

DOI: 10.15276/ETR.06.2022.1
 DOI: 10.5281/zenodo.7620812
 UDC: 330.34
 JEL: E22

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ТЕРИТОРІАЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМАХ В КОНТЕКСТІ КАПІТАЛІЗАЦІЇ

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF EVALUATION OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN TERRITORIAL ECONOMIC SYSTEMS IN THE CONTEXT OF CAPITALIZATION



Valery F. Goryachuk, DEcon,
 Senior researcher
 SO "Institute of Market and
 Economic&Ecological Researches of
 the National Academy of Sciences of
 Ukraine", Odesa, Ukraine
 ORCID: 0000-0003-4061-5336
 E-mail: valeriygoryachuk@gmail.com



Volodymyr M. Osypov, DEcon, Professor
 SO "Institute of Market and
 Economic&Ecological Researches of
 the National Academy of Sciences of
 Ukraine", Odesa, Ukraine
 ORCID: 0000-0001-7082-0862
 E-mail: osypovugkonver@gmail.com

Received 19.11.2022

Горячук В.Ф., Осипов В.М. Методичні засади оцінки розвитку підприємництва в територіально-господарських системах в контексті капіталізації. Науково-методична стаття.

Аналіз методичних підходів до оцінки розвитку підприємництва в Україні показав, що вони мають суттєві концептуальні вади: інтегральні показники не мають соціально-економічної сутності; використання великої кількості показників без виділення ключових показників; подвійний та спотворений облік показників при розрахунку інтегрального показника; відсутність оцінки трендів зміни ключових показників розвитку; відсутність оцінки показників розвитку в контексті порогових значень; нерепрезентативність певних груп показників. Обґрунтовані концептуальні положення оцінки розвитку підприємництва в контексті визначення рівня капіталізації як однієї з ключових характеристик, яка набуває особливої актуальності в умовах повоєнного відновлення національної економіки. Розроблено систему показників щодо комплексної оцінки розвитку підприємництва на регіональному та базовому рівнях в розрізі складових сталого розвитку (показники оцінки розвитку підприємництва в економічному, соціальному та екологічному аспектах).

Ключові слова: капіталізація, підприємництво, ключові показники, розвиток, інтегральний показник

Goryachuk V.F., Osypov V.M. Methodological Principles of Evaluation of Entrepreneurship Development in Territorial Economic Systems in the Context of Capitalization. Scientific and methodical article.

The analysis of methodical approaches to the entrepreneurship development evaluation in Ukraine has shown that they have significant conceptual flaws: integral indicators do not have a socio-economic essence; using a large number of indicators without highlighting key indicators; double and distorted accounting of indicators when calculating the integral indicator; lack of trends evaluation in key development indicators; lack of development indicators evaluation in the context of threshold values; unrepresentativeness of certain groups of indicators. Reasonable conceptual provisions for the entrepreneurship development evaluation in the context of determining the level of capitalization as one of the key characteristics which acquires special relevance in the conditions of the post-war recovery of the national economy. A system of indicators has been developed for the comprehensive evaluation of entrepreneurship development at the regional and basic levels in terms of the sustainable development components (indicators for the entrepreneurship development evaluation in economic, social and environmental aspects).

Keywords: capitalisation, entrepreneurship, key indicators, development, integral indicator

Згідно статті 42 Господарського Кодексу України підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик, господарська діяльність задля досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1]. Оцінка розвитку підприємництва на основі прибутку цілком виправдана бо це головна мета усіх підприємств, в той же час цей показник має певні вади. По-перше, чимало підприємств використовують технології «оптимізації» прибутку, внаслідок цього дані статистичної звітності не відображають реальний стан прибутковості підприємництва [2]. По-друге, показник «прибуток» для певних видів діяльності є дуже волатильним, але підприємництво досить інерційна система [3]. По-третє, згідно методології математичного моделювання світової динаміки та стійкого розвитку (моделі Дж. Форрестера) показник «прибуток» відноситься до групи поточкових показників, які визначають швидкість збільшення (зменшення) рівневих показників [4]. Якщо розглядати показник «прибуток» в контексті капіталізації, то він відображає щорічну зміну капіталу підприємництва і тільки з точки зору власників, а така важлива характеристика як загальний обсяг капіталу залишається поза увагою. Таким чином, показник «прибуток» дає обмежене уявлення про розвиток підприємництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Проблемам оцінки розвитку підприємництва присвячено багато досліджень, у яких розглядаються окремі її аспекти. Можна виділити низку методичних підходів до оцінки розвитку підприємництва, які ґрунтуються на: оцінці конкурентоспроможності [5-8], оцінці потенціалу [6, 8, 9, 15, 17], оцінці за фазою розвитку [5], розрахунку інтегрального показника [10, 11], багатокритеріальному оцінюванню [5], оцінці з точки зору стейкхолдерів [12], порівнянні з еталоном [13], експертному оцінюванню [16].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Існуючі методичні підходи до оцінки розвитку підприємництва мають суттєві вади і не забезпечують комплексну та адекватну оцінку.

Метою статті є розробка комплексного методичного підходу до оцінки розвитку підприємництва в територіально-господарських системах в контексті капіталізації.

Викладення основного матеріалу дослідження

Аналіз існуючих концептуальних підходів до оцінки розвитку підприємництва в територіально-господарських системах дозволяє поділити їх на дві основних групи: ресурсні та результатні. В рамках першої групи підходів оцінка розвитку підприємництва здійснюється на основі наявних ресурсів, наприклад, обсяг інвестицій, вартість основного капіталу, рівень освіти і кваліфікації працівників, стан інституціонального середовища, наявність природних ресурсів, географічне положення і т. ін. В рамках другої групи підходів оцінка розвитку підприємництва визначається на основі його результативності в частині виконання своїх функцій (призначення, місії), які визначаються інтересами населення, бізнесу та держави.

Методичний підхід на основі оцінки конкурентоспроможності. Особливістю підходу є певна прямопропорційність між рівнем конкурентоспроможності підприємства та рівнем його розвитку. Тобто в основу підходу покладено гіпотезу, що більш високий рівень конкурентоспроможності підприємства визначає більш високий рівень його розвитку.

Незважаючи на такі переваги, як виявлення ключових факторів успіху, достатній перелік показників для оцінки конкурентоспроможності, головними недоліками підходу є відсутність загально визнаної методології оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств, широкий спектр пропонованих методик та певна статичність оцінки конкурентних позицій підприємства під час порівняння з іншими підприємствами [18, с. 65].

Методичний підхід на основі оцінки потенціалу. Серед численних досліджень поняття «потенціал в економіці» можна виділити два основних підходи. Згідно першого підходу, потенціал в економіці – це здатність економічного суб'єкта до певної діяльності, що відображає

максимально можливий сукупний результат такої діяльності. Другий підхід базується на ресурсній концепції [15, 17]. Її прибічники визначають потенціал як сукупність ресурсів. Це відповідає визначенню у Великому енциклопедичному словнику: «економічний потенціал – джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якої-небудь задачі, досягнення мети; можливості окремої особи, суспільства, держави у визначеній області» [19]. Потенціал підприємництва визначається ще й станом інституціонального середовища, а саме наявністю сприятливого податкового середовища, розвинутого фінансового ринку, ефективної регуляторної політики, умов для справедливої конкуренції. Науковці пропонують різні варіанти оцінки потенціалу підприємства. Іванова Н. пропонує здійснювати оцінку потенціалу підприємства на основі розрахунку компаративних індексів за такими складовими потенціалу, як ринкові, виробничі, кадрові та інвестиційні ресурси [6], Самуляк В. та Фещур Р. здійснюють оцінку за найнижчим показником потенціалу кожної складової підприємства за принципом «слабкої ланки» [8], Шелегеда Б. та ін. – як суму фінансового, виробничого, маркетингового, трудового, інформаційного, інвестиційно-інноваційного та управлінського потенціалів [20], Самуляк В. та Фещур Р. – як ступінь реалізації потенціалу [8], Отенко І. – через рівень потенціалу у динаміці та статичності [21], Лепа Р. та ін. – на основі оцінки динаміки складових потенціалу підприємства з урахуванням факторів впливу зовнішнього середовища [22].

Головними недоліками підходу є відсутність загально визнаного розуміння поняття «економічний потенціал», широкий спектр пропонованих методик та певна статичність оцінки економічного потенціалу підприємства.

Методичний підхід на основі розрахунку інтегрального показника. Фахівці, які його використовують, вважають, що один або кілька економічних та соціальних показників не можуть повністю відобразити розвиток підприємства. Для всебічної оцінки вони пропонують використовувати інтегральний показник.

Розрахунок інтегрального показника рекомендується здійснювати згідно наступного алгоритму:

- розробка структурної моделі підприємства;
- ідентифікація основних факторів, які визначають розвиток підприємства;
- визначення вагових коефіцієнтів факторів;
- вибір форми агрегування факторів в інтегральний показник;
- розрахунок інтегрального показника розвитку підприємства.

Основні фактори слід розподіляти на ендогенні та екзогенні. Особливе значення для розвитку підприємства мають екзогенні фактори. Для того щоб витримати конкуренцію підприємства змушені адаптуватися до факторів зовнішнього середовища. При цьому кожен суб'єкт самостійно

вирішує проблему адаптації, намагаючись підсилити позитивний вплив і нейтралізувати або зменшити наслідки негативного впливу зовнішнього середовища. Екзогенні фактори мають різні рівні та характер впливу. Їх можна поділити на три рівні: регіональний, національний і наднаціональний (міжнародний). Саме держава і регіони забезпечують існування певних інституціональних норм, використовуючи податкову систему для встановлення відповідних розмірів податків, банківську систему для підтримки відповідних процентних ставок, систему освіти для підготовки та перепідготовки кадрів і т. ін. Вплив цих факторів підсилює або послаблює рівень розвитку підприємництва. Серед них в першу чергу слід виділити такі:

- вартість факторів виробництва, які в основному визначають ціну продукції, що виробляється. Наприклад, вартість робочої сили і окремих ресурсів, зокрема, енергетичних, значно впливають на ціну товарів та послуг;
- стан інфраструктури та навколишнього середовища є важливими факторами, що визначають рівень розвитку підприємництва;
- національна та регіональна політика, спрямовані на поліпшення бізнес середовища, стимулювання інновацій, торговельні норми, членство у міжнародних торговельних організаціях і торговельні угоди, підписані зіноземними державами, підвищення освітнього і професійного рівня населення, забезпечення соціальної злагоди.

Кизим М.О. та ін. [23] оцінку економічного розвитку здійснюють за індексом розвитку, який розраховується як сума індексів зростання реалізованої продукції, доданої вартості, власного капіталу та фінансової стійкості. Степанова Т., та ін. [24] використовують показник інтенсивності стратегічного розвитку, який розраховується як темп зростання суми фінансового результату, ринкової вартості підприємства та вартості основних фондів.

Методичний підхід на основі розрахунку інтегрального показника має суттєві вади:

- розрахунок здійснюється шляхом усереднення різних за своєю сутністю показників і які мають різні одиниці виміру. Складання таких показників як обсяг реалізованої промислової продукції, рівень кваліфікації працівників, фінансова стійкість, обсяг заробітної плати, вартість факторів виробництва, стан бізнес-середовища, інфраструктури та навколишнього середовища, впровадження інновацій та ін. не має економічного сенсу та змісту. Це навіть не середня температура в лікарні, бо в останньому випадку мова йде про усереднення лише одного показника «температура» у різних хворих;
- при розрахунку інтегрального показника може мати місце подвійний облік;

- використання великої кількості показників при розрахунку інтегрального показника ускладнює прийняття рішень і висновків про розвиток підприємництва;
- нерепрезентативність певних показників.

Методичний підхід на основі оцінки з точки зору різних груп стейкхолдерів. Досліджуючи розвиток підприємництва, слід враховувати, що крім власників підприємств як стейкхолдерів підприємницької діяльності є ще й інші стейкхолдери. Це органи влади та місцеве населення. В цьому контексті Сміцких К.В. та Терентьева Т.В. як основні показники оцінки розвитку підприємництва пропонують для:

- суб'єктивної підприємницької діяльності – систему показників рентабельності реалізації, виробництва та інвестицій, при обчисленні яких абсолютний розмір прибутку порівнюється з певною базою;
- органів влади – надходження до бюджету, обсяг доданої вартості, залучення інвестицій;
- місцевого населення – купівельна спроможність власних доходів та створення нових робочих місць [5].

Деякі дослідники явища підприємництва для оцінки його розвитку пропонують використовувати показник «вартість бізнесу», який звичайно використовується в умовах розвинутого фондового ринку.

Представники вищевизначених трьох груп стейкхолдерів взаємодіють між собою, мають загальні групові інтереси, спільно працюють на залучення капіталу, інновацій, кваліфікованих працівників і т. ін. В той же час в певних ситуаціях їх інтереси не співпадають і навіть вступають у протиріччя. В першу чергу, це стосується розподілу між ними валової доданої вартості.

Методичний підхід на основі експертних оцінок. Як показує практика, експертні оцінки значною мірою є суб'єктивними і звичайно згладжують реальний розкид характеристик явища, що досліджується, тому що експерти остерігаються крайніх оцінок. Існують свідчення про те, що на питання щодо суб'єктивного розуміння ситуації експерти не завжди дають достовірні відповіді, які точно відображають ситуацію. Тому є безліч причин: помилки при розробці опитувальників, неправильна шкала відповідей, небажання експертів висловлювати своє незнання проблеми або відсутність особистої думки, помилки у вибірці експертів. Навіть порядок розміщення та формулювання питань до експертів може бути чинником, який впливає на об'єктивність отриманого результату. Проте, експертні оцінки активно використовуються в практиці, особливо при нестачі статистичних даних. Для зменшення впливу помилок експертів при агрегуванні первинних даних в узагальнюючі показники більш високого рівня експертним даним привласнюються менші вагові коефіцієнти, ніж статистичним даним.

Методичний підхід на основі багато-критеріального оцінювання. Цей підхід доцільно використовувати коли мова йде про складне та багатогранне явище. Наприклад, для оцінки розвитку підприємства в контексті концепції сталого розвитку, а саме в економічному, соціальному та екологічному аспектах на основі обмеженого кола ключових показників. Цей підхід також передбачає можливість використання додаткових показників, які доповнюють ключові показники та забезпечують більш повне уявлення про розвиток підприємства.

Методичний підхід на основі порівняння з еталоном. Назаренко Ю.А. [13] пропонує в якості еталона використовувати удосконалене «золоте правило економіки»

$$T_{дв} > T_{в} > T_{ак} > 100\%, \quad (1)$$

де $T_{дв}$ – темп зміни валової доданої вартості;
 $T_{в}$ – темп зміни обсягу реалізації продукції;
 $T_{ак}$ – темп зміни активів.

Здійснені оцінки розвитку підприємства різних видів економічної діяльності в Україні у 2014-2019 рр. свідчать про їх невідповідність удосконаленому «золотому правилу економіки».

Недоліком цього підходу є можливість лише якісної оцінки та ще обмеженої градації (Так чи Ні).

Аналіз вищерозглянутих методичних підходів до оцінки розвитку підприємства свідчить, вони мають суттєві вади і не забезпечують комплексну та адекватну оцінку.

Концептуальні положення оцінки розвитку підприємства в контексті капіталізації.

1. Будь-яке економічне явище необхідно розглядати з погляду стану в певний момент часу (статичне представлення) і як процес (динамічне уявлення). І оскільки йдеться про економічне явище, воно має розглядатися і як відносини між зацікавленими суб'єктами (стейкхолдерами).

2. Капітал є доміантою розвитку будь-якої економічної системи та підприємства зокрема.

3. Капітал необхідно розглядати у широкому сенсі як сукупність фізичного, людського, соціального та природного капіталів та нематеріальних активів. Особливе місце займає соціальний капітал, який, на думку експертів Світового банку, є недостатньою ланкою в системі видів капіталу.

4. У контексті капіталізації:

- інтегральним показником розвитку підприємства як стан є обсяг накопиченого капіталу;
- інтегральним показником розвитку підприємства як процес є обсяг валової доданої вартості. Він характеризує створення нового капіталу за певний проміжок часу (квартал, рік);
- інтегральним показником розвитку підприємства як відносини є розподіл накопиченого капіталу та створеної валової доданої вартості серед населення.

5. Оцінка розвитку підприємства повинна здійснюватися на мікро-, мезо- та макрорівнях, а також за видами економічної діяльності.

6. Оцінка розвитку підприємства повинна здійснюватися у рамках концепції сталого розвитку в економічному, соціальному та екологічному аспектах.

7. Відмова від великої кількості показників та перехід до використання обмеженого кола ключових показників, які відображають основні сторони розвитку підприємства. Кожен ключовий показник розглядається в контексті його стану та темпу зростання. Для забезпечення більш повного уявлення про розвиток підприємства можливо використання додаткових показників, перелік яких залежить від цілей дослідження та особливостей розглядаємої системи підприємства.

8. Визначення трендів зміни ключових показників розвитку підприємства за останні 10 років.

9. Якісна оцінка розвитку підприємства на основі порогових еталонних значень.

Система показників комплексної оцінки розвитку підприємства.

Оцінку розвитку підприємства в рамках концепції сталого розвитку пропонується здійснювати окремо в економічній, соціальній та екологічній сферах на основі дворівневої системи показників. Верхній рівень складають ключові показники, які визначають головні аспекти стану розвитку певної сфери. Наприклад, в економічній сфері це обсяг валової доданої вартості та середній темп її зміни за останні 10 років. А одним з додаткових показників порівняння продуктивності (валова додана вартість на одного працівника / мешканця) з середнім рівнем цього показника в Європейському союзі як еталону. Визначення ключових та додаткових показників здійснюється виходячи з цілей та завдань дослідження та особливостей підприємницької системи, що досліджується.

Показники розвитку підприємства (економічний аспект).

Ключові показники. Рівень розвитку підприємства:

- обсяг валової доданої вартості;
- середній щорічний темп зростання обсягу валової доданої вартості за останні 10 років.
- Продуктивність праці в сфері підприємства:
- обсяг валової доданої вартості на одного працівника або одного мешканця;
- середній щорічний темп зростання обсягу валової доданої вартості на одного працівника або одного мешканця за останні 10 років.

Ефективність підприємства:

- частка валової доданої вартості у випуску;
- збільшення (зменшення) частки валової доданої вартості у випуску за останні 10 років.

Оцінка розвитку підприємства здійснюється на мікро-, мезо- та макрорівнях, а також за видами економічної діяльності.

Додаткові показники. Порівняння показників «обсяг валової доданої вартості на одного працівника або одного мешканця» та «частка валової доданої вартості у випуску» зі середніми значеннями цих показників в Європейському союзі як еталоном шляхом розрахунку таких коефіцієнтів:

$$K_{np} = \text{ВДВ}_1 / \text{ВДВ}_1_{\text{ЕС}}, \quad (2)$$

де K_{np} – коефіцієнт продуктивності праці;
 ВДВ_1 – валова додана вартість на 1 працівника або мешканця в Україні;
 $\text{ВДВ}_1_{\text{ЕС}}$ – валова додана вартість на 1 працівника або мешканця в ЄС.

$$K_{\text{еф}} = \text{Ч}_{\text{ВДВ}} / \text{Ч}_{\text{ВДВ}_{\text{ЕС}}}, \quad (3)$$

де $K_{\text{еф}}$ – коефіцієнт ефективності;
 $\text{Ч}_{\text{ВДВ}}$ – частка валової доданої вартості у випуску в Україні,
 $\text{Ч}_{\text{ВДВ}_{\text{ЕС}}}$ – частка валової доданої вартості у випуску в ЄС.

Також в якості додаткової характеристики може бути використано порівняння структур валової доданої вартості за видами економічної діяльності в Україні та ЄС.

Показники оцінки розвитку підприємництва (соціальний аспект).

Ключові показники. Спираючись на дослідження фахівців пропонується ключові показники поділити на 2 групи – ті що характеризують диференціацію населення за рівнем доходів і за рівнем якості життя.

Перша група. Показники диференціації населення за рівнем доходів. Найбільше визнання отримали такі показники:

- децильний коефіцієнт (співвідношення між доходами 10% найбагатших і 10% найбідніших);
- квінтільний коефіцієнт (співвідношення між доходами 20% найбагатших і 20% найбідніших);
- коефіцієнт Джині.

Аналіз досліджень диференціації доходів населення України за вищевказаними показниками свідчить про відносно низький її рівень і водночас існування низки причин щодо необ'єктивності такого оцінювання і визнання на цій основі існування прихованої нерівності. На думку Н.В. Коваль [25] основними причинами прихованої нерівності доходів є:

- недоступність інформації про доходи і витрати децильних груп населення;
- непрозорість діяльності вітчизняних бізнес-структур, що унеможливує оцінювання їх доходів, а також існування анонімних компаній і фондів, пасивний міжнародний обмін інформацією;
- методологічна недосконалість оціночних показників. Так, коефіцієнт Джині враховує зміни нерівності доходів усередині розподілу.

Для оцінки диференціації населення за рівнем доходів пропонується ще один показник – питома вага заробітної плати у валовій доданій вартості (рис. 1). За період 2010-2019 рр. вона зменшилася з 48,0% до 43,4%. Це свідчить про збільшення диференціації населення за рівнем доходів.

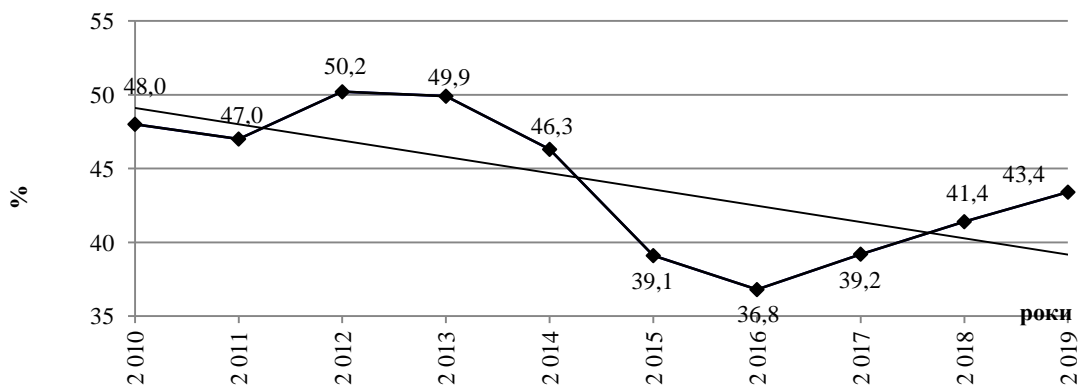


Рисунок 1. Питома вага заробітної плати у валовій доданій вартості у 2010-2019 роках

Джерело: складено авторами за матеріалами [3]

Ще одним показником диференціації населення за рівнем доходів може слугувати частка середнього класу. Згідно даних фундаментального дослідження Т. Пікетті «Капітал у 21 столітті» [26] після другої Світової війни у США частка багатих (10% населення, найбільш багатих) зменшувалася, а частка середнього класу (40% населення) та бідних (50% населення, найбільш

бідних) збільшувалася, але після 70-х років все стало навпаки – зменшення частки середнього класу та бідних і збільшення частки багатих (рис. 2). Зростання диференціації населення за рівнем доходів загальносвітова тенденція. За оцінками експертів найближчим часом цей процес прискориться.

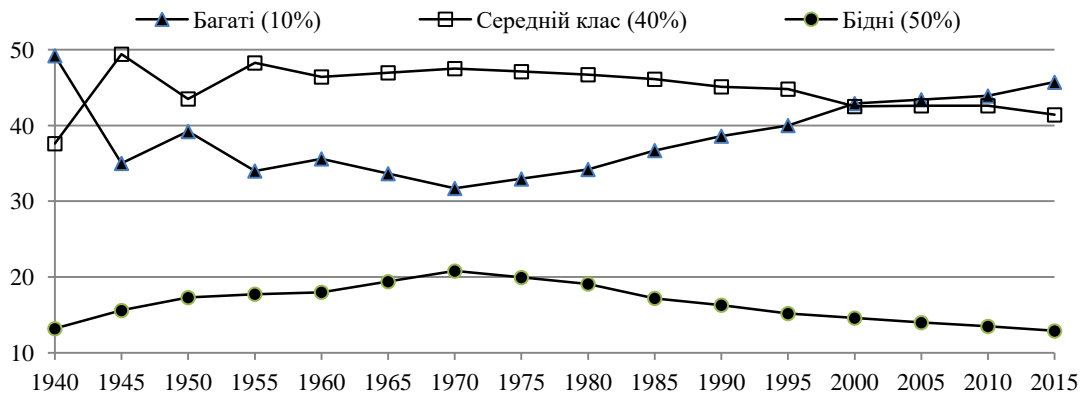


Рисунок 2. Розподіл доходів місцевого самоврядування

Джерело: складено авторами за матеріалами [26]

Друга група. Показники диференціації населення за рівнем якості життя:

- наявний дохід на одну особу. Це сума грошових коштів і матеріальних благ (заробітна плата; прибуток та змішаний дохід; одержані доходи від власності; соціальні допомоги; соціальні трансферти в натурі та інші поточні трансферти) за вирахуванням податків та інших обов'язкових платежів, які використовуються на споживання й заощадження;
- доступність житла. Ця характеристика життєвого рівня людини визначається співвідношенням вартості житла та частини доходів людини, яку вона може виділити на придбання житла. Враховуючи обмеженість узагальнених даних про вартість житла в регіонах пропонується використовувати показник «Площа житлових будівель, які прийняті в експлуатацію, у розрахунку на 1000 осіб», а також тренд цього показника в останні 10 років або більше;
- доступність медичного обслуговування. Деякі експерти вважають, що цей аспект життєвого рівня людини можна оцінювати на основі показника «Середньочікувана тривалість життя». Звичайно між цим показником та розвитком системи охорони здоров'я та її доступністю спостерігається тісна пряма залежність. Поряд з цим багато дослідників визначають що найбільш точний індикатор розвитку системи охорони здоров'я є показник «Дитяча смертність у віці до 1 року»;
- доступність освіти. Ця характеристика життєвого рівня людини визначається співвідношенням її доходів та вартості освіти. Оскільки загальна середня освіта в Україні безкоштовна, то мова йде про доступність вищої освіти, яка для значної кількості людей є платною. Виходячи з обмеженості узагальнених даних про вартість вищої освіти в регіонах пропонується використовувати показник «Кількість студентів закладів вищої освіти у розрахунку на 10000 населення».

Аналіз динаміки індексів цих показників в США у 1987-2018 рр. свідчить, що темп зростання заробітної плати перевищує рівень інфляції, і це позитивний факт, але в той же час темпи зростання вартості житла, медичного обслуговування та освіти перевищують темпи зростання заробітної плати. Тобто доступ до житла, медичного обслуговування та освіти зменшуються. Це відповідає тенденціям в розвинутих країнах, щодо посилення диференціації населення за рівнем доходу та зменшення частки середнього класу [26].

Додаткові показники. В якості додаткових показників пропонується використовувати такі:

- тренд житлових будівель, які прийняті в експлуатацію, у розрахунку на 1000 осіб;
- тренд середньочікуваної тривалості життя;
- тренд кількості студентів закладів вищої освіти у розрахунку на 10000 населення.

Показники оцінки розвитку підприємництва (екологічний аспект).

Ключові показники. Домінантою стану екологічної сфери є утворення відходів та забруднення ними навколишнього природного середовища. Відповідно в якості ключових показників визначені ті, що характеризують вплив підприємництва на утворення відходів та забруднення ними навколишнього природного середовища.

Утворення відходів:

- обсяг утворення відходів 4-го класу на одиницю валової доданої вартості;
- середній щорічний темп утворення відходів 4-го класу на одиницю валової доданої вартості за останні 10 років.

Утилізації відходів:

- обсяг утилізації відходів 4-го класу на одиницю валової доданої вартості;
- середній щорічний темп утилізації відходів 4-го класу на одиницю валової доданої вартості за останні 10 років.

Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення:

- обсяг викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення на одиницю валової доданої вартості;
 - середній щорічний темп обсягу викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення на одиницю валової доданої вартості за останні 10 років.
- Нагромаджених відходів:
- обсяг нагромаджених відходів 4-го класу;
 - середній щорічний темп нагромадження відходів 4-го класу за останні 10 років.

Висновки

Аналіз методичних підходів до оцінки розвитку підприємництва в Україні показав, що вона має суттєві концептуальні вади: відсутність збалансованої моделі оцінки розвитку регіону; інтегральні показники не мають соціально-економічної сутності; використання великої кількості показників без виділення ключових показників; подвійний та спотворений облік показників при розрахунку інтегрального показника; відсутність порівняння ключових показників розвитку регіонів України з такими ж

показниками в інших країнах; відсутність оцінки трендів зміни ключових показників розвитку регіонів; відсутність оцінки показників розвитку регіонів в контексті порогових значень; нерепрезентативність певних груп показників. Усе це не дозволяє здійснювати обґрунтовану прозору оцінку розвитку підприємництва в Україні.

Запропоновано методичний підхід до комплексної оцінки розвитку підприємництва в Україні в контексті капіталізації, в якому оцінка здійснюється на основі моделі сталого розвитку окремо в економічній, соціальній та екологічній сферах. В ньому замість використання розрахунку інтегрального показника та використання великої кількості показників здійснено перехід до обмеженого кола ключових показників та використання додаткових показників, які доповнюють ключові показники. Важливою особливістю запропонованого підходу є здійснення оцінки розвитку підприємництва в соціальній сфері на основі двох груп показників: диференціації населення за рівнем доходів та рівнем якості життя населення.

Abstract

Entrepreneurship development evaluation on the basis of profit has certain disadvantages: using the profit "optimization" technologies; the "profit" indicator for certain types of activity is very volatile, but entrepreneurship is a rather inertial system; the "profit" indicator reflects the annual change in the enterprise capital and only from the owners' viewpoint, and such an important characteristic as the total amount of capital remains out of consideration. Existing methodical approaches to the entrepreneurship development evaluation have significant flaws and do not provide a comprehensive and adequate evaluation. The aim of the article is to develop a comprehensive methodical approach to the entrepreneurship development evaluation in territorial economic systems in the context of capitalization.

A lot of studies are dedicated to the problems of the entrepreneurship development evaluation which consider its individual aspects. It is possible to distinguish a number of methodical approaches to the entrepreneurship development evaluation which are based on the competitiveness evaluation, the potential evaluation, evaluation by development phase, an integral indicator calculation, multi-criteria evaluation, evaluation from the stakeholders' viewpoint, comparison with a standard, expert review. The analysis of these methodical approaches to the entrepreneurship development evaluation shows that they have significant flaws and do not provide a comprehensive and adequate evaluation.

The article offers a conceptual approach to the entrepreneurship development evaluation in the context of capitalization. Any economic phenomenon should be considered from the viewpoint of the state at a certain moment in time (static representation) and as a process (dynamic representation). In addition, it should be considered as a relationship between parties concerned (stakeholders). Capital is the dominant factor in the development of any economic system and entrepreneurship in particular, and it should be considered in a broad sense as a combination of physical, human, social and natural capital and intangible assets. A special place is occupied by social capital, which is an insufficient link in the system of capital. In the context of capitalization: an integral indicator of the entrepreneurship development as a state is the amount of accumulated capital, the process is the amount of gross value added, as a relationship is the distribution of accumulated capital and created gross value added among the population. The entrepreneurship development evaluation should be carried out at the micro-, meso- and macro levels, by types of economic activity, as well as within the framework of the concept of sustainable development in economic, social and environmental aspects. It is proposed to abandon a large number of indicators and switch to using a limited range of key indicators that reflect the main aspects of the entrepreneurship development. Each key indicator is considered in the context of its state and growth rate. In order to provide a more complete picture of the entrepreneurship development, it is possible to use additional indicators, the list of which depends on the research objectives and the features of the considered entrepreneurship system.

An important feature of the proposed approach is the entrepreneurship development evaluation in the social area based on two groups of indicators: the population's differentiation by the level of income and the level of the population's quality of life.

Список літератури:

1. Господарський кодекс України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
2. Таптунова И. Трансформація податку на прибуток підприємств у податок на виведений капітал (PolicyPaper) / Європейський інформаційно-дослідницький центр. 2016. – 44 с.
3. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» за 2020 рік. Державна служба статистики України, 2021. – 151 с.
4. Meadows et al. Dynamics of Growth in a Finite World. 1974.
5. Лепейко Т.І., Баланович А.М. Комплексна оцінка рівня розвитку промислових підприємств. Проблеми економіки. 2016. № 4. – С. 136-143.
6. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. Харьков: изд-во ХНЭУ, 2004. – 256 с.
7. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства. Київ: МАУП, 2000. – 128с.
8. Самуляк В.Ю., Фещур Р.В. Оцінювання рівня розвитку підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика». 2008. № 33. – С. 627-636.
9. Максименко І.О. Деякі підходи до визначення рівня економічного розвитку підприємства. Культура народів Причорномор'я. 2009. № 161. – С. 126-128.
10. Сидоренко Ю.В. Методологічні аспекти оцінки стійкого розвитку підприємств. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 33. – С. 137-140.
11. Подсолонко О.А. Менеджмент: теорія та практика. Київ: ЦУЛ, 2003. – 370 с.
12. Гросул В.А., Аванесова Н.Е. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства. Вісник ЖДТУ. 2010. № 2 (52). – С. 233-236.
13. Назаренко Ю.А. Концептуальні засади оцінки діяльності підприємств та їх капіталізації на основі доданої вартості. Економічні інновації. Одеса, 2018. Вип. 68. – С. 155-164.
14. Андрушків Б.М., Малюта Л.Я., Мельник Л.М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства. Тернопіль: ТНТУ, 2010. – 271 с.
15. Карапейчик И.Н. Понятие потенциала в экономике: Общая концепция. Эффективная экономика. 2011. № 12.
16. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- та мікрорівень: монографія / Т.В. Уманець, Ю.О. Ольвінська, О.В. Лучакова; Одес. держ. екон. ун-т. – Донецьк: ВІК, 2010. – 280 с.
17. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства. Проблеми науки. 2003. № 12. – С. 12-17.
18. Андрушків Б.М., Малюта Л.Я., Мельник Л.М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства. Тернопіль: ТНУ, 2010. 271 с.
19. Економічний потенціал Вікіпедія. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://surl.li/emgkb>.
20. Шелегеда Б.Г., Касьянова Н.В., Барсуцький А.Я. Стратегічне управління потенціалом підприємства. Донецьк: ІЕН НАН України, Дон. УЕН, 2006. – 329 с.
21. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия. Харьков: ХНЭУ, 2006. – 256с.
22. Лепа Р.Н., Цопа Н.В., Гончаренко М.Ф. Теоретическая парадигма потенциала развития промышленного предприятия. Экономика промышленности. 2010. № 3. – С. 94-100.
23. Кизим М.О., Пилипенко А.А., Зінченко В.А. Збалансована система показників: монографія. Харків: видавництво «Інжек». 2007. 192 с.
24. Степанова Т.А., Квилинский А.С., Сюзяева О.В. Формирование стратегии развития предприятия в условиях изменчивой внешней среды. Наукові праці Дон НТУ. Серія «економічна». 2009. №36–1. – С. 147-154.
25. Волошина С.В., Скубіліна А.В., Чеботаренко А.М. Нерівність доходів населення України як перешкода розвитку людського капіталу. Економіка і суспільство. 2017. № 9. – С. 882-889.
26. Пікетті Т. Капітал у 21 столітті. Вид-во «Наш Формат», 2016. 696с.

References:

1. Economic Code of Ukraine. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> [in Ukrainian].
2. Taptunova, I. (2006). Transformation of the corporate income tax into a tax on withdrawn capital (PolicyPaper). Yevropeyskyu informatsiyno-doslidnytskyu tsentr [in Ukrainian].

3. Statistical collection "Activity of business entities" for 2020 (2021). State Statistics Service of Ukraine [in Ukrainian].
4. Meadows et al (1974). Dynamics of Growth in a Finite World [in English].
5. Lepeiko, T.I., & Balanovich, A.M. (2016). Comprehensive assessment of the level of development of industrial enterprises. *Problemy ekonomiky*, 4, 136-143 [in Ukrainian].
6. Yvanov, Yu.B. (2004). Enterprise competitiveness: assessment, diagnosis, strategy. Kharkiv: KhNEU Publishing House [in Russian].
7. Oberemchuk, V.F. (2000). Enterprise strategy. Kyiv: MAUP [in Ukrainian].
8. Samuliak, V.Yu., Feshchur, R.V. (2008). Assessment of the level of development of the enterprise. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika". Seriya "Lohistyka"*, 33, 627-636 [in Ukrainian].
9. Maksymenko, I.O. (2009). Some approaches to determining the level of economic development of an enterprise. *Kultura narodov Prychornomoria*, 161, 126-128 [in Ukrainian].
10. Sydorenko, Yu.V. (2011). Methodological aspects of assessing the sustainable development of enterprises. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, 33, 137-140 [in Ukrainian].
11. Podsolonko, O.A. (2003). Management: theory and practice. Kyiv: TsUL [in Ukrainian].
12. Hrosul, V.A., & Avanesova, N.E. (2010). The concept of stakeholders in the system of evaluating the effectiveness of the functioning of the enterprise. *Visnyk ZhDTU*, 2 (52), 233-236 [in Ukrainian].
13. Nazarenko, Yu.A. (2018). Conceptual principles of evaluating the activities of enterprises and their capitalization on the basis of added value. *Ekonomichni innovatsii*. Odesa, 68, 155-164 [in Ukrainian].
14. Andrushkiv, B.M., Maliuta, L.Ya., & Melnyk, L.M. (2010). Strategic management of innovative development of the enterprise. Ternopil: TNTU [in Ukrainian].
15. Karapeichyk, I.N. (2011). The concept of potential in the economy: General concept. *Efektivna ekonomika*, 12 [in Russian].
16. Umanets, T. V., Olvinska, Yu.O., & Luchakova O.V. (2010). Methods and models of assessment of small business development: meso- and micro-level. Odessa state economy Univ. Donetsk: VIK [in Ukrainian].
17. Hrynov, A.V. (2003). Evaluation of the innovative potential of the enterprise. *Problemy nauky*, 12, 12-17 [in Ukrainian].
18. Andrushkiv, B.M., Maliuta, L.Ya., & Melnyk, L.M. (2010). Strategic management of innovative development of the enterprise. Ternopil: TNU [in Ukrainian].
19. Economic potential of Wikipedia. Retrieved from: <http://surl.li/emgkb> [in Ukrainian].
20. Shelepeda, B.H., Kasianova, N.V., & Barsutskyi, A.Ya. (2006). Strategic management of the company's potential. Donetsk: IEN NAS of Ukraine, Don. UEN [in Ukrainian].
21. Otenko, I.P. (2006). Strategic management of the potential of the enterprise. Kharkiv: KhNEU [in Russian].
22. Lepa, R.N., Tsopa, N.V., & Honcharenko, M.F. (2010). Theoretical paradigm of industrial enterprise development potential. *Ekonomika promyslovosti*, 3, 94-100 [in Russian].
23. Kyzym, M.O., Pylypenko, A.A., & Zinchenko, V.A. (2007). Balanced system of indicators: monograph. Kharkiv: "Inzhek" publishing house [in Ukrainian].
24. Stepanova, T.A., Kvylynskyi, A.S., & Siuziaeva O.V. (2009). Formation of an enterprise development strategy in the conditions of a changing external environment. *Naukovi pratsi Don NTU. Seriya "ekonomichna"*, 36-1, 147-154 [in Ukrainian].
25. Voloshyna, S.V., Skubilina, A.V., & Chebotarenko, A.M. (2017). Income inequality of the population of Ukraine as an obstacle to the development of human capital. *Ekonomika i suspilstvo*, 9, 882-889 [in Ukrainian].
26. Piketty, T. (2016). Capital in the 21st century. "Our Format" edition [in English].

Посилання на статтю:

Горячук В.Ф. Методичні засади оцінки розвитку підприємництва в територіально-господарських системах в контексті капіталізації / В.Ф. Горячук, В.М. Осипов // *Економіка: реалії часу*. Науковий журнал. – 2022. – № 6 (64). – С. 5-13. – Режим доступу до журн.: <https://economics.net.ua/files/archive/2022/No6/5.pdf>. DOI: 10.15276/ETR.06.2022.1. DOI: 10.5281/zenodo.7620812.

Reference a Journal Article:

Goryachuk V.F. Methodological Principles of Evaluation of Entrepreneurship Development in Territorial Economic Systems in the Context of Capitalization / V.F. Goryachuk, V.M. Osypov // *Economics: time realities. Scientific journal*. – 2022. – № 6 (64). – P. 5-13. – Retrieved from <https://economics.net.ua/files/archive/2022/No6/5.pdf>. DOI: 10.15276/ETR.06.2022.1. DOI: 10.5281/zenodo.7620812.

