні групи, відповідно до наявної структури моделі відбувається зниження показника ефективності до 0,491.

Розглянемо, які фактори (модулі) ієрархій мають найбільший вплив на індекс ефективності ТПП України $I_{ef 2m} = 0,491$ (див. рис. 3.8).

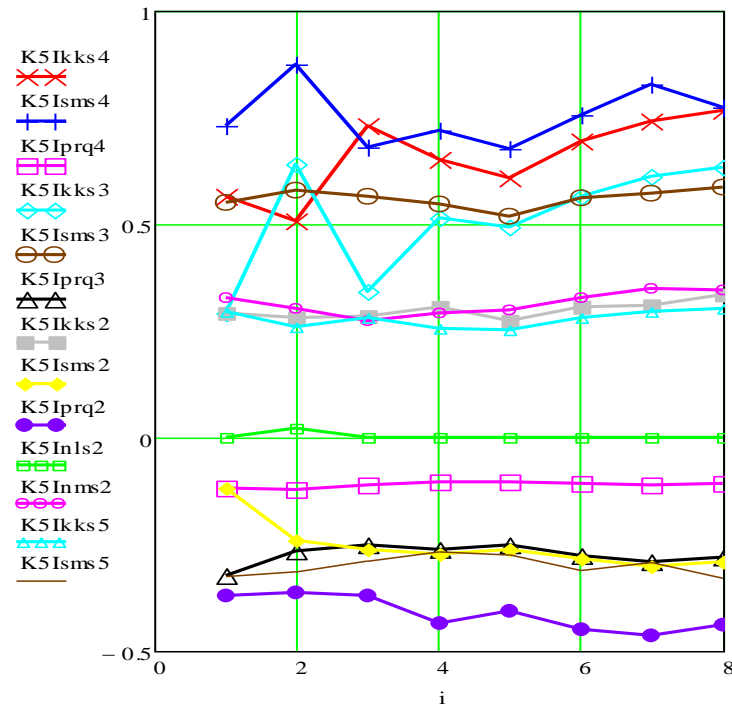


Рис. 3.8 Коефіцієнти впливу модулів ієрархій на індекс ефективності ТПП України (за факторним аналізом)*

*Складено автором за результатами розрахунків.

Виходячи із представлених на Рис. 3.7. факторів впливу на показник ефективності Торгово-промислової палати України в сфері розвитку підприємництва після його ієрархічного корегування є: функція ТПП «Розбудова бізнес-зв'язків», (проведення заходів національного та міжнародного рівня, виставок, ярмарок, делегації тощо).

Функція ТПП «Представлення та захист інтересів підприємництва» (включає розбудову членської бази, діяльність з нормотворчості, адвокати, тощо). Серед напрямів діяльності, найбільший вплив на ефективність на сучасному етапі має напрям «Залучення малого та середнього підприємництва до зовнішньоекономічної діяльності» (включає проведення виставок, ярмарок, міжнародних заходів).

Функція ТПП «Представлення та захист інтересів підприємництва» (включає

розбудову членської бази, діяльність з нормотворчості, адвокати, тощо). Серед напрямів діяльності, найбільший вплив на ефективність на сучасному етапі має напрям «Залучення малого та середнього підприємництва до зовнішньоекономічної діяльності» (включає проведення виставок, ярмарок, міжнародних заходів).

З огляду на те, що Торгово-промислова палата України є центральним офісом, а регіональні торгово-промислові палати - її членами, можна зробити висновок що отримані нами результати моделювання є середньостатистичними для України. Проведене дослідження скоректувало показник ефективності Торгово-промислової палати України згідно пріоритетів розвитку підприємництва, надало уявлення про структуру індексу, вплив на даний показник окремих функцій ТПП, а також інших складових системи розвитку підприємництва. На основі даного дослідження стало можливим виокремлення головних пріоритетів у стратегічному розвитку ТПП з метою активізації та інтенсифікації діяльності у розвитку підприємництва України.

3.2. Застосування ієрархічної методики для дослідження ефективності регіональних торгово-промислових палат на прикладі Дніпропетровської, Вінницької та Закарпатської областей

На сьогоднішній день в Україні проваджується реформа з децентралізації, концепцію якої було розроблено та схвалено на початку квітня 2014 року Урядом України. Згідно даної реформи державні органи управління впроваджують перерозподіл функцій, повноважень та бюджетів з центрального рівня на місцеві. Реформа включає в себе як адміністративну, так і політичну децентралізацію та націлена на максимальне делегування повноважень органам влади регіонального рівня.

Впровадження даної реформи передбачає перш за все розширення повноважень місцевих органів влади щодо формування місцевого бюджету, а також розробки та виконання місцевих політик розвитку. Успішний досвід проведення децентралізації спостерігається у Данії, Норвегії, Швеції, Польщі, Чехії, Естонії, Франції. У контексті нашого дослідження, дана реформа розглядається як

передумова для налагодження двостороннього діалогу органів місцевого самоврядування та об'єднань громадян, якими є торгово-промислові палати. Отже, за умови впровадження децентралізації, регіональні торгово-промислові палати отримають більше можливостей щодо впливу на розвиток підприємництва на регіональному рівні через взаємодію з місцевою владою у формуванні регіональної політики та програм розвитку підприємництва.

З огляду на вищезазначене, а також враховуючи значну автономію регіональних ТПП щодо формування пріоритетів у власній діяльності, проведення моделювання та аналізу показників ефективності організацій на регіональному рівні є важливою передумовою прийняття стратегічних рішень щодо їх подальшого розвитку. Спробуємо застосувати запропоновану у п.3.1 методику ієрархічного моделювання на прикладі декількох регіональних торгово-промислових палат. Для проведення дослідження нами було обрано Дніпропетровську ТПП, Вінницьку ТПП та Закарпатську ТПП. Зазначена географія обумовлюється відмінностями регіонів щодо рівня економічного та розвитку підприємництва, пріоритетних галузей, а також різницею у підходах ТПП щодо розвитку підприємництва.

Почнемо проведення аналізу з Дніпропетровського регіону та Дніпропетровської регіональної ТПП. Регіон є економічно потужним та промислово розвиненим. У 2015 році він займає друге місце після Києва за долею у національному ВВП (10% від національного). Мале підприємництво у Дніпропетровському регіоні хоч і є доволі розвиненим, але скоріше є інструментом самозайнятості населення, аніж впливовим важелем економічного розвитку регіону. Так, у 2014 році у Дніпропетровській області діяло 149741 суб'єктів господарювання, з них 26228 підприємств. Із загальної кількості підприємств – малих та середніх 26167. В середньому в області діє 79,9 МСП у розрахунку на 10 тис. осіб (89,5 по Україні). При чому питома вага малих та мікропідприємств у реалізації продукції становить тільки 12%. Прибутковими з них є в середньому 64,6%. В області у 2014 році нараховувалося 162,7 тис. ФОП (250,9 в середньому по Україні), серед яких прибутковими були 45,2%. При цьому обсяг реалізації у розрахунку на одну ФОП був вищим, ніж в Україні загалом – 313 тис. грн.

порівняно з 294 тис. грн. Натомість, зайнятість у малому підприємстві складає 57%. З-поміж малих (у т.ч., мікро-) підприємств, переважна більшість працює у сферах оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів (8347 підприємств), сільського, лісового та рибного господарства (3721) та промисловості (2590)

Доволі потужними є середні підприємства області. По-перше, їх питома вага є дещо вищим показником, ніж в цілому по Україні 5,1% проти 4,7% по Україні. По-друге, їх доля у реалізації продукції складає 25% за регіоном, та 59,1% з них прибуткові у 2014р. Кількість зайнятих на середніх підприємствах складає 33%. Більшість середніх підприємств регіону працює в сферах:

- промислового виробництва (459 підприємств),
- оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів (256),
- сільського, лісового, рибного господарства (151),
- транспорту, складського господарства, поштової діяльності (105)
- будівництва (99),
- адміністративного та допоміжного обслуговування (98).

Велику вагу в економіці області мають інші промислові міста: Дніпродзержинськ (247,6 тис. осіб), Нікополь (116,8 тис. осіб) та інші. В економіці області домінують сектори промисловості (53% обсягу реалізації підприємств). Великі підприємства області реалізували більшість продукції за 2014 рік, що становить 63%, або 297 499 645,1 тис. грн. Отже, більшу частину продукції Дніпропетровської області реалізують великі підприємства (такі як ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», ВАТ «Суша Балка», ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат» і т.д.) [107], [126], [152].

Бюджет Регіональної програми розвитку малого та середнього підприємництва у Дніпропетровській області на 2015-2016 роки спрямований на фінансування заходів у чотирьох пріоритетних сферах: проведення опитування бізнесу, організація масових заходів (конференцій, виставок), залучення до підприємництва населення (в т.ч. молоді, жінок) та організація бізнес-інкубатору. Джерелами фінансування Регіональної програми на 2015-2016 роки є кошти

обласного бюджету, кошти місцевих бюджетів, кошти залучені з інших джерел. При цьому, зазначено лише вартість заходів, що будуть реалізовані за рахунок обласного бюджету та інших джерел, що сумарно складає 8766,9 тис. грн. Обсяг фінансування заходів Регіональної програми на 2015-2016 роки з обласного бюджету збільшився більше ніж у 3,5 рази у порівнянні з бюджетом аналогічної Регіональної програми на 2013-2014 роки, що є значною позитивною тенденцією, яка свідчить про готовність місцевої влади розвивати підприємницький потенціал [155].

Дніпропетровська Торгово-промислова палата також є однією з найбільш розвинених в Україні. Вона посідає третє місце за обсягом членської бази (в середньому 800-900 членів за 2011-2015рр.), при цьому питома вага підприємств регіону, котрі являються членами ТПП становить 3,6%, а сплатили членські внески 2.5% що вище за 1,82% в середньому по Україні. При ТПП діє 3 комітети підприємців: комітет базових галузей промисловості комітет підприємців ринку фінансових послуг та соціальної відповідальності бізнесу та комітет розвитку малого та середнього бізнесу. Палата займає друге місце за надходженнями від реалізації послуг після Харківської ТПП (30405 тис. грн. у 2014 році). Чистий дохід організації досягнув максимуму в 2013 році та становив 4,416.0 тис. грн. У 2014 році спостерігається падіння даного показника до 3594 тис. грн.

Розглянемо структуру прибутків ТПП за видами послуг. Найбільший дохід ТПП отримує від надання сертифікатів походження 72,2%, на другому місці у структурі доходів займає проведення експертизи – 12%. Щодо послуг пов'язаних з зовнішньоекономічною діяльністю, то проведення міжнародних заходів складає 3.3% прибутку, а виставок 2,8. Разом з тим, Дніпропетровська ТПП займає 4 місце у системі торгово-промислових палат за кількістю відвідувачів на виставці після ТПП України, Вінниці та Полтави. Загалом, ТПП за 2011-2014 рр. проведено 56 виставок в Україні з 3870 українських учасників та близько 650 000 відвідувачів, 6 експозицій а кордоном для 20 українських учасників та організовано відвідування 13 закордонних виставок для 25 українських учасників [80].

Використовуючи досвід дослідження показників ефективності ТПП України у розвитку підприємництва шляхом факторного аналізу та ієрархічного моделювання

системи розвитку підприємництва за допомогою МАІ, розглянемо показники індексу ефективності Дніпропетровської ТПП. Згідно запропонованого нами у алгоритму (див.рис. 3.1), оберемо 40 показників в динаміці за 8 років (див. Додаток П-4) у таких пропорціях: 20 показників регіону, що логічно та економічно пов'язані з розвитком підприємництва (10 кількісних (x) та 10 якісних (y)) та 20 показників діяльності Дніпропетровської ТПП (10 кількісних (ч) та 10 якісних (у)). (Хід основних розрахунків за Дніпропетровською ТПП відображено в Додатку Р).

Пронормувавши та прибравши лінійно залежні показники, порахувавши коефіцієнти впливу незалежних статистичних кількісних та якісних змінних за формулою (3.3), розрахуємо індекси ефективності для статистичних та функціональних кількісних та якісних змінних за формулами (3.6.) та (3.7). Після цього визначимо коефіцієнт К за формулою (3.8) та загальний індекс ефективності за формулою (3.9).

Отримуємо: $I_{ef} = (0.672 \ 0.693 \ 0.734 \ 0.662 \ 0.662 \ 0.756 \ 0.607 \ 0.683)$; $E(I_{ef}) = 0.684$

Розглянемо отриманий показник ефективності на графіку (див.рис. 3.9) Згідно розрахунків, найбільш впливовими на показник I_{ef} є показники: x_{12} (обсяг реалізації послуг ТПП), x_{17} (чистий дохід від діяльності ТПП), x_{14} (кількість виданих сертифікатів походження ТПП), x_{19} (кількість проведених ТПП виставок, ярмарок), x_{16} (доля юридичних послуг ТПП у загальному обсязі), y_{11} (рейтинг ТПП за кількістю членів), y_{15} (рейтинг ТПП за обсягом наданих послуг з зовнішньоекономічних зв'язків), y_{13} (рейтинг ТПП за рівнем чистого прибутку).

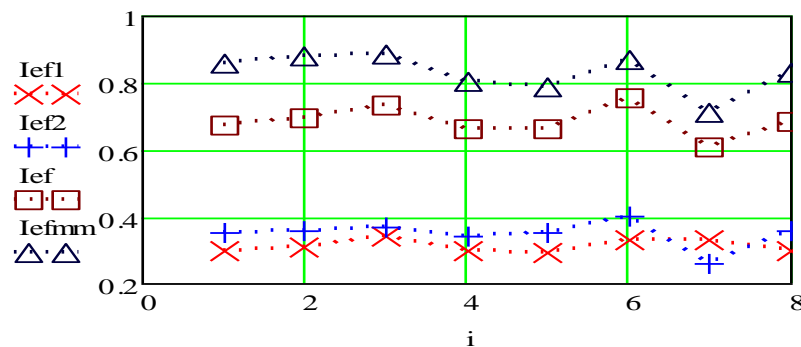


Рис. 3.9. Індекс ефективності Дніпропетровської ТПП у 2008-2015рр.

за факторним аналізом ($E(I_{ef}) = 0.684$)*

*Складено автором за результатами розрахунків

Розглянемо графічне зображення найбільш впливових на показник ефективності факторів з вибірки діяльності ТПП України (див.рис. 3.10)

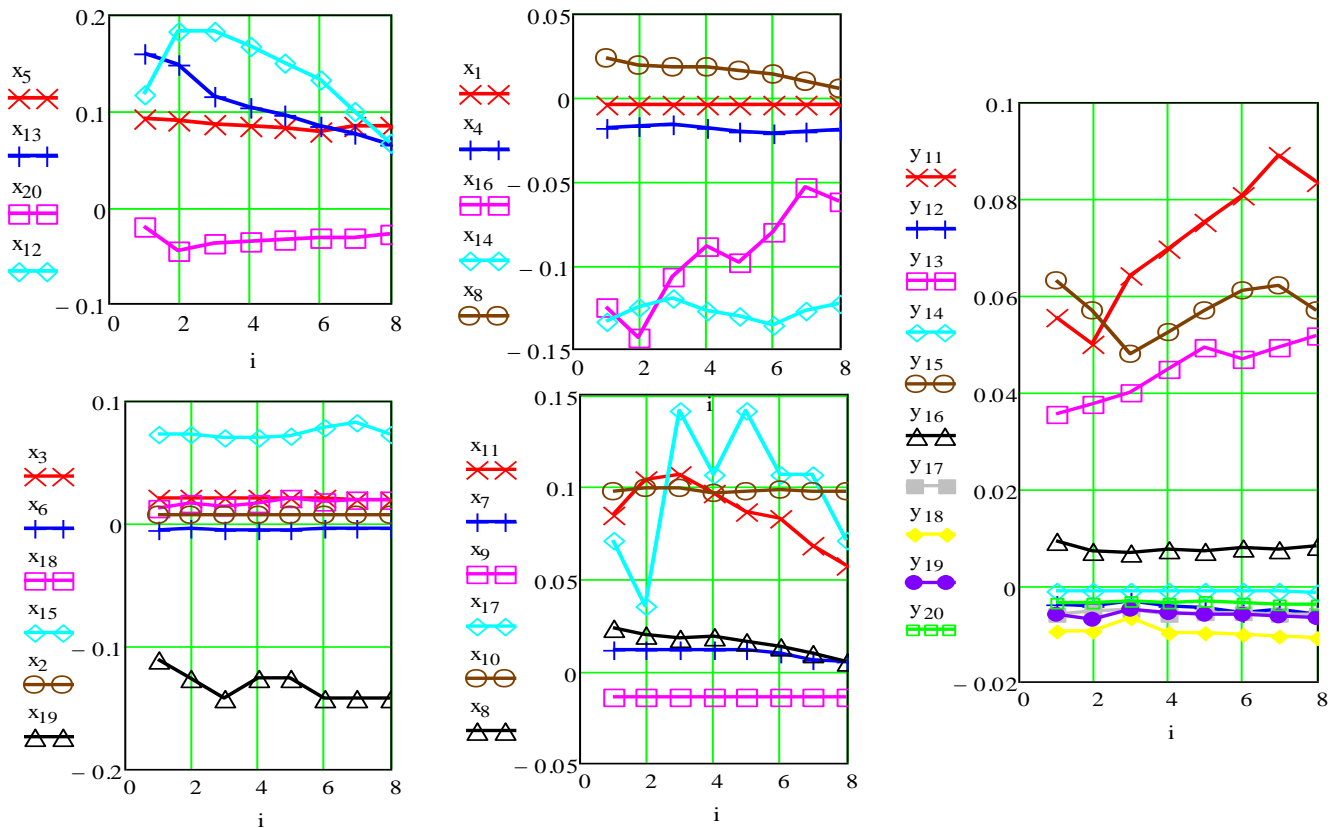


Рис. 3.10. Графічне зображення впливу окремих факторів на показник ефективності Дніпропетровської ТПП

**Складено автором за результатами розрахунків*

Виходячи з наведених рисунків, найбільш впливовими факторами діяльності ТПП є: обсяг реалізації послуг; питома вага зовнішньоекономічних послуг у загальному обсязі; кількість членів регіональної ТПП; кількість виданих сертифікатів походження; доля юридичних послуг у загальному обсязі; кількість проведених виставок, ярмарок; рейтинг ТПП за кількістю членів серед системи ТПП України; рейтинг ТПП за обсягом наданих послуг з зовнішньоекономічних зв'язків; рейтинг ТПП за рівнем забезпечення діалогу з владою.

Перейдемо до аналізу ієрархій. Для структурування середовища ми будемо використовувати сформовану нами ієрархію у п.п. 3.1 (див. рис.3.4). Розглянемо динаміку показників IV рівня, на якому містяться альтернативи (функції торгово-промислової палати) (див.табл.3.5).

Таблиця 3.5

Загальні тенденції за розрахунками за IV рівнем ієрархії*

Пріоритет	Назва модулю та індикатор ефективності	Індикатор ефективності	Різниця позицій
1	Представництво та захист інтересів підприємців <i>Ikks4=(0.294 0.294 0.302 0.297 0.299 0.321 0.295 0.294)</i>	0.3	1↓
2	Розбудова бізнес-зв'язків <i>Isms4=(0.488 0.488 0.46 0.475 0.483 0.521 0.477 0.475)</i>	0.483	1↑
3	Супровід підприємницької діяльності та послуги для бізнесу <i>Iprq4 = (0.214 0.214 0.215 0.219 0.222 0.222 0.214 0.204)</i>	0.216	-

*Складено автором за результатами розрахунків

Отже, у Дніпропетровській торгово-промисловій палаті зберігається тенденція щодо негативної динаміки індексу ефективності функції «Представництво та захист інтересів підприємництва» відносно наданого їй пріоритету.

Простежимо за значеннями індексів ефективності критеріїв II рівня ієрархії.(див.табл.3.6)

Таблиця 3.6

Загальні тенденції за розрахунками за II рівнем ієрархії*

Пріоритет	Назва модулю та індикатор ефективності	Індикатор ефективності	Різниця позицій
1	Формування сприятливої нормативно-правової бази <i>Ikks2=(1.514 1.439 1.416 1.45 1.465 1.595 1.438 1.514)</i>	1.479	2↓
2	Залучення МСП до зовнішньоекономічної діяльності <i>Isms2=(1.965 1.886 1.835 1.898 1.96 2.073 1.902 2.003)</i>	1.94	1↑
3	Забезпечення МСП інформацією щодо можливостей розвитку <i>Iprq2=(1.15 .073 1.072 1.126 1.16 1.137 1.062 1.175)</i>	1.119	2↓
4	Підготовка кадрів та розвиток інновацій <i>Inms2=(1.824 1.741 1.689 1.772 1.796 1.911 1.753 1.863)</i>	1.794	2↑
5	Залучення інвестицій та доступ до фінансування <i>Inls2=(1.1 1.065 1.068 1.118 1.174 1.179 1.137 1.197)</i>	1.13	2↑

*Складено автором за результатами розрахунків

За методикою дослідження повторимо факторний аналіз, взявши в якості факторів показники модулів системи ієрархій. За отриманими результатами розрахунків (див. рис. 3.11):

$$Ief2m = (0.598 \ 0.641 \ 0.6 \ 0.647 \ 0.643 \ 0.587 \ 0.669 \ 0.568); \ E(Ief2m)=0.619$$

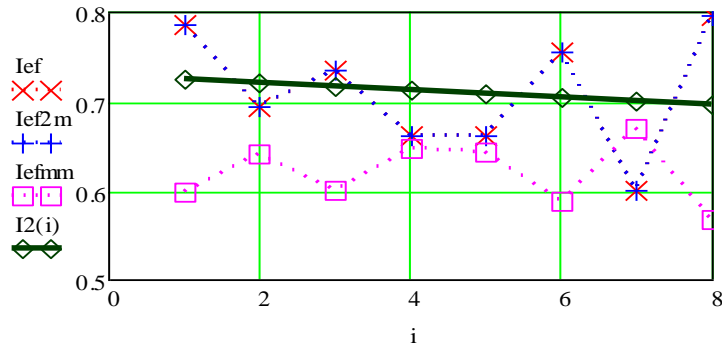


Рис.3.11. Графічне зображення індексів ефективності Дніпропетровської ТПП за факторним аналізом після структуривання за МАІ (0.619)*

*Складено автором за результатами розрахунків

Згідно отриманих результатів факторного аналізу за модулями ієрархічної системи, спостерігається значне зниження показника ефективності Дніпропетровської ТПП (від 0,684 до 0,619).

Розглянемо графічне зображення функцій впливу да даний показник (див. рис. 3.12)

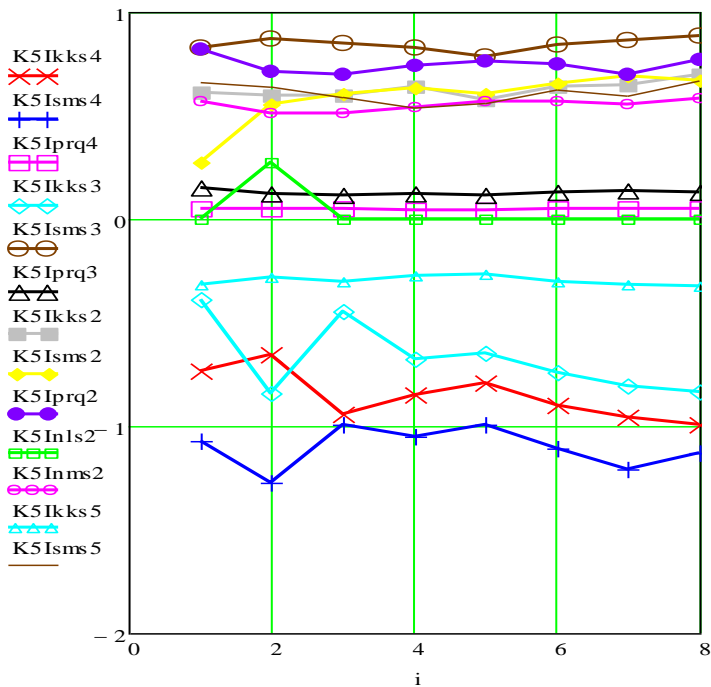


Рис. 3.12. Графічне зображення впливу ієрархічних підсистем на показник ефективності Дніпропетровської ТПП

*Складено автором за результатами розрахунків

Зберігаються наступні тенденції, виявлені при розрахунках ТПП України:

- 1). Функція «Представлення та захист інтересів підприємців» не зважаючи на

максимальний пріоритет має значно нижчі реальні коефіцієнти на ефективність ТПП ніж функція «Розвиток бізнес-зв'язків».

2) Згідно індексів ефективності останнього II рівня ієрархії, найбільший вплив на ефективність ТПП здійснюється за критерієм «Залучення МСП до зовнішньоекономічної діяльності».

3). Спостерігається дуже низький рівень індикатора впливу «Забезпечення МСП інформацією та аналітикою».

За отриманими показниками найбільш впливовими є такі модулі системи: модуль захисту прав і представництва інтересів членів, модуль розбудови бізнес-зв'язків та модуль фінансово-економічних чинників.

Пояснимо причину зниження індикатору ефективності за результатами ієрархічного моделювання. При розподіленні пріоритетів за IV рівнем ієрархії, модуль «Супровід підприємницької діяльності та послуги для бізнесу» за результатами попарних порівнянь отримав найнижчий результат через нижчий рівень впливу на розвиток підприємництва ніж 2 інших. Даний модуль включає в себе всі послуги ТПП не пов'язані з захистом інтересів підприємництва та розвитком бізнес-зв'язків. Отже, надання сертифікатів походження та експертизи, за якими Дніпропетровська ТПП має провідні позиції в Україні, в ході розрахунків були віднесені до даного модулю та помножені на низький порівняно з іншими модулями коефіцієнт впливу (W). Однак, за результатами подальшого структурування показників «знизу вверх», статистичні показники опинились у модулі «Залучення МСП до ЗЕД» так як цей критерій найбільш задовольняє їх суті. Таким чином відбулось зменшення їх впливу на розвиток підприємництва відповідно до контексту моделювання.

Перейдемо до розгляду роботи Вінницької регіональної ТПП. Вінницька область розташована в центральній частині України та являє собою малоіндустріальний регіон України. Станом на 1 січня 2015 року наявне населення області становило 1 610,6 тис. осіб (м. Вінниця 372,5 тис. осіб). В економіці області домінують сектори промисловості (37% обсягу реалізації підприємств), торгівлі (32%) і сільського господарства (20%). У першому півріччі 2015 року регіон займає

перше місце в Україні за індексом обсягу сільськогосподарського виробництва (115 порівняно з 96,7 по Україні) тож, регіон в значній мірі є аграрним. За обсягами валового регіонального продукту займає 11 місце за Україною та прозводить 2,4% від національного ВВП.

У 2014 році у Вінницькій області всього діяло 77314 суб'єктів господарювання, з них 9 331 МСП, та 67983 тис. ФОП. Концентрація підприємців на 10 тис. населення у Вінницькій області нижча ніж в середньому по Україні та складає 57.8 МСП. Найбільш вагомий внесок у економіку регіону мають середні підприємства. Вони становлять 5,4% від загального обсягу суб'єктів господарювання, що є вищим показником, ніж у середньому по Україні (4.7%). Питома вага у реалізації продукції складає 21 526 133,7 грн., що становить 46% від загального обсягу реалізації регіону. Разом з тим вони забезпечують 42% зайнятості. Частка прибуткових середніх підприємств у Вінниці значно вища ніж в середньому по Україні та складає 73,1% (66,2%). Більшість середніх підприємств області працює у сферах: сільського, лісового та рибного господарства (186 підприємств), промислового виробництва (175 підприємств), оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів (64 підприємства).

Малі підприємства Вінничини у 2014 році забезпечували зайнятість 86% всіх зайнятих на підприємствах, (44% на малих та 42% на середніх). Їх питома вага у реалізації продукції становила близько 13 906 951,4 тис. грн. (близько 30%) а в розрахунку на одну ФОП є вищим, ніж у середньому по Україні (327 і 294 тис. грн відповідно). Частка прибуткових малих також є вищою, ніж у середньому по Україні – 71,0% проти 66,5% по Україні. З-поміж малих (у т.ч., мікро-) підприємств, переважна більшість працює у сферах:

- оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів (2390 підприємств);
- сільського, лісового та рибного господарства (2270 підприємств);
- промисловості (1167 підприємства);
- операцій з нерухомим майном (635 підприємств).

Очевидно, що великі підприємства регіону реалізують 24% продукції та

забезпечують роботою тільки 14% зайнятих. Отже, МСП регіону мають велике значення у розвитку економіки регіону. У порівнянні обсягів реалізації підприємств Вінничини з середніми по країні ми отримуємо нижчі показники ніж (5.1 млн. порівняно з 6.9 млн). Те ж можна сказати і про розмір єдиного податку (12.5 тис грн по регіону та 13.2 по Україні). Такі показники є характерними для малоіндустріальних регіонів та свідчить про доволі низький рівень економічного розвитку. [107],[143].

Бюджет Регіональної програми розвитку малого та середнього підприємництва у Вінницькій області на 2015-2016 роки складає 3815 тис. грн та спрямований на фінансування заходів у чотирьох напрямках.

1). Найбільш профінансованими заходами Програми є формування інфраструктури підтримки підприємництва (2095 тис. грн.

2). Програма з фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки передбачає фінансування п'ятьох заходів з обласного бюджету на загальну суму (1710 тис. грн.)

3) Освітня діяльність та підвищення кваліфікації кадрів (10 тис. грн.) включав проведення тематичних масових освітніх заходів з оподаткування та юридичних питань

4) Удосконалення нормативно-правової бази підприємництва, впровадження державної регуляторної політики, здійснення нормативного регулювання.

Джерелами фінансування Регіональної програми на 2015-2016 роки є кошти обласного бюджету, кошти місцевих бюджетів, кошти обласного центру зайнятості, власні кошти суб'єктів підприємництва, залучені кошти донорських організацій [150].

Щодо характеристики Вінницької регіональної торгово-промислової палати, кількість її членів у 2014 році становила 231 підприємство, що складає 2.5% всіх юридичних осіб регіону. Однак, серед всіх торгово-промислових палат в Україні, Вінницька ТПП має найвищий рівень сплати членських внесків (96% всіх членів), що складає 0.24% та майже дорівнює Дніпропетровській ТПП (2.5%) і є значно вищим ніж середній показник по Україні (1.82%). Реалізація послуг Вінницькою ТПП у 2014 склала 16781.0 тис. грн, що є 6-м за розміром показником по Україні

(майже на рівні Київської ТПП з 17424 тис. грн). У 2014 році Вінницька ТПП була однією з 10 регіональних ТПП, які продемонстрували зростання чистого прибутку порівняно з 2013 роком. На нашу думку, головною відмінною даної ТПП від більшості торгово-промислових палат України є структура її надходжень за послугами, згідно якої 47.7% прибутку ТПП формується за рахунок проведення виставок та тільки 30,6% за рахунок видачі сертифікатів походження товарів. Іншими послугами, які забезпечують дохід організації є проведення експертизи (8%), переклади (3%). Дійсно, згідно звіту ТПП України за 2010-2014рр, Вінницька торгово-промислова палата займає 2 місце після ТПП України за показниками виставочної діяльності – 188 виставок за 5 років, які зайняли 58887 кв.м. площі нетто, та участь у яких взяли 11292 українських підприємств та 899300 осіб відвідали дані заходи. Така відмінність може характеризувати ТПП, як таку, що активно працює у сфері розвитку підприємництва через налагодження контактів та допомогу у збуті товарів для підприємців [155].

Перевіримо наше припущення шляхом проведення аналізу ефективності Вінницької ТПП використовуючи запропонований нами комплексний метод факторного аналізу та аналізу ієрархій за Т. Сааті. (Основні розрахунки - Додаток С)

За результатами попереднього факторного аналізу кількісних та якісних показників, ми отримуємо показники ефективності (див. рис. 3.13):

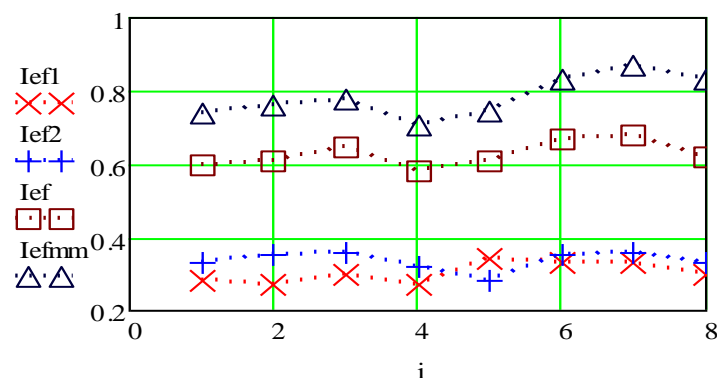
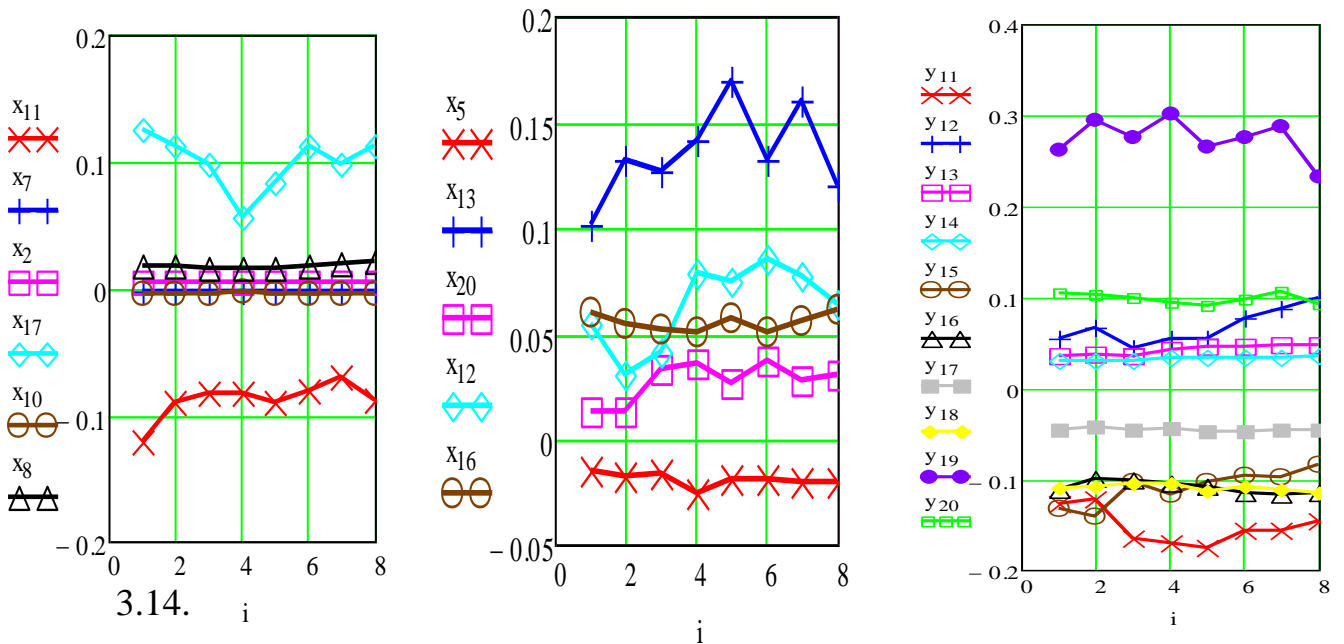


Рис. 3.13. Індекс ефективності Вінницької ТПП у 2008-2015рр.

за факторним аналізом ($E(Ief) = 0.625$)*

*Складено автором за результатами розрахунків

Проводячи структурування процесів за ієрархіями, розглянемо найважливіші рівні в контексті даного дослідження (див.табл.3.7; 3.8)



Графічне зображення впливу окремих факторів на показник ефективності Вінницької ТПП ($I_{efmm}=0.625$)

**Складено автором за результатами розрахунків*

Отже, серед кількісної вибірки найбільший вплив мають кількість членів, що сплатили членські внески; кількість комітетів при ТПП; кількість членів регіональної ТПП; чистий дохід від діяльності, серед якісних - рейтинг ТПП за кількістю членів серед системи ТПП; рейтинг ТПП за обсягом наданих послуг з зовнішньоекономічних зв'язків; рейтинг ТПП за кількістю сплачених членських внесків; рейтинг ТПП за кількістю залучених членів.

Таблиця 3.7

Загальні тенденції за розрахунками за IV рівнем ієрархії*

Пріоритет	Назва модулю та індикатор ефективності	Індикатор ефективності	Різниця позицій
1	Представництво та захист інтересів підприємців $I_{kks4}=(0.285 \ 0.257 \ 0.266 \ 0.253 \ 0.265 \ 0.258 \ 0.262 \ 0.266)$	0.264	1↓
2	Розбудова бізнес-зв'язків $I_{sms4}=(0.576 \ 0.561 \ 0.542 \ 0.539 \ 0.532 \ 0.546 \ 0.548 \ 0.543)$	0.549	1↑
3	Супровід підприємницької діяльності та послуги для бізнесу $I_{prq4}=(0.195 \ 0.198 \ 0.2 \ 0.222 \ 0.22 \ 0.22 \ 0.228 \ 0.207)$	0.211	-

**Складено автором за результатами розрахунків*

Ми бачимо збереження тенденції щодо негативної динаміки індексу ефективності функції «Представництво та захист інтересів підприємництва» не

зважаючи на найвищу пріоритетність.

Таблиця 3.8

Загальні тенденції за розрахунками за II рівнем ієрархії*

Пріоритет	Назва модулю та індикатор ефективності	Індикатор ефективності	Різниця позицій
1	Формування сприятливої нормативно-правової бази <i>Ikks2=(0.577 0.524 0.538 0.504 0.528 0.506 0.514 0.522)</i>	0.527	1↓
2	Залучення МСП до зовнішньоекономічної діяльності <i>Isms2=(0.757 0.712 0.693 0.719 0.773 0.776 0.771 0.779)</i>	0.748	1↑
3	Забезпечення МСП інформацією щодо можливостей розвитку <i>Iprq2=(0.374 0.375 0.386 0.394 0.382 0.399 0.407 0.399)</i>	0.389	1↓
4	Підготовка кадрів та розвиток інновацій <i>Inms2=(0.437 0.399 0.404 0.413 0.416 0.423 0.405 0.44)</i>	0.417	1↑
5	Залучення інвестицій та доступ до фінансування <i>Inls2=(0.562 0.524 0.527 0.517 0.541 0.542 0.54 0.555)</i>	0.33	-

*Складено автором за результатами розрахунків

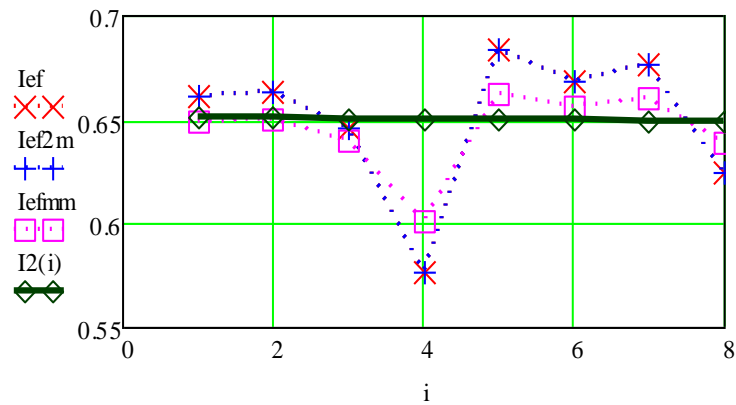
Відзначимо досить значний індикатор ефективності модуля «Підготовка кадрів та розвиток інновацій». Вінницькою ТПП проводиться велика кількість навчальних програм для підприємців з питань державних закупівель в Україні, корпоративного управління та стратегії бізнесу; системи менеджменту якості, бухгалтерського обліку та контролю, з основ малого бізнесу та організації підприємництва, енергозбереження, екології тощо.

Повторимо факторний аналіз за основними модулями нашої ієрархії.

Отримуємо (див.рис. 3.15): $I_{efmm} = (0.649 \ 0.65 \ 0.64 \ 0.601 \ 0.662 \ 0.656 \ 0.661 \ 0.638)$ $E(I_{ef}) = 0.645$

Таким чином, на прикладі Вінницької ТПП ми продемонстрували роботу ієрархічного моделювання зі збільшенням показників ефективності ТПП у сфері розвитку п.

Даний результат було отримано попри слабший економічний розвиток регіону (порівняно з Дніпропетровським регіоном), менший обсяг надходжень до бюджету ТПП та негативну тенденцію індикатора ефективності модуля «Представлення та захист інтересів підприємництва».



**Складено автором за результатами розрахунків*

Рис.3.15. Графічне зображення індексів ефективності Вінницької ТПП за факторним аналізом після структурування ($Iefmm= 0.645$)*

Розглянемо яким чином впливають модулі ієрархій на отриманий за використання факторного аналізу показник ефективності (див. рис. 3.16)

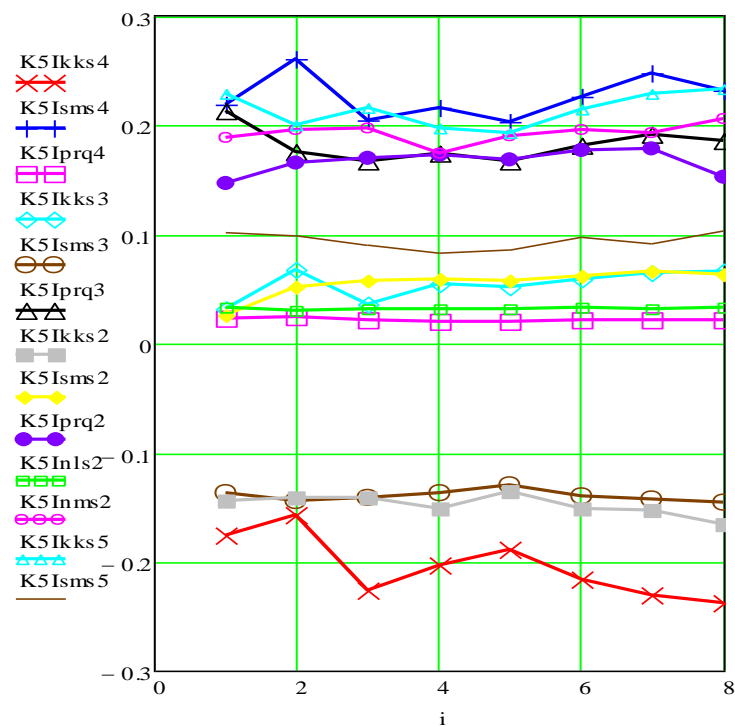


Рис. 3.16. Графічне зображення впливу ієрархічних підсистем на показник ефективності Вінницької ТПП ($Iefmm=0.645$)

**Складено автором за результатами розрахунків*

Ключовими компонентами у зростанні індексу ефективності ТПП виявились високі показники роботи з виставочною діяльністю, які входять до модуля «Розбудова бізнес-зв'язків» та мають вищий коефіцієнт впливу на розвиток підприємництва,

ніж видача сертифікатів походження, які входять до модуля «Супроводження підприємницької діяльності та послуги для бізнесу».

Для порівняння результатів нашого дослідження за Дніпропетровською ТПП та Вінницькою ТПП з реальними економічними тенденціями регіонів, проведемо відповідні розрахунки в одній з найменш економічно розвинених областей України - у Закарпатській.

Закарпатська область розташована в західній частині України. Станом на 1 січня 2015 року наявне населення області становило 1 259,6 тис. осіб. (населення обласного центру м. Ужгород – становило 115,5 тис. осіб.) Крім Ужгорода, важливим економічним центром області є місто Мукачево (86,0 тис. осіб). В економіці області домінує сектор торгівлі - 56% обсягу реалізації підприємств, що пов'язано з близькістю розташування до угорського кордону. Промисловість у реалізації області становить близько 33%. Валовий продукт області у 2013 році становив 21400 млн.грн, що є 1.4% ВВП України. За часткою у національному ВВП область займає 21 місце серед інших регіонів України, за доходами населення область займає 20 місце по Україні (17929,3 грн./рік на 1 особу).

У 2014 році у Закарпатській області діяло 6 071 підприємства та 51424 ФОП. Загалом в області фіксувалося 48,2 МСП у розрахунку на 10 тис. осіб, що є на 46,1% нижчим показником, ніж у середньому по Україні та 237,3 діючих ФОП, що також є нижчим за 250,9 по Україні. Обсяг реалізації в розрахунку на одне МСП був нижчим середнього по Україні показника – 4,8 млн. грн. проти 6,9 млн грн. Але не дивлячись на це, малий та середній бізнес є дуже важливою ланкою економіки області. Частка МСП у загальній кількості зайнятих на підприємствах області становить 91,2%, а питома вага МСП у загальному обсязі реалізації – 83,4%, що є значно вищими показниками, ніж у середньому по Україні (відповідно 69,9% і 58,4%). Вищим є й обсяг реалізації в розрахунку на одну ФОП– 299 тис. грн. порівняно з 294 тис. грн. Доволі позитивним показником є частка прибуткових підприємств 71% середніх та 74% малих (62.6% та 66.5% по Україні відповідно).

Великі підприємства здебільше є промисловими та забезпечують 16% в загальному обсязі реалізації продукції області. Середні підприємства області у 2014

становили 4,4% та були задіяні у сферах: оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів (62 підприємства), сільського, лісового та рибного господарства (47 підприємств); промисловості (46), тимчасове розміщування та організація харчування (51). Переважна більшість малих підприємств області (85%) задіяні у оптовій та роздрібній торгівлі, та близько 15% у сільському, лісовому та рибному господарстві. [107],[153].

Регіональною програма розвитку малого та середнього бізнесу на 2015-2016 рр. передбачено проведення ряду заходів у області на 988 тис. грн (на 2 роки), серед яких:

- упорядкування нормативного регулювання підприємництва - проведення семінарів, круглих столів та аналіз звернень громадян(34 тис.грн.);

- фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка, що включатиме забезпечення часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами (600 тис.грн), та кредитування (161.3 тис.грн);

- ресурсне, інформаційне, кадрове забезпечення, подальше формування інфраструктури, що передбачає виділення коштів на друг брошур та методичних видань (176 тис. грн) та проведення освітніх заходів з питань підприємництва (19 тис. грн) [156].

Перейдемо до розгляду Закарпатської торгово-промислової палати. Динаміка членської бази організації з 2010 по 2014 рр. демонструє зменшення з 244 до 201, що відповідно до загального обсягу юридичних осіб області складає 2.6%. Виходячи з наданої ТПП статистики тільки 33,3% членів сплатили членські внески у 2014 р., що складає 1.01% від юридичних осіб області. За обсягом реалізації послуг у 2014 році плата зайняла 24 місце по Україні (4042.9 тис. грн.рік), з котрих чистого прибутку 1 тис. грн. Для порівняння, у 2013 році ТПП мала збитки розміром у 17.1 тис.грн. За 2010-2014 рр. організацією проведено 18 виставок, загальною площею 530 кв.м. за участю 120 українських компаній та 7160 відвідувачів. У структурі доходів Закарпатської ТПП за видами послуг 35.9% становить видача сертифікатів походження, 33.1% експертиза, 16.9% переклади, 5.9% послуги зовнішньоекономічних зв'язків.

Дослідимо показники ефективності Закарпатської ТПП (*Основні розрахунки у Додатку Т*). За результатами початкового факторного аналізу Закарпатська ТПП має показники ефективності на рівні (*див.рис.3.17*) [156]:

$$I_{ef} = (0.364 \ 0.429 \ 0.414 \ 0.419 \ 0.404 \ 0.469 \ 0.457 \ 0.404)$$

$$E(I_{ef}) = 0.42$$

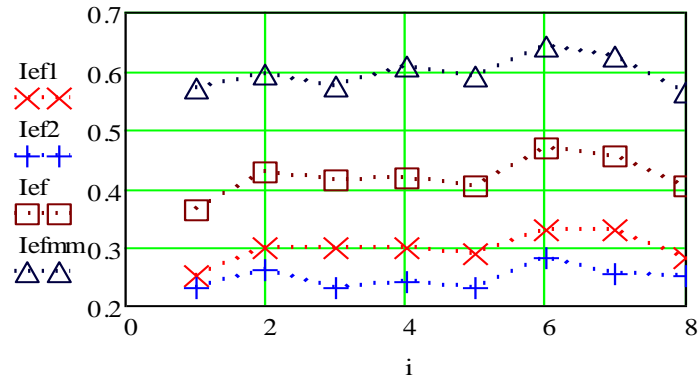


Рис.3.17. Графічне зображення індексу ефективності Закарпатської ТПП (2008-2015рр.) за результатами попереднього факторного аналізу*

*Складено автором за результатами розрахунків

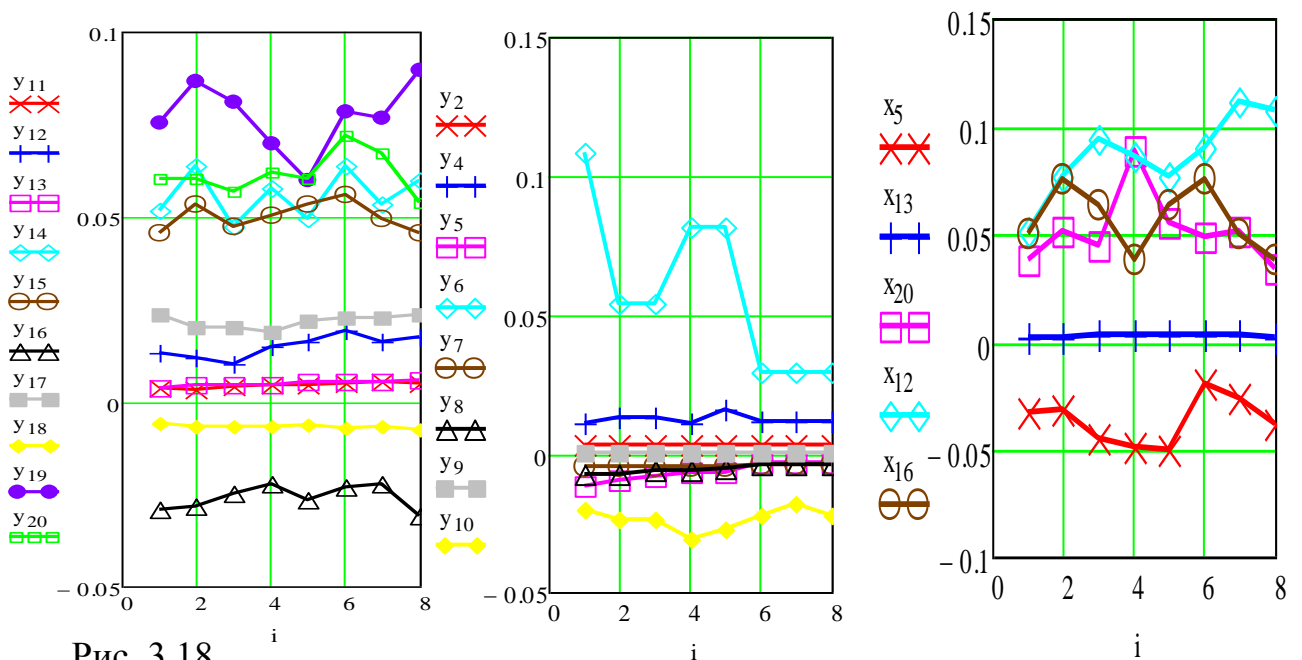


Рис. 3.18.

Графічне зображення впливу окремих факторів на показник ефективності Закарпатської ТПП

*Складено автором за результатами розрахунків

Серед найбільш впливових на індекс показників виділимо: чистий дохід від діяльності, кількість проведених ділових заходів, кількість комітетів при ТПП,

рейтинг ТПП за обсягом наданих послуг з зовнішньоекономічних зв'язків, рейтинг ТПП за рівнем забезпечення діалогу з владою за результатами експертних оцінок членів, у20 рейтинг ТПП за активністю роботи з членами за результатами експертних оцінок, Рейтинг ТПП за кількістю сплачених членських внесків.

Проаналізуємо ієрархію та детально розглянемо найбільш важливі для нашого аналізу проміжні результати (див.табл. 3.9; 3.10)

Таблиця 3.9

Загальні тенденції за розрахунками за IV рівнем ієрархії*

Пріоритет	Назва модулю та індикатор ефективності	Індикатор ефективності	Різнця позицій
1	Представництво та захист інтересів підприємців <i>Ikks4 = (0.118 0.091 0.087 0.098 0.1 0.079 0.078 0.078)</i>	0.091	2↓
2	Розбудова бізнес-зв'язків <i>Isms4 = (0.212 0.22 0.243 0.223 0.226 0.235 0.215 0.257)</i>	0.225	1↑
3	Супровід підприємницької діяльності та послуги для бізнесу <i>Iprq4 = (0.106 0.106 0.109 0.121 0.111 0.095 0.103 0.104)</i>	0.107	1↑

*Складено автором за результатами розрахунків

Зміна позицій показників з урахуванням пріоритету обумовлюється низьким рівнем результатів діяльності організації. Найнижчий рівень індикатору ефективності у функції «Представництво інтересів підприємців» - питома вага членів ТПП, які платять членські внески є однією з найбільш низьких за Україною. Функція ТПП «Супровід підприємницької діяльності та надання послуг для бізнесу» знову займає +1 позицію за індикатором ефективності через великий обсяг відповідних даній функції результатів діяльності - більше 80 % прибутку.

Покращує позиції ТПП показник 6% у прибутку від активності у ЗЕД, що підпадає під функцію «Розбудова бізнес-зв'язків» та збільшує ефективність ТПП у розвитку підприємництва. Розглянемо розрахунки за IV рівнем критеріїв ієрархії. З наведених у таблиці 3.10 значень індикаторів ефективності видно як розвивався кожен із напрямів у Закарпатській ТПП останні 5 років. Цікавим для розгляду є графік напряму «Залучення малого та середнього підприємництва до зовнішньоекономічної діяльності» Isms2.

Таблиця 3.10

Загальні тенденції за розрахунками за II рівнем ієрархії*

Пріоритет	Назва модулю та індикатор ефективності	Індикатор ефективності	Різниця позицій
1	Формування сприятливої нормативно-правової бази $Ikks2=(0.313\ 0.322\ 0.309\ 0.3\ 0.297\ 0.311\ 0.305\ 0.333)$	0.311	↓
2	Залучення МСП до зовнішньоекономічної діяльності $Isms2=(0.574\ 0.63\ 0.606\ 0.629\ 0.622\ 0.625\ 0.589\ 0.582)$	0.607	↑
3	Забезпечення МСП інформацією щодо можливостей розвитку $Inls2=(0.507\ 0.489\ 0.446\ 0.522\ 0.472\ 0.445\ 0.427\ 0.429)$	0.467	↓
4	Підготовка кадрів та розвиток інновацій $Iprq2=(0.5\ 0.466\ 0.437\ 0.504\ 0.463\ 0.422\ 0.412\ 0.428)$	0.454	↑
5	Залучення інвестицій та доступ до фінансування $Inms2=(0.207\ 0.206\ 0.197\ 0.213\ 0.209\ 0.194\ 0.183\ 0.181)$	0.199	↑

*Складено автором за результатами розрахунків

Ми можемо пояснити таку стрімку динаміку зростання другого за пріоритетом індексу починаючи з 2013-2014 рр. заснуванням у Закарпатській ТПП українсько-угорської та українсько-польської секцій з метою розвитку двосторонніх економічних відносин, розширення взаємовигідних українсько-польських та українсько-угорських бізнес-контактів, що активізувало роботу ТПП у напрямку ЗЕД.

Розрахуємо індекс ефективності за модулями за допомогою факторного аналізу та порівняємо з результатами, попередніми ієрархічному коректуванню пріоритетів (див.рис. 3.19)

$$I_{efmm} = (0.307\ 0.321\ 0.33\ 0.323\ 0.36\ 0.358\ .358\ 0.32); E(I_{efmm})=0.328$$

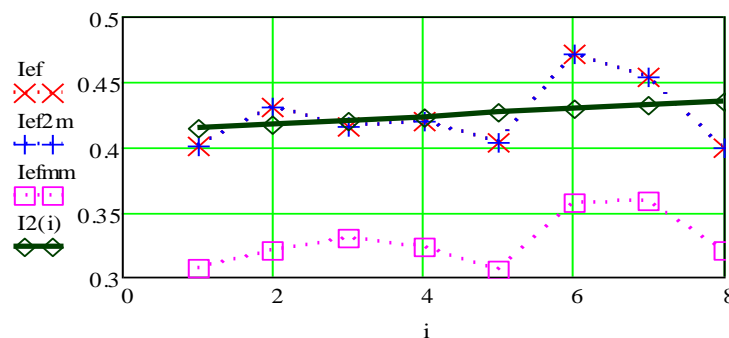


Рис.3.19. Графічне зображення індексу ефективності Закарпатської ТПП (2008-2015рр.) за результатами факторного аналізу за модулями($I_{efmm}=0.328$)*

*Складено автором за результатами розрахунків

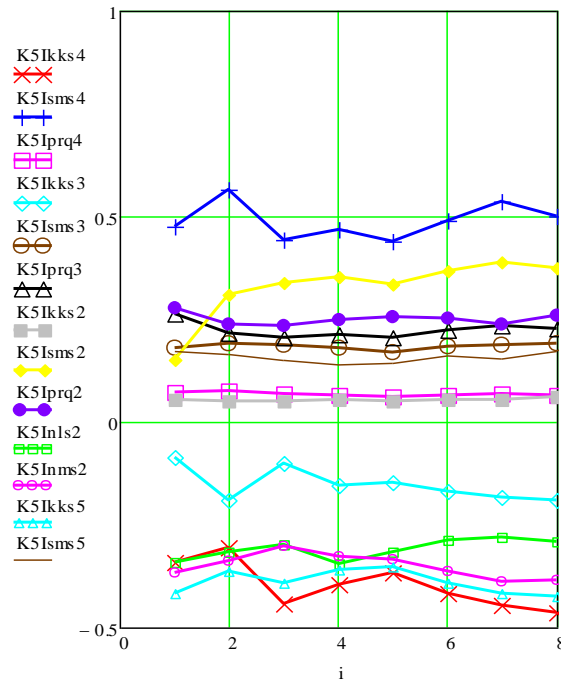


Рис. 3.20. Графічне зображення впливу ієрархічних підсистем на показник ефективності Закарпатської ТПП ($I_{efmm}=0.328$)

**Складено автором за результатами розрахунків*

Найбільш впливові модулі: Ikks4 (модуль захисту прав і представництва інтересів членів ТПП), Isms4 (модуль розбудови бізнес-зв'язків), Ikks2 (підсистема, що сприяє посиленню впливу бізнесу на владу (формування сприятливої нормативно-правової бази).

Отже, результати нашого дослідження Закарпатської торгово-промислової палати свідчать про відносно низьку ефективність організації по системі ТПП, що зумовлюється рядом чинників: економічною специфікою області, неефективністю регіональної програми розвитку підприємництва, а також низькою активністю ТПП відносно виконання функцій, які мають найбільший вплив на розвиток підприємництва. Серед наявних результатів діяльності простежується активність Закарпатської ТПП у сфері розбудови зовнішньоекономічних зв'язків, що зумовлюється близькістю польського, словацького, угорського на румунського кордонів України. Закарпатська ТПП є лідером серед торгово-промислових палат України, за долею надходжень у бюджет за статтею «Зовнішньоекономічні зв'язки» (5,9%).

Проведені нами дослідження регіональних Дніпропетровської, Вінницької та

Закарпатської торгово-промислових палат, дають нам можливість порівнювати результати розрахунків та відстежувати вплив моделювання та структурованого системного підходу до мети дослідження. За результатами наших спостережень в ході побудови моделі принципово важливим є:

- а) найбільш чітке та коректне формулювання мети дослідження (завдання);
- б) виокремлення та групування наявних альтернативних відповідей;
- в) визначення та структурування ключових сегментів серед, у якій відбувається досліджуваний процес;
- г) точне визначення пріоритетів по кожному рівню ієрархії відносно досягнення мети дослідження;
- д) врахування всіх перехресних міжрівневих зв'язків у системи ієрархій.

Запропонована методика є доволі стійкою до впливу випадкових елементів. За рахунок великого масиву вхідних даних та значної кількості перехресних зв'язків малі зміни у системі призводять до непомітно-незначних змін у результатах.

Аналізуючи отримані показники ефективності ТПП України та трьох регіональних торгово-промислових палат, можна стверджувати, що серед наявних у торгово-промислових палатах функцій найбільшим впливовою на розвиток підприємництва в Україні є «Представництво та захист інтересів підприємництва». Нажаль, даний напрямок не є достатньо розвиненим у жодній ТПП по Україні, а реалізується через організацією круглих столів з представниками влади та роботою комітетів при ТПП, які не мають законодавчої ініціативи та не займаються адвокасі, а тільки відстежують кількість врахованих пропозицій комітету. Всі ці негативні тенденції знайшли своє відображення у отриманих розрахунках. Сьогодні, торгово-промисловими палатами в Україні найбільший ефект на розвиток бізнес-середовища досягається за рахунок декількох послуг з розбудови бізнес-зв'язків. До таких послуг відносять: організація виставок, ярмарок, візитів бізнес-делегацій, конференцій та бізнес-форумів. Регіональні ТПП, які приділяють даним напрямом більше уваги, порівняно з іншими послугами супровід підприємницької діяльності, мають більший індекс ефективності по системі ТПП. Серед них, окрім Вінницької ТПП можна відзначити роботу Тернопільської ТПП (47.7% від надходжень),

центрального апарату ТПП України (11,6%) та Запорізької ТПП (9,1%).

3.3. Сценарний підхід до прогнозування подальшого розвитку та шляхи оптимізації діяльності торгово-промислових палат в Україні як інституцій стимулювання розвитку підприємництва

Сучасні виклики вимагають від торгово-промислових палат в Україні впровадження низки змін у напрямках діяльності. По-перше, у рамках реформи з дерегуляції зростає попит на представницькі функції для підприємництва на національному та регіональному рівнях з метою забезпечення участі громадянського суспільства у формуванні політик розвитку МСП. Згідно із Законом України та виходячи зі світового досвіду, зазначені функції є базовими для ТПП. За результатами нашого дослідження саме цей напрям діяльності торгово-промислових палат має найбільший вплив на розвиток підприємництва в Україні, проте впроваджується неефективно (див. п. 3.1, п. 3.2).

По-друге, існують додаткові передумови пошуку нових перспектив у діяльності ТПП в Україні. Так, відповідно до міжнародних зобов'язань України передбачається проведення низки організаційних реформ з ведення державою зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно до Угоди про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ, ратифікованою Законом України від 7 грудня 2011 р. № 4091-VI, повноваження з видачі сертифікатів походження до країн Європейської асоціації вільної торгівлі було передано Торгово-промисловою палатою України митним органам з квітня 2014 року. У рамках економічної частини Угоди про асоційоване членство у Європейському Союзі, підписаної Україною 27 червня 2014 р., з 1 січня 2016 р. митна служба розпочне видачу сертифікатів походження форми EUR.1.

Тож актуальним є визначення можливих шляхів подальшого розвитку торгово-промислової палати в умовах зниження надходжень за основними статтями та звільненням значної кількості адміністративного ресурсу. З метою узагальнення

основних тенденцій та результатів нашого дослідження пропонуємо провести SWOT-аналіз сучасного стану торгово-промислових палат в Україні (див.табл. 3.11)

Таблиця 3.11

SWOT-аналіз системи торгово-промислових палат в Україні*

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Регіональна представленість в Україні. 2. Міжнародна мережа партнерських організацій та традиції співробітництва. 3. Визнання Законом України права представляти інтереси підприємництва. 4. Багаторічний досвід роботи з МСП-експортерами. 5. Імідж організації. 6. Сильна матеріально-технічна база. 7. Незалежність від політичних партій. 8. Наявна база клієнтів та членів. 9. Велика команда працівників-професіоналів у різних галузях. 10. Демократичність прийняття рішень кожною ТПП. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низька ефективність функції представлення та захисту інтересів. 2. Відсутність представленості ТПП у Комітетах ВРУ. 3. Низька репрезентативність членської бази в національному масштабі (недостатня робота з членами). 4. Залежність більшості прибутку від однієї послуги. 5. Консерватизм та інертність впровадження змін. 6. Відсутність горизонтальних зв'язків у мережі. 7. Відсутність моніторингу всієї системи та єдиного набору показників звітності. 8. Застаріла законодавча база
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Активізація послуг по роботі з членами та нарощування членської бази. 2. Включення до своїх членів бізнес-асоціацій, надання їм послуг та допомоги в розвитку. 3. Активізація роботи з малим бізнесом щодо його виходу на ринки ЄС. 4. Активізація послуг з розвитку зв'язків усередині країни. 5. Впровадження аналітичної роботи регіональними ТПП та об'єднання в такий спосіб мережі ТПП в єдиний механізм. 6. Представлення в органах влади консолідованої позиції підприємництва на вплив на формування політики щодо МСП. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Економічна та політична нестабільність в Україні. 2. Скасування Закону України «Про ТПП в Україні» як результат неефективності у представленні інтересів. 3. Втрата великої частки надходжень через позбавлення права надавати сертифікати походження водночас з відсутністю альтернативних нових послуг. 4. Втрата іміджу та зменшення членської бази

*Складено автором на основі власних досліджень

На базі виявлених нами в ході SWOT-аналізу ряду сильних сторін та можливостей, а також беручи до уваги наявні ризики та слабкі сторони, які мають дані організації у сучасній ситуації, спробуємо визначити шляхи підвищення їх ефективності у сфері розвитку підприємництва. Систематизуючи всі виявлені

позитивні й негативні аспекти, застосуємо сценарний підхід до можливого подальшого розвитку інституту ТПП в Україні та визначимо основні сценарії та складові необхідних змін за кожним з них.

Сценарій 1 (нейтральний / низький рівень імовірності / континентальна модель). В умовах відсутності спеціалізованого державного органу, який відповідає за формування та реалізацію державної політики у сфері розвитку підприємництва, можна говорити про можливість державної інституціоналізації ТПП як органу, уповноваженого з розвитку МСП. Зважаючи на дефіцит бюджетних коштів, проведення політики децентралізації та скорочення витрат на державне управління України, розглядаємо такий сценарій розвитку торгово-промислових палат в Україні (за континентальною моделлю) як малоімовірний, але в контексті нашого дослідження вважаємо доцільним проаналізувати головні зміни, які прогнозовано відбудуться у випадку його реалізації.

Серед позитивних змін можна спрогнозувати такі:

- поява центрального органу, відповідального за стан та вирішення проблем підприємництва, уповноваженого здійснювати безпосередній вплив на формування державної політики та наділеного правом законодавчої ініціативи;
- об'єднання бізнес-суспільства України (в адміністративний спосіб);
- активізація просування експорту малих та середніх підприємств через торгово-промислові палати.

Серед негативних наслідків:

- повна залежність ТПП від державної політики та унеможливлення вільного вибору напрямів діяльності (тільки в рамках чинного законодавства);
- втрата довіри членів до палати як незалежної структури;
- поява додаткового обов'язкового тягаря для МСП (членських внесків).

Отже, за реалізації цього сценарію відбудеться концептуальна зміна інституту торгово-промислових палат в Україні, що супроводжуватиметься втратою для національного підприємництва демократичного важелю впливу на формування державної політики із законодавчо визнаним правом представляти його інтереси. Альтернативним сценарієм з меншими негативними наслідками може стати

інституціоналізація ТПП як органу, відповідального за просування експорту за кордон. За такої умови тільки експорт-орієнтовані підприємства стануть обов'язковими членами ТПП. Таким чином, це є перехідним сценарієм між Сценарієм 1 і 3.

Сценарій 2 (песимістичний / середній рівень імовірності / змішана модель).

Під загрозою втрати права надання монопольних послуг, що значно скоротить надходження до бюджету організацій, торгово-промислової палати можуть обрати два альтернативні шляхи, які насамперед матимуть на меті стабілізацію організації у матеріальному плані, а не підвищення її ефективності у розвитку підприємництва. Серед таких шляхів:

а) Розширення номенклатури та обсягу послуг, які забезпечують найменш ефективну функцію «Супровід підприємницької діяльності та надання послуг для бізнесу» (за ієрархією *див.рис.. 3.5.*). Серед них: ліцензування, штрихове кодування, переклади, юридичні послуги, оренда приміщень тощо.

б) Звернення до Уряду з проханням надати ТПП компенсаторну монопольну послугу через втрату права видачі сертифікатів походження форми EUR.1. Це можуть бути послуги реєстрації та ліквідації підприємств, податковий супровід тощо.

Результатом реалізації такого сценарію стане відсутність позитивних змін щодо ефективності торгово-промислової палати в розвитку підприємництва та її організаційне збагачення. У контексті нашого дисертаційного дослідження такий сценарій є найбільш негативним через відсутність позитивного впливу його результатів на бізнес-середовище України.

Перед тим, як перейти до розгляду оптимістичних сценаріїв, пропонуємо зробити перевірку отриманих нами результатів дослідження у п. 3.1. цієї роботи та змінити сценарій розвитку ТПП на позитивний в операторах Mathcad, за допомогою якого було проведено розрахунки математико-економічної моделі (див. рис.3.15). Така маніпуляція дозволить нам відстежити, яким чином за умови підвищення показників ефективності ТПП у сфері розвитку підприємництва зміняться фактори, що впливають на нього, та сформулювати відповідні висновки.

Отримуємо:

$$Iefmm=(0.434 \ 0.424 \ 0.451 \ 0.443 \ 0.461 \ 0.453 \ 0.43 \ 0.464 \ 0.498)$$

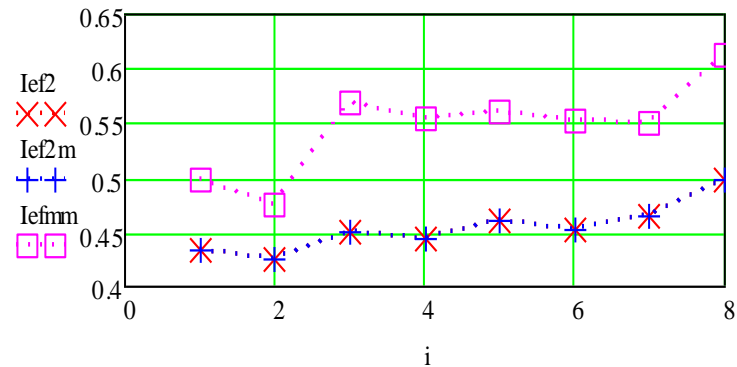


Рис. 3.21. Оптимістичний прогноз щодо ефективності ТПП України у сфері розвитку підприємництва $E(Iefmm)=0.546$

*Складено автором за результатами сценарного моделювання у Mathcad

Розглянемо зміну факторів впливу на цей показник, що спостерігається при оптимістичному сценарії, беручи за основу факторний аналіз за результатами ієрархічного моделювання за методикою Т. Сааті (див. рис. 3.15; 3.16).

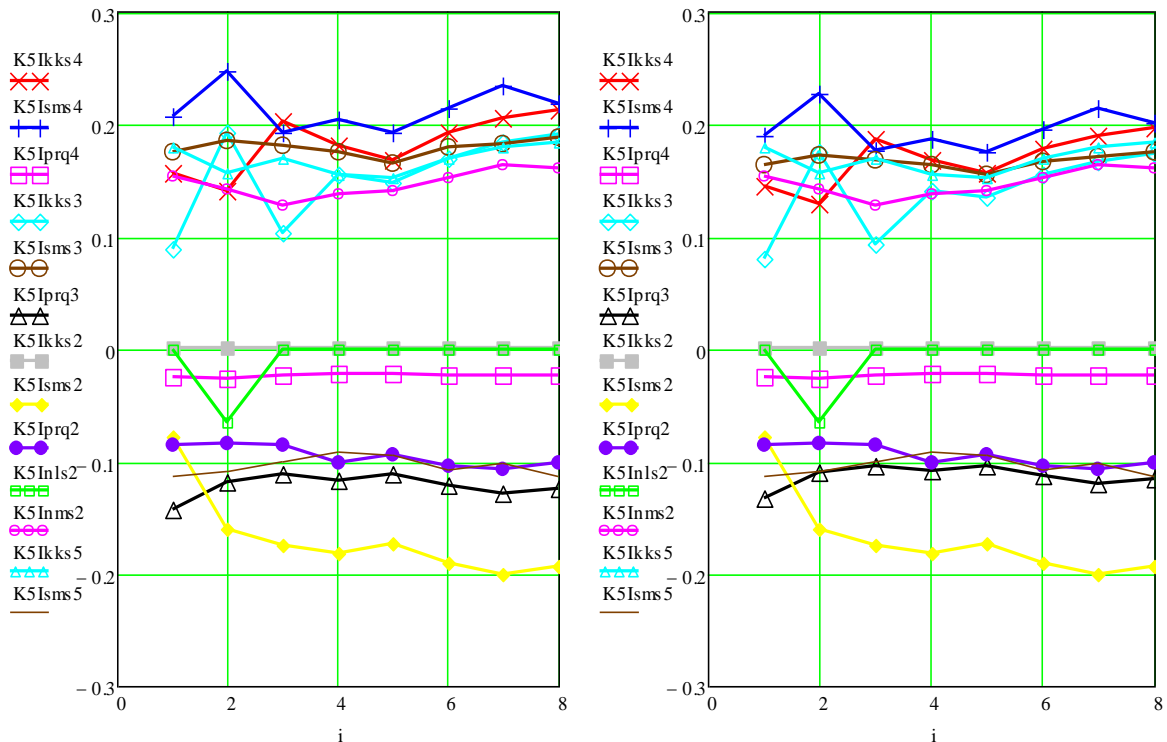


Рис. 3.22. Порівняння впливу системних компонентів за умови реалізації оптимістичного прогнозу ефективності ТПП України в розвитку підприємництва при $E(Iefmm)=0.546$ (ліворуч) та в сучасних умовах при $E(Iefmm)=0.491$ (праворуч)

*Складено автором за результатами сценарного моделювання у Mathcad

Повертаючись до умовних позначень, використаних нами в ході розрахунків ієрархічної моделі у п. 3.1, зробимо висновок, що за умови реалізації оптимістичного сценарію збільшення показника ефективності з 0.491 до 0.546 відбувається перш за все за рахунок збільшення впливу таких факторів:

– Isms4 – функція ТПП «Розбудова бізнес-зв'язків», що включає організацію виставок, ярмарків, національних та міжнародних бізнес-форумів, візитів делегацій тощо.

– Ikks4 – функція «Представництво та захист інтересів», котра включає роботу з членами ТПП, консолідацію їх позицій та винесення пропозицій до Уряду, роботу комітетів при ТПП, проведення адвокати-кампаній тощо.

Розглянемо прогнозні графіки впливу за регіональними Дніпропетровською та Закарпатською ТПП, які за результатами наших розрахунків демонстрували негативні тенденції показників ефективності у сфері розвитку підприємництва відносно загальних (див. Рис. 3.17, 3.18).

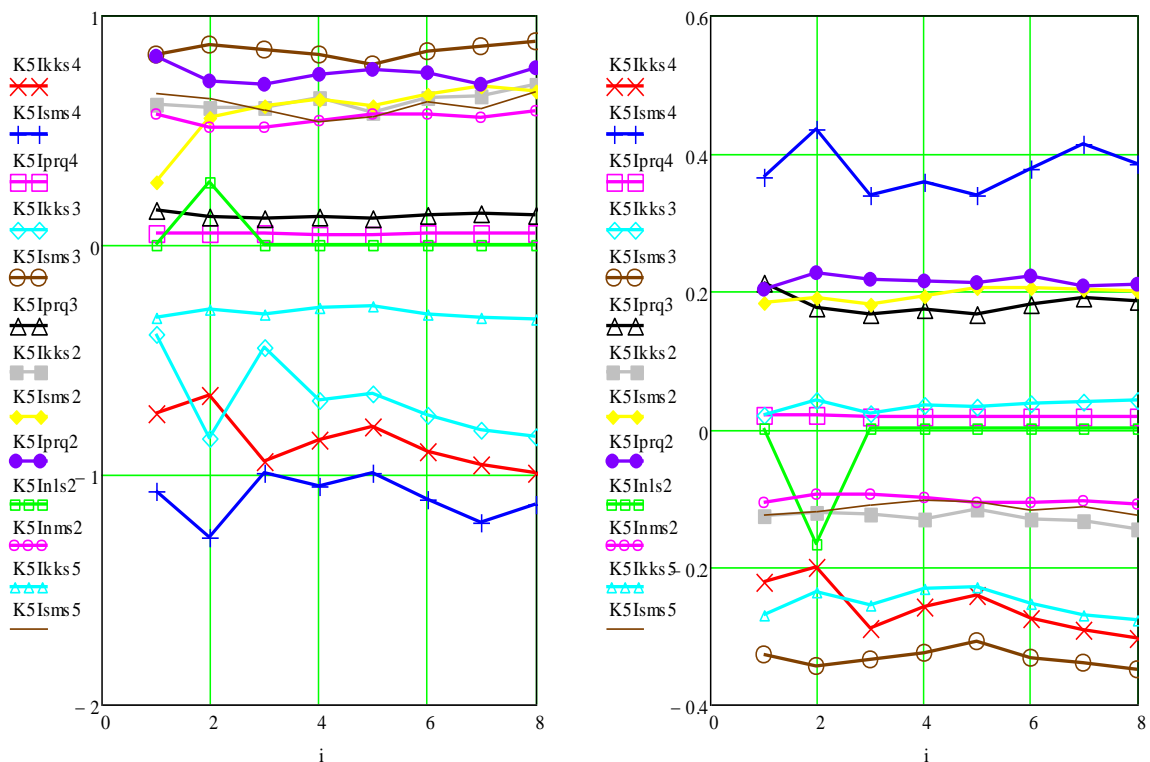


Рис. 3.23. Порівняння впливу системних компонентів за умови реалізації оптимістичного прогнозу Дніпропетровської ТПП у розвитку підприємництва при $E(Iefmm) = 0.634$ (праворуч) та в сучасних умовах $E(Iefmm) = 0.619$ (ліворуч)

*Складено автором за результатами сценарного моделювання у Mathcad

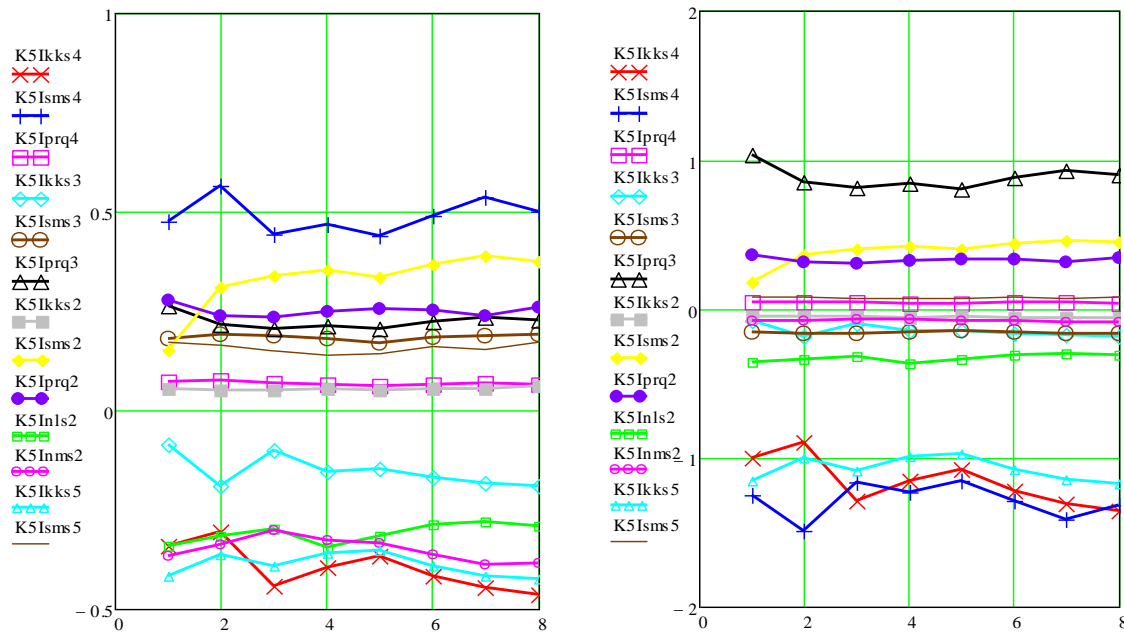


Рис. 3.24. Порівняння впливу системних компонентів¹ за умови реалізації оптимістичного прогнозу Закарпатської ТПП у розвитку підприємництва при $E(Iefmm) = 0.372$ (праворуч) та в сучасних умовах при $E(Iefmm) = 0.328$ (ліворуч)

**Складено автором за результатами сценарного моделювання у Mathcad*

Отже, виходячи із отриманих прогнозних показників, за умови реалізації оптимістичних сценаріїв за всіма наведеними торгово-промисловими палатами спостерігається збільшення впливу трьох основних складових системи: функції ТПП з розвитку бізнес-контактів та бізнес-зв'язків, а також функції ТПП з представлення та захисту інтересів підприємців, що супроводжується третьою складовою високого впливу – організаційно-правовими факторами розвитку підприємництва.

Підсумовуючи отримані в п. 3.1. та п. 3.2. результати ієрархічного моделювання та спираючись на отримані за прогнозом показники впливових факторів, сформулюємо оптимістичні сценарії розвитку торгово-промислових палат у сучасних реаліях української економіки.

Сценарій 3 (оптимістичний / високий рівень імовірності / англосаксонська модель). У сучасних умовах, коли українська економіка, з одного боку, потребує зростання ВВП, а з іншого – відбуваються глибинні процеси перебудови основних векторів міжнародного співробітництва зі Сходу на країни Європейського Союзу, національному господарству потрібна дієва допомога в переорієнтації суб'єктів господарювання на нові ринки та запровадження нових стандартів якості та

інноваційності.

Реалізація цього сценарію вимагає від ТПП деяких структурних на функціональних змін, серед яких:

- проведення фундаментальної аналітичної роботи з метою виявлення потенційних ніш для українського експорту за кордон, а також можливостей запровадження нового виробництва в Україні. Для цього на базі регіональних торгово-промислових палат має бути засновано аналітичні центри, робота яких стане підґрунтям для розвитку подальшої діяльності;

- організація мережі випробувальних лабораторій для експертизи українських товарів, висновки яких будуть визнаватися у країнах Європейського Союзу;

- заснування центрів залучення інвестицій, які будуть працювати в перспективних напрямках згідно з результатами аналітичних досліджень;

- налагодження співробітництва з відділами з економічних питань посольств України за кордоном з метою надання їм аналітичного матеріалу для роботи на місцях;

- організація навчання для підприємств та бізнес-асоціацій з питань стандартизації, технічного регулювання при експорті до ЄС.

Розвиток діяльності ТПП за цим сценарієм передбачає і реалізацію інших класичних послуг, таких як розвиток бізнес-зв'язків усередині країни та на міжнародному рівні, проведення виставок, ярмарків, організація бізнес-місій за кордон та прийняття в Україні іноземних бізнес-делегацій, а також не виключає розвиток інших супроводжуючих послуг для бізнесу, у тому числі послуг, які зараз перешкоджають виходу малого та середнього підприємництва за кордон (ведення обліку за міжнародними стандартами, юридичний аудит, митно-брокерські послуги та ін.).

За умови реалізації цього сценарію передбачається підвищення ефективності ТПП у розвитку підприємництва, що стане передумовою до низки позитивних змін: підвищення рівня залучення МСП у зовнішньоекономічній діяльності, покращення рівня життя населення, збільшення ВВП України, а також інтеграції національної економіки у середовище Європейського Союзу. Із негативних наслідків можна

передбачити ризик концентрації ТПП тільки на зазначених послугах і подальшу неефективність організації у представництві та захисті інтересів підприємництва.

Сценарій 4 (оптимістичний / середній рівень імовірності / англосаксонська модель). Результати нашого дослідження засвідчують, що найбільший вплив на розвиток підприємництва в комплексі з найбільшим попитом з боку МСП має функція, яка передбачає представлення та захист інтересів. В Україні досі відсутні національні об'єднання, які ефективно та на високому рівні вели б таку діяльність для представників малого та середнього підприємництва. Перш за все це зумовлено незначним досвідом у сфері адвокати як з боку громадянського суспільства, так і з боку представників державної влади. Тому активне представництво інтересів є новою послугою для Торгово-промислової палати України, впровадження якої потребує максимальних зусиль, але за умови ефективної реалізації матиме найбільший вплив на розвиток підприємництва в рамках можливостей ТПП. Відсутність досвіду ефективного надання зазначених послуг зумовлює розробку принципово нових підходів до діяльності ТПП. Розглянемо головні з них.

– Максимальна активізація діяльності, спрямованої на розбудову членської бази за рахунок юридичних осіб і ФОП та роботи з ними через опитування з актуальних питань, анкетні опитування, запрошення до участі в обговореннях та круглих столах тощо. Головною засадою ефективності є клієнт-орієнтованість, введення персонального підходу до кожного члена.

– Розбудова глибинних партнерських відносин з бізнес-асоціаціями та заохочення їх до членства в торгово-промисловій палаті. Можливе створення інкубаторів для бізнес-асоціацій та надання їм окремих приміщень у ТПП на період становлення та запуску, конференц-залів для проведення круглих столів тощо. За умов реалізації цього сценарію відносини з бізнес-асоціаціями будуються не на умовах конкуренції, а на партнерських засадах, як з окремим сегментом ринку, що працює над розбудовою бізнес-середовища.

Метою наведених заходів має стати репрезентація максимальної частки підприємництва з метою консолідації його позиції та представлення її владним структурам як на регіональному, так і на національному рівнях. Одним із наявних

інструментів цього напрямку є формування спеціального аналітичного документа, який у країнах з розвинутими демократичними процедурами готується громадськими об'єднаннями та називається «Порядок денний від бізнесу до влади» (з англ. “Business Agenda”). Цей документ містить результати опитувань підприємництва щодо проблемних аспектів, пропозиції, а також аналіз можливостей їх використання органами влади й розрахунки очікуваних ефектів від реалізації. Розробляються вони як на регіональному, так і на національному рівнях (Regional/National Business Agenda) та застосовуються при винесенні пропозицій щодо формування документів розвитку (в Україні це Регіональні програми розвитку підприємництва та Національний план розвитку підприємства) в багатьох країнах, наприклад в США, Тайланді, Японії, Румунії, Пакистані, Молдові, тощо. Очевидно, що формування подібних документів передбачає проведення аналізу нормативно-правових актів та винесення пропозицій щодо внесення змін. На ряду з роботою вже існуючих в ТПП комітетів потребується залучення до роботи аналітичних центрів.

Виходячи зі сформованих у роботі сценаріїв, найбільш імовірним є оптимістичний сценарій, що передбачає закріплення та розвиток у торгово-промислових палат в Україні вектору на активізацію залучення МСП до експорту (*Сценарій 3*). Іншим оптимістичним сценарієм є розробка нових підходів о роботі з членами та зміну позиціонування ТПП як лідера громадських об'єднань (*Сценарій 4*). З одного боку, реалізація даного сценарію передбачає велику кількість реформаційних процесів в середині ТПП, а з іншого боку, матиме найбільш вагомий ефект у розвитку бізнес-середовища України.

Поєднує обидва оптимістичних сценарії базова необхідність у започаткуванні на базі ТПП аналітичного центру. Згідно світового досвіду, в країнах з розвиненим інститутом торгово-промислових палат, аналітична функція посідає одне з провідних напрямів діяльності організації. Аналітичні продукти є підґрунтям для побудови політики торгових палат у різних сферах, а також об'єктами попиту з боку держави (для врахування актуальних тенденцій у політиці), середнього та малого бізнесу, що розвивається та іноземних компаній, які шукають шляхи виходу до

країни, тощо. До того ж, забезпечення малого та середнього підприємництва якісною інформацією є одним із напрямів діяльності ТПП в Україні згідно чинного законодавства. Таким чином, аналітична структура у складі інституту Торгово-промислових палат України, стане запорукою успішного розвитку організації у обох перспективних напрямках, допоможе скорегувати стратегічні цілі та завдання та послужить налагодженню горизонтальних зв'язків між торгово-промисловими палатами, об'єднуючи їх у єдину інформаційну мережу.

Висновки за розділом 3

Сформовано алгоритм проведення розрахунків згідно запропонованої методикою логічно-ієрархічного моделювання показників ефективності торгово-промислових палат за використання комбінованої методики факторного аналізу та математичного інструменту системного підходу до складних проблем прийняття рішень Т.Сааті. За результатами систематизації та структуризації контексту, запропоновано ієрархію у складі п'яти рівнів складових: на двох із яких розміщено мету дослідження та можливі альтернативні рішення (наявні функції ТПП); інші три підсистеми включають 2 процеси (розвиток підприємництва за результатом впливу ТПП та розвиток підприємництва за результатами впливу сукупного контексту), чинники розвитку підприємництва (організаційно-правові, фінансово-економічні та соціально-психологічні), а також напрями діяльності торгово-промислових палат в Україні, в основу яких, на момент створення інституту ТПП, лягли напрями державної політики у розвитку підприємництва (формування нормативно-правової бази, залучення МСП до ЗЕД, підготовка персоналу та розвиток інновацій, забезпечення МСП інформацією та робота із залучення інвестицій). В ході дослідження перевірено вплив ранжирування за ієрархією та визначення системи пріоритетів на показники ефективності ТПП України, які продемонстрували зменшення (з 0.556 до 0.491) за результатами ієрархічного структурування та

корегування статистичної вибірки відповідно до коефіцієнтів впливу. Встановлено, що найбільшим рівнем впливовості на ефективність ТПП у розвитку підприємництва характеризується функція палат «Представлення та захист інтересів підприємництва». Разом із тим, за результатами досліджень, найбільший вплив на даний показник в сучасних умовах здійснює функція ТПП «Розбудова бізнес-зв'язків», яка включає масові заходи для підприємництва, що характеризуються значно більшими обсягами реалізації ніж послуги представницької функції.

За аналогією моделювання діяльності ТПП України на національному рівні досліджено ефективність 3-х регіональних торгово-промислових палат. Сформовано характеристику економічного та підприємницького середовища та місцевої торгово-промислової палати за кожним із регіонів. За результатами моделювання, виявлено мультиплікацію негативних тенденцій щодо виконання представницької функції у всіх досліджуваних організаціях. На прикладі Вінницької торгово-промислової палати продемонстровано позитивну динаміку індексу ефективності за результатами ієрархічного моделювання (з 0,625 до 0,645), що простежується за рахунок великої кількості проведених організацією виставкових заходів.

На основі узагальнення отриманих результатів дослідження за допомогою SWOT-аналізу, запропоновано чотири можливі сценарії подальшого розвитку інституту ТПП в Україні. Сценарії поділено за рівнем імовірності, впливу із зазначенням відповідної моделі ТПП. З метою математичного обґрунтування оптимістичних сценаріїв, проведено сценарне моделювання в операторах Mathcad. Згідно отриманих результатів, підвищення показників ефективності ТПП у розвитку підприємництва реалізується через їхні дві найбільш впливових функції (фактори) «Представлення та захист інтересів» та «Розбудова бізнес-зв'язків».

За результатами проведеного аналізу, визначено визнано найбільш імовірний сценарій розвитку ТПП України - за англо-саксонською моделлю з концентрацією діяльності ТПП на напрямку залучення малого та середнього підприємництва до ЗЕД. За двома наявними оптимістичними сценаріями сформовано узагальнені шляхи розвитку та виявлено необхідні кроки для успішної їх імплементації, окреслені основні очікувані результати.

ВИСНОВКИ

Основним результатом роботи є теоретичне узагальнення та вирішення науково-практичного завдання - розробка практичних рекомендацій щодо посилення ролі торгово-промислових палат в Україні у розвитку підприємництва.

Отримані науково-теоретичні та практичні результати дозволяють зробити висновки про такі результати роботи:

1. За результатами узагальнень наукових підходів до трактувань ключових понять роботи розвинуто понятійний апарат дефініції «стимулювання розвитку підприємництва», що визначено автором як прямий або опосередкований вплив на суб'єкти господарювання та середовище їх діяльності, який призводить до позитивних тенденцій у підприємстві (кількісних або якісних) та реалізується через фінансово-економічні, організаційно-правові та соціально-психологічні стимули. На базі проведених досліджень виокремлено основні функції підприємництва, серед яких: загальноекономічна, ресурсна, організаторська, політична; соціальна; творча. Шляхом аналізу динаміки та структури статистичних та рейтингових показників проведено оцінку підприємництва України - визначено, що середні підприємства є рушієм економічного розвитку за рахунок великої далі у валовій додатковій вартості (45,7%), обсягах реалізації продукції (41,2%) та великої долі зайнятих (42,3%). Мале підприємництво складає понад 95% питомої ваги за кількістю суб'єктів господарювання, та є важливим інструментом самозайнятості населення (забезпечує 15,7 % у доданій вартості, 17,2% у обсягах реалізації та 27,1 % зайнятих). Відзначено покращення вітчизняних умов для ведення бізнесу згідно з рейтинговими показниками Світового банку (на 62 позиції за останні 6 років).

2. На основі аналізу світового досвіду до визначення функцій торгових палат та враховуючи специфіку вітчизняної моделі ТПП, запропоноване поділення функцій торгово-промислових палат в Україні за сферами їх впливу на: представлення та захист інтересів підприємців (сфера впливу: відносини підприємництва та держави), що реалізується з метою налагодження впливу бізнес-середовища на формування державної політики; розвиток бізнес-зв'язків (сфера

впливу: підприємництво-підприємництво), що має метою налагодження ділових контактів між представниками підприємництва на національному та міжнародному рівнях; супровід підприємницької діяльності та інші ділові послуги (сфера впливу: суб'єкти господарювання), що має метою розвиток організаційної спроможності суб'єктів господарювання та надання послуг в ході ведення підприємницької діяльності.

3. В ході декомпозиції та формування класифікацій стимулювання розвитку підприємства уточнено місце та роль торгово-промислових палат у даному процесі. Визначено, що за формами впливу функції торгово-промислових палат належать до «залучення до управління». В ракурсі наявних класифікацій за видами стимулювання доведено, що діяльність торгово-промислових палат являє собою організаційні стимули ринкового механізму впливу на розвиток підприємництва. На базі структурування факторів розвитку підприємництва встановлено наявність найбільшого зв'язку торгово-промислових палат з організаційно-правовими чинниками. Шляхом аналізу законодавчих актів встановлено тісний зв'язок між метою та напрямками державної політики розвитку МСП та відповідними аспектами діяльності ТПП.

4. Виходячи з результатів проведеного дослідження діяльності торгово-промислових палат в Україні та порівняння показників організації із відповідними показниками територіального рівня встановлено: лідуєчі позиції ТПП в Україні за членською базою, її низьку репрезентативність (3,9% від загального обсягу юридичних осіб в Україні); інертність залучення членів та зміну обсягів за рахунок національної динаміки кількості суб'єктів господарювання ($r=0.9$); диспропорції структури членської бази за розміром та напрямками діяльності відповідним територіальним показникам; структурний дисбаланс бюджету за надходженнями (55% надходжень від однієї унікальної послуги у 2014 році); середній рівень конкурентоспроможності послуг (59%) та значну зацікавленість бізнесу у послугах «представлення та захисту інтересів підприємців» на ряду з низьким рівнем їх конкурентоспроможності; відсутність прямої залежності у змінах обсягів реалізації послуг від зміни кількості членів ТПП.

5. За результатами дослідження сучасних методів розрахунку показників ефективності неприбуткових організацій запропоновано авторський комбінований підхід до моделювання показників ефективності ТПП на базі метода аналізу ієрархій Т. Сааті та факторного аналізу. Діяльність торгово-промислових палат у розвитку підприємництва представлено у вигляді емпіричної ієрархії, яка включає в себе сукупні елементи середовища розвитку підприємництва. Розраховано показник ефективності торгово-промислових палат у сфері розвитку підприємництва (0.491), що виявився меншим від загального показника ефективності інституцій (0.556) та визначено найбільш пріоритетну функцію ТПП («представлення інтересів») та найбільш ефективну («розвиток бізнес-зв'язків»). Методику застосовано для оцінки ефективності ТПП на регіональному рівні. Встановлено зниження показників ефективності ТПП у розвитку підприємництва Дніпропетровської та Закарпатської областей (з 0.684 до 0.619; з 0.42 до 0.328). На прикладі Вінницької ТПП продемонстровано позитивний вплив ієрархічного моделювання на показник ефективності (від 0,625 до 0,645).

6. На основі отриманих та узагальнених результатів досліджень, сформовано чотири основні сценарії розвитку інституту торгово-промислових палат в Україні, як інституцій з підтримки розвитку підприємництва: песимістичний (за змішаною моделлю), нейтральний (за континентальною) та два оптимістичних (за англосаксонською). За оптимістичними сценаріями на базі прогнозного моделювання визначено функції впливу на підвищення ефективності ТПП у розвитку підприємництва та розроблено рекомендації, щодо їх реалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Айвазян С. Прикладная статистика и основы эконометрики / С. Айвазян, В. Мхитарян. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 1022 с.
2. Акофф Р. Планування майбутнього корпорації / Р. Акофф // пер. з англ., під ред. В. Данілова-Данільяна. – М.: Прогресс, 1985. – 328 с.
3. Александрова Б. Акт з питань малого бізнесу для Європи: перспективи впровадження в Україні /Б. Александрова // Матеріали II Міжнародої науково-практичної конференції «Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір», 04 грудня 2015 року, м. Маріупіль. – 2015. – С.142-143.
4. Александрова Б. Аналіз взаємодії торгово-промислових палат з експортно-орієнтованими суб'єктами господарювання України / Б. Александрова // III щорічна Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні тенденції міжнародних відносин: політика, економіка, право», 25 квітня 2014 р., м. Львів. – 2014. – С. 264-269.
5. Александрова Б. Державна політика розвитку малого підприємництва в Україні: мета та інституціональне забезпечення / Б. Александрова // Матеріали XIX Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів «Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки» 16 грудня 2015 г.- м.Дніпропетровськ. – 2015. – С. 9-10.
6. Александрова Б. Економічна ефективність неприбуткових організацій: методологія та особливості / Б. Александрова // Культура народів Причорномор'я. – Сімферополь, 2013. – № 265. – С. 12–16.
7. Александрова Б. Еластичність функцій торгово-промислової палати в умовах змін макроекономічних чинників / Б. Александрова // тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка і менеджмент 2013: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку», 24–25 квітня 2014 р., м. Дніпропетровськ. – 2014. – С. 9-11.
8. Александрова Б., Задоя А. Моделювання показників ефективності торгово-промислових палат за використання комбінованої методики факторного аналізу та методу аналізу ієрархій Т. Сааті / Б. Александрова, А.Задоя // Європейський вектор

економічного розвитку. –Дніпропетровськ, 2015. - № 2 (19). – С. 6-16

9. Александрова Б. Зарубіжний досвід діяльності торгово-промислових палат та перспективи його застосування в Україні / Б. Александрова // Бізнес-інформ. – Харків, 2013. – № 12. – С. 73–77.

10. Александрова Б. Місце Торгово-промислової палати України в системі стимулювання підприємницького розвитку / Б. Александрова // VII Всеукраїнська конференція студентів, аспірантів та молодих вчених «Розвиток національних економічних систем в умовах глобалізації: актуальні проблеми теорії та практики», 21 березня 2014 р., м. Сімферополь. – 2014. – С. 59–61.

11. Александрова Б. Нефинансовые результаты деятельности как показатели эффективности торгово-промышленных палат в Украине / Б. Александрова // EuropeanResearcher. – Сочи, 2014. – № 4. – С. 634–642.

12. Александрова Б. Оцінка конкурентоспроможності торгово-промислової палати / Б. Александрова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – Випуск 5, частина 1. – 2014. – С. 131–133.

13. Александрова Б. Представництво інтересів як функція впливу на формування державної політики: світовий досвід / Б. Александрова // матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні питання соціально-економічного розвитку держави, регіону та підприємництва», 27-28 листопада 2015 р., м.Львів. – 2015. – С. 31-33.

14. Александрова Б. Регіональні торгово-промислові палати як індикатор розвитку підприємництва регіону / Б. Александрова // Міжнародна науково-практична конференція «Регіонально-кластерна політика у розвитку світової та української економіки», 24–25 квітня 2014 р., м. Чернівці. – 2014. – С. 141-143.

15. Александрова Б. Сучасні роль та функції Торгово-промислової палати України / Б. Александрова // тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічний розвиток України і регіонів», 22–23 листопада 2013 р., м. Запоріжжя. – 2013. – С. 142, 143.

16. Александрова Б. Тенденції активізації підприємницької діяльності / Б. Александрова // матеріали V Міжнародної науково-практичної інтернет-

конференції «Економічна політика країн ЄС», 23–25 жовтня 2013 р., м. Донецьк. – 2013. – С. 34-36.

17. Александрова Б. Торгово-промислова палата в системі економічних відносин України / Б. Александрова, Т. Кальченко // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Серия: Экономические науки. – Симферополь, 2014. – С. 16-20.

18. Александрова Б. Торгово-промислова палата України в системі факторів розвитку підприємництва / Б. Александрова // Академічний огляд. – Дніпропетровськ, 2015. – №1(42). – С. 35-43.

19. Александрова Б. Торгово-промислові палати та активізація розвитку підприємництва: теоретичний аспект / Б. Александрова // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економіка. – Випуск 43. – 2013. – С. 49-52.

20. Александрова Б. Чинники розвитку підприємницької діяльності / III Всеукраїнська науково-практична конференція молодих вчених та аспірантів «Сучасні соціально-економічні системи та проблеми освітології», 25 квітня 2015 р., м. Дніпропетровськ. – 2015. – С. 7-9.

21. Ануфриев М. Ю. Моделирование взаимосвязей в среде субъектов регионального бизнеса и их ассоциаций // Модели управления в рыночной экономике. (Сб. науч. тр.) Общ. ред. и предис. д.э.н. проф. Ю. Г. Лысенко. – Донецк: ДонНУ, 2000. – Спец. вып. – С. 65-71.

22. Бережна М. Сучасні організаційно-правові форми функціонування підприємств у сфері реального сектору економіки / М. Бережна // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Випуск 4. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_005.pdf/, вільний. – Назва з екрану, укр.

23. Бесчастний В. Громадські об'єднання в Україні / В. Бесчастний. – К.: Знання, 2007. – 415 с.

24. Біла книга: Політики розвитку МСП в Україні / Підготовлена проектом «Лідерство в економічному врядуванні» за підтримки USAID. – К., 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/USAIDLEV/ss->

53412015/, вільний. – Назва з екрану, укр.

25. Бланк И. Финансовая стратегия предприятия / И. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 711 с.

26. Бобиль В. Розвиток малого та середнього підприємництва як складова соціально-економічної стабільності сучасної України / В. Бобиль // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 35-38.

27. Бобринев Н. Сущность, цели и задачи метода Саати в производственной деятельности предприятий / Н. Бобринев // Актуальные проблемы управления стимулированием инновационной активности и повышением финансовой грамотности молодежной бизнес-среды кадров: сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. в 2 ч. Ч. II. Научные труды студентов. Курск, 24 апреля 2015 г. / под ред. докт. экон. наук, проф. В. Н. Ходыревской; Курск. гос. ун-т. – Курск, 2015. – 279 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kursksu.ru/documents/events/29_04_2015_03.pdf/, вільний. – Назва з екрану, рус.

28. Бойченко В. Сутність регіонального інноваційного розвитку / В. Бойченко // Вісник СумДУ. Серія: Економіка. – 2011. – № 4. – С. 127-132

29. Болдирь Г.М. Моделі поведінки торгово-промислової палати як інформаційного агента в системі взаємодії бізнесу та влади / Г.М. Болдирь // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1(15). – С. 39-43.

30. Болдирь Г.М. Світовий досвід самоврядування економіки / Г. Болдирь, А. Воронкова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво: зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Випуск 9. – Ч. 2. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2002. – С. 103-107.

31. Бондаренко Ю. Методологические подходы к оценке эффективности деятельности некоммерческих организаций в новых социально-экономических условиях / Ю. Бондаренко // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия: Экономика. – 2005. – № 1. – С. 25-31.

32. Борисова Е. Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения / Е. Борисова, Л. Полищук // Экономический журнал ВШЭ. – 2009. – № 1. – С. 80-100.

33. Вакуленко А. Оценка организационного развития НКО / А. Вакуленко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trainet.org/>, вільний. – Назва з екрану, рус.
34. Варналій З. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. Варналій. – [4-те вид.]. – К.: Знання, 2008. – 302 с.
35. Варналій З. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
36. Вінніков О. Державне фінансування організацій громадянського суспільства: як запровадити європейські стандарти? / О. Вінніков, Д. Ковриженко, М. Лациба. – К.: Агентство «Україна», 2010. – 224 с.
37. Вінніков О. Соціальне партнерство територіальних громад та неурядових організацій: закупівлі послуг за державні кошти / О. Винников // Громадські ініціативи : Журнал для громадських організацій. – 2001. – № 4. – С. 26-28.
38. Гадецька С. Використання методу аналізу ієрархій для визначення ефективності функціонування платіжних систем / С. Гадецька, М. Успенська // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Випуск 2 (11). – 2011. – С. 217-223.
39. Герасимчук З. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / З. Герасимчук // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 110-113.
40. Геєць В. М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] : монографія / за ред. В. М. Геєця, А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2008. – Ч1 – 389 с. – Режим доступу : <http://uchebnik-besplatno.com/natsionalnaya-ekonomika-uchebnik/triada-prioritetiv-upravlinni.html/>, вільний. – Назва з екрану, укр.
41. Гілета О. До питання критеріїв ефективності неприбуткових організацій / О. Гілета // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – Випуск 15. – 2009. – С. 245-259.
42. Горбатенко Ю. Концептуальные основы построения эффективного механизма стимулирования развития малого предпринимательства / Ю. Горбатенко // Финансы, учет, банки: сборник научных трудов. – Випуск 14 / под общ. ред.

П. Егорова. – Донецк: ДонНУ, Каштан, 2005. – С. 152-156.

43. Горбатенко Ю. Формы и инструменты стимулирования развития малого предпринимательства / Ю. Горбатенко // Финансы, учет, банки: сборник научных трудов. – Выпуск 12 / под ред. П. Егорова. – Донецк: ДонНУ, Каштан, 2006. – С.210-214.

44. Господарський кодекс України. Ст.21 «Об'єднання підприємців»– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/gospodars_kij_kodeks_ukraini/statja-42.html/, вільний. – Назва з екрану, укр.

45. Гудзь О. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / О. Гудзь // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 3-5. – С. 100-105.

46. Гудима Н. Принципи відкритості і прозорості та їх реалізація в державному управлінні України / Н. Гудима // Вісник НАДУ. – 2005. – № 3. – С. 77–83.

47. Гурняк І. Проблематика реформування вітчизняного інституту торгово-промислових палат / І. Гурняк // Формування ринкової економіки в Україні: науковий збірник. – Випуск 12. – Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2003. – С. 73-78.

48. Дакус А. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення / А. Дакус. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://problempotomu.kpi.ua/pdf/2012-3/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

49. Державне управління та державна служба: словник-довідник / [уклад. О. Оболенський]. – К.: КНЕУ, 2005. – 480 с.

50. Денисюк О. Проблеми становлення та механізм державної підтримки та регулювання розвитку підприємництва в Україні / Вісник Львівської фінансової академії: збірник наукових статей. Серія: Економічні науки // гол. ред. П. Буряк. – Львів: Львівська державна фінансова академія, 2005. – С.72-78.

51. Добкіна-Недожій К. Торгово-промислова палата України: історико-правові аспекти виникнення та становлення / К. Добкіна-Недожій // Вісник прокуратури. – 2008. – № 8. – С. 120-124.

52. Дорожня карта розвитку підприємництва в Україні: 2015–2016 роки. – К.:

Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2014. – 20 с.

53. Дрига С. Створення державного інституту сприяння розвитку малого підприємництва / С. Дрига // Державне управління удосконалення та розвитку. – 2010. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?operation=1&iid=100/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

54. Егоров П., Карпова Е. Управление развитием предприятий малого бизнеса: монография. – Донецк: Издательство ООО «Лебедь», 2004. – 232 с.

55. Егорова Н.Е. Модель взаимодействия науки, бизнеса и государства в развитии инновационной экономики региона // Современные направления теоретических и прикладных исследований: сб. научных трудов SWorld. Материалы междунар. научно-практ. конф. (Одесса, 19-30 марта 2013 г.). – Вып.1. - Т.33. – Одесса, 2013. – С. 27-30.

56. Еременко Т.К. Применение метода анализа иерархий в ситуационных центрах для управления подготовкой аварийно-спасательных формирований / Т.К. Еременко, И.Н. Оксанич, Ю.Г. Пилипенко // Мат. машини і системи. – 2008. – № 4. – С. 139–146. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.immsp.kiev.ua/publications/articles/2008/2008_4/Eremenko_04_2008.pdf/, вільний. – Назва з екрану, рус.

57. Економічний словник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: sr.ksu.edu.ua/, вільний. – Назва з екрану, укр.

58. Економічний словник: наукове видання / Г. Осовська, О. Юшкевич, Й. Завадський. – К.: Кондор, 2007. – 360 с.

59. Економічний словник-довідник [Текст] / за ред. С. Мочерного. – К.: Femina, 1995. – 367 с.

60. Електронний бізнес-словник / Поняття «підприємництво». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businessdictionary.com/definition/entrepreneurship.html/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

61. Задоя А.О. Фінансовий моніторинг: перспективи впровадження та проблеми реалізації / А.О. Задоя, І.П. Ткаченко// Економічний вісник національного

гірничого університету. – 2005. – № 2. – С. 59-65.

62. Звіт Президії ТПП України про роботу палати в 1996 році / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 1997. – 25 с.

63. Звіт Президії ТПП України про роботу палати в 1997 році / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 1998. – 28 с.

64. Звіт Президії ТПП України про роботу палати за 2001 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2002. – 23 с.

65. Звіт Президії ТПП України про роботу палати за 2002 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2003. – 27 с.

66. Звіт про діяльність Торгово-промислової палати України за 2000–2004 рр. / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2005. – 24 с.

67. Звіт про діяльність Торгово-промислової палати України за 2006 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2007. – 32 с.

68. Звіт про діяльність Торгово-промислової палати України за 2007 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2008. – 32 с.

69. Звіт про роботу Торгово-промислової палати України за 2003 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2004. – 28 с.

70. Звіт про роботу Торгово-промислової палати України за 2004 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2005. – 29 с.

71. Звіт про роботу Торгово-промислової палати України за 2005 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2006. – 44 с.

72. Звіт про роботу Торгово-промислової палати України за 2006 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2007. – 56 с.

73. Звіт про роботу Торгово-промислової палати України за 2007 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2008. – 43 с.

74. Звіт про роботу Торгово-промислової палати України за 2008 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2009. – 48 с.

75. Звіт про роботу Торгово-промислової палати України за 2009 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2010. – 36 с.

76. Звіт про роботу Торгово-промислової палати України за 2010 рік / за ред.

О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2011. – 42 с.

77. Звіт про роботу Торгово-промислової палати України за 2011 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2012. – 53 с.

78. Звіт про роботу Торгово-промислової палати України за 2012 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2013. – 57 с.

79. Звіт про роботу Торгово-промислової палати України за 2013 рік / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2014. – 63 с.

80. Звіт про роботу Торгово-промислової палати України за 2010–2014 рр. / за ред. О. Цапової. – К.: Торгово-промислова палата України, 2015. – 63 с.

81. Зимакова Л. Использование математических методов оценки альтернатив для выбора направлений развития учетной системы / Л. Зимакова, Д. Прилуцкий; НИУ БелГУ // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: материалы III междунар. науч.-практ. конф., Белгород, 25 нояб. 2014 г.: в 2 ч. / НИУ БелГУ, Харьков. нац. экон. ун-т; под ред. Е. Никулиной. – Белгород, 2015. – Ч.2. – С. 125–129. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.bsu.edu.ru/handle/123456789/9393/>, вільний. – Назва з екрану, рус.

82. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2012 році: статистичний збірник. Том 1 / А. Фризоленко // Державна служба статистики України. – К., 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/1240906/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

83. Зудин А. Ассоциации – бизнес – государство: «Классические» и современные формы отношений в странах Запада. – М.: Изд. дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2009. – 68 с.

84. Іванюта В. Сучасні теоретичні положення щодо розвитку підприємництва в Україні: європейські орієнтири / В. Іванюта // Матеріали за 4-та міжнародна научна практична конференція, [«Динамика исследования»], 16–31 июля 2008. – Т. 6: Икономики. – София: «Бял.ГРАД-БГ» ООД, 2008. – С. 7–11.

85. Індекс сталості розвитку організацій громадянського суспільства в Україні в 2012 році. Розроблено Творчим центром ТЦК за підтримки USAID, червень

2013 р. – 9 с.

86. Інструменти політики щодо малого та середнього підприємництва: міжнародний досвід. ГО «Інститут економічних досліджень і політичних консультацій». Підготовлено на замовлення проекту USAID «Лідерство в економічному врядуванні». – К., 2015. – 16 с.

87. Інформаційно-аналітичні матеріали до парламентських слухань на тему: «Розвиток підприємництва в Україні та підтримка малого та середнього бізнесу» / Кабінет Міністрів України. – К., 2015. – 21 с.

88. Кендэл М. Ранговые корреляции. Зарубежные статистические исследования. – М.: Статистика, 1975. – 216 с.

89. Кириленко В. Економіка: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 193 с.

90. Кігель В. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці: монографія. – К.: ЦУЛ, 2003. – 202 с.

91. Коваль Я. Алгоритм роботи громадських організацій в сфері розвитку підприємництва в Україні / Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 162-170.

92. Коробка С. Фактори, що впливають на розвиток малого підприємництва в Україні / С. Коробка // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні національні економічні моделі: проблеми та перспективи розвитку», 5 березня 2010 р., м. Сімферополь. – С. 70-73.

93. Королевська Н. Напрями розвитку та лібералізації підприємницької діяльності в Україні / Н. Королевська // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – № 3 (39). – С. 41-47.

94. Кредісов В. Система суспільно-економічних чинників функціонування підприємництва / В. Кредісов // Формування наукових відносин в Україні: збірник наукових праць. – Випуск 3 (34). – К., 2004. – С. 3-9.

95. Криштоф Н. Державні системи та механізми підтримки підприємництва / Н. Криштоф // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні:

матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (14–16 травня 2008 р., м. Ялта) / відп. ред. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – С.146-149.

96. Кропивко М. Особливості формування регіональних агропромислових кластерів / М. Кропивко, Д. Мазоренко, І. Белебеха, В. Бакум // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С. 7-15.

97. Крупка М. Фінансово-економічні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні / М. Крупка // Фінанси України. – 1998. – № 5. – С. 72–81.

98. Курс економіки / Б. Райзберг. – М.: Инфра-М, 1999. – 716 с.

99. Лавриненко Р. Фінансування малого та середнього бізнесу в Україні / Р. Лавриненко // Фінанси України. – 1998. – № 2. – С. 76-78.

100. Лапуста М. Малое предпринимательство / М. Лапуста, Ю. Старостин. – М.: Инфра-М, 1998. – 320 с.

101. Леоненко М. Теоретико-ймовірнісні та статистичні методи в економетриці та фінансовій математиці / М. Леоненко, Ю. Мішура, В. Пархоменко, М. Ядренко // К.: Інформтехніка, 1995. – 380 с.

102. Лопушняк Г. Принципи формування та реалізації державної соціальної політики / Г. Лопушняк // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. – № 1. – С. 75–84. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/apdy_2010_1_12.pdf/, вільний. – Назва з екрану, укр.

103. Ляпін Д. В. Щодо готовності підприємницької спільноти впливати на рішення органів державної влади та місцевого самоврядування (вересень – жовтень 2006) / Д. В. Ляпін. – К. : Інститут Конкурентного Суспільства. – 2006. – 52 с.

104. Ляшенко В. І. Вплив Податкового кодексу України на розвиток малого підприємництва: експертні оцінки на етапах обговорення, прийняття та внесення змін / В. І. Ляшенко, А. А. Просуленко // Вісник економічної науки України. – 2011. – №2. – С. 93-111.

105. Ляшенко В. Регуляторна політика стимулювання розвитку малого підприємництва в умовах трансформації виробничої сфери старопромислових регіонів / В. І. Ляшенко // Управління економікою: теорія та практика. – 2012. – № 2012. – С. 3-25.

106. Ляшенко В.І. Мале інноваційне підприємництво як об'єкт державної інноваційної політики / В.І. Ляшенко, Я.І. Тульку // Економічні інновації: Зб. наук. пр. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2015. – Вип. 59. – С. 219-227.

107. Мале і середнє підприємництво в Україні: стан розвитку та регіональні відмінності (2010–2014 роки) / Н. Ходько, Н. Балдич, Л. Чорній. – К.: Проект USAID «Впевнений бізнес – заможна громада», Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 96 с.

108. Мельниченко В. Прозорість і відкритість державного управління як чинники його стабілізації / В. Мельниченко // Вісник НАДУ. – 2003. – № 4. – С. 48-55.

109. Миронець С. Когнітивне моделювання в системі психологічного забезпечення міжнародних рятувальних операцій (на прикладі застосування методу аналізу ієрархій Т. Сааті) // Вісник національного університету оборони України: збірник наукових праць. – Випуск 2 (33). – К., НУОУ, 2013. – С. 253-259.

110. Михасюк І. Державне регулювання економіки / І. Михасюк. – К.: Атіка, Ельга-Н, 2000. – 592 с.

111. Наливайченко С. Методология научных исследований в МЕД / С. Наливайченко. – Симферополь, 2007. – С. 270–284.

112. Национальная платформа бизнеса Беларуси – 2015. Структурная модернизация бизнеса и власти. – Мн.: Энциклопедикс, 2015. – 138 с.

113. Неделько І. Фінансування розвитку сектору малого бізнесу / І. Неделько // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 93-98.

114. Николаева М. А., Зотова О. Ф. Методы и алгоритмы принятия решений в примерах и задачах: учеб. пособие. Уфа: УГАТУ, 2010. – 110 с.

115. О торгово-промышленной палате : Закон Республики Беларусь від 16 червня 2003 р. № 208-3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=h10300208&p2={NRPA}/>, вільний. – Назва з екрану, рус.

116. О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации : Закон Российской Федерации від 7 липня 1993 р. № 5430-1. – [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <http://www.tpprf.ru/ru/about/documents/>, вільний. – Назва з екрану, рус.

117. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу / за ред. М. Ільчука. – К.: Вища освіта, 2002. – 398 с.: іл. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/35053/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

118. Остроумова В. Торгово–промислова палата України: підсумки та перспективи / В. Остроумова // Європейський вектор економічного розвитку. – Дніпропетровськ, 2015. – № 2 (19). – С.158-165.

119. Остроумова В. Херсонська торгово–промислова палата як елемент інфраструктури підтримки підприємництва В. Остроумова // Бізнес-інформ. – Харків, 2015. – № 11. – С.186-197

120. Офіційний веб-сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/>.

121. Офіційний веб-сайт Торгово-промислової палати України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ucci.org.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

122. Офіційний сайт Американської торгової палати в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.chamber.ua/, вільний. – Назва з екрану, укр.

123. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org/, вільний. – Назва з екрану, укр.

124. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

125. Офіційний сайт Державної реєстраційної служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.drsvu.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

126. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/, вільний. – Назва з екрану, укр.

127. Офіційний сайт Державної служби України з питань регуляторної

політики та розвитку підприємництва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

128. Офіційний сайт Єврокомісії. Статистичні дані країн ЄС. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>, вільний. – Назва з екрану, англ.

129. Офіційний сайт Європейської Комісії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/>, вільний. – Назва з екрану, англ.

130. Офіційний сайт Європейської бізнес-асоціації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/>, вільний. – Назва з екрану, англ.

131. Офіційний сайт міжнародного проекту з боротьби з корупцією. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.transparency.org/research/cpi/overview/>, вільний. – Назва з екрану, англ.

132. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/control/uk/index/, вільний. – Назва з екрану, укр.

133. Офіційний сайт проекту «Індекс економічної свободи». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.heritage.org/, вільний. – Назва з екрану, англ.

134. Офіційний сайт проекту «Рейтинг конкурентоспроможності». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imd.org/wcc/, вільний. – Назва з екрану, англ.

135. Офіційний сайт проекту «Рейтинг легкості ведення бізнесу». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>, вільний. – Назва з екрану, англ.

136. Офіційний сайт Торгово-промислової палати України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.usci.org.ua/, вільний. – Назва з екрану, укр.

137. Петросянц К. Генезис налогообложения субъектов малого предпринимательства в Украине / К. Петросянц // Бизнес Информ. – 2007. – № 6. – С. 99–104.

138. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-17. – С. 1–112.

139. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської

діяльності : Закон України від 11.09.2003 року № 1160-IV. – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1160-15/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

140. Про затвердження плану заходів щодо впровадження принципів Акта з питань малого бізнесу для Європи : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.10.2010 р. № 2000-р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2000-2010-%D1%80/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

141. Про затвердження Положення про Реєстр неприбуткових установ та організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 24.01.2013 р. № 37. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

142. Про об'єднання громадян : Закон України від 22.03.2012 р. № 4572-VI (4572-17). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2460-12/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

143. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 р., 2013, № 3, – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/para3#n3/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

144. Про торгово-промислові палати в Україні : Закон України від 2.12.1997р. № 671/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – № 13. – С. 52.

145. Пшонка О.Г. Роль торгово-промислових палат в системі міжнародної економіки / О. Пшонка // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 205 – 209 с.

146. Райзберг Б. Современный экономический словарь / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева. – 2-е изд. – М.: Инфра-М, 1999. – 479 с.

147. Реверчук С. Малий бізнес: методологія, теорія і практика / С. Реверчук. – Львів: Ун-т ім. І. Франка, 1992. – 192 с.

148. Романенко О. Фінанси. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 312 с.

149. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / пер. с англ. Р. Вачнадзе. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.
150. Сайт Вінницької обласної державної адміністрації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vin.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.
151. Сайт Головного управління статистики у Вінницькій області. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.
152. Сайт Головного управління статистики у Дніпропетровській області. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dnprstat.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.
153. Сайт Головного управління статистики у Закарпатській області. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uz.ukrstat.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.
154. Сайт Державної регуляторної служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.loda.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.
155. Сайт Дніпропетровської обласної державної адміністрації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm.dp.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.
156. Сайт Закарпатської обласної державної адміністрації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.carpathia.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.
157. Статут Торгово-промислової палати України. – м. Київ, 2011р. – 20 с.
158. Таран С. Метод иерархий Саати для планирования производственных работ / С. Таран // Интеллектуальні системи в промисловості і освіті: тези доповідей Третьої міжнародної науково-практичної конференції, 2–4 листопада 2011 р., м. Суми / ред. кол.: А. Довбиш, О. Борисенко, С. Шаповалов. – Т. 2. – Суми: СумДУ, 2011. – С. 140.
159. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2000. – 312 с.
160. Хантингтон С. Политический порядок в меняющихся обществах /

С. Хантингтон. – М.: Прогресс-Традиция, 2004. – 480 с.

161. Хасанова Г. Синергия как метод повышения эффективности деятельности компании / Г. Хасанова, И. Буренина // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». – 2011. – № 6. – С.188-196. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ogbus.ru/>, вільний. – Назва з екрану, рус.

162. Холод Б.І., Зборовська О.М. Глобалізація як фактор впливу на процеси логістичного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств / Б.І. Холод, О.М. Зборовська // Європейський вектор економічного розвитку. – Дніпропетровськ, 2014. – № 2 (17). – С.261-271.

163. Чепурда Л. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств / Л. Чепурда. – К.: Професіонал, 2005. – 272 с.

164. Чижиков Г. Економічні інтереси суб'єктів малого бізнесу в умовах інтеграції економіки України у світове господарство / Г. Чижиков // Економіст. – 2006. – № 3. – С. 44-47.

165. Чижиков Г. Основные мировые модели торгово-промышленных палат и Украина: сравнительный анализ / Г. Чижиков // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк, 1998. – С. 63-69.

166. Чижиков Г. Деятельность торгово-промышленных палат / Г. Чижиков // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: Донеччина, 1999. – С. 106-111.

167. Швець В. Малий бізнес: інвестиційні важелі розвитку, проблеми та перспективи / В. Швець // Вісник економічної науки України. – 2003. – № 1. – С. 105-112.

168. Яновский В. Торгово-промышленная палата: история и современность // Торгівля і ринок України. – Випуск 9, т. 1. – Донецьк, 1999. – С. 191-201.

169. Anica Hunjet, Kozina Goran. Institutions in the Development of Entrepreneurship Competences on the Study Programs Other than Economy / 9th Economic and Social Development Conference Proceedings // Vrankic, Ilko; Kozina,

Goran; Kovsca, Vladimir (ed). – Varaždin: Varazdin Development and Entrepreneurship Agency, Varazdin, Croatia and University North, Koprivnica, Croatia, 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bib.irb.hr/datoteka/757492.The_Role_of_Higher_Education_Institutions.pdf/, вільний. – Назва з екрану, англ.

170. Bob Harris. 1776 Association Management Principles. – St. Petersburg: FL, 2009. – 20 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yourmembership.com/solutions/ym-whitepaper1776assocmgmtprinciples.pdf/>, вільний. – Назва з екрану, англ.

171. Bob Harris. Organizational Excellence. – St. Petersburg: FL, 2014. – 26 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://professionalfraternity.org/Websites/pfa/files/Content/5248620/Organizational_Excellence_June_14.pdf/, вільний. – Назва з екрану, англ.

172. Bradley M. Synergetic gains from corporate acquisitions and their division between the stakeholders of target and acquiring firms // Journal of Financial Economics. – 1998. – № 21. – P. 3-40.

173. Community Charter of the Fundamental Social Rights of Workers. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1990. – 2. 17. Commission Regulation (EC) № 2332/94 of 29 September 1994, Official Journal of the European Communities, 1994. – P. 254, 255. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: A Digital Agenda for Europe. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0245:FIN:EN:P/>, вільний. – Назва з екрану, англ.

174. Crepaz M., Damron R. Constructing Tolerance: How the Welfare State Shapes Attitudes about Immigrants / Comparative Political Studies. – Vol. 40. – 2008. – № 3. – 67 p.

175. Dunn W. N., 1994. Public Policy Analysis: An Introduction, Second Edition / N.W. Dunn. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1994. – Chapter 5. – pp. 137-152

176. Duque-Zuluaga L.C., Schneider U. Market orientation and organizational performance in the nonprofit context: Exploring both concepts and the relationship

between them. *Journal of Non-Profit and Public Sector Marketing*. – Vol.19. – № 2. – pp.25-47.

177. Ferrera M. Open Coordination Against Poverty: the New EU «Social Inclusion Process» / *Journal of European Social Policy*. – Vol. 12. – 2002. – P. 3, 4.

178. *Filosofskiy slovar [The Dictionary of philosophy]* / ed. by I. Frolov. – Moscow: Politizdat, 1987. – 592 p.

179. Johnston J., DiNardo L. *Econometric methods*. – New York: McGraw Hill, 1996. – 650 p.

180. McNamara C. *Field Guide to Consulting and Organizational Development With Nonprofits: A Collaborative and Systems Approach to Performance. Change and Learning* / C. McNamara. – Authenticity.

181. *Model Policies and Procedures for Not-for Profit Organizations* / Edward J. McMillan, CAE. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www. acse.org/](http://www.acse.org/), вільний. – Назва з екрану, англ.

182. *Policy Paper on CCI's in Ukraine* / A. Bilous, I. Iefanova, O. Krupko, K. Kulchitska, V. Lobanova, S. Pantsyr, K. Riznychenko. – Developed on request of Center for International Private Enterprise in Ukraine, 2015. – 22 p.

183. Porter Michael E. *Clusters and the New Economics of Competition* // *Harvard Business Review*. – 1998. – № 11-12.

184. *Trends in Chamber Operations 2014*. – ACCE's 11th Annual Edition / Institute for Organizational Management U.S. Chamber of Commerce Foundation. – 2015. – Washington DC. – 47 p.

185. *Your Chamber of Commerce. A guide to Starting and growing Chamber of Commerce*. Developed by the U.S. Chamber of Commerce. – Washington DC, 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.uschamber.com/sites/default/files/legacy/chambers/files/printablefinal.pdf/>, вільний. – Назва з екрану, англ.