

Бойко Олена Миколаївна,

*провідний науковий співробітник відділу інноваційної політики,
економіки та організації високих технологій*

Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

(м. Київ, України),

старший науковий співробітник, кандидат економічних наук

ОСОБЛИВОСТІ КООПЕРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ

На сучасному етапі розвитку промислових підприємств важливу роль у зміцненні конкурентоспроможності продукції вітчизняного товаровиробника, інноваційному відновленні, розвитку сприятливого інвестиційного клімату відіграє регулювання діяльності на державному та регіональному, місцевому рівнях.

Інституційною основою слід вважати систему нормативно-правових документів і сукупність регулюючих органів, які склалися історично. Так, починаючи з 1990 р., в Україні створено організаційно-правову базу місцевого самоврядування, у якій висвітлюються питання зовнішньоекономічної діяльності на державному та місцевому рівнях. Зокрема, прийнято Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про місцеві державні адміністрації», «Про столицю України — місто-герой Київ», якими визначено виключні сфери відання місцевих органів державної влади й самоврядування, питання, які належать до суміжної компетенції (державні адміністрації та муніципальні органи наділяються повноваженнями в одній галузі суспільного життя).

У ст. 10 Закону України «Про зовнішньо-економічну діяльність» визначено органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю, до яких належать місцеві Ради народних депутатів України та їх виконавчі й розпорядчі органи, а також

територіальні підрозділи органів державного регулювання зовнішньо-економічною діяльністю України [1]. Особливості їх повноважень наведено на *рис. 1*. Як бачимо, органи державної влади та органи місцевого самоврядування наділені наразі ідентичними повноваженнями (якщо на державні адміністрації покладено весь перелік повноважень у сфері зовнішньо-економічної діяльності, то місцеві адміністрації виконують не тільки власні (самоврядні) повноваження, а ще й делеговані, що передаються їм державними адміністраціями).

Як свідчить міжнародний досвід більшості європейських країн, одним із визначальних принципів розподілу повноважень між органами державного і місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю є принцип субсидіарності, відповідно до якого органи самоврядування та виконавчої влади повинні виконувати лише ті завдання, які не спроможні здійснити органи нижчого рівня [2–3]. В Європейському законодавстві принцип субсидіарності закріплено Європейською хартією місцевого самоврядування. Він визначає розподіл повноважень різних рівнів публічної влади у державі. Використання принципу субсидіарності дасть змогу організаційно вирішити проблему розподілу повноважень між різними ланками управління.

Не менш важливим документом є Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження рекомендаційних переліків управлінь, відділів та інших структурних підрозділів місцевих державних адміністрацій» № 996 від 01.08.2007 р. Це питання можемо розглянути на прикладі м. Київ. Управління зовнішньоекономічної діяльності займається ліцензійною діяльністю (видачею дозвільних документів), розробляє регіональні програми з міжрегіонального і транскордонного співробітництва, займається статистичним аналізом зовнішньоекономічної діяльності в регіоні, забезпечує формування статистики зовнішньої торгівлі товарами на регіональному рівні на базі митної статистики, яка розробляється органами Держмитслужби України, збирає держстатзвітність щодо зовнішньої торгівлі товарами



Рис. 1. Система повноважень у сфері зовнішньо-економічної діяльності державних і місцевих органів влади

та послугами (товарами, що не проходять митний контроль) й іноземних інвестицій.

Департамент промисловості та розвитку підприємництва м. Київ здійснює:

— забезпечення реалізації на території міста (державної політики економічного розвитку; державної промислової політики, державної регіональної політики; державної політики у сфері інвестиційної діяльності та державно-приватного партнерства; державної політики з питань розвитку підприємництва, державної регуляторної політики; державної політики у сфері торгівлі та побутових послуг, у тому числі сприяння забезпеченню міста продовольчими ресурсами, організації оптової, роздрібною торгівлі, ресторанного господарства; державної політики у сфері управління об'єктами державної власності, в тому числі корпоративними правами держави);

— бере участь у розробці та виконанні: державних програм розвитку підприємництва, промисловості, економічного, науково-технічного розвитку України, державних цільових науково-технічних програм; програм економічного та соціального розвитку міста Києва; міських та цільових програм у сфері підприємницької діяльності; загальноміських і галузевих програм розвитку промислового і наукового комплексу міста, пріоритетних напрямів і програм інноваційного розвитку промисловості; програм, спрямованих на підвищення рівня забезпечення населення продовольчими та непродовольчими товарами, послугами, збільшення обсягів виробництва товарів харчової і переробної галузі;

— бере участь у розробленні та здійсненні заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату в місті Києві для залучення коштів на розвиток промислового комплексу;

— бере участь у розробленні та погодженні в обов'язковому порядку проектів регуляторних актів виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації).

Існуючий досвід та чинні нормативно-правові документи, вимоги та положення враховуються при розробці місцевих Програм, спрямованих на підвищення соціально-економічного розвитку, а саме: Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», Постанови Кабінету Міністрів України «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету» № 621 від 24.06.2003 р. та «Про схвалення прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2018–2020 роки» № 411 від 31.05.2016 р.

Під час формування Програм враховано ключові положення Стратегії сталого розвитку «Україна–2020», затвердженої Указом Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р., Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році», Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плану пріоритетних дій на 2017 рік» № 275-р від 03.04.2017 р., Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України № 385 від 06.08.2014 р. та Стратегії розвитку міста Києва до 2025 року, затвердженої Рішенням Київської міської ради № 824/7060 від 15.12.2011 р. (зі змінами).

Основою для середньострокових програм соціально-економічного розвитку м. Київ є створення комплексних програм. Зокрема, Департаментом промисловості та розвитку підприємництва виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) розроблено проект Комплексної київської міської цільової програми сприяння розвитку підприємництва, промисловості та споживчого ринку на 2019–2022 рр. (далі — Проект).

Підставами для розробки Проекту є: Стратегія сталого розвитку «Україна–2020», схвалена Указом Президента України

№ 5/2015 від 12.01.2015 р.; Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України № 385 від 06.08.2014 р.; Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 504-р від 24.05.2017 р.; Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22.03.2012 р.; Стратегія розвитку міста Києва до 2025 року, затверджена Рішенням Київської міської ради № 724/2886 від 06.07.2017 р.; Розпорядження виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) «Про утворення робочої групи з розробки Комплексної київської міської цільової програми сприяння розвитку підприємництва, промисловості та споживчого ринку на 2019–2022 роки» № 821 від 15.05.2017 р.

Комплексний характер Проекту зумовив необхідність розроблення трьох підпрограм:

- 1) Київська міська цільова програма сприяння розвитку малого та середнього підприємництва на 2019–2022 роки;
- 2) Київська міська цільова програма сприяння розвитку промисловості на 2019–2022 роки;
- 3) Київська міська цільова програма сприяння розвитку споживчого ринку на 2019–2022 роки.

Основна мета реалізації Комплексної київської міської цільової програми сприяння розвитку підприємництва, промисловості та споживчого ринку на 2019–2022 рр. полягає у стимулювання розвитку секторів та галузей реальної економіки м. Київ, зокрема малого та середнього підприємництва, промисловості, споживчого ринку, завдяки чому вбачається можливість: створення нових робочих місць; збільшення надходжень до бюджету; зростання показників добробуту населення та його платоспроможності; збільшення інвестицій та пожвавлення економічної активності; формування конкурентного середовища щодо пропозиції товарів та послуг, підвищення їх

якості; впровадження інноваційних та енергозберігаючих технологій, покращення екологічної ситуації; збільшення номенклатури та обсягів експортованої продукції експорто орієнтованих підприємств Києва, нарощування їх частки на ринках інших країн, вихід на нові ринки збуту.

Промислову політику на муніципальному рівні можна розглядати як комплекс заходів державного впливу на розподіл ресурсів суспільства, метою яких є удосконалення структури економіки міста, підтримки рівня конкурентоспроможності пріоритетних галузей промисловості, виробництво продукції промислових підприємств міста та її реалізації на світових ринках, коригування негативних наслідків дії механізму ринку.

Як свідчить міжнародний досвід, серед основних завдань розвитку промислової політики на муніципальному рівні прийнято розрізняти [4–6]: підтримку пріоритетних галузей промисловості, які забезпечують економічне зростання міста; модернізацію історично розвинених на території традиційних галузей промисловості; досягнення соціальної прийнятності економічних процесів у депресивних чи неперспективних галузях промисловості тощо.

Основними засобами розв'язання поставлених завдань є такі: обґрунтування оптимальної кількості державних та регіональних, муніципальних програм у напрямі освоєння нових видів конкурентоспроможної продукції, у тому числі проведення ННТР; створення нових зразків конкурентоспроможної промислової продукції та зростання обсягів виробництва; купівля сучасних технологій, виробів і матеріалів на базі власного промислового виробництва; поширення коопераційних відносин шляхом створення спільних промислових підприємств за участю іноземних; відновлення науково-виробничих зв'язків із країнами СНД та країнами Східної Європи; створення організаційних форм інноваційної діяльності (кластерів, індустріальних парків, технологічних парків тощо), у тому числі транснаціональних, які дають змогу формувати сприятливий

інвестиційний клімат з метою залучення іноземних інвестицій, будівництва спільних промислових підприємств тощо; забезпечення сприятливих економічних умов у напрямі трансферу високих технологій ВПК цивільним галузям промислового виробництва; підвищення ролі технологічного прогнозування, наукової оцінки технологічних перспектив сучасного розвитку, запобігання техногенним катастрофам тощо; створення ефективного конкурентного середовища на території міста; підготовка та перепідготовка кадрів високої кваліфікації; ефективне використання переваг глобалізації інноваційної діяльності реального сектора економіки.

Досвід зарубіжних країн переконливо свідчить про те, що розвиток промислового виробництва на інноваційній основі можливий лише за наявності підтримки на державному, регіональному і муніципальному рівнях. Найбільш поширеними є такі заходи [7–9]:

- державні програми фінансової і технічної підтримки інноваційних промислових підприємств, виконуючих ННТР з тематики урядових організацій (США, Японія, Великобританія, Індія, Китай та ін.);

- пряме фінансування (субсидії, позики), які досягають 50 % витрат на створення нової продукції і технологій (Франція, США та ін.);

- надання позик, у тому числі без виплати відсотків (Швеція); безвідплатні позики на покриття 50 % витрат на впровадження нововведень (Німеччина);

- цільові дотації на науково-дослідні розробки (економічно розвинені країни);

- створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику (Великобританія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Нідерланди);

- зниження державних мит для індивідуальних винахідників і представлення їм податкових пільг (Австрія, Німеччина, США, Японія та ін.), створення спеціальної інфра-

структури для їхньої підтримки і економічного страхування (Японія);

— безкоштовні послуги патентних повірених із заявок індивідуальних винахідників, звільнення від сплати мит (Нідерланди, Німеччина, Японія, Індія);

— пільгове оподаткування підприємств, діючих в інноваційній сфері, у тому числі виключення з оподаткування витрат на ННТР, особливе оподаткування університетів і НДІ (США, Великобританія, Індія, Китай, Японія);

— законодавче забезпечення захисту інтелектуальної власності й авторських прав (економічно розвинені країни);

— державні програми по зниженню ризиків і відшкодуванню ризикових збитків (США, Японія);

— створення мережі фондів венчурного капіталу, що використовується для реалізації інноваційних проектів промисловими (країни, що розвиваються);

— створення організаційних форм інноваційної діяльності, зокрема кластерів, індустріальних парків, технологічних парків, наукових парків, бізнес-інкубаторів і зон технологічного розвитку (більшість країн світу);

— створення потужних державних організацій (корпорацій, агентств), що забезпечують науково-технічну, фінансову і виробничу підтримку інноваційно активних промислових підприємств (США, Японія, Індія, Китай та ін.);

— інформаційно-пошукові спеціалізовані сайти про прогресивні технології та інноваційні розробки, що дають змогу зацікавленим підприємствам швидко знайти необхідні технічні рішення і можливих партнерів тощо.

Розвиток промислової політики тісно пов'язаний з політикою сприяння експорту — заходи, що спрямовані на забезпечення стабільного розвитку та реалізації експортного потенціалу міста. Таким чином, політика сприяння експорту здійснюється через:

— *фінансову підтримку* (надання фінансових послуг: кредитів, гарантій тощо, прямого фінансування — субсидії, гранти, відкриття спеціальних економічних зон, зон розвитку експорту, експортні кластери тощо);

— *інформаційну підтримку* (консультації, проведення тренінгів, пошук партнерів, налагодження зв'язків із новими експортерами, вихід на нові ринки тощо).

Іншими заходами, що сприяють розвитку експорту продукції промислових товаровиробників є зниження торгових бар'єрів та спрощення торговельних процедур. Це досягається завдяки членству в СОТ та регіональних торговельних угрупованнях (зонах вільної торгівлі, митних союзах тощо), підписанню двосторонніх домовленостей щодо надання привілейованого режиму торгівлі (режиму нації найбільшого сприяння, інших привілеїв). Крім того, існує безліч опосередкованих факторів, що сприяють зростанню експорту (макроекономічна та політична стабільність, сприятливий інвестиційний клімат, розвинута інфраструктура тощо). Різні аспекти політики підтримання експорту реалізуються різними типами інституцій, до яких, як свідчить міжнародний досвід, на державному рівні належать експортні кредитні агентства (ЕКА) та організації зі сприяння експорту (*табл. 1*) [10].

Важливим питанням, на нашу думку, є світовий досвід підтримки експорту в окремих регіонах країн, який розглянемо на прикладі Австралії, Великої Британії, Мексики, Німеччини, США, Таїланду, Японії. Так, у Австралії існують дві ключові інституції, які реалізують державну політику сприяння експорту (Австралійська корпорація фінансування і страхування експорту (АКФСЕ) та Комісія сприяння торгівлі (АУСТРЕЙД)). Перша заснована як госпрозрахункова державна організація, що надає послуги зі страхування середньо- і довгострокових ризиків, фінансові послуги австралійським промисловим підприємствам, які виготовляють експортну продукцію, сприяє фінансуванню експорту банківськими закладами, а також за-

ймається консультаційною діяльністю у сфері експорту. Друга інституція відповідає за підтримку виходу австралійських експортерів на світовий ринок.

Таблиця 1

Основні моделі ведення бізнесу ЕКА

Модель	Характеристика	Країни поширення моделі
Приватна компанія, що діє як агент уряду	Уряд укладає ексклюзивний договір із приватною компанією, яка здійснює фінансування та / або страхування від імені уряду	Франція, Німеччина, Нідерланди
Урядовий підрозділ	Окремий підрозділ уряду під керівництвом міністра, секретаря тощо	Велика Британія, Швейцарія
Державне підприємство	Автономна установа, що належить уряду	Канада, США, Туреччина, Японія, Австралія
Віртуальна ЕКА	Уряд займається прийняттям рішень та бере на себе частину ризику. Жодних інституцій не створюється	Нова Зеландія
Надання державних гарантій	Уряд надає державні гарантії	Велика Британія, Австралія (частково)

Економіка Великої Британії менше залежить від експорту, ніж економіка Німеччини (експорт складає близько третини ВВП країни) [11]. Через централізовану структуру уряду заходи зі сприяння експорту традиційно проводяться на загальнонаціональному рівні. Агенції розвитку для регіонів Великої Британії також існують, але вони керуються й координуються центральним урядом.

Основною установою, що відповідає за діяльність щодо підтримання експорту (включаючи експорт зброї) є UK Trade & Investment — департамент британського уряду, підпорядкова-

ний Міністерству державної торгівлі та інвестицій, який координує діяльність усіх інших державних агенцій зі сприяння експорту на національному та регіональному рівнях; співпрацює з регіональними відділеннями в Уельсі, Шотландії та Північній Ірландії.

Іншими державними агенціями зі сприяння експорту є Департамент бізнесу, інновацій та навичок (Department for Business, Innovation & Skills), Міністерство закордонних справ та справ Співдружності (Foreign & Commonwealth Office), Спеціальний представник із зовнішньої торгівлі (Special Representative of Foreign Trade). Вони займаються розбудовою іміджу країни та перевіркою діяльності UK Trade & Invest (крім Спеціального представника із зовнішньої торгівлі).

Мексиканський досвід свідчить про те, що політика підтримки експорту є частиною державної стратегії стимулювання останнього, орієнтована на макроекономічну стабільність за режиму плаваючого курсу, лібералізації торгівлі, стимулювання прямих іноземних інвестицій. Конкуренентоспроможність мексиканських виробників на зовнішніх ринках забезпечувалася за допомогою технічної допомоги, фінансових інструментів підтримки експорту тощо. Для цього було створено фінансову інституцію «Банкомекст».

Німеччина, як і переважна більшість країн Європейського Союзу, орієнтована на процес сприяння експорту, що здійснюється державними й напівдержавними установами. Кожна земля (Bundesland) і навіть невеликі громади мають свої програми з підтримання експорту на додачу до державних.

У США існує дві основні агенції, які надають допомогу в експортній діяльності, — Експортно-імпортний банк США та Агенція з торгівлі та розвитку [12]. Перша — офіційна експортна кредитна агенція США, діяльність якої полягає у підтримці експортерів, наданні експортних кредитів на конкурентній основі в ситуаціях, коли вітчизняні експортери конкурують із підприємствами, що отримують офіційну підтримку у своїх

країнах, або якщо не можна отримати таке фінансування на ринку фінансових послуг (пряме кредитування, страхування кредитів та інші програми страхування). Агенція з торгівлі та розвитку сприяє економічному зростанню і просуванню комерційних інтересів США на ринках країн, що розвиваються, та країн із середнім рівнем доходу на душу населення (технічна допомога, спеціалізовані дослідження, дослідження можливостей, орієнтаційні візити, гранти на тренінги та конференції).

Своєю чергою, Таїланд вирізняється тим, що Тайський департамент підтримки експорту забезпечує експортерів та іноземних імпортерів торговою інформацією, просуває спільний образ Таїланду та тайських товарів, сприяє розвитку асоціації тайських експортерів. Серед активних програм цієї установи можна відзначити програму просування національного бренду, у рамках якої була розроблена концепція останнього. Також на увагу заслуговує єдиний центр оформлення експорту (оформлення експортних документів, отримання інформації про експортні процедури, зокрема сертифікати походження, сертифікати якості, гарантійні документи, розвинуту службу інформації про Таїланд та його експортерів, програму розвитку продуктів, що вивчала передовий досвід їх пакування, оформлення й дизайну, передачі його тайським експортерам).

Японія є країною, яка стала найбагатшою державою світу. Для зростання були впроваджені різноманітні програми, які стимулювали експорт, а саме: оподаткування (спеціальні відрахування з експортних надходжень, повернення імпортного мита експортерам); фінансування (заходи зі зниження вартості експорту перед відправленням, створення японського банку експортно-імпортних операцій (надання середньо- та довгострокових кредитів для підтримки експортних та імпортних операцій та операцій із прямими іноземними інвестиціями; сприятливий валютний курс).

Розглянуті нами успішні політики сприяння експорту мають певні спільні риси: використання можливостей ЕКА як джере-

ла фінансової підтримки експорту на ринкових (або максимально наближених до ринкових) умовах й ОСЕ як інформаційно-аналітичної агенції; застосування співпраці між державними, регіональними, муніципальними та приватними інституціями, які працюють у галузі сприяння експорту; розвиток промислового виробництва, що потребує підтримки.

Промислова та експортна політика безпосередньо пов'язана з інноваційним розвитком промислових підприємств і належить до основних пріоритетів таких високорозвинених країн, як США, Японія, держав Європейського Союзу та ряду країн Південно-Східної Азії. Досвід країн, що вступили до Євросоюзу раніше, є дуже цінним. Особливий інтерес викликають країни з «малою економікою». Вони характеризуються високим рівнем залучення як підприємницького, так і державного сектора фінансування ІР. У країнах із середнім (нижче 2,0 %) і низьким рівнем наукоємності ВВП (менше 1,0 %) внесок держсектора в ІР більш вагомий порівняно з внесками бізнес-сектора; високий рівень залучення країн у процес інтернаціоналізації ІР; концентрація ІР у декількох галузях (фармацевтика, автомобільна промисловість, радіо-, телевізійне та телекомунікаційне обладнання, комп'ютерні та пов'язані з ними послуги); підвищення ролі університетського сектора у виконанні ІР; перехід у бік широкого застосування заходів непрямого стимулювання ІР поряд із заходами прямого. Це дало змогу виділити такі три моделі стимулювання інноваційного розвитку європейських країн для розробки практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму реалізації інноваційного розвитку [13]:

1) *скандинавська* (розвинене інституціональне середовище; високий рівень залучення підприємницького та державного секторів у фінансуванні ІР; високий рівень значущості університетського сектора у виконанні ІР; спеціалізація ІР у високо-, середньо- та низькотехнологічних галузях; застосування прямих заходів державного стимулювання (фінансування нових високотехнологічних компаній на передпосівній стадії, іннова-

ційні держзакупівлі, надання грантів, спрямованих на підтримку інноваційних стартапів, державно-приватного партнерства в стратегічних областях, інноваційних ваучерів для оцінювання ступеня ризику інноваційних проектів);

2) *західноєвропейська* (вдосконалення інституційного середовища; превалювання підприємницького сектора у фінансуванні ІР; значна частка університетського сектора у виконанні ІР; концентрація ІР у середньотехнологічних галузях; поєднання прямих (надання позик, гарантій банкам за кредитами, грантів для підтримки підприємництва, створення підприємств спін-офф і стартапів, інноваційних ваучерів) і непрямих (інвестиційні пільги, податкові відрахування, спрямовані на трансфер технологій і створення нових інноваційних малих та середніх підприємств (МСП), податкові пільги по витратах на дослідження і розробку заходів стимулювання);

3) *центральноевропейська* (розвивається інституціональне середовище; висока частка державного сектора у фінансуванні ІР із зарубіжних джерел; значна частка держсектора у виконанні ІР; концентрація ІР у середньотехнологічних галузях, у яких оперують великі багатонаціональні корпорації, і низький рівень інноваційної активності національних фірм; застосування непрямих заходів стимулювання (надання податкових відрахувань, спрямованих на залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у сферу ІР, розвиток інноваційної інфраструктури, стимулювання співробітництва між підприємствами і дослідними інститутами тощо).

Світова практика вирізняється різноманітними моделями стимулювання економічного розвитку окремих галузей промисловості та територій, зокрема шляхом запровадження нових форм інноваційної діяльності: кластери, технопарки, індустріальні (промислові) парки, вільні економічні зони (ВЕЗ), спеціальні зони вільної торгівлі (СЗВТ), території пріоритетного розвитку (ТПР) тощо. Зазначені моделі є комбінацією двох

підходів до розроблення стимулюючої економічної політики — галузевого й територіального.

Галузевий підхід базується на визнанні того, що географічний контекст, включаючи його економічні, соціальні, культурні та інституційні виміри, впливає на економічну й соціальну поведінку. З урахуванням цього розробляються механізми економічного стимулювання розвитку територій. Галузевий підхід передбачає два типи переваг стимулювання економічного розвитку: у його рамках визначаються механізми, що забезпечують ефективне, інклюзивне та стале зростання; він сприяє покращенню процесів розроблення і впровадження економічної політики.

Галузевий підхід передбачає надання преференцій суб'єктам господарювання певного виду діяльності економіки незалежно від місця реєстрації чи ведення діяльності. При цьому підході припускається, що розвиток пріоритетних видів економічної діяльності має вирішальний характер для всієї національної економіки, а тому потребує уваги з боку держави. Реалізується завдяки співпраці уряду з підприємствами-лідерами галузі, галузевими бізнес-асоціаціями і включає заходи з підвищення конкурентоспроможності галузі. Проблеми, які вирішуються на основі застосування зазначеного підходу, стосуються будь-якої компанії незалежно від розміру і території ведення діяльності. Розуміючи ці проблеми та можливості компаній у певній галузі, держава може розробляти політику, спрямовану на подолання наявних обмежень для зростання галузі. Співпрацюючи тісно з галузевими компаніями, уряд має можливість завчасно реагувати на виклики, які здатні негативно вплинути на розвиток галузі.

Застосування *територіального підходу* щодо стимулювання економічного розвитку вимагає налагодження зв'язків між місцевими політиками і зовнішніми гравцями (наприклад, національним урядом), для того щоб поєднати політичні втручання зі специфікою різних територій (включаючи їх територіальний

капітал) і водночас уникнути рентоорієнтованої поведінки (домінування суто місцевих інтересів). Такий діалог є суттєвим для активізації внутрішнього потенціалу територій і забезпечення узгодженості різних політичних втручань. Діалог має продемонструвати, наскільки розвиток певної території є важливим для всієї країни і, навпаки, наскільки національний розвиток (наприклад, спорудження нових інфраструктурних об'єктів, надання спеціальних податкових / митних преференцій тощо) впливатиме на добробут мешканців певної території. Тому знання про конкретну територію і більш широкий контекст її розвитку є необхідними для розроблення моделей стимулювання економічного розвитку, що базуються на застосуванні територіального підходу.

Описані в цьому огляді моделі (зокрема, кластери, технопарки, індустріальні (промислові) парки, ВЕЗ, СЗВТ, ТПР) за своєю сутністю є комбінацією застосування двох вищезазначених підходів у розробленні політики економічного стимулювання. Тобто, основним принципом функціонування нових форм інноваційної діяльності є надання різноманітних стимулів суб'єктам підприємництва, розміщеним на певній території, з метою залучення нових інвестицій для впровадження високопродуктивних технологій, прискорення промислового виробництва, створення нових робочих місць, розширення податкової бази та зростання бюджетних надходжень. У рамках описаних моделей поряд із територіальною прив'язкою ведення господарської діяльності додатковими критеріями отримання преференцій є приналежність до певного виду економічної діяльності, виробництво певних продуктів, зазвичай інноваційних та / або високотехнологічних. Застосування такого комбінованого підходу щодо стимулювання економічного розвитку забезпечує кращу координацію дій різних суб'єктів (уряду, органів місцевого управління, компаній, бізнес-асоціацій тощо), зниження ризиків здійснення фрагментарної, дублюючої політики.

Причинами запровадження описаних моделей здебільшого є: недостатня спроможність механізмів функціонування ринку (обмежений доступу до інформації, нових технологічних знань і фінансових ресурсів), високі транзакційні витрати через брак об'єктів інфраструктури та слабе інституційне середовище. Всі описані моделі застосовуються для подолання зазначених проблем та прискорення економічного розвитку регіону.

Основними інструментами стимулювання створення та розвитку нових форм інноваційної діяльності є застосування податкових пільг та надання преференцій, бюджетних субсидій чи дотацій, фінансова та нефінансова підтримка тощо. У рамках впровадження кожної із моделей використовується комбінація різних інструментів. При цьому кожна територія, що апробувала ту чи ту модель, має свій набір інструментів (*табл. 2*).

Галузева спеціалізація в рамках впровадження різних моделей стимулювання економічного розвитку міста на основі інновацій визначає їх переваги та недоліки, які виникають у процесі функціонування. Дієвість зазначених моделей залежить від багатьох чинників. Це зокрема, зручності географічного розташування; ступінь розвитку інфраструктури: фізичної (дороги, постачання електроенергії та комунальних послуг, зв'язок тощо) і соціальної (школи, лікарні, публічні простори тощо); політична стабільність; сприятливий інвестиційний клімат; дотримання зобов'язань уряду і місцевих органів влади умов, які сприяють залученню інвесторів; захищеність прав власності; якість та доступ до адміністративних послуг; рівень розвитку конкурентоспроможності країни в цілому.

Позитивний аспект досвіду створення та розвитку зазначених чинників відіграє важливу роль у формуванні економічного середовища міста в цілому, оскільки залежно від форм вони сприяють: активізації інноваційної діяльності за рахунок накопичення знань комерційного та виробничого характеру, внутрішньої конкуренції між виробниками, співробітництва між виробниками та постачальниками тощо; розвитку

Характеристика найбільш поширених форм організації підприємств у складовій інноваційній діяльності

Базова модель	Завдання	Механізми впровадження
<p>Індустріальний (промисловий) парк (Афганістан, Білорусь, В'єтнам, Єгипет, Канада, Китай, Литва, Нідерланди, Німеччина, Польща, США, Туреччина, Угорщина, Україна, Чехія)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Соціально-економічний розвиток територій. 2. Формування інфраструктури підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності. 3. Забезпечення стабільності інституційних умов інвестиційної діяльності. 4. Впровадження інновацій, ноу-хау та нових технологій. 5. Екологізація виробничої діяльності й природокористування. 6. Підвищення ефективності використання природних та трудових ресурсів. 7. Розвиток стартапів (бізнес-інкубація). 8. Включення місцевих постачальників до виробничого ланцюга. 9. Розвиток сектора послуг. 10. R&D 	<ul style="list-style-type: none"> — Створення інтегрованих виробничих ланцюгів; — використання інструментів ДПП; — створення системи спеціального навчання та підвищення кваліфікації для працівників

Таблиця 2

**Вплив на розвиток підприємств у промислових і туристичних індустріальних парках
на економічний розвиток реального сектора економіки**

Інструменти стимулювання	Впливи / наслідки
<p>Спеціальні гарантії Захист прав інтелектуальної власності та авторських прав на законодавчому рівні (Афганістан, Білорусь, В'єтнам, Єгипет, Канада, Китай, Литва, Нідерланди, Німеччина, Польща, США, Туреччина, Угорщина, Україна, Чехія)</p> <p>Фінансова підтримка Фінансування первинного проектного планування за рахунок коштів різних бюджетів (агентство економічного розвитку, департамент громадських робіт або спеціальний орган індустріального розвитку) (Афганістан, Литва, Росія)</p> <p>Податкові пільги та преференції: — застосування прискореного методу податкової амортизації (Канада); — звільнення від оподаткування імпортом та експортним митом (Нідерланди); — звільнення від сплати податку на прибуток, отриманого від реалізації товарів, робіт, послуг на період до 10 років (Білорусь, Чехія); — звільнення індустріального парку від податку на нерухомість (Білорусь, Нідерланди, Росія); — звільнення від земельного податку (Білорусь); — пільгова ставка земельного податку для керуючих компаній — 20 % (Росія).</p> <p>Субсидювання / дотування Покриття муніципалітетом до 15 % витрат на оренду чи перепрофілювання ділянки під будівництво індустріального парку, створення інженерної і транспортної інфраструктури (Угорщина)</p> <p>Нефінансова підтримка: — пільгові умови підключення до інженерних комунікацій (Росія); — використання для розміщення об'єктів нерухомості, що належать громадському чи квазігромадському органу (Росія); — можливість отримання мандата на створення екологічно безпечного об'єкта, діючого поза рамками загального регулювання та зонування (Німеччина); — сервісне та технічне обслуговування виробничих і складських приміщень (Росія)</p>	<p>— Розвиток високо-технологічних галузей промисловості (Китай, Німеччина, Польща, США, Туреччина); — активізація розвитку МСП, зокрема в старо-промислових регіонах (Польща, США, Чехія); — зростання обсягів експорту (Китай, Німеччина, США, Туреччина)</p>

високотехнологічних галузей промисловості; зростанню податкових надходжень до бюджетів внаслідок залучення інвестицій, у тому числі іноземних; активізації розвитку промислового виробництва, особливо в старопромислових регіонах, за рахунок формування відносин субконтрактингу (аутсорсингу); відкриттю нових виробничих зон; зростанню частки експорту готової продукції; створенню унікальних можливостей щодо підготовки висококваліфікованих спеціалістів поза межами галузевої підготовки (обмін досвідом, центри навчання тощо).

Водночас запровадження цих моделей може мати й зворотні ефекти, зокрема: спотворення конкуренції через звільнення від оподаткування або пільгового оподаткування; надання бюджетної підтримки підприємствам, які провадять свою діяльність на територіях стимулювання; викривлення галузевої структури виробництва через розвиток тих видів економічної діяльності й виробництв, яким надається бюджетна підтримка або податкові чи митні стимули; неефективний розподіл ресурсів територією країни і посилення міжрегіональних диспропорцій у соціально-економічному розвитку адміністративних одиниць; вплив негативних зовнішніх чинників на навколишнє середовище внаслідок збільшення викидів та загострення екологічних проблем; виснаження інфраструктури через додаткове навантаження на існуючі об'єкти.

З огляду на проведений аналіз, визначені проблеми, а також спираючись на міжнародний досвід розвитку промисловості на інноваційній основі та випуску конкурентоспроможної продукції, пропонуємо:

— розробити критерії диференціації видів промислової діяльності за рівнем наявної або потенційної конкурентоспроможності (виведення товарів сектора на міжнародний ринок, ефективність та зростання підприємств) й розробити механізми надання преференцій пріоритетним промисловим підприємствам;

— здійснити техніко-економічний аудит фактичних і перспективних результатів роботи промислових підприємств;

— розробити нормативно-правові акти щодо створення і діяльності структурних фондів місцевого розвитку з метою підтримки розвитку промислових підприємств з метою наближення до принципів регіональної політики ЄС;

— стимулювати промислові підприємства до участі у міжнародних проектах із залучення технічної допомоги шляхом надання інформації стосовно критеріїв участі у таких проектах та проведення тренінгів щодо кваліфікації представників промислового виробництва спільно з представниками органів місцевого самоврядування;

— сприяти передачі часток державних промислових підприємств (що перебувають у скрутному фінансовому становищі) інвестиційним компаніям, які забезпечать доступ до нових кредиторів (такі інвестиційні компанії можуть бути створені комерційними банками, спільно із ЄБРР, що складе підґрунтя для функціонування моделі корпоративного управління на підприємствах);

— розробити програми із реструктуризації промислових підприємств, які б передбачали ліквідацію надлишку виробничих можливостей через припинення існування застарілих заводів, збільшення частки замкнених циклів виробництва продукції, відокремлення виробничого процесу від адміністративного.

ДЖЕРЕЛА

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України № 959-ХІІ від 16.04.1991 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 29. — Ст. 377.
2. Орієнтири виборця 2002 : довідник / В. Замніус, Д. Ковриженко, Д. Котляр та ін. — К. : Міленіум, 2002. — 308 с.
3. Ігнатушина М.І. Щодо питання розмежування повноважень органів державної влади і місцевого самоврядування у сфері

- зовнішньоекономічних відносин / М.І. Ігнатушина // Вестник ИЭПИ НАН Украины. — 2010. — № 1. — С. 124–130.
4. Анпілогова Ж.Д. Державне регулювання розвитку промислового виробництва в перехідній економіці України / Ж.Д. Анпілогова // Економіка та держава. — 2012. — № 10. — С. 83–85.
 5. Концепція державної промислової політики [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/>
 6. Горин М.П. Механізм розвитку промислового виробництва регіону / М.П. Горин // Регіональна економіка. — 2009. — № 1. — С. 59.
 7. Захарченко В.І. Зарубіжний і вітчизняний досвід державного регулювання економіки для сучасної України / В.І. Захарченко, А.В. Іванищева, О.Г. Борисов / за ред. В.І. Захарченко. — Одеса : Видавничий центр Студія «Негоціант», 2005. — 128 с.
 8. Толмачова Г.Ф. Регулювання розвитку малого та середнього підприємництва: досвід зарубіжних країн для України / Г.Ф. Толмачова, Г.В. Колеснікова // Економічний вісник Донбасу. — 2017. — № 1 (47). — С. 157–185.
 9. Левицький К. Назад, у глухий кут? / К. Левицький // Дзеркало тижня. — 2017. — № 3. — С. 10.
 10. Diana Smallridge “The Role of State-Backed Export Credit in Export Promotion” / Diana Smallridge // World Bank’s Seminar on Policies to Promote Export Growth and Diversification, 2006, May 10th.
 11. “Germany Trade & Invest GmbH” — це федеральна агенція економічного розвитку, яка надає послуги по підтримці експорту та маркетингу. “Germany Trade & Invest GmbH” підпорядковується федеральному Міністерству економіки і технологій; Sarah L. Beringer. Managing Globalization: government export promotion in Germany and Europe / EU. Florida International University. — 14.01.2013.
 12. Експортно-імпорتنний банк США [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [www.state.gov /documents/organization/28779.pdf](http://www.state.gov/documents/organization/28779.pdf)
 13. Тітаренко Г. Аналіз зарубіжного досвіду державного регулювання інноваційного розвитку та доцільності його використання в Україні / Г. Тітаренко // Проблеми науки. — 2014. — № 11–12. — С. 44–45.