

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПЕРВОМАЙСЬКА ФІЛІЯ
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ІМЕНІ АДМ. МАКАРОВА

Кафедра Економіки та організації виробництва

«Допущений до захисту»
Завідувач кафедри

«__» _____ 20__р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ СТУПЕНЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ «БАКАЛАВР»**

На тему: **Формування і підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства**

Виконала студентка групи 42-ПТ₁₇

(підпис)

Чепурна К.П.

Керівник роботи:

(підпис)

к.е.н, доцент Мігай Н.Б.

Первомайськ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	7
1.1 Ресурсний потенціал підприємництва, його сутність та структура....	7
1.2 Фактори впливу на формування потенціалу підприємництва регіону	15
1.3. Методичні підходи до оцінки підприємницького потенціалу.....	22
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	29
2.1 Загальна характеристика ресурсного потенціалу підприємництва України	29
2.2 Оцінка ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області	35
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА	46
3.1 Фінансові інструменти розвитку ресурсного потенціалу підприємництва регіону	46
3.2 Удосконалення стратегії розвитку ресурсного потенціалу підприємництва	52
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ	58
4.1 Методи та засоби захисту від шуму і вібрацій у містах.....	58
4.2 Характеристика потенційно небезпечних виробничих факторів та способи їх виявлення	61
ВИСНОВКИ.....	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	68

ВСТУП

Регіон в сучасних умовах як самостійна соціально-економічна система, яка має ресурсний потенціал, поступово стає окремим діючим економічним суб'єктом національної економіки і разом з тим є частиною світових конкурентних процесів.

З розвитком ринкової економіки все більше і більше підвищується значення ресурсного потенціалу підприємництва як в масштабах всієї держави, так і на регіональному рівні. Суб'єкти підприємницької діяльності роблять значний внесок у розвиток економіки створюючи додану вартість, робочі місця, інвестуючи в основні фонди.

В умовах процесів децентралізації влади в Україні, створення об'єднаних територіальних громад ресурсний потенціал підприємництва регіонів потребує особливої уваги з боку державних та місцевих органів влади, так як докорінно змінюються інституційні умови його функціонування. Останнє формує велику кількість проблем організаційного, економічного, управлінського характеру, які потребують детального вивчення та створення комплексу заходів щодо формування та розвитку ресурсного потенціалу підприємництва.

Не зважаючи на активізацію державних заходів стосовно підтримки підприємництва, зокрема, спрямованих на розширення участі суб'єктів малого і середнього бізнесу у закупівлях товарів, робіт, послуг окремих видів юридичних осіб, виплату допомоги пов'язаної із заборонаю працювати під час пандемії, доступ на вітчизняний та закордонні ринки залишається обмеженим. Це не може не відобразитися на рівні доходів підприємців, і як наслідок – на рівні доходів бюджетів регіонів, на рівні можливостей вирішувати соціально-економічні проблеми в регіоні.

Саме тому, проблема формування і ефективного використання ресурсного потенціалу підприємництва регіону на сьогодні є актуальною та стратегічно значимою.

Метою кваліфікаційної бакалаврської роботи є дослідження теоретичних основ ресурсного потенціалу підприємництва регіону та пошук шляхів його формування і розвитку в сучасних умовах.

Головними завданнями роботи є:

- дослідити сутність ресурсного потенціалу підприємництва та його структуру;
- вивчити фактори впливу на ресурсний потенціал підприємництва;
- розглянути методичні підходи до оцінки підприємницького потенціалу;
- оцінити ресурсний потенціал підприємництва досліджуваного регіону;
- розробити пропозиції щодо підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємництва;
- оцінити стан охорони праці.

Предметом дослідження виступають теоретичні аспекти та практичні питання формування і підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємництва.

Об'єктом дослідження є процеси забезпечення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області.

Теоретичною і методологічною основою дослідження виступили праці вітчизняних і зарубіжних економістів, що зробили істотний внесок у розвиток теорії і практики зазначеної проблеми. Інформаційною базою є статистичні дані Державної служби статистики України та Головного управління статистики у Миколаївській області.

В першому розділі розглянуто теоретичні основи ресурсного потенціалу підприємництва, структуру, фактори, що впливають на його розвиток та методичні підходи до оцінки.

У другому розділі кваліфікаційної бакалаврської роботи надано характеристику ресурсного потенціалу підприємництва України, здійснено оцінку ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області.

В третьому розділі запропоновано напрямки підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємництва, визначено фінансові інструменти, які забезпечать його розвиток, а також удосконалено стратегію розвитку ресурсного потенціалу підприємництва.

Четвертий розділ присвячено питанням охорони праці.

Структурно випускна робота складається з чотирьох розділів, вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків. Робота викладена на 71 сторінці друкованого тексту, містить 15 рисунків, 8 таблиць. Список використаної літератури налічує 39 джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1 Ресурсний потенціал підприємництва, його сутність та структура

На даний час забезпечення ефективного розвитку вітчизняної економіки в цілому та виробництва зокрема, потребує внесення змін, насамперед в організацію використання ресурсного потенціалу, забезпечення впровадження інноваційних ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції тощо.

Здійснення суб'єктами господарювання діяльності на засадах ринкової економіки потребує прийняття ефективних управлінських рішень щодо виду та обсягів виробництва, вдалого вибору цільових ринків збуту продукції, забезпечення прибутковості, сталих фінансово-економічних показників діяльності, що загалом є можливим на основі ефективного використання усіх ресурсів. Сьогодні процес управління ресурсним потенціалом підприємництва потребує ґрунтовних досліджень у контексті подальшої оптимізації, адже в умовах обмеженості певних видів ресурсів необхідно забезпечити їх раціональне та збалансоване використання.

Для визначення комплексу економіко-управлінських рішень, які виникають між підприємницькими структурами та системами підтримки на макро- і мезорівнях, необхідно проаналізувати існуючі підходи до категорії «підприємницький потенціал», яким володіє будь-яка територія (регіон, область, об'єднана територіальна громада чи місто). Виявлення можливих напрямків формування і розвитку підприємницького потенціалу є особливим економічним ресурсом, який створює умови для забезпечення соціального благополуччя населення, створення нових робочих місць, стійкості економічного розвитку території.

Підприємницький потенціал може розглядатися на трьох рівнях. Мікрорівень – це підприємницький потенціал конкретних господарюючих

суб'єктів всіх галузевих форм та видів підприємництва. Всі вони функціонують на конкретних територіях у регіональному просторі та створюють економічний дохід як для себе, так і для територій, на яких знаходяться. Мезорівень – це сукупний підприємницький потенціал конкретних територій, який створює умови для конкурентних переваг, залучення інвесторів, розвитку сучасних форм підприємництва, реалізації інновацій. Фактично, на мезорівні здійснюється діагностика потреб конкретних господарюючих суб'єктів в інституційній підтримці, формуванні інструментів підтримки у відповідності з реальними пріоритетами підприємницьких структур, отримання соціально-економічного ефекту у вигляді підвищення показників соціально-економічного розвитку населення та стабільності економічного розвитку територій. Макрорівень розвитку ресурсного потенціалу підприємництва національної економіки пов'язаний із формуванням концепції розвитку малого і середнього бізнесу як стратегічного ресурсу функціонування економіки окремих територій.

У цілому, термін «потенціал» науковці переважно розглядають з ресурсної позиції. Так, А.Н. Асаул [4] під потенціалом розумів узагальнену, сукупну характеристику ресурсів, яка прив'язана до місця та часу.

В. М. Архангельський [3] до потенціалу відносив засоби, запаси, джерела, котрі вже є в наявності й можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі (як сукупність реальних нагромаджених ресурсів). До складових потенціалу в цьому розумінні він відносив відповідно трудові, матеріальні, фінансові й інформаційні ресурси, які залучаються з метою вдосконалення виробництва.

Перші спроби пояснення сутності категорії «ресурсний потенціал підприємництва», «підприємницький потенціал» здійснили Р. Кантільйон, Й. Тюнен, Г. Мангольдт та деякі інші вчені, які з початку вісімнадцятого століття почали виокремлювати такий елемент підприємницького потенціалу як здатність до ризику.

Й. Шумпетер визначав інноваційність, креативність як основну здатність підприємця, Л. Мізес, Ф. Хайек, І. Кірцнер вивчали такі психологічні

характеристики підприємця як управлінські здібності, самостійність у прийнятті рішень, здатність швидко реагувати на зміни [37, с.99].

Е.В. Лапін, О.С. Федонін, О.І. Олексюк [36], розглядають підприємницький потенціал з позиції багатofакторної, комплексної характеристики, завдяки якій у ринкових відносинах стає можливим розподіл підприємств за рівнями розвитку, визначення їх інвестиційної привабливості, конкурентних можливостей, рівня гнучкості та можливості адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Саме підприємницький потенціал зумовлює вибір цілей у стратегічному періоді, визначає доцільність і напрями організаційних змін, указує на спрямованість та впливає на темпи зростання виробничих потужностей, дозволяє визначати підприємницький внесок у досягнення економічного зростання регіону.

І.М. Рєпіна [28] розглядає підприємницький потенціал як сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних) і навичок-можливостей підприємців, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг, бажання отримати максимальний прибуток для забезпечення сталого функціонування й розвитку підприємства.

О.П. Сологуб [30] підприємницький потенціал визначає як інтегральні підприємницькі здібності носіїв підприємницької діяльності, спрямовані на визначення, пошук, формування та задоволення потреб у товарах чи послугах, а також в отриманні максимального прибутку.

Категорія «ресурсний потенціал підприємництва» містить у собі цілий комплекс ресурсів і можливостей для ефективної роботи господарюючого суб'єкта. У сучасній літературі не існує однозначного тлумачення та структурного складу поняття «ресурсний потенціал підприємництва».

Застосування категорії ресурсного потенціалу було розпочато в 70–80-ті роки ХХ століття. У той час переважали два підходи до тлумачення ресурсного потенціалу. Згідно першим підходом, ресурсний потенціал розглядався як сукупність ресурсів без врахування їх взаємозв'язку та участі у виробничому процесі (І.І. Лукінов, М. Онищенко, Б.Й. Пасхавер, Д.А. Черніков [38]). Другий

підхід визначав ресурсний потенціал як сукупність ресурсів, здатних виробляти визначену кількість матеріальних благ (В.І. Свободін [31, с. 6]).

Сучасні дослідники С.В. Додонов [10], М.Я. Мойса [17], М.В. Гладій [7] дають визначення ресурсного потенціалу в осучасненій інтерпретації в контексті агропромислового сектора. Так, С.В. Додонов визначає ресурсний потенціал як сукупність землі, основних засобів та персоналу, вартісна оцінка яких становить загальний ресурсний потенціал господарства чи регіону. М.Я. Мойса, вважає, що ресурсний потенціал – це сукупність земельних, матеріальних, трудових, фінансових ресурсів та економічного інтересу, які є об'єктивно необхідними передумовами здійснення виробництва. М.В. Гладій, зазначає, що ресурсний потенціал являє собою сукупну, інтегральну продуктивність промислових і природних засобів виробництва, а також трудових ресурсів, які відображаються показниками виходу валової і товарної продукції на одиницю земельної площі. І саме складники ресурсного потенціалу кожного окремого регіону створюють його територіально-компонентну структуру.

Разом з тим, саме від ресурсного потенціалу залежить здатність суб'єкта господарювання до формування конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності. У наукових дослідженнях усе більшого значення надається питанням пошуку можливостей довгострокового функціонування, використанню механізмів та інструментів забезпечення стійкості та стабільного розвитку підприємництва регіонів.

Систематизація існуючих підходів до поняття «ресурсний потенціал підприємництва» включає три рівня формування оцінки і розвитку:

- ресурсний потенціал підприємництва національної, регіональної або муніципальної економічних систем;
- ресурсний потенціал підприємництва конкретної організації (підприємства);
- ресурсний потенціал підприємства окремої особи, яка прагне до отримання підприємницького доходу в умовах невизначеності.

Як зазначає О.В. Лейбович ресурсний потенціал - це не тільки сукупність ресурсів, що є в розпорядженні підприємства чи цілого регіону, а також спроможність працівників і менеджерів використовувати ресурси з метою виробництва товарів (послуг) та отримання максимального прибутку. Він характеризує не весь запас конкретного ресурсу, а ту його частину, яка залучена у виробництво з урахуванням економічної доцільності та досягнень науково-технічного прогресу і включає в себе не тільки сформовану систему ресурсів, а й нові альтернативні ресурси та їхні джерела [16].

Отже, ресурсний потенціал підприємництва – це комплексне поняття, що визначається через сукупність найважливіших складових його діяльності.

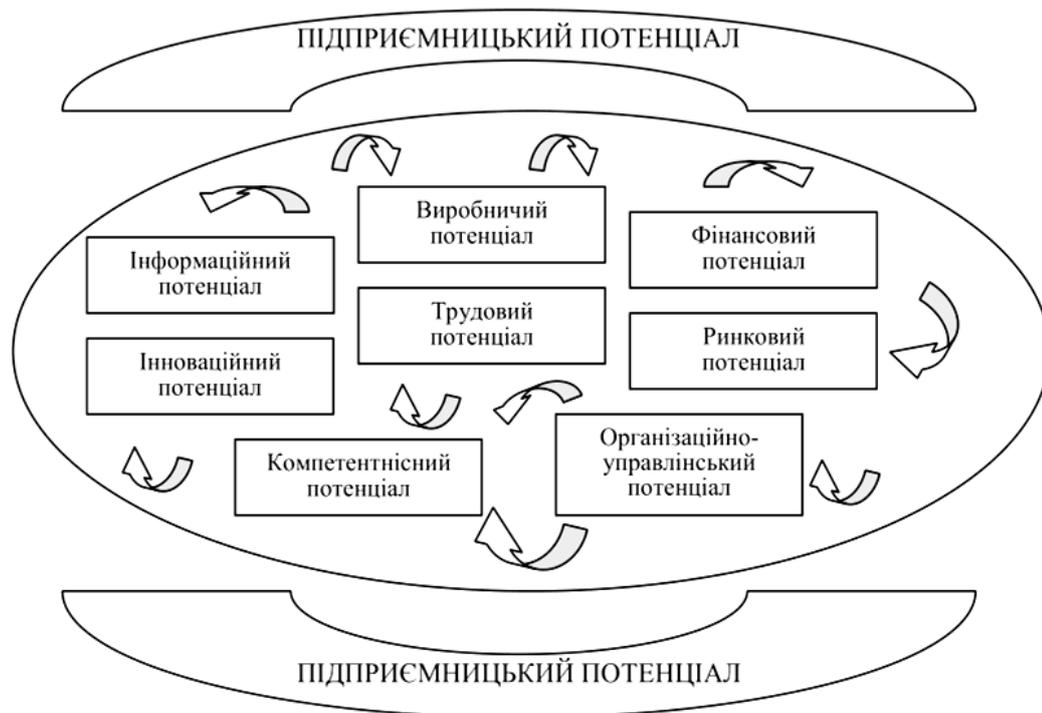


Рис. 1.1 Складові ресурсного потенціалу підприємництва

Інформаційний потенціал – це можливості, якість і корисність інформації, необхідні для реалізації різних завдань. Йдеться не про спеціальні знання і дані, а саме про якість і своєчасність інформації, які необхідні для успішної розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень. Якщо інформаційний потенціал

недостатньо розвинутий, то він стане джерелом невизначеності під час прийняття рішень, в той час як вчасна й достовірна інформація, допоможе уникнути непередбачуваних ситуацій, які можуть виникнути в майбутньому.

Інноваційний потенціал – це можливість формувати високотехнологічні виробництва, спроможні виробляти наукоємну продукцію з високою доданою вартістю. Інноваційний потенціал, з одного боку, являє собою науково-технічний потенціал, інтелектуальний, а з іншого – є частиною економічного потенціалу, що передбачає наявність однорідних із цими системами ознак. Як частина економічного потенціалу, інноваційний потенціал сприяє створенню загальних передумов економічного зростання територій, виступає суттєвою ознакою, яка визначає природу цього економічного зростання. Економіка регіону має постійно пристосовуватись і витримувати вплив зовнішніх факторів, тому саме достатність інноваційного потенціалу є вирішальною у забезпеченні економічної безпеки регіону та країни в цілому[32].

Виробничий потенціал – це сукупність виробничих ресурсів, які є у розпорядженні регіону для виробництва і розширеного відтворення системи життєзабезпечення населення, отримання максимального виробничого результату, який може бути отриманий при найбільш ефективному використанні ресурсів, при наявному рівні техніки та технологій, провідних формах організації виробництва. Необхідно зазначити, що до виробничого потенціалу відноситься така складова, як основний капітал. До основних фондів відносять будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини й обладнання (робочі, силові машини та устаткування, вимірювальні, регулюючі прилади, пристрої й устаткування, лабораторне обладнання, обчислювальну техніку), транспортні засоби, інструменти, багаторічні насадження, робочу і продуктивну худобу тощо [29].

Проблеми накопичення фінансових можливостей території (регіону) та підвищення ефективності використання наявних ресурсів набувають сьогодні особливої важливості. Фінансовий потенціал регіону можна пояснити як здатність економічної системи сформувати її максимально-можливий результат, за рахунок створення ефективних умов зосередження та найбільш ефективного

використання потенційних доходів економічних суб'єктів. Реалізація визначеної спроможності проявляється у вигляді фінансових умов (стимулів) та створення ефективних механізмів регулювання фінансових відносин і з метою досягнення стратегічних пріоритетів розвитку та забезпечення фінансової безпеки території. При цьому резерви нарощування доходів економічних суб'єктів зосереджені у сфері не використовуваних (втрачених) доходів держави, бізнесу, населення, які при відповідних умовах можуть бути залучені в обіг, забезпечуючи, тим самим зростання кінцевих результатів функціонування як інституційних одиниць, так і економіки регіону в цілому. До складу фінансового потенціалу відносять фінансову сферу, банківську і страхову інфраструктуру, бюджет, інвестиційний клімат. В умовах ринкових відносин економічний потенціал регіону важко собі уявити без фінансових ресурсів територіальних органів влади. Конституція України та інші законодавчі акти держави визначили систему фінансового забезпечення регіонів, яку утворюють бюджети всіх рівнів (обласного, районного, міського, сільського, селищного) і фінансові плани підприємств та організацій всіх форм власності, розташованих на їхніх території [9].

Трудовий потенціал регіону – це комплексна категорія, яка відображає інтегральну сукупність здатностей та можливостей працівників підприємств, підприємницьких структур регіону продуктивно реалізовувати у праці свої знання, досвід, навички з метою створення конкурентоспроможної продукції та задоволення потреб населення. Формування трудового потенціалу регіону в цілому означає підготовку незайнятого населення до трудової діяльності, максимальне залучення до праці працездатного населення із врахуванням демографічних, професійно-кваліфікаційних, соціальних, політичних, моральних, етичних факторів.

Основою успішного функціонування та розвитку внутрішнього ринку країни в цілому і регіональних ринків зокрема є ринковий потенціал, який формується зусиллями різних суб'єктів господарювання, що виробляють товари та надають послуги, а також можливостями споживачів щодо купівлі певних товарів та отримання послуг [5]. На формування ринкового потенціалу

впливають економічна політика держави щодо розвитку виробництва, створення умов розвитку підприємництва, сприяння активізації інноваційної діяльності, створення старт-апів, залучення інвестицій та результативність реалізації інвестиційних проектів, а також підвищення рівня доходів населення та його купівельної спроможності.

Ринковий потенціал формується та розвивається під впливом не лише економічних, а й культурних і соціальних чинників, які мають визначальний вплив на звички споживачів. Зміна ринкового потенціалу викликається змінами споживчих звичок, уподобань і пріоритетів, культурних цінностей, доходів, технологій, рівня цін, змінами в законодавстві тощо. Все це зумовлює зміни в життєвих циклах товарів, та підприємств і відповідно відбувається зміна ринкового потенціалу.

Компетентнісний потенціал характеризує спроможність працездатної частини населення регіону виконувати роботи тієї чи іншої складності, бути конкурентоспроможним саме в тих галузях, які для економічного та соціального розвитку регіону мають важливе значення.

Компетентні працівники набувають значення основного ресурсу, варіюючи яким суб'єкти підприємництва можуть оптимізувати свою діяльність: якщо ресурси часу та грошей, як правило, є обмеженими, то підвищення компетентності працівників є відносно безмежним; підвищуючи компетентність персоналу, підприємці зменшують потребу у залученні інших ресурсів, зокрема фінансових [23].

Проблема забезпечення економічного зростання, а в сучасних умовах, переважно, виживання регіонів дуже пов'язана із пошуком оптимальних шляхів оптимального використання потенційних можливостей системи організації та управління, що забезпечує прискорення темпів нарощування економічного потенціалу регіону. Раціональне використання організаційно-управлінського потенціалу ґрунтується на наступних принципах:

- істотна залежність від рішень вищих органів влади;

- взаємозумовленість розвитку організації та управління, врахування спільних інтересів членів об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації;
- системний характер розробки, впровадження та аналізу рішень дій органів управління;
- професійний рівень організації та управління, який сприятиме формуванню та розвитку ресурсного потенціалу підприємництва в регіоні;
- формування стратегій зорієнтованих на формування конкурентних переваг та конкурентоспроможності ресурсного потенціалу підприємництва регіону.

Таким чином, на основі аналізу існуючих теоретичних підходів виокремлено основні складові ресурсного потенціалу підприємництва регіону – трудовий, виробничий, інформаційний, інноваційний, фінансовий, компетентнісний, організаційно-управлінський потенціали, що дозволить в подальшому визначити методологічні підходи до його оцінки і прогнозування.

1.2 Фактори впливу на формування потенціалу підприємництва регіону

Сукупний результат використання ресурсного потенціалу підприємництва характеризується рівнем підприємницької активності, тому ефективне управління ним сьогодні є особливо актуальним. Проте, підприємницька активність не залишається незмінною у різні періоди часу і в різних регіонах має різну інтенсивність. Причини цього полягають в тому, що на рівень використання ресурсного потенціалу підприємництва впливають різні чинники, які необхідно враховувати при застосуванні заходів державного регулювання.

Фактори, що впливають на ресурсний потенціал підприємництва, формують у регіоні особливе підприємницьке середовище, яке може бути як сприятливим, так і не сприятливим для здійснення підприємницької діяльності.

Під підприємницьким середовищем розуміють наявність умов та факторів, які впливають на суб'єкти підприємництва, підприємницьку активність та вимагають прийняття управлінських рішень для їх усунення або пристосування.

Оцінка поглядів вчених-економістів показує, що більшість з них сходяться до висновку, що підприємницьке середовище – це певні умови, які створюються в суспільстві і впливають на розвиток і функціонування малого бізнесу.

Так, Войнаренко Н.П. зазначає, що підприємницьке середовище – це суспільно-економічна ситуація, яка містить в собі ступінь економічної свободи, наявність підприємницького корпусу, домінування ринкового типу економічних зв'язків, можливість формування підприємницького капіталу та використання необхідних ресурсів [4, с.24-25].

Говорушко Т.А. визначає підприємницьке середовище як комплекс умов, що впливають на можливості формування і реалізації підприємницької діяльності. Його ключовими елементами є економічна свобода, особиста зацікавленість, ринковий простір, умови постачання ресурсів, енергії, кадрів, споживачів, науково-технічний розвиток, політичне і правове середовище, демографічна ситуація, роль держави [6, с. 46].

Ткаченко Т.П. асоціює підприємницьке середовище з певною системою, що включає в себе суб'єктів підприємницької діяльності, нормативно-правову базу, політичну ситуацію, соціальні настрої в суспільстві, як впливають на функціонування підприємств і вимагають відповідного реагування на них [34, с. 128].

Термоса І.О. розглядає підприємницьке середовище як сукупність відносин, що складається між підприємцями (такими як виробники продукції та надавачі послуг, торговельні посередники, представники оптової та роздрібною торгівлі й інші), органами державної та місцевої влади, логістичними провайдерами й іншими функціонуючими економічними агентами, які впливають на організаційно-технологічні механізми взаємодії в секторах економіки [35].

Отже, підприємницьке середовище являє собою не просто набір визначеної кількості факторів, а складну сукупність взаємодіючих та взаємозалежних один на одного об'єктивних та суб'єктивних факторів, які можуть або позитивно, або негативно впливати на діяльність суб'єктів підприємництва.

На рис. 1.2 відображено систему формування ресурсного потенціалу підприємництва та підприємницького середовища під впливом факторів та елементів взаємодії.



Рис. 1.2. Схема взаємодії елементів підприємницького середовища при формуванні ресурсного потенціалу підприємництва

До об'єктивних відносяться такі фактори, які визначають місце регіону розташування підприємства у загальній системі територіальної організації країни, тип освоєння ресурсного потенціалу та рівень розвитку регіону, його економіко-географічне розташування, природні умови та природні ресурси, населення, його розселення, структура, рівень розвитку та особливості господарства регіону – виробничої, невиробничої та інфраструктурної галузі.

Об'єктивні фактори у значній мірі представлені природними мовами для здійснення підприємницької діяльності, які склалися історично та зумовлені географічним розташуванням регіону, і, відповідно, складно піддаються регулюванню з боку органів державної влади.

Суб'єктивні фактори в свою чергу піддаються управлінню та регулюванню й самі дуже часто є результатом управлінських рішень органів влади.

Наприклад, якщо розглядати форми і фактори розвитку ресурсного потенціалу підприємництва регіону, то можна виокремити наступні:

- базисні, які прямо впливають на саму можливість існування підприємництва: законодавство, оподаткування, наявність ресурсів;

- доповнюючі ті, що впливають на обсяг підприємництва та його стан: спеціальна державна підтримка, інфраструктура ринку, соціальне партнерство, самоорганізація підприємців;

- внутрішні, ті, які впливають на показники успішності підприємства і багато в чому залежать від людського фактора: психологічна та професійно готовність до підприємницької діяльності, вміння адаптуватися до змін, оточення суб'єкта підприємницької діяльності тощо.

При цьому фактори зовнішнього середовища можна поділити на фактори прямої дії та непрямой.

До факторів прямої дії відносять:

- характер і стан ринкових відносин: споживчий попит, пропозицію, умови торгівлі;

- господарчі зв'язки підприємства: мережу постачальників сировини, матеріалів, обладнання, палива та енергії; забезпечення робочою силою необхідної кваліфікації; відносини з фінансовими інституціями; відносини із профспілками тощо;

Фактори не прямої дії:

- регулювання підприємницької діяльності;

- загальноекономічні: вимоги інноваційного процесу: стан економіки країни; підприємницький клімат;

- загальнополітичні.

Основні фактори, що можуть стримувати або сприяти розвитку використання ресурсного потенціалу підприємництва регіону ще поділяють на ендогенні та екзогенні.

Екзогенні стримуючі фактори мають макроекономічний характер та визначаються національними та регіональними детермінантами. Ендогенні фактори характеризують рівень соціально-економічного розвитку самого регіону, стан системи підтримки сфери підприємництва, рівень підтримки підприємництва державними органами влади, якості надаваних пільг тощо.

До ендогенних факторів можна віднести:

- високий рівень невизначеності та неможливість використовувати земельні, трудові, енергетичні ресурси внаслідок їх високої вартості;
- низький рівень розвитку підтримки інфраструктури підприємництва, здатної забезпечити ефективне функціонування структур малого і середнього бізнесу;
- наявність інституційних умов, що знижують ініціативність потенційних учасників підприємницького руху (монополізація регіонального ринку і ресурсів олігархами, відсутність прозорості в отриманні інформації);
- обмеженість ефективних механізмів, що сприяють залученню до ініціативної підприємницької діяльності інтелектуальних та технологічних ресурсів регіону;

Перераховані фактори є значними бар'єрами для виявлення, формування і розвитку підприємницького потенціалу як сукупного соціально-економічного фактора, спрямованого на формування стійкого розвитку економіки.

Ключовими факторами, що стримують формування, активізацію та використання ресурсного потенціалу підприємництва на рівні регіону є різні складові, які в основному мають інституційний, організаційно-управлінський, інфраструктурний, економічний характер.

Інституційні фактори:

- характер регіональної системи підтримки підприємницьких інновацій;
- відсутність компетенцій у керівництва регіону щодо формування економіко-правового механізму фінансової підтримки процесів комерціалізації інновацій та підприємців-початківців;

- незбалансованість існуючих елементів інфраструктури підтримки підприємництва (консалтингових, інформаційних, юридичних, кадрових регіональних послуг, що відповідають потребам підприємництва регіону на різних фазах його життєвого циклу);

До організаційно-управлінських факторів відносяться:

- незбалансованість у забезпеченні нових сфер підприємництва кваліфікованою робочою силою у зв'язку з низьким рівнем потенціалу до навчання молоді;

- нерозвиненість коопераційних зв'язків;

- обмеженість соціально-економічних мереж залучення місцевих технологічних та інтелектуальних ресурсів;

- криза в забезпеченні ресурсного потенціалу підприємництва кадрами;

- високий ступінь ризику та невизначеності здійснення діяльності в умовах пандемії;

- залучення інвесторів як важливих агентів по розвитку підприємницького потенціалу та наявність інвестиційних ризиків.

До інфраструктурних факторів можна віднести:

- недостатність законодавчих та нормативно-правових документів, спрямованих на регулювання та стимулювання підприємницької діяльності;

До економічних, стримуючих факторів відносять:

- невизначеність фінансового результату (прибутку, рентабельності) в умовах інфляційних процесів, падіння курсу національної валюти;

- високу вартість будь-яких нововведень у підприємницьку діяльність;

- неможливість регіональних структур впливати на зростання числа інноваційних підприємств, які у майбутньому можуть стати джерелом регіонального розвитку.

Із великої кількості перерахованих факторів на рис. 1.3. виокремлено та зосереджено саме ті фактори, які на сьогодні мають найбільший вплив на розвиток ресурсного потенціалу підприємництва.

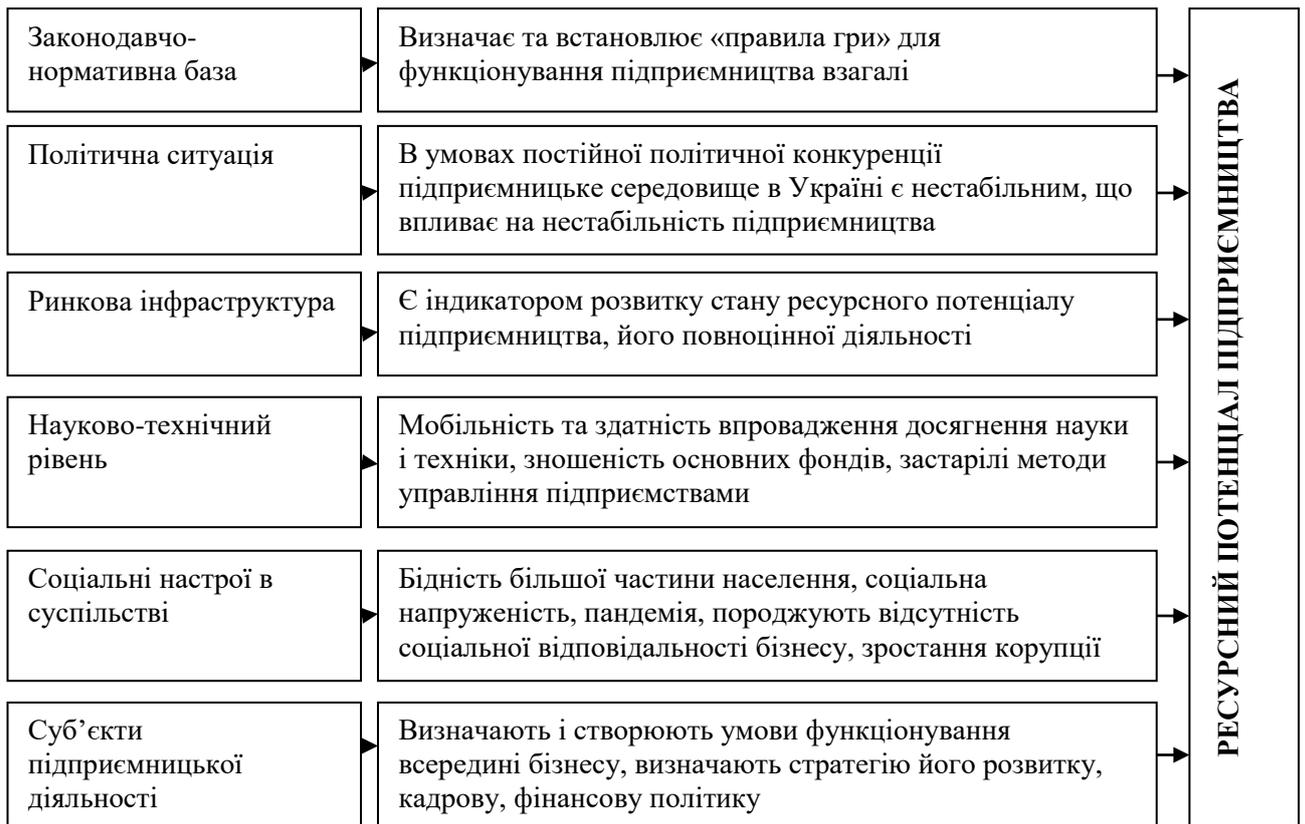


Рис. 1.3. Фактори впливу на ресурсний потенціал підприємництва на національному та регіональному рівні

Вплив розглянутих факторів на розвиток ресурсного потенціалу підприємництва в регіоні може бути як позитивним, так і негативним в залежності від визначених економічних умов. Крім того, вони здійснюють певний вплив на інвестиційну привабливість регіону та складові його потенціалу.

Діагностика стану вищеперерахованих факторів впливу на ресурсний потенціал підприємництва дозволить подолати бар'єри до стійкого соціально-економічного розвитку на регіональному рівні і забезпечити повне і раціональне використанні всіх видів потенціалів, що впливають у сукупності на розвиток підприємницького потенціалу.

1.3. Методичні підходи до оцінки підприємницького потенціалу

Розвиток кожного регіону визначається ефективністю використання ресурсів, що є на даній території. Актуалізація проблеми формування та використання ресурсного потенціалу підприємництва регіону зумовлена тим, що різні ресурси відіграють важливу роль в реалізації соціально-економічних задач регіону. Наявність та раціональне використання визначених обсягів ресурсів є найважливішою умовою ефективного господарювання та надає можливості для розвитку підприємництва.

Дослідження методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу підприємництва показало, що науковцями розглядаються різні методики аналізу його структурних складових, проте, єдина комплексна методика ще не розроблена.

Ковальська Л.Л., Оксенюк К.І., Готько Н.М. [14] пропонують методику оцінки підприємницького потенціалу регіону, яка складається певної кількості етапів (рис.1.4).

На першому етапі відбувається визначення мети, об'єкта та завдань оцінки підприємницького потенціалу. Метою аналізу є визначення рівня підприємницького потенціалу регіону.

Об'єктом аналізу та оцінки є регіон та ресурсний потенціал підприємництва.

На другому етапі здійснюється вибір методів проведення оцінки підприємницького потенціалу регіону. У процесі аналітичного дослідження можуть бути використані такі методи дослідження:

- статистичні, використовуються для того, щоб побачити закономірність стану та розвитку певних показників, процесів, зміни в структурі та прогнозування;
- графічні, за допомогою яких можна наочно представити результати аналізу та зробити висновки;
- табличні, допомагають чітко побачити результат аналітичних досліджень;

- індексні, дають можливість визначити ступінь впливу окремих факторів на загальний результат;
- математичні, прискорюють проведення економічного аналізу, дозволяють врахувати вплив різних чинників на результати діяльності та підвищують точність проведених обчислень;
- аналітичні методи, спрямовані на визначення внутрішніх тенденцій і можливостей.

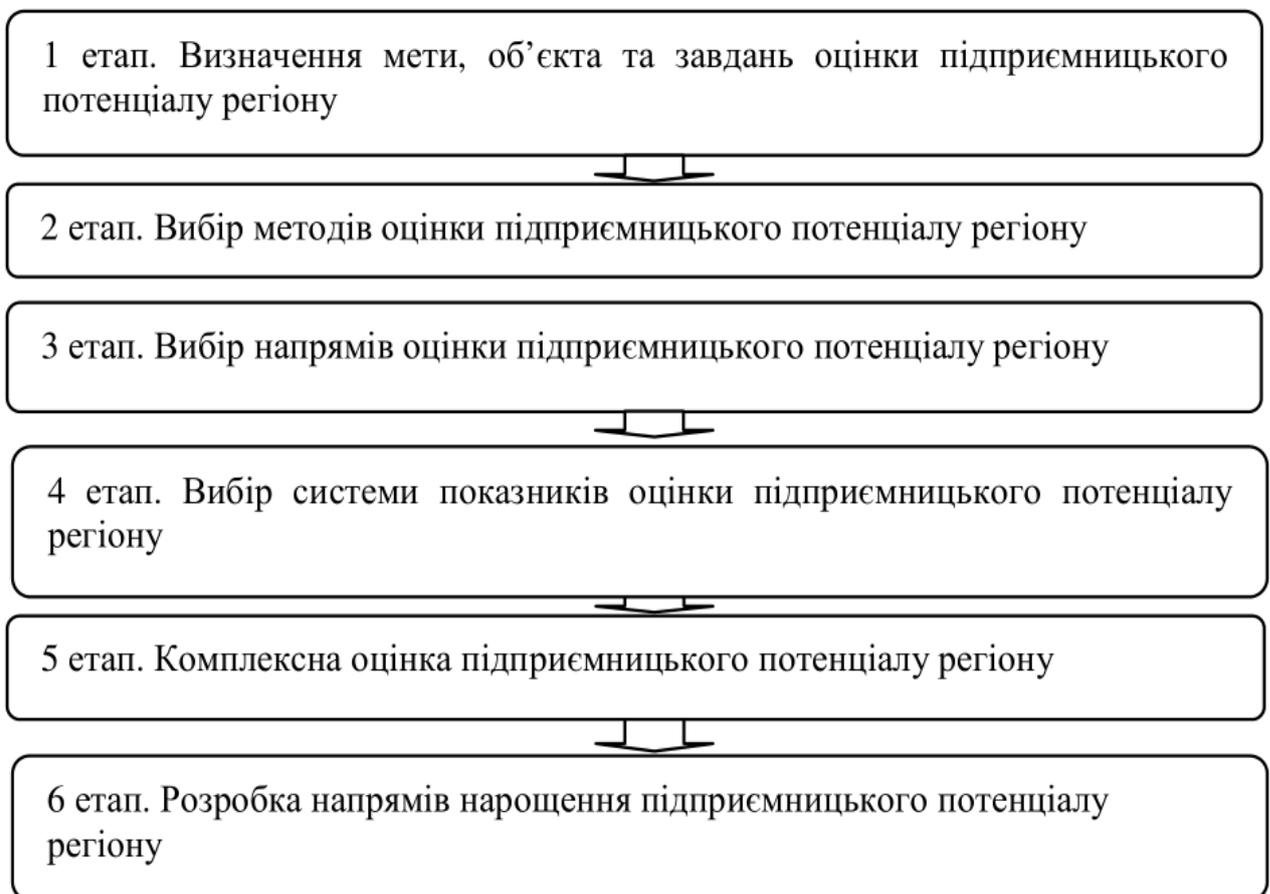


Рис. 1.4. Методика оцінки та аналізу підприємницького потенціалу регіону

На третьому етапі здійснюється вибір напрямів оцінювання підприємницького потенціалу регіону. Аналіз та оцінку підприємницького потенціалу слід здійснювати за такими основними напрямками:

- аналіз та оцінка фінансового потенціалу регіону;
- аналіз та оцінка інфраструктурного потенціалу регіону;

- аналіз та оцінка інноваційного потенціалу регіону;
- аналіз та оцінка трудового потенціалу регіону.

Відповідно до розробленої методики, на четвертому етапі визначається система якісних та кількісних показників оцінки підприємницького потенціалу регіону (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Загальні показники оцінки стану ресурсного потенціалу підприємництва

Ресурси, які формують вид потенціалу	Показники оцінки стану ресурсів
<i>Інтелектуальний потенціал</i>	
Організаційні можливості розвитку інтелектуального потенціалу	Кількість вищих навчальних закладів (три рівні освіти: бакалаврський, магістратура, аспірантура), наявність та динаміка науково-дослідних центрів
Кадрові ресурси відтворення інтелектуального капіталу	Загальна кількість здобувачів вищої освіти, в тому числі: бакалаврів, магістрів, аспірантів
Інвестиційні ресурси розвитку інтелектуального потенціалу	Динаміка фінансування НДДКР за рахунок державних та приватних інвестицій
<i>Трудовий потенціал</i>	
Організаційні можливості розвитку трудового забезпечення підприємництва	Кількість навчальних закладів регіону всіх рівнів, що здійснюють програму основної та додаткової освіти щодо організації підприємницької діяльності
Професійні та консалтингові ресурси розвитку підприємництва	Кількість спеціалістів-консультантів, бізнес-тренерів в сфері розвитку підприємництва
Рівень фінансового забезпечення програм підготовки підприємців-початківців	Обсяг і динаміка бюджетного фінансування програм підготовки підприємців регіону в межах програм підтримки підприємництва
<i>Інноваційно-інвестиційний потенціал</i>	
Наявність інституцій підтримки інноваційного підприємництва	Кількість та динаміка закладів інфраструктури підтримки інноваційного підприємництва (технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів тощо)
Наявність фахівців вищої кваліфікації	Кількість фахівців в сфері захисту інтелектуальної власності
Наявність програм фінансової та податкової підтримки малих інноваційних підприємств старт-апів	Обсяг фінансової підтримки малих інноваційних підприємств регіону на умовах грантів, конкурсів, краудфандингу тощо

<i>Інформаційний потенціал</i>	
Наявність регіональних інформаційних систем та можливостей використання нових технологій	Кількість регіональних інформаційних систем та можливостей використання нових технологій
Наявність територіальних центрів трансферу технологій та кваліфікованої допомоги у цій сфері	Динаміка кількості кваліфікованих спеціалістів у сфері трансферу технологій
Наявність цільових програм щодо підтримки високотехнологічних виробництв	Обсяг фінансування суб'єктів малого бізнесу за цільовими програмами розвитку високотехнологічних виробництв
<i>Законодавчо-нормативний потенціал</i>	
Наявність регіональних нормативних актів, що відповідають пріоритетам підприємницьких структур	Кількість регіональних нормативних актів, що відповідають пріоритетам підприємницьких структур
Професійні ресурси органів влади, здатні реалізувати ефективне управління розвитком підприємницького потенціалу регіону	Кількість кваліфікованих фахівців органів влади, що зайняті забезпеченням програм підтримки підприємництва в регіоні
Наявність регіональних нормативних актів, що надають комплекс стимулюючих заходів суб'єктам підприємницької діяльності (пільги, відстрочення платежів, застава тощо)	Динаміка кількості регіональних нормативних актів, що надають комплекс стимулюючих заходів суб'єктам підприємництва
<i>Виробничий потенціал</i>	
Наявність програм розвитку галузевих ніш для підприємницької діяльності	Кількість програм щодо розвитку галузевих напрямків підприємництва
Наявність програм професійної перепідготовки з підприємництва в різних галузях	Кількість навчальних закладів, що здійснюють професійну перепідготовку з підприємництва у визначених галузях
Наявність інвестиційних механізмів і пріоритетів в галузі інвестиційної діяльності регіонів та муніципальних утворень за галузями	Кількість цільових інвестиційних програм в регіоні

Після того, як визначена більшість із зазначених показників здійснюється комплексна оцінка підприємницького потенціалу регіону, визначається його рівень та здійснюється пошук шляхів відтворення та розвитку ресурсного потенціалу підприємництва.

Для комплексної оцінки можна застосувати наступні відносні показники (табл. 1.2)

Показники комплексної оцінки ресурсного потенціалу підприємництва
регіону

Елементи ресурсного потенціалу підприємництва регіону	Відносні показники, що характеризують ресурсний потенціал підприємництва
<p>Трудовий потенціал</p> $ТП = \sum_{i=1}^n \frac{ТП_n}{n} \quad (1.1)$	<p>ТП₁ – рівень зайнятості населення, (%)</p> <p>ТП₂ – середньомісячна номінальна нарахована заробітна плата на одного робітника у підприємстві, (грн.)</p> <p>ТП₃ – індекс продуктивності праці, (%)</p> <p>ТП₄ – відношення прибутку до середньорічної чисельності зайнятих у сфері підприємництва (грн./ос.);</p>
<p>Матеріально-технічний потенціал</p> $МТП = \sum_{i=1}^n \frac{МТП_n}{n} \quad (1.2)$	<p>МТП₁ – відношення вартості введених нових основних фондів до загальної вартості основних фондів на кінець року, (%)</p> <p>МТП₂ – відношення вартості основних виробничих фондів до валового регіонального продукту, (%)</p> <p>МТП₃ – питома вага повністю зношених основних фондів, (%)</p> <p>МТП₄ – ступінь зношеності основних фондів, (%)</p>
<p>Фінансовий потенціал</p> $ФП = \sum_{i=1}^n \frac{ФП_n}{n} \quad (1.3)$	<p>ФП₁ – відношення сальдованого (прибуток мінус збиток) результату діяльності суб'єктів підприємницької діяльності до загальної кількості підприємств і організацій</p> <p>ФП₂ – інвестиції в основний капітал на душу населення (грн.)</p> <p>ФП₃ – рентабельність (збитковість) проданих товарів, робіт, послуг;</p> <p>ФП₄ – валовий регіональний продукт на душу населення, (грн.)</p> <p>ФП₅ – відношення доходної частини бюджету регіону до середньорічної чисельності зайнятих в регіоні (грн./ос.)</p>

<p>Інформаційно-інноваційний потенціал ІІП = $\sum_{i=1}^n \frac{ІІП_n}{n}$ (1.4)</p>	<p>ІІП₁ – відношення обсягу витрат на інформаційні та комунікаційні технології до валового регіонального продукту, (%)</p> <p>ІІП₂ – питома вага всіх суб'єктів підприємницької діяльності, які використовували інформаційні та комунікаційні технології в загальній кількості суб'єктів;</p> <p>ІІП₃ – відношення персоналу зайнятого дослідженнями та розробками до чисельності зайнятих в економіці регіону, (%)</p> <p>ІІП₄ – інноваційна активність суб'єктів підприємництва, (%)</p> <p>ІІП₅ – відношення витрат на технологічні інновації до валового регіонального продукту, (%)</p> <p>ІІП₆ – питома вага інноваційного продукції (товарів, робіт, послуг) в загальному обсязі відвантаженої продукції (товарів, робіт, послуг), (%)</p>
--	---

У зв'язку з тим, що показники, на основі яких здійснюється розрахунок ресурсного потенціалу регіону мають різну розмірність, то необхідно здійснювати нормування показників, що характеризують ресурсний потенціал підприємництва регіону:

$$I_{n=} \frac{x_i - x_{imin}}{x_{imax} - x_{imin}} \quad (1.5)$$

де x_i – значення показника по i -тому регіону;

x_{min} – мінімальне значення аналогічного показника по всій сукупності досліджуваних регіонів (територій);

x_{max} – максимальне значення аналогічного показника по всій сукупності досліджуваних регіонів (територій).

Нормування дозволяє привести до спів ставного виду всі відносні показники для виконання подальших розрахунків. Даний метод також дозволяє

визначити зміну показників відносно референтних точок, визначаючи стан даного регіону відносно інших регіонів.

Наступним етапом є розрахунок інтегральних показників. Спочатку здійснюється оцінка кожного елемента ресурсного потенціалу підприємництва регіону. Принцип розрахунку оснований на визначенні середньоарифметичного показника, що характеризує кожен елемент ресурсного потенціалу підприємництва регіону.

Далі здійснюється оцінка і визначення комплексного інтегрального показника. Він розраховується за наступною формулою:

$$РПП_p = \sqrt[4]{ТП \times МТП \times ФП \times ІП} \quad (1.6)$$

Розрахунок за зазначеною методикою дозволить визначити наявність та рівень використання ресурсного потенціалу підприємництва регіону.

Структурний аналіз елементів ресурсного потенціалу підприємництва регіону дозволить виявити наявність резервів для нарощування кожного виду ресурсів. Також, якщо здійснювати розрахунок показників в динаміці за декілька років, то є можливість спрогнозувати наявність та використання ресурсного потенціалу підприємництва у перспективі.

Таким чином, ресурсний потенціал підприємництва регіону – це складне і багатогранне поняття, особлива економічна категорія, яка являє собою комплекс різних видів ресурсів, які розташовані на конкретній території, використовуваних для досягнення стратегічних цілей розвитку регіону. Ресурсний потенціал підприємництва регіону підлягає кількісній оцінці та має набір якісних характеристик, які визначають ефективність їх використання та потенційні можливості розвитку цих ресурсів. Оцінка потенціалу повинна здійснюватися із врахуванням факторів впливу зовнішнього і внутрішнього середовища, екзогенних та ендогенних тощо.

Розглянута методика оцінки ресурсного потенціалу підприємництва регіону дозволяє здійснити розрахунок комплексного показника, що дає можливість всебічно охарактеризувати потенціал регіону, виявити фактори, які на нього впливають, а також сильні та слабкі сторони.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

2.1 Загальна характеристика ресурсного потенціалу підприємництва України

Ресурсний потенціал підприємництва є джерелом соціально-економічного зростання країни та її регіонів. Ефективний розвиток бізнесу створює конкурентне середовище для господарюючих суб'єктів різної економічної діяльності, для розвитку яких існують сприятливі умови та ресурсний потенціал, інтерес іноземців та вітчизняних інвесторів. Таким чином, успішна діяльність підприємництва вирішує ряд важливих завдань, а саме, сприяє поповненню бюджетів різного рівня, насичення споживчого ринку товарами і послугами, створення нових робочих місць, збільшення зайнятості населення і зниження безробіття.

В Україні підприємництво здійснюється в будь-якій організаційній формі, передбаченій законом. Розвиток підприємництва в Україні є стратегічною місією, здатною забезпечити нормальну діяльність економіки.

Держава має відігравати значну роль у його здійсненні. Для цього розробляються і впроваджуються закони України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва», «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців щодо спрощення реєстрації осіб як платників податків», Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки», також проводяться місцеві і регіональні програми підтримки малого та середнього бізнесу [25].

Щоб проаналізувати місце України в міжнародному бізнес-середовищі, дізнатися на скільки українським компаніям легко вести бізнес науковці

користуються міжнародним рейтингом Doing Business, який є дослідженням, що проводиться Світовим банком, оцінює регуляторне середовище в країні, на скільки ефективно впроваджуються зміни в законодавстві для покращення підприємництва. Цей рейтинг охоплює 190 країн.

У бакалаврській роботі було проведено оцінку десяти компонентів, що характеризують: умови реєстрації підприємництва; отримання дозволу на будівництво; підключення до систем електропостачання; реєстрація власності; отримання позики; захист прав інвесторів; оподаткування; міжнародна торгівля; забезпечення виконання контрактів; вирішення питань неплатоспроможності (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Місце України в рейтингу Doing Business [39]

у 2017-2019 рр.

Показник	Місце України			Відхилення
	2017	2018	2019	2019/2017
Реєстрація підприємств	20	52	56	-4
Отримання дозволів на будівництво	140	35	30	+5
Реєстрація власності	63	64	63	+1
Кредитування	20	29	32	-3
Захист прав інвесторів	70	81	72	+9
Оподаткування	84	43	54	-11
Міжнародна торгівля	115	119	78	+41
Забезпечення виконання контрактів	81	82	57	+25
Відновлення платоспроможності	150	149	145	+4
Загальний рейтинг	80	76	71	+5

Оцінка місця України в рейтингу Doing Business показала зростання загального рейтингу на п'ять позицій (з 76-го на 71-е), країна продемонструвала зростання за шістьма показниками, найбільше за компонентами «міжнародна торгівля» + 41 позиція та забезпечення виконання контрактів +25 позиція. За компонентом «захист інвесторів» відбулося зростання на дев'ять позицій, на п'ять – «отримання дозвільної документації для будівництва», на чотири –

вирішення проблем з відновлення неплатоспроможності, на одну – «реєстрація власності».

Зниження позицій України відбулося за показниками «оподаткування» - (-11), «підключення до електропостачання» - (-7), реєстрація підприємств – (-4), «отримання позик» - (-3).

За останні роки Україна могла б істотно поліпшити бізнес-клімат та покращити використання ресурсів підприємництва, проте, на її загальні позиції істотно вплинули зміни в інших країнах, а також пандемія коронавірусу.

Для оцінки ресурсного потенціалу підприємництва України необхідно визначити ділову активність сучасних українських підприємств (табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

Динаміка кількості підприємств в Україні [22]

	2016	2017	2018	Відх. 2018 до 2016	
Суб'єкти великого підприємництва					
Великі підприємства	423	383	399	-30	94,3
Фізичні особи - підприємці	-	-	-	-	-
Суб'єкти середнього підприємництва					
Середні підприємства	15230	14832	14937	-293	98,0
Фізичні особи - підприємці	307	281	317	10	103,3
Суб'єкти малого підприємництва					
Малі підприємства	327814	291154	322920	-4894	98,5
Фізичні особи - підприємці	1 630 571	1 558 880	1 466 486	-164 085	89,9
Суб'єкти мікро підприємництва					
Мікро підприємства	284 241	247 695	278 102	-6139	97,8
Фізичні особи - підприємці	1 626 589	1 553 041	1 458 980	-167 609	89,7

Аналіз динаміки змін кількості суб'єктів підприємництва в Україні показав загальні тенденції до зменшення, що зумовлено великою кількістю несприятливих соціально-економічних умов.

Серед перешкод розвитку ресурсного потенціалу підприємництва в Україні можна назвати:

- складність законодавства та відсутність законодавчо встановленого механізму звільнення від сплати податків на період становлення новостворених суб'єктів малого підприємництва.

- корупція, яка розширює тіньову економіку, змушуючи підприємців приховувати свої доходи, спричиняє значну шкоду економіці країни, перешкоджає Євроінтеграції;
- обмеженість доступу до фінансових ресурсів. Для розвитку ресурсного потенціалу підприємництва необхідна державна підтримка, кредитування та гарантії, створення умов для ефективного банківського кредитування;
- недостатній попит, нестабільна політична ситуація, а також війна на сході і пандемія корона вірусу та багато інших перешкод.

Також суттєвий вплив на функціонування суб'єктів підприємництва має податкове навантаження, отримання дозвільних документів (рис. 2.1) [20]



Рис. 2.1 Перешкоди розвитку підприємницького потенціалу в Україні та їх вагомість для суб'єктів підприємництва

Ресурсний потенціал підприємництва країни визначає і переважання сфер діяльності, які обирають суб'єкти господарювання. За структурою видів

діяльності суб'єкти малого і середнього підприємництва у 2019 році розподілялись наступним чином (рис. 2.2) .



Рис. 2.2 Динаміка зростання кількості суб'єктів малого і середнього підприємництва в Україні у 2019 році

Як видно з рис. 2.2 найбільше серед суб'єктів підприємництва зростає кількість підприємств, що займаються постачанням електроенергії, газу, тепла, а також тих хто працює в сфері інформації та телекомунікацій і в освіті. Зменшення видів діяльності спостерігалось в сфері сільського господарства, торгівлі і транспорту.

Ефективність господарювання суб'єктів підприємництва України оцінимо за обсягами реалізованої продукції у 2017-2019 роках (рис. 2.3).

Оцінка отриманих результатів на рис. 2.3 свідчить про загалом позитивну динаміку реалізації продукції суб'єктами підприємницької діяльності. Так, у 2019 році порівняно із 2011 обсяг реалізації продукції юридичними особами зріс майже на 172%.

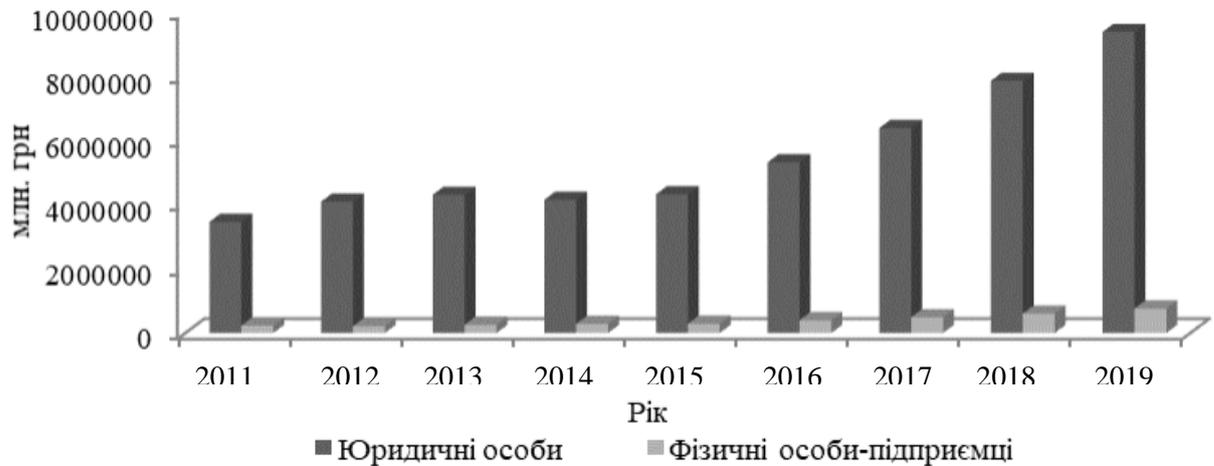


Рис. 2.3 Динаміка обсягів реалізації продукції суб'єктами підприємницької діяльності України у 2011-2019 роках

При цьому збут продукції фізичними особами підприємцями зріс на 230% у 2019 порівняно із 2011 роком. Така позитивна динаміка свідчить про зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції, розширення ділових контактів та ресурсного потенціалу підприємців не тільки в середині країни, а і за її межами.

Для розвитку ресурсного потенціалу підприємництва регіонів і країни в цілому дуже важливе значення має впровадження інновацій, необхідна ефективна державна система управління, спрямована на створення середовища, яке стимулює розробку та впровадження інновацій на підприємствах не тільки макrorівня, але і малого та середнього.

Україна створила умови для розвитку інноваційної діяльності, є законодавча база, створено умови для розвитку необхідної інфраструктури проте, інноваційна складова розвитку підприємництва використовується недостатньою мірою. Більшість вітчизняних підприємців не впроваджують результати інноваційних досліджень, розробок, винаходів і не ведуть повноцінної інноваційної діяльності. Частка інноваційно-активних підприємств є не великою. Так, у 2016 інновації впроваджували 16,6% підприємств від загальної кількості, а в 2019 лише 13,8%.

Для створення конкурентних переваг країни і її регіонів суб'єкти підприємництва повинні намагатися збільшувати свій потенціал та забезпечувати кількісне та якісне переважання над конкурентами в обсязі і складі власних можливостей, що зумовлені цим потенціалом.

2.2 Оцінка ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області

Рівень сформованості підприємницького потенціалу безпосередньо впливає на конкурентоспроможність регіону. Якщо це необхідно для забезпечення стійкості регіонального розвитку, то дійсно необхідно створити макроекономічні умови. Зокрема, стимулювати створення робочих місць, лояльні умов для започаткування та ведення бізнесу, стабільну податкову та правову системи.

Як вже було зазначено в першому розділі кваліфікаційної бакалаврської роботи, структурними компонентами підприємницького потенціалу регіону є фінансовий потенціал, інфраструктурний, ринковий, податковий, трудовий, виробничий, інноваційний потенціал.

Здійснимо оцінку ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області.

Сьогодні інноваційний потенціал відіграє визначальну роль у розвитку підприємницького потенціалу регіону, адже характеризує спроможність регіону залучати ресурси для розробки, впровадження і поширення інновацій. Збільшення кількості підприємств, що впроваджують інновації забезпечує в майбутньому конкурентні переваги регіону.

Оцінка інноваційної активності підприємств Миколаївської області у 2015-2019 роках свідчить про низьку інноваційну активність (табл. 2.3). За аналізований період бачимо тенденцію до зменшення кількості інноваційно-активних підприємств, хоча загальна динаміка витрат на здійснення інноваційної діяльності є позитивною.

Таблиця 2.3

Інноваційна активність підприємств Миколаївської області [ГУС]

Роки	Частка кількості інноваціо-активних підприємств у загальній кількості підприємств, %	Витрати на здійснення інноваційної діяльності, тис. грн..
2015	31,2	291578,5
2016	26,9	324909,6
2017	24,2	321586,8
2019	23,2	931593,5

В табл. 2.3 відсутні показники за 2018 рік, так як за інформацією Державної служби статистики з 2017 року оцінка зазначених показників буде здійснювати один раз на два роки.

Виробничий потенціал регіону характеризує можливий обсяг виробництва продукції, тобто валового регіонального продукту (ВРП), який економіка регіону здатна створити в умовах повної зайнятості.

В табл. 2.2 відображено обсяги виробництва валового регіонального продукту Миколаївської області та його динаміка

Таблиця 2.4

Динаміка валового регіонального продукту Миколаївської області за 2016-2019 роки

Показник	Роки				Відхилення	
	2016	2017	2018	2019	2019/2016	
					+/-	%
Валовий регіональний продукт	57815	69371	79916	92459	+34644	59,9
Валовий регіональний продукт на одну особу	50091	60549	70336	82149	+32058	63,9
Індекс зростання ВРП, %	105,6	99,1	103,0	106,7	-	-
Індекс фізичного обсягу ВРП у розрахунку на одну особу, %	106,3	99,9	103,9	107,7	-	-

Результати оцінки валового регіонального продукту за 2016-2019 роки свідчать загалом про позитивну динаміку, проте при оцінці також треба враховувати наявність та рівень інфляційних процесів за цей період, курс національної валюти до іноземних валют, купівельну спроможність населення, рівень зайнятості в області в даному періоді.

Оцінка статистичних даних представлених Головним управлінням статистики у Миколаївській області, які стосуються динаміки чисельності працездатного населення (трудового потенціалу) Миколаївської області та кількості підприємств за розмірами у 2016-2019 роках показала неоднозначну динаміку (рис. 2.4).

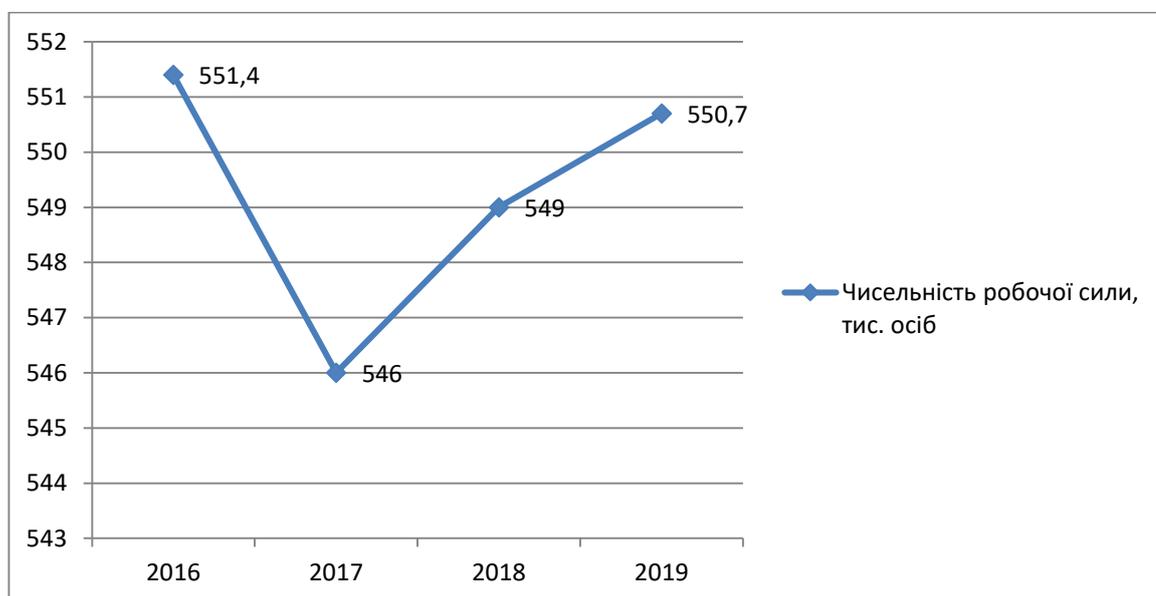


Рис. 2.4. Динаміка чисельності робочої сили Миколаївської області

За аналізований період чисельність робочої сили знизилась у порівнянні 2017-2016 років на 5,4 тис. осіб (0,97%), а з 2017р. по 2019р. спостерігався поступовий ріст на 4,7 тис. осіб (0,73%). Загалом, якщо оцінювати період 2016-2019 років, то відбулося зменшення чисельності робочої сили на 700 осіб (0,1%)

Надалі проаналізуємо кількість підприємств за розмірами за 2016-2019 роки (табл. 2.5)

Динаміка кількості суб'єктів господарювання Миколаївської області у
2016-2019 роках

	2016	2017	2018	2019	Відх. 2019/2016	
Усього підприємств	55256	54190	54882	56309	+783	+1,4%
Суб'єкти великого підприємництва						
Великі підприємства	8	8	7	7	-1	-12,5%
Фізичні особи - підприємці	-	-	-	-	-	-
Суб'єкти середнього підприємництва						
Середні підприємства	337	334	350	393	+56	+16,6%
Фізичні особи - підприємці	3	4	4	7	+4	+133,3%
Суб'єкти малого підприємництва						
Малі підприємства	1061	1107	1138	1176	+115	+10,8%
Фізичні особи - підприємці	91	130	191	171	+80	+87,9%
Суб'єкти мікро підприємництва						
Мікро підприємства	8645	9352	9939	10702	+2057	+23,8%
Фізичні особи - підприємці	45114	43255	43257	43853	-1261	-2,8%

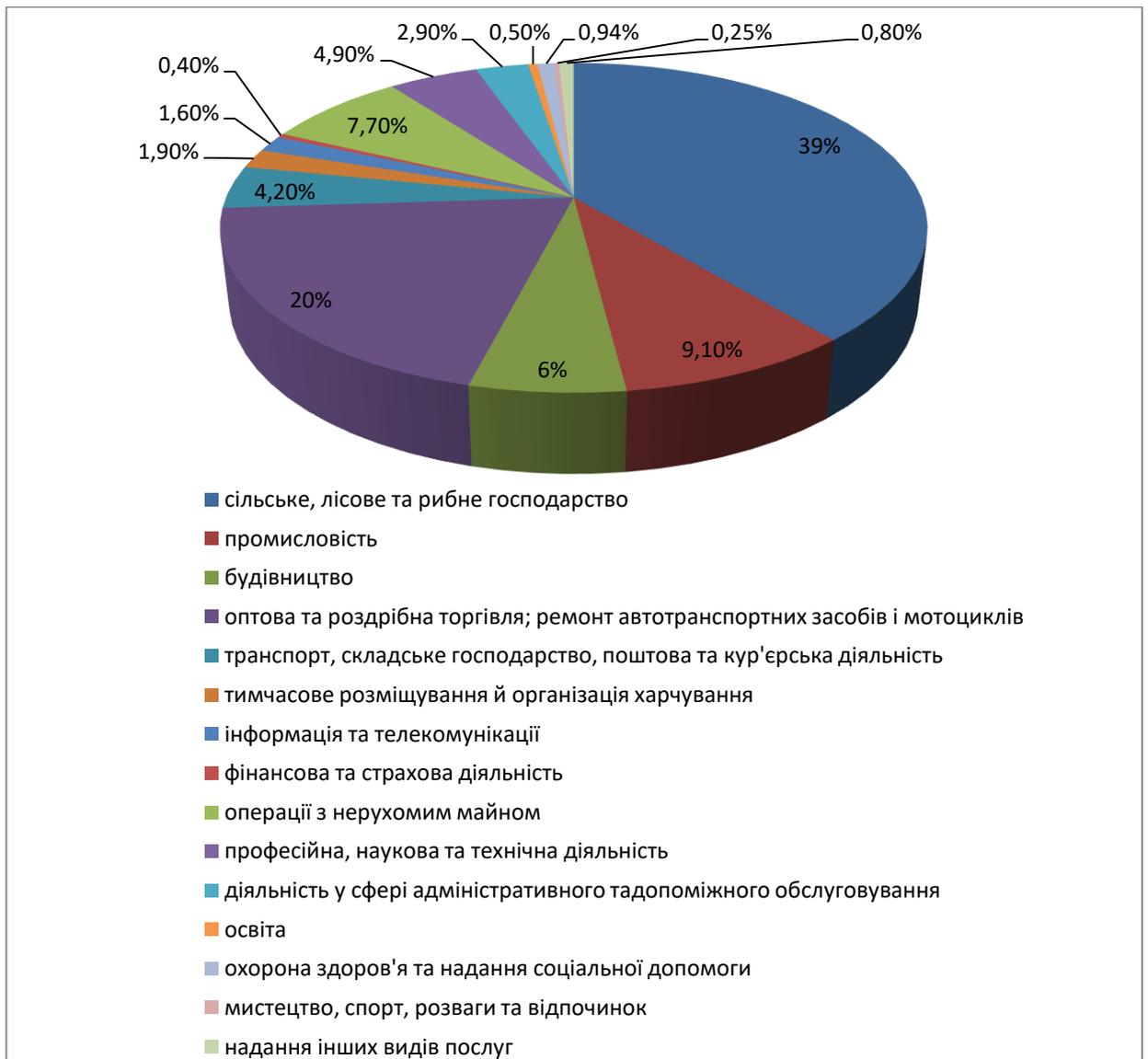
Результати аналізу, здійсненого в табл. 2.5 показують наступне. Загальна кількість підприємств за аналізований період збільшилась на 783 суб'єкта господарювання (1,4%). При цьому одне велике підприємство припинило свою діяльність.

Кількість суб'єктів середнього підприємництва зросла на 56 од. (16,6%), чисельність фізичних осіб-підприємців, яких за розміром можна віднести до середнього підприємництва у аналізованому періоді була не великою, відбулося збільшення з трьох до семи господарюючих одиниць.

Динаміка кількості суб'єктів малого підприємництва також є позитивною: за 2017-2019 рр. кількість малих підприємств зросла на 115 од. (10,8%), а фізичних осіб-підприємців – на 87,9%.

Важливий внесок у розвиток ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області здійснюють мікропідприємства. У 2017-2019 роках їх кількість значно зросла на 2057 суб'єктів господарювання (23,8%). При цьому кількість фізичних осіб-підприємців зменшилася на 1261 од. (2,8%).

Оцінка економічної діяльності малих підприємств, які у 2016 році склали 96,7% від загальної кількості підприємств, а в 2019 - біля 99% показала такі результати (рис. 2.5 та 2.6)



Розраховано за [13]

Рис. 2.5. Структура малих підприємств Миколаївської області за видами економічної діяльності у 2016 році, %.

З рис. 2.5 видно, що у 2016 році найбільшу питому вагу займало «сільське, лісове та рибне господарство» (3757 одиниць; 39%), «оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» (1957 одиниць; 20%), промисловість (886 одиниць; 9,1%) та «операції з нерухомим майном» (7,7%).

При цьому у 2019 році структура малих підприємств дещо змінилася (рис.2.6), так як тепер за питомою вагою на перше місце вийшла «оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів» (24177 одиниць; 43%), на другому місці «інформація та телекомунікації» (5304 одиниць; 9,4%), на третьому – «сільське, лісове та рибне господарство» (5064 одиниць; 9%), на четвертому – «надання інших видів послуг» (4157 одиниць; 7,4%); на п'ятому - «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» (3268 одиниць; 5,8%); промисловість складає лише (2874 одиниць; 5,1%).



Розраховано за [13]

Рис. 2.6. Структура малих підприємств Миколаївської області за видами економічної діяльності у 2019 році, %.

Оцінка даних, представлених на рис. 2.5 та 2.6 свідчить про зміну переваг суб'єктів підприємницької діяльності у виборі видів діяльності. На сьогодні підприємці не можуть бути впевнені у майбутніх доходах, а тому не вкладають інвестиції у виробництво, яке вимагає тривалого періоду від інвестування коштів до отримання фінансового результату.

Торгівля – це швидкі прибутки, які можна отримати навіть у нестабільній економіці, саме тому, на нашу думку, сьогодні більша кількість підприємств є торгівельними.

Сучасна економіка – це цифрова економіка, основана на інформаційних системах та телекомунікаціях, велика кількість суб'єктів господарювання, орієнтуючись на вимоги сучасності обрали діджиталізацію як джерело отримання доходу.

Для того, щоб обслуговувати торгові угоди, забезпечувати перевезення товарів та доставку їх до споживача, потрібен транспорт, складські приміщення, отже спостерігаємо в аналізованому періоді 2016-2019 рр. збільшення кількості підприємств, які надають саме такі послуги.

Для економіки, яка мало створює, а більше купує у інших держав (імпортує) перспективи розвитку, економічного зростання практично не має. Аналіз даних показує, що за 2016-2019 роки кількість підприємств, які займаються промисловим виробництвом зростає з 886 одиниць (9,1%) до 2874 одиниці. Але при цьому, за питомою вагою їх частка у загальній кількості у 2016 році підприємств складала 9,1% , то вже у 2019 – лише 5,1%.

Питома вага сільськогосподарських підприємств у 2016 році становила 39%, а вже у 2019 – 9% від загальної кількості суб'єктів господарювання.

Ресурсний потенціал підприємництва будь-якого регіону має свій рівень конкурентоспроможності. Адже кожен регіон є формою специфічної просторової організації виробництва, яка заснована на галузевому та територіальному поділі праці в межах економіки країни.

Регіональне середовище являє собою поєднання конкурентних переваг, які впливають на ресурсний потенціал підприємництва та ефективність його

використання. Кожен регіон спеціалізується на визначених видах діяльності та виробництва, для яких кожного разу існують абсолютні або відносні переваги, де абсолютні переваги виявляються з географічних, кліматичних, демографічних умов. Відносні переваги визначаються виробничим потенціалом, що дозволяє реалізовувати стратегії зниження витрат.

На сьогодні існують наступні фактори, які визначають конкурентоспроможність ресурсного потенціалу підприємництва:

- якість робочої сили (рівень освіти, кваліфікації), розвинений ринок праці, який дає можливість пошуку працівників певних категорій;
- наявність дослідницьких центрів, що дозволяють розробляти нові технології, обмінюватися інформацією;
- сприятливий бізнес-клімат (низькі податки, фінансова та організаційна підтримка місцевої влади, висока якість управління регіоном);
- створення на території регіону промислових кластерів із добре розвинутою мережею вертикальних зв'язків, що дозволяють знизити витрати промислової інфраструктури, полегшити передачу інформації;
- розвинені інфраструктура, транспортні, інформаційні мережі, сприятливі умови життєдіяльності та високі екологічні стандарти тощо.

Зважаючи на вище перелічені фактори, здійснимо оцінку конкурентоспроможності підприємницького потенціалу Миколаївської області за допомогою SWOT-аналізу (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Показники слабких і сильних сторін та зовнішніх можливостей і загроз ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області

<i>Сильні сторони (S)</i>	<i>Слабкі сторони (W)</i>
1. Вигідне економіко-географічне розташування регіону, наявність унікальних логістичних можливостей (морські порти «Миколаїв», «Ольвія», залізниця, аеропорт)	1. Обмежений доступ суб'єктів підприємницької діяльності до ресурсів (фінансових, майнових), високе податкове навантаження

2. Швидке реагування бізнесу на нові потреби ринку, зміну попиту споживачів	2. Недосконала законодавчо-нормативна база у сфері регулювання підприємницької діяльності
3. Потужний сегмент ринку праці	3. Низький рівень заробітної плати найманих працівників
4. Забезпечення суб'єктами підприємництва загальних надходжень до бюджету місцевих податків і зборів	4. Недостатній рівень інвестицій, особливо у виробниче підприємництво
5. Розвинена науково-дослідна, освітня інфраструктура, яка забезпечує можливості для підготовки кваліфікованих фахівців у сфері підприємництва	5. Низька інноваційна активність підприємств, відсутність повного доступу до інформації у суб'єктів підприємницької діяльності про інновації, цифровізацію у сфері економіки
6. Наявність розгалуженої мережі фінансових установ (банки, кредитні спілки, інвестиційні фонди тощо), які надають широкий спектр послуг	6. Невідповідність наявної інфраструктури підтримки бізнесу сучасним вимогам щодо якості наданих послуг
7. Відкритий діалог місцевої влади із суб'єктами підприємницької діяльності, громадою для вирішення проблем	7. Низька купівельна спроможність переважної більшості населення області
	8. Недостатній рівень освіти суб'єктів підприємницької діяльності у сфері сучасних форм і методів організації діяльності, прогнозування ділової активності, управління ризиками тощо
	9. Низька активність сільського населення в організації та веденні підприємницької діяльності
<i>Можливості (O)</i>	<i>Загрози (T)</i>
1. Ефективне використання ресурсного потенціалу підприємництва (природного, географічного, трудового, виробничого, інвестиційного тощо)	1. Пандемія COVID19, яка через карантинні обмеження не дає можливості функціонувати більшості суб'єктів підприємництва
2. Високий потенціал для ведення точного землеробства, органічного сільськогосподарського виробництва. Зростання попиту споживачів на органічну продукцію	2. Військовий конфлікт на сході України, який вимагає значних фінансових і людських ресурсів
3. Застосування можливостей міжрегіонального співробітництва	3. Зростання адміністративного тиску на платників податків, і як наслідок зростання тіньового сектора економіки

4. Можливості створення та освоєння нових ринкових ніш для розвитку підприємництва	4. Зростання цін на енергетичні ресурси (електроенергія, газ, паливо), яке викликає зростання цін на товари (роботи, послуги)
5. Можливість розвитку високотехнологічного виробництва	5. Коливання курсу національної валюти по відношенню до іноземних, інфляційні процеси
6. Збільшення кількості форм співробітництва та фінансової допомоги суб'єктам підприємницької діяльності	6. Низький рівень міжгалузевого співробітництва, у тому числі щодо створення промислових кластерів

Таким чином, оцінка конкурентоспроможності ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області дозволила виявити ряд гострих соціально-економічних проблем.

На даний час це може свідчити про те, що рівень управління економікою регіону не можна назвати ефективним. Не зважаючи на здійснення останніми роками структурної перебудови економіки, розширення повноважень регіональних органів управління завдяки здійсненню децентралізації і формування об'єднаних територіальних громад, ефективність управління ресурсним потенціалом підприємництва залишається не достатньою.

Завдяки здійсненню SWOT- аналізу вдалося виявити як суб'єктивні, так і об'єктивні причини такого становища. З одного боку, передача повноважень з центру у регіони під час реформи, об'єктивне підвищення складності та відповідальності регіонального управління, нерівномірність фінансової забезпеченості та бюджетних процесів від нового утворення та змісту адміністративної роботи, та інші об'єктивні обставини, з іншого – слабка кадрова політика регіональних органів влади, політична нестабільність, невміння домовлятися, лобіювання власних інтересів або інтересів місцевих олігархів, індиферентне відношення суспільства до регіональних проблем, низька громадянська активність більшості населення. Можна сказати, що все вище зазначене у сукупності і зумовило зниження рівня ресурсного потенціалу підприємництва та викликало кризу управління регіоном.

В той же час своєчасне розпізнавання можливостей та загроз, оцінка слабких та сильних сторін економіки Миколаївської області дозволяє застосувати превентивні заходи для недопущення несприятливих тенденцій у розвитку ресурсного потенціалу підприємництва. Все це особливо важливо сьогодні, в складних соціально-економічних умовах, коли необхідно застосовувати «м'які» важелі управління економікою регіону, які основані на непрямих інструментах впливу, мають велику інерційність і часовий проміжок (податкові пільги, державні замовлення, укладення контрактів державно-приватного партнерства, стимулювання пріоритетних сфер розвитку потенціалу підприємництва через механізми гарантій, пайового фінансування тощо).

В цілому, можна зробити висновок, що за аналізований період 2016-2019 роки відбулося зниження рівня конкурентоспроможності ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області і необхідним є пошук шляхів його відновлення, розвитку і підвищення ефективності використання.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

3.1. Фінансові інструменти розвитку ресурсного потенціалу підприємництва регіону

Практика господарської діяльності створила велику кількість інструментів розвитку ресурсного потенціалу підприємництва, які можуть бути класифіковані за різноманітними ознаками. Серед них: адміністративні, правові, фінансові, економічні, інформаційні, консалтингові, соціокультурні інструменти.

Наявність ефективних фінансових інструментів розвитку ресурсного потенціалу підприємництва є однією зі стратегічних цілей економічної безпеки держави в умовах децентралізації. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області показала, що в регіоні переважають за кількістю суб'єкти, які представляють середній і малий бізнес. Тому і пошук фінансових інструментів, які б дозволили розвивати підприємницький потенціал здійснимо саме для середнього та малого бізнесу.

Фінансові інструменти, що впливають на розвиток ресурсного потенціалу підприємництва, та за допомогою яких держава здатна регулювати та стабілізувати регіональний розвиток, показано на рис. 3.1.

Для забезпечення поставлених завдань має бути сформований комплекс джерел фінансових ресурсів:

- бюджетні. Бюджетними ресурсами можуть бути кошти місцевого та державного бюджетів, що спрямовуються на фінансування потреб розвитку регіону і не тягнуть за собою боргових зобов'язань. Бюджетні джерела можуть формуватись як за рахунок внутрішніх ресурсів регіону, так і за рахунок ресурсів, залучених ззовні;
- інвестиційні. Охоплюють ресурси, які залучені до економіки регіону з метою створення нових активів. Особливістю інвестицій як джерела

фінансування розвитку ресурсного потенціалу підприємництва є те, що вони спрямовуються на реалізацію визначеного проекту, а не через бюджет регіону. Інвестиційні джерела можуть бути як у приватними, так і повністю або частково комунальними;

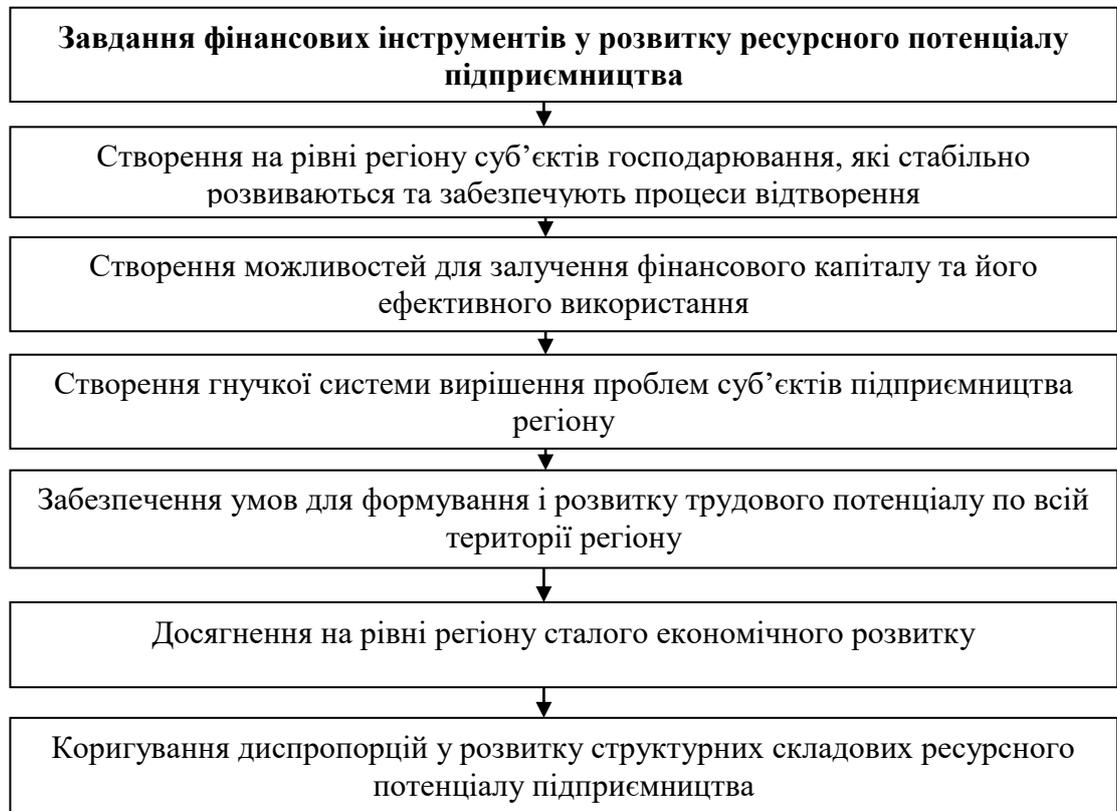


Рис. 3.1 Стабілізаційні ефекти від використання фінансових інструментів для розвитку ресурсного потенціалу підприємництва

- кредитні. Отримання кредитних ресурсів передбачає відповідні боргові зобов'язання на умовах строковості, платності та обов'язковості повернення. При цьому кредити можуть залучати: безпосередньо обласна рада (залучені кошти спрямовуються до бюджету області та розподіляються в рамках його видатків), комунальні підприємства (самостійно отримують фінансові ресурси, розпоряджаються ними, здійснюють обслуговування та погашення боргу), приватні суб'єкти господарювання (рада може надавати гарантії за кредитами).
- грантові. Ресурси, надані для фінансування потреб місцевого розвитку у вигляді міжнародної технічної допомоги, грантів міжнародних донорських

організацій, благодійних внесків та пожертв. Грантовими також називають кошти, які спрямовані на розвиток місцевої економіки в рамках проектів корпоративної соціальної відповідальності, що підтримуються приватним сектором, який здійснює свою господарську діяльність на території регіону.

Збільшення інвестицій є пріоритетним у забезпеченні розвитку ресурсного потенціалу підприємництва регіону. Саме вони є рушійною силою та надають можливість зосередити значних за обсяги ресурсів, яких, як правило немає в регіоні, та які не можуть надати кредитні інституції.

Серед фінансових інструментів, які могли б забезпечити розвиток ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області, найбільшого значення сьогодні мають часткове відшкодування процентних ставок за кредитами для підприємців, яке можуть реалізувати регіональні органи влади, а також надання інноваційних, маркетингових та консалтингових ваучерів для підприємців, податкове регулювання розвитку підприємництва (як місцевий податок на нерухоме майно, туристичний збір, земельний податок, орендна плата за земельну ділянку та ставки єдиного податку для 1-ї та 2-ї групи суб'єктів підприємницької діяльності).

Досвід функціонування більшості підприємців показує, що 75% з них вказують серед проблем, основною - дефіцит фінансових ресурсів. Власних коштів більшість не мають, банківські кредити надаються з високою процентною ставкою, а інші джерела фінансової підтримки є важкодоступними. Приватні фонди, які б фінансували у розвиток потенціалу підприємництва - відсутні, союзи і асоціації підприємців не мають у своєму розпорядженні засобів для кредитування підприємництва.

Відповідно, фінансові інструменти розвитку ресурсного потенціалу підприємництва повинні забезпечити оптимальні умови для ефективного функціонування суб'єктів підприємництва, спонукати їх до розширеного відтворення, забезпечуючи таким чином розвиток регіону і підвищення рівня його конкурентоспроможності.

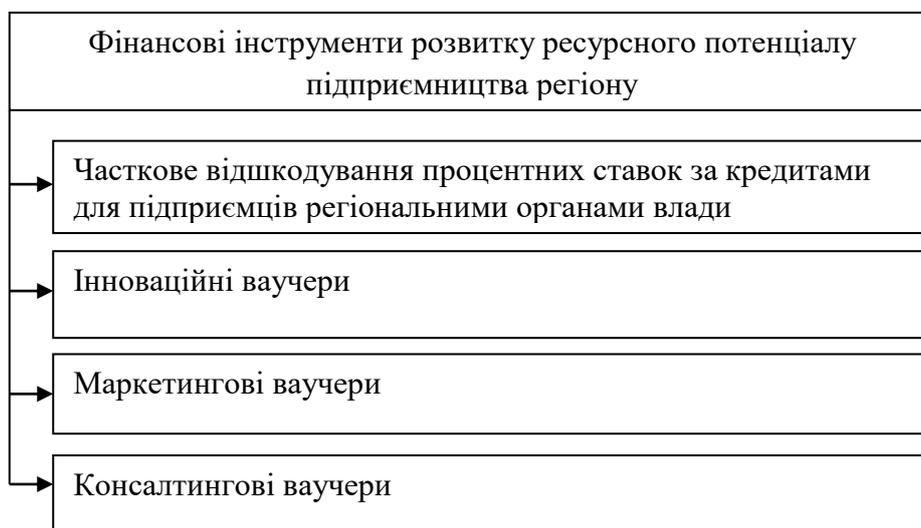


Рис. 3.2. Фінансовий інструментарій стабілізації розвитку підприємницького потенціалу регіону

Важливою складовою такого регулювання розвитку ресурсного потенціалу підприємництва має стати система загальнодержавних та регіональних програм розвитку підприємництва, а також стимулювання суб'єктів ринкової інфраструктури (банки, лізингові компанії, венчурні фонди, кредитні спілки тощо), формування сприятливої податкової політики в державі, сприяння розвитку альтернативних схем фінансування, а також вдосконалення законодавства, яке регулює сферу надання фінансових послуг. Якщо підприємцям полегшити доступ до фінансових ресурсів, то режим їх функціонування якісно зміниться і будуть створені передумови для розвитку ресурсного потенціалу.

Інноваційний ваучер – це документ (сертифікат), що надає право власнику на отримання від наукової організації підтримки для реалізації власного інноваційного проекту та видається потенційним виробникам товарів чи послуг.

Основне призначення інноваційних ваучерів – це стимулювання інноваційної діяльності середнього і малого підприємництва, що не має власних фінансових ресурсів та поширення наукових знань в межах регіональної інноваційної системи.

Інноваційні ваучери передбачені у межах програми Європейського Союзу з досліджень та інновацій в Європі - Горизонт 2020. За допомогою інноваційних ваучерів є можливість оплатити товари, послуги постачальника знань наукового, технологічного або інноваційного характеру. Це може бути розробка нових продуктів / процесів, бізнес-моделей, інтерфейсу клієнта, послуг, проект в сфері інноваційного менеджменту, інновації у галузі технологічного аудиту. Інноваційний ваучер не може бути використаний: для покриття витрат на курси підвищення кваліфікації, не пов'язані з інноваціями; придбання програмного забезпечення та розробки програмного забезпечення; діяльності, пов'язаної з експортом результатів інноваційної діяльності; стажування для студентів; дизайну і виробництва рекламних матеріалів; маркетингу; розробки бізнес-планів, бізнес-стратегії, економічних оцінок; аналізу витрат, загальних бізнес-консультацій; розробки веб-сайтів, стандартних мобільних додатків; досліджень ринку, які можуть бути виконані бізнес-компаніями; видів в діяльності, які широко фінансуються іншими доступними агентствами з розвитку; консультацій з юриспруденції, комерційного права, патентів, оподаткування [2; 12].

В Україні діє Програма Інноваційних ваучерів. Це проект Європейського Банку Реконструкції та Розвитку (ЄБРР), який фінансується Європейським Інвестиційним фондом сусідства (Neighbourhood Investment Facility) та втілюється командою української мережі енергетичних інновацій Greencubator. Загальний грантовий фонд програми на 2017-2018 роки становить 1 млн. євро. За умовами передбачено ваучери двох видів - до 20 тис. євро та мегаваучери - до 50 тис. євро [18].

Маркетингові ваучери можна отримати на створення чи оновлення веб-сайтів, їх просування; розробку бренду продукції, логотипу, дизайну упаковки; поширення продукції в он-лайн магазинах; розробка і видання (друк) візуальних рекламних матеріалів (листівки, брошури, флаєри, рекламні каталоги, довідники тощо).

Консалтингові ваучери дозволяють отримати на такі послуги як підготовка досліджень і розробок, призначених для підвищення економічної ефективності та

конкурентоспроможності бізнесу, що може включати: підготовку бізнес-моделі, бізнес-плану, фінансового плану; підготовку експортної стратегії компанії; налагодження бізнес-процесів; розроблення дорожньої карти сертифікації продукції для можливості експорту в країни ЄС; визначення операційного та юридичного структурування виходу на іноземні ринки (реєстрації компанії за кордоном чи роботи з дистриб'юторами тощо); оцінка інвестиційної привабливості та визначення вартості бізнесу для залучення інвестицій - оцінка бізнесу; оцінки бізнес-кейсів для інвестування власних ресурсів (наприклад розробки нових видів продукції, виходу на нові ринки, створення власного виробництва, придбання чи продаж активів тощо) – оцінка доцільності; консультаційні послуги із визначення напрямів розвитку бізнесу, здійснення стратегічного й операційного планування, з фінансових питань, маркетингової і кадрової політики, планування виробництва, що може включати: проведення сесій для визначення стратегії розвитку бізнесу та пріоритетних напрямів діяльності; оцінка сценаріїв розвитку компаній та визначення стратегії у структурованому процесі; реалізація наступних пунктів або кроків експортної стратегії компанії.

Досвід застосування ваучерів для підтримки фінансування підприємництва в Україні є на сьогодні лише в Львівській області. У 2019-2020 роках Львівською державною адміністрацією були проведені конкурси на отримання інноваційних, маркетингових, консалтингових ваучерів в межах проекту «Інструменти розвитку бізнесу Львівської області». Встановлені суми ваучерів:

- ваучери на маркетингові послуги – до 50 тис. грн;
- ваучери на консалтингові послуги – до 50 тис. грн;
- ваучери на впровадження інновацій – до 100 тис. грн.

У 2019 р. завдяки проведенню конкурсу ваучерів реалізували 20 проектів і надали ваучерів на суму більше 900 тис. грн.. [24].

Такий позитивний досвід доцільно було б перейняти і Миколаївській області для забезпечення розвитку власного ресурсного потенціалу підприємництва.

3.2. Удосконалення стратегії розвитку ресурсного потенціалу підприємництва

Формалізацію процесам розвитку територій забезпечують заходи регіональної політики, яка на сучасному етапі розвитку ринкової економіки має базуватися на наступних основних принципах:

- взаємодії – тісної взаємодії довгострокових стратегій, планів і програм розвитку як на державному, так і на регіональному рівні. Цей принцип також передбачає щорічне планування необхідних витрат державного бюджету, сприяє забезпеченню прозорості, стабільності, синхронізації в політиці розвитку регіонів;

- концентрації – у зв'язку з обмеженістю державних фінансових ресурсів при виконанні завдань, що визначаються політикою територіального розвитку, ресурси повинні концентруватися на визначених територіях, встановлюватися ієрархічність пріоритетів у відповідності із сформульованими цілями, визначатися вимоги до економічної ефективності їх використання;

- синхронізації дій («синергії») – синхронного проведення ряду реформ, що впливають на соціально-економічний розвиток ресурсного потенціалу підприємництва регіону, узгодження пріоритетів та дій центральних та місцевих органів виконавчої влади;

- поляризованого розвитку – формування «точок відліку», в яких концентруються фінансові, виробничі, управлінські, трудові, маркетингові та інші ресурси, із подальшим посиленням інноваційної активності в інших регіонах. Цей принцип застосовували країни, які знаходилися на початковій стадії соціально-економічного розвитку, коли інноваційна хвиля тільки починала формуватися та набувала масштабності за рахунок її концентрації в окремих «точках відліку»;

- додатковості – фінансування підтримки ресурсного потенціалу підприємництва регіону за рахунок державного та місцевого бюджету. За цим

принципом фінансування із державного бюджету має здійснюватися без зменшення фінансування із місцевого бюджету;

- субсидіарності – розподілу владних повноважень, за якими місце надання адміністративної (управлінської) послуги має бути наближено до її безпосереднього споживача із врахуванням надання послуги належної якості шляхом концентрації матеріальних та фінансових ресурсів та відповідному територіальному рівні управління;

- збалансованого розвитку – диференційованого надання державної підтримки територіальним утворенням із врахуванням їх потенціалу, умов, критеріїв та термінів, визначених законодавством;

- партнерства – тісної співпраці між центральними та місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоуправління, об'єднаннями громадян, суб'єктами господарювання в процесі реалізації політики територіального розвитку, проведення моніторингу та оцінки виконання визначених завдань;

- єдності – суспільної єдності, яка полягає у зменшенні диспропорцій між окремими регіонами у використанні людських ресурсів та рівні життя населення;

- економічної єдності – зменшення відмінностей в економічному розвитку між регіонами;

- просторової єдності – у створенні інфраструктурних умов для розвитку віддалених регіонів;

Досягнення єдності у трьох вимірах (територія, економічна система, економічний простір) повинен бути однією з цілей політики територіального розвитку, в тому числі і з подолання існуючих відмінностей в економічному розвитку.

З цією метою реалізація політики (державної чи регіональної) розвитку ресурсного потенціалу підприємництва для розвитку регіону і підвищення його конкурентоспроможності на віддалену перспективу повинна здійснюватися через систему стратегічного управління розвитку територіальних утворень. Саме вона покликана сприяти формуванню та вибору можливих пріоритетів

територіального розвитку, а разом із ними і формуванню та розвитку ресурсного потенціалу підприємництва.

Стратегічне управління розвитком регіону являє собою цілеспрямовані дії окремих суб'єктів господарювання або органів управління (на державному або місцевому рівні), які забезпечують якісні та кількісні зміни відповідним параметрам підприємницького потенціалу.

Стратегічне управління розвитком ресурсного потенціалу підприємництва не може існувати без відповідної системи. Така система стратегічного управління формується наступними елементами: суб'єктами управління, об'єктами управління, предметом управління, а також зв'язками, що виникають між ними.

Суб'єктами системи стратегічного управління розвитком ресурсного потенціалу підприємництва є: центральні органи влади, органи місцевої влади, представники великого бізнесу, науковці, суспільні та громадські організації тощо.

Зростання ресурсного потенціалу підприємництва може бути досягнуто завдяки комбінації двох факторів – тих, що знімають обмеження (організаційного характеру) та тих, що прискорюють розвиток (інвестиційного характеру). І перші, і другі фактори вимагають фінансового супроводження, проте роль інвестицій в них різна.

Миколаївська область відноситься до регіонів із низькою інвестиційною активністю, тому використовувати лише інвестиційні важелі для зростання ресурсного потенціалу підприємництва не достатньо.

На нашу думку, організаційні фактори будуть на сьогодні більш вагомими, оскільки вони менш затратні, ніж інвестиційні. Виходячи із внутрішніх інвестиційних ресурсів Миколаївської області пропонуємо наступний набір стратегій формування ресурсного потенціалу підприємництва (рис. 3.3)

Запропонована послідовність реалізації стратегій зростання ресурсного потенціалу підприємництва дозволяє оптимально поєднати організаційні та інвестиційні важелі. Проте при цьому інвестиції залишаються важливою

складовою державної та бізнесової політики розвитку економіки країни та регіонів зокрема. Інвестиції є достатньо вивченим та простим інструментом, хоча у сучасних умовах прямий взаємозв'язок інвестицій та зростання економіки порушився, економіка все більше перетворюється на складну систему із ймовірнісними характеристиками зв'язків та функціонування.

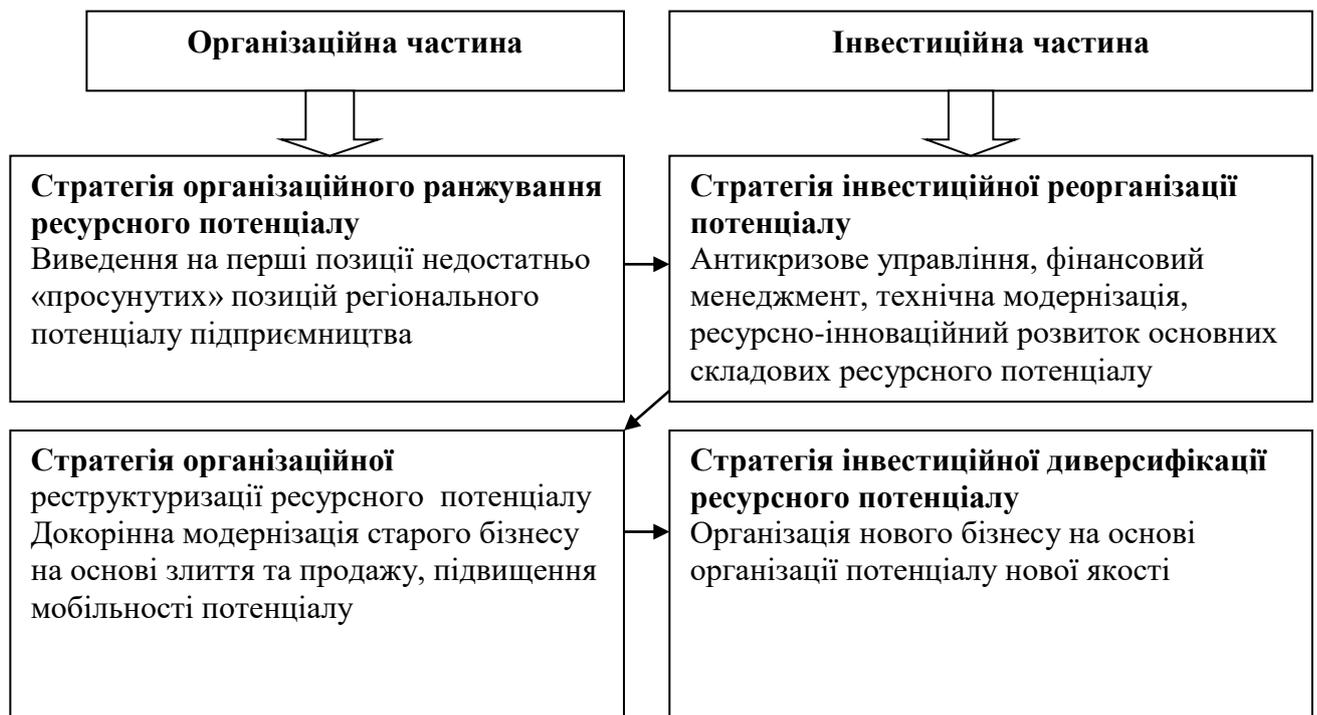


Рис. 3.3 Послідовність реалізації стратегій зростання ресурсного потенціалу підприємництва

Особливості стратегії розвитку підприємницького потенціалу полягають в тому, що вона передбачає, по-перше, спрямованість її реалізації на збільшення валового регіонального продукту в результаті виробництва не прогнозованого обсягу продукту; створення нових галузей господарювання, що призводить до збільшення робочих місць, обсягу, якості потреб, національного доходу, прибутку у підприємницькому секторі економіки. По-друге, створення спеціальних державних інституцій, що регулюють підприємницьку діяльність, здійснення наукових досліджень та розвиток професійної освіти, формування системи розвитку підприємництва на регіональному рівні. По-третє, розвиток

підприємницького середовища як однієї з природних умов для зниження ризику в процесі підприємницької діяльності. По-четверте, розвиток здібностей підприємця, забезпечення рівних умов конкуренції та формування ефективної системи підтримки підприємців-початківців.

Стратегія розвитку підприємницького потенціалу регіону може бути представлена як послідовність чітких завдань та формулювань і числових значень певних результатів роботи на кожному етапі розвитку (рис. 3.4).

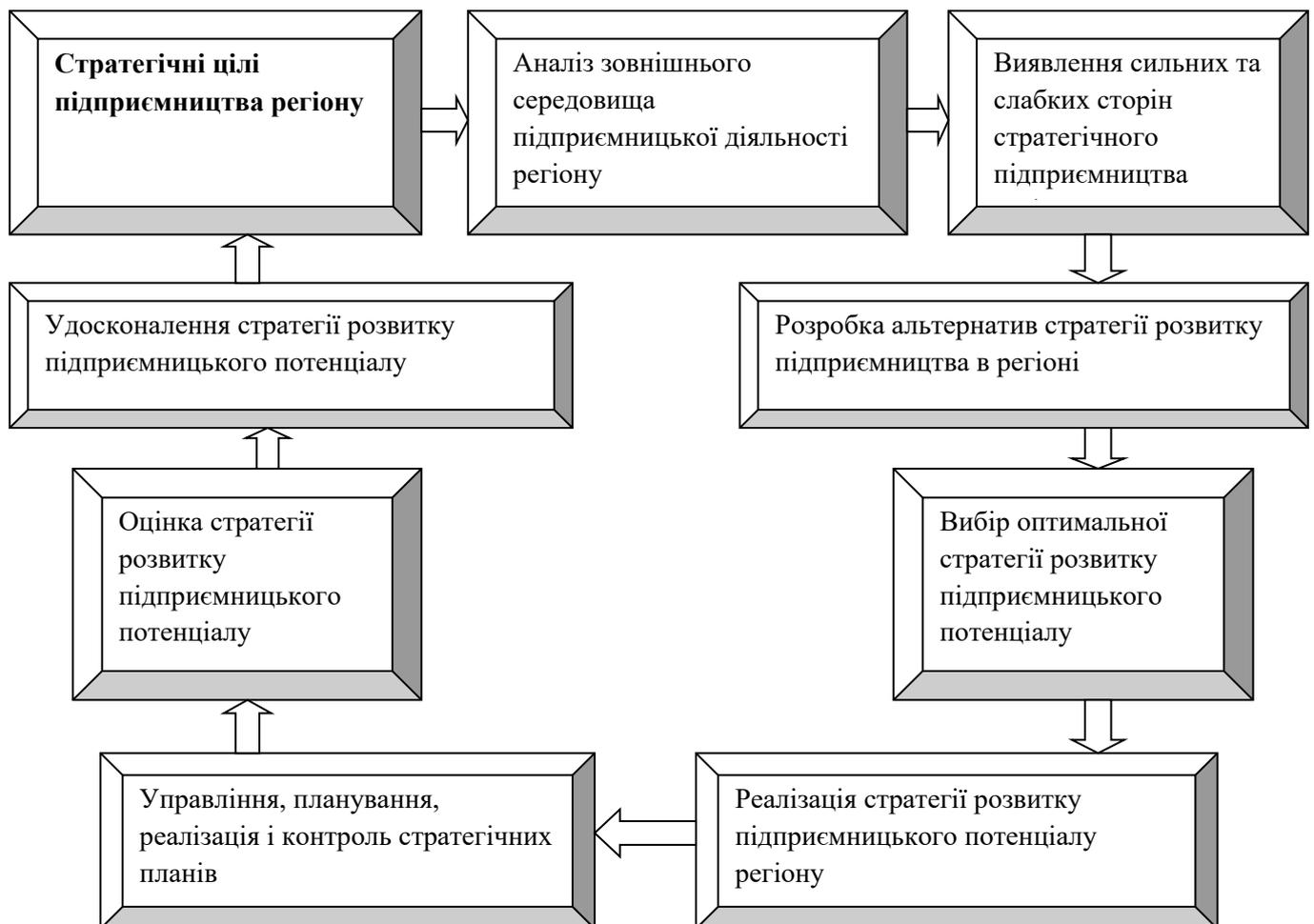


Рис. 3.4. Схема формування стратегії розвитку підприємницького потенціалу регіону

Основною складовою стратегії розвитку підприємницького потенціалу регіону є цілі, на основі яких здійснюється стратегічний вибір. Цілі мають бути визначені на перспективу. Визначення мети неможливе без врахування факторів впливу зовнішнього і внутрішнього середовища господарської системи регіону. На основі аналізу можливе виявлення сильних та слабких сторін

підприємницького потенціалу регіону та розробка на цій основі декількох альтернативних варіантів стратегії розвитку. У процесі аналізу можуть бути використані різні методи дослідження: статистичні, графічні, табличні, індексні, аналітичні, математичні методи.

Вибір оптимального варіанту стратегії має базуватися на оцінці майбутнього ефекту від її впровадження. Ефективність визначається співвідношенням отриманих результатів і необхідних для цього витрат. Проте не у всіх випадках можна із високою точністю врахувати всі необхідні витрати. Крім того, отриманий результат може мати якісні характеристики. В якості показників, що характеризують економічні аспекти ефективності стратегії доцільно використовувати обсяги валового регіонального продукту, інвестиції в основний капітал, експорт та імпорт, вартість активів в цілому і на душу населення.

Таким чином, управління реалізацією стратегії розвитку підприємницького потенціалу регіону вимагає комплексного підходу з орієнтацією на кінцеві результати та врахування основних принципів, серед яких: поєднання тактичних і оперативних дій з досягнення цілей, що проявляються в реалізації конкретних проектів; демократичність та відкритість результатів реалізації стратегії; державно-приватне партнерство, у відповідності з яким регіональні органи влади, підприємницькі структури, суспільні організації, населення приймають на себе певні обов'язки з реалізації поставлених цілей.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ

4.1. Методи та засоби захисту від шуму і вібрацій у містах

Шум є однією з найактуальніших проблем сучасності. Більшість населення міст сьогодні проживають в умовах акустичного дискомфорту, який викликаний різними шумовими джерелами. Збільшення кількості автомобілів, велике виробництво, зростання транспортної рухливості населення, ущільнює контакти між техногенним середовищем населених пунктів та природним середовищем.

Науковцями доведено, що шум знижує продуктивність праці на 15-20 %, суттєво підвищує зростання різних захворювань (глухота, захворювання ендокринної системи, нервової, гіпертонія), скорочує тривалість життя людини на 8-10 років. Для того, щоб пристосуватися до шуму організм людини витрачає велику кількість енергії, перенапружується нервова система, виникають втома, можуть виникнути нервові і психічні розлади. Фізіологічна адаптація людини до шуму практично неможлива. Саме тому регулювання і обмеження шумового забруднення довкілля є важливим заходом.

Шум діє на організм людини не тільки прямо й опосередковано. Шум має й інші способи впливу. Так, у міських умовах тривалість життя рослин коротша, ніж у сільській місцевості. Головною причиною цього є вплив інтенсивного шуму.

З трьох основних видів транспорту автомобільний транспорт надає найбільш несприятливу акустичну дію. Автомобілі є переважаючим джерелом інтенсивного і тривалого шуму, з яким ні в яке порівняння не йдуть ніякі інші. Шум, що створюється рухомими автомобілями, є частиною шуму транспортного потоку. Найбільший шум створюється вантажними автомобілями. При малих швидкостях руху по автодорогах і великих частотах обертання валу двигуна основним джерелом шуму є зазвичай силова установка, тоді як при великих швидкостях руху, знижених частотах обертання і меншій потужності силової

установки домінуючим може стати шум, обумовлений взаємодією шин з поверхнею дороги.

Особливу проблему складає збільшення рівня вібрації в населених пунктах, головним джерелом якого є транспорт. Вібрація сприяє швидшому зносу і руйнуванню будівель і споруд, але найважливіше, що вона негативно впливає на найбільш точні технологічні процеси. Особливо важливо підкреслити, що найбільшу шкоду вібрація приносить промисловості і відповідно її зростання може робити обмежуючий вплив на можливості інноваційного розвитку в містах.

Дія залізничного транспорту на прилеглі території по рівню звуку нижче, ніж дія, що надається автотранспортом. Залізничний транспорт в порівняння з автомобільним не розвивається такими швидкими темпами.

Основними засобами захисту від шуму та вібрацій у містах є наступні:

- збільшення відстані між джерелом шуму і об'єктом, що захищається;
- створення спеціальних шумозахисних смуг озеленення;
- використання раціонального розміщення мікрорайонів.

Також, серед заходів можна виокремити раціональну забудову магістральних вулиць, максимальне озеленення території мікрорайонів і розділових смуг, правильне використання рельєфу місцевості тощо.

Методи зниження транспортного шуму:

- зменшення шуму в джерелі його виникнення, включаючи вилучення з експлуатації транспортних засобів і зміну маршрутів їх руху;
- зниження шуму на шляху його розповсюдження;
- застосування засобів звукового захисту при сприйнятті звуку.

Одним із шляхів вирішення проблеми боротьби з шумом є зниження його рівня в самій машині за рахунок зміни її технології і конструкції. Серед таких заходів: заміна шумних процесів безшумними, ударних – без ударними, заміна металу в деяких деталях не звучними матеріалами, застосування віброізоляції, глушників, звукоізолюючих кожухів тощо. Іноді зниження рівня шуму

досягається застосуванням звукопоглинальних матеріалів, які покриті перфорованими листами алюмінію, пластмас.

Також важливо в боротьбі з шумом є правильне застосування архітектурно-планувальних і будівельних заходів. Архітектурно-планувальний аспект колективного захисту від шуму пов'язаний з необхідністю обліку вимог шумозахисту в проектах планування і забудови міст і мікрорайонів (рис. 4.1).

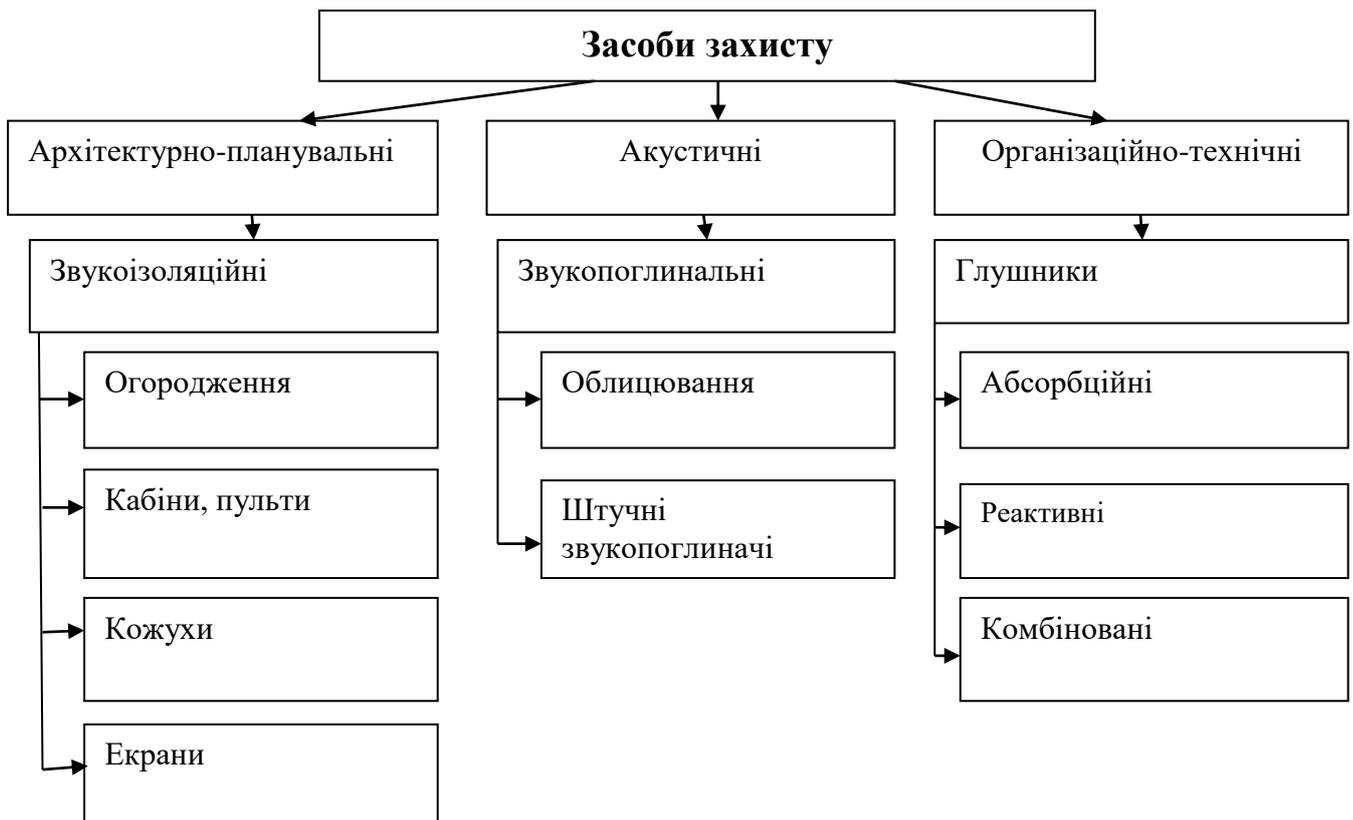


Рис. 4.1 Засоби захисту від шуму на шляху його поширення [11].

Можливе зниження рівня шуму завдяки використанню екранів, територіальних розривів, різних шумозахисних конструкцій, зонування і районування джерел і об'єктів захисту, захисних смуг озеленення. Акустичні засоби захисту від шуму підрозділяються на засоби звукоізоляції, звукопоглинання і глушники шуму.

Найбільш ефективним засобом зменшення шуму автомобільного транспорту є зниження інтенсивності руху завдяки переміщенню транспортного потоку. Розділення транспортного потоку, наприклад, навпіл дозволить знизити

рівень транспортного шуму на 3 Дб. Можна переорієнтувати транспортний потік із мало використовуваної дороги на сильно навантажену. Це незначно збільшить шум на завантаженій дорозі, але при цьому будуть досягнуті значні результати щодо зниження шуму на мало навантажених автомобільних шляхах.

В разі неоднорідної конструкції або будівництва висоток, які не можуть бути екрановані за допомогою бар'єрів, вони повинні розміщуватися подалі від дороги, тобто від джерела шуму.

4.2 Характеристика потенційно небезпечних виробничих факторів та способи їх виявлення

Україна, це країна, яка ставить за мету інтеграцію в світове суспільство дотримується більшості Міжнародних нормативно-правових актів в галузі охорони праці та соціального захисту населення. Також існує і вітчизняна нормативно-правова база в цій галузі. Зміст законодавчих актів в сфері охорони праці забезпечує в достатній мірі здоров'я та збереження життя працівника, накладає зобов'язання на роботодавців підтримувати належний рівень соціальної захищеності працівників.

Планування та здійснення заходів з охорони праці виконують на основі аналізу потенційних небезпек, які впливають при виконанні будь яких робіт. Законодавство Євросоюзу про охорону праці може бути згруповане таким чином:

- загальні принципи профілактики та основи охорони праці (Директива Ради 89/391/ЄЕС);
- вимоги охорони праці для робочого місця (Директива Ради 89/654/ЄЕС щодо робочого місця; Директива Ради 92/57/ЄЕС щодо тимчасових чи пересувних будівельних майданчиків та інші);
- вимоги охорони праці під час використання обладнання (Директива Ради 89/655/ЄЕС щодо використання працівниками засобів праці; Директива

Ради 89/656/ЄЕС щодо використання засобів індивідуального захисту на робочому місці та інші);

- вимоги охорони праці під час роботи з хімічними, фізичними та біологічними речовинами (Директива Ради 90/394/ЄЕС щодо захисту працівників від ризиків, пов'язаних з впливом канцерогенних речовин на роботі);
- захист на робочому місці певних груп робітників (Директива Ради 92/85/ЄЕС щодо захисту на робочому місці вагітних працівниць, породіль і матерів-годувальниць; Директива Ради 94/33/ЄС щодо захисту молоді на роботі); положення про робочий час (Директива Ради 93/104/ЄС щодо певних аспектів організації робочого часу).
- вимоги до обладнання, машин, посудин під високим тиском тощо (Директива 98/37/ЄС Європейського парламенту та Ради щодо машин).
- вимоги про те, якою має бути ергономіка в країнах ЄС (директива Ради 89/391 ЄС “Про заходи щодо поліпшення безпеки й здоров'я трудящих”) [21].

Виробничі процеси в сучасних умовах високих технологій не стають менш небезпечними та шкідливими. Навпаки, потенційна небезпека і шкідливість виробництва зростає, що викликає необхідність посилення системи безпеки.

Безпечні умови праці – це стан умов праці, за якого вплив на працівника небезпечних і шкідливих виробничих чинників усунено, або їх значення не перевищує гранично допустимих рівнів або гранично допустимих концентрацій (ДСТУ 2293:2014 «Охорона праці. Терміни та визначення основних понять»).

З метою більш детального вивчення небезпек та їх проявів у процесі трудової діяльності використовують наступні методи: таксономія; ідентифікація небезпек; квантифікація.

Таксономія – це класифікація і систематизація складних явищ, понять і об'єктів. Оскільки небезпеки є поняттям складним і ієрархічним, що має багато ознак, тому їх таксонормування має важливу роль в організації досліджень безпеки і дозволяє пізнати природу небезпек, а також дає нові підходи у

вирішенні завдань, використанні кількісних характеристик та управлінні небезпеками.

Варіанти таксономії небезпек:

- за природою походження: природні, техногенні, антропогенні, екологічні та змішані небезпеки;
- виробничі небезпеки: фізичні, хімічні, біологічні, психофізіологічні та організаційні;
- за часом прояву негативних наслідків: імпульсивні (у вигляді короткочасного впливу, наприклад, удар) і кумулятивні (накопичення в живому організмі деяких речовин і отрут);
- за місцем локалізації в навколишньому середовищі: пов'язані з атмосферою, гідросферою, літосферою;
- за сферою діяльності людини: побутові, виробничі, спортивні, військові та дорожньо-транспортні;
- по нанесеному збитку: соціальні, технічні, економічні та екологічні;
- за характером впливу на людину: активні (впливають на людину шляхом ув'язнених у них енергетичних ресурсів); пасивно-активні (такі що активізуються за рахунок енергії, носієм якої є сама людина; нерівності поверхні, ухили, підйоми, незначне тертя між дотичними поверхнями і ін.); - пасивні – проявляються опосередковано (до цієї групи належать властивості, пов'язані з корозією матеріалів, накипом, недостатньою міцністю конструкцій, підвищеними навантаженнями на устаткування тощо. Проявляються у вигляді руйнувань, вибухів тощо);
- за структурою (будовою): прості (електричний струм, підвищена температура) і похідні небезпеки – породжені взаємодією простих небезпек (пожежа, вибух тощо).

Ідентифікація небезпек – це процес виявлення і встановлення кількісних, тимчасових, просторових та інших характеристик, необхідних і достатніх для

розробки профілактичних і оперативних заходів, спрямованих на забезпечення нормального функціонування технічних систем.

В процесі ідентифікації виявляються: номенклатура небезпек, ймовірність їх прояву, просторова локалізація (координати), можливий збиток та інші параметри, необхідні для вирішення конкретного завдання.

Методи виявлення небезпек поділяються на:

- інженерний – виявляє небезпеки, які мають імовірнісну природу походження;

- експертний – спрямований на пошук відмов та їх причин. При цьому створюється спеціальна експертна група, до складу якої входять різні фахівці, які надають висновок;

- соціологічний метод – застосовується при визначенні небезпек шляхом дослідження думки населення (соціальної групи), формується шляхом опитувань;

- реєстраційний – полягає у використанні інформації про підрахунок конкретних подій, витрат будь-яких ресурсів, кількості жертв;

- органолептичний – для виявлення небезпек цим методом використовують інформацію, яку отримують органи чуття людини (зором, дотиком, нюхом, смаком і ін.). Наприклад, зовнішній візуальний огляд техніки, виробу або визначення на слух (по монотонності звуку) чіткості роботи двигуна тощо.

Квантифікація (від лат. quantum скільки) – це вимір якісних показників або ознак в кількісному (числовому) вираженні. Застосовуються числові, бальні, розрядні, рівневі та інші прийоми квантифікації. Як правило, на практиці, для квантифікації будь-якого явища чи події одного прийому буде недостатньо.

Небезпеки не діють вибірково, а виникнувши, впливають на все матеріальне навколишнє середовище. Наявність джерела небезпеки ще не означає, що людині або групі людей обов'язково повинна бути заподіяна яка-небудь шкода або ушкодження. Існування джерела небезпеки, насамперед, свідчить про існування або можливість виникнення конкретної небезпечної ситуації, при якій буде заподіяна шкода.

ВИСНОВКИ

Розвиток регіону великою мірою визначається можливостями формування та ефективністю використання ресурсного потенціалу підприємництва. Застарілі механізми управління регіоном призвели до економічного спаду, зниження ефективності виробництва і життєвого рівня населення. В умовах процесів децентралізації та формування об'єднаних територіальних громад по новому постала проблема формування компонентної структури ресурсного потенціалу підприємництва та підвищення ефективності його використання.

Ресурсний потенціал підприємництва – це складне утворення із розгалуженою структурою, особливостями для кожного регіону, здатне за умови необхідної підтримки стати каталізатором економічного зростання та рушійною силою структурних перетворень. До складу ресурсного потенціалу підприємництва входять такі основні елементи, як трудовий, виробничий, інформаційний, інноваційний, фінансовий, компетентнісний, організаційно-управлінський потенціал. Сукупний результат від ефективного використання всіх складових ресурсного потенціалу підприємництва характеризується рівнем підприємницької активності, тому ефективне управління ним сьогодні є особливо актуальним.

На можливість формування та ефективного використання ресурсного потенціалу підприємництва впливає велика кількість факторів. Суб'єктивні та об'єктивні фактори, які впливають на ресурсний потенціал підприємництва, формують у регіоні особливе підприємницьке середовище, яке може бути як сприятливим, так і не сприятливим для здійснення підприємницької діяльності.

Дослідження методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу підприємництва показало, що науковцями розглядаються різні методики аналізу його структурних складових, проте, єдина комплексна методика ще не розроблена.

Проведений в кваліфікаційній бакалаврській роботі аналіз стану та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області показав наступне.

Оцінка інноваційної активності підприємств Миколаївської області у 2015-2019 роках свідчить про низьку інноваційну активність. За аналізований період бачимо стійку тенденцію до зменшення кількості інноваційно-активних підприємств з 31,2% до 23,2% із загальної кількості підприємств області, хоча загальна динаміка витрат на здійснення інноваційної діяльності є позитивною і порівняно із загальнодержавними показниками інноваційно-активних підприємств є дещо вищою. Так, у 2016 інновації в Україні впроваджували 16,6% підприємств від загальної кількості, а в 2019 лише 13,8%.

Результати оцінки валового регіонального продукту (ВРП) за 2016-2019 роки свідчать загалом про позитивну динаміку.

Оцінка динаміки чисельності працездатного населення (трудового потенціалу) Миколаївської області та кількості підприємств за розмірами у 2016-2019 роках показала негативну зміну. Чисельність працездатного населення скоротилась на 700 осіб.

Аналіз динаміки кількості суб'єктів господарювання Миколаївської області у 2016-2019 роках. Загальна кількість підприємств за аналізований період збільшилась на 783 суб'єкта господарювання (1,4%). При цьому одне велике підприємство припинило свою діяльність, кількість суб'єктів середнього підприємництва зросла на 56 од. (16,6%), кількість малих підприємств зросла на 115 од. (10,8%), а фізичних осіб-підприємців – на 87,9%.

Важливий внесок у розвиток ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області здійснюють мікропідприємства. У 2017-2019 роках їх кількість значно зросла на 2057 суб'єктів господарювання (23,8%). При цьому кількість фізичних осіб-підприємців зменшилася на 1261 од. (2,8%).

Оцінка економічної діяльності малих підприємств, які у 2016 році складали 96,7% від загальної кількості підприємств, а в 2019 - біля 99%, свідчить про зміну переваг суб'єктів підприємницької діяльності у виборі видів діяльності. На

сьогодні підприємці не можуть бути впевнені у майбутніх доходах, а тому не вкладають інвестиції у виробництво, яке вимагає тривалого періоду від інвестування коштів до отримання фінансового результату, а більше займаються торговою діяльністю.

Так, за 2016-2019 роки кількість підприємств, які займаються промисловим виробництвом зростає з 886 одиниць (9,1%) до 2874 одиниці. Але при цьому, за питомою вагою їх частка у загальній кількості підприємств у 2016 році складала 9,1% , а вже у 2019 р. – лише 5,1%. Питома вага сільськогосподарських підприємств у 2016 році становила 39%, а вже у 2019 – 9% від загальної кількості суб'єктів господарювання. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (1957 одиниць; 20%) у 2016 році, а в 2019р. - 24177одиниць; 43% від загальної кількості суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Оцінка конкурентоспроможності підприємницького потенціалу Миколаївської області за допомогою SWOT-аналізу дозволила виявити ряд соціально-економічних проблем, які не дають можливості в повній мірі розвивати ресурсний потенціал.

Саме формуванню пропозицій щодо вирішення вищезазначених проблем було присвячено третій розділ кваліфікаційної бакалаврської роботи.

Зокрема, у третьому розділі розроблено пропозиції щодо застосування фінансових інструментів здатних вплинути на розвиток ресурсного потенціалу підприємництва Миколаївської області. Серед них найбільшого значення сьогодні мають часткове відшкодування процентних ставок за кредитами для підприємців, яке можуть реалізувати регіональні органи влади, а також надання інноваційних, маркетингових та консалтингових ваучерів для підприємців.

Також, у роботі запропоновано набір стратегій формування ресурсного потенціалу підприємництва. Запропонована послідовність реалізації стратегій зростання ресурсного потенціалу підприємництва дозволяє оптимально поєднати організаційні та інвестиційні важелі та забезпечити підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аграрный потенциал: исчисление и использование / А. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер. Вопросы экономики. 2008. № 1. С. 12–21.
2. Адамюк Д. Инновационный ваучер как инструмент инновационной политики: опыт ЕС и возможность применения в Украине / Д. Адамюк // Закон и Жизнь. - 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.legeasiviata.in.ua/archive/2015/6-3/1.pdf>.
3. Архангельский В.Н. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении /В.Н. Архангельский, Л.Е. Зиновьев. – М., 1983. – С. 6.
4. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко. – Санкт-Петербург – Хмельницкий: Изд-во «Универ» ТУП, 2001. – 392 с.
5. Внутрішній ринок України: теорія та стратегія посткризового розвитку: наук.-метод. розробка / В. Г. Бодров, Н. І. Балдич, В. О. Гусев [та ін.] ; за заг. ред. В. Г. Бодрова. – К. : Національна академія державного управління, 2011. – 80 с.
6. Говорушко Т.А. Мале підприємництво у харчовій промисловості України: [монографія] / Т.А. Говорушко. – К.: НУХТ, 2007. – 391 с.
7. Гладій М.В. Використання виробничо-ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки України (питання теорії, методології і практики): монографія. Львів: ІРД НАН України, 1998. 294 с.
8. Дейнеко Л., Ципліцька О. Промисловий потенціал регіонів та завдання регіональної промислової політики в умовах реіндустріалізації // Економічний аналіз. - 2020. - № 30.1 (1). - С. 65–73.
9. Дёмин О.А. Методологические основы регулирования потенциала экономического развития региона: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.02.03 /Дёмин О.А. ; Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина. – Х., 2004. – 20 с.

10. Додонов С.В. Влияние потенциала на эффективность сельскохозяйственного производства. Вісник аграрної науки Причорномор'я. - № 2. Т. 2. - 2004. - С. 121–127.
11. Жидецький В. Ц. Основи охорони праці [Текст] : підручник / В. Ц. Жидецький. – 5-те вид., доп. – К. : Знання, 2014. – 373 с.
12. Ильина И.Е. Инновационный ваучер как инструмент стратегического планирования развития малого и среднего бизнеса: зарубежный опыт / И.Е.Ильина, О.Л. Сергеева, О.В. Трачук // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. - 2015. - №4 (223). - С.38-48.
13. Інформація Головного управління статистики у Миколаївській області. URL: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua>
14. Ковальська Л.Л., Оксенюк К.І., Готько Н.М. Підприємницький потенціал регіону: оцінка та напрями нарощення // Економічні науки: збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Серія “Регіональна економіка”. Вип. 17 (67).Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2020. 348 с.
15. Краснокутська Н. Підприємницький потенціал України в порівнянні з країнами ЄС // Вісник КНТЕУ. - № 1. – 2010. – С. 25-33.
16. Лейбович А.В. Формування та оцінка ресурсного потенціалу Запорізького регіону// Інвестиції: практика та досвід. - №10. – 2018. – С. 60-67
17. Мойса М.Я. Ресурсний потенціал аграрних підприємств та економічний механізм його раціонального використання. Економіка АПК. 2004. № 2. С. 38–43.
18. Матеріали офіційного сайту Програми Інноваційних Ваучерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovoucher.com.ua/aboutprog>.
19. Оболенцева Л. В. Інвестиційне забезпечення управління конкурентоспроможністю промислових комплексів регіонів // Соціальна економіка. - 2018. - Вип. 56. - С. 190–196. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: : http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2018_56_21

20. Огляд малого і середнього підприємництва в Україні 2018/2019. Фокус на європейській інтеграції 2020// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sme.gov.ua/analytics/>
21. Офіційний сайт [Електронний ресурс]: / Державна служба України з питань праці (Держпраці). – URL: <http://dsp.gov.ua>
22. Офіційний сайт Державна служба статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
23. Петрова І. Інтеграційна роль компетенцій у стратегічному управлінні людськими ресурсами // Україна: аспекти праці, - 2008. - №8. - С. 23 – 28.
24. Переваги ваучерів для підприємців: як отримати фінансування? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://info.ppv.net.ua/vouchers-for-sme/>
25. Пономарьова М.С, Кривошея Є.В. Особливості функціонування та розвиток підприємництва в умовах інтеграційних зрушень // Бізнес-навігатор. - №1(50). – 2019. – С. 96-100.
26. Попський А. Державна політика розвитку, підтримки малого та середнього підприємництва в контексті Європейської інтеграції // Ефективність державного управління. – 2017. – Вип. 1(50). Ч.2 – С. 260-268.
27. Рєпіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Рєпіна // Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. – 1998. – № 2. – С. 262 –271.
28. Рогозян Ю.С. Теоретико-методичні підходи до формування організаційно-управлінського потенціалу регіону // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – Т.20, Вип. 2(2). – 2015. – С. 123-126.
29. Романюк С. А. Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості: Регіональні дослідження : [монографія] / С. А. Романюк. – К. : УАДУ, 2001. – 112 с.
30. Сологуб О.П. Сучасні аспекти формування підприємницького потенціалу регіону// Економіка і регіон. - № 3(52). – 2015. – С. 60-65.

31. Свободин В.А. Определение производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия. Международный сельскохозяйственный журнал. - № 3. - 2007. - С. 80.
32. Стеценко Т.О. Аналіз регіональної економіки. Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 116 с.
33. Тесля Д.В., Шульц С.Л. Ринковий потенціал регіону: сутність і його складові // Регіональна економіка. - № 2.- 2014. – С. 27-37
34. Ткаченко Т.П. Особливості формування підприємницького середовища в Україні у пострадянський період / Т.П. Ткаченко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. - № 9 (63). – С.128-135.
35. Термоса І.О. Аспекти формування підприємницького середовища в аграрному секторі економіки України // Бізнес-навігатор. – Вип. 3 (59). – 2020. - С. 53-60.
36. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
37. Хачатрян В.В., Богацька Н.М. Змістовні особливості категорії «підприємницький потенціал» в умовах євроінтеграції та глобалізації // Глобальні та національні проблеми економіки. - №13. – 2016. – С. 98-100.
38. Черников Д. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты. Экономические науки. - № 10. - 2001. - С. 45–47.
39. Doing Business. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL : <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=232ba380-67ec-4689-a90e-f67da7840f9e&title=DoingBusiness/>