

Для того щоб інноваційна політика стала ефективною, вона повинна вирішити проблему державних науково-технологічних комплексів (НДДКР). Необхідно, щоб вся прикладна наука була приватизована, оскільки тільки приватна індустрія здатна створювати реальні інновації, ефективно переносячи ідеї на ринок. Добре опрацьовані відносини між виробництвом і наукою – це не тільки ефективний спосіб передачі інформації між ринками та науковими центрами, а й основний механізм стимуляції інновацій, які є продуктом взаємодії підприємливих дослідників і орієнтованих на ринок бізнесменів.

Найбільш поширеною формою фінансування інноваційної діяльності великих компаній є випуск акцій або облігацій, а також використання чистого прибутку. Варто відзначити, що в останньому випадку часто виникає конфлікт інтересів власників акцій, які розраховують на отримання дивідендів, а не інвестування в дослідження і розробки. Додаткова емісія дозволяє швидко отримати доступ до фінансових ресурсів через розміщення акцій на внутрішньому або зовнішньому ринках, але, крім необхідності подальшої виплати дивідендів, вдале розміщення акцій можливо для компаній тільки з хорошими фінансовими показниками.

Таким чином, сьогодні існує велика потреба в застосуванні і розробці інновацій. Незважаючи на те, що інновації дуже затребувані, їх впровадження відбувається не так активно і успішно. Основною проблемою, з якою доводиться стикатися підприємствам, здійснюючи інноваційну діяльність, є складність залучення джерел фінансування.

Література

1. Гордієнко С. Г. Інноваційна діяльність: проблеми, сутність, змістовні складові та напрями удосконалення / С. Г. Гордієнко // Часопис Академії адвокатури України. – 2014. – № 2(23.) – С. 15-32.

2. Орлова А. Н. Проблемы совершенствования управления инновациями на предприятиях / А. Н. Орлова // The Genesis of Genius. – 2014. – № 3-1. – С. 136-138.

Василь ВОЙЦЕШИН

аспірант

Тернопільський національний економічний університет

ПІДПРИЄМСТВО ЯК МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день важливим аспектом економічної діяльності в Україні є експорт, тобто продаж на іноземних ринках товарів і послуг, що ілюструє ступінь її економічного розвитку в міру участі в міжнародній торгівлі.

Якщо розглядати експорт товарів і послуг з України, то на нашу думку, в час нестабільних економічних процесів, найоптимальнішою характеристикою розвитку даного явища, а отже і економічної діяльності загалом, є експортний потенціал, що виступає частиною загального економічного потенціалу і, зокрема на рівні держави, характеризується максимальною здатністю економіки при певному розвитку виробництва виявляти та мобілізувати наявні в країні ресурси (природні, фінансові, трудові тощо) задля їх ефективного використання, що дає змогу випускати конкурентоспроможну продукцію на зовнішніх (іноземних) ринках [1, с. 191]. Експортний потенціал, на наш погляд, є інтегральним показником розвитку експорту в Україні, а його значення залежить від впливу низки факторів.

Загалом, якщо говорити про фактори експортного потенціалу, то варто відзначити, що під «фактором», на нашу думку, слід розуміти індикатори, що чинять вплив на експортний потенціал і при цьому не залежать від нього. Фактично, фактори є використовуваними ресурсами, що забезпечують розвиток експорту, в тому числі і на основі нововведень (інновацій) в економіку [2, с. 327].

Аналізу факторів розвитку економічних процесів, включаючи і експортного потенціалу, присвячені дослідження таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як В. Нордхауса, І. Поліщук, Л.Піддубної, М. Портера, О. Черниш та ін. Незважаючи на те, що у своїх працях вони висвітлюють проблематику розуміння факторів розвитку економічних процесів, а також подають їх характеристику в контексті різноманітності впливу на експортний потенціал, все ж залишаються відкритими низка питань, що пов'язані зокрема з безпосереднім впливом факторів експортного потенціалу на зміну його показників.

В економічній літературі існує різноманітна класифікація факторів впливу на експортний потенціал в залежності від класифікаційної ознаки. Так, наприклад, можна виділити: контрольовані (наприклад, ціни на ринку) та неконтрольовані (наприклад, економічна криза) фактори експортного потенціалу (в залежності від ступеня їх контролю); кількісні (які дозволяють оцінити інтегральний показник експортного потенціалу в абсолютній величині, як наприклад обсяг іноземних інвестицій) та якісні (дають змогу оцінити експортний потенціал в відносній величині, як наприклад експортна квота) фактори (беручи до уваги можливість оцінки стану експортного потенціалу); фактори науково-технічного (інновації в технології), маркетингового (реклама продукції), кадрового (наприклад, зайнятість населення в виробничій сфері) порядку; макро- (криза, інфляція) та мікроекономічні фактори [3, с. 164].

На нашу думку, одним з найважливіших мікроекономічних факторів експортного потенціалу України є підприємство, адже воно виступає фундаментальною господарською одиницею, діяльність якого прямо впливає на економіку України. Відповідно до положень статті 62 Господарського кодексу України, підприємством вважається самостійний суб'єкт господарювання, що створений компетентним органом влади в державі або іншими суб'єктами задля задоволення суспільних і особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, торгівельної, науково-дослідної та іншої господарської діяльності [4].

Вищенавлене визначення підтверджує, що підприємство виступає фактором експортного потенціалу в Україні, адже в ньому зазначено, що одним із систематичних видів діяльності вітчизняного підприємства виступає торгівельна, що включає в себе експортну діяльність, тобто експорт, провідною характеристикою якої, як вже зазначалося, є експортний потенціал.

Якщо брати до уваги експортний характер торгівельної діяльності, то варто зазначити, що мікроекономічним фактором розвитку експортного потенціалу України є експортоорієнтовані підприємства, до яких можна віднести підприємства, що експортують товари та підприємства, що експортують послуги.

Для ілюстрації впливу експортоорієнтованих підприємств на експортний потенціал України, оцінимо дію зміни кількості експортоорієнтованих підприємств в Україні на зміну експорту, що є одним зі складових індикаторів інтегрального показника експортного потенціалу за допомогою горизонтального аналізу, який включає в себе залежність динаміки вартості експорту від динаміки кількості експортоорієнтованих підприємств на основі дугового коефіцієнта еластичності (E_x^y) (див. табл. 1), що, на нашу думку, найкраще підходить для оцінки інтервальних динамічних рядів, і який розраховується за скоригованою формулою (1.1) [5, с. 222]:

$$E_x^y = \left(\frac{Y_2 - Y_1}{(Y_2 + Y_1)/2} \right) / \left(\frac{X_2 - X_1}{(X_2 + X_1)/2} \right) \quad (1.1),$$

де Y_2 та Y_1 – вартість експорту в поточному та минулому періоді відповідно, а X_2 та X_1 – кількість експортоорієнтованих підприємств в поточному та минулому році.

Значення коефіцієнта дугової еластичності, в нашому випадку, повинно продемонструвати прямий зв'язок між зміною кількості експортоорієнтованих підприємств та динамікою вартості експорту, де зі збільшенням фактору зростає і результативний показник і навпаки, тобто коефіцієнт еластичності має бути додатнім. Крім того, якщо він

перевищуватиме «1», то це свідчить про еластичність вартості експорту, тобто зміна експорту суттєво реагує на зміну кількості підприємств:

Таблиця 1

**Вплив зміни кількості експортоорієнтованих підприємств
на зміну експорту в Україні за 2012-2016 рр.**

Роки	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість експортоорієнтованих підприємств, од. (X)	20532	21234	20425	21058	22250
Динаміка кількості експортоорієнтованих підприємств, од.	x	702	-809	633	1192
Вартість експорту, млн. дол. США (Y)	82906,01	77545,22	65422,49	47863,75	46229,71
Динаміка вартості експорту, млн. дол. США	x	-5360,79	-12122,73	-17558,74	-1634,04
Коефіцієнт еластичності (E_{x^y})	x	-1,99	4,37	-10,16	-0,63

Примітка: складено автором самостійно за даними [6].

Дані табл. 1 ілюструють прямий еластичний зв'язок та вплив, що існує між динамікою кількості підприємств і вартості експорту за період 2013-2014 рр., коли, внаслідок кризи кількість експортоорієнтованих підприємств в Україні і вартість експорту знизилася на 809 од. і 12122,73 млн. дол. США відповідно, а коефіцієнт еластичності становив 4,37. Це свідчить про те, що всі фактори впливу на експортний потенціал діють комплексно, адже разом з мікроекономічним фактором, що уособлюють експортоорієнтовані підприємства, діє і макроекономічний фактор, а саме – криза. За інші проміжки часу прямолінійна дія експортоорієнтованих підприємств на експортний потенціал нівелюється домінантним впливом кризи в Україні.

Окрім горизонтального, проведемо вертикальний аналіз дії експортоорієнтованих підприємств на експортний потенціал України шляхом порівняння структури видів експортоорієнтованих підприємств та експорту товарів і послуг, основою якого є порівняння середніх значень структури експортоорієнтованих підприємств зі середньозначною структурою експорту товарів і послуг.

Результати вертикального аналізу свідчать, що за період 2012-2016 рр. частка експортоорієнтованих підприємств, що спеціалізуються на експорті товарів, в середньому становить 67,52%, а підприємств, що експортують послуги – 32,48%. Середнє співвідношення ж вартості експорту товарів і послуг у відсотках становить 81,07:18,93. Це свідчить про те, що структура експортоорієнтованих підприємств напряму визначає структуру експорту в Україні, що ілюструє прямий зв'язок між факторним та результативним показниками.

Отже, підприємство здійснює вагомий вплив на експортний потенціал України як мікроекономічний фактор діючи комплексно з іншими факторами, адже визначає його спрямованість, тобто розвиток, і структурну орієнтацію в контексті експорту певних видів продукції (товарів і послуг).

Література

1. Тюріна Н.М. Сутнісні характеристики експортного потенціалу / Н.М. Тюріна, Є.О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №4, Т.3. – с. 189-196.
2. Економічний словник / за ред.. Й.С. Завадського. – Київ: Кондор, 2006. – 356 с.
3. Черниш О.В., Пирожкова А.Д. Умови та фактори формування експортного потенціалу підприємства / О.В. Черниш, А.Д. Пирожкова // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 4 (74). – С. 162-165.

4. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1488315085235467> (дата звернення: 11.10.2017 р.).

5. Економічна теорія: політична економія: підручник / за ред.. С.І. Юрія. – Київ: Кондор, 2009. – 604 с.

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

Олексій ГОРЛАЧУК

к.е.н., старший науковий співробітник
Тернопільський національний економічний університет

Микола ГОРЛАЧУК

к.е.н., доцент, старший науковий співробітник
Тернопільський національний економічний університет

АГРАРНИЙ РИНОК: ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКВІВАЛЕНТНОСТІ ТОВАРООБМІННИХ ПРОЦЕСІВ

Сучасне ринкове ціноутворення передбачає вільне встановлення цін та їх формування за участю держави за рахунок визначеного переліку фіксованих та регульованих цін, які в тій чи іншій мірі дозволяють подолати негативне явище в сфері економічних взаємовідносин між учасниками АПК як нееквівалентність взаємовідносин.

Ціна є точкою дотику інтересів виробника, споживача та проміжних ланок між ними за активної участі держави. Історична ретроспектива економічного розвитку країн Заходу в 30-ті роки та республік колишнього СРСР у 90-ті роки ХХ ст. (за оцінками спеціалістів перші спроби в 50-60 ті роки) свідчить, що спільною їх проблемою було моделювання крупними підприємствами ціни виробництва.

Сільське господарство в найбільшій мірі економічно потерпає від нееквівалентності із I та III сферами АПК, котрі представлені монополістичними та олігопольно-монополістичними підприємствами. Результатом дій останніх є отримання надприбутків, внаслідок присвоєння непропорційно витратам значної частини доданої вартості. На сьогодні існує стійка світова тенденція підвищення цін на продовольство при одночасному зменшенні частки товаровиробника у її вартості.

Це рельєфно простежується при оцінці частки кожного учасника агропромислового виробництва у вартості кінцевої продукції. На сьогодні існує стійка світова тенденція підвищення цін на продовольство при одночасному зменшенні частки товаровиробника у її вартості. Ця тенденція найбільше проявляється в довгостроковому періоді [1, с. 211].

Так, в Німеччині за більш як півстоліття ця частка зменшилась із 62,2 % до 21 % [7], а в США вона знизилась із 25 % до 21 % [5, с. 297]. За розрахунками Пасхавера Б.Й. питома вага українського агровиробника в ціні продовольчого ринку дорівнює 21,3 %, що відповідає рівню світового показника.

Основною причиною зміни вартісного співвідношення між учасниками аграрного ринку є поглиблення суспільного поділу праці, як наслідок підвищення ступеня переробки продукції, а також покращення якості послуг та ін. На характерну рису ринкової економіки – суспільний поділ праці – вперше вказав А. Сміт в дослідженні розвитку закритих економічних систем [4, с. 15].

Полеміка економістів-аграрників щодо справедливої частки агропідприємства у вартості кінцевої продукції, шляхів її досягнення та рівня прибутковості виробництва зводиться до наступних науково-обґрунтованих рекомендацій [1, с. 215; 2, с. 26; 3; 6, с. 60]: з метою встановлення паритетності внутрішньогалузевих і міжгалузевих відносин дана частка має становити не менше 50 %; між учасниками технологічного ланцюга доцільно укласти договір про відшкодування кожному з них вартості продукції пропорційно до його частки в