

УДК 332.1

*В. М. Бондаренко,
доктор економічних наук, професор, декан обліково-фінансового факультету,
Вінницького торгівельно-економічного інституту
Київського національного торгівельно-економічного університету
В. І. Дармограй,
доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та природничих наук
Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РОЗМІЩЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

*V. Bondarenko,
Doctor of Economics, Professor, Dean of the Accounting and Finance Faculty,
Vinnytsia Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University
V. Darmogray,
Doctor of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics,
Entrepreneurship and Natural Sciences of the Tavria National University. V.I. Vernadsky*

MODERN APPROACHES TO THE PLACEMENT OF ENTERPRISES IN THE REGIONAL ECONOMY

В статті виявлена функціональна неврегульованість в суб'єктній базі управління процесами розміщення бізнесу в регіоні; визначені нові фактори, що впливають на результативність підприємництва в регіоні.

В дослідженні проаналізовано еволюцію поглядів на управління розміщенням виробництва і бізнесу. Узагальнено та систематизовано теоретичні підходи до даної проблеми в економічній літературі. Виявлено, що важливим є розподіл і розміщення ринків за певними критеріями, проте не менш важливою є проблематика внутрішньої якісної визначеності ринку і пов'язаних з нею факторів.

The article reveals functional non-regulation in the subject-based management of business placement processes in the region; New factors that influence the efficiency of entrepreneurship in the region are identified.

The study analyzed the evolution of views on the management of the location of production and business. The theoretical approaches to this problem in the economic literature are generalized and systematized. It was found that distribution and placement of markets according to certain criteria is important, but it is equally important that domestic quality market determinants and factors associated with it are equally important.

Ключові слова: *соціально-економічний розвиток, підприємство, продуктивні сили, розміщення, бізнес.*

Keywords: *socio-economic development, enterprise, productive forces, placement, business.*

Постановка проблеми. На даний час, особливо в умовах нестабільності світової фінансової системи, з метою захисту внутрішніх ринків від негативних наслідків зовнішньої експансії назріла необхідність формування комплексності розвитку регіонів. Досягти цього можна лише шляхом створення єдиного економічного простору і посилення міжрегіональної інтеграції, що дозволить реалізувати принцип порівняльних переваг і таким чином сприяти розміщенню продуктивних сил. Проте існує ряд об'єктивних обмежень, що не дозволяють здійснити зазначені дії. Зокрема, теоретична розробленість принципів і механізмів формування процесів розвитку і розміщення промислових підприємств в системі економіки регіону недостатня. Залишаються не до кінця вирішеними проблеми регулювання розвитку територій та досягнення балансу інтересів бізнесу і влади, без чого неможливо комплексний розвиток економіки промисловості. У зв'язку з цим поглиблення теорії і практики розвитку і розміщення промисловості в системі економіки регіону представляється актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у становлення науки про розвиток та розміщення продуктивних сил зробили такі науковці як І. Аксьонов, А. Вебер, К. Маркс, А. Льош, М. Хвесик, М. Кизим, С. Покропивний, С. Єрьомін, С. Брю, Є. Мних, В. Гець, Т. Качала та інші.

Постановка завдання. Дослідити теоретичні основи розвитку та розміщення підприємств промисловості в системі економіки регіону на сучасному етапі економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У міру розвитку господарських відносин проблема розміщення виробництва, спочатку сільськогосподарського, потім промислового, була головною в питанні мінімізації витрат виробництва і максимізації його прибутку. Способи вирішення даної проблеми завжди знаходилися в прямому взаємозв'язку з наявними способом виробництва. Рівень розвитку продуктивних сил вимагав нових підходів до вирішення проблеми оптимального з точки зору економічної ефективності розміщення виробництва.

Географічний розподіл трудових ресурсів по території, матеріальний базис виробництва, розміщення продуктивних сил по економічним районам було обумовлено панівним способом виробництва, і властивий даній системі формою власності на засоби виробництва. У кожній соціально-економічній формації визначена своя система територіальної організації суспільного виробництва і тип розміщення продуктивних сил.

В умовах переважання приватної форми привласнення та власності на засоби виробництва, розміщення продуктивних сил складається стихійно в безпосередньому зв'язку з ринковими законами. До закономірностей розміщення продуктивних сил в умовах капіталізму належить визначення К. Маркса [3], що стосується «механізму» прояву всіх загальних законів при пануванні приватної власності на засоби виробництва. «Взагалі при капіталістичному виробництві загальні закони здійснюються досить заплутаним і приблизним чином, лише як панівна тенденція, як деяка ніколи твердо не встановлена, середня постійних коливань». За умови ринкових відносин розміщення виробництва зводилося до вибору найбільш вигідного з точки зору розташування місця будівництва будь-якого підприємства з метою отримання максимального прибутку. На наступних стадіях розвитку капіталізму ця проблема розширилася в зв'язку з пошуками «оптимального» розміщення сукупності підприємств тієї чи іншої галузі промисловості, в зв'язку з прагненням вибрати найбільш вигідні умови у зонах розповсюдження продукції цих підприємств. Однак і в епоху монополістичного капіталізму зберігається властивий капіталізму приватногосподарський метод вирішення проблем.

Після 2-ої світової війни 1939-1945 рр. особливості розвитку державно-монополістичного капіталізму привернули велику увагу до питань поліпшення розміщення виробництва в ряді економічно розвинених капіталістичних країн (США, Японія, Франція та ін.).

Трансформації першої половини XXI століття яскраво виражені розвитком індустріального економічного способу виробництва. Дані зміни адаптують і самі принципи, і умови оптимального розміщення виробництва. Для подальшого аналізу формування нових факторів розміщення бізнес-діяльності необхідно зупинитися на основних характерних рисах постіндустріального розвитку.

По-перше, це інтегральний економічний лад. Це не капіталізм в його ринково орієнтованому, всебічно-конкурентному вигляді і не соціалізм в його державно-централізованій, бюрократизованій формі. Новий лад дає можливість з'єднати приватну ініціативу та інноваційну активність підприємців із забезпеченням гідного життя існуючого та майбутнього поколінь, із здійсненням стратегічно інноваційної функції держави, з соціальною орієнтацією регульованої ринкової економіки і високим рівнем розвитку неринкового сектора, що забезпечує відтворення людського капіталу, природно-ресурсного середовища і безпеку країни.

По-друге, це багатоукладна економіка, в якій кожен економічний уклад займає притаманну йому нішу і не панує над іншими укладами, а кооперується з ними. Йдеться про оптимальне поєднання і партнерство укладів:

- великого бізнесу, що здійснює технологічні прориви і змінює структуру виробництва в галузях з високим рівнем концентрації виробництва, що знаходиться під пильною увагою і контролем антимонопольного регулювання;

- малого та середнього бізнесу, що відрізняється високою інноваційною активністю і забезпечує зайнятість вивільнених з великих виробництв і тих, що знову прибувають на ринок праці трудових ресурсів;

- державного устрою, зосередженого в стратегічно важливих галузях і неринковому секторі економіки і забезпечує реалізацію стратегічно-інноваційної функції держави;

- муніципального укладу, що забезпечує середовище життєдіяльності населення (житлово-комунальне господарство та охорону навколишнього середовища), використання потенціалу духовного відтворення (школи, заклади культури і т. п.);

- натурального укладу, представленого домашнім і особистим сімейним господарством, який виконує найважливіші функції в відтворенні і функціонуванні людини, його робочої сили.

Важливо, щоб кожен уклад, виконуючи властиві йому функції, був найбільш ефективним у своїй ніші, щоб забезпечувалося партнерство укладів, бо від цього залежать соціально-економічна ефективність відтворення, темпи економічного зростання.

По-третє, продовжив розвиватися процес глобалізації економіки, надаючи їй нові характеристики. Над трьома нині існуючими рівнями економічного базису: домашня (сімейна) економіка, мікроекономіка та макроекономіка - надбудовується четвертий рівень - глобальна економіка. Це не тільки сфера взаємовідносин між незалежними національними економіками, а й новий центр сили і прийняття стратегічних рішень, представлений транснаціональними корпораціями, міжнародними фінансовими центрами, міжнародними економічними організаціями (типу Всесвітнього банку, Міжнародного валютного фонду, СОТ та ін.) І міждержавними цивілізаційними об'єднаннями (типу Європейського Союзу). У найближчі два десятиліття належить зробити вибір між двома моделями глобалізації: нині переважної неоліберальної (що продовжує і загострює тенденції і протиріччя пізньоіндустріального суспільства) і перспективної гуманістично-ноосферної, що відповідає змісту постіндустріального суспільства; від цього залежить подальша доля людства, його виживання.

По-четверте, циклічність економічної динаміки збережеться в економіці XXI ст. Так само як і економічні кризи, які будуть вражати суспільство (все більш синхронізовано в глобалізованій економіці) кожне десятиліття при зміні середньострокових циклів, кожні півстоліття при зміні Кондратьєвських циклів [5]. Однак ці кризові потрясіння не будуть настільки руйнівними і тривалими, як в попередні століття, оскільки отримає розвиток більш надійне передбачення зміни циклів і їх фаз, економічних криз, будуть вироблені ефективні методи антикризового регулювання.

По-п'яте, зростає тенденція до збільшення економічної стратифікації, розриву в рівні економічного розвитку різних країн і соціальних верств. Однак з урахуванням більш високих темпів зростання населення в країнах з низьким рівнем розвитку ця різниця мінімізується. Темпи зростання економіки відстаючих країн повинні бути значно прискорені, щоб скоротити різницю між багатими і бідними країнами і проблеми, що випливають з цього для глобальної стійкості.

Інша тенденція полягає в подоланні надмірного розриву в соціальній стратифікації різних верств населення всередині країн, яка в 90-ті роки значно зросла як в постсоціалістичних, так і інших країнах.

По-шосте, вималюється модель партнерства держави і підприємців, науки і бізнесу в функціонуванні та інноваційному оновленні економіки [5]. Кожен з учасників партнерства виконує властиві йому функції в суспільному розвитку.

На підприємницький сектор припадає турбота про виробництво і інноваційне оновлення на основі реалізації наукових досягнень товарів і послуг, підвищення їх конкурентоспроможності відповідно до вимог споживачів, своєчасну реалізацію поліпшуючих інновацій, виплату частини отриманих доходів державі для виконання ним своїх функцій, відтворенні трудових і природних ресурсів.

На державі лежить відповідальність за вибір і реалізацію довгострокової і середньострокової стратегії соціально-економічного, інноваційно-технологічного та екологічного розвитку, за старту підтримку базисних інновацій, за створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату, за ефективний і пропорційний розвиток інновацій в неринковому секторі економіки, за забезпечення зовнішніх умов розвитку, економічної і технологічної безпеки. Місце протиборства влади, науки та бізнесу має зайняти співробітництво і його вища форма - партнерство з чітким розмежуванням функцій і відповідальності кожного з партнерів, що невідворотно позначиться на процесі управління розміщенням бізнесу з позитивним ефектом.

Зі зміною способу виробництва також змінюється і сам бізнес. Наприклад, точка зору на бізнес як на товар пов'язана з наявністю такої економіко-організаційної його форми, як підприємство. Однак можливі й інші економіко-організаційні форми бізнесу, коли він не є власністю одного або декількох осіб, а точніше, права з управління цією власністю зосереджені не у самих власників. Іншими словами процеси демократизації і деперсоніфікації відносин власності формують такі форми реалізації бізнес-діяльності, як аутсорсинг, франчайзинг, лізинг і т.д. [4]

Так наприклад, розглянемо більш детально франчайзинг. В даний час в Європі функціонують 4500 франчайзингових систем, у кожній з них в середньому 37 партнерів, їх загальний товарообіг становить 150 млрд. доларів. Проте, ступінь розвитку франчайзингового бізнесу в Європі набагато нижче, ніж в США, де обсяг подібного роду угод перевищив 800 млрд. доларів.

На інституціональному рівні система франчайзингу представлена і просунута Європейською Федерацією Франчайзингу (ЕФФ), яка є некомерційною міжнародною асоціацією, заснованою в 1972 р її місія і основні цілі полягають в наступному:

- сприяння розвитку франчайзингу в Європі;
- представлення інтересів франчайзингу в міжнародних організаціях (Європейська комісія, Європейський Парламент і т.д.);
- просування і представлення європейського франчайзингу та його членів на міжнародній арені;

обмін інформацією і документацією між національними асоціаціями франчайзингу країн Європи та інших континентів.

Членами ЕФФ є Національні асоціації франчайзингу з 17 європейських країн. Федерація також приймає в якості членів-партнерів національні організації франчайзингу з інших неєвропейських країн. Що стосується Центральної та Східної Європи, тільки Угорщина і Словенія є члени ЕФФ. Єдине Європейське законодавство в області франчайзингу, ґрунтується на двох документах: Європейський Кодекс етики франчайзингу, прийнятий в 1991 році; Регламент «BlockExemption», прийнятий в 1999 році Економічною комісією Європейського економічного співтовариства.

На нашу думку, застосування і розвиток франчайзингу в регіонах України могло б сприяти інноваційному розвитку, впровадженню нових бізнес-технологій, стандартів організації бізнесу і підвищення ділової культури в регіонах. Регіональна експансія практично кожного великого франчайзера і викликане ним підвищення конкуренції викликавши розробку і впровадження інноваційних бізнес-стандартів з боку місцевих бізнесменів, вимушених адаптуватися до нового рівня якості їх роботи. Більшість невеликих регіональних підприємств при появі в регіоні зарекомендувавши себе брендів стикаються з необхідністю застосовувати інноваційні методи роботи з метою подальшого розвитку своїх бізнес-проектів. З точки зору доцільності розвитку в регіоні франчайзингу його використання знижує витрати, підвищує ефективність реклами, впровадження технічних і технологічних нововведень, збільшує обсяг продажів і прибуток підприємств, що в сукупності сприяє розвитку регіональної економіки в цілому.

Крім цього, франчайзингові мережі виступають в якості каналів трансферу інновацій, в яких компанія - франчайзер виступає розробником інновацій, а компанія - франчайзі є їх споживачем і впроваджувачем. Для стабільного розвитку франчайзеру необхідно створити систему стандартів, що відповідає сучасним ринковим умовам, і організувати механізми контролю за послугами, що надаються. Пред'явлені до франчайзі вимоги розширюють особисті можливості підприємців, змінюють їх погляд на якість професійних знань, сприяють впровадженню їх здібностей і професійних навичок, що робить можливим поширення інновацій як всередині конкретної франчайзингової системи, так і поза нею.

Так як бізнес більшості великих франчайзерів постійно розвиваються з урахуванням все зростаючої вимогливості клієнтів до якості послуг, сама присутність франчайзера в регіоні змінює споживчі вимоги клієнтів, що змушує використовувати нові методи роботи навіть тих учасників ринку, хто ніколи не збирався працювати по франчайзингу. Таким чином, поява на тому чи іншому регіональному ринку франчайзингових схем досить сильно змінює саму структуру цього ринку. Для регіону присутність великих франчайзерів вкрай вигідно як із суто економічних причин (створення значного числа робочих місць, залучення більш широких верств населення в сучасних економічних процесах, розвитку в регіоні третинного сектору економіки), так і в більш широкому плані (поступове нівелювання ступеня економічного розвитку між регіоном і центром, якісні перетворення в розвитку регіону в цілому, особливо в частині інфраструктури).

Крім перерахованого, присутність великих франчайзерів в регіоні в значній мірі збільшує його інвестиційну привабливість, в тому числі і для зарубіжних інвесторів, які в досить значній мірі орієнтуються на присутність в регіоні відомих брендів.

У свою чергу привабливість регіону для франчайзера визначається не тільки ринково-фінансовими показниками, але і макроекономічною ситуацією в регіоні в цілому, а також низкою факторів, що безпосередньо впливають на розвиток франчайзингу в регіонах, наприклад, фактори кількості великих міст в регіоні, наявності сформованих ринків збуту продукції / спожитих послуг, економіко-географічних умов.

Зацікавленість керівників регіону в розвитку франчайзингу полягає в наступному:

законодавчо-правові ініціативи, які здійснюються як у сприянні з державними органами, так і незалежно (наприклад, місцеві податкові пільги для франчайзерів або франчайзі);

надання пільгових умов кредитування франчайзі місцевими банками, регіональні пільги великих державних і комерційних банків, зумовлені інвестиційною привабливістю регіону або цільовими програмами його розвитку;

співпраця адміністрації регіону і франчайзерів в області інформаційного забезпечення (аналіз маркетингової та економічної ситуації в регіоні силами відповідних структур, пошук і підбір регіональних партнерів, консультування представників франчайзерів і місцевих франчайзі, сприяння в контролі за дотриманням технологій);

допомога в успішній адаптації франчайзингових схем до умов даного конкретного регіону, організація форумів, конференцій і семінарів, присвячених розвитку франчайзингу в регіоні;

сприяння в кадровому забезпеченні місцевих франчайзі. Організація навчальних центрів, центрів перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників місцевих підприємств, створення кадрових служб, створення спеціалізованих баз даних;

поліпшення взаємодії державної і регіональних схем підтримки малого бізнесу, що, безумовно, підвищить конкурентоспроможність регіональних франчайзі по відношенню до підприємств, які ведуть регіональну експансію шляхом відкриття корпоративних філій;

Деякими заходами, що приймаються регіональною адміністрацією для розвитку франчайзингу в регіонах, можуть стати наступні.

встановлення контактів з відсутніми в регіоні великими франчайзі з метою залучення останніх до регіону і / або спільного формування нормативних документів по організації франчайзингу в регіоні.

сприяння місцевим великим підприємствам з метою розширення їхньої присутності в інших регіонах з використанням франчайзингових схем.

пошук зарубіжних франчайзерів з метою залучення в регіон додаткових інвестицій і підбір для них місцевих потенційних франчайзі.

організація субфранчайзингу і допомоги при запуску пілотних франшиз в регіоні. Допомога в організації технічних питань, наприклад, в логістиці та банківському обслуговуванні регіональних франчайзі.

організація форумів, конференцій і семінарів, присвячених розвитку франчайзингу.

наявність пільгових умов оренди виробничих торгових площ для франчайзі, а також можливостей для їх довгострокової оренди, лізингу або приватизації.

Висновок. Таким чином, з урахуванням всього вищевикладеного, перспективність розвитку франчайзингу в українських регіонах, а також важливість його розвитку для підвищення ефективності та привабливості регіональних проектів, що сприяють оптимізації розміщення бізнесу, не залишає ніяких сумнівів. При цьому об'єднання зусиль регіональної влади, науки, бізнесу в інтересах формування та реалізації стратегічних регіональних пріоритетів буде тільки сприяти цьому.

Література.

1. Вебер А. Теория размещения промышленности / А. Вебер ; пер. с нем. – Л. ; М, 1926.
2. Леш А. Географическое размещение хозяйства / А. Леш ; пер. с англ. – М. : Изд-во иностр. лит-ры, 1959. – 456 с.
3. Маркс К. Капитал : в 3 т. Т. 2. Критика политической экономии / Карл Маркс. ; под ред. Фридриха Энгельса. – М. : Изд-во полит. лит., 1984. – 643 с.
4. Степанова О.В. Розробка моделі вибору варіанта розміщення продуктивних сил // Актуальні питання економіки та управління у сучасних соціально-економічних умовах: Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції 14-15 жовтня 2013р. – Дніпропетровськ: "Герда", 2013. – с. – 145-148.
5. Хвесик М.А. Оцінка регіональних особливостей локалізації основних показників розвитку продуктивних сил України / А.М. Хвесик // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 17–30.

References.

1. Veber A. (1926) The theory of industrial placement / L.; M.
2. Lesh A. (1959) Geographical location of the economy. M.: Publishing house of foreigner. liters, p. 456
3. Marx K. (1984) Capital: 3 t. T. 2. Critique of Political Economy. M.: Publishing house is watered. Lit., p. 643
4. Stepanova O.V. (2013) Development of a model for choosing the variant of placement of productive forces. Current issues of economics and management in contemporary socio-economic conditions: A collection of materials of the international scientific and practical conference. Dnipropetrovsk: Gerda. p. 145-148.
5. Khvesik M.A. (2010) Estimation of regional features of the localization of the main indicators of the development of the productive forces of Ukraine / A.M. Soap // Economy of the agroindustrial complex. No. 6. p. 17-30.

Стаття надійшла до редакції 19.07.2018 р.