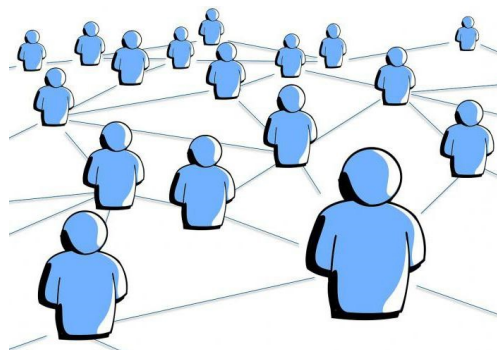


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНСТИТУТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗМІСТУ ОСВІТИ
ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ РИНКУ ТА ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИХ
ДОСЛІДЖЕНЬ НАН УКРАЇНИ
ГОСПОДАРСЬКА АКАДЕМІЯ «ДІМІТР ЦЕНОВ»
(м. СВІШТОВ, БОЛГАРІЯ)
ВИЩА ШКОЛА ЕКОНОМІКИ (м. ПРАГА, ЧЕХІЯ)
ВАРШАВСЬКИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
(м. ВАРШАВА, ПОЛЬЩА)
ПОЛІСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
(м. ПІНСЬК, РЕСПУБЛІКА БІЛОРУСЬ)

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН, ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*МАТЕРІАЛИ
VII МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ*

25-26 вересня 2020 року



м. Одеса – 2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНСТИТУТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗМІСТУ ОСВІТИ
ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ РИНКУ ТА ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИХ
ДОСЛІДЖЕНЬ НАН УКРАЇНИ
ГОСПОДАРСЬКА АКАДЕМІЯ «ДІМІТР ЦЕНОВ»
(м. СВІШТОВ, БОЛГАРІЯ)
ВИЩА ШКОЛА ЕКОНОМІКИ (м. ПРАГА, ЧЕХІЯ)
ВАРШАВСЬКИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
(м. ВАРШАВА, ПОЛЬЩА)
ПОЛІСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
(м. ПІНСЬК, РЕСПУБЛІКА БІЛОРУСЬ)

**ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ:
СУЧАСНИЙ СТАН, ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

***МАТЕРІАЛИ
VII МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ***

25-26 вересня 2020 року

Одеса – 2020

УДК: 334.012.42:338

Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 25-26 вересня 2020 р.). Одеса: «Принт бистро», 2020. 178 с.

У збірнику представлено матеріали учасників VII Міжнародної науково-практичної конференції «Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи», яка відбулася в Одеському національному економічному університеті 25-26 вересня 2020 року.

Розглядаються питання економіки, фінансів, інвестицій та інвестиційної діяльності, інновацій та інноваційної діяльності, публічного управління, підприємництва, конкурентоспроможності підприємств, інтеграційних процесів, національної безпеки.

За зміст наукових праць та достовірність наведених фактологічних і статистичних матеріалів відповідальність несуть автори.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ НА ГАЛУЗЕВОМУ, МІЖГАЛУЗЕВОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

Siuris A., Golban A., Golban R.

EFFICIENCY OF WINE WASTES VALORIZED AS ORGANIC FERTILIZER ON CHERNOZEMIC SOILS IN THE CONDITIONS OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA 9

Артьомова Т. І.

ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ ЗА УМОВ ПЕРЕТВОРЕННЯ ФОРМ ВЛАСНОСТІ 14

Балджі М. Д.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В ТУРИСТИЧНО-АКТИВНИХ РЕГІОНАХ УКРАЇНИ 17

Бурлай Т. В.

РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ COVID-19 19

Волкова О. Г.

МУНІЦИПАЛЬНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ В УКРАЇНІ..... 22

Галушкіна Т. П.

ДОКТРИНА ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ФУНДАМЕНТ СУСПІЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ В УКРАЇНІ 24

Гербиш В. Г.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКИМ ГОСПОДАРСТВОМ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ 26

Гринів Л. С.

РОЗВИТОК ПРОСТОРОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 29

Грузький Ю. О.

ПРИНЦИПИ ЗДІЙСНЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ..... 31

Губанова О. Р. ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	35
Даниліна С. О. СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ	37
Дугінець Г. В., Омран Х. З. РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ І КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ ТА АФРИКОЮ	39
Карпов В. А., Гутников В. С. НАПРЯМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ ДАЛЬНИЦЬКОЇ ОТГ).....	42
Клєвцєвич Н. А. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТА АНАЛІЗ СТАНУ ЗДІЙСНЕННЯ ДПП В УКРАЇНІ	45
Ковальов А. І., Корольова Т. С., Павлова Т. В. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	48
Коляда Т. А. БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	51
Коцюрубенко Г. М. СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ ДО СКЛАДУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ	54
Купінець Л. Є. ЛІНІЙНІ ТА НЕЛІНІЙНІ ПРОЦЕСИ В УПРАВЛІННІ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНИМ ГОСПОДАРЮВАННЯМ	57
Крыстев В. К., Силичева Н. Е. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ КАК КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА	61

Ладика Є. І.

АСПЕКТИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ТА
СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДАЛЬНИЦЬКОЇ ОТГ..... 64

Менейлюк О. І., Нікіфоров О. Л.

УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА
ДОПОМОГОЮ КОНСТРУКТИВНО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ШАБЛОНІВ .. 67

Мороз О. В.

МІЖСЕКТОРАЛЬНЕ ТА БАГАТОРІВНЕВЕ ВРЕГУЛЮВАННЯ
КОМПЛЕКСНИХ ПОЛІТИЧНИХ ПРОБЛЕМ: ВИКЛИКИ ТА ШЛЯХИ
ВИРІШЕННЯ 70

Музиченко Г. В.

ФАНДРЕЙЗИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ДЛЯ
ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ..... 73

Носаченко О. А.

АНАЛІЗ ТА СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ ШОКОЛАДУ В УКРАЇНІ 75

Обнявко В. О.

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «ЦИФРОВІЗАЦІЯ» 78

Просов В. М.

МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ..... 81

Скляр Д. В.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-
ПРОЦЕСАМИ У СФЕРІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ 84

Студінська Г. Я.

ЗАГРОЗИ СПОЖИВАЦЬКОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 86

Студінський В. А.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОГО
УПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІЯМИ В УМОВАХ АДМІНІСТРАТИВНОЇ
РЕФОРМИ В УКРАЇНІ 90

Трипольський К. В.

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ МІСТА
(НА ПРИКЛАДІ М. ОДЕСА) 92

Хомутенко А. В.

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СУБ'ЄКТІВ УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСАМИ 95

Чеберяко О. В.

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН: УКРАЇНА ТА
СВІТОВИЙ ДОСВІД..... 98

Черчик Л. М.

БАЗОВІ ПОЛОЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ
МЕНЕДЖМЕНТУ БЕЗПЕКИ 100

Шикіна О. В.

ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ СТАНУ МУЗЕЙНОЇ МЕРЕЖІ ЯК ЕЛЕМЕНТ
МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНОЮ СФЕРОЮ 103

СЕКЦІЯ 2. ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕС- СЕРЕДОВИЩА

Golban A. Golban R. Siuris A.

COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES FROM
THE REPUBLIC OF MOLDOVA 106

Gorova Kseniia, Qiwen Den

CURRENT ISSUES OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
INTRODUCING IN UKRAINIAN BUSINESS 111

Nikitina Alina

PROBLEMS AND REASONS OF THE LABOUR FORCE MIGRATION
IN UKRAINE UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS 113

Бойко В. О, Бойко Л. О.

БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ ОРГАНІЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ 115

Грищенко І. В.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО КАДРОВОГО
ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ 117

Доброва Н. В.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ 121

Домбровська С. О. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ	123
Ізжко І. О. ІННОВАЦІЇ ЯК ВИРІШАЛЬНИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ КРИЗИ	127
Іорга С. М. МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ З МЕТОЮ МАКСИМІЗАЦІЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	129
Кічук Н. В. ЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЇ В СОЦІАЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ	131
Кисличко К. А. СОВРЕМЕННАЯ БИЗНЕС-СРЕДА В УКРАИНЕ	134
Літвінов О. С., Малишко А. В. ВІДМІННОСТІ ПОНЯТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ, ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ, НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ТА РЕСУРСИ	136
Однолько В. О. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ	139
Репушевська Ю. О. СТВОРЕННЯ СПРЯТЛИВОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА – ЗАПОРУКА ГАРМОНІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ	142
Сментина Н. В. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РІВНІ ОТГ.....	144
Фіалковська А. А. ІДЕНТИФІКАЦІЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ПРИ ПЛАНУВАННІ ПРОЄКТІВ МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ	147
Царьов О. С. ОБОРОТНІ КОШТИ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА	149

Шумська С. С.

ФОРСАЙТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ
РОЗВИТКУ УКРАЇНИ..... 152

Янковий В. О.

ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТАН ФОНДООЗБРОЄНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА..... 155

СЕКЦІЯ 3. ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Chuban' V. S., Kricher O. Yu.

OVERALL CHARACTERISTICS OF AMENDMENTS TO THE LABOUR
CODE FOR THE PERIOD OF TAKING MEASURES ON PREVENTING
OF CONTRACTION AND ZYMOSIS OF CORONAVIRUS DISEASE
COVID-19 158

Москаленко А. О.

ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В
УКРАЇНІ 160

Музиченко Г. В., Дін Сін

ПРАВОВІ АСПЕКТИ УКРАЇНО-КИТАЙСЬКОЇ СПІВПРАЦІ НА
РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ..... 163

Райлян О. Г.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ТРУДОВИХ
ВІДНОСИН В УМОВАХ КАРАНТИНУ: ПРАКТИКО-ПРАВОВІ
АСПЕКТИ 166

Старченко А. Ю.

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ СМАРТ-КОНТРАКТІВ 169

Тесля Л. В.

ПРАВО КОРИСТУВАННЯ ЧУЖОЮ ЗЕМЕЛЬНОЮ ДІЛЯНКОЮ ДЛЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПОТРЕБ: ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ 172

Ткачук А. С.

ЗАГАЛЬНІ УМОВИ ЛІЦЕНЗІЙНОГО ДОГОВОРУ 174

СЕКЦІЯ 1

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ НА ГАЛУЗЕВОМУ, МІЖГАЛУЗЕВОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

Siuris A.

*PhD in Agriculture, Associate Professor,
Institute of Pedology, Agrochemistry and Soil Protection "Nicolae Dimo"
e-mail: siurisandrei@mail.ru ,*

Golban A.

*PhD in Economics, Faculty of Economics,
State Agrarian University of Moldova, e-mail: golban.artur@yahoo.com,*

Golban R.

*PhD in Veterinary Medicine, Associate Professor, Faculty of Veterinary Medicine,
State Agrarian University of Moldova, e-mail: golbanrita@gmail.com,
Republic of Moldova, Chişinău*

EFFICIENCY OF WINE WASTES VALORIZED AS ORGANIC FERTILIZER ON CHERNOZEMIC SOILS IN THE CONDITIONS OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

In a field experiment performed in 2011 at the Technological-Experimental Station "Codru" in Chisinau, several residual materials not tested so far in the Republic of Moldova were tested, which were discharged from wineries (wine yeasts and vinasa). Based on the performed researches, were elaborated technologies for the recovery of wine waste as fertilizer [4,5,6,7].

At the current stage in the Republic of Moldova, the ecological status of the environment is deplorable in most natural and anthropogenic ecosystems. The mentioned waste, being thrown chaotically, represents a major danger both for human life and for air, soil, flora, fauna, etc. There is no processing and recycling company in the country. At the same time, the listed wastes contain a significant amount of biophilic elements necessary for the nutrition of agricultural plants and soil fertility, and last but not least a high amount of organic matter.

In the Republic of Moldova annually are accumulated about 100 thousand of these wastes (Table 1). They contain 28 thousands tons of organic matter, 211 tons of nitrogen, 95 tons of phosphorus and 257 tons of potassium.

The main purpose of the research was to assess the productivity of vines and the economic efficiency of wine yeasts in order to valorize on them as fertilizers and the possibility of reintegration into viticulture.

Economic efficiency is the ultimate object of all economies of any kind. The priority of this objective responds to a double concern of economic agents: that of dealing with the increasing individual and collective needs of increasing the standard of living and that of facing the best conditions with imperfect competition in its various forms, degrees of intensity and instruments of deployment, both domestically and internationally. [1,8,3].

Efficiency essentially expresses the quality of economic activity to use rationally the factors of production in the enterprise. It is a fundamental requirement for the economy and must constantly guide economic and financial actions and decisions [2,9,10].

Solid wine yeasts are formed after dehydration by pressing liquid yeasts. It was discovered that they are concentrated fertilizers that can economically justify their transportation over long distances, over 10 km, from wineries. Compared to conventional manure, solid wine yeasts contain 2.7 times more nitrogen, 1.6 times more phosphorus, 2.4 times more potassium and 2.7 times more organic

matter. It is characterized by an acidic environment. The average pH value is 3.5 units. Humidity varies from 42% to 59%, averaging 48%. The chemical composition demonstrates that solid wine yeasts are an important source of organic matter for the soil and primary elements for agricultural plants. Calculated from the table with natural humidity the content of organic substances is on average 47%. Of the primary elements, total potassium predominates, averaging 2.5%, followed by total nitrogen 1.5% and total phosphorus 0.70%. On average, 1 ton of solid wine yeast with natural moisture contains 47 kg of NPK, with a ratio between these elements 1: 0.5: 1.7 which corresponds approximately to the nutritional needs of the main cultivated plants.

The vinasse is the liquid which left after distilling the alcohol from the wine. The amount of vinasse represents 75 - 85% of the volume of wines subjected to distillation. The vinasse is an opalescent or slightly cloudy liquid, golden - reddish in color, with a specific heat treatment odor and a sour taste. The vinasse is characterized by an acidic environment. The average pH value is 3.4 units. The dry residue varies from 7.5 to 24.7 g / l. averaging 15.2 g / l. The content of organic substances makes up an average of 13.3%, with a variation from 6.3% to 21.7%. The mineral compounds constitute an average value of 1.9 g / l. From the primary elements, the composition of vinasse predominates the total potassium content with an average value of 0.12%. The total nitrogen and phosphorus content makes up an average of 0.02%. Of the total nitrogen content, ammonia is about 34%. The monovalent cations of potassium (579 mg / l) and sodium (172 mg / l) predominate in the aqueous extract. The concentration of bivalent calcium and magnesium cations is on average 106 mg / l and 84 mg / l. Sulphates predominate among anions. Their concentration is from 79 mg / l to 280 mg / l with an average value of 155 mg / l. The chlorine content varies from 69 to 122 mg / l to 122 mg / l, averaging 90 mg / l.

The performed researches has shown (Table 1) that wine waste has increased the content of humidified organic matter in the soil by 0.18 - 0.37%. A significant increase in mobile phosphorus (0.30-1.0 mg / 100g soil) was identified. The application of the waste did not change the value of the exchangeable potassium content.

Table 1
The influence of wine waste on the content of organic matter and nutrients in the 0-30 cm layer of the cambic chernozem in the Technological-Experimental Station "Codru", 2011 - 2019

Experiment variant	Organic matter, %			P2O5, mg/100 g soil			K2O, mg/100 g soil		
	Average 2011-2019	The increase over the witness		Average 2011-2019	The increase over the witness		Average 2011-2019	The increase over the witness	
		%	kg/ha		%	kg/ha		%	kg/ha
Witness	3,99	-	-	2,17	-	-	28	-	-
Yeast of wine, 13 t / ha	4,22	0,23	6100	2,79	0,62	16,4	36	8	183
Yeast of wine, 26 t / ha	4,36	0,37	9800	3,17	1,00	27,0	40	12	274
Vinasse 300 m3/ha	4,17	0,18	4800	2,47	0,30	8,1	38	10	229
Vinasse 600 m3/ha	4,26	0,27	7800	2,48	0,31	8,4	41	13	297
DL 0,5%	0,11	0,17	4522	0,15	0,15	3,4	6,7	6,7	153
Sx,%	8,2	5,1	5,1	8,9	8,9	8,9	9,1	9,1	9,1

The beneficial influence of wine waste on organic matter, phosphorus and potassium in the chernozem soil was also reflected on the crops of cultivated plants (tab.2).

Table 2
The influence of wine waste on the Sauvignon grape harvest obtained on cambic chernozem, t / ha, in Technological-Experimental Station "Codru"

Experiment variant	Grape harvest by year									On average for nine years		
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Harvest t/ha	Harvest increase	
											t	%
1. Witness	9,8	7,6	10,6	9,8	10,8	7,4	10,4	7,0	9,9	9,3	-	-
2. Yeast of wine, 13 t / ha	10,8	8,7	11,9	12,0	11,9	8,6	11,7	8,2	12,1	10,8	1,5	16
2. Yeast of wine, 26 t / ha	10,9	8,8	14,1	13,9	12,8	9,0	13,2	8,8	12,5	11,6	2,5	27
4. Vinasse 300 m3/ha	10,8	8,7	11,2	10,5	11,4	7,6	10,0	7,2	10,0	9,7	0,4	4
5. Vinasse 600 m3/ha	10,6	8,5	11,4	10,6	11,6	7,6	10,3	7,4	10,1	9,8	0,5	5
DL 0,5%	0,60	0,64	0,94	0,73	0,67	0,92	0,82	0,53	0,60	0,65	-	-
Sx	14,3	15,1	17,2	16,2	14,6	15,3	12,4	14,1	12,7	13,4	-	-

From the measurements and calculations performed during all years of experimentation it was established that the application of wine yeasts at a dose of 13 and 26 t / ha ensured a significant increase in grape harvest on average (2011-2019) over nine years of 1, 3 and 2.3 t / ha, by 14 and 24% more compared to the defertilized control (9.3 t / ha). Significant actions on the productivity of the vine plants were also incorporated in the vinegar in the dose of 300 and 600 m3 / ha annually. The average crop increase over nine years was 0.6-0.7 t / ha or 7-8% more than the control. It should be mentioned that when applying the grape in the years 2016-2019, statistically significant values of the grape increase were not registered. The reason is that in recent years the vinasse has not been administered. The largest grape harvest was in the first four years of experimentation (2011-2014). Vinasse should be incorporated after every 4 years of action.

Grapes from all three variants were harvested for oenological research on the quality of wine from the experienced vine plantation. From the sugar extracted annually was determined the sugar and acid content (tab.3).

Table 3
Sugar content and accumulation of acids in Sauvignon grapes when applying waste from the production of alcoholic beverages. TES „Codru”, on average for the years 2011-2019 (The Data ISPHTA)

Experiment Variant	Mass of harvested grapes, kg	Sugar content, g/dm3	Acids accumulation, g/dm3
1. Witness	50	204	7,8
2. Vinasse (K ₄₅₀), 300 m3/ha	50	212	7,2
3. Vinasse (K ₉₀₀), 600 m3/ha	50	212	7,5
4. Wine Yeasts (N ₁₀₀), 13 t/ha	50	203	7,0
5. Wine Yeasts (N ₂₀₀), 26 t/ha	50	210	7,6

The analyzes performed (2012-2019) show that the sugar content of the grapes in the fertilized variants was on average 203-212 g / dm3 with an acid accumulation of 7.0-7.6 g / dm3. In February-March 2012-2018 in the Laboratory "Hard drinks and by-products" of ISPHTA were carried out physico-chemical research on the quality of the wines obtained. In the wine samples were determined

the alcoholic concentration, the mass concentration of volatile acids, the mass concentration of sulfuric acid, the pH of the wines. The obtained results are presented in table 4. Due to the advanced carbohydrate content, the wines have a strength of over 13% vol. The concentration of sulfur dioxide and free is 30.7-47.3 mg / dm³ and 14.1-17.9 respectively. mg / dm³. The pH values are equal to 3.1-3.2 units.

Table 4

Physico-chemical indices of Sauvignon white wines on average for the years 2012-2018 (Datele ISPHTA)

Indices and unit of measurement	Varianta de fertilizare				
	Witness	Vinasse (K450),300 m3/ha anually	Vinasse (K900),600 m3/ha anually	Wine yeasts (N100), 13 t/ha anually	Wine yeasts (N200), 26 t/ha anually
Alcohol, % vol	12,57	13,46	13,42	12,09	11,68
Titratable acidity, g/dm ³	5,3	5,5	4,8	5,8	5,4
Volatile acidity, g/dm ³	0,37	0,38	0,49	0,32	0,29
Sulphur dioxide, mg/dm ³	35,2	40,32	26,62	30,72	47,32
Free sulfur dioxide, mg/dm ³	11,52	17,92	14,08	15,36	14,08
pH	3,1	3,2	3,1	3,1	3,2
Organoleptic note	7,87	7,87	7,83	7,85	7,84

Economic efficiency of waste from wineries

The production increase that was formed for the variants fertilized with wine waste during nine years was calculated in their monetary value at the level of the prices of 2019 (tab.5).

Table 5

The results of the nine-year economic analysis per hectare of wine waste

Variant	Total harvest (2011-2019), tons	Increase , tons	The value of the total harvest increase, lei	Expenses for waste application, lei	Net income, lei	Specific income per 1 lei expenses, lei	Profitability of expenses,%
Solid wine yeast (N100), 13 t/ha	95,9	12,6	50400	23634	26766	1,13	113
Solid wine yeast (N200), 26 t/ha	104,0	20,7	82800	48726	35532	0,75	75
Vinasse (K450), 300 m3/ha	87,5	4,2	16800	9600	7200	0,75	75
Vinasse (K900), 600 m3/ha	88,1	4,8	19200	19200	0,0	0,0	0,0

Note: the application price of solid wine yeasts - 202 lei but of vinasse - 8 lei / ton; Price 1 kg of Sauvignon grapes - 4 lei.

The costs for the application of wine waste result from the expenses for diesel (74%), the depreciation of the car (17%) and the salary of the mechanic (9%). Given the data on the cost of production increase from wine waste and on the costs for application, the difference can be analyzed, from an economic point of view, the activities of capitalization of the latter.

With the highest increase in yield and monetary value, in the experimental variants the variant with the dose equivalent to N100 of solid wine yeasts and the variant with the equivalent dose of K450 of vinasse was highlighted. The profile for these variants was 56766 and 7200 lei, respectively. Profitability being 113 and 75%. Each lei spent brought an income of 1.13 and 0.75 lei.

In conclusion, we emphasize that the eco-biological fertilization of vineyards with by-products from wineries contributes, to a large extent, to increase the quantity and quality of grape production, to improve the agrochemical and agrophysical properties of the soil and also to reduce the degree of environmental pollution (soil, groundwater, atmosphere).

The application of wine wastes (wine yeasts, vinasse) also contributes to increasing the productivity of wine plots by reducing the financial costs caused by the production of fertilizers.

The organoleptic characteristics of the wine have not undergone negative changes, moreover, some of the specific properties being positively influenced.

References

1. Golban A., Cimpoieş D., (2016). Competitiveness of agricultural enterprises from the Republic of Moldova. Chişinău: UASM, 193 p., 8,25 c.a., ISBN 978-9975-56-375-8.
2. Golban A., (2015). The analyze of competitiveness and competitive advantage of the horticultural production of the Republic of Moldova: challenges and opportunities. In: Agricultural Economics and Rural Development Journal, Institute of Agrarian Economics within the National Institute of Economic Research "Costin C. Kiritescu" of the Romanian Academy, Bucharest, nr.1, p. 27-43, ISSN 1841-0375.
3. Parmacli D., Stratan A., (2010). Economic efficiency of agricultural production. "B.P. Hasdeu" State University of Cahul, State Agrarian University of Moldova. Chişinău, Complex Ed. al IEFS, 112 p, ISBN 978-9975-4087-1-4.
4. Siuris A., (2017a). Provisional technology for the recovery of solid wine yeasts as fertilizer for fruit on vines. In: Studia Universitas, Agriculture and nature sciences. Nr (101). Chişinău. – p. 82-89.
5. Siuris A., 2017b. Provisional technology for the use of vinasse as fertilizer in vineyards. In: Scientific Papers of USAMV „Ion Ionescu de la Brad” from Iaşi, Romania, Agrochemistry Volume, vol. 60, p.93-98.
6. Siuris A., Ciolacu T. (2019). Testing of winery wastes as organic fertilizers in vineyard on cambic chernozem. In: Eastern European chernozems – 140 years after V. Dokuchaev, International Scientific Conference, Chişinău, 2-3 October. – p. 271- 276.
7. Siuris A. (2019). Innovative technologies for the recovery of waste from wineries. In: Science in the North of the Republic of Moldova: achievements, problems, perspectives. National conference with international participation, June 21 – 22, 2019, Bălţi, p. 216-220, ISBN 978-9975-3316-1-6.
8. Timofti E. (2009). Efficiency and competitiveness in agriculture. Chişinău: Complexul Editorial-Poligrafic al IEFS, 2009. 296 p., ISBN 978-9975-9823-5-1.
9. Timofti E. (2009). The economic efficiency of the agricultural production in the conditions of the competitive economy. Autoref. tezei dr. hab in economie. Chişinău. 48p.
10. Zahiu L. (1999). Agricultural managment. Bucharest: Economic publishing house. 400 p., ISBN 973-590-199-4.

Артьомова Т. І.

д.е.н, доцент,

*головний науковий співробітник відділу економічної теорії,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
м. Київ*

ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ ЗА УМОВ ПЕРЕТВОРЕННЯ ФОРМ ВЛАСНОСТІ

Проблеми модернізації національної економіки і підвищення добробуту населення залишаються актуальним порядком денним для України. Практика світового господарювання пропонує різні форми і способи стимулювання ділової активності для переходу на траєкторію сталого розвитку: імпортозаміщення, проведення політики бюджетної економії, посилення податкової дисципліни, активізація інститутів. Проте запорукою успішного застосування зазначених заходів є їх упорядкування в руслі відповідної концепції економічної політики, що ґрунтується на моделі ефективного державного управління.

Проблеми інституційного забезпечення національної економіки знайшли відображення в роботах багатьох авторитетних дослідників. Втім, в науковій літературі досі майже не приділяється уваги закономірностям функціонування загальної економічної моделі господарювання в Україні з урахуванням глобальних тенденцій її ринкового трансформування. Так, в Конституції України господарський лад України трактується як суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава. У той же час в наукових колах давно ведуться дискусії про історичні долі нинішньої моделі соціальної держави, а в науковій та навчальній літературі сучасний господарський устрій часто характеризується як капіталістичний. У зв'язку з невизначеністю базових засад суспільного життя розмитими виявляються орієнтири поступального господарського розвитку, а також його концептуальне оформлення у вигляді відповідних програм економічної політики. З урахуванням сказаного, прояснення змісту і основних тенденцій сучасної ринкової трансформації державного сектора економіки має суттєве значення для визначення механізмів ефективного управління процесами сталого соціально-економічного розвитку України.

Слід враховувати, що трансформаційні процеси в кінці ХХ століття охопили не тільки країни традиційного соціалізму; істотним модифікаціям піддалися соціально-економічні та організаційні відносини в усьому світі, перш за все, в розвинених країнах Європи, в США і Японії, а також в Китаї й інших. Так, в 1990-і роки була переглянута пануюча в розвинених країнах патерналістська модель соціальної ринкової держави. Нове бачення місця і ролі держави в соціально-економічній системі випливало з осмислення досвіду реформування державного сектора в 1980 – 90-і роки, відомого під назвою «неоліберальної революції». Аж до кінця 1970-х років сукупні витрати держави (у відсотках до ВВП) в більшості розвинених країн досягли значних обсягів: 28% в Японії, 34% в США, 37% у Великобританії, Португалії та Фінляндії, 42% в Німеччині, Канаді, Ірландії, 46-47% в Італії та Греції, 57% в Швеції і Данії [1, с 13]. Однак, вже на той час явно позначилася неефективність низки державних програм, а на початку 1980-х років стало очевидним, що макроекономічна діяльність держави в ринковій системі господарства має свої межі. Відповіддю на загрози економічному розвитку стала хвиля приватизації у 1980 – 1990-і роки, яка кардинально змінила панораму державного підприємництва і регулювання економіки в західному світі.

Після ліберальної революції розвинені країни стали істотно відрізнятися за структурою і якістю публічного сектора. Так, до середини 1990-х років у Великобританії та Люксембурзі частка державного сектора у виробництві і послугах скоротилася до 3% ВВП, тоді як Франція, Італія, Португалія, Греція зберегли істотні масштаби (до 15% ВВП) і вплив державної власності в економіці. В цілому, проте, незважаючи на скорочення об'єктів державної

власності, на початку XXI ст. держава не втратила владних позицій в економіці. Запорукою економічної могутності держави у нових умовах господарювання стала розробка механізмів ефективної системи державного управління. У Доповіді Світового банку «Держава у світі, що розвивається» (1997 р.) були позначені основні контури моделі ефективної держави як спадкоємиці моделі держави загального добробуту або соціальної ринкової держави [2].

На початку 2000-х рр. інтелектуальна еліта розвинених країн виступила з глобальною ініціативою «нової» економіки; остання характеризувалася «надзвичайними змінами економічних показників, включаючи швидке зростання продуктивності праці, підвищення доходів, низький рівень безробіття і помірну інфляцію, які є наслідком комбінації підсилюючих один одного досягнень науково-технічного прогресу, методів ведення бізнесу та вдосконалення економічної політики» [3, с. 19]. Однак проблеми в розвитку високотехнологічних компаній на початку 2000-х років та глобальна фінансово-економічна криза значною мірою девальвували концепцію ефективної держави. Сьогодні в науково-популярній літературі ефективна держава все більше асоціюється з суб'єктом, здатним забезпечити для країни стійкі перспективи політичної стабільності, економічного зростання та соціального розвитку через налагодження належних взаємозв'язків між громадянським суспільством і правлячими елітами та маніпулювання джерелами «жорсткої», «м'якої» і «розумної» сили. Втім засади ефективного управління національною економікою, визначені в Доповіді «Держава в світі, що змінюється» не втратили своєї актуальності; їх належне наукове осмислення є особливо важливим для України.

Основні положення Доповіді не дають готових відповідей на наступні запитання: як може набути сили держава, що звільнилася від основної частки своїх економічних активів внаслідок приватизації? За допомогою яких механізмів вона здатна демонструвати свою політичну, адміністративну і соціально-економічну ефективність і привабливість? Прояснити закономірності трансформації моделей державного управління в розвинених країнах, які слугують орієнтирами для ринкових перетворень в Україні, можливо з позицій ціннісної методології. Така методологія дозволяє активізувати творчий потенціал функціонального, причинно-наслідкового та інституціональних підходів в економіці [4]. Ключовою передумовою аналізу є те, що модель ефективної держави реалізується у формі публічного сектора економіки на основі сумісно-розділених відносин власності і управління [5] в системі держава – корпоративний сектор. При цьому висока результативність функціонування держави досягається, зокрема, за рахунок ефективного управління корпоративними правами, перш за все, державними корпоративними правами.

Основу сучасної системи управління правами і відносинами власності становить управління корпоративними правами. У вузькому розумінні управління корпоративними правами в системі держава – корпоративний сектор здійснюється в межах пучків правових повноважень в напрямку реалізації цілей та інтересів власників. При цьому система управління корпоративними правами в казенних підприємствах та об'єктах з відповідною державною часткою утворює ядро державного сектора – державний сектор у вузькому розумінні і повинна слугувати еталоном ефективної організації для суб'єктів бізнесу. У широкому розумінні управління корпоративними правами, опосередковане управлінням державними корпоративними правами (і навпаки), становить основу функціонування державного сектора економіки в широкому розумінні – у формі публічного сектора. Отже, ефективне управління державними корпоративними правами, з одного боку, є складовою частиною загальної системи корпоративного управління; з іншого – обумовлює саму цю систему, спрямовує її на результативне функціонування, що дозволяє поєднувати прагнення компаній залучати інвестиції, раціонально використовувати ресурси, забезпечувати зростання вартості акціонерного капіталу з інтересами підвищення конкурентоспроможності національної економіки та добробуту населення [6].

Сьогодні в економіці України тривають процеси масштабної приватизації. Процеси зміни форм власності залишаються актуальними і для багатьох країн світу. Так, уряд Франції намагається реалізувати проекти інноваційного розвитку на тлі скорочення присутності держави в економіці, через застосування політики синтезу лібералізму і дирижизму [7]. На відміну від Франції, Польща прагне активізувати інноваційні процеси в економіці за рахунок розширення державної участі в економіці [8]. Попри розбіжність політико-економічних підходів до перетворення відносин власності, в зазначених країнах спостерігаються загальні тенденції економічної політики, які призводять до успішних результатів. А саме, урядом генеруються чіткі й адекватні інформаційні сигнали для громадськості про зміст і результати економічної політики. Формуються прозорі та ефективні інститути для реалізації ініціатив у сфері інноваційного розвитку. Підтвердженням правильності обраного політичного курсу служать реальні процеси підвищення конкурентоспроможності національної економіки через сприяння економічним альянсам, спрямованим на формування галузевих компаній-лідерів.

Як видно, форма власності (приватна чи державна) сама по собі не є беззаперечною ознакою успішності економічної діяльності господарських суб'єктів; критерієм економічної ефективності постає якість управлінських відносин – належна організація корпоративного управління об'єктами власності. З урахуванням фундаментальних положень економічної теорії та загальних світових тенденцій ініційовані в Україні процеси перетворення відносин власності (масштабної приватизації) можуть сприяти підвищенню рівня суспільної довіри і соціальної згуртованості за умов:

чіткого і зрозумілого для громадянського суспільства визначення і пояснення цілей, механізмів та результатів приватизаційних процесів як складових довгострокової соціально відповідальної економічної політики держави;

згладжування ефектів асиметрії економічної інформації в суспільстві через забезпечення максимальної прозорості приватизаційних угод та механізмів розподілу корисного ефекту внаслідок зміни прав власності;

створення відповідних економічних інститутів для ефективного перетворення зміни правових повноважень на інноваційний розвиток та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Отже, успішне перетворення форм власності в Україні має спиратися на концепцію ефективного управління, визначену в документах світової спільноти.

Список використаних джерел

1. Feigenbaum H., Henig J., Hament Ch. Shrinking the State. *The Political Underpinning of Privatization*. Cambridge, 1998.
2. Всемирный банк. Государство в меняющемся мире. *Отчет о мировом развитии*. Пер. с англ. М: Прайм ТАСС, 1997.
3. Economic Report of the President 2001. Washington, 2001.
4. Артемова Т.И. Стоимость и цена: логико-исторический процесс формообразования. К.: Основа, 2006.
5. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України. *Економіка України*. 2011. №2. С. 4-12.
6. Артёмов Т. Відносини суспільного відтворення в Україні у контексті трансформації моделей державного управління. *Економічна теорія*. 2016. №3. С. 5-17.
7. Клинова М. Приватизационная составляющая в инновационной политике Франции. *Мировая экономика и международные отношения*. 2018. № 10. С. 37-45.
8. Сеницына И., Чудакова Н. Поможет ли Польше огосударствление экономики? *Мир перемен*. 2019. №1. С. 11-25.

*Балджи М. Д.
д.е.н., професор, професор кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В ТУРИСТИЧНО-АКТИВНИХ РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Загальностратегічним завданням України виступає наближення держави за рівнем і якістю життя населення до розвинутих країн світу. Відповідно оцінок Міжнародного Валютного Фонду, показник ВВП на душу населення з урахуванням ПКС у 2018 р. в Україні – 2 963 дол. США, що складає 2,6% від ВВП Люксембурга (найбільше значення), 6,1% ВВП Німеччини, 19,2% ВВП Польщі, 46,99% ВВП Республіки Білорусь, 67,3% ВВП Грузії [1]. Вочевидь, країні треба шукати нові джерела і можливості подальшого зростання, посилення конкурентоспроможності і довіри на світовому ринку, підвищення рівня і якості життя населення.

Одним з перспективних напрямків стратегічного зростання для України може стати концепція інклюзивної економіки. Світовий банк визначає інклюзивне зростання як високий і стійкий економічний ріст, широко поширений по всіх секторах економіки, що залучає у виробництво товарів і послуг значну частину трудових ресурсів і забезпечує рівність можливостей в доступі до ринку і ресурсів, тим самим формуючи передумови для скорочення бідності [2]. Всесвітній економічний форум (ВЕФ) запропонував трактувати інклюзивне зростання як економічний ріст, що відкриває широкі можливості для розвитку людського потенціалу і для його реалізації необхідно забезпечити неухильне розширення можливостей брати участь в суспільному виробництві, справедливий розподіл цих можливостей між членами суспільства [3]. Як бачимо, і в першому, і в другому визначеннях основний акцент зроблено на забезпечення зайнятості населення та можливостей займатися продуктивною працею, що виступає основною сполучною ланкою між досягненням економічного зростання і створенням можливостей для розвитку людини.

Всесвітній економічний форум розробив індекс інклюзивного розвитку (ІР) як інтегральний показник оцінки соціально-економічного розвитку країн світу. Нова метрика орієнтована на відображення якості життя людей і стійкості економіки. За задумом ВЕФ, він повинен, «інформувати суспільство і допомагати сталого і інклюзивної економічного розвитку» [3]. Даний індекс спирається на 11 вимірювань суспільного прогресу на додаток до ВВП, умовно формують три групи індикаторів, названих національними ключовими показниками ефективності: до першої групи включені індикатори, що відображають «зростання і розвиток», а саме: ВВП на душу населення; продуктивність праці; очікувана тривалість здорового життя; зайнятість населення; другу представляють індикатори, що характеризують «інклюзивність» (включення всіх членів суспільства): коефіцієнт розшарування суспільства за доходами; рівень бідності; коефіцієнт розшарування суспільства за багатством; медіанний дохід; третя – складається з індикаторів, що демонструють «накопичений поколіннями капітал і стійкість розвитку», і містить: скориговані чисті заощадження (з урахуванням вкладень в людський капітал і виснаження ресурсів); парникову інтенсивність ВВП; державний борг у відсотках від ВВП; коефіцієнт демографічного навантаження. За методологією ВЕФ сукупність показників – індикаторів інклюзивного зростання – обумовлює формування групових індексів, середнє арифметичне з яких і є підсумковим ІР, який потрібен, щоб показати, як оманливо може виглядати успіх, що вимірюється тільки ВВП.

У доповіді ВЕФ «Звіт про інклюзивне зростання і розвиток» (2018) представлені рейтинги країн за ІР, що характеризує рівень їх економічного розвитку з урахуванням

соціальної орієнтованості. З огляду на різні підходи до визначення рівня бідності ВЕФ формує два рейтинги – для 29 розвинених і 74 країн, що розвиваються. У першому лідирують Норвегія, Ісландія, Люксембург, Швейцарія, Данія, у другому – Литва, Угорщина, Азербайджан, Латвія, Польща. Україна в цьому аналізі замає 49-ту позицію і визначається як відставання (*receding*), в той же час, в Латвії характеризується як випередження (*advancing*), в Литві і Польщі – повільне випередження (*slowly advancing*) [3]. Існуюча оцінка ситуації по Україні в цілому навряд чи асоціюється з інклюзивним розвитком. Тому для поліпшення сучасного стану виникає негайна потреба запровадження радикальних заходів застосування положень інклюзивності, найважливішою ознакою якої є забезпечення зайнятості населення і можливості займатися продуктивною працею.

Але на перешкоді даного шляху виступає менталітет населення, який формується з дитинства. «Діти, які вирости в бідності, позбавляються двох років освіти і в підсумку працюють на 450 годин на рік менше, а загальний ризик захворіти у них втричі вище, ніж у тих, хто виріс в забезпеченій сім'ї» [4, с. 72]. Бідність – це особливий спосіб життя, що сформований з дитячого віку і передається з покоління в покоління у вигляді, визначених норм поведінки, стереотипів сприйняття і психології особистості. «Культура бідності – культура виживання і пасивності... Бідна людина не здатна вписуватися в сучасну економіку і в сучасні інтернаціональні форми співпраці, у неї обмежені ресурси для навчання, вона зациклена на задоволенні потреб першої черги. Бідність гальмує все – розвиток підприємництва, інновацій та соціальної сфери, а також політичне життя. Суспільство маргіналізується і не сприймає цінності, властиві... розвиненим країнам Європи» [5, с. 20]. Як соціально-економічне явище, бідність в тій чи іншій мірі характерна для будь-якого суспільства, її скорочення давно стало критерієм ефективності соціально-економічної політики держав. Вона існує у всіх країнах світу, питання лише в її масштабах, в ступені ураженості суспільства на цю недугу, а також в системі координат для її оцінки та критеріїв віднесення людей і сімей (домогосподарств) до категорії, що перебувають в бідності [6].

У Доповіді про зростання «*Inclusive sustainable growth*», підготовленому Міжнародним банком реконструкції та розвитку спільно зі Світовим банком, щодо країн із середнім доходом сформульовано наступне: «Економіки часто борються за збереження імпульсу зростання, що дозволяє їм скорочувати розрив з багатими країнами. У міру підвищення зарплат вони неухильно втрачають своє порівняльну перевагу в трудомістких галузях. В кінцевому рахунку ці виробництва в'януть. Зростання у все більшій мірі повинен народжуватися з знань, інновацій і глибших шарів фізичного і людського капіталу. Послуги теж починають грати помітнішу роль в економічній структурі. Стратегії зростання, які на відносно низькому рівні доходів добре служили економіці, перестають працювати. Замість цільової підтримки трудомістких секторів урядам слід розвивати систему вищої освіти для зміцнення зростаючого сектора послуг» [7]. Виявлені проблеми вимагають поелементної ревізії національного багатства, а також вітчизняних політичних, економічних, соціальних і інноваційно-технологічних інститутів в пошуках драйверів інклюзивного розвитку.

Список використаних джерел

1. Міжнародний Валютний фонд. URL: <https://www.imf.org/external/russian/index.htm>
2. Світовий банк. URL: <https://www.worldbank.org/>
3. The official site of World Economic Forum. Inclusive Growth and Development Report. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf.
4. Брегман Р. Утопия для реалистов: Как построить идеальный мир. URL: <https://avidreaders.ru/download/utopiya-dlya-realistov-kak-postroit-idealnyy.html?f=pdf>
5. Онищенко В. Ф. Социальные предпосылки экономического развития Украины. *Економика Украины*. 2017. № 9. С. 19-37.

6. Долинина Т.Н. Беларусь: пути к инклюзивному развитию. *Белорусский экономический журнал*. 2019. № 1. С. 4-29. URL: <http://edoc.bseu.by:8080/handle/edoc/78166>.

7. Inclusive sustainable growth. URL: <https://www.undp.org/content/undp/en/home/2030-agenda-for-sustainable-development/prosperity/development-planning-and-inclusive-sustainable-growth.html>.

Бурлай Т. В.

д.э.н., с.н.с. отдела экономической теории,
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,
г. Киев

РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ COVID-19

Сферы занятости и социальной защиты населения, наряду со сферой здравоохранения, оказались в самом эпицентре кризиса, связанного с распространением с марта 2020 г. пандемии COVID-19 на глобальном уровне. Именно в этих сферах наблюдаются масштабные негативные последствия пандемии коронавируса, касающиеся условий труда и уровня благосостояния людей. Согласно последним оценкам МОТ, пандемия COVID-19 оказала разрушительное воздействие на сферу труда – во II квартале 2020 г., по сравнению с докризисным IV кварталом 2019 г., общемировое сокращение отработанного рабочего времени достигло 14,0% (что в эквиваленте полной занятости при 48-часовой рабочей неделе равно потере 400 млн. рабочих мест). При этом в регионе Западной, Южной и Северной Европы указанное сокращение составило в эквиваленте 24 млн. рабочих мест, а в регионе Восточной Европы – соответственно, 12 млн. рабочих мест [1, с. 4-6].

Практически все страны мира, охваченные влиянием пандемии коронавируса, продолжают реализовать различные меры государственного регулирования по смягчению шоков для сферы производства, занятости и обеспечения социальной защиты граждан. В числе таких стран – Европейский Союз и Украина, которых объединяет совместное Соглашение об ассоциации, ратифицированное в 2014 году.

Ключевые подходы и особенности государственной политики ЕС и Украины в период пандемии COVID-19. Для сохранения рабочих мест, поддержания национальных рынков труда, обеспечения социальной защиты и поддержки своих граждан в условиях коронавирусного кризиса, Евросоюз реализует ряд специальных инициатив и финансовых механизмов. По состоянию на середину июля 2020 г., без учета целевой кредитной Программы Европейского центробанка с финансированием 1,35 трлн. евро (*ECB's Pandemic Emergency Purchase Programme*), общий объем поддержки в борьбе с пандемией COVID-19 населения и бизнеса в странах-членах ЕС превысил 4,2 трлн. евро, в том числе в рамках [2]:

- программ национальных правительств по обеспечению финансовой устойчивости бизнеса и предоставлению ему господдержки, в т.ч. на базе утвержденной ЕС Временной рамки касательно мер государственной помощи для поддержки экономики в условиях вспышки COVID-19 (*Temporary Framework to enable Member States to further support the economy in the COVID-19 outbreak*) – 3,045 трлн. евро;
- фискальной и долговой политики национальных правительств – 575 млрд. евро;
- общеевропейской инициативы по финансовой поддержке снижения рисков безработицы в чрезвычайной ситуации (*Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency – SURE*), направленной на защиту рабочих мест для samozанятых граждан и предприятий, затронутых пандемией COVID-19, включая специальные государственные программы по частичной и временной занятости – 100 млрд. евро.

Так, на уровне стран-участниц ЕС повсеместным стало внедрение схемы частичной или сокращенной занятости (*Short-time work Scheme*), в рамках которой национальные службы занятости выплачивают работодателям компенсацию в размере 50% – 100% на выплату зарплаты работникам, которые из-за ограничений в связи с коронавирусной инфекцией работают только частично или же вынужденно простаивают.

Предпринятые Евросоюзом меры по защите производства, занятости и социально уязвимых групп населения от шоковых влияний «коронакризиса» показали свою довольно высокую эффективность. Согласно результатам макроэкономического моделирования, реализация ЕС указанных мер по поддержке частичной занятости и ликвидности предприятий (без учета других видов антикризисных мер) позволит сократить падение реального ВВП Евросоюза в 2020 году до 8,7% при потенциальных 13,0% [3, с. 22].

Однако в целом эффективность политики Евросоюза по преодолению негативных последствий пандемии COVID-19 может оказаться не такой высокой, как ожидается. Так, в своем июльском прогнозе Еврокомиссия акцентирует внимание на том, что под влиянием пандемии коронавируса экономику ЕС в 2020 году ожидает более глубокий спад, сопровождающийся большей дивергенцией макроэкономических показателей стран-участниц, чем это ожидалось ранее. Если в майском прогнозе Еврокомиссии сокращение реального ВВП ЕС-27 в 2020 году ожидалось на уровне 7,4%, а стран зоны евро – на уровне 7,7%, то в июле т.г. эти показатели ухудшены до 8,3% и 8,7% соответственно [4].

Для преодоления глубочайшего в истории ЕС экономического «коронакризиса» Европейский Совет 21 июля 2020 г. одобрил создание специального фонда объемом 750 млрд. евро для восстановления европейской экономики в пост-пандемический период. Этот фонд будет формироваться с учетом новой инициативы Еврокомиссии «ЕС следующего поколения» (*Next Generation EU*), а также будет напрямую связан с программами общеевропейского бюджета на период 2021-2027 гг.

Будет ли обеспечена высокая эффективность использования средств новообразованного фонда – пока остается под вопросом. Эксперты указывают, что в отличие от начальных предложений Еврокомиссии, метод распределения средств фонда между странами ЕС был изменен в пользу более сильных экономик, а в структуре расходов значительно уменьшена доля финансовых грантов и увеличена доля кредитов [5]. В итоге, это может послужить усилению тенденций дивергенции в ЕС, поскольку такие подходы не гарантируют для его слабых экономик ускоренного восстановления и опережающего роста после пандемии COVID-19.

Украина, в отличие от большинства стран ЕС, пока не смогла обеспечить эффективного противодействия шокам «коронакризиса» в сферах занятости и социальной защиты населения. Это связано, во-первых, с недостатками и провалами ее государственной политики по этим направлениям, реализуемой не только в последние месяцы, но и в последние годы [6, с. 101-105]. Во-вторых, с очевидно нецелевым использованием средств созданного постановлением Кабинета Министров Украины № 302 от 22.04.2020 г. Фонда для борьбы с пандемией COVID-19, которые могут направляться исключительно на:

- реализацию мер, направленных на предотвращение возникновения и распространения, локализацию и ликвидацию вспышек COVID-19;
- доплаты к заработной плате медицинским и другим работникам, непосредственно занятым на работах по ликвидации COVID-19, а также доплаты другим категориям работников, которые обеспечивают жизнедеятельность населения в период карантина;
- предоставление денежной помощи семьям медицинских и других работников сферы здравоохранения, которые погибли от COVID-19;
- предоставление денежной помощи гражданам, в том числе пожилым, в связи с негативными последствиями распространения на территории Украины COVID-19;
- предоставление финансовой помощи Фонду социального страхования и Фонду общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы.

Несмотря на четкие законодательные определения, целевое использование бюджета Фонда для борьбы с пандемией COVID-19 в Украине не соблюдается. Согласно данным Министерства финансов Украины, по состоянию на конец июля 2020 г. из 66 млрд. грн. средств Фонда их большая часть – 35 млрд. грн. (53%) – была направлена на ремонт и строительство автомобильных дорог (!). И только 16 млрд. грн. (24%) было выделено для поддержки национальной системы здравоохранения, и еще 7 млрд. грн. (11%) – для финансирования выплат по безработице [7].

Дополнительным свидетельством низкой эффективности антикризисных мер, реализуемых Украиной в рамках борьбы с пандемией COVID-19, в т.ч. в сферах занятости и соцзащиты, служат прогнозные оценки международных организаций на 2020 год. Прогноз МВФ относительно спада реального ВВП Украины был ухудшен с 7,7% до 8,2% [8]. А прогноз ЮНИСЕФ показывает, что в результате «коронакризиса» Украину ожидает почти двукратный рост уровня бедности (по абсолютному критерию) – с 27,2% до 50,8% [9, с. 5].

Основные риски для достижения социальных целей Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. В связи с пандемией COVID-19 и недостаточной эффективностью государственной политики по преодолению ее последствий, возникает ряд потенциальных рисков для улучшения социальной динамики в Украине и ЕС, а также достижения экономических и социальных целей Соглашения об ассоциации между нашими странами.

Для Евросоюза, в контексте стимулированного пандемией кризиса, основными рисками на среднесрочную перспективу (2020-2024 гг.) экспертами Еврокомиссии и Европарламента определены такие [4], [10, с. 77-83]: масштабы и продолжительность пандемии COVID-19; стагнация рынка труда ЕС; отношения с Великобританией после Брекзита; развал Единого рынка ЕС и Шенгенского соглашения; ослабление сотрудничества между странами-членами; долговой кризис; глобальная экономическая депрессия и финансовая нестабильность; эскалация торгового протекционизма; риски энергообеспечения; провал климатических усилий; кризис систем здравоохранения; рост бедности и неравенства; глубокая социальная нестабильность; рост национализма и популизма; новый миграционный кризис; усиливающаяся напряженность между США и Китаем; дестабилизация стран-соседей ЕС.

Для Украины, согласно консенсус-прогнозу Минэкономразвития Украины, наиболее значимыми рисками на фоне влияния пандемии коронавируса являются [11, с. 19-22]: значительный рост дефицита государственного бюджета и кассовых разрывов в Пенсионном и других фондах государственного социального страхования; существенное падение платежеспособного спроса населения; значительный рост безработицы; резкое ухудшение качества жизни населения, прежде всего наиболее уязвимых слоев; массовое банкротство предприятий среднего и малого бизнеса; глубокая затяжная рецессия и ускорение инфляционных процессов; усиление неплатежеспособности реального сектора экономики; сохранение высокого уровня коррупции; дефицит внешнего финансирования и сужение возможностей доступа к международным рынкам капиталов; сужение внешних рынков сбыта из-за высокой конкуренции; разрастание нового мирового кризиса.

Вышеуказанные основные риски для развития ЕС и Украины в кратко- и средне-срочной перспективе выступают серьезными барьерами для достижения экономических и социальных целей Соглашения об ассоциации между ними и должны быть учтены обеими сторонами при формировании евроинтеграционной и социально-экономической политики.

Список использованных источников

1. ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Fifth edition. Updated estimates and analysis. International Labour Organization (ILO), 30 June 2020. 22 pp.
2. Jobs and economy during the coronavirus pandemic. European Commission, July 2020. URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/jobs-and-economy-during-coronavirus-pandemic_en

3. Pfeiffer Ph. et al. The COVID 19-Pandemic in the EU: Macroeconomic Transmission and Economic Policy Response. European Economy Discussion Papers. July 2020. No. 127. 36 pp.
4. Summer 2020 Economic Forecast: An even deeper recession with wider divergences. European Commission - Press release. No IP/20/1269. 07 July 2020.
5. Darvas Z. Having the cake, but slicing it differently: how is the grand EU recovery fund allocated? The Bruegel Blog Post. 23/07/2020. URL: <https://www.bruegel.org/2020/07/having-the-cake-how-eu-recovery-fund/>
6. Костриця В., Бурлай Т. Дисбаланси і дивергенція у сфері зайнятості: підходи ЄС та України до їх подолання. Український соціум. 2020. № 1(72). С. 83-107.
7. Уряд розподілив 66 млрд грн з Фонду боротьби з COVID-19. Міністерство фінансів України. 24.07.2020. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/uriad_rozpodiliv_66_mlrn_grn_z_fondu_borotbi_z_covid-19-2299
8. МВФ пояснює песимістичний прогноз ВВП України в 2020 г. нехваткой накоплений домохозяйств и ограниченной фискальной поддержкой. 26.06.2020. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/671143.html>
9. Бородчук Н., Черенько Л. Боротьба з COVID-19 в Україні: початкові оцінки впливу на бідність. Представництво ЮНІСЕФ в Україні, травень 2020. 8 с.
10. Towards a more resilient Europe post-coronavirus: An initial mapping of structural risks facing the European Union. European Parliamentary Research Service, July 2020. 92 pp.
11. Україна у 2020-2021 роках: наслідки пандемії. Консенсус-прогноз. Квітень 2020. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. 2020. № 51. 30 с.

Волкова О. Г.

к.е.н. доцент,

доцент кафедри фінансів,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

МУНІЦИПАЛЬНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Запозичені кошти розглядають як додаткове джерелом фінансового забезпечення, яке збільшує ресурсну базу суб'єкта запозичення та, за певних умов, забезпечує його економічний розвиток.

Структура місцевого боргу України за типом боргового зобов'язання свідчить про те, що місцеві органи влади надають перевагу запозиченням у формі укладення прямих кредитних договорів з банками та іншими фінансовими установами (рис.1).

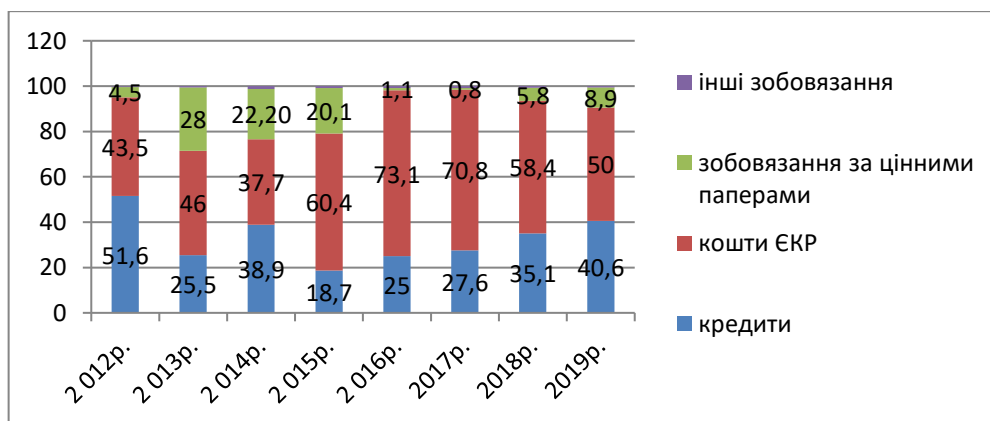


Рис.1 Структура місцевого боргу за типом боргового зобов'язання в період 2012-2016рр.[3]

Динаміка обсягів зареєстрованих місцевих облігацій та інших показників їх обігу є не стійкою: від активного випуску місцевих облігацій до повної їх відсутності у 2015-2017рр. та відновлення у 2018 році (рис. 2).

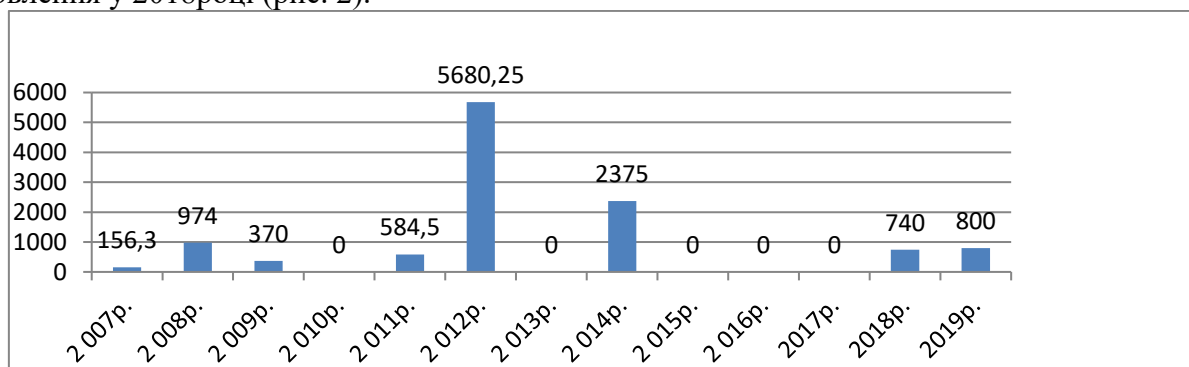


Рис. 2 Динаміка обсягів зареєстрованих випусків місцевих облігацій України у період 2007-2019рр., млн. грн. [7]

«Місцеві бюджети мали дуже незначні випуски облігацій та були не в змозі конкурувати з випуском державних і корпоративних облігацій, тому в останні роки випуск даних боргових цінних паперів не здійснювався. Останні випуски облігацій місцевих позик були пов'язані лише з рефінансуванням попередніх позик» [2] У зв'язку з більш простою процедурою отримання кредитів і кращого розуміння її суті, кредити набули більшої популярності серед місцевих рад.

Експертами відзначаються наступні проблеми, які зумовлюють низький рівень розвитку ринку муніципальних запозичень: [1,2, 5,6]

1. Значні фінансові ризики інвестування: непрозорість фінансових операцій, зниження рівня ліквідності цінних паперів.

2. Зростання ризиків емітента невиконання зобов'язань щодо розрахунків за муніципальними облігаціями.

3. Невисокий рівень довіри до міської влади з боку потенційних інвесторів.

4. Низький рівень доходності муніципальних цінних паперів.

5. Недостатня фінансова грамотність та низький рівень фінансового менеджменту міської влади.

Разом з тим, випуск цільових облігацій місцевих позик під конкретні інвестиційні проекти забезпечує продуктивність використання залучених коштів, дасть можливість зорієнтувати потенційних інвесторів на відповідний рівень доходу, який може бути отриманий в процесі реалізації цих проектів та визначити ступень ризику заморожування проектів та неотримання доходу за цільовими облігаціями. Прив'язка цільових облігацій до конкретного інвестиційного проекту також підвищує прозорість використання залучених коштів, оскільки власники облігацій отримують можливість відстежити результат від їх використання в вигляді завершення конкретного інвестиційного проекту.

Список використаних джерел

1. Волкова О.Г. Муніципальні запозичення як джерело фінансового забезпечення місцевих бюджетів України // Причорноморські економічні студії. 2018. Випуск 26.ч.2. С.93-96.

2. Левкович О.В., Фінько А.В.Шляхи покращення розвитку ринку облігацій в Україні // Бізнес Інформ. 2019. №9.

3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України URL: <http://www.treasury.gov.ua>.

4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Петриків А. В. Роль місцевих запозичень у вирішенні фінансових потреб регіонів // Ефективна економіка. 2015. № 5.
6. Проць Н. Бюджетна політика у сфері місцевих позик та місцевого боргу // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2015. № 4. С. 105-111.
7. Реєстр місцевих запозичень та місцевих гарантій. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/reiestr-mistsevykh-zapozychen-ta-mistsevykh-harantii>.

Галушкіна Т. П.

*д.е.н., професор, Заслужений економіст України
професор кафедри зеленої економіки,*

*ДЗ «Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління»
м.Київ*

ДОКТРИНА ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ФУНДАМЕНТ СУСПІЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ В УКРАЇНІ

На сьогодні питання вибору шляхів суспільно-політичного та економічного розвитку України є надзвичайно актуальними. При цьому планування та здійснення економічних та соціальних реформ повинно передбачати та оцінювати їх вплив на умови та рівень життя населення і наслідки для майбутніх поколінь. Адже, як констатується в документах державного та міедержавного рівнів, Україна належить до групи країн зі складними проблемами довкілля. Вони є типовими як для країн, що розвиваються (незбалансоване використання та вихолощення природних ресурсів), так і для індустріально розвинених країн (забруднення довкілля промисловою діяльністю). Загальновідомо, що екологічні ризики, за оцінками Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), яка підготувала Глобальну стратегію у сфері здоров'я, охорони довкілля та зміни клімату, є причиною чверті усіх випадків смерті та захворювань у всьому світі. Не викликає сумніву, що безпека навколишнього природного середовища має важливий вплив на здоров'я та розвиток людини.

Неузгодженість темпів економічного розвитку і вимог екологічної безпеки, домінування ресурсомістких галузей, велика частка ресурсо- і енергоємних застарілих технологій, сировинна орієнтація експорту тощо призводять до поглиблення кризи в економіці, погіршення стану довкілля, що створює реальну загрозу її конкурентоспроможності. Наразі національна економіка потребує адаптації до умов екологічно-безпечної конкуренції на регіональних та глобальних ринках, що передбачає підвищення ефективності виробництва, пристосування структури національної економіки до глобальної конкуренції, підвищення рівня наукомісткості та інноваційності економіки, сприяння створенню екологоорієнтованих видів бізнесу, запровадженню міжнародних екологічних стандартів виробництва тощо. [2] Тому активна розбудова економіки в «зеленому» форматі сприятиме зміцненню на світовому та європейському рівнях її іміджу як держави, що орієнтована на низьковуглецевий розвиток та ресурсоефективність. При цьому оцінка законодавчо-нормативних передумов розвитку зеленої економіки в Україні позитивно схвалена та увійшла до Регіонального огляду перспектив розвитку країн членів Організації Чорноморського Економічного Співробітництва (ОЧЕС) та ЮНЕП. Вагому допомогу Україні в цьому напрямі надають міжнародні організації, насамперед, Організація економічного співробітництва та розвитку, а також ООН (ЮНЕП та ЮНІДО), які мають значний досвід у реалізації політики ресурсоефективного «зеленого» зростання. Є й інші міжнародні організації, зацікавлені допомогти Україні перетворитися на більш конкурентну

та «зелену» країну у відповідності принципів Глобального Зеленого Курсу ЄС [1].

На сьогодні ідеологія розвитку «зеленої» економіки є основною парадигмою трансформаційних зрушень у сучасному суспільстві [3]. Хоча перехід до «зеленої» економіки вимагає значних інвестицій, їх залученню мають сприяти продумана державна політика та інноваційні механізми фінансування.

На Всесвітньому саміті у Йоганнесбурзі розвинені країни підтвердили свою прихильність до ідеї сталого розвитку і свої зобов'язання щодо їх досягнення, визначених у Декларації Тисячоліття. Конференція в Ріо-де-Жанейро і Саміт у Йоганнесбурзі остаточно окреслили намір усього людства перейти до іншої парадигми розвитку – «зеленої» економіки, ключовими цілями якої є інтенсивний і збалансований поступ економіки та відповідальне управління навколишнім середовищем. Україна на Саміті теж підтвердила, що її національний шлях розвитку буде здійснюватись відповідно до принципів, проголошених у Порядку денному на XXI століття. Для України успішність реалізації її національного шляху соціально-економічного розвитку на сьогодні відчутно залежить від вибору ефективної системи необхідних інституцій. Але першочерговим завданням на національному рівні є досягнення розуміння на всіх рівнях державного управління реальної можливості зломати негативні тенденції й почати радикальне поглиблення ринкових реформ з урахуванням екологічного фактора. Про орієнтацію державного курсу на «озеленення» економіки свідчить Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна» (2015р.), яка декларує принципи «зеленої» економіки на державному рівні [5]. і розроблений в 2013 р. Міністерством економічного розвитку та торгівлі України План заходів України у виконанні рішень та рекомендацій Конференції ООН з питань сталого розвитку «Ріо+20», де окремо виділено підготовку Концепції державної політики розвитку «зеленої економіки» (на виконанні рішень та рекомендацій Конференції ООН з питань сталого розвитку «Ріо+20»). Однак до цього часу такий документ на державному рівні відсутній. Між тим на сьогодні є сенс визнати, що саме «зелена» економіка є одним з пріоритетних напрямків суспільного розвитку України, оскільки, як свідчить світовий досвід, взаємоузгодженість соціо-еколоого-економічної політики крізь призму формування ідеології «зеленого» зростання є головним чинником забезпечення сталості держави та її регіонів.

На сьогодні ЄС має досконалі інноваційні програми, які вже забезпечують внесок в озеленення економіки ЄС. Серед них Дорожня карта переходу до конкурентної низьковуглецевої економіки (НВЕ) до 2050 року, Європейський план енергоефективності до 2020 року, Дорожня карта розвитку енергетики до 2050 року, Дорожня карта переходу до ресурсно-ефективної Європи, План дій з екологічних технологій (Environmental Technologies Action Plan — ETAP), Програма конкурентоздатності та інновацій (Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP), Рамкові програми розвитку досліджень та технологій, програми інновацій та регіонального розвитку тощо.

Пріоритетними напрямками забезпечення трансформації європейської економіки на «зелених» засадах визначені збалансована мобільність та ефективність використання енергії й матеріалів. Проте для ефективного впровадження «зеленої» економіки необхідно активізувати зусилля щодо зміцнення національних стратегій, які сприяють упровадженню чистих технологій і «зелених» робочих місць.

«Зелений» сценарій, що потребує, за експертними оцінками, обґрунтованих системних рішень, урахування національного контексту та відкритості, повинен стимулюватися інструментами державної політики, спрямованої на підтримку «зелених» реформ за трьома напрямками: [4].

- формування стратегічних засад політики та проведення реформ, пов'язаних з екологізацією економічної діяльності;
- інтеграція стратегічних екологічних оцінок у систему розроблення планів і програм розвитку країн на національному, місцевому та галузевому рівнях;

- реалізація демонстраційних проектів, спрямованих на поширення принципів, бізнес-практики та технологій ресурсо-ефективного і більш чистого виробництва та органічного сільського господарства.

Вектор зеленого зростання потребує узагальнення теоретичного базису та законодавчо визнаних постулатів її розвитку як на національному, так і на міждержавному рівнях. При цьому міжнародна співпраця повинна стати домінантною рисою і рушійною силою «зелених» реформ у просторовому вимірі. В зв'язку з цим необхідно й надалі поширювати та пропагувати ідеологію розвитку «зеленої» економіки в форматі трансформації суспільних зрушень в Україні.

Список використаних джерел

1. Глобальний зелений новий курс. Доповідь. – березень, 2009. – Published by the Green European Foundation aisbl Gel, Belgium, 2009.
2. Ідеологія "зеленого" зростання в системі національної економіки (теорія, інституційний базис, інструменти) : колект. монографія / Т. П. Галушкіна та інш.; НАН України, Ін-т проблем ринку та екон.- екол. дослідж. - Одеса : Грін Д.С., 2014. - 379 с. - укр
3. Національна політика «зеленого» зростання в Україні / Галушкіна Т.П., Мусіна Л.О., – Одеса – ПРРЕД НАН України, 2012. – 272 с.
4. Основні засади моделі зеленої економіки в Україні. Навч.посібник/ Т.П. Галушкіна та інш. Зп науковою редакцією Т.П.Галушкіної-К: Інститут екологічного управління та збалансованого природокористування, 2017, 154с.)
5. Цілі Розвитку Тисячоліття – Україна : Національна доповідь / Міністерство економіки України. – Київ. – 2010. – 108 с.

Гербиш В. Г.

Науковий керівник: Сментина Н. В.

д.е.н., професор,

зав. кафедри економіки, права та управління бізнесом,

Одеський національний економічний університет

м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКИМ ГОСПОДАРСТВОМ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Аграрний сектор України, базовою складовою якого є сільське господарство, формує продовольчу і в певній мірі економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки і створює соціально-економічні умови сільського розвитку. Наразі здійснення виробничого процесу в сільському господарстві відбувається в умовах, які характеризуються відносно невисокими темпами економічного зростання зі збереженням хронічної відсталості інженерної та соціальної інфраструктури; невідповідністю вимог конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світових продовольчих ринках; низькою якістю і рівнем життя сільського населення, що супроводжується неперестигністю сільської праці і високим рівнем сільського безробіття; неефективною державною підтримкою та ін. Дані тенденції стають нормою для аграрної економіки на необмежений період часу. Забезпечення продовольчої безпеки країни в даних умовах і результативність функціонування сільгоспвиробників в значній мірі залежать від ефективного управління аграрною галуззю, в першу чергу, на регіональному рівні, кваліфікації управлінських кадрів, правильного вибору найбільш суттєвих напрямів реалізації процесу управління.

За період формування ринкової економіки в Україні відбувся процес переорієнтації командно-адміністративного управління на користь місцевого самоврядування, який докорінно змінив методичні підходи до формування управлінських рішень. Він передбачає заміну галузевого управління територіальним з подальшою чіткою регламентацією дій керівних структур [1]. Але зараз в управлінні сільськими територіями задіяна модель, що побудована на галузевому принципі (аграрна політика), яка звужує функціональне призначення сільських територій. Усе це вимагає переорієнтації із галузевого підходу до управління сільськими територіями до інтегрованого територіально-галузевого підходу, що, відповідно, надає можливість розглядати сільські території як просторове утворення, яке має певний економічний, галузевий, трудовий, соціальний та ресурсний потенціал.

На даний момент, одними з найбільш гострих проблем села є працевлаштування сільських мешканців, стимулювання розвитку малого бізнесу в сільській місцевості та підвищення якості життя сільських жителів [2, с. 156]. Великої уваги з боку держави вимагає диверсифікація сільськогосподарського виробництва як важливий чинник впливу на розвиток сільських територій, що призведе до вдосконалення економічної діяльності сільського населення, поліпшить добробут сільських жителів.

Державне регулювання, використовуючи різні цінові та нецінові форми, прямі і непрямі методи, створює передумови для адаптації аграрних товаровиробників до умов ринку, сприяє раціональному розміщенню виробництва сільськогосподарської продукції, що сприяє розвитку екологічно чистої продукції та розвитку переробних галузей АПК. Основними елементами економічного механізму раціонального розміщення галузей є кредитування, субсидування, квотування, страхування, ціноутворення шляхом прогнозування та оптимізації аграрного виробництва, впливаючи на раціональне розміщення за допомогою законів і цільових державних програм [3, с. 225]. Активізація регіонального розвитку пов'язана з необхідністю врахування процесів оптимального просторового розподілу економічних ресурсів, які, в свою чергу, здійснюють прямий вплив на територіальне розміщення галузей і комплексів регіональних соціально-економічних систем. Це дозволяє визначити місце і роль регіону в єдиному економічному просторі країни об'єктивно ідентифікувати виробничу спеціалізацію територій і виявити її відповідність природно-ресурсному потенціалу.

Необхідною передумовою економічного розвитку сільських територій є забезпечення належного державного управління та самоврядування на всіх рівнях, насамперед на рівні сільських органів влади. У розвинутих країнах світу управління економічним і соціальним розвитком села здійснюється через поєднання регулювальних впливів органів державної влади, інститутів ринкової інфраструктури, управлінських підрозділів підприємств, що розміщені на території сільських поселень, громадських організацій та місцевого самоврядування.

Щодо України, то визначальним елементом управлінської підсистеми сільської території виступає місцеве самоврядування. На сучасному етапі місцеві органи влади не наділені достатніми повноваженнями і залежать від органів державної влади [4, с. 142]. Територіальні органи влади виступають лише як формальні та нежиттєздатні утворення. Вони не забезпечені економічною базою для проведення дієвої управлінської діяльності, рівень професійної та загальної підготовки більшості службовців місцевого самоврядування не відповідає сучасним вимогам і не дозволяє їм сповна використовувати теоретичні й практичні механізми реалізації комплексу управлінських функцій. Водночас нечисленні сільські територіальні громади навіть потенційно не можуть бути основою для управління розвитком сільських територій. Натомість управлінська діяльність місцевих органів самоврядування повинна бути спрямована на визначення пріоритетних напрямів розвитку конкретної місцевості.

Серед основних напрямів державної підтримки [5, с. 80] можна виділити наступні: забезпечення доступності кредитних ресурсів для сільськогосподарських товаровиробників; розвиток системи страхування ризиків у сільському господарстві; розвиток племінного

тваринництва і птахівництва; розвиток елітного насінництва; забезпечення виробництва продукції тваринництва; забезпечення закладання багаторічних насаджень і догляд за ними; забезпечення оновлення основних засобів сільськогосподарських товаровиробників; забезпечення заходів щодо підвищення родючості ґрунтів; забезпечення стійкого розвитку сільських територій; надання консультаційної допомоги; інформаційне забезпечення при реалізації державної аграрної політики.

Національна політика розвитку сільських територій повинна будуватися, спираючись на наукову базу, яка, в свою чергу, повинна бути зорієнтована на дотримання певних норм і вимог, що вже сформовані в більшості розвинутих країн.

У зарубіжних державах існує наступна градація концептуальних моделей державної підтримки розвитку сільських територій [6, с. 9]:

перша модель – закріплення умов і механізмів державної підтримки в рамках єдиного законодавчого акта (Російська Федерація, Європейський союз, Канада, Туреччина);

друга модель – наявність різних програм, які можуть реалізовуватися незалежно одна від одної (США, Мексика, Нова Зеландія).

Політика сільського розвитку ЄС і США має багато спільних цілей, але вона дещо різниться в механізмах та пріоритетних напрямках реалізації, визначенні ролі аграрного виробництва в розвитку сільських територій.

Основними напрямками заходів підтримки розвитку сільських територій в США є: економічний розвиток сільських територій, стимулювання створення та розвитку бізнесу; розвиток інфраструктури (житлові програми, водопостачання, електроенергія, широкосмугові мережі, телемедицина та ін.); підтримка людського капіталу, включаючи розвиток системи освіти, професійної підготовки, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства і т.д.); боротьба з бідністю (проведення програм допомоги незаможним) [5, с. 81]. Однак крім зазначених напрямків, існують й інші, які безпосередньо належать до розвитку села, але реалізуються іншими органами влади.

Традиційно економічною основою на сільських територіях були галузі, пов'язані з використанням природних ресурсів, в першу чергу сільськогосподарське виробництво, тобто державна політика в розвинених країнах була заснована на галузевому підході. Вважалося, що цілі сільського розвитку та сільськогосподарського виробництва є ідентичними. Сьогодні державна політика в ЄС і США зорієнтована на територіальний підхід при скороченні підтримки безпосередніх товаровиробників.

Іншими загальними рисами державної політики ЄС і США є таке:

- надання суб'єктам програм права вибирати з переліку напрямків у рамках єдиної політики або програм різних відомств ті, які найбільш сприяють розвитку сільських територій конкретного регіону;

- органам місцевого самоврядування надаються не тільки широкі права з реалізації програм розвитку сільських територій, але і адекватна фінансова підтримка за допомогою використання комплексу фінансових інструментів: прямі платежі населенню, програми грантової підтримки, кредити, гарантії за кредитами, податкові пільги, технічна допомога з чітким зазначенням умов їх застосування [7].

З огляду на зазначене, необхідно констатувати, що зміна умов господарювання і трансформація основних елементів системи управління економікою потребують удосконалення системи управління сільським господарством на всіх рівнях регіонального агрокомплексу (від окремого внутрішньогосподарського підрозділу і підприємства до рівня регіонального АПК), з урахуванням таких принципів: раціонального розподілу функцій і відповідальності за рівнями управління; прискорення впровадження досягнень науки в аграрне виробництво; підвищення оперативності; надійності та ефективності системи управління; переважного використання економічних методів впливу на суб'єктів господарювання. Як приклад корисним у даному питанні є зарубіжний досвід, який засвідчує,

що основний потенціал агрокомплексу у більшості економічно розвинених країн полягає в науково-технічному рівні забезпечення виробничого процесу, як використовуваних матеріальних ресурсів, умінні ними розпоряджатися, підвищувати віддачу від них за рахунок ефективності управління.

Список використаних джерел

1. Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві: підручник. К.: КНЕУ, 2015. 495 с.
2. Завадський Й. С. Управління сільськогосподарським виробництвом у системі АПК: підручник. К.: Вища школа, 2014. 367 с.
3. Важинський Ф. А., Молнар О. С. Організаційно-економічні механізми забезпечення розвитку сільських територій. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. Вип. 24.5. С. 223-228.
4. Баланюк І. Ф. Реформування в аграрному секторі регіону. К.: ІАЕ УААН, 2017. 270 с.
5. Бабко В. М. Державна підтримка сільськогосподарського виробництва як чинник забезпечення його конкурентоспроможності. *Інвестиції: практика та досвід*. № 7/2019 (Механізми державного управління). С. 79-81.
6. Пантелеєва О. И. Особенности реализации программ развития сельских территорий в США и странах Евросоюза. *Международный сельскохозяйственный журнал*. 2018. № 4. С. 9-10.
7. Budget Summary and Annual Performance Plan, Financial Year 2017, USDA.

Гринів Л. С.,
д.е.н., проф.,
завідувач кафедри економіки України ЛНУ ім. І. Франка.
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів

РОЗВИТОК ПРОСТОРОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Сьогодні територіально-організаційні проблеми сталого розвитку національної економіки є одними з найбільш актуальних, що потребують невідкладного вирішення. Адже національна економіка України складається з різноманітних територій населених пунктів, громади яких, згідно Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (2015 р.), можуть об'єднуватись, створивши адміністративний центр об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Кожна територія – це перш за все наземна екологічна система певного ландшафту, яка є джерелом водних, земельних та інших природних ресурсів. В межах неї здійснюється господарська діяльність, яка залежить від потоків цих ресурсів, а також від ландшафтних перетворень, зумовлених кліматичними змінами. Отже, природне середовище суттєво впливає на життя громади. Водночас природа територій відчуває вплив громади, насамперед її господарської діяльності, а її життя і самопочуття залежить від екологічного стану території. Таким чином, можна стверджувати, що кожна територія становить цілісність природного середовища, економічної підсистеми та соціуму, що проживає на ній. Ці підсистеми постійно між собою взаємодіють, окреслюючи той чи інший тип територіальної цілісності як складної екологосоціогосподарської системи (ЕСГС). Отже, територія як складна синергетична система представляє собою специфічну триєдиність.

Дуже важливим питанням є правильне визначення основного структурного елемента кожної території як складної синергетичної системи, яким можна вважати той елемент, поведінка якого підпорядковується структурним закономірностям системи (це ті, які породжують властивості системи як цілого організму – властивості спеціалізації,

унікальності). Так, наприклад, залежно від функціональних характеристик просторово локалізованого природного чи людського, (виробничого) капіталу, формуються екологосоціогосподарські системи з чіткою ознакою спеціалізації господарювання. Такими системами можуть бути агроекологосоціогосподарські системи, лісо ві екологосоціогосподарські системи, рекреаційні екологосоціо-господарські системи тощо.

Тому при формуванні в Україні нових прогресивних територіально-організаційних моделей сталого розвитку, потрібно враховувати умови збереження цієї триєдності. В цьому контексті особливої актуальності набувають екополіси, рекреаполіси, зелені «smart» поліси та етносела, пріоритетним завданням яких є збереження природи наземних екологічних систем.

Саме на цій основі було створено ще на початку 2000 року «Курортполіс Трускавець» зі статусом спеціальної економічної зони (СЕЗ) [3]. Правовий статус цієї СЕЗ регулюється Законом України «Про спеціальну зону туристсько-рекреаційного типу «Курортполіс Трускавець». Сьогодні програма сталого розвитку українських Карпат передбачає формування ряду екополісів та центрів «зеленого туризму», а також етнополісів – центрів культури бойків та гуцулів.

Економічне регулювання територіально-організаційних змін, виходячи з завдань децентралізації, є однією з важливих проблем, яку потрібно вирішити для зміцнення економічного каркасу територій України. Що тут маємо на увазі? Тривала і надмірна централізація управлінських структур, а також недостатня фінансово-економічна база місцевих органів влади призвели до істотних диспропорцій у територіальній структурі економіки, які обумовили такі процеси і явища:

- переважання на більшості територій низькоефективних та екологічно небезпечних виробництв;
- вузькогалузева спеціалізація виробництва в населених пунктах із обмеженою сферою використання трудових ресурсів (шахтарські селища й міста, поселення атомників тощо);
- істотні відмінності та поляризація обласних регіонів за рівнями соціально-економічного розвитку;
- неефективне використання місцевих ресурсів багатоцільового споживання;
- наявність значної кількості депресивних територій.

Важливим напрямом сталого розвитку економіки територій є її структурна перебудова, яка, в свою чергу вимагає проведення ранжування суб'єктів господарювання з метою підтримки екологічно збалансованого розвитку кожної території. Тому виокремлюють ключові підприємства (суб'єкти бізнесу), які можуть відіграти роль структуроформуючих на даній території.

Для цього треба сформувати цілісну стратегію державної просторової політики, що повинна охопити всі сфери життя в регіонах України. Водночас треба усвідомити, що цю політику треба формувати на якісно-новій організаційно-інституційній основі та врахуванні конкурентних переваг окремих територій.

Державна просторова політика в цілому та на рівні кожної території має включати аспекти вдосконалення фінансово-бюджетних відносин між державою та територіальними громадами, а також забезпечити позитивні структурно-інноваційні зміни на місцях. У цьому контексті вона повинна охоплювати такі підходи до оцінки територій та їх ресурсів:

1. Підхід комплексного розвитку територій, що базується на концепції її системності. Кожна територія розглядається з однієї сторони як ЕСГС, з іншої – як виробничо-господарський кластер, розвиток галузей якого має бути взаємоузгодженим. Це означає, що галузі спеціалізації територій мають бути доповнені галузями інфраструктури. Оцінка ресурсів територій в цьому випадку здійснюється за принципом «знизу-вверх», тобто, виходячи з інтересів територіальної громади.

2. Підхід забезпечення конкурентоспроможності. Згідно цього підходу-кожна територія має розвиватися як самодостатня екологосоціогосподарська система, що здатна конкурувати з аналогічними системами національної економіки та інших країн, забезпечуючи собі сталий розвиток.

3. Структурно-функціональний підхід. Суть цього підходу полягає в тому, що кожна територія, стосовно якої здійснюється просторова політика розвитку, розглядається насамперед, як компонента національної економіки держави. Тому її розвиток має бути підпорядкований загальнодержавним цілям та національним пріоритетам. У цьому випадку оцінка територій та її ресурсів здійснюється по схемі «зверху-вниз».

4. Планово-програмний підхід базується на тлумаченні кожної території як керованого процесу і підпорядковується заданим цілям (наприклад, програмно-цільовий метод просторового планування розвитку територій та їх громад).

5. Забезпечення економіки сталого розвитку, суть якого полягає в тому, що потреби майбутніх поколінь територіальних громад в економічному та екологічному добробуті мають бути забезпечені в тому ж обсязі, що і теперішніх.

Список використаних джерел

1. Подолинський С.А. Вибрані твори/ С.А. Подолинський; упорядник Л.Я. Корнійчук. – К.: КНЕУ, 2000 – 328 с.
2. Економіка України: національна стратегія розвитку: колект. моногр./ за ред. проф. Л.С. Гринів – Львів. Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2008. – 444с.
3. Гринів Л.С., Славів Р.В., Кривень О.В. Економіка рекреаційної сфери. – Л: Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2019. – 415с.
4. Гринів Л.С. Фізична економія: нові моделі сталого розвитку. Л. «Ліга-прес» 2016 – 425 с.

Грузький Ю. О.

аспірант,

*Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки,
м. Київ*

ПРИНЦИПИ ЗДІЙСНЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Фінансовим джерелом бюджетів всіх рівнів є кошти платників податків, споживачами товарів та послуг, що продаються та надаються юридичними особами всіх форм господарювання, є ті самі громадяни. Саме тому публічність здійснення закупівель як державою, так і комерційними компаніями є ознакою розвиненої демократії, що потребує дослідження принципів їх реалізації. Невипадково принципи розглядаються в статті 5 ЗУ «Про публічні закупівлі», до яких відносяться: 1) добросовісна конкуренція серед учасників; 2) максимальна економія, ефективність та пропорційність; 3) відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель; 4) недискримінація учасників та рівне ставлення до них; 5) об'єктивне та неупереджене визначення переможця процедури закупівлі/спрощеної закупівлі; 6) запобігання корупційним діям і зловживанням [1].

Сучасні науковці відзначають взаємопов'язаність, взаємозалежність та похідний характер окремих принципів здійснення публічних закупівель один від одного. Крім того, більшість дослідників сфери публічних закупівель вказують на недосконалість, нечіткість формулювання та критично оцінюють практичну впровадженість принципів здійснення закупівель, а також необхідність внесення змін до національного законодавства шляхом їх

доповнення, об'єднання, виключення з переліку принципів тощо. Принципи публічних закупівель – це основні (базові) правила, засади, положення, направлені на врегулювання закупівельного процесу. Принципи публічних закупівель визначають зміст, сутність та механізм проведення закупівель. Основні принципи здійснення закупівель - це бажані правила етичної поведінки суб'єктів сфери публічних закупівель, які сприяють стабілізації всього процесу здійснення закупівель [2, с. 2].

Принцип «добросовісної конкуренції серед учасників», виходячи зі змісту поняття «економічної конкуренції», означає, що учасники закупівлі змагаються між собою за можливість реалізувати предмет закупівлі замовнику. Принцип «добросовісної конкуренції серед учасників» тісно пов'язаний з принципом «недискримінації учасників» [2, с. 2]. На думку Пінькас Г. І., принцип «недискримінації учасників» передбачає, що умови проведення торгів, критерії і порядок визначення переможця встановлюються заздалегідь, для всіх учасників вони однакові, а рішення щодо укладання договорів закупівлі повинні бути справедливими та неупередженими. Тому забезпечення принципу полягає у розробці чітких критеріїв та зрозумілої і неупередженої методики їх оцінки [3, с. 31-32]. В свою чергу, Здирко Н. Г. вважає, що принцип «об'єктивного та неупередженого визначення переможця» лише доповнює принцип «недискримінації учасників та рівного ставлення», адже неупереджене визначення переможця передбачає об'єктивний підхід до визначення найкращої пропозиції незалежно від громадянської приналежності. За таких умов забезпечуються рівність і недискримінація учасників [4, с. 232]. Міняйло О. І. зауважує, що справедливість державних закупівель сприятиме довірі й повазі між державними замовниками й постачальниками. У свою чергу це підвищує привабливість закупівель, які здійснюються державою, сприяє не лише залученню більшої кількості учасників, а й підвищенню рівня конкуренції за одержання державного замовлення та економії бюджетних коштів або якомога ефективнішому їх використанню [5, с. 49]. Як бачимо, прослідковується тісний зв'язок принципів здійснення закупівель, забезпечення конкуренції при здійсненні закупівель, тобто практична реалізація згаданого принципу шляхом створення рівних умов для участі в закупівлях матиме наслідком зниження витрат на закупівлю необхідних товарів, робіт чи послуг.

Переважає більшість дослідників сфери публічних закупівель ключовим принципом здійснення публічних закупівель вважають принцип «максимальної економії та ефективності». Зокрема, Бондаренко В. А., Пустова Н. О. зазначають, що під принципом ефективності витрачання бюджетних коштів слід розуміти, що процедури закупівель мають здійснюватися з мінімально можливими витратами і досягати максимального кінцевого результату проведення процедур, за підсумками яких повинні бути здійснені закупівлі необхідних ресурсів з максимальною економічною вигодою для покупця [6, с. 155]. Ткаченко Н. Б., Уманців Ю. М. зауважують, що економія бюджетних коштів – одна із головних цілей державного замовника, проте в нього не існує для цього реальних фінансових та інституційних стимулів. Державні потреби повинні задовольнятися в максимальному обсязі у відповідні терміни з оптимальним співвідношенням ціни та якості, з одного боку, та максимально економно – з другого [7, с. 85-87]. Селіванова Н. П. звертає увагу на те, що електронна система публічних закупівель створена для найвищої та вигідної економії державних коштів, через правильну організацію закупівельного процесу [8, с. 57]. Таким чином, наукова спільнота логічно сходиться на думці, що публічні закупівлі повинні здійснюватися з максимальною вигодою для замовника. Ефективність закупівель слід розглядати як розумний баланс між запропонованою ціною та якістю предмета закупівлі, при цьому подальше впровадження новітніх технологій та автоматизація всіх етапів закупівель сприятиме досягненню максимального ефекту.

Принцип «відкритості та прозорості на всіх стадіях закупівель» тісно пов'язаний із принципом «максимальної економії та ефективності» [2, с. 3]. Міняйло О. І. справедливо вважає, що принцип «відкритості та прозорості на всіх стадіях закупівель» полягає в

системному та вчасному наданні необхідної інформації всім зацікавленим особам за допомогою загальнодоступного ресурсу (друковане видання, сайт у мережі Інтернет) та передбачає достатність інформації; своєчасність її надання; доступність для всіх зацікавлених сторін; системність [5, с. 49]. На думку Здирко Н. Г. даний принцип забезпечує сприятливе середовище для конкуренції, а також закупівлю найкращої якості товарів, робіт та послуг за найвигіднішою ціною [4, с. 232]. Таким чином, принцип «відкритості та прозорості на всіх стадіях закупівель» є взаємопов'язаним та взаємозалежним з принципами «добросовісної конкуренції серед учасників» та «максимальної економії та ефективності».

Принцип «запобігання корупційним діям і зловживанням», на думку Селіванової Н. П., є провідною антикорупційною засадою, яка розкривається через публічність усіх дій у сфері закупівельного процесу та удосконалений і дієвий механізм правового реагування на корупційні правопорушення [8, с. 59]. Цимбаленко Я. Ю. та Альциванович О. В. вважають, що система «ProZorro» певною мірою стала тим інструментом, який «зламав» усталені протиправні схеми, змушуючи всіх учасників закупівельного процесу організовувати все в іншому, затвердженому державою, форматі. Переведення закупівель в електронний формат надає змогу виявити корупційні процеси та схеми на усіх етапах проведення публічних закупівель та протидіяти їм [9, с. 100]. Втім, не можна не погодитись із думкою Здирко Н. Г., яка вважає, що принцип запобігання корупційним діям і зловживанням є недоцільним, оскільки, відповідно до ЗУ «Про публічні закупівлі», він є однією з функцій Уповноваженого органу, а також завданням контролюючих органів [4, с. 233].

Бондаренко В. А., Пустова Н. О. виділяють також принципи професіоналізму, відповідальності за результативність забезпечення публічних потреб, ефективність здійснення закупівель, стимулювання інновацій, презумпції невинуватості замовника при розглядах у контролюючих органах і судах, громадського обговорення закупівель [8, с. 152-159]. Проте необхідно підкреслити, що потреба у закріпленні на законодавчому рівні запропонованих вказаними науковцями принципів відсутня, оскільки вони носять похідний характер від основоположних принципів здійснення закупівель.

Здирко Н. Г. вважає, що принцип «об'єктивного та неупередженого визначення переможця» та принцип «недискримінації учасників та рівного ставлення» слід об'єднати під назвою «принцип рівності», а також доповнити ЗУ «Про публічні закупівлі» принципами повноти, відповідності, незалежності, доцільності, справедливості, відповідальності [4, с. 232-233]. Поділяємо цю думку щодо об'єднання принципів публічних закупівель у «принцип добросовісної конкуренції та рівності». У доповненні ЗУ «Про публічні закупівлі» принципами повноти, відповідності, незалежності, доцільності, справедливості, відповідальності немає необхідності, оскільки по-перше, вказані принципи здійснення закупівель за своїм змістом витікають із основоположних принципів; по-друге, множинність принципів здійснення закупівель буде негативно впливати на закупівельний процес в цілому.

Шевчук Л. Д. вважає, що для посилення екологічної складової частини у процесі організації та здійснення публічних закупівель доцільно доповнити систему принципів, за якими здійснюються закупівлі, принципом екологічності, що пов'язується автором з необхідністю його адаптації до стандартів Європейського Союзу [10, с. 180]. Чернихівська А. В. також підтримує думку про необхідність збільшення екологічності державних закупівель, як одного із найбільш дієвих способів забезпечення ефективності витрачання коштів, що винятково актуально за умов дефіциту фінансових ресурсів держави [11, с. 164]. Поділяючи думку зазначених науковців, необхідно відзначити, що запровадження у національному законодавстві екологічних критеріїв відповідно до стандартів Європейського Союзу сприятиме зниженню витрат та ціни предмета закупівлі, впровадженню новітніх технологій, а також охороні навколишнього середовища, що в умовах сьогодення вкрай важливо.

Викладене вище дозволяє зробити висновок про те, що система принципів здійснення публічних закупівель є досить динамічною та недосконалою. На законодавчому рівні ключові

принципи здійснення закупівель необхідно закріпити в наступній редакції: 1) принцип добросовісної конкуренції та рівності; 2) принцип максимальної ефективності; 3) принцип відкритості та прозорості закупівель; 4) принцип екологічності. Тека редакція принципів сприятиме точному розумінню процесу публічних закупівель, стабілізації та подальшому реформуванню сфери публічних закупівель.

Список використаних джерел

1. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 р. № 922-VIII [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.
2. Настанови щодо етичної поведінки замовників під час здійснення публічних закупівель, затв. Листом Міністерством економічного розвитку і торгівлі України № 3304-04/13647-06 від 01.04.2019. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.me.gov.ua.
3. Пінькас Г. І. Фінансово-економічний механізм формування конкурентоспроможного ринку державних закупівель : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми, 2009. - 225 с.
4. Здирко Н. Г. Принципи здійснення публічних закупівель в Україні. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2020. Том 31 (70), № 1. - С. 231-237.
5. Міняйло О. І. Організаційно-економічні засади здійснення державних закупівель. *Вісник КНТЕУ*. 2/2009. - С. 46-54.
6. Бондаренко В. А., Пустова Н. О. Характеристика принципів адміністративних процедур публічних закупівель. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*, - 2016. - № 4. - С. 150-161.
7. Ткаченко Н. Б., Уманців Ю. М. Макроекономічні аспекти державних закупівель. *Фінанси України*, 2009. - № 8. - С. 82-88.
8. Селіванова Н. П. Адміністративно-правове забезпечення функціонування системи електронних закупівель в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Науково-дослідний інститут публічного права. Київ, - 2017. - 222 с.
9. Цимбаленко Я. Ю. Альциванович О. В. Теоретико-категоріальний аналіз поняття публічних закупівель та корупційних ризиків при їх здійсненні в Україні. *Аспекти публічного правління*, - 2018. - Том 6. - № 9. - С. 92-103.
10. Шевчук Л. Д. Екологічність як принцип публічних закупівель: законодавство України та стандарти Європейського Союзу. *Підприємництво, господарство і право*, - 2/2020. - С. 177-181.
11. Чернихівська А. В. «Зелені» державні закупівлі як стратегічний інструмент соціально-економічного розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*, 2014. - Випуск 8. - Частина 2. - С. 161-164.

Губанова О. Р.
д.е.н., професор,
завідувачка кафедри економіки природокористування,
Одеський державний екологічний університет,
м. Одеса

ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Туризм – це сектор світової економіки, доходи від якого, за прогнозами Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), у 2020 році мали зрости до 2 трлн. дол. США, а кількість туристичних відвідувань - до 1,6 млрд. осіб. У 2019 році внесок туристичної галузі становив 10,3% світового ВВП (8,9 трлн. дол. США), експортна виручка склала 1,7 трлн. дол. США (6,8% від загального експорту, 28,3% від світового експорту послуг), капітальні вкладення - 4,3% від загального обсягу інвестицій (948 млрд. дол. США). Крім того, в сфері туризму було зайнято 330 млн. осіб (10,4% від загальної зайнятості) [1]. Проте пандемія COVID-19 кардинально вплинула на швидко зростаючий сектор туризму.

Криза, пов'язана із спалахом коронавірусної інфекції, стала найгіршою для туристичної галузі з 1950 року. За підрахунками експертів, в 2020 році експортна виручка національних економік від туризму скоротиться на 1,2 трлн. дол. США, буде втрачено до 120 млн. робочих місць, кількість туристичних прибуттів зменшиться від 850 млн. до 1,1 млрд. [2].

На даний час UNWTO оприлюднила три сценарії розвитку міжнародного туризму після подолання пандемії коронавірусу. За першим сценарієм, при поступовому відкритті кордонів та ослабленні обмежень на поїздки з початку липня падіння туристичних потоків в світі складе 58%. Відповідно до другого сценарію, за умови, що вказані заходи будуть здійснені на початку вересня, кількість туристичних поїздок скоротиться на 70%. Й найбільш загрозливий, третій сценарій передбачає, що у разі, якщо діючі обмеження на пересування туристів не будуть скасовані на початку грудня, туристичні потоки скоротяться на 78% [3].

Проте темпи та модель економічного відновлення туристичної галузі залишаються предметом інтенсивних обговорень.

Метою дослідження є огляд інструментів сприяння виходу ринку туристичних послуг з кризового стану, в якому він опинився внаслідок епідемії кононавірусу.

На даний час багато країн світу впроваджують заходи щодо мінімізації наслідків пандемії COVID-19 і стимулювання відновлення туристичного сектора, які спрямовані на забезпечення [4]:

- балансу між захистом туристів та інтересами працівників туристичної галузі;
- умов для виживання бізнесу по всьому ланцюжку постачання туристичних послуг;
- координації адресного реагування та підтримки відновлення туристичного сектора.

За характером впливу інструменти державної підтримки туристичної галузі можна поділити на такі, що забезпечують доступність кредитних ліній для суб'єктів господарювання в сфері туризму, й такі, що дозволяють відстрочити сплати боргових та податкових зобов'язань.

Для виживання туристичного бізнесу, який сьогодні переживає швидке і різке падіння попиту та сплеск безробіття на глобальному, національному та регіональному рівнях, особливої підтримки потребують туристичні підприємства МСБ, які, з одного боку, найбільш адаптовані до інноваційних змін, проте, з другого, мають невеликий потенціал фінансової міцності й знаходяться в зоні значного ризику. Саме на цю категорію суб'єктів туристичного бізнесу орієнтована більшість інструментів відновлення туристичної галузі.

Наприклад, в Польщі відсоткова ставка на позики для малого та середнього бізнесу (МСБ), зокрема, в сфері туризму зменшена до 0% на термін до 12 місяців. Урядом Росії для

представників МСБ, що працюють в галузях, які найбільш постраждали від пандемії, включаючи гостинність, туризм, дозвілля і транспорт, введена відстрочка виплати за позиками до 6 місяців. В Угорщині для компаній, в тому числі туристичних, що переживають занепад, застосовується компенсація 70% заробітної плати протягом трьох місяців, а також суттєво скорочені різні відрахування з неї. З метою збереження робочих місць та підтримки діяльності малого бізнесу в Словаччині здійснюється фінансова допомога суб'єктам підприємництва в сфері туристичних послуг.

В Україні також напрацьовано законодавчі зміни в підтримку сфери туризму. У законопроекті, який поданий до Верховної Ради, в якості відповідних заходів визначено: податкові пільги для суб'єктів туристичної галузі, скасування туристичного збору до кінця року, звільнення операцій з надання туристичних послуг від сплати податку на додану вартість, податку на прибуток, єдиного соціального внеску, земельного податку та податку на нерухомість, додаткові пільги на оплату оренди та землю державної та комунальної власності. Крім того, передбачається застосування адресної фінансової підтримки туристичних операторів, які зберігають робочі місця, як короткострокового інструмента відновлення сталості суб'єкта господарювання.

Поряд з інструментами державної підтримки туристичної галузі, що сьогодні поширюються в світі, розвиток також набувають корпоративні інструменти мінімізації наслідків пандемії COVID-19. Так, деякі міжнародні готельні мережі вводять гарантії захисту ринку (перенесення бронювання номерів на пізніший термін або відшкодування їх вартості, оптимізовані програми лояльності, підтримка спільнот), впроваджують обов'язкові заходи щодо захисту здоров'я та забезпечення безпеки персоналу, здійснюють внутрішню реорганізацію (скорочення довільних витрат, зарплат та преміальних виплат, надання відпустки без збереження заробітної плати на 2 місяці, відмова від капітальних вкладень).

Проте підтримка туристичної галузі відбувається не тільки завдяки допомозі суб'єктам господарювання, а й за рахунок стимулювання споживачів туристичних послуг. Так, в рамках стратегії по відновленню туризму на Сицилії влада острова для залучення туристів пропонує оплатити їм половину вартості авіаквитків та частину рахунку за проживання в готелі, а також безкоштовні квитки до музеїв та місць, де проводяться археологічні розкопки. На програму виділено 50 млн. євро.

В рамках програми розвитку внутрішнього туризму, на яку з бюджету РФ виділено 15 млрд. руб., для туристів, що вирішили в цьому році провести відпустку на території Росії за програмою «Туристичний кешбек», через банківську карту «Мир» компенсується частина витрат по турах тривалістю не менше 5 днів та вартістю 25 тис. руб.

Угорщина і Хорватія просувають програми впровадження туристичних сертифікатів, завдяки яким наймані працівники одержують можливість отримати від компанії часткову компенсацію для відпочинку всередині країни, що дозволить зберегти внески в її економіку на максимально можливому рівні.

Таким чином, підтримка і стабілізація туристичного сектору, який є рушійною силою світової економіки і забезпечує створення кожного п'ятого робочого місця, в сучасних умовах пандемії передбачає застосування широкого кола інструментів, що одночасно враховують інтереси та можливості всіх стейкхолдерів туристичної галузі.

Список використаних джерел

1. Economic Impact Reports. - Режим доступу: <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact>
2. Мельницька Ю. Коли закінчиться карантин: Три сценарії розвитку міжнародного туризму після пандемії. - Режим доступу: <https://investory.news/koli-zakinchitsya-karantin-tri-scenarii-rozvitku-mizhnarodnogo-turizmu-pislya-pandemii/>
3. В UNWTO перерахували три сценарія відновлення міжнародного туризму в 2020 році. - Режим доступу: <https://www.interfax.ru/world/707637>.

4. Пандемія COVID-19 і її наслідки у сфері туризму в Україні: спеціальний звіт. - Режим доступу: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf>.

Даниліна С. О.

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри загальної економічної
теорії та економічної політики,*

Одеський національний економічний університет

м. Одеса

СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

Пандемія коронавірусу привела до безпрецедентних проблем у світовій економіці, наслідки яких люди в усьому світі будуть відчувати протягом наступних кількох років. Нова економічна криза, про настання якого оголосив Міжнародний валютний фонд, може стати найбільшою і найпотужнішою з часів Великої депресії 1930-х років. А дату її завершення і наслідки поки майже неможливо спрогнозувати, оскільки пандемія коронавірусу все ще триває.

Зараз світову економіку охопила лихоманка. Наприклад, ще на початку пандемії продаж авто в Китаї впав на 92% (це найбільший ринок збуту автомобілів в світі), прибутки китайських компаній обвалилися на 38%, а сама китайська економіка за підсумками першого кварталу впала на 6,8% – максимально за останні кілька десятиліть.

Падіння очікує світову торгівлю – приблизно на 13-32% за підсумками 2020 року. Однак найбільше нова криза вдарить по робочих місцях. Тільки за місяць з початку карантину в США про своє безробіття повідомило близько 22 мільйонів чоловік – це кожний восьмий працездатний американець. Це найбільша кількість безробітних в США за всю історію офіційних спостережень Американської служби праці (з 1960-х років).

Зростання безробіття спостерігається в усьому світі, незабаром це може привести до рекордного зростання кількості людей, що живуть за межею бідності – їх може побільшати на 500 млн. чоловік, що зведе нанівець всю роботу з подолання бідності за останні 20 років. Наприклад, Бангладеш, де понад 1 млн. чоловік в текстильній галузі звільнили або відправили по домівках через скасування і призупинення замовлень. Так само прогнозується, що близько 8,3 млн. жителів арабських країн загрожує зuboжіння через соціально-економічні наслідки пандемії [1].

Згідно з прогнозом Міжнародного валютного фонду, економіка світу в 2020 році впаде на 3% – максимально за останні кілька десятиліть. Це означає, що в світі буде вироблено приблизно на \$ 2,7 трлн. менше товарів і послуг, ніж в 2019 році.

Особливість нової кризи не тільки в тому, що вона створює безпрецедентну невизначеність, але і в тому, що найболючіше вона б'є по робочих місцях, змінює ланцюги виробництва і доставки товарів, руйнує сектори економіки, зокрема туристичний (через пандемію без роботи в світі можуть залишитися 75 млн. чоловік, що працюють в сфері туризму), транспортний і навіть енергетичний (через падіння попиту на нафту).

Падіння ділової активності в світі виявилось настільки масштабним, що призвело до рекордного скорочення споживання нафтопродуктів. Іншими словами, попит на нафту дуже різко впав, а ціна американської нафти WTI 20 квітня 2020 року опустилася до від'ємного значення – вперше в своїй історії. За мінус 40 дол. за барель можна було придбати нафтові ф'ючерси (біржові контракти), які передбачають поставку нафти в травні. Обвал цін на нафту стався ще й тому, що вільної нафти в світі занадто багато. Її споживання скоротилося, адже зменшилася кількість авіарейсів, впав попит на перевезення людей на автомобілях і дизельних

потягах, скоротилося споживання нафтопродуктів і промисловими компаніями, які зупинили свої заводи на карантин.

Значну частину нафти, яка зараз видобувається, перенаправляють в сховища для того, щоб продавати її пізніше, коли економіка вийде з карантину. Однак ці сховища критично заповнені. Країни, які видобувають нафту, домовилися про рекордне скорочення видобутку – на 10%, починаючи з травня 2020 року. Однак, за оцінками Міжнародного енергетичного агентства, попит на нафту міг скоротитися на 30%, тому навіть рекордне зменшення видобутку не призведе до зупинки падіння цін.

Для України нова криза стане ще більшим ударом, ніж для решти світу. Українська економіка дуже залежить від ситуації в світі, зокрема, від попиту і пропозиції на товари українського експорту (металургія і аграрна продукція) і ціни на товари, які Україна імпортує (переважно енергоресурси і готові вироби – автомобілі, побутова техніка, комп'ютери і т.п.).

Згідно з прогнозом МВФ, ВВП України через пандемію впаде на 7,7%, тоді як економіка світу – на 3%. Відновлення після кризи для України буде більш тривалим, ніж для решти світу: зростання ВВП України в 2021 році прогнозується на рівні 3,6%, тоді як зростання економіки світу – на 5,8% [2].

Це означає, що нова криза тільки збільшить розрив між Україною і розвиненими країнами: як за показником конкурентоспроможності економіки, так і за показниками якості життя.

Як само криза та пандемія вплинули на економіку України:

- Уже зараз безробіття в Україні сягає рекордного рівня: за час карантину тільки офіційно за допомогою до держави звернулося 90 тисяч українців, в цілому ж кількість безробітних могло вирости на 1,3 млн. чоловік.

- Відбулося скорочення продажів на 70%. Більш ніж половина закладів громадського харчування припинили роботу, а без роботи залишилося понад 160 тисяч осіб.

- Втричі знизився прибуток служб таксі, знано знизилась кількість замовлень, хоча цей вид транспорту наразі єдиний для тих громадян, які не мають власних авто.

- Подешевшала нерухомість та ціни на оренду житла.

- Судова система заморожена – під час карантину в Україні було перенесено понад 5000 судових засідань.

- 29% українських компаній зупинили свою діяльність, 6% – повністю закрили бізнес.

- Прибуток малого і середнього бізнесу впав на 20-50%, було скорочено 10-25% працівників.

- Кількість вакансій скоротилась майже вдвічі, але майже в 5 разів виріс попит на деякі професії (кур'єр, комплектувальник тощо) [3].

Зараз Україна ще не відчуває кризи, головні економічні проблеми в Україні почнуться тоді, коли по-справжньому будуть відчуватися наслідки падіння в світовій торгівлі, зокрема, падіння попиту на товари українського експорту.

На посилення кризи вплине і уповільнення економіки Китаю, який в даний час є найбільшим торговим партнером України: менші обсяги виробництва і будівництва в Китаї будуть означати падіння попиту на українську металургію, а менші обсяги імпорту товарів з Китаю в Україну призведуть до падіння митних і податкових надходжень в український бюджет.

Хоча б частково врятувати економіку України від стрімкого падіння може аграрна промисловість. Адже під час економічної кризи люди схильні заощаджувати на купівлі будь-яких товарів, крім їжі. Тому, за підсумками 2020 року український агросектор може істотно збільшитися, особливо щодо всієї економіки України (зокрема тому, що зменшаться розміри промисловості та сектора послуг у загальній структурі ВВП). А експорт аграрної продукції в цьому році може взагалі перевищити 50% загального експорту товарів з України (зараз він становить близько 40%) [4].

Нова економічна криза може радикально змінити нашу споживчу поведінку. Наприклад, тривале перебування на карантині і робота з дому можуть сприяти тому, що частина офісної роботи стане віддаленою. Це зменшить попит на папір, офісне обладнання, а також на оренду офісних приміщень. Як наслідок, видозміниться і ринок нерухомості: попит на комерційні приміщення скоротиться, а ціни на оренду житла можуть зрости (так орендодавці будуть компенсувати втрату більш вигідних клієнтів з бізнес-середовища).

Також можуть змінитися наші звички. Так, після карантину люди можуть продовжувати уникати масових заходів (що вдарить по івент-індустрії) або менше відвідувати кафе та ресторани; менше користуватися громадським транспортом і проводити більше часу на природі (попит на послуги готелів впаде, зате зросте популярність, наприклад, пішого туризму).

Для того, щоб краще передбачити наслідки кризи і пандемії, потрібно більше часу і даних. Не менш важливою є передбачувана і стабільна ситуація з подоланням самого коронавірусу. Ймовірно, більш пізні прогнози економістів, зокрема МВФ, будуть більш точними і внесуть більше ясності в невизначене майбутнє економіки. Тоді ж можна буде посправжньому оцінити наслідки небаченого раніше економічної кризи в світі.

Список використаних джерел

1. Экономические последствия пандемии коронавируса грозят нищетой для еще 500 млн жителей Земли. Информационное агенство «Интерфакс – Украина» : веб-сайт. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/653588.html>. (дата звернення: 25.04.2020).
2. Пандемия коронавируса: министр экономики назвал два ключевых мероприятия для поддержания промышленности. Информационное агенство «ТСН» : веб-сайт. URL: <https://tsn.ua/ru/groshi/pandemiya-koronavirusa-ministr-ekonomiki-nazval-dva-klyuchevyih-meropriyatiya-dlya-podderzhki-promyshlennosti-1517961.html>. (дата звернення: 25.04.2020).
3. Информационное агенство «UBR» : веб-сайт. URL: <https://ubr.ua>. (дата звернення: 25.04.2020).
4. Новая великая депрессия: последствия коронавируса для мировой и украинской экономики. Информационное агенство «Hromadske» : веб-сайт. URL: <https://hromadske.ua/ru/posts/novaya-velikaya-depressiya-posledstviya-koronavirusa-dlya-mirovoj-i-ukrainskoj-ekonomiki>.

Дугінець Г. В.,

д.е.н., доцент,

завідувач кафедри світової економіки

Київський національний торговельно-економічний університет,

Омран Х. З.

здобувач наукового ступеня

Київський національний торговельно-економічний університет,

м. Київ

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ І КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ ТА АФРИКОЮ

Визначення торговельних пріоритетів потребує формування переліку потенційних ринків. Географічна диверсифікація експорту та збільшення у коротко- та середньостроковій перспективі номенклатури товарів та послуг має значний вплив на формування сталих економічних перспектив розвитку національної економіки та підвищення її позицій у глобальній економічній системі. З метою ефективного використання експортного та

виробничого потенціалу економіки України необхідним є освоєння нових ринків збуту, в тому числі країн Близького Сходу та Африки. Слід зазначити, що економічна ситуація регіону далеко не стабільна: в середині XX ст. рівень експорту з країн регіону становив близько 45% від ВВП, в той час як на початок XXI ст. показник зменшився до 17%; дохід на душу населення в регіоні є досить нестійким з 1985 року. Більш того, періодично є тенденції до його зниження (в середині XX ст. в Єгипті рівень доходів на душу населення становив близько 80% порівняно з показником Греції та близько 45% від рівня даного показника Італії, в той час як до 2005 року показник сильно впав і став складати 11 % і 6% відповідно; наприкінці XX ст. - початку XXI ст. урядами країн робилися спроби диверсифікувати економіку країни, посилити роль приватного бізнесу, проте лише в кількох випадках спроби виявилися успішними. Близько половини експорту країн Близького Сходу та Африки припадає на розвинені країни Європи та Азії. Ключовими особливостями розвитку регіону на сьогоднішній день є: високі темпи зростання населення (і, отже, проблема високого безробіття, а також проблема бідності населення); екологічні проблем (забруднення води різними стоками, засолення прибережних регіонів); брак ресурсів (недолік води, орних земель і пасовищ). Але незважаючи на положення країн регіону в світовій економіці та наявність значної кількості політичних, економічних та соціальних проблем даний регіон є перспективним для поглиблення взаємовідносин з Україною.

Аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу і Африки дозволяє виокремити провідні ринки країн, із якими встановлені тісні зовнішньоекономічні зв'язки. Торговельне сальдо з країнами регіону є позитивним, загальний обсяг торгівлі в 2018 р. складав 9,7 млрд. доларів (табл.1).

Загальний обсяг експорту в країнах Суб-Сахарської Африки складав у 2018 році 1,1 млрд дол. США (доля у загальному експорті України – приблизно 2 %), який скоротився у порівнянні з 2013 роком на 4,3 %. Найбільше зростання експорту було з наступними країнами у порівнянні з 2013 роком: Сомалі (131%), Габон (130%), Гамбія (63 %), Ангола (28%), Камерун (23%). Але, відбулось скорочення до найбільших економік регіону, а саме Південної Африки, Ефіопії, Нігерії. Найбільшими імпортерами української продукції у 2018 р. були: Сенегал (198 млн. дол. США), Нігерія (157 млн. дол. США), Ефіопія (84,1 млн. дол. США), Гана (70,9 млн. дол. США), Кенія (70,4 млн. дол. США). Загальний обсяг експорту в країнах Близького Сходу і Північної Африки складав у 2018 році 7,9 млрд. дол. (доля у загальному експорті України – приблизно 13 %), який скоротився у порівнянні з 2013 роком на 1,7 %. Спостерігається стрімке збільшення експорту у порівнянні з 2013 р. в Катар (41%), Ємен (40%), Палестинська автономія (32 %), Алжир (29%), Ізраїль (9,6%). Найбільшими імпортерами української продукції у 2018 р. були: Єгипет (2,7 млрд. дол. США), Саудівська Аравія (623 млн. дол. США), Ірак (607 млн. дол. США), Ізраїль (577 млн. дол. США), ОАЕ (507 млн. дол. США) [1].

Таблиця 1

**Основні потоки українського експорту в країни Близького Сходу та Африки
у 2016-2018, млн. дол. США***

СубСахарська Африка (53 країни)						
№	2018		2017		2016	
1	Сенегал	198	Нігерія	150	Ефіопія	144
2	Нігерія	157	Судан	113	Нігерія	133
3	Ефіопія	84,1	Мавританія	111	Сенегал	73,2
4	Гана	70,9	Сенегал	95,2	Південна Африка	39,4
5	Кенія	70,4	Південна Африка	94,1	Судан	32,5

Близький Схід та Північна Африка (21 країна)						
1	Єгипет	2,7 млрд	Єгипет	2,9 млрд.	Єгипет	2,2 млрд
2	Саудівська Аравія	623	Саудівська Аравія	575	Саудівська Аравія	659
3	Ірак	607	Алжир	564	Іран	648
4	Ізраїль	577	Ліван	506	Ліван	362
5	ОАЕ	514	Ірак	442	Ірак	343

* Джерело: складено авторами за 2]

Дослідники при комплементарному аналізі галузевого вектору експортно-імпортних операцій України з країнами Близького Сходу виділяють дві групи країн за типом експорту до них з України:

1) група країн «аграрного» експорту – в експорті з України до цих країн переважає сільськогосподарська продукція, особливо зерно (Ємен, Бахрейн, Ізраїль, Іран, Єгипет);

2) група країн «сировинного» експорту – в експорті з України до цих країн переважає сировина (зокрема залізо та сталь) для подальшого перероблення (Йорданія, Ірак, Ліван, ОАЕ, Саудівська Аравія, Туреччина) [3, с.10].

Позиціонування українських товарів та послуг на цих ринках відіграє значну роль завдяки налагодженими і тісними контактами із провідними гравцями місцевих ринків. Але наявність тарифних і нетарифних обмежень значно корегує потенційні можливості українських товарів та послуг розширювати свою присутність на цільових ринках.

Наприклад, дослідження ринку ОАЕ дозволило визначити, що найбільш вагомими бар'єрами для збільшення українського експорту визначених перспективних товарів до ОАЕ є нетарифні заходи та особливості ринку. Щодо особливостей ринку варто віднести стиль ведення бізнесу, що підкреслює особисті відносини, які не будуються за один день. Відповідно, підтримка і розвиток особистих контактів на державному рівні є важливою для покращення економічної співпраці. Найбільша кількість заходів застосовується до харчових продуктів (а саме продуктів тваринного походження: яловичина, мед, ін.), в першу чергу, це санітарні та фітосанітарні заходи, що регулюють питання безпечності цих продуктів для споживання людиною. Для експорту технологічної промислової продукції, як-от ізольований провід, найбільша кількість заходів стосується саме технічного регулювання. У той же час для сировинної продукції та продукції з нижчим рівнем переробки (сталь, феросплави, дошки) застосовується менша кількість різноманітних регулювань та обмежень [4, с. 48].

Відповідно, на розширення експортних можливостей українських товарів має значний вплив державна зовнішньоторговельна політика серед інших, не менш вагомих факторів, таких як: конкурентоспроможність продукції на цільових ринках, наявність налагоджених зовнішньоекономічних зв'язків між контрагентами, тощо.

Зокрема, протягом 2019 р. відбувся прогрес щодо закріплення довгострокових завдань розвитку відносин між Україною та країнами Субсахарської Африки у нормативно-правових актах стратегічного значення. У розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року» відзначається, що згідно до дослідження Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) найбільший приріст населення спостерігався саме в країнах Африки, що буде сприяти попиту на найпростіші та найдоступніші харчові продукти. Важливою новацією відносно стратегії України на африканському напрямку є згадка про регіон в Указі Президента України №837 (08.11) «Про невідкладні заходи з проведення реформ та зміцнення держави». В переліку заходів, що

необхідно вжити до кінця 2020 р., відзначається необхідність розширення торговельно-економічних зв'язків України з державами Африки [5].

Стратегія співпраці уряду з регіоном Близького Сходу і Африки - це максимальне створення спільної вільної торгівлі в середземноморському регіоні для використання можливостей Пан-Євро-Мед та посилення присутності в Африці. Пан-євро-середземноморські преференційні правила походження (Пан-Євро-Мед) встановлюють ідентичні правила походження товарів для взаємної торгівлі зі збереженням преференційних умов торгівлі. Це означає, що товари, які отримали статус походження в одній із країн-учасниць, можна використовувати у виробничих процесах у будь-якій з інших країн-учасниць без втрати ними преференційного статусу походження [6].

Таким чином, ефективне використання економічних та політичних механізмів географічної диверсифікації експорту та формування широкого переліку товарів та послуг дозволить скоротити вразливість до шоків ситуацій на світових ринках української економіки та дозволить сформувати нові конкурентні переваги завдяки підвищенню присутності експортерів на ринках Близького Сходу і Африки.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Graham House (2020). Resource trade. Earth. Retrieved from <https://resourcetrade.earth/data?year=2016&exporter=804&importer=mea&units=value>
3. Саєд, Суфіан Мохаммад Анкаві. Міжнародне торговельно-економічне співробітництво України з країнами Близького Сходу в глобальних умовах розвитку [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Саєд Суфіан Мохаммад Анкаві ; Харків. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. - Харків, 2015. - 21 с.
4. Аналітичний звіт: «Як збільшити та диверсифікувати український експорт до Об'єднаних Арабських Еміратів?» – Режим доступу: https://epo.org.ua/uae_kse_report/
5. Портал зовнішньої політики: Субсахарська Африка. – Режим доступу: http://fpp.com.ua/zagalna_info/subsaharska-afrika/
6. Торговельний фокус України – 2020 рік. – Режим доступу: <https://epo.org.ua/trade2020/>

Карпов В. А.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом

Гутников В. С.

студент

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

НАПРЯМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ ДАЛЬНИЦЬКОЇ ОТГ)

Розробка механізмів місцевого розвитку в Україні завжди залишалася актуальною темою. З початком 2000-х тисячних років цей процес оформляється законодавчо [1,2,3]. У 2015 з урахуванням сучасних змін в економічній стратегії України Кабінет Міністрів публікує нову постанову про методичних рекомендаціях по розробці регіональних стратегій [4]. Важливою формою реалізації зазначених аспектів місцевого розвитку є стратегічне планування, яке дає можливість впровадити ефективне управління ОТГ як єдиним організмом та забезпечити належний рівень життя його населення.

Актуальність впровадження системи економічного планування розвитку ОТГ пов'язана з тим, що воно є визнаним у світовій практиці методом в системі управління, який дає можливість створювати умови і використовувати потенціал територіальної громади, консолідувати зусилля влади і населення для перспективного розвитку території. Економічна програма розвитку ОТГ є базовим програмним документом, який відображає бачення розвитку території на найближчу перспективу з уточненням довгострокової стратегії розвитку та розробкою конкретних поточних планів і проектів реалізації операційних цілей стратегії. Вона ставить за мету досягнення економічного зростання, збільшення добробуту, підвищення конкурентоспроможності економіки міста, комфорту життя населення та реалізацію інтересів усіх секторів територіальної громади.

Практична реалізація розвитку ОТГ можлива через різні інструменти МЕР. Розмір територіального утворення, рівень її розвитку, ступінь залучення учасників процесу, стейкхолдерів визначає перелік і обсяги використання тих чи інших інструментів МЕР.

Незважаючи на динамічний розвиток, в структурі економіки Дальницької ОТГ намітилися чітко визначені диспропорції, які неможливо виправити без певної стратегії його розвитку. При сему, стратегія розглядається як плановий документ найвищого рівня в ОТГ, а отже, її реалізація вимагає зосередження відповідних ресурсів. Очікується, що зусилля владних структур, громадськості, наукових кіл будуть спрямовані на успішну реалізацію передбачених стратегією пріоритетів та заходів. Рівень ефективності управління як муніципальним, так і господарським комплексом Дальницької ОТГ зумовили потребу розробки стратегії економічного розвитку ОТГ на 2020-2025рр. з метою забезпечення належних умов життя для всіх мешканців міста та наближення стандартів життя до рівня провідних східноєвропейських міст [4,5].

Складання МЕР передусе етап аналізу діяльності ОТГ за попередній період. Дальницька сільська об'єднана територіальна громада – територіальна громада в Україні, розташована в Овідіопольському районі Одеської області, створена у 2017 р. в рамках адміністративно-територіальної реформи. Адміністративним центром громади виступає село Дальник. Загальна площа ОТГ дорівнює 157,7 км², чисельність населення – 8607 мешканців. Громада утворена в результаті об'єднання чотирьох сільських рад: Дальницької, Барабойської, Доброолександрівської і Роксоланівської. В результаті до складу громади входять 6 сіл – Барабой, Грибівка, Дальник, Доброолександрівка, Роксолани і Санжійка, а також одне селище – Богатирівка [4].

На території громади функціонують сільськогосподарські підприємства, торгівлі, громадського харчування, побуту, послуг у сфері транспортних перевезень, діяльність яких забезпечує більш ніж 500 осіб. Господарюючі суб'єкти громади спеціалізуються на вирощуванні зернових і технічних культур. Серед зернових переважають ячмінь та пшениця, а серед технічних – соняшник. Також, одне із аналізованих підприємств (ТОВ «Сайн-Ойл») займалось вирощуванням овочів у 2017 р. варто відмітити, що в регіональному розрізі, врожайність культур підприємств громади є значно нижчою від середньої врожайності по Україні та дещо нижчою за врожайність Одеської області [5].

ОТГ володіє значним туристичним, перш за все курортним потенціалом. С. Грибівка є одним з найпопулярніших туристично привабливих регіонів Одеської області. Санжійка (від тюрк. Санжар – вал, бастіон) – село розташоване на березі Чорного моря по обидва боки від Санжійської балки.

Результати аналізу діяльності ОТГ лягли в основу СВОТ-аналізу, основними висновками якого є:

- сильні сторони громади як вдале географічне розташування та теплий клімат, діючі рекреаційні, наявність туристично-привабливих об'єктів, мальовничі пейзажі, рекреаційні зони формують умови для подальшого розвитку курортного комплексу та туристичної галузі, що сприятиме розвитку інфраструктури для культурного, змістовного відпочинку, тим самим

формує візерунок громади як сучасного європейського курорту та туристично привабливої території. Наявність товарного виробництва сільськогосподарської продукції створює комплекс умов для використання такого шансу як зростання попиту на екологічну сільськогосподарську продукцію та, відповідно, розширення та розвиток галузі переробки сільськогосподарської продукції на території громади;

- наявність комплексних шкільних та позашкільних навчальних закладів для дітей та юнацтва допоможе розвитку талановитої молоді, її оздоровлення і активного відпочинку;

- розвиток Дальницької громади як курорту, туристичного центру та території, яка виробляє і переробляє сільськогосподарську продукцію стимулюватиме до використання таких можливостей як створення ринкового центру Дальницької громади та, відповідно, створення комплексу соціальних, адміністративних та ринкових послуг;

- найбільшими загрозами для розвитку громади є природне скорочення населення та недостатність у селах громади переробних підприємств с/г продукції та мережі збуту;

- критичне скорочення купівельної спроможності мешканців може далі погіршуватися через низький рівень доходів населення, а зниження рівня питної води погіршить і так низький рівень водозабезпечення сільських територій;

- поганий стан пам'яток архітектури та внутрішніх доріг у громаді загрожуються залежністю від дотацій державного бюджету, забруднення території через діяльність промислових підприємств може посилитись через загрозу забруднення території ГМО та хімічними речовинами;

- втручання задля уникнення зазначених загроз необхідне у сфері розвитку інженерної та комунальної інфраструктури, створенні робочих місць та підвищення рівня послуг у громаді.

Відповідно до методологічних засад розробки пріоритетів, нами були визначені п'ять основних пріоритетів розвитку Дальницької громади:

- ✓ Гармонійний розвиток туризму та рекреаційної діяльності.
- ✓ Підтримка підприємництва, що додає вартість продукції, робіт і послуг.
- ✓ Сприяння добробуту, соціальна та екологічна безпека членів громади.
- ✓ Забезпечення енергоефективних заходів, що сприяють зростанню комфортних умов проживання.
- ✓ Розвиток транспортної та інженерно-комунікаційної інфраструктури громади.

Відповідно до визначених пріоритетних напрямків розроблено плани місцевого економічного розвитку ОТГ.

Перший пріоритет є одним з найбільш перспективних напрямків розвитку ОТГ. Пошук нових проектів в рамках цього пріоритету дасть новий поштовх місцевого розвитку в рамках взаємодій учасників проекту та стейкхолдерів МЕР. Поряд з цілою низкою проектів розглянутого пріоритету нами був розроблений проект будівництва аквапарку в курортному місці Грибівка. Незважаючи на те, що в Одеській області вже досить багато функціонує аквапарків різного рівня, проте наявність аквапарку багато в чому визначає статус курортного місця. Деякі готелі Дальницької ОТГ на своїй території надувні споруди позиціонують як аквапарки, але по своїй суті наповнення вони ними не є. Нами пропонується проект аквапарку 5 *. Справжнім проектом передбачається будівництво літнього аквапарку в центрі Грибівка на намитому пляжі. Аквапарк органічно вписується в існуючу інфраструктуру організації відпочинку в цьому районі.

Проектом передбачено вирішення декількох соціальних завдань:

- реконструкція та зміцнення берегозахисних споруд за рахунок коштів інвестора;
- благоустрій та утримання прилеглої пляжної території;
- формування організованої інфраструктури відпочинку на пляжі Грибівки;
- створення нових робочих місць для жителів ОТГ
- поповнення місцевого і державного бюджету від експлуатації Аквапарку;

- благоустрій пляжної зони створить нові стимули туристичної привабливості для приїжджих та мешканців міста, а також значно підвищить конкурентоспроможність курорту Грибівка.

При проектуванні були вирішені наступні завдання:

- проаналізовані всі аспекти проектування;
- обґрунтовано необхідність комерційної привабливості продукту проекту;
- оцінені фінансові можливості реалізації проекту (початкові витрати, джерела покриття витрат);
- дана оцінка зовнішнього середовища, виявлені потенційні споживачі послуг аквапарку;
- проведені маркетингові дослідження просування продукту на ринок;
- розраховані проектні грошові потоки від реалізації проекту;
- дана оцінка ефективності проекту.

Висновок: розроблений проект будівництва аквапарку 5* відповідає першому пріоритету стратегії розвитку Дальницької ОТГ, він розроблений в рамках МЕР, та його реалізація значно підвищить наповнюваність готелів курорту та і їх конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. 336 с.
2. Сментина Н. В. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку на мезорівні: теорія, методологія, практика : монографія / Н. В. Сментина. Одеса: Атлант. 2015. 365 с.
3. Порядок розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів. Постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 року № 932 URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/932-2015-п/paran17#n17>
4. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року (від 21 грудня 2015 року № 32-VII) URL: <https://scholar.google.com/scholar?cluster=16055454138208204021&hl=en&oi=scholar>
5. Офіційний сайт Дальницької ОТГ URL: <http://dalnycka.gromada.org.ua>

Клевцєвич Н. А.

к.е.н., доцент

доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТА АНАЛІЗ СТАНУ ЗДІЙСНЕННЯ ДПП В УКРАЇНІ

У деяких джерелах державно-приватне партнерство ототожнюють з приватизацією і трактують як її особливу форму – непряму приватизацію [1].

Відповідно до іншого підходу, партнерства знаходяться на межі державного і приватного секторів, не будучи ні приватизованими, ні націоналізованими інститутами. Це свого роду «третій шлях», за допомогою якого уряди знаходять політичні, по суті, форми поліпшення надання населенню суспільних (публічних) благ [2]. У цьому випадку в рамках державної власності відбуваються істотні інституційні перетворення, що дозволяють розширювати участь приватного бізнесу у виконанні частини економічних, організаційних, управлінських

та інших функцій. Залишаючись власником, держава при цьому зберігає за собою і певний ступінь господарської активності.

Інші вважають, що державно-приватне партнерство – це і контракція надання державних послуг комерційним підрядчиком і приватизація державних активів [3]. З нашої точки зору, ДПП слід відрізняти від приватизації в традиційному значенні цього слова, що передбачає передачу приватному сектору прав власності на підприємства або засоби виробництва. Особливістю державно-приватного партнерства є те, що права власності відносно об'єктів такого партнерства не передаються цілком приватному операторові.

Державно-приватне партнерство можна розглядати як особливу форму домовленості держави і бізнесу про «правила гри» за принципом «бізнес виграє, якщо виграє держава» [4]. Тобто бізнесу в схемах державно-приватного партнерства пропонуються пільги та переваги, а, отже, можливості для зростання його доходів в обмін на участь в розвитку об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури, що перебувають у державній власності.

Аналіз міжнародного досвіду державно-приватного партнерства дозволяє структурувати взаємодію бізнесу і держави за трьома різними векторами [5]:

- функціональний вектор – розвиток державно-приватного партнерства в областях, які визначають доступ підприємств до факторів виробництва і ринків: професійної освіти, технологій, капіталу через інститути розвитку, що підтримуються державою, як, наприклад, інвестиційно-інноваційні агентства, об'єкти соціально-економічної інфраструктури, агентства сприяння зовнішньоекономічній діяльності та ін.;
- галузевої вектор, який передбачає розробку галузевих планів державно-приватного партнерства на основі секторальної ідентифікації напрямків зростання і стримуючих зростання бар'єрів, аналізу та розробки заходів і пріоритетів щодо поліпшення бізнес-оточення в конкретних секторах економіки;
- регіонально-муніципальний вектор – розробка регіональних і муніципальних планів розвитку державно-приватного партнерства, планів розвитку окремих територіальних виробничих кластерів.

В Україні організаційно-правові засади взаємодії державних та приватних партнерів визначені у головному законодавчому акті держави – Законі України «Про державно-приватне партнерство». Аналіз цього Закону виявив, що ним передбачено можливість укладання договорів не тільки державою (Кабінетом Міністрів України та уповноваженими ним центральними чи місцевими органами виконавчої влади або суб'єктами господарювання, що діють на основі державної форми власності), а й органами місцевого самоврядування та/або територіальною громадою. При цьому органи місцевого самоврядування зможуть самостійно вирішувати питання щодо визначення переліку об'єктів комунальної власності, відносно яких доцільно використовувати можливі форми партнерства з приватним партнером, а також умови проведення конкурсів.

Закон вказує на головні ознаки ДПП в Україні, визначає можливі сфери його застосування. Важливим є те, що Закон створює правову базу для реалізації проектів ДПП в різних правових формах, не обмежуючись тільки концесійними угодами або договорами оренди. У цілому, на нашу думку, прийняття Закону – суттєвий крок до більш ефективного використання об'єктів регіональної інфраструктури та залучення додаткових інвестицій. Водночас він не позбавлений недоліків, зокрема відсутні чітко визначені механізми практичної реалізації проектів ДПП (наприклад, етапи реалізації проектів, вимоги до структури проекту, перелік питань, які вимагають обов'язкового узгодження на етапі укладання проекту, та тих, які можуть виникнути під час його реалізації).

Нині законодавчу базу розвитку ДПП становлять також Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, законодавчі акти України, серед яких:

- Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. № 1039-XIV (зі

змінами), який регулює відносини, що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції щодо пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони;

- Закон України «Про концесію» від 03.10.2019 № 155-IX у редакції від 01.02.2020р. Він визначає концесію як форму державно-приватного партнерства, за якої держава, в порядку та на умовах, передбачених концесійним договором, передає інвестору право на: створення, будівництво або управління об'єктом концесії; надання суспільно значимих послуг.

В останні роки прийнято низку нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізацією ДПП. Згідно цих документів, ще на етапі до підписання угоди про ДПП приватному партнерові потрібно пройти складні процедури узгоджень. Водночас, він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно затвердженого порядку, спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП.

Таким чином, нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є дуже складною, багаторівневою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реальних проектів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2020 на засадах ДПП укладено 187 договорів, з яких реалізується 52 договори (34 – договорів концесії, 16 – договорів про спільну діяльність, 2 – інші договори), 135 договорів не реалізується (4 договори – закінчено термін дії, 18 договорів – розірвано, 113 договорів – не виконується) [6].

Суттєвою перешкодою для практичного запуску інвестиційних проектів на засадах ДПП, особливо на регіональному та місцевому рівнях, є відсутність кадрового забезпечення із відповідним рівнем методологічної та методичної підготовки. Діяльність працівників структурних підрозділів, які відповідають за сферу інвестиційної діяльності, спрямована насамперед на перерозподіл бюджетних коштів, виділених на інвестиційну діяльність, а не на створення сприятливих умов для залучення приватного капіталу в реальний сектор економіки.

Ключову роль в ініціюванні проектів ДПП, на нашу думку, повинна відігравати держава (в особі органів місцевого самоврядування як колективних представників інтересів територіальної громади), оскільки на органи влади, з одного боку, покладено зобов'язання забезпечити збалансований соціально-економічний розвиток територіальної громади, ефективного використання наявних ресурсів, з іншого боку, як слушно відмічають науковці, саме вони «здатні коректно формалізувати «дорожню карту» реалізації проектів ДПП» з урахуванням таких чинників, як наявний потенціал, ресурсні та законодавчі обмеження регіону, галузеві пріоритети, територіальна диференціація за рівнем розвитку, територіальне розміщення виробничих потужностей та ін.

Але у сучасних умовах України взаємодія між владою, бізнесом та менеджментом не сприяє успішній реалізації проектів, оскільки характеризується наступними особливостями: влада формує законодавче, політичне та економічне оточення проекту, надає різноманітні дозволи та здійснює контроль за ходом виконання проекту, проте не налаштована на своєчасне прийняття необхідних рішень; бізнес є джерелом та рушійною силою проекту, але найчастіше він зацікавлений не у самому проекті, а у його результаті (особливо, фінансовій вигоді), при цьому намагається отримати результат будь-якою ціною, навіть із порушенням правил; менеджмент забезпечує професійне управління проектом та найчастіше зацікавлений в

процесах реалізації проекту та не відповідає за його фінансовий результат.

Список використаних джерел:

1. Public/Private Partnerships: Financing a Common Wealth. Wash., 1985, p.67.
2. Gerrard M. B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? Finance & Development. 2001, Vol. 38, #3.
3. Агроскин В. Три вопроса о частно-государственной кооперации. Веб-сайт экспертного совета по промышленной политике РФ. URL : <http://www.prompolit.ru/86878> (Дата звернення 01.07.2020)
4. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проєктів / Звіт проєкту U-LEAD. 2017. 106 с
5. Сараева И. Н. Государство и предпринимательство : проблемы взаимодействия (системно-институциональные аспекты). Одесса : Фенікс, 2011. 98 с.
6. Стан здійснення ДПП в Україні. Офіційний сайт міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini&isSpecial=true> (Дата звернення 01.07.2020)

Ковальов А. І.,
д.е.н., професор,
професор кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Корольова Т. С.
к.е.н., старший науковий співробітник НДЧ,
Павлова Т.В
старший науковий співробітник НДЧ,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Стратегічне планування в управлінні соціально-економічними процесами мезорівня, як комплекс заходів, що спрямований на створення, вдосконалення або реформування системи соціально-економічних зв'язків для забезпечення сталого розвитку економіки відповідної території, пов'язують саме з категорією місцевий розвиток, визнаючи цей процес його ключовим інструментом, поряд з такими невід'ємними його інструментами як [1, с. 7]:

- заохочення приватних інвестицій;
- формування достатніх місцевих бюджетів;
- раціональне муніципальне управління, використання фінансових та нефінансових інструментів розвитку приватного сектору;
- маркетинг території;
- підтримка бізнесу і створення сприятливого бізнес клімату;
- підтримка недержавних організацій та агенцій економічного розвитку.

Вочевидь, стратегічне планування, як базовий інструмент місцевого соціально-економічного розвитку, має здійснюватися за принципом рівномірного розвитку, згідно з яким, задоволення потреб теперішнього покоління ні в якому разі не повинно погіршувати умови розвитку майбутнього. Отже, відповідно до концепції сталого розвитку у стратегіях

соціально-економічного розвитку мезосистем обов'язково мають узгоджуватися економічний, екологічний та соціальний розвиток.

Провідна роль у визначенні загального спрямування місцевого соціально-економічного розвитку, у постановці його цілей та завдань належить місцевим органам влади (органам місцевого самоврядування), як колективним представникам інтересів територіальної громади. Саме на них Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» покладено зобов'язання забезпечити збалансований економічний та соціальний розвиток території, ефективне використання природних, трудових, фінансових ресурсів [2, с. 170].

Реформа децентралізації влади, яка відбувається в Україні та передбачає передачу повноважень та ресурсів на місця, посилює економічну свободу органів місцевого самоврядування. Вони самостійно приймають рішення з розв'язання нагальних поточних проблем розвитку підпорядкованих їм територій. У першу чергу йдеться про такі послуги як: постачання води, тепла, вивезення та утилізація твердих побутових відходів, утримання будинків та прибудинкових територій, а також про модернізацію системи надання соціальних послуг – управління школами та дитячим садочками, організація первинної медичної допомоги, забезпечення утримання та організація роботи будинків культури, клубів, бібліотек, стадіонів і т.д.

Планування дозволяє визначити можливості місцевих бюджетів фінансувати реалізацію передбачених стратегічних завдань, а у випадку їх обмеженості вдаватися до пошуку альтернативних бюджетним джерел фінансування. Отже, збільшення повноважень органів місцевого самоврядування має стимулювати «мотиваційний чинник розширення власної фінансової бази за рахунок внутрішніх джерел та вироблення відповідних механізмів акумуляції додаткових фінансових ресурсів до місцевих бюджетів» [3, с. 97].

2020 рік – рік дзеркального відображення подій в економіці, що відбувалися за останні 20 років і рік визначення можливостей, якими може скористатися наша країна в наступні 20 років. Тому, мабуть, не випадково у 2010 році була участь вчених нашого університету в розробці такого програмного продукту регіонального розвитку як «Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року» [4, с. 5].

ОНЕУ не стояв осторонь від життєво важливих процесів державотворення, бо протягом останніх років тісно співпрацював із щойно створеними громадами Одеської, Миколаївської, Херсонської та Кіровоградської областей (див. рис.1).

За цей час фахівцями університету в рамках Програми USAID «DOBRE» ретельно підготовлені та успішно проведено 9 регіональних семінарів з питань соціально-економічного розвитку громад, присвячених розробці Стратегій, складанню Економічного профілю, формуванню Планів дій для залучення інвестицій. Наш університет мав «персональну» відповідальність за якісну підготовку восьми ОТГ до інвестиційних форумів шляхом розробки окремих розділів Економічного профілю громади (зокрема SWOT – аналізу), проектно-інвестиційних пропозицій та оволодінням представниками ОТГ фахових презентацій проектів. Це переконливо зацікавило представників Грантових програм, фондів міжнародної технічної допомоги та галузевих інвесторів до співпраці із об'єднаними територіальними громадами.

Таким чином, фахівці ОНЕУ не випадково зосередили свою увагу на необхідності вдосконалення стратегічного планування громад України в умовах децентралізації влади [5, с. 3-12]. Чому саме на такому аспекті мезоекономічного рівня господарювання? Спробуємо аргументувати.

По-перше, у більшості підприємств Одеського регіону, як і інших в Україні, різко погіршилися умови господарювання через прояви наслідків пандемії «COVID-19».

По-друге, підприємствам вкрай тяжко знаходити резерви збуту продукції традиційними каналами.

По-третє, наступ діджиталізації та інших складових «Четвертої промислової революції» потребують розробки нових інформаційних, організаційних, технологічних та комерційних рішень у відповідності із вимогами сучасного маркетингу, до складу яких крім традиційних Котлеровських 7-р додаються нові просторові та надзвичайні аспекти господарювання.

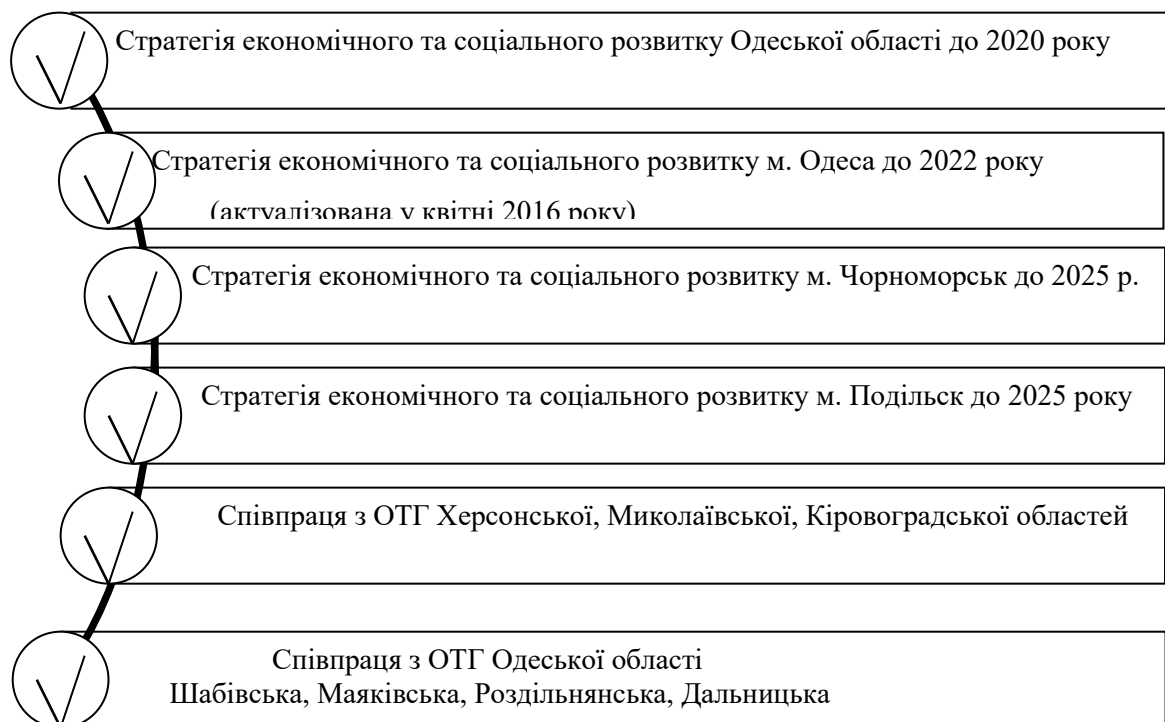


Рис 1. Досвід ОНЕУ з планування МЕР

В теперішній час є реальна можливість переосмислити та актуалізувати зміст управлінської діяльності не тільки окремих суб'єктів господарювання, а й мезоекономічного рівня із урахуванням вищезазначених викликів часу, насамперед «COVID-19», Industry 4.0 та глобалізації.

Так, на інвестиційному форумі «Одеса 5Т», що відбувся у вересні 2020р. зосереджено увагу на важливому питанні – визначенні локомотивів нашої регіональної економіки, спроможних подолати виклики часу, зупинити рецесію, в якій господарка Україна (як і інші країни Європи та більшості держав світу) опинилися в останнє півріччя. [4, с. 9].

Відповіді позитивного змісту є в прогностичних показниках розвитку таких напрямів розвитку економіки регіону як:

1. Розбудова сучасної індустрії, відповідної до Smart спеціалізації регіону;
2. Розвиток високопродуктивного аграрного виробництва;
3. Розбудова транспортно-логістичної інфраструктури;
4. Створення за державної підтримки малим та середнім підприємствам якісних сервісів, орієнтованих на добробут, на екологічну та соціальну безпеку громадян;
5. Підтримка туристичної та рекреаційної діяльності.

Таким чином, суб'єкти господарювання, причетні до цих галузей, матимуть можливість відчути позитивний імпульс суттєвого економічного зростання [6, с. 162]. Для кожного із визначених пріоритетних напрямів доречними стають обґрунтування залучення інвестицій, джерела яких диверсифіковані та надійно забезпечені участю не тільки держави, але й з боку громад Одещини, які мають до цього значний мотивований інтерес бюджетотворення.

Досвід, здобутий кафедрами нашого університету свідчить, що при наяві відповідного кадрового потенціалу викладачів, їх обізнаності та комунікаційним здібностям, вони можуть бути вельми корисними «агентами змін в громадах».

Список використаних джерел

1. Мід М. Значення місцевого економічного розвитку для територіальних громад / Маргарет Мід // Місцевий економічний розвиток: основи та перспективи розвитку в Україні: матеріали VII Українського муніципального форуму від 1 липня 2011 року, м. Іллічівськ. – С. 6-7.
2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97- ВР (зі змінами) // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – С. 32.
3. Костьов'ят Г. І. Соціально-економічний розвиток країни в умовах децентралізації / Г. І. Костьов'ят // Науковий вісник Ужгородського університету (Серія Економіка). – 2016. – Випуск 1 (47). Т. 2. – С. 95-98.
4. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року: монографія. – Одеса: Астропринт, 2012. – 112 с.
5. Ковальов А.І., Карпов В.А., Корольова Т.С., Павлова Т.В. та інші. Стратегічне планування збалансованого розвитку міста Чорноморськ до 2025 року: монографія // За заг. ред. док. економ. наук, професора А.І.Ковальова. – К: ФОП Гуляєва В.М., 2018. – 80 с.
6. Моделювання соціально-економічного розвитку мезосистем в умовах децентралізації: монографія / [Н. В. Сментина, А. І. Ковальов, А. З. Підгорний, В. А. Карпов, Т. С. Корольова, Т. В. Павлова, К. В. Вітковська]; за заг. ред. Н. В. Сментини. – Київ: ФОП Гуляєва В.М., 2019. – 272 с.

Коляда Т. А.,
*к.е.н., с.н.с., доцент,
доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул,
Університет Державної фіскальної служби країни,
м. Ірпінь*

**БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ
РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД**

Соціально-економічний розвиток регіонів України в умовах інтеграції з країнами Європейського Союзу модернізується шляхом запровадження бюджетної децентралізації та надання більшої самостійності органам місцевого самоврядування у вирішенні питань власної компетенції відповідно до європейських вимог. Причинами реформ є: низький рівень фінансової самостійності та економічно-фінансової безпеки територіальних громад, непропорційний розподіл та перерозподіл коштів між державою та регіонами, недосконале управління процесами формування та використання фінансових ресурсів у розрізі територій. Це призводить до сповільнення збалансованого розвитку регіонів України, що особливо відбивається на динаміці показників розвитку територіальних громад, які є основними суб'єктами соціально-економічного розвитку регіонів і країни загалом.

Аналіз останніх публікацій з проблематики регіонального розвитку, бюджетного забезпечення територіальних громад та формування методології регіональних досліджень займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, зокрема: Д. Пальма, Г. Річардсон, Ф. Перру, М. Сторпер, Р. Уолкер, Б. Буркинський, З. Герасимчук, В. Чужиков та ін. Методологічні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів в умовах децентралізації знайшли своє відображення у працях таких зарубіжних вчених, як: А. Алчиан, Р. Барро, Т. Веблен, Е. Золта,

Р. Коуз, Р. Масгрейв, У. Оутс, Д. Ромер, Р. Солоу, Ч. Тібу. Питанням розв'язання проблем удосконалення регіональної політики соціально-економічного розвитку регіонів в контексті децентралізації та адміністративно-територіальної реформи присвячені праці З. Варналія, Т. Бондарук, Б. Данилишина, В. Кравціва, М. Мельник, В. Мікловди, І. Сторонянської, О. Тищенко, М. Хвесика, С. Шульц тощо.

Бюджетний перерозподіл, який супроводжується горизонтальним об'єднанням громад по території України, потребує розробки ефективної стратегії задля покращення фінансового стану в країні за рахунок застосування перспективних модернізованих інструментів державного регулювання економіки. Варто підмітити, що процес об'єднання територіальних громад має відповідати інтересам громадян, а не тільки держави, тим самим забезпечуючи позитивні зміни показників фінансової безпеки.

Процес об'єднання територіальних громад в Україні розпочався у 2014 році за рахунок внесення відповідних змін до Податкового та Бюджетного кодексів України, що дозволили вже у 2015 році продемонструвати перші позитивні зміни у розвитку територіальних громад через зростання обсягів їхніх фінансових ресурсів. Шлях впровадження децентралізації, насамперед, це дуже складний та тривалий процес задля досягнення високого рівня економічного розвитку. На цьому шляху впровадження є велика кількість проблем та гострих моментів, які населенню здаються дивними, але вони дієві при європейській системі цінностей. Не можна копіювати все, як в ЄС, але завжди треба пам'ятати, що з вибором власної моделі соціально-економічного розвитку треба бути більше делікатним та розсудливими.

Децентралізація – це одна із ключових реформ для створення спроможних територіальних громад та сталого регіонального розвитку в Україні. В Енциклопедичному словнику з державного управління визначено, що децентралізація (від лат. de – заперечення, centrum – основний центр) – це, по-перше, процес передачі частини функцій та повноважень вищими рівнями управління нижчим (від центральних органів виконавчої влади до місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування); по-друге, у широкому розумінні – ослаблення або скасування централізації [1, с.166].

Хронологія об'єднання територіальних громад за 2015-2019 роки виглядає наступним чином. У 2015 році їхня кількість становила 159 ОТГ, 2016 р. – 366 ОТГ, 2017 р. – 665 ОТГ, 2018 р. – 806 ОТГ, з кожним роком показники збільшувалися. Станом на кінець 2019 року вже існує 1002 ОТГ, які включає 490 районів, що свідчить про значний прорив у розвитку територіальних громад. Тому що бюджетні кошти витрачаються не тільки на добробут держави загалом, а й безпосередньо на добробут та розвиток великої кількості територіальних громад.

Розглядаючи динаміку кількості жителів, можна побачити, що у 2015 році на 159 ОТГ припадало 1,4 млн. осіб, кількість ОТГ зростала так і збільшувалась кількість населення на даній території, вже у 2019 році на 1002 ОТГ проживають 11,2 млн. осіб. Це свідчить про те, що не все населення України переїжджає у міста або за кордон за кращим життям, а з розвитком своєї місцевості можна працювати на своїй рідній землі.

Стосовно обсягів надання державної підтримки територіальним громадам, то держава збільшила обсяги фінансової підтримки ОТГ. Так, якщо у 2014 році підтримка на соціально-економічний розвиток становила 0,5 млрд. грн., то у 2018 році обсяг коштів на підтримку становив 19,37 млрд. грн., а у 2019 році – 20,75 млрд. грн., це у 41 раз більше, ніж у 2014 році.

Що стосується розмірів державної допомоги регіонам у підтримці соціально-економічного розвитку, то складено рейтинг державної фінансової підтримки місцевого та регіонального розвитку (табл. 1), у якому 24 області (без АР Крим). Перші 5 області складають: Донецька – 1064 млн. грн., Львівська – 907 млн. грн., Дніпропетровська – 881,1 млн. грн., Одеська – 809,4 млн. грн., Івано-Франківська – 738,7 млн. грн. Дані кошти доповнюють місцевий бюджет та розраховані на вдосконалення та поновлення інфраструктури

територіальної громади. Особливої уваги приділяють Донецькій області, так як там проходять військові дії і територіальна громада потребує більшої допомоги.

Таблиця 1

Рейтинг державної фінансової підтримки місцевого та регіонального розвитку за 2019 рік

№	Область	Фінансування млн. грн.	№	Область	Фінансування млн. грн.
1.	Донецька	1 064	13.	Київська	604,3
2.	Львівська	907	14.	Тернопільська	603,2
3.	Дніпропетровська	881,1	15.	Волинська	589,4
4.	Одеська	809,4	16.	Запорізька	563
5.	Івано-Франківська	738,7	17.	Полтавська	546,1
6.	Харківська	688	18.	Чернігівська	530,7
7.	Хмельницька	687,5	19.	Чернівецька	518
8.	Житомирська	686,8	20.	Черкаська	514,9
9.	Закарпатська	664,2	21.	Херсонська	500,7
10.	Луганська	657,7	22.	Сумська	479,1
11.	Вінницька	635,1	23.	Миколаївська	412,5
12.	Рівненська	615,8	24.	Кіровоградська	341,8

Джерело: створено автором [2]

Для задоволення певного рівня потреб територіальної безпеки вираховується чіткий список пріоритетів та завдань для його досягнення, щоб уникнути загроз щодо втрати фінансових ресурсів, які можуть виникнути в процесі реалізації завдань. Пошук шляхів збільшення фінансових ресурсів полягає у тому, щоб органи місцевого самоврядування знайшли альтернативні джерела та привабливі для інвесторів сторони територіальних громад, в які можливе вкладання коштів задля зростання прибутку від даної сфери.

Суб'єкти фінансової системи визначаючи потреби територіальних громад за їх інтересами розробляють стратегію розвитку, що забезпечує саморозвиток та самостійність громад, враховуючи при цьому не тільки інтереси держави, а й населення. При цьому в Україні існує значна диференціації у обсягах та якості надання суспільних благ на рівні селища, району, міста тощо. У деяких районних центрах набагато більше корисної та потрібної інфраструктури, ніж у містах з невеликою чисельністю.

Для кращого розуміння фінансових інтересів територіальних громад пропонуємо такі характеристики як:

- дотримання колективної згоди визначення пріоритетів суспільних потреб та модернізація старих потреб для покращення економічного стану територіальної громади;
- чинником забезпечення є фінансова безпека в прояві відтворенні благ у вигляді соціальних та економічних показників;
- через розподіл фінансових ресурсів між територіями є загроза високої конкурентної боротьби, яку треба мінімізувати за рахунок показників покращення життя населення та збільшення обсягів власних доходів територіальної громади;
- мінімізація негативного впливу загроз у забезпеченні фінансових інтересів громади.

Механізм захисту від загроз у процесі реалізації визначених цілей потребує не тільки контролю за виконанням певних завдань, але й цільового використання фінансових ресурсів із залученням професійного фахівця з питань фінансової контролю та безпеки. Для цього створена Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, яка має на меті надання високоякісних та публічних послуг, плідної роботи влади та управління загалом. Для досягнення усіх поставлених завдань цієї концепції

дозволено розширення меж фінансової самостійності місцевого самоврядування задля покращення власного економічного стану. Такі новації будуть захищати та діяти не тільки в інтересах певної територіальної громади, а й державних фінансів загалом.

Вважаємо, що потрібно ставити стратегічні цілі на 5 років, та на кінець кожного року підводити підсумки та модернізувати поставлені цілі відповідно до змін в економіці. Це позитивно позначиться на розвиток території, держави і буде висвітлювати суттєві покращення. Чому саме такий термін визначення цілей, тому що за 5 років можливо поступово втілити в життя нові ідеї, методи та методики, відслідкувати їх розвиток та тренди змін за певними показниками. Обов'язковою умовою повинно бути звітування, так як тільки за допомогою контролю робота постійно має рух. Будь-який фінансово-економічний розвиток суб'єкта господарювання має ризики та загрози для стабільного зростання. Для уникнення або мінімізації цього потрібно прорахувати ступінь впливу та вірогідність втрат, які можуть виникнути, щоб не було неконтрольованих коливань показників сталого розвитку.

Якщо переносити відповідальність за результат фінансової діяльності органу місцевого самоврядування на державну владу, тоді не буде дотримано принципу розподілу владних повноважень і компетенцій між рівнями влади та не буде досягнуто визначених цілей розвитку територіальних громад. Коли представники місцевого самоуправління усвідомлюють серйозність власних дій, тоді виникає реальний потенціал для створення чогось кращого, ніж у інших територіальних громад, так і працює далі метод конкуренції. Головне на цьому етапі не забувати про фінансову безпеку, результат та якість надання суспільних послуг [3, с.237].

Таким чином, децентралізація – це ключова реформа та механізм створення спроможних територіальних громад та забезпечення сталого регіонального розвитку в Україні.

Список використаних джерел

1. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. Ю.П. Сурмін, В.Л. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.; за заг. ред. Ю.В. Ковбасюка., В.П. Трошинського, Ю.П. Сурміна. Київ: НАДУ, 2010. 820 с.
2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 листопада 2019 року: веб-сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/494/10.11.2019.pdf>
3. Коляда Т.А. Особенности и перспективы бюджетной децентрализации в Украине. Journal of Corporate Management and Economics “Maneko”. 2014. № 2. С. 229-238.

Коцюрубенко Г. М.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ ДО СКЛАДУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

Роль та значення заощаджень домогосподарств для формування інвестиційних ресурсів важко переоцінити, адже обсяг фінансових ресурсів, який залишається після здійснення поточних витрат, формує потенційні внутрішні резерви для насичення фінансового ринку тимчасово-вільними грошовими коштами.

В. Новіков наводить наступну статистику, посилаючись на дані Світового банку: «Середній рівень заощаджень для країн з низькими й середніми доходами — 31%, для країн з високими доходами — 23%. Тобто бідні заощаджують більше, ніж багаті, хоча це здається

розривом шаблону. Найбільше заощаджують ті, хто прагне розвиватися і багатіти. За останні 20 років рівень заощаджень в Китаї жодного разу не опускався нижче 35%, коливаючись на рівні 40-50%. За останні 30 років в Південній Кореї заощадження жодного разу не були нижчими за 31%, а в Малайзії цей показник ніколи не був меншим за 28%» [1]. Натомість для України динаміка співвідношення валових заощаджень, тобто відношення суми заощаджень населення, підприємств та держави, до ВВП у 2018 році значно погіршилась порівняно з позитивною тенденцією протягом попередніх чотирьох років (Табл.1).

Таблиця 1

**Динаміка окремих показників Зведених національних рахунків України,
2012-2018 рр.[складено автором на основі 2]**

Рік	Валове заощадження (ВЗ)		Валовий внутрішній продукт (ВВП)		Співвідношення ВЗ до ВВП, %
	Млн.грн	Темп росту, %	Млн.грн	Темп росту, %	
2012	198619	х	1459096	х	13,61
2013	152610	76,84	1522657	104,36	10,02
2014	183587	120,30	1586915	104,22	11,57
2015	352968	192,26	1988544	125,31	17,75
2016	483445	136,97	2385367	119,96	20,27
2017	530500	109,73	2983882	125,09	17,78
2018	541804	102,13	3560596	119,33	15,22

Як свідчать статистичні дані, зміна динаміки заощаджень домогосподарств прямо залежить від макроекономічної та політичної ситуації в країні. Так, у кризовому 2014 році відбулось зменшення динаміки накопичення, як фінансових так і нефінансових, активів у домогосподарств в Україні [2]. Тенденція дещо стабілізувалась у 2017 році щодо формування фінансових нагромаджень. Однак, ситуація значно погіршилась уже в 2019 році. Голова Ради НБУ, Б. Данилишин, наводить статистичні дані щодо від'ємного приросту заощаджень населення (-1,4%) і скорочення обсягу чистих фінансових активів, якими володіють домашні господарства (на 95 млрд. грн.). Тобто у 2019 р., навіть з урахуванням отриманих трансфертів із-за кордону, населення для задоволення потреб в споживанні (та інших витратах) здійснювало скорочення власних накопичених заощаджень [3]. Динаміка й надалі демонструє тенденцію до зниження показників заощаджень сектору домогосподарства – за перший квартал 2020 р. зафіксовано скорочення фінансових активів населення на 50 млрд.грн.

Відносно менш затребуваним інструментом хеджування інвестиційних ризиків для вітчизняних домогосподарств, натомість прямим інструментом залучення грошових коштів населення безпосередньо державою, виступають ОВДП (Табл.2).

Проте, ОВДП є потужним інвестиційним джерелом вітчизняної економіки. З точки зору, особистого податкового менеджменту, ОВДП мають безперечні переваги перед депозитом щодо звільнення інвестиційного доходу від сплати ПДФО.

Варто відзначити, що активний інтерес до ОВДП виник у 2017 році. Аналітики наводять наступні дані – ставки за короткостроковими державними цінними паперами у 2017 році становили 14,5-15%, натомість депозитні ставки – 11,3-13,3%, фактично чистий дохід від депозиту (після виплати прибуткового податку) становив 10,7% від суми розміщених коштів, а ОВДП забезпечить чистий дохід у 12,88% (після сплати всіх комісій) [5].

Таблиця 2

Облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), які знаходяться у власності фізичних осіб, за номінально-амортизаційною вартістю станом на кінець року, млн..грн., 2010-2019 рр.[4]

Рік	Всього	ОВДП, номіновані в гривні,		ОВДП, номіновані в іноземній валюті		
		Всього	у т.ч. ОВДП - ПДВ	Всього,	у т.ч.	
					ОВДП, номіновані в доларах США	ОВДП, номіновані в Євро
2010	10,80	10,80	1,09	0,00	0,00	0,00
2011	3,43	3,43	1,41	0,00	0,00	0,00
2012	107,08	3,71	0,83	103,37	103,37	0,00
2013	116,72	1,25	0,44	115,47	115,47	0
2014	961,2	45,21	14,92	916	916	0
2015	41,91	21,17	15,58	20,74	20,74	0
2016	104,17	30,73	11,25	73,44	73,44	0
2017	1 471,53	183,48	9,86	1 288,04	1 284,69	3,35
2018	6 167,77	1 454,8	7,65	4 712,98	4 498,82	214,17
2019	9 776,12	3 866,6	0	5 909,53	5 829,79	79,74

Станом на кінець 2019 року порівняно з 2018 роком портфель ОВДП у фізичних осіб збільшився на 62% – до 9,8 млрд. грн. Однак, за висновками аналітиків та даними НБУ – від початку 2020 року інвестиції у цей вид фінансового активу вже скоротилися на 2,1 млрд грн. Основною причиною уповільнення зростання вважають різницю в доходності між гривневими ОВДП та депозитом, в середньому до 4% на користь банківського сектору. Відсутність ПДФО за ОВДП давала змогу скоротити цю різницю до 2%, однак депозити для населення більш звичні та зрозумілі, тому вибір падав на них [6]. Крім того, хоча депозитні ставки швидко знижуються, доходність ОВДП також впала. «У червні крива ставок за гривневими ОВДП на первинних аукціонах знизилась до 7,2-10,5%, при цьому лише облігації з терміном два-три роки розміщуються з доходністю понад 10%. Водночас багато банків пропонують депозити у гривні зі ставкою 10% та вище. Для переважної більшості населення ця різниця у доходності буде замалою, щоб компенсувати брокерські комісії за операції з ОВДП» [5].

В умовах несприятливих процесів в економіці, вільні грошові кошти домогосподарств виступають дієвим механізмом «запуску» у після кризовий період. В умовах нестабільної економічної ситуації, важливим чинником залучення заощаджень населення до активного використання, виступає рівень довіри до фінансових посередників та потенціалу держави забезпечити захист прав споживачів фінансових послуг.

Відповідно до опитувань домогосподарств щодо ринку фінансових послуг у цілому та гарантування захисту, вібувається зниження зацікавленості українців у фінансових послугах: якщо у 2017 році 63% респондентів відзначали зацікавленість у фінансових послугах проти 37% тих, хто «скоріше не цікавиться», то в 2019 році це співвідношення становило 58% проти 42%. Також, у 2019 році 31% респондентів вказали, що знімають всю готівку з картки одразу, 22% опитаних стверджують, що взагалі не мають банківських рахунків, натомість у 2017 році

таких було 14% [7,8]. Варто відзначити, що за результатами аналогічного опитування, частка людей, які не тримають кошти у комерційних банках, збільшилась з 33% у 2015 році до 48% у 2017 році. Така ситуація, на думку голови Ради громадського моніторингу при Фонді гарантування вкладів фізичних осіб М. Гаруса, демонструє «низький рівень правової свідомості й фінансової грамотності, а також, у значній мірі неспроможність держави належним чином забезпечити захист прав споживачів фінансових послуг» [7,8].

Відповідно до зазначених проблем, важливо звернути увагу саме на розробку механізмів захисту прав користувачів фінансових послуг з відповідним встановленням лімітів відповідальності кожного з учасників та рівнем штрафних санкцій. Окрему увагу слід приділити проведенню просвітницької роботи щодо використання ОВДП як безпосереднього інструменту інвестування вітчизняного виробництва.

Список використаних джерел

1. Новіков В. Країна проїдання. Чому влада не стимулює українців заощаджувати? URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2019/08/26/650910/> (дата звернення: 05.09.2020)
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 05.09.2020)
3. Данилишин Б. Яку спадщину одержав новий Голова НБУ? URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/yaku-spadshchynu-oderzhav-novyy-golova-nbu> (дата звернення: 06.09.2020)
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>. (дата звернення: 06.09.2020)
5. Поліщук О. Продажі ОВДП зросли вдвіть (!), або Як державна облигація банківський депозит обігнала. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2349478-prodazi-ovdp-zrosli-vdevatERO-abo-ak-derzavna-obligacia-bankivskij-depozit-obignala.html> (дата звернення: 06.09.2020)
6. Кисляк Р. Україна нарощує борги. Хто скуповує її ОВДП і чому. URL: <https://finclub.net/ua/analytics/ukraina-naroshchuie-borhy-khto-skupovuie-ii-ovdp-i-chomu.html> (дата звернення: 06.09.2020)
7. Фонд гарантування вкладів відзначає підвищення довіри українців до банків URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3030215-fond-garantuvanna-vkladiv-vidznacae-pidvisenna-doviri-ukrayinciv-do-bankiv.html> (дата звернення: 06.09.2020)
8. Рівень довіри українців до банків минулого року впав майже втричі. URL: <https://mind.ua/news/20185603-riven-doviri-ukrayinciv-do-bankiv-minulogo-roku-vpav-majzhe-vtrichi> (дата звернення: 06.09.2020)

*Купінець Л. Є.,
д.е.н., професор,
завідуюча відділом економіко-екологічних проблем приморських регіонів,
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України,
м. Одеса*

ЛІНІЙНІ ТА НЕЛІНІЙНІ ПРОЦЕСИ В УПРАВЛІННІ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНИМ ГОСПОДАРЮВАННЯМ

Внаслідок розвитку цивілізації відбувається стрімка деградація екологічних якостей навколишнього середовища. Функціонування соціо-економіко-екологічних систем будь-якого рівня пов'язано з екологічним фактором, оскільки саме він формує поняття стійкого розвитку.

Управління процесами екологізації передбачає визначення нових принципів, підходів, організаційних моделей, механізмів та інструментів в системі суб'єктно-об'єктних відношень. Адже процеси екологізації, виступаючи системоутворюючим фактором, впливають на всі функції суб'єктів господарювання та змінюють методи управління виробництвом. Управління будь-яким підприємством, яке завжди було орієнтовано виключно на бізнес-процеси, в сучасних умовах господарювання повинно враховувати принципово нові зовнішні та внутрішні виклики, що значно посилює вимоги до прийняття управлінських рішень.

Існуючі дослідження обґрунтовують тезу про існування як лінійних, так і нелінійних процесів, які впливають на функціонування будь-якої системи. Нелінійні процеси пов'язують, як правило, з нестійкістю та складністю причинно-наслідкових зв'язків та прогнозування. В той же час вони можуть бути віднесені до стійких, якщо їх зміна прогнозується. Однак саме лінійні процеси інформують про стан функціонування підприємства як системи, яка діє в оточенні виключно нелінійних процесів. Якщо визначення майбутнього стану підприємства пов'язано з лінійними процесами, то саме вони відображають реальний стан підприємства та особливості його функціонування, тобто мають різний вектор спрямованості – зростаючий, спадаючий, стабільний.

Стосовно процесів екологізації виробничої діяльності на підприємствах різних секторів економіки потрібно з'ясувати:

- ✓ які фактори впливу формують стійкій стан підприємства, як складової економіко-екологічної системи (ЕЕС);
- ✓ які лінійні та нелінійні процеси потрібно враховувати, щоб забезпечити дієве управління екологічно орієнтованим господарюванням;
- ✓ які закономірності динаміки лінійних процесів треба враховувати при зміні парадигми управління;
- ✓ на що саме повинні бути спрямовані управлінські дії стосовно процесів екологізації.

Будь яка ЕЕС розглядається як відкрита складна дисипативна динамічна система, що має властивості нелінійності та складається з низки підсистем, які суттєво впливають на її стан. Особливостями парадигми нелінійності ЕЕС є зміна характеристик системи, невизначеність поведінки в залежності від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. Загальновідомим фактом є те, що складовими ЕЕС є інституційна, економічна, екологічна та соціальна підсистеми, які формують сталість усієї системи. У відповідності до існуючих досліджень останніх трьох десятиліть сталість ЕЕС пов'язується, в першу чергу, із станом екологічної підсистеми, що правомірне і для всіх об'єктів економічної підсистеми. Сталість ЕЕС розуміють як спроможність підтримувати рівновагу між складовими системи, спроможність до самозбереження, спроможність до збереження своїх властивостей та кількісно-якісних характеристик за умови дії будь-яких дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища [1].

Іншими словами, сталість ЕЕС розглядається в контексті двох визначень:

- по-перше, як сукупність параметрів, що характеризують стан її підсистем;
- по-друге, як спроможність підсистем чинити опір зовнішнім та внутрішнім впливам і при цьому функціонувати та розвиватися.

Зовнішніми факторами виступають: інституціональне середовище, економічні умови господарювання, політична стабільність, техніко-технологічний рівень виробництва; платоспроможний попит споживачів, в т.ч. на екологічно чисту продукцію; податкова політика, конкурентне середовище, розвиток фінансового і страхового ринку, інфляція, зміна курсу валют, зростання цін. До внутрішніх факторів відносяться: секторальна належність суб'єкта господарської діяльності, характер продукції, майновий стан і фінансова спроможність, структура капіталу, конкурентоспроможність підприємства, стратегія і тактика управління, екологоорієнтована спрямованість дій керівництва, інвестиційна привабливість.

Підприємство може управляти безпосередньо лише внутрішніми чинниками. Найбільшої уваги необхідно приділяти саме цій групі чинників, оскільки зовнішні фактори не

контролюються підприємством, але впливають на управлінські дії. Тому необхідно виявити та оцінити ті внутрішні фактори, які найбільш суттєво впливають на сталий стан підприємства (рис.1).



Джерело: авторська розробка

Рис.1. Фактори загальної та екологічної стійкості підприємства

Загальний стійкий стан забезпечується сталістю техніко-технологічної, фінансової, ринкової, організаційної, екологічної та соціальної складових. Що стосується екологічної сталості, як рівноцінної складової сталого стану підприємства, то вона проявляє себе здатністю мінімізувати шкідливий вплив на довкілля. І хоча ідентифікація факторів наведена за однаковими критеріями, спрямованість їх за екологічною складовою має суттєві відмінності. Дослідження цих факторів пов'язано із управлінням та регулюванням стійкості підприємства за означеними групами.

Якщо безпосередній вплив на стійкість функціонування підприємства того чи іншого фактору може бути встановлений та визначені його потенційні наслідки, то мова йде про лінійні процеси. Саме фактори екологічної сталості підприємства формують на перший погляд лінійний характер означених процесів, що реалізують вектор екологічно орієнтованого розвитку. Але і в цих процесах діють фактори лінійної та нелінійної природи, тому потрібно визначитися який з факторів є головним. У разі, коли причинно-наслідковий зв'язок між факторами впливу на стійкий стан підприємства та потенційними наслідками їх реалізації не може бути достовірно визначений, то такі фактори потрібно віднести до нелінійних. Зокрема зовнішні фактори є саме факторами непрямого впливу. За своїми якісними характеристиками вони можуть бути класифіковані за різними критеріями. Це може бути і рівень (обсяг) впливу, період впливу, ступінь (сильний-слабкий) або характер (стабілізація-дестабілізація) впливу. Але всі ці фактори поєднує одне – їх вплив не може бути визначений однозначно та безпосередньо, тобто їх можна ідентифікувати як нелінійні. Категорія нелінійності надає узагальнюючу характеристику явищам і процесам, що впливають на хід екологічних перетворень, визначає їх складність та еволюційний розвиток, якому притаманні біфуркації, дисипації і дифузії. І хоча нелінійні процеси є найбільш поширеними та переважаючими, програмувати їх розвиток майже

неможливо. Тому потрібно шукати шляхи їх спрощення шляхом зведення до лінійних, спрямовувати управлінський вплив, визначити показник, що свідчить про реалізацію процесу екологізації та підтримувати та оцінювати його рівень. Можна стверджувати, що нелінійність характеризують два процеси: стійка нерівновага всієї системи і стійка рівновага її підсистем [2, с.100, 102]. Ці тези повинні бути покладені в основу формування управлінських впливів, спрямованих на підтримку врівноваженості, шляхом управління змінами на мікро-, мезо- та макрорівнях, метою яких є запровадження екологізації як об'єктивного напрямку сучасного розвитку суб'єктів господарювання.

Сучасні наукові дослідження, стосовно пошуку шляхів ефективного управління будь-якими процесами, все більш зводяться до відходу від старих схем і рекомендують пошук нової парадигми, яка не буде йти по шляху модернізації окремих сфер управління, будь-то його структури, методів, правового поля або контролю. Зміна парадигми управління – це цілком закономірний процес для будь-якого бізнесу, коли виникають нові виклики для подальшого розвитку. Ряд підприємств відчули це по скороченню ринку, який потребує безпечних товарів, інші реалізували превентивні заходи та сертифікували господарський процес за новими стандартами екологічного менеджменту. Але головна причина в тому, що більшість менеджерів або не побачили глибоких парадигмальних змін, які відбулися в суспільстві і в економіці, або не мали потрібних коштів за зміну ситуації на своєму підприємстві.

Таким чином, об'єктивний характер процесів екологізації економіки формує перспективу подальшого розвитку для суб'єктів господарювання, які змінили менеджмент у відповідності до нової парадигми розвитку цивілізації та обмежуватиме можливості тих, хто не адаптується до змін часу. Враховуючи дію лінійних та нелінійних процесів, що обумовлюють екологізацію економіки, необхідність визначення векторів управлінських впливів доцільно визначити деякі аксіоматичні тези, які слід враховувати задля досягнення цілей управління: - акцент в управлінні робити на лінійні процеси, оскільки їх легше прораховувати; - для оцінки процесу екологізації потрібно обрати параметр, який змінюється лінійно; - лінійна зміна обраного параметру свідчить про досягнення мети (або відхід від неї); - необхідно обрати постійний параметр, який свідчить про зміни в системі «прогрес процесу – стабілізація процесу – регрес процесу»; - у будь-якому нелінійному процесі потрібно визначити той, що лінійно змінюється; - якщо процес впливу на екологізацію має виключно нелінійну природу, то ефективно управляти ним практично неможливо.

Беручи за основу означені тези можливо визначити вектор управлінських впливів на процеси, що визначають перспективи екологізації економіки.

Список використаних джерел

1. Малышев А.А., Солодков Н.Н. Факторы, влияющие на устойчивость экономико-экологической системы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-vliyayushchie-na-ustoychivost-ekologo-ekonomicheskoy-sistemy/viewer>
2. Степанова Е. Степанов В. Линейная и нелинейная интерпретация экономико-экологических явлений и процессов / Е. Степанова, В. Степанов // Економіка природокористування і охорони довкілля. - 2015. - С. 96-104. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>

Крыстев В. К.

к.э.н., доцент

доцент кафедры экономики и организации туризма

Экономический университет – Варна

Силичева Н. Е.

к.э.н., доцент

докторант кафедры экономики и организации туризма

Экономический университет – Варна

Болгария

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ КАК КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

Механизмы эффективного функционирования кластера обеспечивают условия, которые способствуют движению информации и координации интересов горизонтально и вертикально связанных предприятий. Обусловлено это географической близостью, а также связи, возникающие в научных сообществах, профессиональных ассоциациях, нормами поведения и верой в длительные и прочные взаимоотношения [1].

Кластерная технология обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между родственными организациями, их поставщиками и властью. Направленные на улучшение условий функционирования кластера, государственные инвестиции приносят пользу сразу многим компаниям. Задача власти при этом - выявить основные кластеры, в которых заинтересован регион, через формирование институционального механизма в законодательном плане, объединение имеющегося интеллектуального и научно-образовательного потенциала, материально-технических и других ресурсов, определение стратегических основ развития.

За классическими подходами теории кластеров, направлений агрегации и формирования кластеров два: взаимосвязей между кластерным партнерством и конкурентоспособностью фирм и отраслей промышленности является региональный аспект. Так, по определению М. Портера, которое стало классическим, кластер – это «географически» сконцентрированная группа взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в смежных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций, конкурирующих и при этом осуществляют совместную деятельность [2].

Европейская практика агрегирования и консолидации усилий малых и средних предприятий в секторах экономики, предоставляющих услуги, убеждает об эффективности таких образований. В июле 2006 г. был принят «Манифест кластеризации в странах Европейского Союза», в 2008 г. в рамках Европейской президентской конференции по инновациям и кластерам было принято «Европейский кластерный меморандум», также существуют объединения: European Cluster Alliance, European cluster group police, ежегодно проводится рейтинг Cluster excellence и, наконец, стратегия управления региональными кластерами в программе Europe 2020: European cluster in tourism, убеждают об объекте консолидации, которыми должны стать инновации в туризме [3].

Туристический кластер рассматривается как система интенсивной производственно-технологической и информационного взаимодействия туристических предприятий, поставщиков базовых и дополнительных услуг о создании «основного продукта» кластера - туристического продукта. К туристским кластерам относят группы предприятий, сконцентрированных географически в пределах региона, которые совместно используют специализированную туристическую инфраструктуру, локальные рынки труда и другие функциональные структуры хозяйства.

Инновационный туристический кластер – это, в первую очередь, сообщество различных предприятий и организаций на определенной территории, напрямую или опосредствовано связанные с предоставлением туристических услуг. Так, обслуживание сектора включают поставку средств производства услуг, рекламно-информационные услуги, консалтинг родственные сектора-подобные технологии, подобные стратегии и совместную рабочую силу; вспомогательных сектора – образование подготовку кадров, научно-исследовательскую работу и регуляторные структуры[4].

Ведущую, основная роль в туристическом кластере, играют туристические предприятия (обычно мощные туроператорские фирмы), которые экспортируют свои услуги за пределы региона, страны. На низшем уровне находятся разнообразные туристические агентства, а также многочисленные предприятия по размещению, питание, транспортировка туристов, предоставление сопутствующих услуг и производства товаров туристического спроса. И все они объединяются общим бизнес - климатом, в пределах которого формируются необходимые для функционирования туристического кластера трудовые ресурсы, технологии, а также действуют различные стимулы, включая налоговую систему, административный не регулирование и барьеры.

В процессе формирования туристских кластеров похожи и взаимосвязанные предприятия и организации дополняют друг друга и кооперируются с целью создания отношений взаимного доверия, взаимообмена идеями и информацией, совместной координации действий. Именно высокая степень доверия позволяет снизить стоимость операций, осуществляются между партнерами. Даже если туристические компании раньше не работали вместе, но имели информацию друг о друге и другие неформальные связи в рамках региона, все это уже создает базу для формирования доверия.

Стоит отметить, что членство в туристическом кластере важным средством усиления прежде собственной конкурентоспособности каждого из предприятий.

При этом туристические кластеры являются добровольными объединениями туристических и родственных предприятий, которые обычно взаимодействуют с научными и образовательными учреждениями, органами местной власти с целью повышения конкурентоспособности туристических услуг на внешних рынках.

В рамках туристских кластеров, возможно, такое сочетание различных предприятий, которые в одних ситуациях конкурируют между собой, а в других - сотрудничают для выработки определенных общих решений, разработки совместных инициатив, хотя это во многих случаях подлежит от структуры кластера. Итак, кластерная модель предусматривает не только взаимовыгодное сотрудничество, обмен информацией, идеями, технологиями, работниками, но и обязательно предполагает наличие конкуренции между ними.

Туристические кластеры могут включать как незначительную, так и большое количество предприятий туристического и родственных и вспомогательных секторов экономики. Они могут формироваться как из крупных, так и с малых фирм в самых различных сочетаниях и отношениях. Например, кластеры в Италии объединяют преимущественно малые и средние предприятия, в Шотландии (базовая модель ЕС) - ядро кластера формируют мощные предприятия, иногда иностранного происхождения[3].

От других форм организации совместной туристической деятельности, туристические кластеры отличаются высоким уровнем взаимодействия между предприятиями, организациями, учреждениями, организациями, входящими в их состав, варьируя по форме от целевых объединений предприятий туристического бизнеса до мощных, хорошо структурированных коммерчески конкурентных образований. Туристические кластеры объединяют значительно больший круг участников, включая разнообразные институты поддержки, производственные и коммерческие структуры, а также региональные и национальные правительства (в лице туристической администрации, департамент туризма).

Можно выделить следующие предпосылки формирования сетевых объединений субъектов хозяйствования на региональном уровне:

- объективная потребность в сбалансированном развитии региона;
- особенности географического и геополитического положения;
- наличие природных ресурсов;
- большое количество научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений, научный потенциал;
- большое количество малых предприятий и частных предприниматели в туристической и рекреационной сфере, в строительстве, транспорте, горной промышленности с малыми легальными оборотами
- готовность части субъектов хозяйственной деятельности к совместной деятельности в составе кластеров.
- общегосударственные, региональные и местные экологические программы и программы социально-экономического развития региона и районов, позволяющие вовлечь национальные и местные ресурсы в деятельность кластеров.

Инновационный характер туристическим региональным кластерам предоставляют новые туристические бренды, услуги на условиях франшизы, социальные инновации в виде интеграционных объединений усадеб зеленого туризма, с целью увеличения совокупности предоставляемых услуг и развлечений. Целесообразно развивать государственно-частное партнерство с целью совершенствования региональной структуры и повышения эффективности развития отрасли на основе бюджетной поддержки приоритетных научно-обоснованных бизнес-планов и инновационно-инвестиционных проектов. Инновационные разработки касаются также информационного обеспечения туристической деятельности, распространение рекламы в сети интернет, обучение и повышение квалификации кадров на инновационных принципах[5].

Опираясь на вышеизложенное, можно сделать вывод, что возрастающее давление конкуренции вынуждает предприятия к различной организации: рост специализации по клиентам, экстернализация крупными предприятиями задач, рассматривавшийся как маргинальные, стандартизация норм и т.д. Фокусируясь на своем основном опыте и аутсорсинге, который они считают вторичным, крупные предприятия больше делают ставку на ближайшее окружение, используя временных сотрудников, экспортируя сервисные функции (техобслуживание, хранение, логистику, услуги промышленным предприятиям, службам технических исследований и т.д.). Таким образом, экономические изменения, вызванные глобализацией рынков, заставляют предприятия, особенно малые и средние предприятия, создавать сети (союзы, товарищества, кластеры, группы, объединения и т. д.) чтобы развивать инновационные возможности и сохранять конкурентоспособность.

Данные аспекты необходимо использовать при формировании инновационных туристических кластеров как конкурентного преимущества регионального развития туризма.

Список использованных источников:

1. Борушак М.А. Стратегия развития туристического региона: теория, методология, практика /М.А.Борушак. – Минск: БГЭУ, 2002. – 166 с.
2. Porter Michael E. Locations, cluster sand company strategy / Michael E. Porter // The Oxford hand book of economic geography. – Oxford, 2002. – P. 253-274.
3. Communication from the commission. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth.
4. Харічков С.К. Регіональна парадигма цільової програми розвитку рекреації та туризму / С.К. Харічков// Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №2. – С.221-230.

5. Марченко О.А. Формирование инновационных туристических кластеров/О.А. Марченко. //Карельский научный журнал. – 2015. – № 1(10). – С.134-136.

Лади́ка Є. І.

студент

Науковий керівник: Карпов В. А.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

АСПЕКТИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДАЛЬНИЦЬКОЇ ОТГ

В сучасних умовах, актуальними є пошуки моделі ефективного функціонування територіальних громад (ОТГ), принципів і методів управління місцевим розвитком (зокрема, щодо економічних, фінансових, соціальних, організаційних аспектів). Важливою формою реалізації зазначених напрямків місцевого розвитку є стратегічне планування, яке дає можливість впровадити ефективне управління територію, як єдиного організму та забезпечення належного рівня життя його населення. За допомогою стратегій координуються зусилля всіх господарюючих суб'єктів ОТГ для досягнення поставлених цілей; стратегії узгоджують діючий організаційно-економічний механізм муніципального управління із змінами, що виникають під час стратегічного планування соціально-економічного розвитку ОТГ [1,2,3].

Незважаючи на динамічний розвиток, в структурі економіки Дальницької ОТГ намітилися чітко визначені диспропорції, які неможливо виправити без певної стратегії його розвитку. Стратегія розглядається як плановий документ найвищого рівня в ОТГ, а отже, її реалізація вимагає зосередження відповідних ресурсів. Очікується, що зусилля владних структур, громадськості, наукових кіл будуть спрямовані на успішну реалізацію передбачених стратегією пріоритетів та заходів. Рівень ефективності управління як муніципальним, так і господарським комплексом Дальницької ОТГ зумовили потребу розробки стратегії економічного розвитку ОТГ на 2020-2025рр. з метою забезпечення належних умов життя для всіх мешканців міста та наближення стандартів життя до рівня провідних східноєвропейських міст [4,5].

Складання стратегії розвитку передувє етап аналізу діяльності ОТГ за попередній період. Дальницька сільська об'єднана територіальна громада – територіальна громада в Україні, розташована в Овідіопольському районі Одеської області, створена у 2017 р. в рамках адміністративно-територіальної реформи. Адміністративним центром громади виступає село Дальник. Загальна площа ОТГ дорівнює 157,7 км², чисельність населення – 8607 мешканців. Громада утворена в результаті об'єднання чотирьох сільських рад: Дальницької, Барабойської, Доброолександрівської і Роксоланівської. В результаті до складу громади входять 6 сіл – Барабой, Грибівка, Дальник, Доброолександрівка, Роксолани і Санжійка, а також одне селище – Богатирівка [4].

На території громади функціонують сільськогосподарські підприємства, торгівлі, громадського харчування, побуту, послуг у сфері транспортних перевезень, діяльність яких забезпечує більш ніж 500 осіб. Господарюючі суб'єкти громади спеціалізуються на вирощуванні зернових і технічних культур. Серед зернових переважають ячмінь та пшениця, а серед технічних – соняшник. Також, одне із аналізованих підприємств (ТОВ «Сайн-Ойл»)

займалось вирощуванням овочів у 2017 р. варто відмітити, що в регіональному розрізі, врожайність культур підприємств громади є значно нижчою від середньої врожайності по Україні та дещо нижчою за врожайність Одеської області [5].

ОТГ володіє значним туристичним, перш за все курортним потенціалом. С. Грибівка є одним з найпопулярніших туристично привабливих регіонів Одеської області. Санжійка (від тюрк. Санжар – вал, бастіон) – село розташоване на березі Чорного моря по обидва боки від Санжійської балки.

Результати аналізу діяльності ОТГ лягли в основу СВОТ-аналізу, основними висновками якого є:

- сильні сторони громади як вдале географічне розташування та теплий клімат, діючі рекреаційні, наявність туристично-привабливих об'єктів, мальовничі пейзажі, рекреаційні зони формують умови для подальшого розвитку курортного комплексу та туристичної галузі, що сприятиме розвитку інфраструктури для культурного, змістовного відпочинку, тим самим формуючи візерунок громади як сучасного європейського курорту та туристично привабливої території. Наявність товарного виробництва сільськогосподарської продукції створює комплекс умов для використання такого шансу як зростання попиту на екологічну сільськогосподарську продукцію та, відповідно, розширення та розвиток галузі переробки сільськогосподарської продукції на території громади;

- наявність комплексних шкільних та позашкільних навчальних закладів для дітей та юнацтва допоможе розвитку талановитої молоді, її оздоровлення і активного відпочинку;

- розвиток Дальницької громади як курорту, туристичного центру та території, яка виробляє і переробляє сільськогосподарську продукцію стимулюватиме до використання таких можливостей як створення ринкового центру Дальницької громади та, відповідно, створення комплексу соціальних, адміністративних та ринкових послуг;

- найбільшими загрозами для розвитку громади є природне скорочення населення та недостатність у селах громади переробних підприємств с/г продукції та мережі збуту;

- критичне скорочення купівельної спроможності мешканців може далі погіршуватися через низький рівень доходів населення, а зниження рівня питної води погіршить і так низький рівень водозабезпечення сільських територій;

- поганий стан пам'яток архітектури та внутрішніх доріг у громаді загрожуються залежністю від дотацій державного бюджету, забруднення території через діяльність промислових підприємств може посилитись через загрозу забруднення території ГМО та хімічними речовинами;

- втручання задля уникнення зазначених загроз необхідне у сфері розвитку інженерної та комунальної інфраструктури, створенні робочих місць та підвищення рівня послуг у громаді.

З виявлених сукупностей взаємозв'язків факторів стратегічного впливу на громаду виводимо систему цілей Стратегії.

Методом експертних оцінок базовими пріоритетами соціально-економічного розвитку міста визначено: економічний розвиток громади; розвиток інфраструктури громади; створення свідомої та активної громади з високою якістю життя. Результати СВОТ-аналізу підтверджують реалістичність їх вибору.

З метою визначення змісту стратегії розвитку Дальницької ОТГ нами були розроблені SMART- модель управління громадою. У відповідності з цим алгоритмом, візія стратегії полягає в «Створення умов конкурентоспроможного середовища, яке сприяє розвитку всіх складових громади», місія - «Доля допомагає сміливим». Аргументація на користь вищенаведеної мети розвитку громади нескладна, але вельми логічна: лише шляхом змін та успішних дій можна покращити життя людей.

Відповідно до методологічних засад розробки пріоритетів, нами були визначені п'ять основних пріоритетів розвитку Дальницької громади:

- ✓ Гармонійний розвиток туризму та рекреаційної діяльності.
- ✓ Підтримка підприємництва, що додає вартість продукції, робіт і послуг.
- ✓ Сприяння добробуту, соціальна та екологічна безпека членів громади.
- ✓ Забезпечення енергоефективних заходів, що сприяють зростанню комфортних умов проживання.
- ✓ Розвиток транспортної та інженерно-комунікаційної інфраструктури громади.

Відповідно до визначених пріоритетних напрямків розроблено детальний опис стратегічних та операційних цілей економічного та соціального розвитку ОТГ.

Для реалізації цілей кожного стратегічного напрямку розроблена відповідна програма, в кожній з яких перераховані конкретні проекти, детальні плани і індикатори їх виконання. У стратегії представлений механізм реалізації стратегії по етапах і можливих сценаріях розвитку.

Розроблене дерево цілей визначило конкретні завдання і плани реалізації стратегічних цілей по пріоритетності їх вирішення.

Були розроблені наступні сценарії реалізації стратегії: інерційний сценарій розвитку, мобілізаційний сценарій розвитку, інноваційний сценарій розвитку. Створена дієва система моніторингу стратегії:

- контроль за дотриманням графіка виконання проектів;
- аналіз динаміки цільових індикаторів;
- аналіз причин невиконання окремих проектів, підготовки рекомендацій з метою усунення недоліків;
- аналіз змін зовнішнього оточення – законодавства, конкуренції, економічного стану;
- аналіз внутрішніх змін у громаді;
- аналіз змін у громаді внаслідок виконання стратегічного плану, оцінювання ефективності та реалістичності окремих його складових.

Висновок: розроблений проект стратегії розвитку Дальницької ОТГ передбачається послідовність і ресурсне забезпечення реалізації основної місії, цілей і завдань розвитку ОТГ до 2025 року.

Список використаних джерел

1. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. 336 с.
2. Сментина Н. В. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку на мезорівні: теорія, методологія, практика : монографія / Н. В. Сментина. Одеса: Атлант. 2015. 365 с.
3. Порядок розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів. Постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 року № 932 URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/932-2015-п/paran17#n17>.
4. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року (від 21 грудня 2015 року № 32-VII) URL: <https://scholar.google.com/scholar?cluster=16055454138208204021&hl=en&oi=scholar>.
5. Офіційний сайт Дальницької ОТГ URL: <http://dalnycka.gromada.org.ua>.

Менейлюк О. І.

д.т.н., професор,

завідувач кафедри технології будівельного виробництва,

Нікіфоров О. Л.

к.т.н.,

асистент кафедри технології будівельного виробництва,

Одеська державна академія будівництва та архітектури

м. Одеса

УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА ДОПОМОГОЮ КОНСТРУКТИВНО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ШАБЛОНІВ

Використання КТШ в технічному регулюванні у сфері містобудування потребує ряду доопрацювань нормативної бази. Серед них:

Радянська система управління працею в будівництві базувалася на розробці елементних кошторисних норм та науковій організації праці та управління. Зарубіжний підхід базується на пріоритетній ролі лідерства, організації, адміністрування виробництва, зокрема системному та процесному підходах та проектному менеджменті в будівництві. Сучасні інформаційні технології дають можливість більш детального, оперативного та гнучкого управління технічною, управлінською, фінансовою інформацією. Розгляд кожного з цих підходів окремо призводить до нераціонального використання можливих резервів підвищення ефективності будівництва, необґрунтованих витрат на запровадження та подальше використання інновацій, недостатню якість управління з технічної точки зору. Зважаючи на відсутність у сучасній літературі узагальнюючого підходу та можливий значний технічний та економічний ефект, актуальним є розробка концепції управління будівельним підприємством за допомогою конструктивно-технологічних шаблонів, яка би поєднувала описані системи управління.

Конструктивно-технологічний шаблон (КТШ) – це будівельна інформаційна модель, що містить дані з планувальних, конструктивних, технологічних, організаційних, експлуатаційних та економічних рішень у вигляді об'ємної параметричної частини будівлі чи споруди та пов'язаного з нею ресурсного графіку робіт (рис. 1).

Таким чином, оцінку ефективності використання КТШ слід робити за наступними показниками:

- Комерційний напрямок – динаміка продажів; економічна ефективність маркетингу; задоволеність зацікавлених сторін (наприклад, індекс задоволеності споживачів CSI) тощо.
- Управлінський напрямок – економічна ефективність виробництва; ступінь ентропії управління (кількісна невизначеність при реалізації операційної діяльності); рівень ризику використання ресурсів (фінансових, трудових тощо); вірогідність фактичної реалізації планових рішень та інші.
- Архітектурно-конструктивний напрямок – динаміка трудовитрат проектувальників; коефіцієнт корисної площі будинку (для цивільного будівництва), швидкість технологічного процесу та трудовитрати обслуговуючого персоналу (для промислового виробництва); вартість об'єкту будівництва; показники механічного опору та стійкості, пожежної безпеки, безпеки життєдіяльності та захисту навколишнього середовища, безпеки експлуатації, захисту від шуму, економії енергії тощо.
- Технологічний напрямок – динаміка трудовитрат робочих; механоозброєність виробництва; швидкість зведення будівлі чи окремих конструктивних елементів тощо.

- Експлуатаційний напрямок – сукупна вартість зведення та експлуатації будівлі протягом життєвого циклу; динаміка експлуатаційних витрат; клас енергоефективності будівлі тощо.

Комерційний напрямок використання:	КТШ представляє собою модель будівельної продукції.
	Використання КТШ дозволяє на будь-якому етапі проекту оцінювати його інвестиційну привабливість.
Управлінський напрямок використання:	КТШ формується під впливом організаційної структури будівництва.
	КТШ є елементом бізнес-моделі будівництва.
	КТШ використовується для видачі завдань та контролю виробництва.
Архітектурно- конструктивний напрямок використання:	КТШ скорочує трудовитрати на зміни та узгодження проектних рішень, підвищує їхню наочність.
	КТШ дозволяє оцінювати та підвищувати технічну, економічну та екологічну ефективність архітектурно-будівельних рішень.
Технологічний напрямок використання:	КТШ формалізує: спосіб виробництва, ресурси, необхідні для створення продукції; вимоги до початку, результату, культурі виробництва.
	КТШ дозволяє оцінювати та підвищувати технічну, економічну та екологічну ефективність технологій, що використовуються.
Експлуатаційний напрямок використання:	КТШ показує основні експлуатаційні показники продукту інвестиційно-будівельної діяльності.
	КТШ слугує основою експлуатаційної моделі об'єкта.
	КТШ дозволяє оцінювати та підвищувати енергоефективність будівництва.

Рис. 1 – Використання концепції «управління будівельним підприємством за допомогою конструктивно-технологічних шаблонів»

Рис. 2 містить алгоритм використання концепції «конструктивно-технологічний шаблон в будівництві» при бізнес-моделюванні для підвищення ефективності управління. Основною перевагою, що реалізує КТШ в даному напрямку, є підвищення швидкості логістики ресурсів при інвестиційно-будівельному процесі:

- використання передзаготовлених інформаційних блоків та сучасних програмних продуктів дозволяє готувати оптимізовані рішення при організації виробництва, а також зменшити цикл контролю та прийняття рішень при управлінні;
- це, у свою чергу, дає можливість приймати більш оперативні рішення при відхиленні перебігу інвестиційно-будівельного процесу від плану чи при зміні зовнішніх умов;
- прийняття оперативних рішень дозволяє запобігти неефективних витрат ресурсів та направити їх у пріоритетному напрямку.

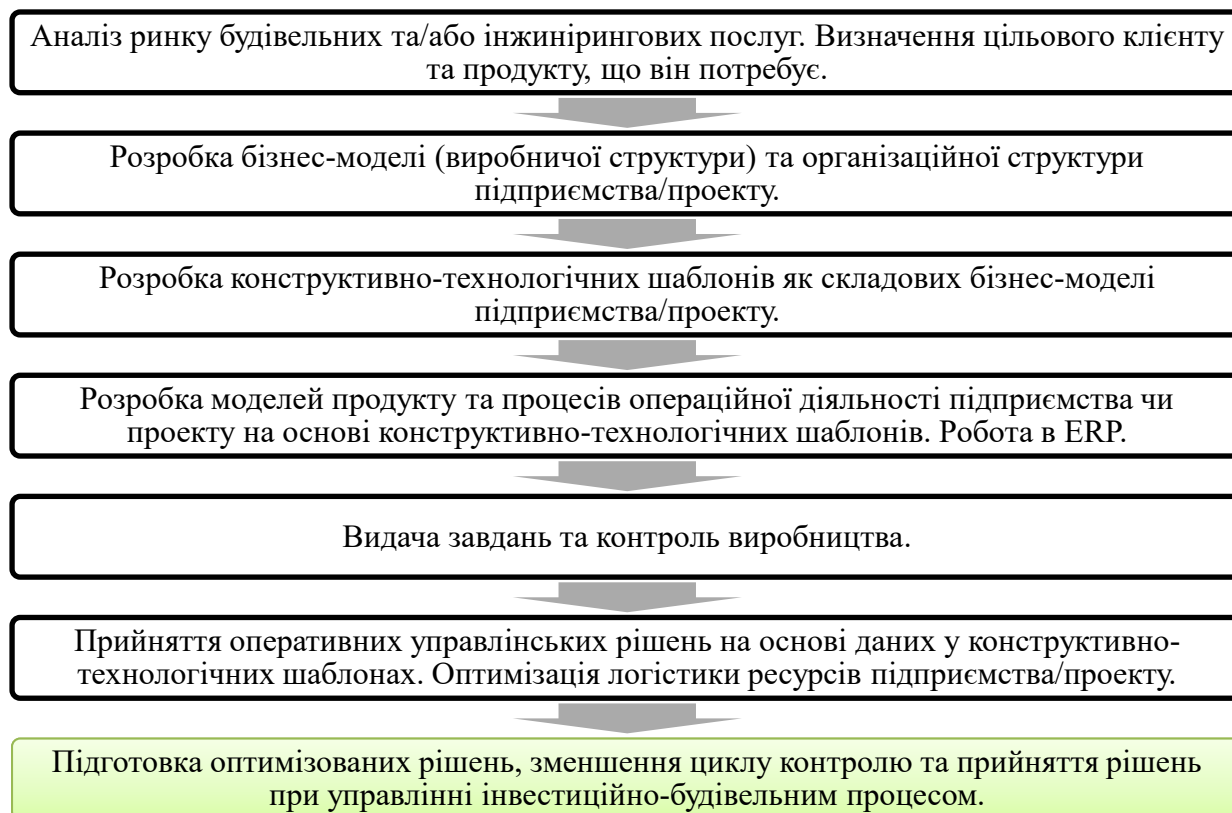


Рис. 2 – Використання конструктивно-технологічного шаблону в управлінській діяльності в будівництві (ERP (Enterprise Resource Planning) – планування ресурсів підприємства)

Список використаних джерел

1. Ерёмин И. В. Научная организация труда и управления в строительстве / Иван Васильевич Ерёмин. – Москва: Высшая школа, 1970. – 260 с.
2. Методическое руководство по проектированию организации труда рабочих строительного производства / Всесоюзный научно-исследовательский и проектный институт труда в строительстве Госстроя СССР. – М.: Стройиздат, 1981. – 23 с.
3. Організація та оцифрування інформації щодо будівель та споруд включно з будівельним інформаційним моделюванням (BIM). Управління інформацією з використанням будівельного інформаційного моделювання. Частина 1. Концепції та принципи (ідентичний міжнародному стандарту ISO 19650-1:2018) : ДСТУ ISO 19650-1:20____. – [Не затверджений]. – Київ: ДП «УкрНДНЦ», 2020. – 76 с.
4. Організація та оцифрування інформації щодо будівель та споруд включно з будівельним інформаційним моделюванням (BIM). Управління інформацією з використанням будівельного інформаційного моделювання. Частина 2. Етап будівництва (ідентичний міжнародному стандарту ISO 19650-2:2018) : ДСТУ ISO 19650-2:20____. – [Не затверджений]. – Київ: ДП «УкрНДНЦ», 2020. – 64 с.
5. Ситник О. Б. Напрямки використання інжинірингу в Україні та його визначення / О. Б. Ситник. // Стратегія розвитку України. – 2013. – №4. – С. 199–202. – Режим доступу до ресурсу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/7115>.
6. Управління задля досягнення сталого успіху організації. Підхід на основі управління якістю (ISO 9004:2009, IDT) : ДСТУ ISO 9004:2012. – [Чинний від 2012–11–28]. – Київ : Мінекономрозвитку України, 2013. – 45 с.

7. Хміль Ф. І. Огляд інформаційно-програмного забезпечення праці менеджера / Ф. І. Хміль, М. І. Плеша // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2013. – Вип. 40. – С. 124-134. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2013_40_17.

Мороз О. В.

*к.ф.-м.н, старший науковий співробітник
м. Київ*

МІЖСЕКТОРАЛЬНЕ ТА БАГАТОРІВНЕВЕ ВРЕГУЛЮВАННЯ КОМПЛЕКСНИХ ПОЛІТИЧНИХ ПРОБЛЕМ: ВИКЛИКИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Революційні зміни сьогодення, - прискорений темп трансформаційних технологічних змін і глобалізація, умови міжнародної кризи COVID-19 спричинюють для урядів безпрецедентні виклики посилення невизначеності, зростання комплексності проблем в багатьох областях регулювання [1, с.17,27; 2, с.13,17], що потребує нових підходів до інституціонального забезпечення їх вирішення [3, с.242]. Пандемія коронавірусу особливо гостро виявила необхідність активізації багаторівневих координаційних органів та механізмів [2, с.28] незалежно від «звичайного» чи кризового режиму [2, с. 54,56].

Аналіз значної низки з відповідного питання наукових досліджень, зокрема Т. Ендслі, А. Бойна, А. Моленвельда, Л. Канделя, Б. Вільямса, Е. Верслуйса, М. Кардоса, В. Полтеровича, О. Федорчака, та документів міжнародних організацій, перш за все ОЕСР, ООН та ЄС: а) виявив спільність рис і прогалин у механізмах інституціональної підтримки узгодженого фінансування та спільних дій на міжнародному, міжгалузевому та всіх рівнях державного управління за участі зацікавлених сторін по за межами уряду для вирішення комплексних проблем (КП) як в цілому, так і окремих їх напрямків (досягнення цілей сталого розвитку, мінімізацію негативного впливу на зміну клімату, врегулювання криз, незалежно від типу подій, тощо); б) ідентифікував, що різноманітне використання та тлумачення термінів для близьких/однакових понять інституціональної теорії, фрагментація та концентрація досліджень на конкретних напрямках КП та/або практиці окремих країн чи регіонів обумовлює перетин та/або взаємодоповнює результати/рекомендацій, доцільність їх уніфікації та системної консолідації, як і у випадку щодо механізмів кращого/ефективного регулювання для національних планів розвитку різної спрямованості [4, с.36]; в) додатково актуалізував важливість адаптації суттєвої затеоретизованості результатів наукових досліджень, що доповнюють рекомендації міжнародних організацій, до розробників політики для подолання розриву між наукою та політиками в епоху комплексності [5, с. 21].

За підсумками системного аналізу найбільш значущих, доповнюючих один одного наукових досліджень, у т.ч. М.Хаулетта, Б. Петерса, Р. Вонга, Т. Крістенсена, Ф. Трейна, М. Маггетті, Ч. Адама, С. Хурка, Х. Рикка, та рекомендацій міжнародних організацій щодо міжсекторального та багаторівневого врегулювання КП із уніфікацією викладення їх результатів, - ключові інноваційні меседжі викладаються нижче.

1. Не зважаючи на залежність інституціональних механізмів від національного контексту [6, с.7] та напрямків КП,- їх побудова та функціонування має загальні закономірності через аспект комплексності, його атрибути та необхідність кращого/ефективного регулювання із досягненням максимальних результатів при мінімальних витратах, які обумовлюють статус, доцільні функції, склад та структуру координаційного органу.

2. Врегулювання проблем комплексності політики потребує:

2.1) інтегрованості горизонтального та вертикального аспектів реалізації, що передбачає інституціоналізацію колективних дій суб'єктів обох вимірів для вирішення "багатофакторних" та "міжгалузевих" питань на різних рівнях влади [7, с.2,12], вимагає керованості із зміною дій на кожному рівні ієрархічним органом, який походить від Центру Уряду (ЦУ), приймає рішення і спрямовується особою, що має повноваженнями впливу на всі компоненти політики, дії вищих посадових осіб і адміністраторів політики [8, с. 758, 759; 9, с.6];

2.2) кращої координації [1, с. 18] із коригуванням дій та рішень між взаємозалежними суб'єктами у наслідок їх співпраці, діалогу, консультацій та переговорів [10, с.6] у неієрархічних умовах при значно обмеженому централізованому контролі за підтримки ЦУ та закріпленим за ним спеціально утвореним регуляторним органом (механізми координації в окремих наукових джерелах відповідають мережевому підходу);

2.3) інноваційних підходів роботи Прем'єр-міністра: ЦУ стає не лише його технічною та адміністративною підтримкою, а все більш відіграє регуляторно-координаційну роль [3, с. 243] у діяльності міністерств та інших державних установ [3, с.246]. Не зважаючи, що органом для координації/регулювання може бути визначено профільне міністерство [1, с.76;], - провідною практикою визнана передача загальної координації/регулювання (наприклад для досягнення цілей сталого розвитку від Міністерства навколишнього середовища) до ЦУ (офісу Прем'єр-міністра), який має більше повноважень для встановлення нормативів, доступу до ресурсів [11, с.21], вимог інформування/виконання та вирішення конфліктів, ніж міністерства [12, с.21]. За окремими напрямками політики доцільно утворення спеціалізованих координаційних/регуляторних органів (інституціональних структур), яких деяким країнам бракує, наприклад з питань змін клімату [6, с. 16], та які можуть бути очолені профільним Віце-прем'єр-міністром;

2.4) внесення визначеності до методології координації у практичній площині реалізації [9, с.9], а також поєднання механізмів координації та інтеграції на інституціональних засадах [10, с. 343 – 345], які у попередніх наукових роботах не виявлені.

3. У наслідок додаткового дослідження авторкою з'ясовано, що складові уніфікованої методології до координації та інтеграції базуються на необхідності нейтралітету та/або певного набору функцій координаційного/регуляторного/ієрархічного органу чи міжвідомчої комісії (Центрального координатора, ЦК), які обумовлюються: А) атрибутами КП такими, як суперечливість цілей, різноманітний їх прояв на різних рівнях та непрогнозованість у деталях через зміни обставин [13, с.viii]; Б) необхідністю для КП національних планів/планів імплементації [14, с. 35] із забезпеченням багаторівневих механізмів планування [6, с.33] та узгодженості дій між різними структурами планування [6, с.11], відповідності національних та місцевих планів і заходів [15, с.64; 2, с.29; 6, с.24] із складанням та об'єднанням на їх основі різних бюджетів [16, с. 61] (галузевих, місцевих та із зовнішніх джерел); В) доцільністю використання інструментів кращого регулювання [4; 14].

При встановленні функцій ЦК в залежності від атрибутів комплексності спостерігається необхідність поєднання механізмів координації та інтеграції, що в науковій літературі визначається як гібридна система ієрархічних та мережових механізмів або суміш інструментів політики, гнучке чи рефлексивне реагування. Безперечно використання ЦК інтеграційних підходів потребує розподіл фінансових ресурсів, за які змагаються міністерства [7,с.9] та інші учасники політичного процесу/виконавці національних планів.

4. ЦК повинен включати всі рівні влади - національні та субнаціональні/місцеві. [6, с.13]. Незалежно від напрямку КП склад ЦК має включати представників Міністерства/державних органів планування та фінансів, які займають центральну роль у підтримці всіх секторів і рівнів [16, с.79; 14, с.13], Міністерства закордонних справ [15, с.71; 16, с.56], Національних статистичних управлінь [6, с. 21], парламенту [1, с.76; 6, с.9], органів місцевого самоврядування [6, с.13].

Важливим є залучення зацікавлених сторін у різних ступенях і способах [17, с.3] та які потенційно включають галузеві асоціації, торговельні палати, наукові установи [18, с.44], національних та міжнародних партнерів для фінансування [18, с.40], міжнародні та міжурядові організації [15, с. 22,67], споживачів [16, с. 51], закордонні і внутрішньодержавні підприємства; імпортерів та експортерів, організації громадянського суспільства [17, с.3]. При цьому необхідно мінімізувати ризики тиску та надмірного впливу на рішення Уряду сильних лобістських груп та потужних організованих груп інтересів [17, с.25], які можуть призвести до недобросовісної конкуренції та регуляторного захоплення на шкоду суспільним інтересам та ефективній державній політиці [19, с.1].

Широке представництво у ЦК може ускладнити досягнення консенсусу та сповільнити підготовку послідовних рішень [6, с.12], що обумовлює доцільність його структуризації із розподілом представницького складу за відділами планування та імплементації, секретаріатом [6, с.12], робочими групами міжгалузевими тематичними [6, с.12] й консультативною між донорами та урядом [6, с.8], науково-дорадчими групами [18, с. 28].

Отже, за результатами цієї наукової розвідки додатково встановлено невід'ємність міжсекторального та багаторівневого вимірів при вирішенні комплексних проблем і ідентифіковано шляхи їх поєднання, які є важливим доповнюючим компонентом до механізмів регулювання національних планів розвитку [4].

Список використаних джерел

1. OECD Regulatory Policy Outlook 2018. *OECD Publishing*. 2018, 251 p.
2. The territorial impact of covid-19: Managing the crisis across levels of government. *OECD Publishing*. 2020, 70 p.
3. Pečarič M. The Centre of Government as the Coordination Point for the Implementation of General Legal Rules. *DANUBE: Law, Economics and Social Issues Review*. 2019. Vol. 10 (3). P. 241–265.
4. Мороз О. Інноваційні механізми регулювання для національних планів розвитку. *Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму*. 2019. №4. С.28-39.
5. Debate the Issues: Complexity and Policy making. *OECD Insights*. 2017, 101 p.
6. Institutional and coordination mechanisms: Guidance note on facilitating integration and coherence for SDG implementation. *United Nations Development Programme*. 2017, 54 p.
7. Wong R. Balancing institutions for implementing the Sustainable Development Goals through «network within hierarchy». *Sustainability (Switzerland)*. 2019. Vol. 11(16). P. 1-15
8. Cejudo, G.M.; Michel, C.L. Addressing fragmented government action: Coordination, coherence, and integration. *Policy Sciences*. 2017. Vol. 50. P. 745–767.
9. Peters B.G. The challenge of policy coordination. *Policy Design and Practice*. Vol.1. 2018. P.1-11.
10. Trein P., Meyer I. & Maggetti M. The Integration and Coordination of Public Policies: A Systematic Comparative Review. *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice*. 2019. Vol. 21, No. 4. P. 332–349.
11. Wong R. What makes a good coordinator for implementing the Sustainable Development Goals? *Journal of Cleaner Production*. Vol. 238. 2019. URL: https://www.researchgate.net/profile/Ryan_Wong37/publication/334979861_What_makes_a_good_coordinator_for_implementing_the_Sustainable_Development_Goals/links/5d5ba91545851521025241c7/What-makes-a-good-coordinator-for-implementing-the-Sustainable-Development-Goals.
12. Good Practices in the National Sustainable Development Strategies of OECD countries. *OECD Publishing*. 2006, 35 p.
13. Jones H. Working Paper: Taking responsibility for complexity: how implementation can achieve results in the face of complex problems. *Overseas Development Institute*. 2011, 60 p.

14. European Commission staff working document «Better Regulation Guidelines» [SWD (2017) 350]. 2017, 90 p.
15. Better policies for sustainable development 2016: a new framework for policy coherence. *OECD Publishing*. 2016, 291 p.
16. Integrated Planning & Sustainable Development: Challenges and Opportunities Synthesis Report. *United Nations Development Programme*. 2016, 119 p.
17. OECD best practice principles on stakeholder engagement in regulatory policy (draft). *OECD Publishing*. 2016, 40 p.
18. UN Environment: From NIPs to implementation: lessons learned report. *Produced by UN Environment, Economy Division*. 2018. 113 p.
19. OECD Principles for transparency and integrity in lobbying. *OECD Publishing*. 2013, 6 p.

Музиченко Г. В.
доктор політичних наук, професор,
професор кафедри політичних наук і права,
Університет Ушинського (м. Одеса),

ФАНДРЕЙЗИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

Законодавство України передбачає фінансування закладів освіти за рахунок коштів відповідних бюджетів, а також додаткових джерел фінансування. Стаття 78 Закону України «Про освіту» стверджує, що «держава забезпечує асигнування на освіту в розмірі не менше ніж 7 відсотків валового внутрішнього продукту за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел фінансування, не заборонених законодавством» [1]. Зазначимо, незважаючи на те, що показник рівня фінансування з боку держави скоротився у порівнянні з попередньою версією закону (1991), де він складав 10 % національного доходу, «темпи зростання видатків на освіту у 2000-х в Україні були співмірні з аналогічним показником у сусідніх постсоціалістичних європейських країн, якщо враховувати паритет купівельної спроможності» [2]. Однак, скористатися цими грошима система освіти не змогла так само ефективно, як її сусіди.

На практиці, рівні освіти (дошкільна, шкільна, фахова передвища, вища тощо) по-різному відреагували на зміну обсягів фінансування. Спільним для усіх рівнів було те, що грошей катастрофічно не вистачало, а держава не спроможна була в силу різних причин додати фінансування та наполягала на необхідності скористатися правом закладів освіти на залучення додаткових джерел фінансування, не заборонених законодавством.

Професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів із різноманітних джерел для реалізації соціально важливих науково-дослідних неприбуткових проєктів та програм, яка потребує спеціальних знань та навичок, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора, на думку української дослідниці О. В. Чернявської, називається фандрейзингом [3, с. 10].

Можливості фандрейзингової технології залучення додаткових джерел фінансування для закладів освіти відкриті і доступні, але скористатися ними можуть далеко не всі з них в силу різних причин, серед яких: відсутність досвіду такої діяльності та відповідних фахових знань та навичок у представників адміністрації цих закладів освіти, слабка мережа «благодійників», здатних стати донором для таких проєктів, недовіра до самої процедури залучення додаткових джерел фінансування, ототожнення її з жебрацтвом та принизливістю тощо.

Одною з перешкод розвитку фандрейзингових кампаній є слабкий інтерес до них з боку великого бізнесу, який переважно керується комерційним інтересом. Традиційно для подолання такої проблеми країни світу ідуть шляхом створення особливих умов оподаткування бізнесу. Корпорація, яка здійснює спонсорство і та, яка здійснює пожертвування після сплати податків мають в кінцевому рахунку однаковий прибуток [4, с.123]. Україна в цьому аспекті також вжила заходів щодо заохочення потенційних донорів зі сфери бізнесу, запровадивши на законодавчому рівні положення про те, що держава створює сприятливий режим оподаткування фізичним та юридичним особам, які спрямовують кошти на благодійність.

Пошук додаткових джерел фінансування має бути справою не лише держави або місцевої громади, а, перш за все, самого закладу чи організації. Керівництво таких закладів має бути обізнаним в технологіях фандрейзингу.

Не зважаючи на те, що усі заклади освіти мають право на здійснення фандрейзингової діяльності, найбільш успішні в цьому аспекті заклади вищої освіти. Залучення додаткових джерел фінансування (грантів) для проведення наукових досліджень як приклад фандрейзингової діяльності активно пропагувався і Міністерством освіти і науки України, і адміністраціями ЗВО. І якщо до 2019 року це було ознакою престижності ЗВО, його наукової ваги в академічній спільноті і, звичайно, джерелом додаткового фінансування, то вступ в дію Постанови № 1146 увів нову формулу фінансування ЗВО з урахуванням показника наукової діяльності (Ні), який визначається «залежно від обсягу надходжень до спеціального фонду ЗВО за результатами наукових та науково-технічних робіт за проектами міжнародного співробітництва, за результатами наукових і науково-технічних робіт за господарськими договорами та за результатами надання наукових послуг на одного науково-педагогічного працівника за основним місцем роботи (ОНПі) у середньому за попередні три календарні роки» [5].

Завдяки розрахунку фінансування за новою формулою у 2020 році 17 університетів отримали збільшення фінансування на понад 15 мільйонів гривень. 3-поміж них – Київський політехнічний інститут ім. І. Сікорського, Львівська політехніка, Харківський політехнічний інститут, Сумський державний університет, Ужгородський національний університет тощо [6].

Звичайно, що грантові надходження на наукові дослідження не є єдиним видом фандрейзингової діяльності закладів освіти, які можуть за цією технологією залучати кошти на фінансування культурних проектів, благоустрою тощо, проте саме грантові надходження стають визначальними для загальної схеми фінансування ЗВО з консолідованого бюджету. На думку МОН України «кількість грошей на дослідження, які університет залучає від бізнесу та з міжнародних грантів, свідчить, що закладу довіряють донори та/або бізнес. Держава, використовуючи цей показник, стимулює університети розвивати науку та диверсифікувати джерела надходження грошей» [6].

Отже, фандрейзингові технології залучення коштів для фінансування закладів освіти сьогодні набувають визначального характеру і вимагатимуть, у першу чергу, від закладів вищої освіти, свого максимального застосування в організацію роботи ЗВО, від успіху якого буде залежати не тільки збільшення рахунків їх спеціальних фондів та можливість отримати більше фінансування від держави, але й подальша доля ЗВО.

Список використаних джерел:

1. *Про освіту* : Закон України від 05.09.2017 року № 2145-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text> (дата звернення: 10.09.2020 р.).
2. Совсун І. У режимі виживання. Освіта за 29 років. Тренди у цифрах до Дня незалежності. *ZN,UA*. 23.08.2020 року. URL: <https://zn.ua/ukr/ukraina-1991-2020/u-rezhimi-vizhivannja.html> (дата звернення: 10.09.2020 р.).

3. Чернявська О. В, Соколова А. М. *Фандрайзинг : навч. посібник*. 2-е вид., з доопрац. та допов. Київ : Алерта, 2015. 272 с.

4. Музиченко Г. В. Місце фандрейзингу у фінансуванні соціокультурних проектів в Україні. *Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України*: зб. матер. наук.-практ. конференції, 28-29 вересня 2017 р. Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. 2017. С. 120-124.

5. *Про розподіл видатків державного бюджету між закладами вищої освіти на основі показників їх освітньої, наукової та міжнародної діяльності*: Постанова Кабінету Міністрів України від 24 грудня 2019 р. № 1146. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1146-2019-%D0%BF#Text> (дата звернення: 10.09.2020 р.).

6. *Більше грошей – сильнішим*. МОН опублікувало розподіл держфінансування університетів у 2020 році. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/bilshe-groshej-silnishim-mon-opublikovalo-rozpodil-derzhfinansuvannya-universitetiv-u-2020-roci> (дата звернення: 10.09.2020 р.).

Носаченко О. А.

*аспірант кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

АНАЛІЗ ТА СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ ШОКОЛАДУ В УКРАЇНІ

Ринок шоколаду в Україні формується на імпортній сировині, тому має нестабільний характер. Виготовлення шоколаду і шоколадних виробів сильно залежить від ситуації в країнах, де проростають какао-боби. Одним з найважливіших постачальників сировини в Україні – республіка Кот-д'Івуар. Неприятливі погодні умови суттєво впливають на обсяги постачання какао-бобів. А підвищення попиту на цю сировину у розвинутих країнах світу дозволяє підвищувати виробникам ціну і виступати монополістами на міжнародному ринку.

За даними Державної служби статистики, у виробництві шоколадних виробів в Україні, починаючи з 2011 року, спостерігається зниження обсягів та нестабільна загальна динаміка (рис. 1).

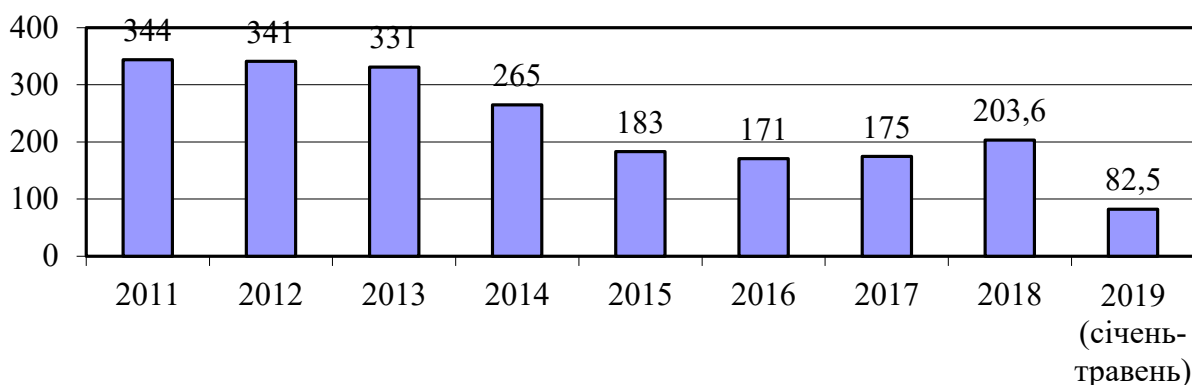


Рис. 1 – Динаміка виробництва шоколадних виробів, 2011-2019 рр., тис. т
Джерело: побудовано за даними [1].

Українські виробники скоротили експорт шоколаду та виробів з какао ще у 2016 році на 14% , проти 2015 року та на 39% – проти 2014 року, до 58,5 тис. тон., що у грошовому вираженні означає скорочення експорту зі 158,9 млн дол. у 2015 році та 289,4 млн дол. у

2014 році до 134,3 млн дол. за підсумками 2016 року. Лідерами серед покупців українського шоколаду та шоколадних виробів в цей період виступали Казахстан (23,6 млн дол., або 17,6 %), Білорусь та Грузія з об'ємом по 11,3 млн дол., або 8,4% [2]. В основному, український шоколад експортується до країни колишнього Радянського Союзу і закриття російського ринку значно знизило експортні можливості України. У 2015 році ЄС заборонив Україні експорт кондитерської продукції з горіхами, але вже у 2016 р. ця заборона була знята, що дозволило експортувати більше шоколаду і цукерок до європейських країн.

У 2017 р. загальний обсяг експорту шоколадних виробів становив 60,898 тис. т із загальною вартістю 150,113 млн USD. Основними покупцями українських шоколадних виробів останні роки виступають Молдова (0,276 тис. т), Казахстан (0,482 тис. т), Білорусія (349 тис. т), Грузія (0,326 тис. т), Азербайджан (0,316 тис. т), Румунія (0,281 тис. т), Болгарія (0,229 тис. т), Польща (0,177 тис. т), Латвія (0,161 тис. т), Ірак (0,145 тис. т). Виробництво шоколадних виробів у 2018 р. складало 208,2 тис. т, що на 15% більше, ніж у 2017 році. У 2018 році українські підприємства експортували 63,4 тис. т шоколадної продукції, тобто на 3,7% більше, ніж у попередньому році. Імпортні поставки шоколадних виробів нижчі за експортні, відповідно до офіційних даних. У 2018 р. показник імпорту становив 27,8 тис. т, що на 30,4% перевищує обсяг 2017 р. [3]. Але показники все ж не високі. Однією з причин скорочення «чистого» імпорту можна назвати поширення на території України міжнародних компаній з виробництва шоколаду, що виробляють продукцію зарубіжних брендів.

На вітчизняному ринку шоколадних виробів виділяють наступні сегменти: шоколад і аналогічні вироби із вмістом какао в брикетах; шоколад в брикетах із начинкою; шоколад з додаванням зернових культур; шоколад в брикетах, пластинах або плитках; шоколад в брикетах, пластинах або плитках із начинкою та додаванням фруктів або горіхів; шоколадне печиво; шоколадні цукерки; шоколадні цукерки із вмістом алкоголю; білий шоколад; вироби із цукру чи його замінників із вмістом какао.

Обсяг виробництва шоколаду й аналогічних виробів із вмістом какао в брикетах (понад 2 кг із вмістом какао-масла не менше 18 мас. %) у травні 2019 року зріс на 4,9% до 2,1 тис. т проти показника травня 2018 року (2,05 тис. т). За підсумком п'яти місяців зростання сегменту склало 20,9%, якщо порівнювати з січнем – травнем 2018 року (12,4 тис. т проти 10,22 тис. т). У сегменті шоколаду в брикетах із начинкою обсяг виробництва в травні зріс на 216,8% до 1,16 тис. т, обсяг виробництва в період із січня по травень становив 5,3 тис. т. Шоколаду з додаванням зернових культур протягом аналізованого місяця було вироблено 1,4 тис. т, що на 221% перевищує показник травня 2018 року (651 т); у січні – травні зростання склало 73% (до 8 тис. т). Шоколаду в брикетах, пластинах або плитках (окрім виробів із начинкою та додаванням зернових культур, фруктів або горіхів і шоколадного печива) – 2,1 тис. т (+74% проти показника травня 2018 року). Виробництво в сегменті шоколадних цукерок із вмістом алкоголю (крім шоколаду в брикетах, пластинах або плитках) у травні зросло на 63,4% до 1,47 тис. т; цукерок шоколадних (крім цукерок із вмістом алкоголю, шоколаду в брикетах, пластинах або плитках) було виготовлено на 94,2% більше, як порівняти з показником травня 2018 року (4,88 тис. т проти 2,52 тис. т). За період січень – травень 2019 року зростання сегменту склало 7,3% (до 21,6 тис. т), якщо порівнювати з аналогічним періодом 2018 року (20,1 тис. т). Виробництво кондитерських виробів із цукру чи його замінників із вмістом какао (окрім білого шоколаду) протягом аналізованого місяця зросло на 39,5% до 4,2 тис. т; загальний обсяг виробництва протягом п'яти місяців склав 19,4 тис. т (–22,2% проти показника 2018 року).

Отже, простежено, що у травні 2019 року виробництво в сегменті шоколадних виробів продовжувало зростати у всіх секторах. Згідно з даними Державної служби статистики, за підсумком п'яти місяців зростання становило 11,2%, або 9,2 тис. т (82,5 тис. т), якщо порівнювати з січнем – травнем 2018 року (73,3 тис. т). Найбільше зростання відзначається в

основних експортних позиціях – шоколадні цукерки із вмістом алкоголю та шоколад у брикетах. Загальний обсяг готової продукції станом на кінець травня склав 5,8 тис. т. [2].

Помісячна динаміка виробництва шоколадних виробів з 2016 р. свідчить про сезонність даної продукції (рис. 2).

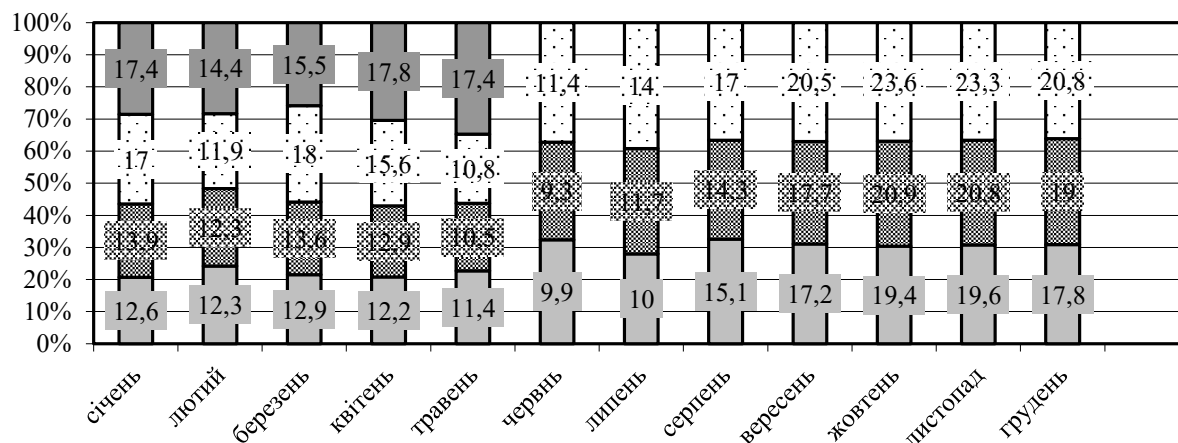


Рис. 2 - Помісячна динаміка виробництва шоколадних виробів за 2016-2019 роки, тис. т
Джерело: побудовано за даними [1].

Основними ринками збуту протягом аналізованого місяця були такі країни: Казахстан (398 т; експорті позиції: пористий чорний шоколад, молочний шоколад, цукерки глазуровані з начинкою), Білорусь (379 т; шоколадна глазур, цукерки глазуровані, молочний шоколад, десертний соус, шоколадні цукерки з начинкою та без), Румунія (277 т; халва соняшникова, цукерки з вмістом какао, молочний шоколад), Республіка Молдова (270 т; глазур кондитерська з вмістом какао, шоколадні цукерки з наповнювачем, молочний шоколад, молочно-шоколадні батончики), Грузія (214 т; розчинний шоколадний напій, шоколадні цукерки з начинкою та без, глазур шоколадна, шоколад у плитках по 100 г). За підсумком січня – травня 2019 року імпорتنі постачання шоколадних виробів склали 11,5 тис. т. Основними ринками збуту були Польща (32%), Нідерланди (17%) і Німеччина (15%). Основними позиціями постачань були батончики зі смаком кокосу, молочний шоколад із горіхами, напій «Гарячий шоколад», мікс злакових покритий чорним шоколадом, десерт соєвий шоколадний [4].

Українці стали витрачати на їжу майже вдвічі більше, ніж п'ять років тому – витрати на продовольство виросли на 75%. При цьому 12% всього бюджету віддають за солодощі. Останні декілька років ринок кондитерських виробів в Україні активно розвивається. Про це свідчить той факт, що українські виробники солодощів традиційно входять до світових топ-рейтингів кондитерів. У 2017 році за результатами світового рейтингу спеціалізованого видання Candy Industry, корпорація Roshen посіла 24-те місце з обсягом чистих продажів у \$800 млн, Konti – \$469 млн, а АВК виявилася на 67-му місці з рівнем чистих продажів у \$275 млн. У лідерах рейтингу – корпорації Mondelez International (2-ге місце) і Nestle (5-те місце), які володіють вітчизняними брендами «Світоч» і «Корона». Конкуренція на внутрішньому ринку солодощів досить велика. У галузі налічується близько 750 компаній. Великим виробникам з часткою ринку в 10% доводиться боротися за увагу покупця з невеликими місцевими операторами і торговими мережами з власними пекарнями. Причина такої активності в тому, що українці – ласуни [5]. Україна входить у десятку любителів солодощів у світі та споживає близько 15 кг кондитерських виробів на людину щорічно, тоді як у США цей показник складає лише 10 кг, а в країнах Європи – до 6 кг.

Аналіз ринку кондитерських виробів демонструє, що перспективи розвитку не дають надію, але тим не менш, простежувалась позитивна динаміка. Карантин, спричинений пандемією COVID-19, призвів до зменшення як купівельної спроможності споживачів

шоколаду, так і кількості виробленої продукції. Все ж таки, шоколад та вироби з какао залишаються найпопулярнішими сегментами на кондитерському ринку. Світ, в свою чергу, демонструє збільшення, що стимулює головних виробників розширювати асортимент і сподіваюсь, що сегмент шоколадних виробів на світовому ринку буде поступово зростати.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Ukrainian Food Platform. URL: <https://u-food.org/uk>
3. Аналіз ринку шоколаду в Україні. URL: <https://koloro.ua/ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-shokolada.html>
4. Інформаційно-аналітичний звіт по ринкам кондитерських виробів. URL: <https://drive.google.com/file/d/1bdYlf4GDAUaSyal19uBtNMEWEGCSEm8X/view>
5. Економіка солодощів: що і як споживають українці. URL: <https://mind.ua/openmind/20187556-ekonomika-solodoshchiv-shcho-i-yak-spozhyvayut-ukrayinci>

Обнявко В. О.

аспірант,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «ЦИФРОВІЗАЦІЯ»

В останні роки в українській економіці спостерігається тенденція до впровадження та поширення цифрових технологій, особливо це стосується підприємств приватного сектору, оскільки вони є більш гнучкими і зацікавленими у потенціалі цифрових технологій. Цифровізація відіграє важливу роль у підвищенні ефективності бізнесу, його адаптації до умов сьогодення. Стратегічний напрям на впровадження цифровізації зазначено в Стратегії цифровізації ООН [1]. Лідери світової економіки розглядають цифрову трансформацію як першочерговий напрям інноваційного розвитку виробничо-економічних систем різних рівнів та інструмент забезпечення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі [2].

В ЄС у 2015 році запропонована Стратегія Єдиного цифрового ринку (Digital Single Market – DSM) Європи. Оскільки Україна підписала з ЄС Угоду про асоціацію (УА), в 2018 році Урядовий офіс з питань європейської та євроатлантичної інтеграції на виконання УА розробив Дорожню карту інтеграції України до Єдиного цифрового ринку Європи [3].

За різними джерелами (Forbes Україна, 2015; Graham et al., 2017; OLI, 2018), в 2013–2017 роках наша країна посіла перше місце в Європі та четверте місце у світі за обсягом фінансових потоків і кількістю завдань, що виконуються на цифрових робочих платформах. Україна також посідає перше місце у світі в ІТ-фрілансі. Фріланс у сфері ІКТ в Україні зріс на 27% лише у 2017 році [4].

Позитивна динаміка впровадження цифрових технологій підтверджується і статистичними даними (рис. 1), хоча темпи зростання у 2019 році уповільнилися.

Незважаючи на обмежені ресурси, Україні необхідно вже зараз докласти максимальних зусиль для переходу на засади цифрової економіки, оскільки зволікання може назавжди закрити можливість інтеграції України в світову економіку як повноправного суб'єкта. В прийнятій Концепції розвитку цифрової економіки і суспільства України на 2018-2020 роки та затвердженому плані заходів щодо її реалізації зазначається, що підсумком їхнього виконання буде зростання ВВП та збільшення інвестицій в економіку України. Але для успішної реалізації обраної стратегії необхідно чітко визначити цілі та напрями їх досягнення. Зокрема необхідно чітко розуміти сутність поняття «цифровізація» та його відмінності від семантично

схожого терміну «автоматизація», оскільки навіть фахівці, задіяні у процесі цифрової трансформації економіки, часто плутають ці два терміни.

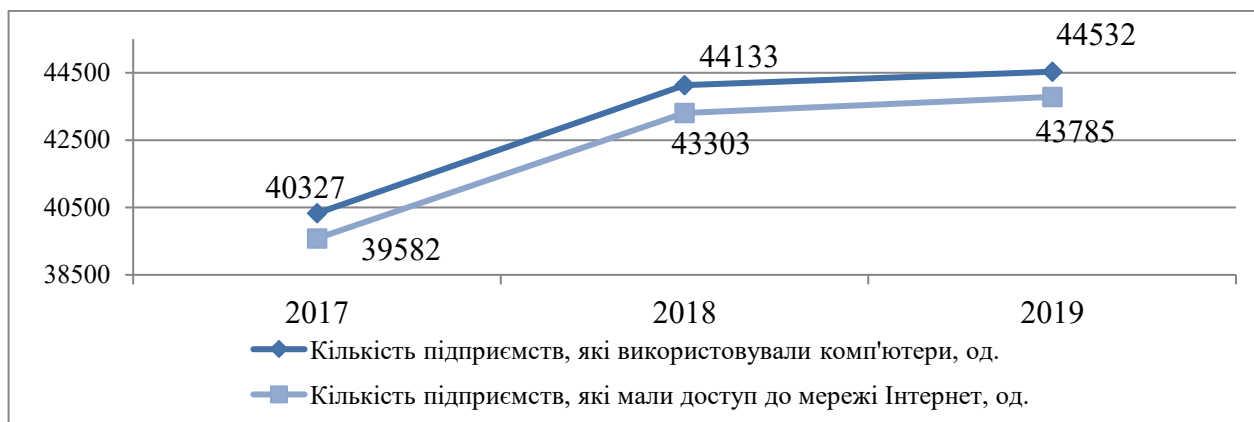


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств України, які використовували комп'ютери та/або мали доступ до мережі Інтернет у 2017-2019 роках, одиниць (Джерело: побудовано за даними [5])

На наш погляд, така помилковість тлумачення термінів спричинена багатьма факторами, серед яких можна виділити: недоліки освітньої системи, яка у навчальному процесі часто не приділяє достатньої уваги тлумаченню актуальних для сьогодення термінів; намагання вищого керівництва державних та приватних організацій залучити нові інструменти у діяльність підпорядкованих їм установ без розуміння специфіки та відмінностей таких інструментів; некоректно складені бізнес-плани розвитку підприємства, у яких приділяється увага лише впровадженню окремих інструментів автоматизації заради підвищення ефективності діяльності, але ігнорується важливість комплексного впливу інструментів цифровізації на трансформацію підприємства у довгостроковому періоді.

У Стратегії цифровізації ООН цифровізація визначається як процес використання цифрових технологій для зміни бізнес-моделі організації, включаючи створення нових або вдосконалених способів надання послуг та поліпшення якості наданих послуг. Йдеться у Стратегії і про відмінність цифровізації від оцифровки, під якою розуміють процес перетворення фізичної інформації в цифрові формати. Зазвичай він керується технологіями, які зосереджені на підвищенні ефективності шляхом автоматизації існуючих процесів [1].

Туль С. І. вважає, що під діджиталізацією слід розуміти процес широкомасштабних змін у відносинах між акторами (урядом, бізнесом, соціумом у представництві його індивідуумів), що відбуваються в усіх сферах суспільної діяльності під впливом інтеграції цифрових технологій, діджиталізованих даних і мережі Інтернет. У результаті цих відносин формується цілісна цифрова екосистема [7, с. 13]

Згідно Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки, цифровізація – це насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливорює інтегральну взаємодію віртуального та фізичного, тобто створює кіберфізичний простір [8]. Проте ми вважаємо таке тлумачення занадто вузьким, оскільки процес цифровізації не обмежується застосуванням нових технологій. Такі технології дозволяють спростити і навіть автоматизувати певні процеси, але вони не ведуть до цифрової трансформації. Такої точки зору схильні й інші науковці, вказуючи на невдалість визначення з огляду на характер явища, яке це поняття намагається описати [9, с. 30].

Цифровізація як явище економічної діяльності має безліч інтерпретацій, і різні наукові школи трактують зміст цього терміна по-різному. Можна виділити такі поняття, також близькі

за змістом, як «інформаційна економіка», «економіка Інтернету», «електронна економіка». Поняття цифрової економіки («digital economy») має на увазі ті сектори економіки, діяльність у яких заснована на використанні цифрових технологій [10, с. 31].

Поняття цифрової економіки з'явилося у середині 1990-х рр. Поштовхами до його появи стали розвиток мережі Інтернет, виникнення перших комерційно успішних сайтів, старт продажів за допомогою цього інструмента. До перших авторів, які ввели термін у науковий обіг, варто віднести таких вчених, як Д. Тапскотт, П. Самуельсон, Б. Налебуфф. Зараз ця тематика істотно розширилась, адже тепер вона представлена великою кількістю наукових шкіл і напрямів досліджень. До найбільш помітних напрямів необхідно віднести вплив цифрової економіки на ринок праці і форми організації праці (У. Хус), зв'язок між інноваційною діяльністю та цифровою економікою (Р. Аткинсон), зв'язок глобалізації та цифровізації (С. Холройд). Дослідження явищ, викликаних цифровою економікою, в українській науковій літературі почалося значно пізніше, ніж в зарубіжній. Перші глибокі роботи вчених з цієї проблематики з'явилися тільки у 2008–2010 рр. Перші публікації спрямовані на вивчення теоретичних основ цифрової економіки, інтерпретацію зарубіжного досвіду, аналіз українських реалій. Сьогодні ця проблематика майже ідентична [10, с. 31].

Цифровізація, в сучасному її розумінні, має на меті не стільки вдосконалення і автоматизацію процесів, хоча це найчастіше необхідно, скільки цифрову трансформацію бізнесу. Бізнес може поміняти акценти або радикально змінитися, але цифрова трансформація змінює продукт, взаємини з клієнтами і постачальниками, позиціонування підприємства, і це відрізняє поняття «цифровізація» від «автоматизації», яка, як правило, частково оптимізує діяльність підприємства, але зберігає спосіб ведення справ у компанії.

Якщо критерієм цифрової трансформації вважати зміну способу ведення бізнесу, появу нових продуктів, кардинальне поліпшення знань про клієнта і взаємодії з ним, то більшість інноваційних ініціатив, які впроваджують у компаніях, не є трансформуючими.

Відмінності цифровізації та автоматизації доцільно розглянути на прикладі виноробного підприємства, оскільки виноробна галузь є дуже перспективною для залучення цифрових технологій до всіх ланок діяльності, від дослідження ринку до реалізації готової продукції та інвестування в подальший розвиток. Наприклад, впровадження ERP-систем (систем планування ресурсів підприємства) принципово нічого не змінює, у кращому разі робить прозорими процеси матеріального і фінансового обліку. Але може стати платформою, на якій можна далі будувати нові способи взаємодії з співробітниками та контрагентами. Так само і безперервний збір записів з контролерів систем управління на виноробному підприємстві з подальшим їх аналізом, побудовою і перевіркою гіпотез про причини збоїв обладнання відноситься до цифровізації. А автоматичне формування таблиць з графіком діагностичних перевірок обладнання – типова задача автоматизації виробничого процесу.

На основі проведеного термінологічного аналізу можна зробити висновок, що цифровізація – це сучасне, концептуальне і необхідне для інтеграції економіки України у світовий економічний простір явище та необхідна умова для успішного перегляду існуючих бізнес-процесів з метою їх концептуальної трансформації.

Проте актуальною залишається проблема тлумачення терміну «цифровізація». Насамперед смислова вузкість, яка зводить потенціал цифровізації до використання лише окремих її інструментів, що зрештою не дає змогу економіці у повній мірі використати переваги цифровізації та успішно протистояти сучасним викликам. Автоматизація є невід'ємною частиною цифровізації, але не синонімом цього поняття. Залучення інструментів автоматизації є доцільним лише у якості складових комплексної трансформації економіки.

Список використаних джерел

1. UNDP Digital Strategy. URL: <https://digitalstrategy.undp.org/>.
2. Федулова Л. І. Про інвестиційну політику розвитку цифрової економіки і

суспільства: світові тенденції та виклики для України : аналітична записка. URL: <http://academy.gov.ua/pages/dop/198/files/e8d8e315-e366-4105-be1b-a3344df3a5da.pdf>.

3. Приходько О. Д. Інтеграція України до єдиного цифрового ринку Європи. *Побудова інформаційного суспільства: ресурси і технології* : матеріали XVIII Міжнародної наук.-практ. конф., м. Київ, 19-20 верес. 2019 р. Київ, 2019. С. 263-266.

4. Федулова Л. І. Цифрова трансформація (цифровізація) регіонів України : аналітична записка. URL: <http://academy.gov.ua/pages/dop/198/files/4ba4c1b4-cefe-4f27-b58b-3aee7c8cf152.pdf>.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Федулова Л. І. Про інвестиційну політику розвитку цифрової економіки і суспільства: світові тенденції та виклики для України : Аналітична записка. URL: <http://academy.gov.ua/pages/dop/198/files/e8d8e315-e366-4105-be1b-a3344df3a5da.pdf>.

7. Туль С. І. Сучасні методики інтегральної оцінки діджиталізації світової економіки та ринку праці. *Причорноморські економічні студії*. 2019. № 42. С. 12-18. URL: http://bses.in.ua/journals/2019/42_2019.pdf.

8. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018. № 67-р. *Офіційний вісник України*. 2018. № 16. С. 60.

9. Доронін І. М. Цифровий розвиток та національна безпека у контексті правових проблем. *Інформація і право*. 2019. № 1. С. 29-36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Infpr_2019_1_5.

10. Січкаренко К. О. Цифровізація як фактор змін у міжнародних економічних відносинах. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 3(08). С. 30-34. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/3_08_uk/8.pdf.

Просов В. М.

аспірант,

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки,
м. Київ

МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ

Розвиток іпотечного кредитування (під заставу нерухомості) сьогодні є найбільш актуальним завданням для України у напрямку вирішення житлової проблеми. Саме іпотека може стати тим ефективним фінансовим інструментом, що подолає проблему накопичення фінансових ресурсів громадянами в умовах високої інфляції. Можливість вирішення житлового питання в країні доведена світовим досвідом з відігриванням суттєвої ролі іпотеки в подоланні кризи та прискоренні проведення економічних реформ, що також свідчить про актуальність іпотеки для держави [1, с. 81].

Багато дослідників справедливо зауважують про соціально-економічну роль, яка притаманна ринку іпотечного кредитування, особливо в контексті напрямку забезпечення населення житлом. Зокрема, Завірюха Л.М. підкреслює *інтеграційне значення* іпотеки в об'єднанні зусиль фінансового ринку та ринку нерухомості [2, с.13]. Лацик Г.М. також акцентує увагу на цьому аспекті: "Іпотечний ринок інтегрує потенціал фінансового ринку та ринку нерухомості, що надає зворотній поштовх для їх подальшого розвитку. Відповідно, в останньому агрегуються ринок іпотечного капіталу (частина фінансового ринку) та ринок іпотечної нерухомості (частина ринку нерухомості). Призначення першого полягає у розподілі та перерозподілі іпотечного капіталу, а другого – в обслуговуванні механізму руху вартості" [3, с. 19].

Поєднання потенціалу двох ринків може надати потужний поштовх для розвитку як ринку житла, так і фінансово-кредитної системи в цілому, що задовольнить не тільки сучасні потреби населення у поліпшенні житлових умов. Синергія багатовекторного розвитку національної економіки дозволяє знизити галузеві ризики, забезпечити взаємну підтримку, високий рівень стабільності, довготривалості та ефективності. Інтеграція зусиль ринку житлового будівництва та фінансового ринку забезпечує економічну безпеку та незалежність від зовнішніх джерел фінансування, як окремих фінансових установ, так і фінансово-кредитної системи країни.

Моделювання економічних процесів в межах зазначених проблем є досить складним, що потребує ґрунтовного аналізу, врахування всіх факторів, що прямо або опосередковано можуть впливати на бажані (очікувані) результати функціонування моделі. Важливим у побудові моделі залишаються питання її прозорості, ефективності та законності, адже інтеграція цілей різних ринків спричиняє необхідність функціонування моделі в інтегрованому законодавчому полі, де існують ризики протиріч, що потребують узгодження.

Однією з перших таких інтеграційних моделей на пострадянському просторі, що мала за мету залучення коштів населення для фінансування житлового будівництва та оптимізації оподаткування, стала схема, запроваджена російським "Інкомбанком", яка передбачала проведення цільової політики зі створення в РФ і за кордоном спеціалізованих фондів, через які клієнти зможуть вкладати кошти в цінні папери, одним з видів яких стали житлові облігації, які дозволяли потенційному інвестору накопичувати кошти без втрати поточної вартості облігації, а також отримати власне житло, долаючи головну проблему - перебільшення темпів росту вартості житла над темпами росту реальних доходів.

Житлові облігації, як різновид іменних цінних паперів, використовувались при будівництві нерухомості та підтверджували факт внесення грошових сум. Після первинного розміщення житлові облігації могли обертатися на вторинному ринку через продаж на біржі за ринковою вартістю. В силу своїх особливостей житлові облігації були захищені від інфляції, значних перепадів цін на ринку житлової нерухомості та мали високу прибутковість. Даний вид цінних паперів виступав альтернативою дольовому будівництву та загальному інвестуванню в цілому, адже ринок житлового будівництва є досить прибутковим.

Разом з тим, перший досвід закордонних колег надихнув українських банкірів та будівельників на пошук власної моделі співробітництва. На початку 90-х років українські банки знаходились у важкому фінансовому стані високої інфляції, критичної недовіри населення до фінансово-кредитної системи, в умовах неринкової конкуренції - тобто функціонували на межі виживання, що спонукало їх до пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності. Більшість комерційних банків "виживали" за рахунок купівлі відносно дешевих грошей у великих фінансово-кредитних установ і подальший їх пререпродаж. Ринок житлового будівництва знаходився також у складному становищі. "Столичні будівельні компанії відчували гостру нестачу державних коштів на спорудження житла. Вони заборгували виробникам та постачальникам матеріалів на декілька трильйонів карбованців, стільки ж їм були винні замовники" [4].

Хронічний дефіцит фінансових ресурсів, як у суб'єктів господарювання, так і у населення країни, сформував відповідну кон'юнктуру на ринку фінансово-кредитних послуг, де споживачі, враховуючи високі ризики неповернення грошей та інфляцію, вкладали вільні гроші на депозитні рахунки банків тільки під великі відсотки, що автоматично підвищувало ціну кредитів. Будівельні компанії не могли скористатися такими кредитами, оскільки відсоток за користування перевищував в декілька разів прибутки будівельної галузі. Отже, очевидно, що проста бізнес-модель "депозити-кредити будівельникам - житло" була збитковою.

Об'єднання зусиль приватного акціонерного товариства "ХОЛДИНГОВА КОМПАНІЯ "КИЇВМІСЬКБУД" (далі – ХК "КИЇВМІСЬКБУД") з акціонерним товариством акціонерний

комерційний банк "АРКАДА" (далі – АКБ "АРКАДА") в пошуку шляхів удосконалення власного розвитку спричинило формування нової моделі іпотечного кредитування. Принципова відміна нової моделі полягала у її локальності, що робило схему інвестування більш прозорою, зрозумілою для інвестора. Житлові облігації, як елемент московської моделі інвестування, пропонувались споживачам конкретним банком - АКБ "АРКАДА" для інвестування конкретного житла, будівництво якого здійснювала ХК "КИЇВМІСЬКБУД", що створювало локальність схеми такої співпраці.

Випуск перших українських житлових облігацій, які були забезпечені 702-ма квартирами, був здійснений в 1995 році. Купівля такого цінного паперу, як житлова облігація, гарантувало власнику придбання фіксованої площі житла. Вартість житлової облігації зростала в процесі спорудження житла.

АКБ "АРКАДА" зосередив свою діяльність переважно у сфері надання фінансових послуг в галузі житлового будівництва, що підкреслило його позиціонування на ринку фінансових послуг. Паралельно з програмами залучення коштів населення і кредитування для фінансування будівництва житла банк розробив і запропонував населенню цілий ряд унікальних фінансових програм, здійснив значні заходи по впровадженню власних послуг у регіони. З 1998 року АКБ "АРКАДА", першим серед українських фінансових установ, розпочав надавати кредити на інвестування житла терміном до 10 років, а з 1999 року - першим став учасником фонду гарантування вкладів фізичних осіб та отримав свідоцтво учасника фонду гарантування вкладів фізичних осіб від 02.09.1999 № 001.

Модель інвестування в будівництво житла в Україні через купівлю безвідсоткових (цільових) облігацій довела свою ефективність. Важливим є факт законності даної інвестиційної моделі в контексті Закону України "Про інвестиційну діяльність". Приписами частини 3 статті 4 Закону України "Про інвестиційну діяльність" встановлено, що інвестування та фінансування будівництва об'єктів житлового будівництва може здійснюватися шляхом емісії цільових облігацій підприємств, виконання зобов'язань за якими здійснюється шляхом передачі об'єкта (частини об'єкта) житлового будівництва. Випуск та погашення цільових облігацій регламентований положенням "Про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу", яке затверджене рішенням національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 27.12.2013 № 2998.

Успішна інтеграційна модель ХК "КИЇВМІСЬКБУД" та АКБ "АРКАДА" по житловому будівництву в місті Києві була використана в інших регіонах України - Запоріжжі, Одесі, Тернополі, Донецьку та Дніпрі. Схему почали використовувати інші будівельні компанії, такі як комунальне підприємство "ЖИТЛО-ІНВЕСТ", акціонерне товариство "ПОЗНЯКИЖИТЛОБУД", приватне акціонерне товариство "АЕРОБУД", товариство з обмеженою відповідальністю "КОНСОЛЬ". При цьому, модель інвестування будівництва житла в Україні через обіг житлових облігацій мала також вагомі недоліки. Емісія, реєстрація, закриття житлових облігацій вимагали безліч процедурних моментів, що в новітніх умовах здійснення цих операцій перетворилось у бюрократичний тягар, тому невдовзі облігації були замінені ф'ючерсними контрактами, а пізніше (після розпорядження Президента України "Про заходи із залучення коштів населення на будівництво житла") запроваджена інша схема, що базувалась на цільових інвестиційних контрактах.

АКБ "АРКАДА" сьогодні — це універсальний комерційний банк із достатнім обсягом капіталу, що сфокусований на управлінні грошовими потоками галузі житлового будівництва. За тривалий час профінансовано будівництво майже 6 млн. м² житла, завдяки чому в реальний сектор економіки надійшло 26,8 млрд грн (по номіналу). Потягом 2010 - 2018 років залучається та розміщується у будівництво приблизно 3 - 4 млрд грн на рік. На кінець 2018 року у довірчому управлінні банку містились активи на суму 9 млрд грн, що створені за

допомогою коштів 12 тис. довіртелів, для яких на той час будувався 41 багатопверховий та багатосекційний житловий будинок [5].

Спеціалізація АКБ "АРКАДА" за обраним вектором фінансування - житлове будівництво, залишається головною протягом 27 років його функціонування. Кожна інноваційна програма, кожна подія, кроки до змін, які були викликані або внутрішньою потребою підвищення ефективності загальних результатів, або зовнішніми вимогами інституційного середовища, були цілеспрямовано направлені на вдосконалення загальної інтегральної моделі іпотечного кредитування житла.

Враховуючи дієвість моделі іпотечного кредитування АКБ «АРКАДА», вона може використовуватися як універсальна не тільки у житловому будівництві, а й в аграрному секторі. За критеріями розміру ставки за кредит та термін видачі цього кредиту сьогодні в Україні тільки кредити цього банку можна назвати іпотечними.

Список використаних джерел:

1. Просов В.М. Формування іпотечного ринку в Україні. Трансформація економіки України: виклики та можливості : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, (Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки). - Київ, 2019. - С. 81-86.

2 Завірюха Л.М. Сучасний стан ринку іпотечного кредитування в Україні / Л.М. Завірюха // Наука та освіта: питання сучасності. –Т.8, 2018. – С.13-17

3. Лазик Г.М. Фінансові інструменти на іпотечному ринку України : дис...канд. екон. наук : 08.00.08 / Г.М. Лазик; ТНЕУ. – Тернопіль, 2011. – 262 с.

4. Паливода К.В. Банк "АРКАДА" пропонує людям такі фінансові послуги, від яких їм важко відмовитися: веб-сайт. URL: <http://kreschatic.kiev.ua/ua/3859/art/9146.html> (дата звернення 16.08.2020).

5 Офіційний сайт акціонерного товариства "ОЩАДБАНК": веб-сайт. URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/private/loans/kredit-p-d-poteku> (дата звернення 16.08.2020).

Скляр Д. В.

аспірант,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ У СФЕРІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Підприємство являє собою складну систему, де відбувається безліч взаємопов'язаних процесів. Організація процесів визначає стан та успішність функціонування бізнесу в цілому.

Із поширенням глобальної мережі та розвитку інформаційних технологій, їх вплив на економічну діяльність призвів до створення нової економічної категорії, нового інституту господарювання – електронної торгівлі (комерції). В умовах сприятливої ринкової кон'юнктури електронна комерція спонукає підприємства використовувати нові можливості розвитку та вдосконалювати існуючі бізнес-процеси.

Бізнес-процес складається з сукупності активностей, між якими існує причинний зв'язок. Результатом бізнес-процесу є додана вартість для підприємства та клієнтів. Архітектура процесу функціонування підприємства визначає та структурує його бізнес-процеси. Вона охоплює поділ на основні та обслуговуючі процеси, відображення відносин зв'язку із середини назовні та опис необхідних бізнес-функцій включно із інформаційною потребою. Підприємствам необхідно аналізувати бізнес-процеси з метою постійного пошуку шляхів їх

оптимізації – поліпшення економічної ефективності та параметрів діяльності підприємства. Аналіз бізнес-процесів допомагає проникнути в їх глибинну сутність. Він змінює парадигму мислення, ракурс оцінки всієї системи операцій, яка призводить до створення доданої вартості, корисної для споживачів продукції. Це сприяє виявленню «вузьких місць» (операцій, які потребують оптимізації в першу чергу), а також розробці стратегій, спрямованих на усунення цих «вузьких місць», і в кінцевому підсумку призводить до більшої прозорості вироблення управлінських рішень, підвищення ефективності бізнес-процесів, розширення можливостей їх інновації і, як результат, збереження конкурентоспроможності підприємства [1, с. 221-222].

Теоретико-методологічні основи дослідження електронної комерції пов'язані з основними теоретичними підходами до розуміння даного поняття. Основними є:

- 1) діяльнісний підхід – трактує теоретико-методологічний концепт дослідження на основі теорії економічної діяльності;
- 2) системний підхід – розглядає електронну комерцію як цілісну інтеграційну модель, що представлена сукупністю взаємозалежних елементів;
- 3) ціннісний підхід базується на ціннісно-нормативних аспектах здійснення електронної комерції;
- 4) статистичний підхід – застосовуються статистичні методи аналізу електронної комерції з метою визначення статистичних залежностей, зв'язків, закономірностей;
- 5) сукупний підхід – поєднує системний та статистичний способи дослідження об'єкта;
- 6) функціональний підхід – передбачає визначення сукупностей функцій електронної комерції, їх пріоритетності, ролі та взаємозв'язку;
- 7) управлінський – передбачає розгляд електронної комерції як системи управління, що складається із таких елементів: суб'єкт та об'єкт управління та управлінські відносини;
- 8) біхевіористський – детермінація електронної комерції з точки зору розгляду поведінкових характеристик цього явища як домінанти. Предметом досліджень за умови такого підходу є економічна поведінка суб'єктів взаємодії в процесі здійснення електронної комерції, їх економічна активність та діяльність.

Теоретичний базис дослідження електронної комерції складають такі економічні вчення: теорії ринку, споживання, підприємництва, інновацій, відносин, ризику, комерції, стратегій, соціології, міжнародної торгівлі, маркетингу, менеджменту і логістики, формування мережевих організацій, інформаційного суспільства, що значною мірою вказує на те, що предмет пізнання знаходиться на перетині багатьох дослідницьких зон.

Об'єктом дослідження є процес управління електронною комерцією підприємств, а предметом теоретико-методологічні та праксеологічні засади управління електронною комерцією підприємств, які відображають електронну комерцію як особливий вид економічної діяльності, модель, поведінку, систему, сукупність, інститут. Результати дослідження можуть бути імплементовані у багатьох суспільних сферах, зокрема: у науці (в процесах здійснення наукових досліджень), у політиці (для розробки відповідних заходів та програм державної та регіональної політик, удосконалення правового регулювання), в економіці (для запровадження найкращих практик управління електронною комерцією підприємств та заходів оптимізації і покращення бізнес-процесів).

Узагальнюючи результати теоретичних досліджень можна виокремити різні підходи і концепції, які розкривають теоретико-методологічні засади управління електронною комерцією підприємств [2, с. 74-75]:

- 1) за масштабом регулювання процесів: макроекономічний (процеси електронної комерції на глобальному ринку, міжнародні зв'язки підприємств, пропозиція, попит ціноутворення, маркетинг та логістика, оцінка стану, перспектив, тенденцій та розвитку на ринку міжнародної електронної торгівлі тощо), мезоекономічний (процеси електронної комерції на національному рівні, електронний ринок держави, внутрішньодержавний

механізм правової підтримки, витрати, ціноутворення, попит, тощо); мікроекономічний (підприємства, що здійснюють електронну комерцію, механізми управління електронною торгівлею підприємств тощо);

2) за рівнем пізнання: теоретичний (опрацювання методології електронної комерції підприємств, формування концепцій, підходів тощо, що відображають внутрішні зв'язки цього явища, закони, закономірності, принципи, сукупність методів його дослідження тощо); емпіричний (розробка практичних рекомендацій, обґрунтування рішень, формулювання індивідуальних підходів до вирішення прикладних проблем).

Управління електронною торгівлею являє собою раціонально регульований процес планування, організації, мотивації і контролю поставлених цілей в цій сфері, що інтегрується в загальну систему управління підприємством і продукує загальний економічний ефект.

Планування електронної комерції являє собою набір управлінських рішень по реалізації корпоративної, бізнес- та функціональних стратегій у цій сфері, має конститутивний та цілеутворюючий характер. Воно спрямоване на розуміння загальних умов функціонування, прогнозування та екстраполяцію знань, перевірку альтернативних можливостей.

Організація електронної комерції – система регламентів та процедур щодо реалізації запланованих дій підприємства в сфері електронної комерції.

Формування мотиваційних інструментів в управлінні електронною комерцією продукує заохочувальні стимули активізації окреслених процесів та поділяється на інструменти прямої та імпліцитної мотивації. Інструменти прямої мотивації спрямовані на потенційних покупців та розкриваються портфелем інструментів електронного маркетингу. Інструменти імпліцитної мотивації орієнтуються на працівників та партнерів підприємства, що опосередковано можуть створювати умови для досягнення цілей електронної комерції (зокрема, звужувати розповсюдження певних товарів і послуг, гарантувати їх якість тощо).

Контроль електронної комерції – це процес встановлення відповідності отриманих результатів діяльності встановленим цілям.

Список використаних джерел:

1. Ковальчук Т. М., Вергун А. І. Теоретико-методологічні аспекти аналізу бізнес-процесів як функції управління. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Том 27 № 4. 2017. С. 219-224.
2. Маловичко С. В. Аналіз теоретико-дослідницьких підходів до вивчення електронної торгівлі. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6_2_2016ua/18.pdf (дата звернення: 07.09.2020).

Студінська Г. Я.

д.е.н,

доцент кафедри міжнародного менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету,

м. Київ

ЗАГРОЗИ СПОЖИВАЦЬКОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Незалежність Україна отримала разом з непоганим промисловим потенціалом, який вибудовувався радянською владою цілеспрямовано на території республіки, що знаходилась у центрі Європи, межувала з чотирма іноземними країнами: Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією та мала щільні виробничі зв'язки із трьома іншими радянськими республіками: Молдовою, Росією та Білорусією. Такий вибір території для інтенсивного

індустріального розвитку був зроблений не випадково. Географічне розташування України зіграло важливу роль як плацдарм для концентрації підприємств воєнної промисловості з перспективою наближення воєнної техніки до західних кордонів Радянського Союзу на випадок можливої агресії. Разом з тим, не меншу роль в концентрації промисловості на території України зіграло існування значного інтелектуального капіталу в республіці, високого освітнього рівня інженерного та наукового персоналу, відносно якісного професійного рівня технічних спеціалістів та робочих. Привабливим для розвитку промисловості на території України була і наявність потужної ресурсної складової – мінерально-сировинних та енергетичних ресурсів. Все це сприяло інтенсивному розвитку промисловості на території нашої країни і на момент розпаду СРСР «спадок» залишився вагомий.

На цьому позитивні факти закінчуються, адже потенціал сам по собі не реалізується, не використовується і не впроваджується. До кількісної характеристики потенціалу потрібно додати характеристики якісні. **З технічним переоснащенням промислових підприємств ситуація склалася катастрофічна.** На більшості промислових підприємствах обладнання відпрацювало свій нормативний строк. Енерго- й матеріалоємність виробництва в 1,5 рази перевищували середньоєвропейський рівень, через що Україна була змушена закуповувати удвічі більше нафти й газу порівняно з західноєвропейськими країнами. Товари українського виробництва не були конкурентоспроможними на європейському ринку. В порівнянні із європейським науково-технічна та технологічна оснащеність українських підприємств була безнадійно відсталою, що також знижувало конкурентоспроможність продукції.

На жаль Україна успадкувала від СРСР монополізм, екстенсивний шлях розвитку, диспропорційність, для подолання яких потрібен не тільки тривалий час, а й значні інвестиції, а, головне, політична воля керівництва країни, її уряду. Ще одна проблема економіки країни полягала у наявності тісних виробничих зв'язків у загальносоюзному господарському комплексі. Значна частина товарної продукції України орієнтувалася на продовження виробничого процесу в інших республіках. Розрив усталених економічних зв'язків об'єктивно потребував також часу та певних зусиль на подолання цієї проблеми, тим більше в умовах, коли Росія намагається утримати нашу країну в своєму не тільки економічному гравітаційному полі, а й політичному, військовому.

Поряд із об'єктивними чинниками, що впливали на вибір шляху розвитку національної економіки, серйозну роль відігравали суб'єктивні фактори. Суспільство, в тому числі керівництво республіки, не були готовими психологічно та професійно до економічних перетворень, не розуміли необхідності впровадження **реформ, а реформи не отримали необхідного наукового підґрунтя.** Всім потрібно було опановувати незнайомі закони ринкової економіки. Правова база також потребувала перетворень, узгоджень, розвитку та відповідності світовим нормам. В ситуації, коли неочікувано з'явилося право приватної власності, народні обранці нерідко керувались не економічною доцільністю, не загальнодержавними інтересами, а особистими мотивами. Політичне протистояння, небажання знаходити компроміси перетворились у потужний дестабілізуючий чинник. Власне така ситуація продовжується і сьогодні. Така ситуація призвела до вибору споживацької стратегії, адже для розвитку національної економіки потрібні були великі зусилля, врахування довгострокових перспектив, певних обмеження у споживанні сьогодні, секторальні зміни, потужні інвестиції, організаційні трансформації.

Як результат таких складних проблем, промисловий потенціал був розпорошений серед населення через приватизаційні сертифікати. «Майже 90% населення України не мають жодної акції будь-якого вітчизняного підприємства. Увесь спадок колишнього Радянського Союзу сконцентрували у своїх руках кілька десятків так званих олігархів через офшори та різні інвестиційні фонди. Україна як держава отримала копійки за розпродаж свого промислового потенціалу. Найганебнішим явищем були приватизаційні сертифікати, з яких

на початку 1990-х і почався грандіозний розпродаж. Утім, приватизація ще не закінчилася, бо понад 3000 підприємств усе ще залишаються в державній власності» [1]. Висока інфляція, складна політична ситуація, нестабільне законодавство створили важкі умови господарювання, що призвело до виведення вільних грошових коштів олігархами за кордон різними шляхами, що також сприяло просуванню споживацької стратегії розвитку.

За два роки з 1996 по 1998 кількість збиткових підприємств України збільшилось більш ніж у четверо: із 12% до 50%. Економіка набула напівкримінальних рис – «тіньовий сектор» становив близько 60%. Зросла зовнішня заборгованість України до 12 млрд дол. США. Цей процес продовжується і сьогодні. Споживацька стратегія «розвитку» національної економіки підтримувала «проїдання» статків та подальшого руйнування промислової бази країни.

Національна економіка отримала сільськогосподарський вектор розвитку, що не потребувало великих зусиль для структурних секторальних зрушень, не вимагало значних термінових капіталовкладень, сподіваючись на «земля прогодує». Така ситуація влаштовувала і оточуючий світ, в якому не потрібна ще одна сильна промислова країна, потужний конкурент на світовому ринку товарів та послуг. Світовий банк, міжнародний валютний фонд схвалили цей вибір, визначаючи навіть спеціалізацію для розвитку землеробства та тваринництва, де Україні було відведено місце для вирощування соняшнику, кукурудзи та рапсу, як основної технічної культури для виробництва біопалива. Питома вага первинного сектора в національній економіці в 2015 році складала 13,5 %, а в 2018 вже 18%. Така структура національної економіки та тенденція її зміни не могла і не може забезпечити високий рівень доданої вартості та кардинально покращити якість життя українців. Зауважимо, що секторальна структура світового господарства представлена наступним співвідношенням: первинний сектор – 5,9%, другий сектор – 30,5%, третій сектор – 63,6%. Наші дослідження доводять, що у разі, коли частка первинного сектора в країні вища за середню світову (5,9%), рівень доходу ВВП на душу населення в цих країнах є нижчим ніж середньо світовий (10 265 дол. США), виключення складає лише одна країна – Аргентина, де частка первинного сектора складає 10%, а ВВП на душу населення в 2015 році – 12 474 дол. США, що можна пояснити «дуже високим» рейтингом країни за Індексом людського розвитку (45 місце у 2018 році), зростаючою часткою високотехнологічного сектору, а також високою продуктивністю праці у сільському господарстві завдяки тому, що в країні панують великі землевласники та іноземні компанії [2, с. 35].

Споживацька стратегія розвитку перетворилась із випадкової в традиційну. Уряд, науковці, ЗМІ почали в дусі кращих радянських часів підтримувати необхідність акцентування на розвитку сільського господарства в Україні.

Сучасна стратегія розвитку національної економіки, що має яскравий споживацький характер, не стимулює розвиток виробництва в країні, не підтримує імпортозаміщення, про що свідчать структура зовнішньоторговельного обороту України, диспаритет експорту - імпорту товарів та послуг протягом всіх років незалежності країни. Зберігаючи сучасні тенденції загального розвитку національної економіки, економічне пожвавлення на національному ринку більшою мірою стимулює розвиток іноземних компаній, товари яких присутні майже в усіх товарних групах, якість яких гарантується та підтримується іноземним виробником, інформація про які потужно просувається на українському ринку, вимиваючи споживчі кошти країни за кордон. Найвагоміша втрата національної економіки через споживацький характер її розвитку, що ставить під сумнів економічний розвиток в країні взагалі, полягає у втраті власного ринку споживання.

Виробництво сировини та примітивних матеріалів залишається в країні, оскільки має абсолютну перевагу у вартості добутку та транспортування цих товарів у межах певного регіону. Видобування піску, промислова, а підчас незаконна вирубка лісу, виробництво гравію різних фракцій сьогодні в нашій країні здійснюється, але приносить вкрай низьку додану

вартість до загального ВВП країни, що не дає підстав розраховувати на потужний економічний розвиток національної економіки, що вимагає стратегічні зміни тенденцій розвитку національної економіки, зміни споживацького вектора розвитку на виробничий.

Основним джерелом економічного розвитку країни є виробництво (промислове, сільськогосподарське, будівництво), яке створює робочі місця та може забезпечити гідний рівень заробітної плати. Промисловість забезпечує виробництво товарів промислового призначення, в т.ч. засобів виробництва, широкий асортимент товарів широкого вжитку.

Від складності виробництва, його організаційних зв'язків, наукоємності залежить довжина ланцюжка доданої вартості, а отже і ВВП країни. Виробництво технологічних товарів потребує висококваліфікованої праці освічених людей, оплата якої відповідно є вищою у порівнянні із заробітною платою працівників нижчої кваліфікації. Вища заробітна плата, з однієї сторони, розширює споживчі можливості людей, що в свою чергу у зворотному порядку стимулює подальший розвиток промисловості, а, з іншої сторони, дозволяє громадянам акумулювати вільні кошти та пропонувати їх банкам у якості депозитів, інвестувати у підприємство, де вони працюють, через придбання акцій, стимулюючи розвиток фондового ринку, або підтримати державу через купівлю облігацій державного займу. Підвищення споживання стимулює диверсифікацію виробництва та активізує торгівлю на ринку товарів та послуг, що в свою чергу підсилюється суб'єктами банківської сфери через активну пропозицію споживчих кредитів.

Індустріалізація, модернізація виробництва створюють умови підвищення продуктивності праці у промисловості за рахунок автоматизації та роботизації виробничих процесів, а, крім того, забезпечують стабільну якість товарів та зниження вартості одиниці продукції, що, в свою чергу, стимулює до подальшого споживання товарів. Зростання продуктивності праці у промисловості вивільняє певну частину працівників і через механізм перерозподілу загальних доходів країни стимулює розвиток третинного сектору національної економіки - послуг, диверсифікація яких виступає певним ідентифікатором добробуту населення. Розвиток сфери послуг підвищує високий рівень комфорту населення, вивільняє час для особистого розвитку та відпочинку, а також забезпечує збільшення ВВП країни в цілому. Офіційно прийняті стратегії технологічного, інноваційного розвитку національної економіки залишаються на папері багато років, споживацька стратегія розвитку національної економіки є реальною загрозою її економічній залежності.

Список використаних джерел

1. Альтернативна незалежність: якою могла би стати Україна. [Електронне джерело]. - Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20175806-alternativna-nezalezhnist-yakoyu-mogla-bi-stati-ukrayina>
2. Студінська Г.Я. Аналіз світового паливно-енергетичного комплексу / Г. Я. Студінська, А. Терещенко // Формування ринкових відносин в Україні Збірник наукових праць Вип. 7-8 (206-207). – К. : ДНДІМЕ, 2019. – С. 22-36

Студінський В. А.

д.і.н, к.е.н.

*професор кафедри журналістики та реклами
Київського національного торговельно-економічного університету,
м. Київ*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІЯМИ В УМОВАХ АДМІНІСТРАТИВНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

Усталена форма місцевого управління та самоврядування, що діяла в Україні останні вісім десятиків років і була спадком радянської централізованої системи управління територіями, давно вже вимагала певних змін та реформувань. Насамперед тому, що дана система абсолютно не вписувалася в ідеологію демократичних засад управління. Насамперед тому, що демократичний сучасний устрій передбачає свободу дій і разом з тим серйозної відповідальності за ці дії об'єкта та суб'єкта управління. Та попри це, в Україні, державі, яка визначила демократичний шлях розвитку ще у 1991 році, а пізніше пріоритетом обрала євроінтеграційний напрямок свого руху, залишалася система централізації влади, де вищі управлінські органи фактично формували політику органів місцевого управління та самоврядування.

Дуже добре така централізованість проглядається через ієрархічну систему визначення значимості міст. Зокрема, це стосується системи міст, державного, обласного та районного значення. Як видно із таблиці 1, на 2007 рік в Україні налічувалося 458 міст, з них 2 міста державного значення, 177 – обласного та 279 районного [1, с.119-120]. При цьому зауважимо, що статус міста державного значення мали два міста – Київ та Севастополь. Міста, які є економічними і культурними центрами, мають розвинуту промисловість, комунальне господарство, значний державний житловий фонд, з кількістю населення понад 50 тисяч осіб (указ 1958 р). [2].

В окремих випадках до категорії міст обласного підпорядкування за зазначеним указом можна було віднести міста з кількістю населення менш як 50 тисяч осіб, якщо вони мали важливе промислове, соціально-культурне та історичне значення, близьку перспективу подальшого економічного і соціального розвитку, збільшення кількості населення [2]. До числа міст районного значення, як правило відносяться населенні пункти з населенням більше 10 тисяч осіб. Головною різницею в такій системі є визначення повноважень і функцій представницьких органів влади. Зокрема, чи не найголовнішим тут було питання формування і розпорядження місцевим бюджетом. У зв'язку з цим допускалася не лише централізованість управління, а й наявності нерівності прав у формуванні місцевої політики, оскільки чим нижчий статус міста – тим менші права і свободи місцевих органів самоврядування.

Звичайно, що такий стан речей і спонукав до адміністративно-територіальних реформ в Україні. Не можна сказати, що з часу отримання незалежності в нашій країні нічого не здійснювалося у цьому плані. Наприклад, проведення ще у першій половині 1990-х років центральної вертикальної системи управління і створення обласних та районних державних адміністрацій (замість виконавчих комітетів відповідних рад) призвело до ще більшої централізації влади та певних перекосів у самій структурі визначення впливів на формування та здійснення місцевої політики розвитку територій. Тому, згодом на порядок денний вийшло питання децентралізації влади, надання більшої самостійності в сфері управління територіями, зокрема у фінансово-бюджетній сфері.

Проведення відповідної адміністративно-територіальної реформи в нинішній період, у свою чергу, не усуває певних проблематичних питань в самій системі ефективного управління територіями. Наприклад, одним із таких проблематичних питань є взаємодія областей як об'єктів місцевого управління і субрегіонів. Останні об'єднують територіальні громади, які

діяли в межах районів тієї ж самої області. В даному випадку постають питання перерозподілу бюджетно-фінансових ресурсів, які адміністративні повноваження залишаються за областю, а які за субрегіонами. В даному контексті проглядається, що одна із ланок в цій системі зайва. В перспективі, очевидно, постане питання збільшення (об'єднання областей [3]. Також незрозумілим залишається статус міст, оскільки навіть не всім міста обласного значення зберегли за собою статус субрегіональних центрів, а стали центрами ОТГ в межах інших субрегіонів. При цьому в ряді областей центрами субрегіонів стали міста районного значення. Фактично відбулося певне ущемлення прав ряду міст, які мають кращі перспективи розвитку та втрати політичного статусу на певній території. При цьому часто не враховувалися особливості тих чи інших територій особливо у аспекті історико-економічних прив'язок. У зв'язку з цим виникають питання соціопсихологічних взаємодій. Даний перелік проблемних питань можна було б продовжити. В принципі, такий стан справ у перспективі породжує питання переформатування адміністративно-територіальних одиниць.

Таблиця 1

Кількість міст в Україні (станом на 2007 р.)

Область	Міст усього	Обласного значення	Районного значення
АР Крим	16	11	5
Вінницька	18	6	12
Волинська	11	4	7
Дніпропетровська	20	13	7
Донецька	52	28	24
Житомирська	11	5	6
Закарпатська	11	5	6
Запорізька	14	5	9
Івано-Франківська	15	5	10
Київська	26	12	14
Кіровоградська	12	4	8
Луганська	37	14	23
Львівська	44	9	35
Миколаївська	9	5	4
Одеська	19	7	12
Полтавська	15	5	10
Рівненська	11	4	7
Сумська	15	7	8
Тернопільська	18	1	17
Харківська	17	7	10
Херсонська	9	3	6
Хмельницька	13	6	7
Черкаська	16	6	10
Чернівецька	11	2	9
Чернігівська	15	3	12
Київ	1	1 місто державного значення	
Севастополь	2	1 місто державного значення	1
У цілому	458	177	279

Однією із ключових питань у системі реформи залишаються окуповані території України. Формально це питання якимось вирішується у теоретичному плані. Але активно лобіюється питання, так званого «особливого статусу» цих територій. Якщо така ідея буде втілена на практиці, то це сприятиме деформації адміністративного та політичного устрою України як держави. При цьому є й інша думка. Наприклад Л.М.Кравчук зазначає: «Ми пропонуємо замість загального поняття "особливий статус" Донбасу внести інші поняття....і закон України, який готується та майже готовий по тим питанням, які стосуються Донбасу та війни...Ми просимо зрозуміти нас та врахувати таке формулювання як "особливий режим адміністративного управління» [4]. Але, за великим рахунком і цей варіант створює прецедент, який у перспективі може спричинити конфлікт інтересів регіонів.

Таким чином, проведення адміністративно-територіальної реформи є об'єктивним історико-економічним процесом і необхідним елементом у системі розбудови української держави. Разом з тим, здійснюваний проект такої реформи не стільки урівноважує права нових адміністративних утворень, скільки породжує ряд нових проблем, які можуть стати певним викликом, а то й загрозою для внутрішнього формування України як держави. Також фактично не вирішується питання децентралізації влади на місцях, а часто поняття адміністративно-територіальної реформи ототожнюються, що не є вірним. Ці процеси, звичайно, взаємопов'язані, але мають різне смислове і функціональне наповнення.

Список використаних джерел

1. Міста України: інформаційно-статистичний довідник. – К.: АВК-Росток, 2007. – 128с.
2. Міста України. – Електронний ресурс. Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%96%D1%81%D1%82%D0%B0_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8
3. Володимир Студінський «Адміністративно-територіальна реформа потрібна, але...». – Електронний ресурс. Режим доступу: <https://soborka.news/2020/08/06/volodymyr-studinskyj-administrativna-reforma-potribna-ale-1/>
4. Кравчук пропонує замість "особливого статусу" Донбасу ввести "особливу систему управління". – Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1885583-kravchuk-proponuye-zamist-osoblivogo-statusu-donbasu-vvesti-osoblivu-sistemu-upravlinnya>

Трипольський К. В.

магістрант,

Науковий керівник: Сментина Н. В.

д.е.н., професор,

зав. кафедри економіки, права та управління бізнесом,

Одеський національний економічний університет

м. Одеса

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ МІСТА (НА ПРИКЛАДІ М. ОДЕСА)

На сьогоднішній день, в умовах ХХІ століття транспорт вражає різноманітністю та багатофункціональністю. Найбільш поширеними видами транспорту залишаються залізничний, повітряний, водний та автомобільний. Усі вони формують єдину транспортну систему, покликану задовольняти потреби сучасного людства. Транспортна система – це основна частина логістики та планування, коли транспортні засоби використовуються для переміщення людей або предметів з одного місця в інше. Транспортна система охоплює рух усіма видами транспорту, від автомобілів і автобусів до човнів, літаків і навіть космічних

подорожей. Мета транспортної системи – координувати рух людей, вантажів та транспортних засобів з метою найбільш ефективного використання маршрутів. Саме ця функція і спонукає транспортну систему до постійного розвитку та удосконалення [1, с. 28].

Нажаль, не кожна країна, а тим паче місто може дозволити собі ефективну та дієву транспортну систему через брак коштів або, частіше, нерозумне експлуатування й регулювання цієї системи. «Вчорашні» інновації, зміна старих систем на новіші та інший досвід мали значний вплив на чинну транспортну систему, проте і досі виникає потреба її подальшого прогресу на інноваційних засадах.

Світова транспортна система – це надзвичайно велика структура. Щоб відчутти її масштаб, досить назвати лише кілька цифр. Так, протяжність всіх шляхів сполучення (без урахування морських перевезень) становить майже 50 мільйонів кілометрів [2, с. 4-5]. Транспортну систему умовно називають «кровоносною системою» держави, яка, як і будь-яка виробнича система, має зовнішнє і внутрішнє середовище [1, с. 28].

Транспорт є життєво важливим елементом для нормального функціонування економічної діяльності та ключовим фактором для забезпечення соціального добробуту і згуртованості населення. Транспорт забезпечує повсякденну мобільність людей і має вирішальне значення для виробництва та розподілу товарів. Адекватна інфраструктура є основною передумовою транспортних систем. Однак, намагаючись полегшити транспорт, керівники, уряди та міжнародні організації стикаються зі складними проблемами. Сюди можна віднести наявність фізичних бар'єрів або перешкод, такі як недостатня або неадекватна транспортна інфраструктура, вузькі місця та відсутні зв'язки, а також відсутність коштів для їх усунення. Вирішення цих проблем – дуже непросте завдання. Це вимагає дій з боку відповідних урядів, дій, які координуються з іншими урядами на міжнародному рівні.

Транспортна система міста Одеси заслуговує бути розглянутою, адже це історичне місто є одним з найголовніших транспортних вузлів України та має розвинену транспортну інфраструктуру. В місті розвинені такі види транспорту: морський; повітряний; залізничний; автомобільний. В Одесі працюють трамваї, тролейбуси, автобуси, маршрутні таксі, таксі, фунікулер та катери. Одеський морський торговельний порт – найбільший торговельний порт в Україні.

Так часто, як британці обговорюють погоду, так само одесити обговорюють міський транспорт. Ця тема завжди викликає безліч суперечок, адже майже кожного дня трапляються інциденти на дорозі, особливо пов'язані з міським транспортом [3].

Без сумніву, транспортна інфраструктура міста Одеси має як сильні, так і слабкі сторони. До внутрішньо міських транспортних проблем міста Одеса варто віднести такі:

- автомобільні затори;
- умови паркування;
- незадовільний стан дорожнього покриття;
- недостатній розвиток системи громадського транспорту;
- слабкий контроль дорожнього руху.

Перераховані слабкі сторони транспортної системи міста-героя Одеси заважають городянам насолоджуватися якісним життям, адже, наприклад, затори негативно впливають і на інші сфери існування. Проблемою міського транспорту Одеси також є те, що система громадського транспорту міста недостатньо розвинена та перебуває у неналежному стані. Серед причин, що до цього призвели варто відмітити такі: недосконала законодавча система, а також відсутність будь-яких електронних систем, що могли б полегшити всю систему пасажирських перевезень. Нерозроблений і недосконалий розклад руху громадського транспорту також спричиняє проблеми у внутрішньо міських громадських перевезеннях.

До «мінусів» відносяться зношеність рухомого складу і контактної мережі, перевантажені через припарковані у невстановлених місцях машин дороги, недостатній

контроль за рухом транспорту на перехрестях. Основна проблема закладається в наявності двох систем перевезень: маршруток і електротранспорту, які часто дублюють один одного і не дають один одному розвиватися. Особливої уваги варте питання безпеки на дорогах та втілення нових наукових розробок у дорожній галузі. Українцям не вистачає змін в законодавчому полі, втілення прозорих механізмів, створення умов для конкурентного ринку, залучення до співпраці міжнародних партнерів.

Серед переваг міської транспортної системи – розгалуженість мережі. Розгалуженій мережі маршрутів можуть позаздрити багато міст Західної Європи. Також «плюсами» транспортної системи Одеси є високий рівень використання громадського транспорту, великий вибір маршрутів і міських перевізників, різноманітність тарифів, а також – густонаселені райони, які добре пристосовані до громадського транспорту, і низькі, порівняно з країнами Європи, ціни на проїзд.

Зручною можливістю є діючий департамент транспорту, зв'язку та організації дорожнього руху Одеської міської ради та веб-сайт транспортного порталу міста Одеси (transport-odessa.com.ua), завдяки якому жителі міста можуть моніторити пасажирський/комунальний транспорт в режимі реального часу.

Важливо розуміти, що з кожним днем все більше ростуть вимоги людей, а отже транспорт потребує все нових і нових інновацій – не лише з точки зору технологій, а й з точки зору загального сектору, який відповідає за процвітання та якість життя у всьому світі. Крім того, важливо розуміти, що уряди країн відіграють вирішальну роль у сприянні керуванню інноваціями у бажаному напрямку. Транспорт має багату традицію як технічних, так і політичних інновацій.

Місто Одеса так само потребує чималих інновацій у даній сфері. Державне Агентство Автомобільних Доріг України (УКРАВТОДОР) притримується концепції інноваційного розвитку – нової стратегії дорожніх досліджень по-європейськи. Завдяки їхній програмі інформатизації щодо дорожньої галузі міст України, знаходимо актуальні новини про останні зміни, проблеми та досягнення у транспортній системі міста Одеси. Одночасно найбільш актуальними питаннями щодо проблем інноваційного розвитку міста Одеси залишаються: незадовільний стан та робота громадського транспорту, відсутність міст для паркування, а також недорозвиненість транспортної інфраструктури загалом, яка потребує виходу на новий рівень, наслідування ідей та розробок прогресивних країн світу.

Список використаних джерел:

1. Николаев А.С. Единая транспортная система. М.: Лицей, 2001. 324с.
2. Харламова Ю .А. Мировая транспортная система: учебное пособие. М.: МИИТ, 2014. 125 с.
3. Онькова В. Транспортная система Одессы глазами экспертов Мирового банка *Вечерняя Одесса*. №17 (10572). 13 февраля 2018 г.

Хомутенко А. В.
д.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСАМИ

Від стану ресурсного забезпечення суб'єктів управління публічними фінансами залежать їх потенційні можливості та успішність реалізації поставлених перед ними завдань. Саме тому виникає об'єктивна потреба в ефективній організації фінансового забезпечення уповноважених бюджетних установ з урахуванням можливості використання різних внутрішніх і зовнішніх джерел.

Джерелом формування фінансового забезпечення суб'єктів управління публічними фінансами можуть бути державний та місцеві бюджети. Так, бюджетними інструментами є: бюджетне кредитування та бюджетне фінансування у формі бюджетних асигнувань, бюджетних інвестицій, державних трансфертів. Обрання доцільного та якісного бюджетного інструменту передбачає врахування основоположних принципів бюджетного фінансування (безповоротність, безоплатність, цільовий характер, відкритість, плановість, неупередженість, контрольованість [1], економічна обґрунтованість, ефективність, в т. ч. й економість використання коштів) та бюджетного кредитування (поворотність, платність, строковість).

Бюджетні асигнування, як відомо, можуть отримувати лише бюджетні установи – розпорядники бюджетних коштів. Таке фінансування здійснюється на підставі «затверджених кошторисів, планів асигнувань загального фонду бюджету, планів спеціального фонду ...» [2, п. 5]. При цьому, на практиці виявляється, що головне правильно скласти відповідні документи. Це призводить до формального відношення керівництва бюджетної установи до покладених на неї завдань. Саме тому, вважаємо, що акцент з «паперу» варто змістити на «результат», тобто поширити практику використання моделі «управління за центрами відповідальності», за якої асигнування виділятимуться єдиною сумою [3, с. 134]. Ця модель передбачає вільне розпорядження коштами при одночасному посиленні персональної відповідальності керівників за результати діяльності; граничні обсяги фінансування затверджуються у загальній сумі, а деталізація витрат використовується в якості обґрунтування під час бюджетного процесу. В результаті суб'єкти управління отримають більше самостійності в прийнятті управлінських рішень, які, при зростанні персональної відповідальності та належному контролі будуть більш раціональними і результативними.

Разом з тим, зазначена модель бюджетного фінансування в формі асигнувань може бути застосована не до всіх видів та рівнів бюджетних установ. Наприклад, вважаємо, що зокрема установи, які виконують функції соціального захисту населення (Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування тощо) не можуть отримувати бюджетні асигнування за моделлю «управління за центрами відповідальності», адже з державного бюджету фінансується не їх діяльність, а певні державні програми.

Варто відмітити, що використання моделі «управління за центрами відповідальності» передбачає необхідність регулярного оцінювання результативності управління публічними фінансами загалом та ефективності використання бюджетних коштів суб'єктами управління зокрема. Вирізняють декілька підходів до оцінювання результативності функціонування суб'єктів управління, а саме: композиційний, функціональний, системний, цільовий та концепцію «баланс інтересів» [4]. Отже, вважаємо, що обсяг бюджетного фінансування у вигляді бюджетних асигнувань повинен залежати від результатів оцінювання визначених показників результативності діяльності бюджетної установи.

Фінансове забезпечення навчальних закладів може формуватися також за рахунок державних кредитів, які надаються як безпосередньо певному закладу, так і фізичній особі, що отримує (бажає отримувати) освітні послуги відповідно до Постанови КМУ «Порядок пільгового кредитування для здобуття професійно-технічної та вищої освіти» [5]. Так, планувалося, що у 2017 р. Апарат Міністерства освіти і науки України надасть «довгострокових пільгових кредитів на здобуття вищої освіти» у сумі 36,85 млн. грн. [6**Ошибка! Источник ссылки не найден.**], однак план не виконано на 100%. Це, на нашу думку, пов'язано із слабкою поінформованістю громадськості про існуючі можливості отримання державного кредиту або з декларативністю затверджених норм права.

Державний кредит може бути дієвим інструментом фінансового забезпечення й суб'єктів державного і комунального секторів економіки, які відчують потребу в обігових коштах. В Україні бюджетна позика, наприклад, надається Аграрним фондом «виробникам зерна, яке є об'єктом державного цінового регулювання» [7]. Отже, аграрії мають можливість отримати більш дешевий кредитний ресурс під заставу майбутнього врожаю, що позитивно відображається на результативності їх діяльності. Саме тому вважаємо, що активне використання інструменту державного кредитування до суб'єктів господарювання державного сектора економіки України дозволить їм оновити основні засоби та підвищити їх конкурентоздатність.

Бюджетні позики надаються також державним цільовим фондам на покриття дефіциту бюджету. Наприклад, Пенсійний фонд України може безоплатно отримати кошти, які необхідно повернути до кінця бюджетного року. Це дозволяє ПФУ вчасно виконувати свої зобов'язання перед громадянами. Така ситуація склалася у 2018 р.: ПФУ отримав бюджетну позику, яка не була запланована в державному бюджеті. На нашу думку, це свідчить про прорахунки під час планування як бюджету ПФУ, так і державного бюджету України. Крім того, бюджетна установа не змогла вчасно повернути отримані кошти, що, як наслідок – викликало необхідність скорочення окремих видаткових статей державного бюджету або перенесення строків їх погашення. Все це свідчить про порушення принципів надання позик та норм бюджетного законодавства.

Зауважимо, що найбільшим позичальником коштів з державного бюджету є електроенергетична галузь в особі апарату Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, яке, навіть у важкі 2014-2015 роки отримувало більше 2 млрд. грн., а у 2016 р. – 3,7 млрд. грн. Більша частина таких коштів останніми роками спрямована на «будівництво повітряної лінії 750 кВ Запорізька – Каховська» [8**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Отже, бюджетні кошти вкладаються у державне підприємство «Національна енергетична компанія «Укренерго» (на початок 2019 р. право на управління підприємством отримало Міністерство фінансів України) з метою «підвищення надійності режимів роботи південної частини ОЕС України» [8]. Вважаємо, що такі фінансові операції є економічно виправданими, оскільки за 2017 рік частина чистого прибутку ДП «НЕК «Укренерго», що вилучається до бюджету, склала 505,7 млн. грн., а податок на прибуток – 667,6 млн. грн. [6].

Варто зазначити, що останніми роками в Україні актуалізувалось значення такого джерела формування фінансового забезпечення суб'єктів управління публічними фінансами як фонди коштів міжнародних організацій та зарубіжних країн, з яких надаються кредити, позики, гранти, допомога тощо. За рахунок іноземних кредитів та позик суб'єкти господарювання державного сектора економіки мають можливість розвиватися. Наприклад, відповідно до «Угоди про позику (Проект "Модернізація державної податкової служби України - 1") між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку» від 4 вересня 2003 р. Україна в особі Міністерства фінансів отримала позику у розмірі 40 млн. дол. США. Разом з тим, варто розраховувати економічну доцільність таких позик та їх наслідки для бюджету держави. Так, за зазначеною вище угодою, лише одноразова комісійна виплата банку склала 1% від суми позики, тобто 400 тис. дол. США або 2,133 млн. грн. [9]. Відповідно

наведеного графіка погашення позики, останній строк погашення якої 15.08.2023 р. виплата основної суми позики складе 50,8 млн. дол. США. Додатковими витратами для позичальника може бути «збір за невикористану частину кредиту у розмірі трьох четвертих одного відсотка (3/4 від 1%) річних від основної суми незнятих коштів Позики» та «відсотки на основну суму Позики, зняту й не погашену, за ставкою для кожного Відсоткового періоду, яка дорівнює Базовій ставці ЛІБОР плюс Сукупний спред ЛІБОР» [9, р. 2.05; 2.06]. Усе це може бути додатковим фінансовим тягарем для бюджету України. Більш того, такі позики, як правило, є непродуктивними. Саме тому, міжнародні кредити і позики, що отримують суб'єкти державного сектора економіки України, мають бути економічно та соціально затребуваними, обґрунтованими, а їх використання – результативним.

Поширенням явищем формування фінансового забезпечення стало отримання суб'єктами державного сектора економіки України міжнародної технічної допомоги, грантів. Так, за офіційними даними за 2015-2017 рр. розмір міжнародної матеріально-технічної допомоги, який отримали органи державного управління склав 5,3 млрд. дол. США [10]. Наприклад, 23,1 млн. дол. США уряд США запланував виділити на проект «Трансформація фінансового сектора в Україні», реципієнтами коштів за яким являються НБУ та Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку України. З жовтня 2016 р. по грудень 2020 р. ці органи повинні працювали над: підвищенням у громадян рівня довіри до банківської системи, доступністю кредитів для малих і середніх підприємств та фінансових послуг для громадян, забезпеченням стабільності пенсійної системи та ін.

Відмітимо, що за результатами дослідження організаційно-правових засад залучення органами державного управління міжнародної матеріально-технічної допомоги встановлено доцільність вдосконалення на загальнодержавному рівні порядку реєстрації, обліку, оподаткування, моніторингу та оцінювання результативності реалізації профінансованих проектів. З метою створення для нашої країни іміджу відповідального реципієнта пропонуємо урегулювати ці питання та зорієнтувати результативні показники виконуваних проектів на пріоритети соціально-економічного розвитку України.

Список використаних джерел

1. Дем'янишин В. Г. Бюджетне фінансування та його особливості в сучасних умовах. *Світ фінансів*. Випуск 2 (11). липень 2007 р. С. 34–48.
2. Про затвердження порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ: Постанова КМУ від 28.02.2002 № 228. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-%D0%BF>
3. Саранцев В. Н. Анализ моделей бюджетирования в сфере управления государственными финансами. *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2011. С. 131–135.
4. Хомутенко А. В. Зінченко М. А. Оцінювання ефективності управління фінансовими потоками місцевих бюджетів України за цільовим підходом. *Актуальні проблеми економіки*. № 1. 2016. С. 294–305. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_1_36
5. Порядок пільгового кредитування для здобуття професійно-технічної та вищої освіти : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.08.2018 р. № 673. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennya-poryadku-pilgo>
6. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=353931>
7. Про запровадження режиму державних заставних закупівель зерна : Постанова КМУ від 6 серпня 2008 р. № 705. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/705-2008-%D0%BF>
8. Мінфін отримав право на управління ДП «НЕК «Укренерго». URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/minfin-otrymav-pravo-na-upravlinnia-dp-nek-ukrenerho?category=novini-ta-media>

9. Угода про позику між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку : Проект «Модернізація державної податкової служби України – 1» від 4.09.2003 р. // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_042

10. Офіційний веб-сайт Рахункової палати. Звіт за 2017 рік. URL: <http://www.as-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826>

Чеберяко О. В.

*д.і.н, к.е.н., професор кафедри фінансів,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
м.Київ*

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН: УКРАЇНА ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

Досягнути збалансування місцевих бюджетів лише шляхом розмежування їхніх доходів та видатків надзвичайно складно і в більшості випадків воно досягається за допомогою бюджетного регулювання, тобто перерозподільчих процесів у межах бюджетної системи (табл. 1). Під бюджетним регулюванням розуміють надання коштів з державного бюджету місцевим з метою збалансування бюджетів бюджетної системи, досягнення соціальної справедливості, забезпечення ефективного економічного розвитку.

Таблиця 1

Бюджетне регулювання [3].

Мета	Збалансування бюджетів бюджетної системи, досягнення соціальної справедливості, забезпечення ефективного економічного розвитку.
Законодавча осн	Законодавче розмежування видів бюджетних витрат і доходів між рівнями бюджетної системи на постійній основі, стимулювання активності на кожному рівні бюджетної системи в частині одержання власних джерел доходів.
Напрями регулювання	1) Горизонтальне (між бюджетами одного рівня); 2) Вертикальне (між бюджетами різних рівнів).
Механізм бюджетного регулювання	Групи інструментів : 1) Податкові, засновані на розподілі джерел надходжень між різними бюджетами (власні, закріплені, регульовані доходи (існували до 2001р.)) 2) Бюджетні, засновані на нормативно-розрахункових методах і перерозподілі засобів із бюджету одного рівня в інший у різних формах (трансферти – дотації, субсидії, субвенції) Методи: 1) Метод відсоткових відрахувань від загальнодержавних податків і зборів, які надходять на території місцевого бюджету; 2) Метод надання фінансової допомоги бюджетам на певну визначену суму на основі формульних розрахунків

В сучасних умовах важливе місце в процесі бюджетного регулювання посідають трансферти. Згідно з Бюджетним кодексом України вони стають основним методом бюджетного регулювання. Такі зміни відповідають досвіду зарубіжних країн, який свідчить, що в останні роки спостерігається стала тенденція зростання ролі бюджетних трансфертів, підтвердженням чого є збільшення їхньої питомої ваги в сукупних доходах місцевих бюджетів.

Зарубіжний досвід регулювання міжбюджетних відносин свідчить, що єдиної ідеальної моделі міжбюджетних відносин, яка б підходила всім країнам, не існує, оскільки різні

історичні традиції, бюджетний устрій, особливості податкової системи та наявна політична й економічна ситуація.

Фінансова політика центрального уряду впливає на визначення оптимальної моделі міжбюджетних відносин. Взагалі науковці виділяють дві найбільш поширені моделі міжбюджетних відносин: централізовану та децентралізовану. Централізована модель передбачає залежність від форми державного устрою; обмеження прав органів місцевого самоврядування формувати власні бюджети; відсутність або формальну наявність розподілу функціональних обов'язків між ланками державного управління; підпорядкування регіональних інтересів національним потребам; авторитарне з боку держави розподілення податкових повноважень і надання фінансової допомоги органам місцевого самоврядування; Децентралізована модель характеризується незалежністю від форми державного устрою; невтручанням держави у бюджетний процес регіонів; чітким законодавчим розмежуванням видаткових повноважень між різними рівнями управління; дотримання інтересів членів територіальних громад та їх об'єднань з урахуванням цілей уряду; цілеспрямований розвиток фінансової автономії місцевого самоврядування; здійснення розподілу дохідних джерел на підставі бюджетних угод.

Як правило, у чисто централізованому чи децентралізованому вигляді моделі міжбюджетних відносин країн світу майже не зустрічаються. Тому дослідники Г. Х'юз та і С. Сміт пропонують класифікувати міжбюджетні відносини країн світу за такими ознаками: схожість підходів до їх регулювання, специфіка рівня бюджетного федералізму, порівняння ролей центральної та місцевих рівнів влади. Таким чином вони поділили 19 країн-членів ОЕСР на чотири групи [4, с.33], класифікація яких представлена у таблиці 2.

Таблиця 2

Класифікація країн-членів ОЕСР за особливістю їх міжбюджетних відносин

Країни	Особливості міжбюджетних відносин
Країни федеративного устрою: Австралія, Канада, США; Унітарні держави: Великобританія, Японія	Регіональні та місцеві органи влади мають значну самостійність, яка визначається їх широкими податковими повноваженнями.
Данія, Швеція, Норвегія, Фінляндія та інші країни Північної Європи	Субнаціональні органи влади мають високу частку участі у фінансуванні соціальних видатків.
Австрія, Німеччина, Швейцарія та інші країни Західної Європи	Бюджети різних рівнів мають значну автономію у поєднанні із розвинутою системою співробітництва.
Бельгія, Італія, Франція, Греція, Нідерланди, Іспанія та Португалія	Субфедеральні органи влади мають значну фінансову залежність від федерального бюджету.

Джерело: складено автором на основі [4].

Основою регулювання міжбюджетних відносин в Україні є принциповий поділ видатків за рівнем їх значимості, який відображено у ст. 82 Бюджетного кодексу України [1], ст. 83-84 визначають джерела та порядок забезпечення здійснення видатків, у ст. 85 окреслено нормативно-правові підстави передачі державою права на здійснення видатків, ст. 86 визначає критерії розмежування видів видатків між місцевими бюджетами, а ст. 96 - види міжбюджетних трансфертів. Для визначення обсягу міжбюджетних трансфертів застосовується фінансовий норматив бюджетної забезпеченості [1].

У БКУ трансферти поділяються на три групи. До першої групи належать трансферти, що здійснюються в порядку вирівнювання бюджетної спроможності на безоплатній і безповоротній основі для покриття поточних видатків: 1) базова дотація (раніше називалася

дотація вирівнювання); 2) трансферти, що передаються до Державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів - реверсна дотація (кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій). До другої групи належать трансферти, що надаються для використання на певну мету в порядку, визначеному тим органом, який прийняв рішення про надання субвенції: субвенції на здійснення державних програм соціального захисту; додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг, встановлених державою; субвенція на виконання інвестиційних проектів; освітня субвенція; медична субвенція; субвенція на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження; субвенція на проекти ліквідації підприємств вугільної і торфодобувної промисловості та утримання водовідливних комплексів у безпечному режимі на умовах співфінансування (50 відсотків). До третьої групи належать інші безумовні трансферти, що надаються на безоплатній і безповоротній основі у вигляді дотацій.

В цілому, можна стверджувати, що в Україні створену достатню нормативно-правову та інституційну базу для функціонування міжбюджетних відносин. Натомість методика реалізації міжбюджетних відносин досі потребує удосконалення, особливо в умовах поглиблення фінансової децентралізації.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI / Електронний ресурс. – [Режим доступу]: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
2. Механізм регулювання міжбюджетних відносин в Україні: пріоритети, інструменти, перспективи: монографія / Л.А. Костирко, Н.Ю. Велентейчик. – Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2016. 280 с.
3. Чеберяко О. В. Міжбюджетні відносини в умовах державного унітаризму України. – К.: Світогляд, 2004. – 190с.
4. Masgrave R. A., Masgrave P. B. Public finance in theory and practice. – 5th ed., McGrawHill, Inc., 1989. – 627 p.

Черчик Л. М.

*доктор економічних наук, професор,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк*

БАЗОВІ ПОЛОЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ БЕЗПЕКИ

Більшість сучасних соціально-економічних та екологічних викликів обумовлені кризою відносин у системі «суспільство – природа», наслідками якої є виснаження природних ресурсів, деградація екосистем, кліматичні зміни. Це безпосередньо погіршує якість життєвого середовища людей, визначає обмеження для економічної діяльності. Нераціональна система виробництва, націлена на нарощування обсягів товарів та послуг при мінімізації витрат, призводить до зниження їх якості, нехтування соціальною та природоохоронною складовими діяльності. Це негативно впливає на рівень та умови життя людей, їх здоров'я, можливості розвитку, формування інтелектуального, людського, природно-ресурсного та асиміляційного потенціалу, зумовлює деградацію екосистем, зниження конкурентоспроможності підприємств та економіки загалом.

Актуальність формування інтегрованих систем менеджменту безпеки (ІСМБ) як інструменту трансформації державної соціально-економічної та екологічної політики, визначається необхідністю координації зусиль державних органів та місцевого самоврядування, керівників підприємств і організацій щодо постійних перетворень у системі суспільних відносин, економічній діяльності, екологічній сфері для забезпечення їх рівноважного, збалансованого, гармонійного розвитку, досягнення позитивної стабільності, конкурентоспроможності та безпеки.

Більшість напрацювань зарубіжних науковців присвячені обґрунтуванню можливості інтегрованого управління якістю, довкіллям та безпекою в галузевих проектах, поєднуючи традиційні системи, пов'язані з міжнародними стандартами якості ISO 9001: 2015, довкілля ISO 14001: 2015, OHSAS 18001: 2007 з безпеки та гігієни праці. Зокрема, Дж.Г.Санц-Кальседо, А.Г. Гонсалес, О. Лопес, Д.Р. Салгадо, І. Камберо, Дж. М. Геррера [1] розробили інтегровану систему управління, яка приведе до стійких економічних вигод; Т. Нангес, Л. Мотта, О. Олівейра [2] дослідили еволюцію ІСМ та виявили відсутність досліджень у сфері мотивації безпеки, наявність труднощів впровадження стратегій з дотриманням стандартів. При цьому актуальними залишаються питання розробки нової концепції, що поєднуватиме усі елементи ІСМБ з розвитком систем соціального й етичного менеджменту, менеджменту інформаційної безпеки, забезпечення їх практичної реалізації. Т. Холм, Т. Вуорісало, К. Саммалісто [3] показали застосування ІСМ для підвищення рівня освіти та забезпечення сталого розвитку в університетах.

Важливість системи менеджменту інформаційної безпеки розглянуто у працях таких зарубіжних вчених, як Томас Пелтієр [4], Зе Шумер, Мех Шах, Ахмед С [5].

Праці вітчизняних науковців Р. Буряка [6], О. Криворучко [7], Л. Траченко [8] присвячені розгляду інтегрованих систем менеджменту на рівні підприємств різних видів економічної діяльності. О. Пилипенко досліджує концептуальні підходи до побудови системи інтегрованого ризик-менеджменту [9]. Потребують удосконалення підходи до формування ІСМ з урахуванням можливості їх застосування на макро-, мезо- та мікрорівні та посилення вимог до інноваційного розвитку та забезпечення соціальної відповідальності бізнесу.

Аналіз літературних джерел довів, що, не дивлячись на значні результати наукових досліджень у вище зазначених сферах, не знайшли відображення питання формування ІСМ мезо- та макрорівня. Потребують подальших досліджень теоретико-методичні положення формування ІСМ з урахуванням міжнародних вимог та стандартів ведення економічної діяльності та формування ІСМ з диференціацією за різними критеріями.

Узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду та наукового доробку, застосування синтетичного підходу до дослідження проблеми дозволили обґрунтувати основні теоретико-методологічні позиції формування ІСМБ.

Місія функціонування ІСМБ – комплексне вирішення проблем на кожному рівні і забезпечення прийняттого рівня та якості життя, якості навколишнього середовища і життєдіяльності, рівня людського розвитку в умовах природно-ресурсних та екологічних обмежень.

Мета впровадження ІСМБ – забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та національної економіки, припинення деградації екосистем, забезпечення високого рівня та якості життя громадян, їх захищеності, виконання міжнародних зобов'язань України та її інтеграцію у світовий простір як повноцінного партнера, захист національних інтересів у процесі глобалізації. Практично це формування нової парадигми розвитку в усіх його аспектах – світоглядному, екологічному, економічному, соціальному, суспільно-політичному.

Методологічний інструментарій формування ІСМ передбачає розробку принципів, критеріїв, обґрунтування нового підходу дослідження, методики аналізу складових та оцінки ефективності ІСМБ різного рівня, які, на відміну від існуючих, повинні базуватися на

показниках, що характеризують ці об'єкти як соціоекологоекономічні системи та враховуватимуть усі аспекти їх функціонування.

У дослідженні висувається низка гіпотез.

1. *Безпека є інтегральним показником та критерієм формування будь-яких систем менеджменту на будь-якому рівні.* Управлінські рішення повинні прийматись на засадах підпорядкування комерційних інтересів інтересам екологічної прийнятності та соціальної відповідальності, що передбачає виробництво не лише суспільно корисних товарів та послуг з використанням екологічно чистих технологій, а й забезпечення матеріального достатку для подолання бідності, добробуту, забезпечення комфорту та захищеності людей, що можливе при впровадженні горизонтально та вертикально ІСМБ.

2. *Системну безпеку та відчуття захищеності визначає середовище проживання людей, яке формують природно-географічні, політичні, історико-культурні, суспільні та економічні чинники, поєднання яких забезпечує або унеможливорює суспільний розвиток загалом, економічний зокрема.* Це обумовлює необхідність чіткого визначення пріоритетів при розробці національної, регіональних, місцевих стратегій розвитку, прийнятті урядових, регіональних, підприємницьких рішень, в основу яких необхідно закладати критерії захисту національних інтересів, якості довкілля, якості життя, людського розвитку, конкурентоспроможності економічних систем, тобто критеріїв ІСМБ.

3. *Економічна система є складовою соціальної, її забезпечувальною підсистемою, соціальна система формується та розвивається в межах природної, екологічна система є середовищем життєдіяльності людей, значною мірою визначає якість життя людей, є середовищем економічної діяльності.* Тому, оскільки існує тісний взаємозв'язок та взаємозалежність існування/функціонування та розвитку кожної з них, системна безпека досягається лише завдяки врахуванню чинників забезпечення безпеки кожної на засадах узгодження інтересів та застосування як горизонтально так і вертикально ІСМБ.

ІСМБ є новою динамічною соціально- та екологоорієнтованою моделлю регулювання суспільного розвитку, спрямованою на реалізацію принципів та положень сталого розвитку, імplementованих у систему національних і міжнародних стандартів, конвенцій, правил та рекомендацій шляхом поєднання зусиль державних органів влади, органів місцевого самоврядування, інститутів громадянського суспільства, бізнесу.

Теорія формування горизонтально та вертикально ІСМБ як інструменту забезпечення прийняттого рівня якості довкілля, якості життя, людського розвитку, досягнення безпеки особистості та національної безпеки, на відміну від існуючих, передбачає його застосування для об'єктів різного рівня (мікро-, мезо-, макрорівня, територіальних громад, окремих територіальних систем), імplementацію в систему публічного менеджменту та державного управління при забезпеченні цілісності об'єкта дослідження та об'єкта управлінського впливу. Практично це формування нової парадигми розвитку в усіх його аспектах – світоглядному, екологічному, економічному, соціальному, суспільно-політичному, яка протиставляється сучасним викладкам економічної теорії, побудованої з відверто антропоцентричних, споживацьких поглядів і постулату задоволення зростаючих потреб людства, економічного зростання та макроекономічної рівноваги. Тому теоретико-методичні результати дослідження матимуть цінність для вітчизняної та світової науки, оскільки формуватимуть нове уявлення про теорію менеджменту та безпеки, а також методи управління різними сферами життєдіяльності.

Таким чином, глобальні проблеми, такі як вичерпність ресурсів, обмеженість асиміляційного потенціалу, погіршення якості довкілля, здоров'я людей, можна вирішити тільки з позиції глобальної безпеки, яка забезпечується на різних рівнях, починаючи з безпеки особистості до національної безпеки. Виконанню цього завдання сприятиме саме впровадження вертикально та горизонтально ІСМБ. Крім того є потреба в адаптації вище зазначених міжнародних підходів для застосування в Україні, а саме в системі

корпоративного, регіонального, публічного менеджменту та державного управління. Розробка та впровадження вертикально та горизонтально ІСМБ сприятиме переорієнтації економічного мислення, створення принципово нових механізмів розвитку суспільства, спрямованих на забезпечення високої якості життя, прийнятної якості навколишнього середовища, людського розвитку, безпеки життєдіяльності та національної безпеки загалом.

Список використаних джерел

1. J.G.Sanz-Calcedo, A.G.González, O.López, D.R.Salgado, I.Camero, J.M.Herrera. Analysis on Integrated Management of the Quality, Environment and Safety on the Industrial Projects. *Procedia Engineering*. V.132, 2015, p 140-145.
2. T.V. Nunhes, L. Motta, OJ de Oliveira. Evolution of integrated management systems research on the Journal of Cleaner Production: Identification of contributions and gaps in the literature. *Journal of Cleaner Production*. V.139, 2016, p. 1234-1244.
3. T. Holm, T. Vuorisalo, K. Sammalisto. Integrated management systems for enhancing education for sustainable development in universities: a memetic approach. *Journal of Cleaner Production*. V.106, 2015, p. 155-163.
4. Thomas R. Peltier. Information Security Policies, Procedures, and Standards: guidelines for effective information security management. 1st Edition. CRC Press, Inc. Boca Raton, FL, USA, 2016, p. 286.
5. Z.A. Soomro, M.H. Shah, J. Ahmed. Information security management needs more holistic approach: A literature review. *International Journal of Information Management*. V. 36, 2016, p. 215-225.
6. Буряк Р. І. Інтегрована система менеджменту як основа забезпечення сталого розвитку підприємства аграрного сектору України. *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*. 2015. № 3-4. С. 36-44.
7. Криворучко, О. М. Інтегрований підхід до удосконалення бізнес-процесів підприємства. *Економіка трансп. комплексу*. 2018. Вип. 32. С. 17-29
8. Траченко Л. А. Системи управління якістю підприємств сфери інжинірингу: монографія. Одеса : ОНЕУ, 2019. 378 с.
9. Пилипенко О. І. Концептуальні підходи до побудови інтегрованого ризик-менеджменту в системі управлінського обліку для забезпечення економічної безпеки підприємства. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації*. 2017. URL: <http://194.44.12.92:8080/jspui/handle/123456789/3578>

Шикіна О. В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ СТАНУ МУЗЕЙНОЇ МЕРЕЖІ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНОЮ СФЕРОЮ

У сучасному світі, особливого значення набуває науково-теоретичне осмислення, обґрунтування та узагальнення різних складових туризму, серед яких належне місце займає музейна діяльність, яка вимагає системного підходу до пізнання її сутності, структури, зовнішніх і внутрішніх зв'язків, загальної динаміки. Для оцінки діяльності музеїв необхідно використовувати ряд показників, що враховують і характеризують їх здатність до

конкурентоспроможного функціонування у багатofункціональній сфері туристичного обслуговування.

Перш за все необхідно дослідити особливості діяльності музейних закладів загалом по Україні з використанням показників задля визначення найбільш показових для ранжування регіонів за їх проф. активністю у даній сфері. До системи показників необхідно включити як якісні, так і кількісні з використанням абсолютних та відносних показників [2].

Пропонуємо використати вісім показників для аналізу діяльності музейної справи України:

- кількість музеїв, од.;
- співвідношення національних музеїв до загальної кількості, %;
- кількість предметів основного фонду, од.;
- основні фонди, що потребують реставрації на кінець року, од.;
- кількість будівель музею, од.;
- загальна площа будівель музею, м².;
- обслуговано екскурсіями, тис. осіб;
- співвідношення працівників з спеціальною вищою освітою до загальної кількості, %.

Проводиться аналітична обробка отриманої інформації за методом таксономічного аналізу, що дозволить провести ранжування областей за рівнем розвитку музейної діяльності в сукупності, надасть можливість виокремити серед областей лідерів шляхом порівняння значень основних обраних показників з еталоном.

В результаті проведеного дослідження виявилось, що найбільша питома вага серед областей України у оцінці стану музейної мережі припадає на групу «аутсайтери» (13 областей) до якої входить і Одеська область. Наявним є великий відрив м. Києва від інших регіонів. Одеська область знаходиться на 17 місці із 25 наявних, що є досить слабким результатом.

Стосовно співвідношення національних музеїв до загальної кількості у відсотках, то це значення найвище в м. Київ, однак в Одеській області воно складає 0,00%.

Розглядаючи кількість предметів основного фонду робимо висновок про те що саме м. Київ та Львівська область налічують найбільшу їх кількість, тим не менш Одеська область має не останній результат.

Багато в яких музеях України існують основні фонди, що потребують реставрації на кінець року, найбільша кількість яких знаходиться в м. Київ. Одеська область займає посередню позицію у даному списку і налічує загалом 22270,0 од. в цій категорії.

Процент співвідношення працівників зі спеціальною вищою освітою до загальної кількості працівників музею по областях України показує, що найбільше значення в даній категорії має Івано-Франківська область із значенням 33,18%, далі слідує Дніпропетровська і Волинська області із значеннями 32,05% і 30,74% відповідно. Одеська область у цьому рейтингу налічує 14,89% співробітників, що безперечно є більш низьким результатом серед областей України.

Серед проблем, з якими безперечно стикаються музейні заклади Одеської області і України на сьогоднішній день виділимо декілька.

По-перше, це відсутність достатнього фінансового забезпечення з боку держави, а також недостатня кількість зацікавлених спонсорів. Музеї сьогодні мусять знайти додаткові джерела фінансування. Проте українські музеї як бюджетні установи мають обмежені перспективи для ведення торгівлі чи бізнесу. Фіскальний мінімум не надає податкових споживчих надходжень для музеїв з метою їх переходу до комерційної діяльності.

По-друге, це відсутність додаткових музейних послуг задля підвищення рентабельності закладів. Додаткові музейні послуги повинні підвищити рентабельність музеїв завдяки їх синергетичному потенціалу. Українські музеї повинні доповнити перелік своїх послуг,

наприклад придбання сувенірів та рекламних матеріалів, послуги харчування та продажу напоїв, транспортні послуги, банкомат, оренда.

По-третє, це недостатня організація управління персоналом та слабка маркетингова позиція. Завдання відділу маркетингу в музеї – сприяти збільшенню кількості відвідувачів, поширенню інформації про музеї серед тих, хто його не відвідує. Музеям необхідно чітко уявляти собі, в чому полягає унікальність їх місії. Головними завданнями музейного маркетингу є: аналіз потреб відвідувачів; прогноз їх складу, в тому числі з урахуванням сезону; визначення перспективних послуг, які може запропонувати музей; рівень платоспроможності відвідувачів; можливості отримання музеєм прибутку [1].

По-четверте, це відсутність інноваційних рішень як в управлінні колективом, так і в роботі з відвідувачами. Музейні установи України в умовах задекларованого державою євроінтеграційного курсу не мають права існувати й розвиватися поза спільно європейським інформаційно-культурним простором. Існують такі елементарні проблеми, як погано спроектовані або зовсім відсутні сайти музеїв, які у наш час є невід'ємною частиною успішного існування будь-яких туристичних закладів.

Створення у музеях розгалуженої сфери послуг для туристів та відвідувачів, відкриття сувенірних магазинів, виставкових галерей, антикварних магазинів сприяють збільшенню фінансових витрат – надходжень у місцеві бюджети.

Пріоритетним напрямом розбудови національної музейної мережі має стати запровадження нових технологій в експозиційній діяльності, створення експозицій, що дивують і принадають несподіваними технічними ефектами (напр., рухома, анімована чи інтерактивна експозиція).

Необхідно якісно переосмислити планування музейного простору з метою виділення у ньому сегментів для релаксації відвідувачів. Керівництву кожного українського музею необхідно пам'ятати: музей – це установа, котра надає послуги культурного відпочинку й естетичного задоволення. Отже, йдеться про нематеріальні послуги, які надає музей і за які відвідувач платить гроші. Інноваційна музейна концепція «відпочинок плюс пізнання та враження» повинна у XXI ст. стати новою ідеологією кожного українського музею [3].

Важливими напрямками розвитку музеїв є подолання проблеми відставання їх матеріально-технічного забезпечення, оснащення їх належними технічними засобами охорони, використання комп'ютерної техніки й створення на її базі інформаційно-довідкових систем. У цьому напрямі музеї України значно відстають від музейних мереж розвинених країн світу.

Список використаних джерел

1. Нездоймінов С. Г., Загорулько С. Музейна мережа в контексті сучасних проблем екскурсології. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2017. № 6 (248). С. 81-93.
2. Шикіна О. В. Дослідження стану музейного господарства в Україні / О. В. Шикіна, Н. В. Нечева // *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2019. – № 9-10. – С. 146-162.
3. Шикіна О. В. Аналіз сучасного стану музейної справи України / О. В. Шикіна, Н. В. Нечева // *Інфраструктура ринку*. – Одеса: Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій. – 2019. – Вип. 38. – С. 116-125.

СЕКЦІЯ 2

ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

Golban A.

*PhD in Economics, Faculty of Economics,
State Agrarian University of Moldova, e-mail: golban.artur@yahoo.com,*

Golban R.

*PhD in Veterinary Medicine, Associate Professor, Faculty of Veterinary Medicine,
State Agrarian University of Moldova, e-mail: golbanrita@gmail.com,*

Siuris A.

*PhD in Agriculture, Associate Professor,
Institute of Pedology, Agrochemistry and Soil Protection "Nicolae Dima"
e-mail: siurisandrei@mail.ru ,
Republic of Moldova, Chişinău*

COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES FROM THE REPUBLIC OF MOLDOVA

The competitiveness of agricultural sector of the Republic of Moldova depends on competitiveness of agricultural enterprises, in the same time the competitiveness of agricultural enterprises represents the degree of satisfaction the customers' needs by producing agricultural products which need to be net superior by some parameters compared to those of the competitors.

The problem of the competitiveness of agricultural enterprises is very acute, being necessary real and concrete measures to be implemented at the level of the agrarian policy of the state, ensuring higher exports of the agricultural production on the international markets.

According to some authors, competitiveness represents the capacity of the enterprise to face competition by goods which satisfy the customers (by price, quality, diversity), and the economic performances remunerate the participants in function of marginal productivity of the production factor they own [1, 5, 10, 11].

In the same time, competitiveness is determined by the internal conditions of the enterprise which express all the components and functions defining it, being a category which can be determined only by comparison.

The agricultural sector of the Republic of Moldova contributes to the GDP by 10-15%, depending on the year, agriculture being the traditional branch of the national economy. In Republic of Moldova there are very good conditions to develop competitive agricultural production, being necessary the application of modern technologies in the process of production which will determine the increasing of productivity.

At the moment, there are also enterprises which use manual work in the process of production which negatively influences the competitiveness of agricultural enterprises.

In this sense, the purpose of this scientific research is to analyse the competitiveness of agricultural enterprises from the Republic of Moldova, to describe the factors which contribute to increasing the competitiveness of enterprises and to propose measures of increasing the competitiveness of agricultural enterprises

For realization of this scientific research were used data from the following sources:

- ✓ National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova;
- ✓ National Bank of Moldova;
- ✓ Ministry of Agriculture, Regional Development and Environment of Republic of Moldova.

In the same time, for elaboration of this scientific investigation was used various sources of information, such as: books, articles from newspapers, articles from scientific investigations, etc., in the field of competitiveness of enterprises.

As research methods, for performing this scientific investigation were used: analysis and synthesis, induction, deduction, graphical method, comparative method, logical analysis, econometric modelling, Data Envelopment Analysis (DEA).

In the same time, in this scientific study was used the global indicator of competitiveness - *Total Factor Productivity* (TFP) [2, 3, 4, 6, 7]:

$$M_0(x^{t+1}, y^{t+1}, x^t, y^t) = \frac{D_0^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_0^t(x^t, y^t)} \left[\left(\frac{D_0^t(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_0^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})} \right) \left(\frac{D_0^t(x^t, y^t)}{D_0^{t+1}(x^t, y^t)} \right) \right]^{\frac{1}{2}}$$

The TFP consists of two components:

- *The index of technological change*

$$\left(\frac{D_0^t(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_0^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})} \right) \left(\frac{D_0^t(x^t, y^t)}{D_0^{t+1}(x^t, y^t)} \right)^{\frac{1}{2}}$$

- *The index of technical efficiency change*

$$\frac{D_0^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_0^t(x^t, y^t)}$$

TFP may take the following values:

- TFP > 1, then in the period t (between the moment t and t+1) was registered an increase of productivity;
- TFP = 1, in this case wasn't registered changes at the productivity level;
- TFP < 1, then was registered a decrease of productivity.

The agricultural production in 2019 constituted 36 362.9 mln MDL, which represents a decrease compared to 2018 by 1.9%. The obtained results, were determined by the decreasing of the global vegetal production by 0.3%, constituting in 2019 - 71% and the animal production constituted - 29% from total agricultural production, which decreased by 6% compared to the previous year [8].

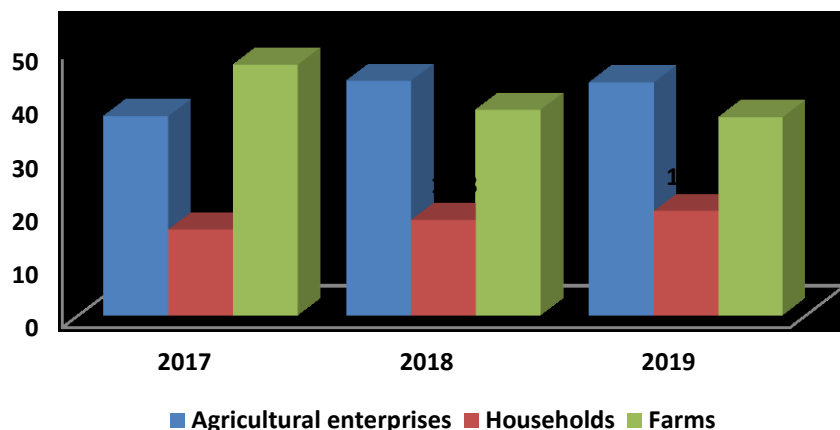


Figure 1. Structure of agricultural production by categories of producers, %

Analysing the structure of agricultural production by categories of producers during 2017-2019, we can reveal that in agricultural enterprises in 2019 were produced the majority of agricultural production – 43.5%, being followed by farms – 37% and households – 19.5% [8, 9]

Within the vegetal agricultural production, the most significant increasing of values were registered in production of vegetables (+8.5%), soybeans (+ 8.2%), sunflowers (+ 2.1%). However, at the same time, the most significant decreases were recorded in the production of tobacco (-33.8%), sugar beet (-16.8%), grapes (-10.1%), rape (-9.7%) [9].

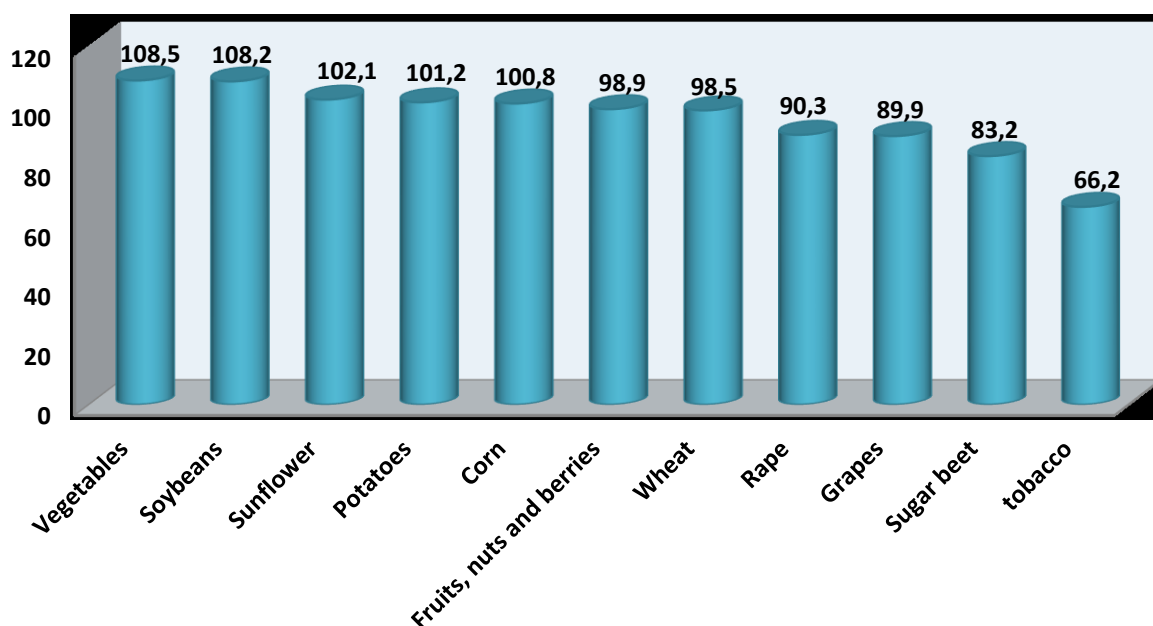


Figure 2. Agricultural production index for the main agricultural crops in 2019, compared to the similar period of the previous year, %

The competitiveness of agricultural enterprises was determined using the Data Envelopment Analysis Program 2.1.

The function for determining the competitiveness of the agricultural enterprises had the following form:

$$\begin{cases} \min_{\theta, \lambda} \theta \\ -y_i + Y\lambda \geq 0 \\ \theta x_i - X\lambda \geq 0 \\ N1 \cdot \lambda \leq 1 \\ \lambda \geq 0, \end{cases}$$

where:

θ - efficiency parameter;

n – number of farmers

Y – output vector, represented by the income from selling the agricultural products

X – input vector, $n \times 5$ dimensional, given by:

a) Surface of the agricultural lands effectively seeded

b) Consumption for labor remuneration, thousands lei

c) Consumption for seeds and planting material, thousands lei

d) Consumption for chemical and natural fertilizers, thousands lei

e) Consumption for auxiliary activities and indirect consumptions, thousands lei

$N1$ – is vector n - dimensional with components 1;

λ – variable of linear programming problem which would be solved

For determining the competitiveness of 250 agricultural enterprises was defined the file DEAP, with the primary data- mar2.dta which contains the data of 250 agricultural enterprises and the file

which contains the results calculation – mar2.out. The command file, where is defined the matrix size contains the number of enterprises – 250, number of outputs - 1, the number of inputs – 5 which were defined in the mar2.ins file. The DEA model is output oriented.

Table 1

The command file mar2.ins of competitiveness evaluation of agricultural enterprises for period 2016-2019

```
mar2.dta DATA FILE NAME
mar2.out OUTPUT FILE NAME
250    NUMBER OF FIRMS
5      NUMBER OF TIME PERIODS
1      NUMBER OF OUTPUTS
5      NUMBER OF INPUTS
1      0=INPUT AND 1=OUTPUT ORIENTATED
0      0=CRS AND 1=VRS
2      0=DEA(MULTI-STAGE), 1=COST-DEA,
2=MALMQUIST-DEA, 3=DEA(1-STAGE), 4=DEA(2-STAGE)
```

Source: elaborated by the author using the software package DEAP 2.1.

After the data processing of the 250 agricultural enterprises using Data Envelopment Analysis Program (DEAP), were obtained the results from the table 2.

Table 2

**The analyse of competitiveness of agricultural enterprises during 2016-2019 years
(extract of 10 registrations from the DEAP results)**

Nr. of enterprise	ΔTE	ΔT	ΔPE	ΔSE	TFP
15	1.166	0.912	1.162	1.004	1.064
16	0.954	0.955	0.978	0.976	0.911
17	1.219	0.986	1.104	1.105	1.201
...
180	1.109	0.970	1.115	0.994	1.076
181	0.960	0.933	0.972	0.988	0.895
182	1.188	0.925	1.205	0.986	1.099
183	0.821	1.089	1.000	0.821	0.894
...
220	0.963	0.860	1.001	0.962	0.829
221	1.086	0.922	1.038	1.046	1.001
222	0.829	0.909	0.824	1.006	0.754
...
Average	1.106	0.983	1.040	1.064	1.088

Source: elaborated by the author using the software package DEAP 2.1.

Analysing the TFP of the agricultural enterprises from the Republic of Moldova during 2016-2019 years was determined that the average TFP for the analysed period is equal to 1.055, which represents an increase by 8.8%, being determined by the increase of the technical efficiency change (ΔTE) by 10, 6%, which is the product between the scale efficiency change (ΔSE) – 106.4% and the pure efficiency change (ΔPE) – 104%.

The average of the technological efficiency change (ΔT) for the period 2016-2019 constituted 0.983, which is a subunit value, reflecting that the implementation of the modern technologies,

technological progress in the process of production decreased by 1.7%. The subunit value of this indicator (0.983) reflects that there is lack of innovations in the technological processes from agricultural enterprises and low investments in the modernization of the park of tractors.

From the analyse of the competitiveness of enterprises during the period 2016-2019, we can reveal that the most competitive is the enterprise with the number 17, which has the TFP equal to 1.201, the value which is higher than the average TFP for 2016-2019, namely 1.088. The increasing of TFP was determined by the increase of technical efficiency change by 21.9%, which was determined by the increase of the scale efficiency change by 10.5% and in the same time by the increase of the pure efficiency change by 10.4%. The subunit value of the technological efficiency change of the enterprise number 21 which is equal to 0.986, reflects that the company does not perform investments in the renovation of the park of machinery and tractors, the investments being insignificant.

Analysing the enterprise with the number 222, we can reveal that the TFP is equal to 0.754, which represents the decrease of the TFP by 24.6%, being determined by the decrease of technological efficiency change by 9.1% and the decrease of the technical efficiency change by 17.1%. The enterprise with subunit value of TFP is not competitive and is necessary serious investments to reanimate the activity of this enterprise.

Therefore, the enterprises which registered $TFP > 1$, are more competitive on the market and these enterprises benefited from investments in new technologies based on the last results of the scientific technical progress, compared to the enterprises where $TFP < 1$, which are not competitive on the market and for these enterprises are necessary big investments in new technologies, digitalisation and automatization of agricultural processes.

Conclusions. The performed investigations on competitiveness of agricultural enterprises enables us to formulate the following conclusions:

1. The majority of the agricultural production is produced in agricultural enterprises – 43.5%, being followed by farms – 37% and households – 19.5%;
2. The subunit value of the technological efficiency change average (0.983) for the period 2016-2019, reveals that in the agricultural enterprises there is a lack of investments in the modernization of the park of tractors and machinery;
3. The enterprises who performed investments in the renovation of the park of tractors and machinery, implemented new technologies in the process of production registered higher values of TFP, being more competitive on the market, compared to those who did not performed investments in the renovation of the park of tractors;
4. In order to increase the competitiveness of agricultural enterprises it is necessary to elaborate at the state level, mechanisms of attracting foreign direct investments, which will contribute to the modernization of the park of tractors and machinery, application of innovations and automatization of production processes from the agricultural enterprises.

References

1. Belostecinic G (1999). *Competition, marketing, competitiveness*. Chişinău: ASEM, p.140, ISBN 9975750532. [in Romanian]
2. Cimpoeş D., Racul A. (2006). *Application of non-parametric methods to determine the productivity and efficiency of agricultural enterprises*. In: *Agricultural Science*, Chişinău, nr.2, p. 83-88. [in Romanian].
3. Coelli T.J. (1996). *Measurement of Total Factor Productivity Growth and Bases in Technological Change in Western Australian Agriculture*. In: *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 11, p. 77-91, ISSN 0883-7252. [in English].
4. Fare R., Grosskopf M., Norris M., Zhang Z., 1994. - *Productivity growth, technical progress, and efficiency in industrialized countries*. *The American Economic Review*, Vol. 84, No 1. [in English].
5. Gavrilă I., Gavrilă T (2009). *Competitiveness and the competitive environment. Promoting and protecting competition in the European Union*. Bucharest, Ed. Economică, p. 129, ISBN 978-973-709-434-6. [in Romanian].

6. Latruffe L. (2010). *Competitiveness, productivity and efficiency in the agricultural and agri-food sectors*. In: OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers, No.30, OECD Publishing. [in English].
7. Lissitsa A., Babieceva T. (2003). *Теоретические основы анализа продуктивности и эффективности сельскохозяйственных предприятий*. In: Discussion paper No. 49, Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/28567/1/368211274.pdf> [in Russian].
8. NBM (2019). *National Bank of Moldova*, <http://bnm.md>.
9. NBS (2019). *National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova*, <https://statistica.gov.md/>
10. Porter M (2008). *About competition*. Translation in Romanian: Dan Criste. Bucharest, Meteor Press, ISBN 978-973-728-278-1. [in Romanian].
11. Porter M (1998). *The competitive advantage of nations*. The Free Press ltd, 1998, ISBN 978-0684841472 [in English].

Gorova Kseniia

PhD, docent

Associate Professor of the Management and Taxation Department

Qiwen Den

PhD student

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Kharkiv

CURRENT ISSUES OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY INTRODUCING IN UKRAINIAN BUSINESS

Today's realities are increasingly forcing corporations to operate in accordance with the principles of sustainable development and ensuring its social responsibility. Climate change, environmental degradation, pandemics, inequalities and social conflicts in society are prompting humanity to rethink business approaches. This is especially important for the corporate sector of the economy, where the largest amount of capital and resources is concentrated. The effective management and satisfaction of consumer needs is not enough for success in the market and stable functioning, the concern for humanity and ensuring the security of existence comes to the fore.

Corporate Social Responsibility (CSR) - the responsibility of an organization for the impact of its decisions and activities on society and the environment through transparent and ethical behavior that promotes sustainable development, including the health and well-being of society; takes into account the expectations of stakeholders; complies with current legislation and international standards of conduct [1].

Issues of corporate social responsibility are actively discussed in scientific circles. Among the scientists who touched on this topic in their studies are Brin P., Nehme M.N., Ahmadian A., Khosrowpour S., Ch.-H. Lee, R. C. Y. Chen, Sh.-W. Hung, Ch.-X. Yang, Ahmad R., Islam T., Tencati A., Misani N., Castaldo S. etc [2 - 6].

Businesses seeking to implement CSR policies in their operations have several ways to do it. First, they can implement individual CSR projects to promote their activities. However such measures will have a short-term effect and will not ensure long-term loyalty of consumers. Second, the company can implement CSR programs that will include several projects and initiatives. But the third approach will have the greatest effect, according to which the company must implement a CSR strategy in all major, both internal and external, processes of its activities.

The question arises when it is necessary to allocate resources. On the one hand, enterprises need to spend money on current activities, expanded reproduction, innovative development, and on the other hand on the implementation of social activities. Therefore, the approach to the implementation of corporate social responsibility in practice should be based on economic expediency for businesses.

It cannot be achieved at the tactical level. The impact of CSR on company value, cost management, staff development and stakeholder loyalty will only be felt in the long turn period. So the economic effectiveness of social measures should be considered only in a strategic perspective.

This is especially true for Ukrainian enterprises that have suffered significantly in a result of the deteriorating economic and political situation in the country during the anti-terrorist operation and the coronavirus pandemic. Their main task is to establish a balance between the costs of implementing CSR in their activities and the positive effect on sales, caused by improving the image among consumers as a socially responsible enterprise at the moment.

There are the following basic concepts (theories) of CSR: instrumental theories (aimed at achieving economic goals through socially significant actions), political theories (focused on the responsibility of using the influence of important business players in the political arena), integrated theories (focused on aggregate social needs), ethical theories (focused on appropriate measures to achieve a conscious society). In the times of economic crisis it is necessary to focus on combining an instrumental approach to CSR with ethical theories, which should be achieved in practice through the introduction of CSR in enterprises in that way which ensure both improving the image of the enterprise and increase financial results. Also it should provide socially significant actions that will contribute to the development of society as a whole.

We can make a conclusion that the following points should guide the representatives of Ukrainian business during developing measures of corporate social responsibility:

1. Measures of corporate social responsibility should be aimed at meeting the social needs of society, especially vulnerable groups in an economic crisis.
2. A socially responsible enterprise must act within the framework of ensuring national and economic security and in accordance with the requirements of the state's defense capability.
3. Measures of corporate social responsibility should be cost-effective. The costs of their implementation should be driven by revenues from improving the image of the enterprise and its promotion, attracting new customers and increasing the loyalty of existing ones.
4. The activities of a socially responsible enterprise should promote the development of society and civic consciousness of the population.

Список використаних джерел

1. Стандарт ИСО – Социальная ответственность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/iso26000.htm>.
2. Brin P. Corporate Social Responsibility: Analysis of Theories and Models / Brin P., Nehme M.N. // «EUREKA: Social and Humanities». – 2019. - #5. – P. 22 – 30.
3. Ahmadian A. Corporate Social Responsibility: Past, Present, and Success Strategy for the Future / Ahmadian A., Khosrowpour S. // Journal of Service Science. – 2017. - Volume 10, Number 1. – P. 1 – 12.
4. Lee Ch.-H. Corporate Social Responsibility and Firm Value: the Mediating Role of Investor Recognition / Chen-Hsun Lee, Roger C. Y. Chen, Shih-Wei Hung, Cheng-Xing Yang // Emerging Markets Finance & Trade. – 2020. - #56. – P. 1043 – 1054.
5. Ahmad R. Relationships between Corporate Social Responsibility, Work Engagement and Organizational Commitment: Explanatory Role of Organizational Identification / Ahmad R., Islam T. // Journal of Behavioural Sciences. – 2018. - Vol. 28, No. 2. – P. 112 – 130.
6. Tencati A. A Qualified Account of Supererogation: Toward a Better Conceptualization of Corporate Social Responsibility / Tencati A., Misani N., Castaldo S. // Business Ethics Quarterly. – 2020. - #30:2 (April 2020). – P. 250 – 272.

Nikitina Alina
*candidate of economic sciences, associate professor,
Associate Professor of International Economics
and FEA management,
Kharkiv National Economic University named by Symon Kyznez
Kharkiv*

PROBLEMS AND REASONS OF THE LABOUR FORCE MIGRATION IN UKRAINE UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS

Nowadays in most countries migration or labor processes have become a common fact. This usually has a negative impact on the economy of the countries from which workers emigrate. Migration processes have a significant impact on the economy of each country. The point that I must emphasize is, that the population of Ukraine is actively involved in world migration processes. In recent years, Ukraine has traditionally been on the list of countries from which the largest number of people leave annually, as well as the list of countries where the largest number of migrants from other countries of the world come. Along with the economic situation in Ukraine, a significant factor of migration is the geographical position of the state at the intersection of major transport corridors, in particular, on the way from Europe to Asia, Russia, the Baltic States - to the Middle East and Africa.

Having analyzed the scientific sources it was found that migration in the country is constantly increasing (fig. 1). The basis of migration flows in Ukraine is labour migration.

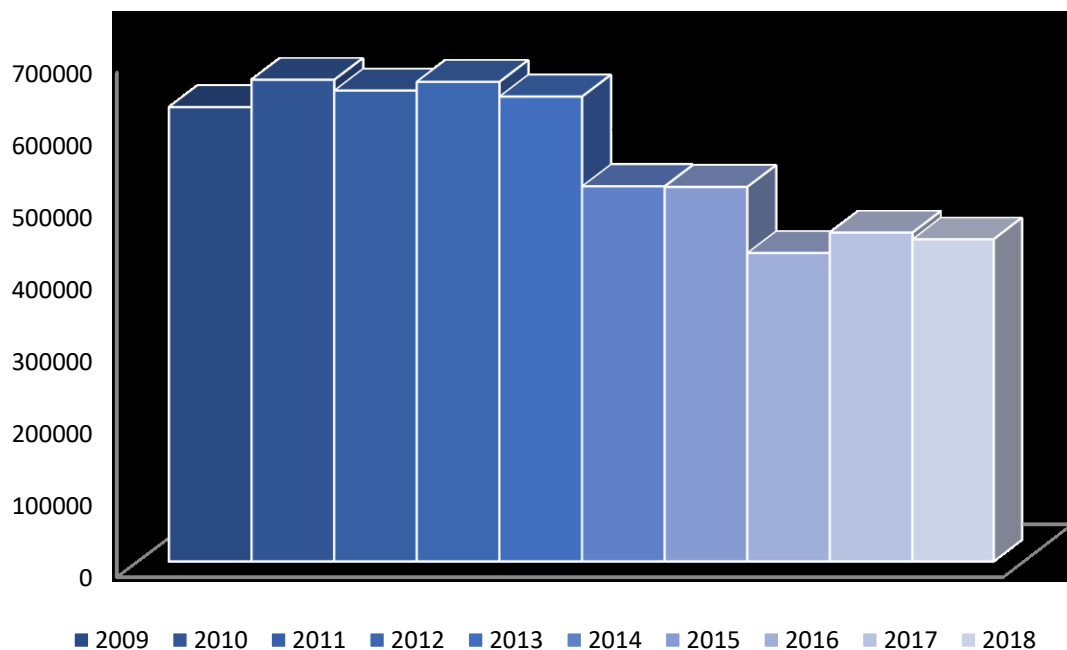


Figure 1. Migration movement of Ukrainians from 2009 till 2018

We would like to emphasize that labour migration becomes for citizens an effective means of employment, guaranteed income and self-realization, which generally contributes to the country's inclusion in the global labour market and the formation of a middle class and is a catalyst for integration into the global community. On average, annually more than 5 million people leave Ukraine in order to work abroad. We would like to draw attention to the fact that more and more people from villages and small cities decide to move abroad in search of work. The main features of workforce migration are:

- labour migration is more prevalent among men (65%) than women (35%);
- the level of participation of the rural population in labour migration is 2.9 times higher than in urban areas: about 6.3% of the economically active rural population work in foreign countries, while in cities only 2.2% of urban residents decide to emigrate abroad.

According to the National Academy of Sciences of Ukraine, 12% of Ukrainian households have at least one family member and have worked abroad. In 2017, the State Statistics Service of Ukraine published information on migration processes on the territory of Ukraine over the past eight years.

As we may see official figures for emigration from Ukraine, according to the State Statistics Service, is quite small. Moreover, according to this statistic less and less Ukrainians leave their motherland [10]. It is obvious that these figures are underestimated due to illegal migrant workers who do not register in official migration institutions of Ukraine. In 2018, according to the research of the sociological group "Rating", which interviewed 1200 respondents in all parts of the country, it was claimed that the largest countries where Ukrainians migrate are the Russia (43%), Poland (14%), Italy (13%) and the Czech Republic (12%). Among other countries where labour migration flows are directed are Spain (4.5%), Germany (2%), Hungary (2%), Portugal and Belarus (1% each) [11]. By the way, there are significant differences in the directions of external labour migration of men and women. Men are more likely to choose Ukrainian neighboring countries: Poland, Russia, Belarus, Czech Republic and so on. Women would definitely prefer farthest countries: Germany, USA, Italy, Portugal, Finland, Spain.

Having analysed the researches, we have identified main reasons for labour immigration from Ukraine which are shown at figure 2.

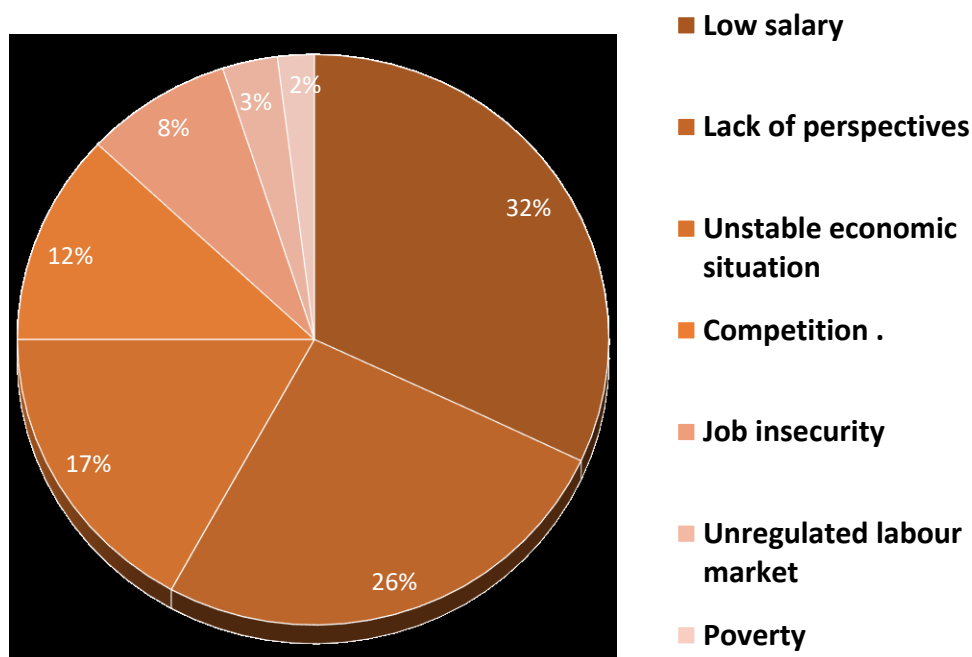


Figure 2. Reasons that lead to emigration from Ukraine

Reasons for emigration may differ. However, among main causes of labour migration are:

- complex economic situation in the country. First of all, it is job insecurity, poverty, low real wages and instability of political and economic situation. At present, there are almost 2.5 million registered vacancies in Ukraine that will never be full filled, due to the fact that 64% of them offer the minimum salary;

– there is a significant imbalance between the volume and structure of demand for young people's labour. Such imbalance exists also between the volume and structure of their supply. A great number of young people cannot withstand tough competition with older generations. Because of that fact, they are forced to move abroad in order to find job on the labour market. Moreover, young people are therefore in a much worse position for social protection against unemployment than other representatives. That is why a great amount of them have to leave country;

– lack of prospects to apply the creative and intellectual abilities. A huge number of people do not see the prospects in their home country at all. They are not happy to work in the same position for the rest of their lives. It is an undeniable fact that there are few good jobs with high earnings. That is why people, who are disappointed with the job market in Ukraine, decide to find work abroad [11].

Making the conclusion we should underline that labour migration is an essential part of Ukrainian economy and is extremely important for its development. Labour migration clearly may have positive as well as negative effects on the development of the country. Although its effects so far have been mainly beneficial for migrants, their families, and the Ukrainian economy as a whole, this may change in the long run if emigration begins to hurt cost competitiveness, the investment climate, and public finances in Ukraine. One thing is clear: policy implications, for sure, are not trivial. We have discovered, that government cannot fully stop and prevent its citizens from moving abroad freely. That is why it is extremely necessary to lead prudent migration policies. Statistical data is required to have up-to-date and comprehensive information on this important issue. Migration should be mainstreamed into the strategic policy planning of Ukraine.

References:

1. Immigration-statistics : [Electronic resource]. – Access Mode: <https://www.macrotrends.net/countries/UKR/ukraine/immigration-statistics> (accessed 20 March 2020)
2. International Organization for Migration (IOM): [Electronic resource]. – Access Mode: http://iom.org.ua/sites/default/files/eng_ff_f.pdf (accessed 20 March 2020)

Бойко В. О.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу,

Бойко Л. О.

к.с.-г.н., доцент,

доцент кафедри економіки та фінансів

Херсонський державний аграрно - економічний університет,

м. Херсон

БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ ОРГАНІЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Органічне виробництво є одним із перспективних напрямів розвитку агропродовольчого сектору України та офіційно визнано пріоритетом державної аграрної політики. Україна по своєму природно-кліматичному та ґрунтовому потенціалу може стати одним з ведучих виробників органічної продукції в Європі.

Сьогодні питання виробництва органічної продукції як ніколи на слуху у фермерів. З одного боку, воно вимагає більше витрат на альтернативні методи обробки ґрунту і захисту рослин в умовах обмеженого використання агрохімікатів, а також необхідність сертифікації продукції. З іншого боку, від реалізації органіки можна отримати значно більший прибуток, ніж від продажу звичайних агропромислових товарів [1]. Саме тому кількість виробників органіки за останні 10 років зростає в геометричній прогресії.

Україна займає друге місце (зі 123 країн) з експорту органічної продукції в ЄС. Це на дві сходинки вище, ніж в позаминулому році, таким чином Україна збільшила обсяг експорту на 27% до більш ніж 337 тис.т. Це 10% всієї агропродукції, що була ввезена в Європу. Перше місце займає Китай з часткою в 13%, за Україною відповідно розташувалися Домініканська республіка, Еквадор і Перу, 10, 9 і 7% відповідно [2].

За моніторинговими даними, у 2018 р. загальна кількість сертифікованих операторів (органічної продукції) становила 635 компаній, з яких 501 – сільськогосподарські товаровиробники (рис.1): до 50% зайняті під вирощуванням зернових, що ставить нас на 7-ме місце серед країн-виробників органічних зернових. Понад 16% займають олійні - 5-те місце у світі; до 5% займають бобові - 7-ме місце. Під овочами зайняті 2% угідь - 10-те місце, а під фруктами - 0,6% (рис.2).

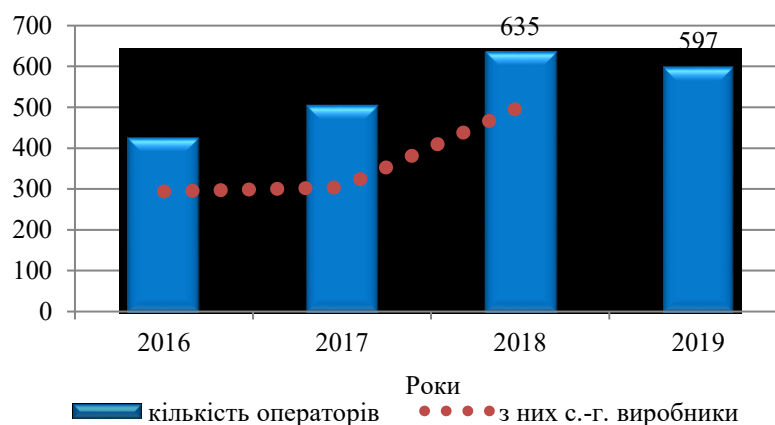


Рис. 1. Оператори органічного ринку України

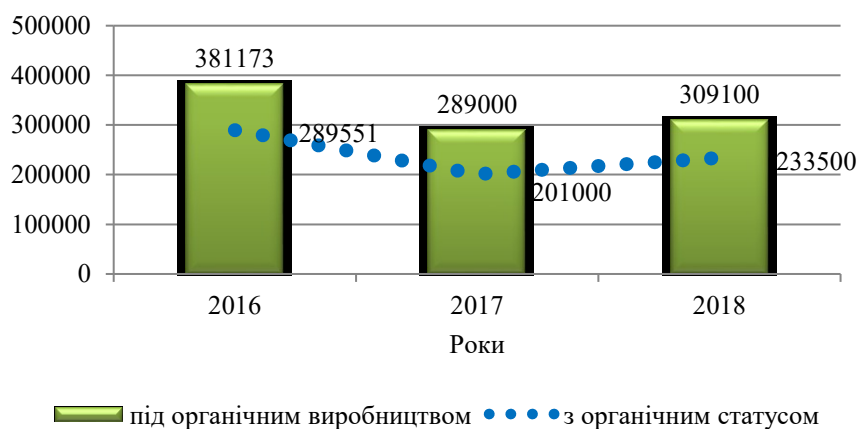


Рис. 2. Площа с.-г. земель, зайнятих під органічне виробництво (за стандартами, еквівалентними ЄС), га

В останні роки тенденцією до збільшення операторів стала галузь бджільництва, особливо, на півдні України. Конкретно за видами сертифікованої діяльності кількість операторів наступна: 324 - рослинництво; 167 - експорт/імпорт; 89 - переробка; 71 - торгівля; 54 - заготівля дикоросів; 53 - бджільництво; 27 - виробництво добрив та засобів захисту рослин; 16 - тваринництво; 1 - аквакультура. І сьогодні внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні продовжує розширюватися та розвиватися. Основними видами органічної продукції, що виробляється та споживається в Україні, є фрукти, овочі, зернові культури, м'ясо та молочні продукти, крупи та хлібобулочні вироби. В асортименті органічної продукції – понад 100 найменувань товарів українського виробництва, темпи росту якого у 5,5

разів вищі, ніж в країнах Європи, та майже в 5 разів, ніж у світі. Всього на внутрішньому ринку в 2019 р. за оціночними даними реалізовано 7350 тонн органічної продукції на суму близько 575 млн грн. (еквівалент 24,3 млн дол. США за курсом НБУ на 31.12.2019 р.) [2].

В Україні за активної участі бізнес-спільноти з органічного виробництва сформовано законодавчі умови для розвитку ринку органічної продукції - прийнято Закон України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», що почав діяти з 02 липня 2019 р.

Сучасний етап розвитку підприємств, які займаються виробництвом органічної продукції, характеризується стійкою тенденцією до нарощування виробничих потужностей, диверсифікацією виробництва, пошуку новітніх форм і методів господарювання для конкурентоспроможного ринку [3,4].

В умовах поглиблення євроінтеграційних процесів, першочерговими завданнями аграрної політики залишаються удосконалення правових засад регулювання органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції, формування належної системи інспекції та контролю. Для підтримки органічного виробництва необхідне державне стимулювання, яке може бути реалізоване через фінансову підтримку, пільгове оподаткування, підвищення розміру доплат до закупівельної ціни, пільгові ціни на послуги і засоби виробництва, державне страхування, популяризацію органічної продукції серед виробників і споживачів, створення розгалуженої інфраструктури ринку органічних продуктів.

Список використаних джерел

1. Boiko, V., Kwilinski, A., Misiuk, M., & Boiko, L. Competitive advantages of wholesale markets of agricultural products as a type of entrepreneurial activity: the experience of Ukraine and Poland. *Economic Annals-XXI* . 2019. 175(1-2). P. 68-72. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V175-12>
2. Внутрішній ринок органічної продукції України, експорт та імпорт за 2019 рік URL: <https://agropolit.com/infographics/view/95>
3. Бойко В.О., Бойко Л.О. Сучасні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність аграрних підприємств». *Фінансовий простір*. 2019. №3(35). С.23-31. DOI:[https://doi.org/10.18371/fp.3\(35\).2019.190153](https://doi.org/10.18371/fp.3(35).2019.190153)
4. Бойко, В.О. Діагностика бізнес-середовища та стратегії підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04. Миколаїв, 2014. 22 с.

Грищенко І. В.

к.е.н.,

старший науковий співробітник відділу розвитку підприємництва,

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень

м. Одеса

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Проаналізувавши результати досліджень сутності поняття «кадровий потенціал», які викладені в роботах [1-10] можемо стверджувати, що під інноваційним кадровим потенціалом нами розуміється комплекс пов'язаних між собою як кількісних, так і якісних характеристик, можливостей, інтелектуальних і творчих здібностей кадрів, які можуть бути реалізовані у

конкретних економічних, соціальних, політичних, історичних, організаційно-технічних та духовних умовах для забезпечення досягнень цілей інноваційного розвитку суб'єктів господарювання (країни) з метою одержання прибутку та/або досягнення певних соціальних ефектів. Стан розвитку інноваційного кадрового потенціалу може характеризуватися такими показниками, як індекс розвитку людського потенціалу, індекс рівня освіти, результати та ефективність роботи аспірантури та докторантури, рівень фінансування витрат на виконання наукових досліджень і розробок, тощо.

За даними експертів UNDP [11; 12], значення ІРЛП (індекс розвитку людського потенціалу) для України становить 0,750, що відповідає високому рівню людського розвитку, і позиціонує її на 88 місці зі 189 країн Світу. У порівнянні з 1990 р. поточне значення ІРЛП в Україні зросло з 0,705 до 0,750, збільшившись приблизно на 6 %, а у порівнянні з 1996 р., коли спостерігалось найменше значення ІРЛП – приблизно на 11,9%. На думку автора роботи [13, с. 386] «Індекс рівня освіти (Education Index) – це ключовий показник добробуту суспільства усього світу та визначає, на якому рівні знаходиться розвиток тієї чи іншої країни. В першу чергу мається на увазі економічний, технологічний, промисловий розвиток, що надає прямий вплив на якість життя». Експерти UNDP [14] відмічають що Індекс рівня освіти (Education Index) в Україні протягом останніх років становить 0,797. За повідомленням мультимедійної платформи «Укрінформ» з посиланням на експертів Центру Разумкова [15], «Україна залишається серед країн з достатньо високим рівнем людського капіталу. Про це свідчить індекс програми розвитку ООН, яка готує індекс людського розвитку, та глобальний рейтинг людського капіталу, підготовлений з ініціативи Всесвітнього економічного форуму. Висока позиція в рейтингах склалася передусім завдяки тому, що громадяни України мають достатньо високий рівень грамотності, освіченості населення. Під індексом "освіта" населення України згідно з рейтингом глобального людського капіталу посідає 5 місце в світі».

Відповідно до п.2, ст. 48 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [16] «держава забезпечує бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7% валового внутрішнього продукту». Проаналізувавши дані Державної служби статистики України [17] та UNDP [11; 12] можемо констатувати той факт, що в Україні частка витрат на наукові дослідження та розробки складає приблизно 23,5% від передбаченого чинним законодавством обсягу і дорівнює 0,43% від валового внутрішнього продукту. З цього приводу в роботі [8] зазначається, що «...сфера національної науки в процесі становлення ринкових відносин в Україні не увійшла в систему державних пріоритетів. Почався процес руйнації науково-технічного та інтелектуального потенціалу суспільства, посилилась міграція з України висококваліфікованих кадрів... Інноваційна сфера перестала бути привабливою для творчого персоналу. Поряд із "втечею назовні" спостерігалась "внутрішня", тобто перехід найбільш здібних молодих фахівців зі сфери досліджень до сфери бізнесу».

Частка фінансування наукової і науково-технічної діяльності у ВВП в Україні відповідає рівню таких країн, як Латвія (39 місце зі 189 можливих за Індексом людського розвитку), Чилі (42 місце), Уругвай (57 місце), Еквадор (85 місце), В'єтнам (118 місце) і Гана (142 місце). Майже не витрачають на наукові дослідження, з тих чи інших об'єктивних причин, такі країни як Ірак (120 місце), Гватемала (126 місце), Гондурас (132 місце), Сирія (154 місце), Мадагаскар (162 місце) та Лесото (164 місце). Найбільше витрачають на наукові дослідження такі країни як Ізраїль (4,3%), Республіка Корея (4,2%) та Швейцарія – 3,4% від ВВП відповідно (табл. 1).

Таблиця 1

Частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок та оборону у ВВП

Назва країни	Місце країни в рейтингу за Індексом людського розвитку	Частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП, %	Частка витрат на оборону у ВВП, %
Україна	88	0,4	3,8
країни, з якими межує Україна			
Польща	32	1,0	2,0
Словаччина	36	0,8	1,2
Угорщина	43	1,2	1,1
Російська Федерація	49	1,1	3,9
Білорусь	50	0,6	1,3
Румунія	52	0,5	1,9
Молдова	107	0,3	0,3
країни, які витрачають на наукові дослідження найбільшу частку свого ВВП			
Ізраїль	22	4,3	4,3
Республіка Корея	22	4,2	2,6
Швейцарія	2	3,4	0,7
Швеція	8	3,3	1,0
Японія	19	3,1	0,9
Австрія	20	3,1	0,7
США	15	2,7	3,2
Велика Британія	15	1,7	1,8

Джерело: побудовано автором на основі даних з джерел [11; 12; 17]

Підбиваючи підсумки ми можемо зауважити, що погоджуємось з авторами робіт [18; 19], які зазначають, що «за сучасних умов інноваційної економіки та панування інформаційних технологій кадровий потенціал відіграє найважливішу роль в досягненні підприємством стратегічних цілей, оскільки за рахунок вмінь, навичок та досвіду працівників не лише створюється продукція, але й генеруються численні ідеї, що можуть стати джерелом конкурентних переваг для підприємства [18, с. 221]» та підкреслюють, що "сплески" інноваційної активності не є випадковими і пов'язані з кадровим потенціалом. Вони ґрунтуються на комплексному підході менеджерів до створення різноманітних економічних, психологічних, соціальних, статусних стимулів до постійного освітньо-професійного розвитку персоналу та прояву творчості, оскільки це приносить підприємству очевидні економічні зиски і бажані конкурентні позиції на ринку[19, с. 2]».

Список використаних джерел

1. Арзамасова О. В. Дефініція «кадровий потенціал»: дослідження сутності / О. В. Арзамасова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №4. – С. 102-106.
2. Дашко І. М. Кадровий потенціал: сутність та фактори його розвитку / І. М. Дашко // Економіка та держава. – 2017. – №1. – С. 65-68.
3. Дорошенко Ю. А. Оценка трудового потенциала в системе управления регионом. / Ю.А.Дорошенко, И.О.Джаин // Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / под общ. ред. проф. О. Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2006. – С. 331–379.

4. Ильяшенко С. Н. Теоретико-методологические основы оценки интеллектуального капитала / С. Н. Ильяшенко // Социально-экономический потенциал региона: монография / под общ. ред. проф. О. Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2010. – С. 299–319.
5. Ковальська А. І. Економічна сутність кадрового потенціалу та його роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / А. І. Ковальська. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4675>
6. Грищенко В.Ф. Економічна оцінка трудового потенціалу території з урахуванням екологічного фактора в контексті інноваційного розвитку / В.Ф. Грищенко, Л.Ю. Коваленко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 231-237.
7. Грищенко, В. Ф. Аналіз факторів плінності кадрів в системі управління діяльністю підприємства / В. Ф. Грищенко, Л. Ю. Коваленко, І. В. Грищенко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 5. – Т. 3. – С. 197-202.
8. Самілик Т. М. Кадрове забезпечення інноваційного розвитку: стан та пріоритети / Т. М. Самілик // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – №11. – С.11–14.
9. Скорук О. В. Теоретичні основи формування та використання кадрового потенціалу суб'єктів підприємництва / О. В. Скорук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 7. – Ч. 3. – С. 95-98.
- 10.Шубалий О. М. Оцінка трудового потенціалу регіону в контексті визначення пріоритетів регіональної політики соціальної відповідальності О. М. Шубалий // Економічний форум. – 2016. – №. 2. – С. 362-370.
- 11.Ukraine. Briefing note for countries on the 2019 Human Development Report / United Nations Development Programme. – http://www.hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/UKR.pdf
- 12.Human Development Report 2019. Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century / United Nations Development Programme. – <http://www.hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf>
- 13.Чиж Б. І. Рівень розвитку освіти в Україні та світі / Б. І. Чиж // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем: збірник наукових праць. – 2016. – №21. – С.379–398
- 14.Education index / United Nations Development Programme. – <http://www.hdr.undp.org/en/indicators/103706#>
- 15.Україна за індексом «освіта» – у ТОП-5 світового рейтингу розвитку людського капіталу / Укрінформ: Мультимедійна платформа іномовлення України. – <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2575022-ukraina-za-indeksom-osvita-u-top5-svitovogo-rejtingu-rozvitku-ludskogo-kapitalu.html>
- 16.Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 р. (редакція від 03.07.2020 р.) № 848-III / Верховна Рада України. URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19#Text> (дата звернення 12.08.2020).
- 17.Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт за 2010-2019 роки / Державна служба зайнятості України. Офіційний веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ni/vvndr_vr/vvndr_vr_u.xlsx
- 18.Ковальова О.М. Сутність кадрового потенціалу та напрями підвищення ефективності його використання / О.М. Ковальова, Д.О. Скрипка // Приазовський економічний вісник. – 2018. – №5(10). – С. 218–222.
- 19.Смірнов О.О. Вплив інновацій на підвищення конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств [Електронний ресурс] / О.О. Смірнов // Ефективна економіка. – 2010. – № 9. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=318>

Доброва Н. В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ

В процесі еволюції ринкова система господарювання пройшла шлях від капіталізму, пріоритетною метою якого є максимізація прибутку, до соціально-орієнтованої економіки, в якій прибуток створюється працівником для забезпечення гідного рівня і якості життя. У постіндустріальній економіці корпоративна соціальна відповідальність вийшла за рамки відповідальності перед працівниками і перетворилася в інструмент забезпечення стійких конкурентних переваг корпорації і економіки в цілому.

Згідно Керівництву з соціальної відповідальності ISO 26000 (драфт міжнародного стандарту) (2007 рік), соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство та оточуюче середовище через прозору і етичну поведінку, яка: сприяє сталому розвитку, враховуючи здоров'я і добробут суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін і відповідає вживаному законодавству; узгоджується з міжнародними нормами поведінки та інтегрована в діяльність всієї організації [1].

Міжнародна практика показує, що корпоративна соціальна відповідальність допомагає підприємницьким структурам підвищувати ділову репутацію, встановити довірчі відносини з державою і суспільством.

За даними дослідження «Монітор корпоративної соціальної відповідальності» фактори корпоративної соціальної відповідальності визначають імідж компанії на 49%, її бренд – на 35%, а фінансовий стан – лише на 10% [1].

Основними напрямками соціальної відповідальності є: організаційне управління, права людини, трудові практики, навколишнє середовище, сумлінні ділові практики, проблеми, пов'язані із споживачами, участь у житті громад та їх розвитку. Напрями реалізації корпоративної соціальної відповідальності носять багаторівневий характер, їх можна розділити на внутрішні і зовнішні дії.

Внутрішні дії спрямовані на поліпшення соціальних умов і положення самих працівників бізнес-структури, зовнішні напрямки – це дії, що сприяють поліпшенню взаємодії в суспільстві, зростання економічного і соціального добробуту країни.

До внутрішньої соціальної відповідальності відносяться дії: створення безпечних умов праці; введення додаткового медичного та соціального страхування працівників; надання фінансової та нематеріальної допомоги працівникам в критичних ситуаціях; розвиток співробітників за допомогою навчальних програм і програм підготовки та підвищення кваліфікації; підтримання стабільної і соціально значущої заробітної плати.

Підприємці, які впроваджують якісну роботу в області соціальної політики, отримують свою нагороду і за рахунок прихильності персоналу, і за рахунок більш високої ймовірності залучення кращих кадрів. Працівник, який любить свою роботу, буде працювати більш якісно і продуктивно, буде намагатися догодити клієнтам таким чином, щоб останні з більшою ймовірністю повернулися.

До зовнішньої соціальної відповідальності відносяться такі дії, які сприяють підприємництву отримувати ряд переваг, наприклад, зміцнення своєї ділової репутації, зростання інвестиційної привабливості, рентабельності, підтримку соціальної стабільності в суспільстві. До таких дій можна віднести: благодійність і спонсорство; дотримання норм і сприяння охороні навколишнього середовища; матеріальну допомогу місцевій владі та

державі в кризових ситуаціях; взаємодію з місцевими громадами і владою; відповідальність перед клієнтами, надання якісного сервісу та послуг.

Підприємці, які здійснюють корпоративну соціальну відповідальність, підвищують лояльність своїх клієнтів, які зберігають хороші емоції і спогади про підприємницьку структуру, соціальна діяльність яких зробила на їх житті позитивний ефект, що, в свою чергу, позитивно впливає на успішність бізнесу.

Участь у благодійних проектах покращує репутацію конкретної підприємницької структури, демонструє її надійність, а постійна підтримка довготривалих програм стає показником стабільності та сталого фінансового благополуччя.

Таким чином, в умовах глобалізації економіки, перенасиченості ринку, жорстких конкурентних взаємодій бізнес-структур важливим стає, крім ведення ефективної управлінської та фінансової діяльності, реалізація підприємцями інших дій, які враховують інтереси підприємництва, держави і суспільства. Такими діями може стати реалізація концепції корпоративної соціальної відповідальності, як засіб завоювання і стійкого утримання конкурентної переваги перед іншими бізнес-структурами. Концепція корпоративної соціальної відповідальності виступає в якості важливого інструменту для мінімізації конфліктів із зацікавленими сторонами.

Підприємці не повинні орієнтуватися лише на короткострокові економічні результати діяльності при формуванні своєї стратегії корпоративної соціальної відповідальності, а також не повинні обмежуватися тільки благодійними акціями і добровільними заходами.

Цілісний механізм корпоративної соціальної відповідальності складається з чотирьох блоків [2]:

- 1-й блок – визначення цілі корпоративної соціальної відповідальності;
- 2-й блок – визначення принципів і функцій корпоративної соціальної відповідальності;
- 3-й блок – визначення механізмів реалізації корпоративної соціальної відповідальності (благодійна діяльність; спонсорство; соціально відповідальне інвестування; соціальний маркетинг; корпоративне волонтерство (делегування співробітників компанії);
- 4-й блок – визначення методів оцінки корпоративної соціальної відповідальності.

Підприємці стикаються з деякими перешкодами, тому існують і негативні сторони проведення корпоративної соціальної політики: збільшення витрат на навчання; виникнення труднощів, таких як брак часу і людських ресурсів.

Можна виділити ряд об'єктивних причин, які перешкоджають розвитку корпоративної соціальної відповідальності в нашій країні. До основних можна віднести наступні:

- тривалу нестабільну економічну ситуацію (часто мінливу економічну і політичну ситуації в країні);
- особливий менталітет громадян і спрагу до накопичень (соціальну пасивність громадян);
- нестача коштів;
- відсутність стимулів з боку держави (пільги);
- недостатність власного досвіду;
- невідпрацьовані механізми впровадження корпоративної соціальної відповідальності;
- недостатність інформації позитивних прикладів впровадження корпоративної соціальної відповідальності.

Щоб підвищити рівень зацікавленості бізнесу у впровадженні корпоративної соціальної відповідальності, державі необхідно, в першу чергу, розглянути пільгове оподаткування для підприємців, які впроваджують корпоративну соціальну відповідальність, зменшити адміністративний тиск органів влади.

Також українські підприємці наполягають на розробці і прийнятті Національної стратегії розвитку соціальної відповідальності, що допоможе розвитку корпоративної соціальної відповідальності в країні. Пропонується періодично проводити інформаційно-ознайомчу

кампанію з питань соціальної відповідальності як для споживачів, так і для самих підприємців, впровадити принципи корпоративної соціальної відповідальності в діяльність органів державної влади та місцевого самоврядування. Всі ці інструменти повинні підвищити рівень розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні на належний рівень [2].

Також до основних перешкод впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності які не дозволяють підприємцям акцентувати свою увагу на соціальних проблемах суспільства і представляють перешкоду для рішення проблем освіти, охорони здоров'я, трудових конфліктів, можна віднести відсутність досвіду здійснення цієї діяльності.

Підприємці, з одного боку, прагнуть до вироблення та впровадження особистих і загальних підходів до соціальної відповідальності, до впровадження в практику міжнародних принципів прозорості та звітності, екологічної безпеки, трудових відносин, підтримки суспільства. З іншого боку, на них лежить великий тягар відповідальності за виплату заробітної плати співробітникам і інших пільг для них, необхідність інвестицій в розвиток власного бізнесу, виплати податків державі.

Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні може стати конкурентною перевагою бізнес-структур і в майбутньому дозволить підприємцям завоювати велику частку ринку і лояльність споживачів.

Необхідно усвідомлення, що соціальні інвестиції повинні стати нормою для підприємництва і приносити бізнесу і всім зацікавленим сторонам вигоди в майбутньому. Корпоративна соціальна відповідальність – це інструмент, який сприяє реальному позитивному впливу на соціально-економічну ситуацію в країні, в рівній мірі впливає на економічне зростання і соціальний прогрес.

Ефективний розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні безпосередньо залежить від держави. Воно ж має створити для цього всі умови і всебічно заохочувати. На сьогодні державне стимулювання підприємців, які вводять механізм корпоративної соціальної відповідальності, а також розуміння його механізмів знаходиться на низькому рівні. Для того щоб українські підприємства могли скласти гідну конкуренцію на світовому ринку, а також утримувати сегменти внутрішнього національного ринку, держава, а також самі підприємці повинні створити всі умови для впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності [2].

Список використаних джерел

1. Шира Н.О., Іващенко А.І. напрями впровадження системи корпоративної соціальної відповідальності у практику українських підприємств. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2502>.
2. Ахновська І.О., Лепіхова О.Ю. Механізм впровадження корпоративної соціальної відповідальності на підприємствах України. *Економіка і організація управління*. 2016. № 1 (21). С. 36-44. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/2368-4773-1-SM.pdf>.

Домбровська С. О.

к.е.н.,

викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Сучасні тенденції економічного розвитку характеризуються динамічним зростанням кількості інноваційних проєктів та значним збільшенням обсягів їхнього фінансування.

Необхідні кошти для фінансування проєктів стають значними і важко надаваними обсягами навіть для банків і інвестиційних фондів міжнародного рівня. Для певних шляхів розвитку необхідні і відповідні технології фінансування різноманітних проєктів та заходів. Рациональний вибір і застосування технологій надають змогу забезпечити ефективність будь-якого шляху розвитку в діяльності бізнес-структур.

Відповідно до сучасної кон'юнктури світової економіки, головною метою для представників бізнесу є підвищення їхньої результативності та оптимізація вже існуючої організації діяльності компанії для більш адаптивного реагування на зовнішні виклики.

Таким чином, впровадження сучасних фінансових технологій доцільно розглядати за умови інтенсивного шляху розвитку компанії, який можна забезпечити за рахунок:

- високих темпів зростання виробництва;
- ефективного використання факторів виробництва;
- впровадження інноваційних та ефективних технологій за допомогою оновлення основних фондів;
- поліпшення організації виробництва;
- формування нової структури господарських зв'язків, управління та кооперації;
- удосконалення напрямків використання основних і оборотних коштів, прискорення їхньої оборотності та амортизації;
- підвищення кваліфікації робочої сили та вдосконалення наукової організації праці.

Розробка та реалізація стратегії фінансування інноваційного проєкту повинні базуватися на виборі методів фінансування, способів залучення інвестиційних ресурсів з метою забезпечення фінансової можливості для проєкту бути реалізованим, визначенні джерел фінансування інвестицій та формуванні їхньої структури.

Щодо методів фінансування інноваційних проєктів, до них доцільно віднести самофінансування, акціонування та інші форми часткового фінансування, кредитне фінансування, лізинг, бюджетне фінансування, змішане фінансування та проєктне фінансування [1, с. 140-142].

Так, самофінансування забезпечується за рахунок компанії, яка планує здійснити інвестиційний проєкт та передбачає використання власних коштів інвестора, потоку коштів, що формується у процесі операційної діяльності інвестора, має цільовий характер використання коштів та формування самостійного бюджету інвестиційного проєкту.

Акціонування передбачає, що часткове фінансування інноваційних проєктів може здійснюватися у наступних формах:

- проведення додаткової емісії акцій;
- здійснення інвестиційних внесків, паїв засновників або запрошуваних сторонніх співзасновників до статутного капіталу. Даний спосіб фінансування характеризується меншими операційними витратами, ніж додаткова емісія акцій, але більш обмеженими обсягами фінансування;
- створення нової фірми, спеціально призначеної для реалізації інвестиційного проєкту, виступає як один із способів цільового пайової фінансування і може застосовуватися приватними підприємцями, заснувати фірму для реалізації своїх інвестиційних проєктів і такими, що потребують залучення партнерського капіталу, великими диверсифікованими компаніями.

Привабливість кредитного фінансування у формі інвестиційних кредитів банків та цільових облігаційних позик пояснюється можливістю розробки гнучкої схеми фінансування, відсутністю витрат, пов'язаних з реєстрацією та розміщенням цінних паперів, використанням ефекту фінансового левериджк, зменшенням оподаткованого прибутку за рахунок віднесення процентних виплат на витрати, що включаються у собівартість.

Лізинг представляє собою комплекс майнових відносин, які виникають при передачі об'єкта лізингу у тимчасове користування на основі його придбання в довгострокову оренду.

Бюджетне фінансування інвестиційних проєктів здійснюється в рамках цільових програм і фінансової підтримки та передбачає використання бюджетних коштів у формах інвестицій в статутні капітали підприємств, бюджетних кредитів, надання гарантій і субсидій.

Проєктне фінансування інвестиційних проєктів характеризується особливим способом забезпечення повернення вкладень, в основі якого закладені інвестиційні якості самого проєкту і доходи, отримувані створеною або реструктурованою фірмою в майбутньому.

Сучасний стан речей призвів до того, що основним вектором залучення коштів в інноваційний проєкт визнано проєктне фінансування. Проєктне фінансування варто розглядати як систему відносин між учасниками угоди в процесі здійснення комплексу взаємопов'язаних заходів щодо незаставного, інтегрованого фінансування, організації та управління інвестиційними проєктами на партнерських умовах з цільовою орієнтацією на грошові потоки, які отримані в результаті реалізації проєкту та забезпечують його ефективність.

Найбільш традиційними для класичної моделі проєктного фінансування є незабезпечені запозичення, поновлювані випуски боргових зобов'язань та їх розміщення, які залучаються у банківських синдикатів (консорціумів) та міжнародних організацій-банків.

Проєктне фінансування являє собою такий спосіб організації довгострокового фінансування великомасштабного інвестиційного проєкту, за якого для реалізації даного проєкту його ініціаторами створюється нова юридично відособлена проєктна компанія.

Процес впровадження технології проєктного фінансування можна відобразити таким чином:

1. Попередня оцінка інвестиційного проєкту, його фінансової спроможності, доцільності та можливості бути реалізованим.
2. Оцінка фінансових потреб проєкту: комплексний аналіз проєкту, побудова фінансової моделі конкретного проєкту для перевірки фінансових результатів, виявлення неефективних ділянок та можливостей оптимізації технології реалізації проєкту.
3. Організація маркетингових досліджень місткості ринку, конкурентоспроможності товару, обсягів продажів і технологій просування.
4. Розробка схем фінансування та визначення оптимального способу фінансування проєкту.
5. Підготовка економічного обґрунтування бізнес-плану.
6. Пошук та залучення інвесторів або кредиторів.
7. Поточне обслуговування та моніторинг розвитку проєктів.

За результатами здійсненого порівняльного аналізу проєктної форми фінансування інноваційних проєктів та традиційного банківського кредитування, надалась можливість відзначити певні відмінності між ними. Відповідно традиційному банківському кредитуванню сума боргу та відсотки за ним сплачуються позичальником з доходів від основної або інших видів діяльності. За проєктною формою фінансування повернення коштів реципієнтом здійснюється з доходів, які утворюються в результаті реалізації даного інноваційного проєкту.

Об'єктом фінансування за проєктною формою виступає конкретний інноваційний проєкт, в той час, коли відповідно традиційному банківському кредитуванню чітко регламентований зв'язок з проєктом як об'єктом фінансування відсутній. Варто підкреслити, що і у випадку цільового банківського кредитування не завжди за метою отримання кредиту постає проєкт.

При традиційному банківському кредитуванні значна увага приділяється основним фінансово-економічним показникам діяльності позичальника [2, с. 68], на противагу цьому, за проєктного фінансування вирішальне значення віддається аналізу власно проєкту.

Проєктна форма фінансування нерідко супроводжується формуванням проєктної компанії – нової компанії, яка організована для здійснення проєкту. Традиційне банківське

кредитування пов'язане ж з вже зарекомендованими організаціями, які мають позитивну кредитну історію або необхідне забезпечення для отримання кредиту.

При проєктному фінансуванні суб'єкт, який надає кошти, найчастіше залишає за собою право оперативного втручання в процес реалізації інноваційного проєкту і здійснює перманентний контроль за процесом реалізації робіт. При традиційному банківському кредитуванні, як правило, кредитор такої функції на себе не бере.

Проте, у країнах СНД фінансування поки що не отримало належного поширення, а випадки його реалізації на практиці неможливо відзначити ефективними. Причиною цього є відсутність практичного досвіду у реалізації інноваційних проєктів на основі проєктного фінансування та існування низки інших певних проблем [3]. Необхідно відзначити, що у більшості випадків проєктне фінансування являє собою практично єдиний можливий спосіб залучення фінансових ресурсів, що пов'язано з високим рівнем ризиків проєкту та великими обсягами необхідних капіталовкладень.

Популярною технологією залучення інвестицій для фінансування проєктів в сучасних умовах діджиталізації вважаються сервіси та портали краудфандінгу. Завдяки даним ресурсам користувачі мережі Internet добровільно та безоплатно мають можливість акумулювати власні фінансові ресурси для підтримки цікавих для них інвестиційних проєктів.

Однією із сучасних технологій фінансування інноваційних проєктів можна відзначити і ангельське інвестування. Бізнес-ангели на спеціалізованих Internet-майданчиках мають можливість надати фінансування в обмін на пакет акцій у новій компанії. При цьому, приватний інвестор ділиться з командою стартапу в мережі Internet власним досвідом у сфері управління бізнесом, приймає участь в ухваленні ключових рішень для розвитку стартапу.

Таким чином, існує низка технологій фінансування проєктів, кожна з яких має переваги та недоліки. Саме тому при реалізації інвестиційного проєкту необхідно раціонально обґрунтувати стратегію фінансування, проаналізувати альтернативні методи фінансування, здійснити порівняльний аналіз прибутковості вкладень у різні проєкти та ретельно розробити схеми фінансування.

Ключовим фактором успішності технологій фінансування проєктів є грошовий потік, тому надзвичайно важливим є побудова відповідної фінансової моделі проєкту за допомогою складання форм фінансової звітності, дослідження балансового стану, структурованих та інтегрованих для визначення прибутку проєкту його грошових потоків.

Список використаних джерел

1. Розвиток фінансового ринку України в умовах європейської інтеграції: проблеми та перспективи : колективна монографія / за ред. В. Г. Баранової, О. М. Гончаренко. Харків : «Діса плюс», 2019. 370 с.
2. Домбровська С. О. Актуальні проблеми банківського кредитування для підприємств України. *Європейський журнал економіки та менеджменту*. 2018. Т. 4. Вип. 1. С. 65-71.
3. Стратегії та технології інноваційного розвитку корпорацій : монографія / О. М. Полінкевич та ін. ; за ред. О. М. Полінкевич. Луцьк : Вежа-Друк, 2018. 415 с.

Іжко І. О.
аспірант кафедри економіки, права та управління бізнесом
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса

ІННОВАЦІЇ ЯК ВИРІШАЛЬНИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ КРИЗИ

Останнім часом в Україні та країнах світу загострилась економічна ситуація та виникла економічна криза. Науковці відмічають її причини: слабкий розвиток науки і техніки, що в сукупності з застарілим господарським механізмом управління економікою обумовило глибоку економічну кризу, яка супроводжується зниженням темпів економічного зростання, прибутковості господарської діяльності, внутрішнього попиту на продукцію, зокрема українського виробництва [1].

Для подолання проблеми урядом прийнято програму антикризових заходів, в якій як пріоритетний напрям визначено прискорення модернізації економіки країни на базі радикального підвищення інноваційного процесу та стимулювання ресурсозбереження. Інновації в цій програмі розглядаються як основа державної політики, як вирішальний чинник виходу з кризи, як умова забезпечення підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва.

Досліджуючи питання інноваційно-технологічного розвитку, доцільно розділяти поняття «нововведення», «інновація» та «інноваційна діяльність».

Під нововведенням зазвичай розуміється готовий до впровадження і оформлений результат фундаментальних або прикладних наукових досліджень, дослідно-конструкторських і експериментальних робіт в певній сфері діяльності. При цьому нововведення, як відмічають науковці, приймають дві форми [2]:

1) нововведення після впровадження на підприємстві, безпосередньо переходять в форму інновації;

2) нововведення є товаром і призначені для продажу та отримання прибутку.

Усі нововведення формуються у вигляді: раціоналізаторських пропозицій; винаходів, патентів, ноу-хау; наукових підходів, принципів, концепцій, понять; інноваційних проектів нових видів продукції, технологій, способів модернізації виробничого процесу і управління організацією виробництва; стандартів, методик, рекомендацій.

Інновації являють собою отриманий результат від розробки і впровадження нововведень з метою поліпшення або зміни споживчих властивостей продукту праці, отримання економічного, соціального, екологічного та іншого ефектів.

Інноваційна діяльність – це процес, що включає, як відмічається науковцями, такі складові [3]:

- проведення аналізу та формування прогнозу напрямів науково-технологічного та інноваційного розвитку економіки з урахуванням реальних умов ринкового споживання;
- розвиток інфраструктури інноваційної системи; проведення експертизи розробок, надання консультаційних, інформаційних, юридичних чи інших послуг з виведення інноваційної продукції на ринок внутрішніх нововведень;
- залучення в господарський обіг результатів інтелектуальної діяльності;
- технологічне переоснащення виробництва для випуску інноваційної продукції;
- виконання робіт або надання послуг, спрямованих на створення і організацію виробництва принципово нової або з новими споживчими властивостями продукції (товарів, робіт), створення і застосування нових, або модернізацію існуючих способів (технологій) її виробництва, поширення і використання, застосування структурних, фінансово-економічних, кадрових, інформаційних та інших видів інновацій.

Результатом інноваційної діяльності є новий продукт або продукт з новими якостями. Критерій оцінки за ступенем новизни дуже важливий, оскільки від новизни залежить конкурентоспроможність нововведення.

Застосування технологічних нововведень змінює фізичні властивості товару на рівні виробництва, застосування нових компонентів або нового матеріалу дозволяє створювати принципово нові продукти, отримувати нові вироби, новий фізичний стан, нові комплексні системи. Частина технологічних нововведень переходить в комерційні та організаційні форми. Інновація з комерційною або маркетинговою спрямованістю дозволяє змінювати товарну політику, впливати на ціноутворення, збут і комунікації як складові процесу комерційної діяльності.

Основною метою розвитку інновації є підвищення конкурентоспроможності продукції та отримання прибутку. Загалом інновація повинна мати новизну і належну конкурентоспроможність, бути придатною для виробничого і особистого споживання, користуватися ринковим попитом, бути об'єктом комерціалізації, тобто приносити прибуток виробнику і споживачеві нововведень. Це визначення досить повно відображає економічну сутність інновації, її науково-технічну і комерційну сторону.

Одночасно варто відмітити, якої б високої якості не була інноваційна продукція, якщо за ціною вона недоступна для загального споживання, її не можна визнати конкурентоспроможною, так як вона має дефект: за своєю вартістю вона не задовольняє потреби споживача.

Технологічні нововведення часто призводять до нововведень комерційних, організаційних, але можлива і зворотна послідовність, коли деякі організаційні нововведення сприяють впровадженню технологічних нововведень [2].

Інноваційна діяльність тісно пов'язана з маркетингом, конкурентоспроможністю, збутом товарів і охоплює технічні, економічні, маркетингові та соціальні питання. В зв'язку з цим організація і вдосконалення управління інноваційною діяльністю вимагають комплексного системного підходу і базуються на маркетинговій основі. У ринкових умовах вся сфера виробництва і споживання орієнтовані на ринок якісних і недорогих товарів, де тільки споживач дає остаточну оцінку продукції і її конкурентоспроможності, купуючи або відкидаючи той або інший товар.

Найбільш визначальним показником інноваційної діяльності є створення і використання сучасних новітніх технологій. Новітні технології перетворюються на рушійну силу підвищення продуктивності національного виробництва та головне джерело економічного зростання країни [4, с. 44].

Оскільки інновації – це рушійна сила економічного розростання, Україна має обрати шлях широкого впровадження інновацій. Курс держави на інноваційний розвиток має супроводжуватися активізацією інноваційної діяльності, як найважливішого фактора і інструмента підвищення якості та конкурентоспроможності продукції. У підсумку це дозволить запровадити прогресивні технології, наукомісткі виробництва, високотехнологічні процеси, підвищити попит, збільшити обсяги реалізації та прибутковості господарюючих суб'єктів.

Список використаних джерел

1. Масленніков Є.І., Кузнецов Е.А., Сафонов Ю.М., Філіппова С.В. та ін. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 1. Херсон, 2016. 854 с.
2. Іванов В. В. Концептуальні засади національної технологічної ініціативи. *Інновації*. № 1(195). 2015. С. 8-10.
3. Гордієнко С.Г. Інноваційна діяльність: проблеми, сутність, змістовні складові та напрями удосконалення / *Часопис Академії адвокатури України*. 2014. № 2. С. 15–32.

4. Жаворонков В.О. Інноваційно-технологічні зміни як умова інноваційного розвитку України. URL: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2017/jun/2697/visnyk2015-36-45.pdf>.

Іорга С. М.
ст. викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
м. Одеса

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ З МЕТОЮ МАКСИМІЗАЦІЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стрімкий розвиток ринку капіталів та значне розширення спектру інструментів фінансування бізнесу призводить до нового бачення ефективності функціонування підприємств. Сучасні реалії здійснення бізнес-процесів збільшення ефективності функціонування підприємства вбачають не стільки у зростанні прибутку та рентабельності, стільки у максимізації ринкової вартості компанії. Саме тому досить широкого вжитку набуває практична реалізація концепції вартісно-орієнтованого управління.

Першоджерелами вартісного підходу можна вважати праці таких відомих економістів, як Акер Д., Коллер Т., Коупленд Т., Маршалл А., Мурін Дж., Раппапорт А., Скотт М. Основні положення концепції вартісно-орієнтованого управління представлено у працях окремих вітчизняних дослідників, зокрема Бланк І.А., Іоніна Д.Є., Мендрула О.Г., Приймак С.В., Терещенка О.О..

Засновниками концепції вартісно-орієнтованого управління є Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін, А. Раппорт та Б. Стюарт Т. Концепція вартісно-орієнтованого управління представляє собою підхід до управління орієнтований на підвищення вартості підприємства у довгостроковій перспективі. Саме зростання вартості бізнесу, а не досягнення високих поточних прибутків стає критерієм прийняття управлінських рішень. Концепція вартісно-орієнтованого управління фінансами вирішує спектр проблем, що висвітлюється у рамках теорії агентських відносин (конфлікт між власниками підприємства та менеджерами щодо прийняття максимально ефективних рішень у сфері управління).

Для щоб успішно розвиватися в конкурентному середовищі вітчизняним підприємствам необхідно гнучко реагувати на зміни, що відбуваються. Посилення значущості фінансових ринків та використання їх інструментарію у якості нарощування капіталів вимагають запуску механізмів адаптації до них вітчизняних підприємств. Першоосновою цієї адаптації має стати перегляд підходів до рішення проблем ліквідності та фінансової стійкості з огляду врахування їх впливу на вартість підприємства.

Вважаємо, що вартісно-орієнтоване управління фінансовими та економічними процесами на вітчизняних підприємствах необхідно вбудовувати передусім на рівні управління оборотним капіталом. Адже саме грамотна політика управління оборотними активами та джерелами їх фінансування сприяє максимізації та синхронізації формування грошових потоків підприємства. Відмітимо, що однією з найбільш поширених моделей оцінки підприємства є оцінка побудована на дисконтуванні його майбутніх грошових потоків. Один з представників теорії вартісно-орієнтованого оцінювання Д. Мактагардом у книзі «Імператив вартості» доводить, що саме грошові потоки мають визначальний вплив на вартість підприємства [1].

В Україні процеси оцінки вартості підприємств регулюються ЗУ «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», згідно якого нормативно-правові акти та методики оцінки майна та майнових комплексів здійснюється на засадах міжнародних стандартів оцінки [2]. Законодавчою базою здійснення оцінки вартості підприємств є

Національним стандартом № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», який є досить близьким до міжнародних стандартів оцінки[3]. Так, у рамках даного стандарту розглядається дохідний підхід оцінки підприємства, що ґрунтується на показниках чистих грошових потоків. Разом з тим, даний стандарт мало уваги приділяє питанням врахування ризику в процесі формування ставки дисконту.

Процеси управлінських впливів у сфері оборотного капіталу підприємства визначають такі важливі параметри оцінювання бізнесу як ліквідність та платоспроможність. Що стосується синхронності надходження грошових потоків підприємства то тут досить важливим є оцінка показників оборотності та платіжної дисципліни.

Нестача оборотного капіталу істотно позначається на ефективності діяльності підприємств і є однією з важливих економічних проблем розвитку української економіки на сучасному етапі. Недостатня забезпеченість підприємств оборотним капіталом супроводжується низьким рівнем ефективності його використання. Тому ефективне використання оборотного капіталу підприємств, як чинника нарощення грошових потоків та підвищення вартості підприємства набуває все більшого значення.

Дієвість та результативність системи управління оборотним капіталом підприємства спричиняє значний вплив на рівень ефективності фінансової діяльності підприємства. Адже від якості управління оборотним капіталом залежить безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, ліквідність підприємства, його платоспроможність і рентабельність. Збиткова діяльність багатьох вітчизняних підприємств, проблеми, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції у зв'язку з недостатністю фінансових ресурсів ставлять проблему управління оборотним капіталом у розряд першочергових. За останні роки у структурі оборотного капіталу підприємства левову частку займає дебіторська заборгованість, яка має тенденцію до зростання. Так, за період з 2011-2018 року питома вага дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів підприємств України коливалася в діапазоні з 58,8% до 64%[4].

Відповідно, в структурі джерел формування оборотного капіталу найбільшу частку займає кредиторська заборгованість, яка має тенденцію до зростання в 2011 році її питома вага у структурі поточних зобов'язань складає 84,25%, у 2018 році цей показник дещо знизився – 50,75%[4]. Це свідчить про постійне зменшення оборотного капіталу у сфері виробництва і його концентрацію у розрахунках, в результаті чого підприємствам в обіг потрібно залучати дедалі більші суми оборотного капіталу.

Важливим є досягнення стабільності та синхронності надходження грошових потоків, що реалізуються у рамках виконання підприємством вимог платоспроможності:

- дотримання необхідного рівня фінансової стійкості потребує наявності оборотного капіталу, що фінансується за рахунок власних джерел;
- виконання умови ліквідності потребує не лише наявності достатнього обсягу ліквідних елементів оборотного капіталу, але й відповідної структури його фінансування.

Вважаємо, що необхідність перетворень в системі управління оборотним капіталом орієнтованих на зростання вартості підприємств об'єктивно зумовлена динамічними змінами соціально-економічного середовища існування підприємств.

Список використаних джерел

1. McTaggart J., Kontes P., Mankins M. *The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns* (1994). New York. The Free Press.
2. Міжнародні стандарти оцінки (2012) Київ. Авантпост-Прим.
3. Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» затверджений КМУ від 29 листопада 2006 р. № 1655 URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/56644621> (дата звернення 25 серпня 2020 р).

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 26 серпня 2020 р).

Кічук Н. В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса

ЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙ В СОЦІАЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

В останні роки в економіці України все більшої популярності набуває соціальне підприємництво. Соціальне підприємництво через його соціальну спрямованість, не слід ототожнювати з благодійністю. Так, Д. Робінсон визначає соціальне підприємництво як процес, що включає в себе виявлення конкретної соціальної проблеми і конкретні методи її вирішення, оцінку ступеня соціального впливу, бізнес-моделі і стійкості проекту, а також створення комерційної структури (орієнтованої на виконання соціальної місії) або некомерційної структури (виконує бізнес-завдання), що забезпечує подвійний (або потрійний) результат, тобто результат економічний, соціальний та екологічний [1, С.33].

Першими на законодавчому рівні в кінці 1990-х рр. діяльність соціальних підприємств легалізували країни Західної Європи: Італія, Іспанія, Греція, Бельгія, Франція, Португалія, Великобританія. На початку 2000-х рр. законопроекти, які регулювали діяльність соціальних підприємств, були прийняті у східноєвропейських і прибалтійських країнах – Угорщині, Чехії, Словаччині, Словенії, Польщі, Литві. У США перші соціальні підприємства почали з'являтися на початку 1990-х, проте, на відміну від європейських країн, сферою їхнього зародження був не кооперативний рух, а громадський сектор.

На сьогодні склалося розуміння соціального підприємництва як інноваційної діяльності, спрямованої на розв'язання соціальних проблем, здійснення соціальних перетворень та отримання фінансового прибутку. Проте питання пріоритетності цілей такої діяльності залишаються відкритими для дискусії. Більшість авторів вважають, що пріоритетними є соціальні мотиви діяльності, такі як розв'язання соціальних проблем, досягнення соціальної справедливості, загального добробуту [2, с.32]. Окремі визначення надають однакового значення соціальним та економічним аспектам діяльності соціальних підприємств – виконуючи соціальну місію, вони є фінансово прибутковими

Так, представники інноваційного підходу вважають, що основною метою соціального підприємництва є розв'язання соціальних проблем шляхом здійснення соціальних перетворень, отримання фінансового прибутку при цьому не є пріоритетом. Прихильники підприємницького підходу дотримуються думки, що отримання прибутку через бізнесову діяльність є обов'язковою характеристикою соціального підприємництва. Автори вказують, що перший підхід до розуміння соціального підприємництва є більш характерним для європейських країн, зокрема Великобританії, другий – для США та країн Латинської Америки. К. Браво в межах підприємницького підходу виділяє західну та азійську школи підприємництва. Суттєві відмінності між ними полягають у таких питаннях, як прибутковість, тиражованість, масштабованість та географічне розташування соціального підприємства [3, с.71]. Для західної школи соціального підприємництва властивим є погляд на соціальне підприємство як на некомерційний проект, який дає прибутки, виконуючи при цьому соціальну місію. Усі три критерії – прибутковість, тиражованість і масштабованість підприємства є необхідними для надання підприємству статусу соціального. Дану ідеологію соціального підприємництва сповідують фундації Скола та Шваба. Згідно з поглядами,

поширених у країнах Азії, необхідним критерієм є лише наявність прибутків, інші – бажані, але не обов'язкові. Таку ідеологію соціального підприємництва підтримує Центр Юнуса.

Серед основних причин, що зумовили розвиток і поширення соціального підприємництва в Україні, дослідники називають: брак державних коштів і корупцію влади, неналежну увагу з боку неурядових організацій до важливих соціальних потреб населення в країнах, що розвиваються [2, с.35]; неефективність традиційних способів розв'язання нагальних соціальних проблем, таких як бідність, гендерна нерівність тощо у розвинутих країнах; намагання урядів деяких країн комерціалізувати сектор соціальних послуг; скорочення державного фінансування окремих соціальних послуг, зокрема таких, як освіта та розвиток громад.

Оскільки поняття "соціальне підприємство" офіційно не закріплено в нормативно-правовому полі України, то їхня діяльність регулюється існуючими законами, що стосуються підприємств чи організацій відповідно до організаційних форм юридичної особи, за якими вони зареєстровані. Результати дослідження 2018 р. показали, що діючі соціальні підприємства оформлені юридично як фізичні особи – підприємці, громадські організації, підприємства громадського об'єднання, приватні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, благодійні організації, організації громадського об'єднання, державні підприємства, сільськогосподарські кооперативи та громадські спілки.

Основними тенденціями розвитку соціального підприємництва в Україні є такі [3, с.22]: більшість з них виникає у великих містах; територія поширення їхньої діяльності здебільшого охоплює локальний рівень або всю територію України; найпоширеніша організаційна форма – ФОП; переважають ті СП, чия тривалість діяльності становить від 1 до 3 років. Щодо кількості працівників, то майже в половині соціальних підприємств, що взяли участь у дослідженні, працює до 10 осіб. Колективи, що становлять 50 і більше осіб, – у тих соціальних підприємствах, які мають на меті працевлаштування представників уразливих груп населення. Основними напрямками роботи є працевлаштування та підтримання діяльності організації. Значно менше тих соціальних підприємств, що мають на меті генерування прибутку для окремих груп населення та надання певних видів послуг.

Сьогодні соціальне підприємництво в Україні розуміється як діяльність, що має на меті пом'якшення соціальних проблем на умовах самоокупності, інноваційності та стійкості і включає пошук можливостей для реалізації нових ідей, заснування соціальних підприємств, які б розв'язували соціальні проблеми, та розвиток їхньої мережі [4]. Проте не всі соціальні підприємства ідентифікують себе як такі. І, незважаючи на те, що за приблизними оцінками експертів таких підприємств в Україні в 2018 р. налічувалося близько 700, участь у дослідженні "Соціальне підприємництво в Україні", що проводилося в 2018 р. Школою соціальної роботи Національного університету "Києво-Могилянська академія" за підтримки Pact Int. та Western NIS Enterprise Fund, взяли лише 73 соціальні підприємства. Основними характеристиками соціального підприємництва науковці, представники бізнес-структур і практики називають такі: наявність соціальної чи екологічної проблеми, яку необхідно розв'язати; пошук інноваційних шляхів для розв'язання проблем через адаптацію найоптимальнішої бізнес-моделі; юридичне оформлення підприємств як окремих структур чи як складових бізнесу або громадських організацій. Критеріями успішної діяльності соціальних підприємств в Україні експерти визначили три основні: чітко сформульована соціальна місія; наявність прибутку та його розподіл або самоокупність; публічна звітність соціального підприємства про свою діяльність [5, с.54].

Найважливішими факторами, які сприяють розвитку соціального підприємництва в Україні, є фінансування, пільгові кредити та кваліфіковані кадри. Аналогічно до ситуації з труднощами перелік факторів розвитку також є досить широким і його можна звести до соціальних і матеріальних факторів. Якщо серед соціальних домінують кваліфіковані кадри, професійний досвід і практики співпраці з державними та бізнес-структурами, то серед

матеріальних є не лише пошук фінансування та грантів, нестача яких не дозволяє орендувати приміщення, закуповувати обладнання та розширяти бізнес, але й елементарна можливість отримати пільгові кредити.

Соціальних підприємців часто називають інноваторами, оскільки вони намагаються розв'язувати "старі" соціальні проблеми "новими" підприємницькими підходами. Це пов'язано, насамперед, з тим, що традиційний бізнес зайняв найбільш цікаві, з точки зору рентабельності, ніші, та особливістю соціальних груп, які опинилися в складних життєвих обставинах. Фактично, потрібно часом "поєднати непоєднуване", аби отримати комерційний та соціальний/екологічний ефекти.

Більшість дослідників пов'язують соціальне підприємництво з інноваціями і, навіть саме соціальне підприємництво називають інновацією в соціальній сфері, принаймні в країнах, де соціальне підприємництво лише починає розвиватися. Громадські організації в Україні дбають про диверсифікацію джерел доходів і розглядають соціальне підприємництво як можливий напрям фінансування статутної діяльності. Українські організації мають можливість спостерігати тисячі успішних прикладів соціального підприємництва в усьому світі й не відставати від сучасних тенденцій. Наявність джерел, де можна почерпнути новачії. Тут слід зазначити не лише про наявність джерел, а й про легкість і доступність інновацій, які можна використовувати для започаткування соціального підприємства. Серед джерел можна виокремити такі: іноземні соціальні підприємства, про які пишуть у підручниках, дослідженнях, засобах масової інформації, та які мають власні інтернет-сторінки; міжнародні організації, які працюють в Україні й популяризують соціальне підприємництво через проведення тренінгів, стажувань, видання матеріалів і грантову підтримку, наприклад програма UCAN за підтримки USAID, Британська Рада в Україні, Міжнародний фонд "Відродження", Німецький Дитячий Фонд, Програма розвитку ООН, Міжнародна організація з міграції, ОБСЄ та багато інших; спеціалізовані центри підтримки та розвитку соціального підприємництва, які працюють в усьому світі і в Україні зокрема; будь-які громадські чи благодійні організації, які займаються розв'язанням соціальних проблем; наукові конференції, круглі столи, семінари.

У нинішніх умовах ця тема дуже актуальна для України. Сучасні виклики українського суспільства, а саме військові дії та проблеми внутрішньо переміщених осіб створюють додаткові причини щодо активізації соціальних ініціатив.

Список використаних джерел:

1. Социальное предпринимательство: миссия – сделать мир лучше. Джилл Кикал, Томас Лайонс; пер. с англ. М. : АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2016.,304 с.
2. М. Хмара. Інноваційна специфіка соціального підприємства. Міжнародні відносини 1/2, 47/48, 2018 р., с.31-35.
3. Сила Т. Соціальна робота і сталий розвиток: в пошуках спільних векторів.Тетяна Іванівна Сила. Проблеми соціальної роботи: філософія, психологія, соціологія : зб. наук. праць. 2019. , № 2(3)., С. 76.
4. Соціальне підприємництво в Україні. URL. <http://www.socialbusiness.in.ua>
5. Соціальне підприємництво в Україні : звіт за результатами дослідження / Наталія Гусак, Вікторія Кузнецова, Тетяна Стеценко.,К., 2016 р., с.27.

Кисличко К. А.
студентка,

Научный руководитель: Кошелёк Г. В.
к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия и
организации предпринимательской деятельности
Одесский национальный экономический университет,
г. Одесса

СОВРЕМЕННАЯ БИЗНЕС-СРЕДА В УКРАИНЕ

В экономике под бизнес-средой принято считать все факторы окружающей среды, которые влияют на деятельность предприятия. Бизнес-среда показывает нам насколько благоприятными являются условия в стране, чтобы вести бизнес и это в свою очередь показывает уровень затрат, конкурентоспособность и эффективность предприятий.

На сегодняшний день не существует единой концепции, которая объединяла бы в себе разные за направлением или степенью влияния факторы. Но самым распространенным является деление этих факторов на внутренние и внешние. Среди внутренних факторов выделяют потребителей, поставщиков, конкурентов, а среди внешних – социальные, политические, технологические, правовые условия [1, с. 27].

Об Украине обычно говорят, как о стране с большим потенциалом, но этот потенциал еще не использован в полную силу. Среди причин, почему Украина не использовала свой потенциал, называют неблагоприятную бизнес-среду и инвестиционный климат.

Развитие бизнес-среды в Украине характеризуется прежде всего отсутствием постепенного первоначального накопления капиталов, долгим развитием предпринимательского менталитета, навыков, а иногда и логики для принятия решений. В Украине предпринимательство развивалось в среде отсутствия стратегии развития взаимодействия государства и бизнеса, и это проявлялось в большой доле коррумпированности органов государственной власти, расширением теневой экономики, проникновением иностранного капитала в важные сферы экономики. Несмотря на проведение в Украине многих позитивных реформ, процесс их внедрения очень медленный и поэтому предприниматели не могут в полной мере воспользоваться всеми преимуществами этих изменений в законодательстве.

В Украине условия функционирования бизнес-среды слабо рассчитаны на поддержку субъектов предпринимательской деятельности, а действия государства в сфере влияния на кредитные возможности банков сложно назвать оптимальными условиями развития. Коммерческие банки не сильно заинтересованы в том, чтобы кредитовать бизнес в долгосрочном периоде. Это вызывает неудовлетворенность предпринимателей, высокий уровень процентных ставок, колебание валют, уменьшение инвестиций в экономику нашей страны. К экономическим факторам также относят уровень налоговой нагрузки, изменение курса национальной валюты, неопределенность курса валют затрудняет планирование бизнеса и тоже может повлиять на финансовые показатели предприятия, уровень инфляции, состояние кредитования: негативное влияние, ведь привлечения кредитных средств увеличит финансовую нагрузку и повлияет на дальнейшее развитие предприятия.

Правовые условия функционирования бизнеса показывают зависимость и регулирование бизнеса со стороны государства. Современный бизнес регулируется огромным количеством законодательных актов, среди основных нормативных актов: Конституция Украины, хозяйственный кодекс, гражданский кодекс, налоговый кодекс и законы Украины, которые касаются различных аспектов хозяйственной деятельности [2, с. 63].

К правовым факторам бизнес-среды в Украине относится нестабильность законодательной базы: негативное влияние из-за невозможности отслеживать постоянные

изменения в законодательстве по предпринимательской деятельности, сложность администрирования налогов и ведения отчетной документации. Нужно также сказать, что проблемой является не только большое количество правовых актов, которые регулируют бизнес, но и то, что большинство из них являются противоречивыми, не конкретизированными в данном вопросе.

К социальным факторам относят снижение численности населения и из-за этого государство вынуждено будет увеличивать налоговое давление на предприятия и заработную плату рабочих, а также снижение численности населения приведет к уменьшению количества клиентов; повышение уровня безработицы: негативное влияние, ведь рост количества безработного населения приведет к уменьшению количества платежеспособного населения [3, с. 255].

Очевидно, что современная Украина находится в сложном социально-политическом положении, поэтому внешние факторы бизнес-среды будут более негативно влиять на финансово-хозяйственную деятельность организаций и ограничивать их развитие. К ним относится политическая ситуация в Украине: военный конфликт на территории Донецкой и Луганской областей обуславливают негативное влияние из-за возможности выезда части населения подальше от зоны конфликта, что может способствовать уменьшению количества клиентов, как постоянных, так и потенциальных.

Карантин и коронавирус вызвали масштабный спад в экономике, заставив целые бизнесы приспособиться к новым, более сложным реалиям. Коронавирус стал причиной бесчисленного количества небольших обострений в тысячах малых и средних предприятий. Пострадали и компании, работающие в креативных отраслях. Кинопроизводство остановилось, концерты и выставки отменили, спрос на маркетинговые услуги упал.

К технологическим факторам относят степень новизны и современности оборудования в области, развитие Интернет-технологий: положительное влияние, ведь создаются новые возможности для привлечения клиентов благодаря созданию сайта, ведению интернет-групп. Происходит более быстрая коммуникация с клиентами.

Именно невозможность ведения бизнеса офлайн подтолкнула предпринимателей искать различные способы продавать свои товары через интернет. Это спасло многих. Особенно тех, кто успел подготовиться заранее.

Уже с середины марта украинские предприниматели испытывали сложности с ведением бизнеса и не надеются на улучшение ситуации в ближайшей перспективе. Представители бизнеса просят государство смягчить налоговый режим и предоставить другие меры поддержки. Негативные последствия кризиса особо ощутимы в малом бизнесе. Украина, как и другие страны, оказалась совершенно неподготовленной к такому ходу событий.

Как видим, бизнес-среда в Украине хотя и в целом сформирована, однако характеризуется, с одной стороны, значительным проникновением в хозяйственные вопросы государства, а с другой – слабой их заинтересованностью в существовании эффективной среды хозяйственной деятельности. Именно ответственность государства за сформированную бизнес-среду определяет уровень прозрачности и действенности общественного договора между ней и бизнесом, а несовершенство законодательства, низкий уровень морали, слабая действенность рыночных и общественных институтов не способны обеспечить предпринимателям правильные ориентиры деятельности.

Список использованных источников

1. Буряк Г. Институты развития отношений собственности в классификации бизнес-среды. *Актуальные проблемы международных отношений*. 2012. Вып.105. Ч. II в. С. 26-28.
2. Страшный С. Бизнес-среда как объект государственного регулирования. *Актуальные проблемы государственного управления*. 2010. Вып. 2. С. 61-64.
3. Мельник М.И. Классификация бизнес-среды. *Региональная экономика*. 2008. №2. С.251-260.

Літвінов О. С.

д.е.н., доцент

доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності,

Малишко А. В.

магістр,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

ВІДМІННОСТІ ПОНЯТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ, ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ, НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ТА РЕСУРСИ

В сучасних наукових та бізнес дискусіях часто спостерігається використання різноманітних термінів для характеристики нематеріальностей (від англ. – *intangibles*) на підприємстві. Найчастіше авторами для цього використовуються поняття нематеріальні активи, нематеріальні ресурси, інтелектуальний капітал або інтелектуальна власність. Всі ці поняття, не зважаючи на їх зовнішню схожість, мають суттєві відмінності, а їх рандомне використання для характеристики одних й тих же об'єктів обумовлює виникнення значної плутанини у дослідженнях.

Історично першим поняттям, яке характеризує нематеріальні складові діяльності підприємства було «нематеріальні активи» (від англ. – *intangible assets*, далі – НМА). Уперше, як зазначає Д. Думей, термін НМА запровадив американський вчений Т. Веблен у 1904 р. Він зазначав: «Вартість акцій, як правило, – це нематеріальні активи та залежать від цінності торгових марок, патентів, процесів, франшиз тощо... У цьому випадку ядром сучасної корпоративної капіталізації є нематеріальні складові підприємства...» [1]. Протягом наступних 116 років теорія управління НМА наповнилася тисячами досліджень сутності, складових, особливостей ідентифікації, оцінки та захисту НМА загалом та окремих їх складових. При цьому увага до НМА із часом тільки зростає, що пов'язано із збільшенням інтересу до них економістів-практиків. НМА – це нефінансові, нефізичні активи, які створюються протягом часу або за допомогою інвестицій та можуть додавати цінності підприємству [2].

В останні роки ключового значення набуває поняття «інтелектуальний капітал» (далі – ІК) під яким пропонується розуміти сукупність соціально-економічних відносин, які пов'язані із формуванням, використанням та відновленням знань як ресурсу підприємства [3, с. 102; 4]. Деякі дослідники розрізняють НМА та ІК на основі реальності їх використання у часі. До НМА зараховують ті складові ІК, які реально наразі використовуються підприємством, хоча критерію реальності використання більше відповідає поняття «інтелектуальний потенціал», аніж ІК та НМА [5]. Часто науковці намагаються розкрити сутність потенціалу як можливість, здатність досягти певних цілей або певних ресурсів підприємства. Отже, реально задіяні інтелектуальні ресурси підприємства разом із незадіяними формують інтелектуальний потенціал підприємства.

Об'єднати поняття НМА та ІК запропонували Д. Волков та Т. Гараніна. На їх думку ІК це теж, що й НМА та нематеріальності, тільки вони об'єднують НМА, які можливо відобразити у балансі та НМА, які неможливо відобразити у балансі підприємства [6, с. 541]. На нашу думку, об'єднання термінів НМА, нематеріальності, інтелектуальна власність (далі – ІВ), гудвіл, нематеріальні ресурси (далі – НМР) із ІК не відповідає їх сутності і лише ускладнює процес їх пізнання. Необхідно чітко визначити сутність кожного з цих понять, що дозволить уникнути непорозуміння у їх застосуванні. Загалом велика кількість науковців досі використовує більш традиційні терміни НМА та НМР для характеристики капіталу знань, надаючи їм більш широкого смислового значення, що призводить не тільки до проблем визначення сутності ІК, а й до невизначеності сутності НМА та НМР підприємства.

Науковці звертають увагу на те, що використання термінів ІК та НМА в різних регіонах світу має різне поширення. Найбільш активним є вживання терміна ІК в публікаціях західноєвропейських, азіатських та австралійських науковців. Тоді як у США та у Східній Європі (у т.ч. в Україні) науковці значно частіше послуговуються терміном НМА та ІВ, аніж ІК [7; 8]. Особливе здивування викликає збільшення розриву між частотою використання терміна НМА та ІК в США, оскільки саме американський науковець Т. Стюарт ввів у активний науковий обіг термін ІК. Як уже зазначалося, за сутністю між ІК та НМА існує велика різниця, тому можна зробити висновок, що у США та Східній Європі віддають перевагу аналізу проблем управління не всім ІК, а лише певною його частиною, яку можна вважати НМА підприємства. Але, як бачимо, причина регіонально нерівномірного використання термінів ІК та НМА полягає у тому, що в науковому середовищі США та Східної Європи прийнято їх ототожнювати. Тобто у США та Східній Європі серед більшості спеціалістів, здебільшого практиків, які мають справу із поточною діяльністю та звітністю підприємств, сформулося уявлення про тотожність ІК та НМА. Тому переважно у працях дослідників із вказаних регіонів світу, коли йдеться про проблеми управління НМА, насправді розглядаються проблеми управління ІК.

Окремо потрібно звернути увагу на широке використання терміна «інтелектуальна власність» з метою аналізу нематеріальних складових діяльності підприємства. В. Семенова пропонує розуміти ІВ як права на різні об'єкти, у тому числі на результати інтелектуальної діяльності [9, с. 76]. ІВ – це юридична категорія, яка введена в активний науковий обіг у 1967 р. після заснування у Стокгольмі Всесвітньої організації інтелектуальної власності, що характеризує можливість відокремлення результатів інтелектуальної праці. Тобто до ІВ можуть бути зараховані тільки деякі об'єкти ІК, які мають юридичний захист відповідно до чинного законодавства, а саме, об'єкти промислової власності та авторського права. У філософському розумінні ІВ через специфіку її походження захистити неможливо, оскільки інтелектуальні здібності, знання, нагромаджені індивідом, відчуженню не підлягають.

Можливість юридичного захисту є особливістю й НМА. З облікової точки зору капітал підприємства повинен бути відображений в пасивах і відповідати обсягу активів підприємства, тобто НМА підприємства повинні дорівнювати нематеріальному капіталу. При цьому нормативна база визначає активами ті об'єкти, які можуть бути ідентифіковані та юридично захищені. Це й призводить до ототожнення у багатьох вітчизняних та світових дослідженнях НМА з ІВ та ІК. Однак реалії економічної діяльності свідчать про те, що велика кількість об'єктів ІКП, які визначають можливість існування підприємства в економіці знань, не може бути або ідентифікована, або юридично захищена, що не дозволяє зарахувати їх до ІВ та включити до балансу підприємства як НМА.

У свою чергу термін НМР традиційно використовується фахівцями з метою характеристики складової частини потенціалу підприємства, сукупності нематеріальних об'єктів, які не мають матеріально-речової форми та здатні забезпечувати підприємству економічну вигоду [10, с. 115]. Термін НМР найбільш тотожний із терміном ІК, оскільки також включає як ідентифіковані, так і неідентифіковані об'єкти, що зумовило значний інтерес до вивчення сутності, значення та складових НМР підприємства. Відмінність НМР від ІК полягає у тому ж, у чому й відмінність між ресурсами й капіталом, а саме в характері участі в процесі відтворення. ІКП складають ті НМР, які було спожито і відтворено в процесі операційної діяльності підприємства. Різницею між ІКП та НМР будуть ті нематеріальності, які не використовуються у діяльності підприємства та не відтворюються за її результатами.

Отже, терміни ІК, НМА, ІВ та НМР мають різне змістовне наповнення, що обумовлює необхідність їх окремого використання та неможливість їх ототожнення. НМР – це всі нематеріальності, які можуть використовуватись у діяльності підприємства. До ІКП входять ті нематеріальності, які споживаються і відтворюються на підприємстві. НМА включають ті

НМР, які ідентифіковані та можуть бути юридично захищені і складаються, в першу чергу, з об'єктів ІВ (рис. 1).

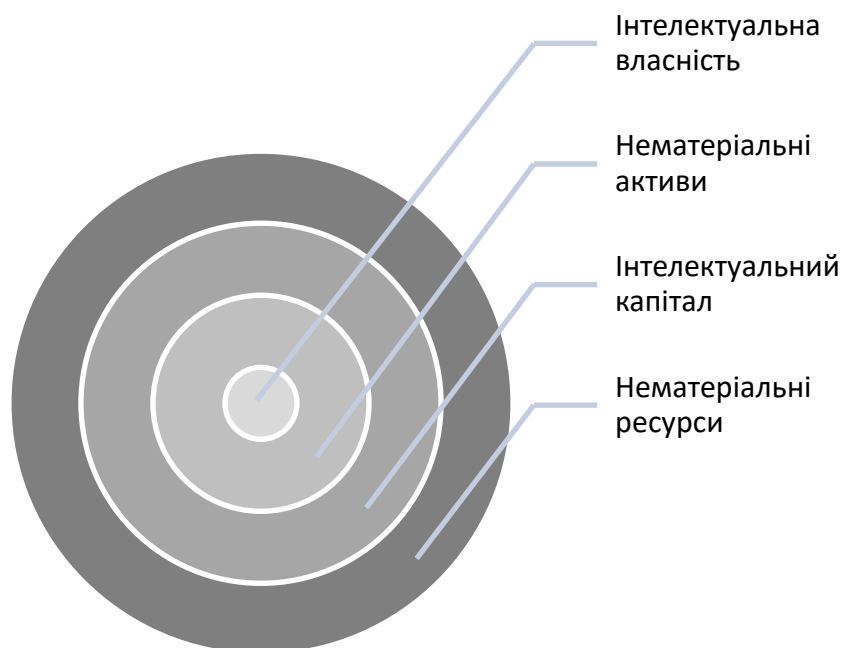


Рис. 1 – Зв'язки між окремими поняттями, які характеризують нематеріальності на підприємстві

Джерело: сформовано авторами

Список використаних джерел

1. Dumay J. Reflective discourse about intellectual capital: research and practice // Journal of Intellectual Capital. 2009. Vol. 10, No. 4, P. 489-503.
2. Montresor S., Perani G., Vezzani A. How Do Companies Perceive Their Intangibles? New Statistical Evidence from the Innobarometer 2013. Joint Research Centre ; European Union, 2014. 60 p.
3. Літвінов О. С. Визначення сутності інтелектуального капіталу. Modern Economics. 2018. № 11. С. 98-104.
4. Літвінов О. С. Інтелектуальний капітал підприємства: сутність, оцінка, розвиток : монографія. Одеса : Астропринт, 2019. 392 с.
5. Starovic D., Marr B. Understanding corporate value: managing and reporting intellectual capital. Chartered Institute of Management Accountants, 2003. 28 p.
6. Volkov D., Garanina T. Intangible assets: importance in the knowledge-based economy and the role in value creation of a company // Electronic Journal of Knowledge Management. 2007. Vol. 5 No. 4. P. 539-550.
7. Cuozzo B. et al. Intellectual capital disclosure: a structured literature review // Journal of Intellectual Capital. 2017. Vol. 18. №. 1. P. 9-28.
8. Eccles Robert G., Krzus Michael P. One report: Integrated reporting for a sustainable strategy. John Wiley & Sons, 2010. 235 p.
9. Семенова В. Г. Дослідження сутності інтелектуальної власності в сучасних економічних умовах. Технологический аудит и резервы производства. 2015. №6 (5). С. 74-77.
10. Петрович Й. М., Кім А. Ф., Семенів О. М. та ін. Економіка підприємства / за заг. ред. Й.М. Петровича. Львів : «Новий світ», 2000. 680 с.

Однолько В. О.

к.е.н.,

*старший викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет.*

м. Одеса

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

В даний час в науковій літературі сформований певний набір знань в області соціальної політики у торгівельному підприємстві. Аналізу сутності, принципів корпоративної соціальної відповідальності організацій присвячені роботи таких зарубіжних авторів, як Porter М. Е. [6], А. Керолл [3]. Процес становлення і розвитку концепцій корпоративної соціальної відповідальності, а також спроби їх систематизації розглянуті в роботах: Лагодієнко В. В., Пушака Я. Я., які запропонували модель, і пов'язали корпоративну соціальну відповідальності з концепціями «сталого розвитку», «корпоративної стійкості», «управління відносинами з зацікавленими сторонами» [1].

Сучасні торгівельні підприємці, які працюють на світовому ринку споживчих товарів і послуг в умовах гострої конкуренції, повинні мати ефективну стратегію, яка допомагає їх бізнесу чітко уявляти перспективи розвитку, передбачити можливі ризики і мінімізувати їх. Зазвичай, бізнес-стратегія конкретного бізнесу включає в себе такі елементи, як: мета і місія створюваної бізнес-структури, її конкурентні переваги, вироблена продукція, ринки збуту, ресурсний потенціал, тактика розвитку і корпоративна культура.

В кінці ХХ століття і перші десятиліття ХХІ століття фахівці в області менеджменту все частіше звертаються до концепції корпоративної соціальної відповідальності як вагомого конкурентного переваги компанії. Особливо підкреслимо, що корпоративна соціальна відповідальність є багатоаспектним комплексним поняттям, тому до цих пір в управлінській літературі не існує єдиного визначення даного поняття.

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це багатовимірна концепція, яка складається з різноманітного контенту, в залежності від змісту і мети аналізу дослідники можуть вибирати різні елементи для оцінки корпоративної соціальної відповідальності [1].

Найбільш поширених визначень, що містяться в Міжнародному стандарті ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності», згідно з яким корпоративна соціальна відповідальність – відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище через прозоре і етичне поведінку, яка: сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я і добробут суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає вживаному законодавству і узгоджується з міжнародними нормами поведінки; введено в усій організації [2].

Поняття соціальної відповідальності розуміється по-різному, в залежності від конкретного випадку. У контексті зростаючої глобалізації, складного бізнес-середовища, правил, принципів і впливу зацікавлених сторін слід брати до уваги вибір аспектів реалізації соціальної відповідальності. Керівництво соціальної відповідальності повинно бути послідовною відповідно до бізнес-стратегії і розвитком торгівельного підприємства [3].

Корпоративна соціальна відповідальність підвищує лояльність співробітників, партнерів і клієнтів організації, інтегрує завдання торгівельного підприємства в політику стійкого розвитку, з огляду на економічні, соціальні та екологічні аспекти, збільшує умови довгострокового створення вартості і забезпечення фінансового успіху [1].

Розглядаючи корпоративну соціальну відповідальність як конкурентну перевагу торгівельного підприємства можна послатися на численні проведені дослідження, які підтверджують, що торгівельні підприємці, які отримали найнижчі оцінки в області

корпоративної соціальної відповідальності, можуть розраховувати на схильність до покупки її товарів 11,9% споживачів. Середні показники дають підтримку 46,9% клієнтів. Торгівельні підприємці, які найбільш досягли успіху в соціальних ініціативах, підтримують 91,4% споживачів, готових купити пропоновану продукцію. Крім того, бізнес-спільнота є надзвичайно чутливим до питань соціальної активності торговельного підприємництва. Так, наприклад, згідно з дослідженнями Reputation Capital Group, збільшення показника активності в області корпоративної соціальної відповідальності на 5 балів (Global Rep Trak®) призводить до зростання бажання інвестувати в компанію на 7,7%. Отже, висока оцінка корпоративної соціальної відповідальності – це активності торговельного підприємства «трансформується» в 80,8% споживачів, які довіряють підприємству, і 83,9% бажаючих придбати її продукцію [4]. Однак варто відразу зауважити, що далеко не всі фахівці в області менеджменту розглядають корпоративну соціальну відповідальність як обов'язковий елемент ефективної бізнес-стратегії сучасного торговельного підприємництва.

Однак численний зарубіжний досвід доводить, що впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності в господарську діяльність торговельного підприємства підвищує його рівень конкурентоспроможності серед конкурентів. Так, наприклад, в 2018 році такі відомі зарубіжні компанії, як Lego, Microsoft, Google, Walt Disney Company, BMW, Colgate-Palmolive, American Express, The Coca-Cola Company, Hyundai, Sharp, Bacardi, Starbucks Coffee Company, PepsiCo, General Motors, Fiat Chrysler Automobiles, Zara і Volkswagen займали лідируючі позиції в області соціальної відповідальності [5].

Зіставивши даний рейтинг з щорічними рейтингом 500 найбільших компаній світу, критерієм складання якого є виручка компанії, побачимо, що практично усі перераховані вище компанії включені в даний рейтинг. За результатами щорічного дослідження Reputation Institute Global CR RepTrak, в 2019 році світовими лідерами в області корпоративної соціальної відповідальності визнані компанії: The LEGO Group, Natura, Microsoft, Google, The Walt Disney Company, BOSCH, Havaianas, Intel, Lavazza і IKEA.

Минулорічний лідер рейтингу - Google - перемістився на четверте місце. Дебютантами списку стали Havaianas, Intel і Lavazza у той час як Canon і Michelin втратили свої місця в ТОП-10. Незважаючи на стабільно низкі оцінки енергетичних компаній у сфері корпоративної соціальної відповідальності, великий прогрес в соціальній активності відзначений у Exxon Mobil, Chevron і Shell [4].

Українські торговельні підприємці повинні займатися соціальною діяльністю, нести відповідальність перед своїми працівниками, клієнтами. Бізнес повинен мати ширші обов'язки, ніж максимізація прибутку і мінімізація витрат.

У даний час багатьом торговельним підприємцям складно прийняти концепцію КСВ, оскільки вона передбачає виділення інвестицій на таку діяльність, що знижує поточні прибутки. Власники бізнесу не усвідомлюють всього потенціалу КСВ, не розуміють, що поточні витрати є насправді перспективними інвестиціями.

Витрати на соціальні інвестиції, здійснюється великим бізнесом не можна розглядати як джерело неефективних витрат. Як приклад можна навести досвід компанії «BMW», яка активно використовує різні благодійні акції та спонсорство, соціальні програми. Група BMW ініціює великі освітні програми, займається проблемами дорожньої безпеки, бере участь у лікуванні пацієнтів із ВІЛ/СНІДом.

Авіаперевізник Emirates спонсорує благодійні проекти з метою побороти бідність та допомогти отримати житло, лікування та освіти малозабезпеченим дітям з тих країн, куди здійснюються їхні рейси.

Представники великого бізнесу вже давно зрозуміли, що не можуть існувати поза суспільством. Вони все частіше долучаються до вирішення соціальних проблем.

За даними дослідження, яке було проведене американською компанією Sirota Survey Intelligence, 55% споживачів у всьому світі готові платити більше за продукти та послуги соціально відповідальним компаніям.

Крім того, за даними іншої дослідницької компанії Reputation Institute, 73% людей у всьому світі порекомендують такі товари та послуги своїм друзям та рідним.

Доказом цього твердження, наприклад, можна вважати акцію «Помічник Санти» у кількох київських кав'ярнях та ресторанах.

Зокрема, продаж благодійних десертів у кафе Black Berry, кошти з яких йшли на допомогу підопічним фонду «Запорука», виріс на 15%.

У всьому світі, і Україна – не виняток, торговельні підприємці зрозуміли переваги соціальної проактивної позиції. Благодійність стала для них не разовим спонтанним проявом милосердя, а окремим напрямком стратегії розвитку та можливістю позитивно впливати на суспільство.

Участь у благодійних проектах покращує репутацію конкретної торговельно підприємницької структури, демонструє її надійність, а постійна підтримка довготривалих програм стає показником стабільності та сталого фінансового благополуччя.

Недарма рейтинги компаній з найкращою репутацією у корпоративно-соціальної відповідальності очолюють такі гіганти як Microsoft, Google, BMW.

Згідно з дослідженнями, 80% співробітників пишаються тим, що працюють у соціально відповідальній компанії, а 92% визначають програми благодійності як «важливі» або «дуже важливі».

Причетність працівників до втілення таких проектів сприяє створенню спільних цінностей працівника та компанії.

Наприклад, популярними є спортивні благодійні змагання.

В Україні компанія «Агромат» вже кілька років поспіль проводить турніри з міні-футболу, які не тільки зміцнюють командний дух колективу, популяризують здоровий спосіб життя, але й рятують життя хворих дітей.

Активне використання основних інструментів корпоративної соціальної відповідальності торговельного підприємництва позитивно позначається не тільки на рівні продажів товарів і послуг, сприяючи формуванню споживчої лояльності, а й формує позитивний бренд, тим самим залучаючи і утримуючи талановитих фахівців. Застосування корпоративної соціальної відповідальності як одного з елементів стратегії в українському бізнес-середовищі поки має досить скромний досвід в порівнянні з зарубіжними компаніями. Лише нечисленні вітчизняні торговельні підприємці розглядають корпоративну, соціальну відповідальність як один з елементів ефективної стратегії свого торговельного підприємства. За оцінками вітчизняних фахівців, корпоративною соціальною відповідальністю (в його міжнародному розумінні) займаються в Україні приблизно 100 торговельних підприємств, які так чи інакше пов'язані з міжнародною діяльністю та є представниками крупного бізнесу, що працюють в сфері енергетичної, хімічної, металургійної та фінансової галузей економіки.

Список використаних джерел:

1. Лагодієнко В. В., Пушак Я. Я. Соціальна відповідальність підприємств харчової промисловості як основа інноваційного розвитку сучасної економіки. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2018. № 3. С. 27-35.
2. Новый формат стандарта GRI: социальная ответственность бизнеса в тренде. URL: <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id1138>.
3. Carroll A. B. Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct. *Business and Society*. 2009. Vol. 38, no 3. P. 268–295.
4. Global Reporting Initiative. URL: <https://www.globalreporting.org/Pages/default.aspx>

5. Global CSR 100 RepTrak Report 2018. URL: <https://www.reputationinstitute.com/research/2018-global-csr-100-reprtrak-report>.

6. Porter M. E. Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. Harvard Business Review. December, 2006. P. 78–92.

Репушевська Ю. О.

к.е.н.,

викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

СТВОРЕННЯ СПРЯТЛИВОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА — ЗАПОРУКА ГАРМОНІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Зараз, в важкі часи для нашої держави, особливої гостроти набувають питання її ділового середовища, мається на увазі бізнес-середовище. Воно бере на себе роль індикатора розвитку економіки країни, виступає позитивним чи негативним чинником функціонування підприємства. Сучасне бізнес-середовище в Україні гальмується низкою причин. Серед основних причин спаду підприємницької активності можна вирізнити загострення військового конфлікту, несприятливу макроекономічну ситуацію, нестабільне законодавство.

У науковому просторі відсутнє чітке формулювання терміну «бізнес-середовище», але ми вважаємо, що це сукупність факторів, у межах яких здійснюється господарська діяльність з метою отримання бажаного прибутку. Щоб держава розвивалася гармонійно, її бізнес-середовище має складатись з невідконтрольних (зовнішнє середовище) та відконтрольних (внутрішнє середовище) факторів, які впливають на її господарську діяльність. Проте внутрішнє середовище видозмінюється під впливом зовнішнього середовища, в якому і виявляється кінцевий результат господарської діяльності.

Баланс інтересів між внутрішнім та зовнішнім середовищем встановлюється лише за наявності порозуміння влади і бізнесу, що в кінцевому підсумку приводить до легалізації бізнесу, повноцінної реалізації бізнесом соціальних функцій, прориву в запровадженні європейських стандартів організації бізнесу, до підвищення ефективності економічних реформ.

Увійшло в традицію вважати, що економіка України несприятлива для ведення бізнесу, зокрема малого та середнього. Однак, в останні роки ситуація трохи помітно покращилась. Згідно рейтингу легкості ведення бізнесу «Doing business-2020», який щорічно публікує Всесвітній банк Україна зайняла 64-й місце зі 190 країн. Згідно з даними звіту Світового банку, в цьому році Україна поліпшила свої показники щодо 6 з 10 індикаторів, які враховуються фахівцями Світового банку при складанні рейтингу.

На підвищення позицій в рейтингу вплинули позитивні зміни з таких компонентів:

«Підключення до електромереж»: спрощення підключення до електромереж і впорядкування технічних умов, а також впровадження географічної інформаційної системи. Також покращена надійність електропостачання, завдяки механізму компенсації відключення;

«Міжнародна торгівля»: спрощення вимог до сертифікації окремих промислових товарів;

«Реєстрація майна»: підвищення прозорості системи управління земельними ресурсами та спрощення реєстрації майна;

«Доступ до кредитів»: покращено доступ до кредитної інформації через створення нового Національного реєстру кредитів в Національному банку України.

Вважаємо це за позитивний сигнал для українських підприємців і «зелене світло» для іноземних інвесторів. Хочеться вважати, що це лише початок і цей напрямок держави буде продовжуватись [1].

Виклики сьогодення важко пережити нашій державі, гадаємо це вплине на побудову бізнес-процесів у майбутньому. Наприклад, ситуація з COVID-19, це виклик, який показав усім нам, що життя завтра може стати іншим. Настільки стабільно все розвивалося, в Євросоюзі, в США, протягом тривалого періоду, і навіть в голову не приходило людству, що може виникнути якийсь такий фактор, який в корені поламає всі стійкі норми, і світу доведеться змінюватись. Це і є той самий виклик, який представляє собою важкий період, що вимагає усвідомлення, нових моделей управління, взаємовідносин і комунікації.

Увесь світ і наша держава, також, вступила в період важких і абсолютно нових факторів, які вже поламали усталені норми життєдіяльності в державі, об'єднаннях, громадах. Тепер від кожного з нас держава, як ніколи раніше, чекає підтримки і готовності встояти в будь-який час. А також, зваженого, практичного та усвідомленого підходу.

Реалізація державної політики розвитку підприємництва сприятиме поліпшенню бізнес-середовища, зокрема, формуванню зовнішнього і внутрішнього ринків України. Створення відповідних умов для розвитку підприємництва — це основа економічної та соціальної реформ, запорука стабільності й зростання. Поліпшення бізнес-середовища стимулює економічний та інноваційний розвиток, створення робочих місць, залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій.

Важливим є сприяння розвитку підприємницького потенціалу на рівні регіонів, регулювання й підтримка бізнес-середовища з єдиного центру загалом по країні можливі лише за окремими напрямами. Місцеві органи влади мають вірогідну інформацію про стан попиту й пропозиції на ринку, обсяг виробництва товарів і послуг, ступені задоволення виробничих й особистих потреб, про перспективи й можливості розвитку тих чи інших підприємницьких структур і відповідних сфер.

Організаційно-економічний механізм формування бізнес-середовища повинен дотримуватися таких вимог, як:

- врахування інтересів і рівноправності різних соціальних груп населення в реалізації на підприємницьку діяльність;
- впровадження та забезпечення економічного стимулювання сталого розвитку підприємництва, відповідальності за учинені правопорушення;
- дотримання державними (регіональними) органами влади законодавства, дієвої співпраці та недопущення зловживань у підприємницькій сфері.

Головною умовою для забезпечення високих темпів зростання вітчизняної економіки та підвищення її конкурентоспроможності і, як наслідок, сприятливого бізнес-середовища є дієвість й обґрунтованість податкового і митного законодавства, усунення на законодавчому та індивідуально підприємцями корупції, хабарництва, рейдерства, тінізації економічної діяльності тощо. Дана ситуація, як ніколи, вимагає сучасних і динамічних рішень для покращення бізнес-середовища.

Кожне місто, у майбутньому, щоб розвивати бізнес має рухатися до таких цілей:

- відкритість до новацій;
- хороша інфраструктура, доступні ресурси;
- місто людського капіталу;
- місто ділового туризму;
- соціально-відповідальний бізнес;
- місто-метрополія;
- легкість ведення бізнесу;
- лідер видавничої справи в Україні тощо.

У вересневому номері журналу Forbes Ukraine оприлюднено рейтинг кращих міст України для ведення бізнесу, в якому Вінниця посіла друге місце, випередивши міста-мільйонники, і поступившись Івано-Франківську лише трьома балами.

Автори дослідження оцінювали міста з населенням від 90 000 осіб за 10 параметрами. Лідер рейтингу набрав загалом 720 балів. На другому місці опинилася Вінниця із 717 балами. Також у трійці лідерів Львів, який набрав 708 балів. Загалом досліджено 38 українських міст.

За результатами оцінювання авторів рейтингу Forbes Ukraine, Вінниця значно випереджає Івано-Франківськ за критерієм “прозорість міської влади”, “транспортне сполучення” та “освіта”. Але поступається за такими показниками, як “купівельна спроможність”, “ділова активність” та “міграційна привабливість”.

Крім того, в журналі згадується, що за оцінкою аналітичного центру BRDO, Вінниця посідає I місце в країні за легкістю ведення бізнесу. А за результатами Всеукраїнського муніципального опитування Соціологічної групи «Рейтинг» та International Republican Institute задоволеність життям у Вінниці за 22 параметрами значно більша, ніж в усіх інших обласних центрах України [2].

Говорити про гармонійний розвиток держави можливо при одночасному задоволенні матеріальних і духовних проблем населення, що постійно змінюються. Також, при високоефективному використанні наявних ресурсів, збереженні, відтворенні і охороні навколишнього середовища. Але, усе це неможливо реалізувати без відповідних фінансових можливостей. Тому найважливішими завданнями держави, має бути розбудова конкурентоспроможної економіки. Саме створення сприятливого бізнес-середовища буде ключом держави до підвищення ефективності і стабільності економіки, використання позитивного потенціалу бізнесу.

Список використаних джерел

1. Україна піднялася в рейтингу Doing business-2020. URL: <https://ua-news.liga.net/economics/news/ukraina-pidnyalasya-v-reytingu-doing-business-2020> (дата звернення: 08.09.2020).
2. За версією журналу Forbes Ukraine Вінниця визнана одним із кращих міст України для ведення бізнесу. URL: <https://misto.vn.ua/vmr/za-versiyeyu-zhurnalu-forbes-ukraine-vinnicya-viznana-odnim-iz-krashhix-mist-ukra%D1%97ni-dlya-vedennya-biznesu> (дата звернення: 08.09.2020).

Сментина Н. В.

д.е.н., професор,

зав. кафедри економіки, права та управління бізнесом,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РІВНІ ОТГ

Соціально-економічний розвиток територіальних громад значною мірою визначається розвитком підприємницької діяльності на їх теренах. Так, розвиток підприємництва в громаді, по-перше, вирішує проблему працевлаштування місцевого населення та мінімізації міграції в сусідні громади або за кордон, по-друге, формує доходну частину місцевого бюджету, яка є джерелом фінансування публічних послуг та розвитку місцевої інфраструктури. Відтак, розвиток підприємницької діяльності в громаді можна описати у вигляді залежності: робочі місця – надходження до місцевого бюджету – розвиток громади.

Доволі активно останнім часом на форумах, конференціях чи інших заходах обговорюється проблема розвитку підприємницької діяльності в об'єднаних територіальних громадах. При цьому науковці відмічають існування низки проблем. У їх числі: недостатність інформаційної підтримки підприємців; відсутність відкритої та зведеної інформації про земельні ділянки, вільні приміщення, до яких підведені комунікації, об'єкти незавершеного будівництва, які можна використовувати для облаштування та ведення підприємницької діяльності; відсутність інструментів фінансової підтримки підприємців, відсутність у громадах структурних підрозділів, які займаються підтримкою бізнесу та інші [1, с. 8-9].

На наш погляд, перш за все, підприємцям сьогодні досі бракує інформаційної підтримки, особливо, якщо йдеться саме про об'єднані територіальні громади. Для започаткування бізнесу та ведення господарської діяльності підприємці мають володіти інформацією відносно забезпеченості громади ресурсами та доступу бізнесу до цих ресурсів. У першу чергу йдеться про земельні та трудові ресурси. Так інформація відносно структури земельного фонду може визначити спеціалізацію бізнесу. Наприклад, наявність вільних земельних ділянок сільськогосподарського призначення (рілля, пасовища) є чинником розвитку сільськогосподарської діяльності в громаді, наявність земель рекреаційного призначення (заповідників, лікувальних вод) – чинник розвитку туристичного бізнесу. Інформація про склад трудових ресурсів, рівень освіти населення, розмір середньої заробітної плати, рівень безробіття населення та бажання безробітних пройти навчання та підвищення кваліфікації корисні для бізнесу з позиції можливості працевлаштування саме мешканців даної громади.

Одночасно ефективний розвиток підприємництва залежить від доступності інших різновидів підтримки підприємництва публічним сектором громади. Органи місцевого самоврядування мають у своєму розпорядженні низку інструментів, за допомогою яких здатні впливати на розвиток підприємництва в громаді (підтримувати, стимулювати чи, навіть, стримувати). Одні інструменти можуть бути застосовані на початкових етапах започаткування тих видів бізнесу, що відповідають стратегічним пріоритетам соціально-економічного розвитку громади. Інші доцільно використовувати для підтримки існуючих видів бізнесу, заохочення бізнесу до комунікації з публічним сектором для місцевого розвитку.

Підтримка підприємництва може проводитися за такими основними напрямками:

- органи місцевого самоврядування сприяють інформаційному обслуговуванню підприємництва, підготовці й перепідготовці необхідних кадрів, здатних започаткувати бізнес та ефективно господарювати в ринкових умовах;
- підприємці отримують від влади земельні ділянки і майно (виробничі або нежитлові приміщення, об'єкти незавершеного будівництва), які необхідні для здійснення підприємницької діяльності;
- місцева влада стимулює підприємницьку діяльність за допомогою економічних важелів (цільових кредитів, податкових пільг);
- держава бере на себе функції зі створення ринкової інфраструктури, тобто тих інституційних структур які можуть надати підприємцям супровідні послуги, необхідні для успішного бізнесу (біржі, банки, страхові компанії, склади, оптові базари, ярмарки, аукціони, лізингові компанії, консалтингові фірми, бізнес-інкубатори, технопарки).

Цікавим з позиції запровадження інструментів державної підтримки підприємництва на рівні об'єднаних територіальних громади для України є досвід сусідніх держав. Наприклад, владою гміни Рачеховіце (Racichowice) Мисленицького повіту Малопольського воєводства Польщі [2] ініційовано та проведено навчання місцевих мешканців на стартовому етапі започаткування бізнесу з напряму сільськогосподарської кооперації. Також влада допомогла з приміщенням. Після відкриття бізнесу члени кооперативу мають пільгу з місцевого бюджету по сплаті податку на нерухомість.

Одним із інструментів державної підтримки бізнесу є формування програм, в яких визначається механізм цієї підтримки. Наразі в Україні реалізується велика кількість програм

підтримки бізнесу. Зокрема, 17 банківських програм, 18 бюджетних програм та 14 донорських [3]. Цього річ уряд запровадив систему підтримки бізнесу, яка дозволяє максимально зняти фінансове навантаження на підприємців у період карантинних обмежень. У їх числі: кредитні канікули, підтримка малого та середнього бізнесу, підтримка агробізнесу [4]. Переважна більшість цих програм територіально охоплює усю країну і лише обмежена кількість є регіональними програмами. Але отримати фінансування за програмою можуть підприємці з усієї території держави. Одночасно варто відмітити, що місцева влада має цікавитися різними формами підтримки підприємництва в державі, у тому числі й можливістю долучитися до міжнародних програм. Відповідно органи місцевого самоврядування мають піклуватися про те, аби розмістити інформацію про грантові проекти та умови участі у них на офіційній інтернет сторінці своєї громади, тим самим сприяючи інформаційній підтримці бізнесу.

Реалізуються в Україні і місцеві програми підтримки підприємництва, що територіальним охопленням торкаються виключно бізнесу відповідної об'єднаної територіальної громади. Серед завдань таких програм на зразок діям зарубіжних держав визначено таке: надання адресної консультаційної, методичної, інформаційної, юридичної допомоги бізнесу, практична допомога у веденні проектного менеджменту для отримання грантів українських та міжнародних донорів; підготовка кадрів для сфери підприємництва. Основна мета таких програм – стимулювання місцевих жителів до розвитку і започаткування малих та середніх підприємств, що дозволить підтримати економіку відповідної громади. Варто відмітити, що влада добровільно об'єднаних громад визнає свою готовність допомагати бізнесу, що офіційно працює та сплачує податки, оскільки в результаті прозорої комунікації представників публічного та бізнес сектору виграють всі – бізнес, влада і жителі громади.

Основу державної підтримки підприємництва на рівні об'єднаних територіальних громад має становити визначність пріоритетних сфер соціально-економічного розвитку громади та напрямів можливих інвестицій, що цікавлять громаду. До цього додаються такі активності публічного сектору: розробка схеми просторового планування території громади, де будуть чітко визначені земельні ділянки, які призначаються для інвестора, підведення до них комунікацій, інформування підприємців відносно пільг, які отримає бізнес, відкритість влади до перемовин з бізнесом, облаштування офісів з обслуговування інвестора.

Список використаних джерел

1. Шибанін В. С., Кормишкін Ю.А. Роль підприємництва у формуванні територіальних громад. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2017. Вип. 4. С. 3-11.
2. Ми тепер знаємо, як мобілізувати ресурси та людей. 11.01.2018. URL: <https://askaniyapova-gromada.gov.ua/news/22-41-31-11-01-2018/>
3. Програми підтримки бізнесу / Портал для підприємців. URL: https://sme.gov.ua/support_programs/
4. Програми підтримки бізнесу / Портал Кабінету міністрів України. URL: <https://covid19.gov.ua/prohramy-pidtrymky-biznesu>.

Фіалковська А. А.

к.е.н.,

*доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ПРИ ПЛАНУВАННІ ПРОЄКТІВ МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ

Планування є ключовим аспектом ефективної діяльності з місцевого економічного розвитку, оскільки воно підвищує спроможність громади пристосуватися до майбутніх подій; допомагає втілити в певній формі цілі та завдання місцевого економічного розвитку громади; зменшує ризик непідготовленої, спонтанної реакції на обставини; зменшує ризик помилки та упущення в місцевому економічному розвитку; забезпечує більш продуктивне використання обмежених фінансових та людських ресурсів; полегшує контроль; підвищує ефективність і результативність.

Умови впровадження окремих проєктів місцевого економічного розвитку в Україні є нестабільними, оскільки не мають достатньої законодавчої підтримки на державному та місцевому рівні, а також єдиної моделі управління, оскільки склад та інтереси стейкхолдерів таких проєктів постійно змінюються.

Обґрунтоване визначення кількісного та якісного складу зацікавлених сторін на фазі ініціювання проєкту дозволить та коректно сформулювати подальший алгоритм управління стейкхолдерами проєкту, включаючи:

- аналіз очікувань зацікавлених сторін;
- аналіз впливу стейкхолдерів на хід та результат проєкту;
- розробку відповідних стратегій управління для ефективного залучення стейкхолдерів до виконання проєктних дій.

Ідея проєктного підходу до планування місцевого економічного розвитку полягає у системному впорядкованому та програмованому переході від вихідного стану системи до заздалегідь визначеного бажаного і можливого її стану з урахуванням заданих обмежень.

У науковій літературі відсутній єдиний підхід до визначення сутності поняття «проєкт». Відповідно до визначення Національного стандарту України проєкт – це єдиний процес, який складається із сукупності скоординованих та контрольованих видів робіт з датами початку та закінчення, виконуваний задля досягнення мети, що відповідає конкретним вимогам, і містить обмеження щодо строку, вартості та ресурсів [1]. Найбільш ємним, з нашої точки зору, є трактування сутності проєкту, надане Рач В.А., Россошанською О.В. та Медведєвим О.М.: «...тимчасова діяльність для створення цінності завдяки унікальній властивості продукту проєкту в рамках досягнення місії соціально-економічної системи» [2].

Серед основних характеристик проєктів місцевого економічного розвитку можна виокремити такі: вони спрямовані на реалізацію стратегічних пріоритетів розвитку території та досягнення соціально-економічних вигод територіальної громади; вони затверджені у складі проєктної частини стратегії; вони здійснюються під егідою органу місцевого самоврядування; вони мають центри відповідальності у структурних підрозділах органу місцевого самоврядування; за результатами їх виконання можуть бути отримані як позитивні фінансові потоки, економічні ефекти, так і суто соціальні вигоди.

Проєкти місцевого економічного розвитку зумовлюють трансформації соціально-економічних систем, виводять їх на новий рівень розвитку через реалізацію інновацій. І ці трансформації мають бути системними, тобто сприяти отриманню стійкого/сталого

позитивного ефекту через налагодження взаємоспівдії усіх залучених елементів соціально-економічної системи.

Згідно одного з міжнародних стандартів з управління проектами – P2M – проект розглядається як реалізація певних цілей ініціатора/замовника, що веде до створення нової цінності, для якої характерні унікальність, відмінні риси та інноваційність. Цінність проекту визначається вигодою, яку надає продукт проекту. Крім того, гарантією створення цінності проекту є дві необхідні умови: здатність керівника реалізувати проект відповідно до плану та знаходження способу гармонізувати цінність проекту для всіх зацікавлених сторін завдяки властивостям продукту проекту. Перша умова є обов'язковою, друга ж – достатньою для створення цінності проекту.

Зацікавлені сторони проекту (учасники проекту, стейкхолдери) – це особи, які безпосередньо або опосередковано беруть участь у проекті, а також особи, які так або інакше, роблять внесок у створення цінності продукту проекту [3].

Процес ідентифікації стейкхолдерів – це процес визначення людей, груп чи організацій, які можуть вплинути на проект чи можуть бути піддані дії впливу проекту при ініціюванні, в ході реалізації або під час завершення проекту [4].

Аналіз стейкхолдерів – це методологія систематичного збору і аналізу кількісної та якісної інформації для визначення окремих осіб або груп, чий інтереси повинні враховуватися протягом усього проекту. Даний аналіз визначає інтереси, очікування і вплив зацікавлених сторін та пов'язує їх з метою проекту; визначає взаємозв'язки стейкхолдерів між собою. Існування таких взаємозв'язків є підґрунтям для формування коаліцій, що, в свою чергу, створюють нову групу стейкхолдерів, яка також потребує своєї стратегії управління.

Аналіз зацікавлених сторін проекту складається з таких етапів [3]:

- визначення всіх потенційних учасників проекту та накопичення відповідної інформації (їх ролі, сфери діяльності, інтереси, знання, очікування, рівні впливу).

Основних стейкхолдерів, як правило, легко визначити. Це учасники проекту, які беруть участь в ухваленні рішень, або граючий управлінську роль; той, хто впливає на результат проекту (наприклад, спонсор, керівник проекту, первинний замовник). Ідентифікація інших зацікавлених осіб зазвичай здійснюється шляхом опитування вже визначених стейкхолдерів.

- аналіз потенційного впливу кожного з числа стейкхолдерів передбачає класифікацію їх таким чином, щоб визначити стратегічний підхід до управління.

В проектах з широким колом зацікавлених сторін, важливо визначити пріоритетність стейкхолдерів для того, щоб забезпечити ефективне застосування зусиль з комунікацій та управління їх очікуваннями.

- оцінювання ймовірності і типу реакції ключових зацікавлених сторін з метою планування впливу на них, щоб залучити їх підтримку або пом'якшити потенційні негативні наслідки.

Отже, при ініціації проекту важливо узгодити цілі та інтереси всіх зацікавлених сторін. Оскільки проект – це зміни, а зміни завжди зачіпають інтереси всіх зацікавлених сторін проекту, які здатні вплинути на його реалізацію, заінтересовані сторони можуть висувати функціональні та якісні вимоги до проекту, які формують його обмеження. Слід відзначити, що здатність учасників проекту вплинути на кінцевий результат максимальна на початку проекту і зменшуються по ходу його виконання, – саме тому слід приділяти належну увагу процесу ідентифікації стейкхолдерів ще на фазі ініціювання проекту.

Список використаних джерел

1. ДСТУ ISO 10006:2018 Управління якістю. Настанови щодо управління якістю в проектах (ISO 10006:2017, IDT). Київ: ДП «УкрНДНЦ», 2019.

2. Рач В.А., Россошанська О.В., Медведєва О.М. Управління проектами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку: навч. посібник. К.: «К. І. С. », 2010. 276 с.
3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). Fifth Edition. USA: Project Management Institute, 2013. 589 p.
4. A Guidebook for Project and Program Management for Enterprise Innovation. Project Management Professional Center, Japan. 2001. 420 p.

Царьов О. С.
магістрант,
Науковий керівник: Бабій О. М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса

ОБОРОТНІ КОШТИ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність будь-якого підприємства повинна забезпечуватися засобами, що необхідні для задоволення його потреб. Сукупність засобів підприємства називають майном. Відповідно до Господарського Кодексу України (ГКУ) майном визнається сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі [1].

Залежно від економічної форми, якої набуває майно у процесі здійснення господарської діяльності, майнові цінності належать до основних засобів, оборотних засобів, коштів, товарів. Основними засобами виробничого та невиробничого призначення є будинки, споруди, машини та устаткування, обладнання, інструмент, виробничий інвентар і приладдя, господарський інвентар та інше майно тривалого використання, що віднесено законодавством до основних засобів. Оборотними засобами є сировина, паливо, матеріали, малоцінні предмети та предмети, що швидко зношуються, інше майно виробничого і невиробничого призначення, що відповідно до законодавства відноситься до оборотних засобів.

В практиці українських підприємств найчастіше використовуються оборотні кошти або поточні активи [2, с. 240]. У формі фінансової звітності (№ 1 Баланс) вони отримали назву оборотні активи.

Оборотні кошти є складною і багатогранною категорією, тому цій проблемі приділена значна увага як вітчизняних так і зарубіжних економістів. У даний час, незважаючи на давність категорії оборотних коштів, не вщухають наукові дискусії щодо їхньої сутності. Її правильне розуміння має не тільки теоретичне, а й важливе практичне значення, тому що є основою для пошуку шляхів та резервів підвищення ефективності їх використання, поліпшення процесу нормування та планування [2, с. 173].

Оборотні кошти – складна економічна категорія. Цим пояснюється наявність значної кількості концепцій її якісного змісту, які виникли на різних етапах історичного розвитку суспільства. В сучасній економічній теорії та практиці існує неоднозначність підходів до визначення економічної сутності оборотних коштів, а також неточність щодо ототожнення суміжних понять.

Перш за все треба зазначити, що у літературі також зустрічаються поняття «оборотні засоби» та «обігові кошти», під якими розуміють те ж саме, що під «оборотними коштами»

визнають інші автори. Однак таке визначення є некоректним перекладом з російської мови терміну «оборотные средства». Слово «средства» в російській мові має два значення:

1) сукупність грошей, кредитів, капіталів; знаряддя для здійснення якої-небудь діяльності;

2) способи дії для досягнення будь-чого.

В даному випадку мова йде про перше значення даного слова і тому доцільним є переклад «оборотные средства» на «оборотні кошти», оскільки «засоби» висвітлюють значення слова «средства» в другому визначенні. Таким чином, термін «оборотні кошти» будемо вважати основоположним.

Виходячи з широкого кола позицій науковців щодо тлумачення поняття «оборотні кошти», можна виділити п'ять підходів до його визначення (рис. 1).

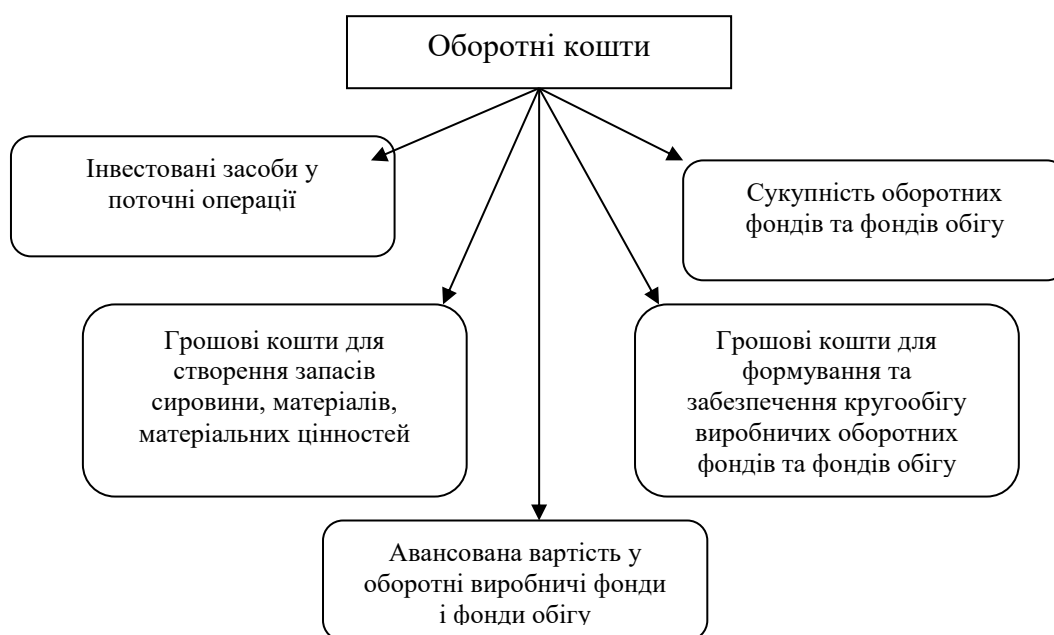


Рис. 1. Основні підходи щодо визначення поняття «оборотні кошти»

При аналізі майна підприємства особлива увага приділяється складу та структурі оборотних активів. Структура оборотних активів – це питома вага вартості окремих складових оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних активів. Вона залежить від особливостей організації конкретного виробництва, матеріально-технічного забезпечення, прийнятого порядку розрахунків за товарно-матеріальні цінності. Визначення структури є основою прогнозування перспективних змін у складі оборотних активів.

Дані таблиці 1 характеризують склад і структуру оборотних активів у промисловості України [3].

За даними таблиці можна зазначити, що оборотні активи на початок 2018 року порівняно з початком 2017 року зросли на 264173 тис. грн. або на 17,3 %. Зростання оборотних активів було пов'язано зі зростанням запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів, інших оборотних активів, проте як поточні фінансові інвестиції та витрати майбутніх періодів знизилися. Розглядаючи структуру оборотних активів можна зазначити, що найбільшу питому вагу займає дебіторська заборгованість у розмірі 65,5 % у 2018 році, друге місце займають запаси, а найменшу питому вагу займають поточні біологічні активи (0,2 %).

Таблиця 1

Склад, структура оборотних активів промисловості України за 2017-2018 р.р (на 1 січня)

№ з/п	Складові оборотних активів	У сумі, тис. грн.		Питома вага, %		Відхилення (+,-)		
		2017	2018	2017	2018	У сумі	У відсотках	У в.п.
1.	Запаси	349754,1	417778,5	23,1	23,5	68024,4	19,4	0,4
2.	Поточні біологічні активи	1744,4	2785,4	0,1	0,2	1041	59,7	0,0
3.	Дебіторська заборгованість	990702,4	1166430,7	65,3	65,5	175728	17,7	0,2
4.	Поточні фінансові інвестиції	16013,6	11650,1	1,1	0,7	-4363,5	-27,2	-0,4
5.	Грошові кошти	80668,4	87973,8	5,3	4,9	7305,4	9,1	-0,4
6.	Витрати майбутніх періодів	40256,4	31789,2	2,7	1,8	-8467,2	-21,0	-0,9
7.	Інші оборотні активи	37692,6	62596,7	2,5	3,5	24904,1	66,1	1,0
8.	Оборотні активи – усього	1516831,9	1781004,4	100,0	100,0	264173	17,4	0,0
9.	Питома вага оборотних активів у майні підприємства, %	x	x	54,8	56,7	x	x	1,9

Велика питома вага дебіторської заборгованості свідчить про порушення розрахунково-платіжної дисципліни за розрахунками між суб'єктами господарської діяльності, про витягання з обороту значних коштів, що призводить до їх нестачі для забезпечення процесу виробництва, несвоєчасності розрахунків за фінансовими зобов'язаннями. Варто зазначити, що суттєвих змін у структурі оборотних активів не спостерігалось протягом двох років. У структурі майна підприємств промисловості найбільшу питому вагу займають оборотні активи: 2017 р. – 54,8 %, 2018 р. – 56,7 %, це свідчить про «легку» структуру майна підприємств промисловості України.

Розмір оборотних коштів, зайнятих у виробництві, визначається в основному тривалістю виробничих циклів виготовлення виробів, рівнем розвитку техніки, досконалістю технології й організації праці. Сума засобів обігу залежить головним чином від умов реалізації продукції і рівня організації системи постачання й збуту продукції. Різниця в структурах оборотних коштів галузей промисловості обумовлюється багатьма факторами, зокрема, особливостями організації виробничого процесу, умовами постачання і збуту, місцезнаходженням постачальників і споживачів, структурою витрат на виробництво.

Оборотні кошти використовуються ефективніше тоді, коли більша їхня частина зайнята у сфері виробництва. Перебування оборотних коштів у сфері обігу – лише необхідна умова безперервності процесу відтворення; проте ця частина коштів підприємства не бере безпосередньої участі у створенні вартості продукції, що виготовляється. За розрахунками багаторічних середніх величин, зокрема на промислових підприємствах України, частка оборотних коштів у сфері виробництва становить 72%, а у сфері обігу – 28% [3].

Таким чином, оборотні кошти є складною і багатогранною категорією, тому цій проблемі приділена значна увага як вітчизняних так і зарубіжних економістів. Оборотні кошти – це грошові ресурси, які вкладено в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації виготовленої продукції, які беруть участь у виробничому процесі один раз і повністю переносять свою вартість на собівартість продукції або оборотні кошти – сукупність коштів підприємства, що авансуються на створення оборотних фондів та фондів обігу і забезпечення їх неперервного кругообігу. В НП(С)БО 1 визначено склад оборотних коштів як частини майна підприємства. Співвідношення між

окремими елементами оборотних активів, виражене у відсотках, називається структурою оборотних активів.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України № 436 – IV від 16.01.2003 Звід Кодексів Законів України. К.: Українське агентство інформації та друку «Рада». URL: zakon3.rada.gov.ua. (дата звернення: 05.09.2020).
2. Безкровна Г.Д. Наукові погляди на визначення оборотного капіталу в ринковій економіці як економічної категорії. Формування ринкових відносин в Україні. *Збірник наукових праць*. 2008. № 4. С. 172-175.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 05.09.2020).

Шумська С. С.

к.е.н., доцент,

провідний науковий співробітник

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

м.Київ

ФОРСАЙТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Нові виклики, з якими сьогодні стикається увесь світ, актуалізують широкий перелік питань пов'язаних з можливостями підтримки і розвитку конкурентних переваг різних суб'єктів господарювання. Важливу роль у даному контексті набуває система прийняття рішень на всіх рівнях, що супроводжується різноманітною роботою у сферах планування та прогнозування, які забезпечують ефективність і обґрунтування необхідних заходів політики. Зростаюча потреба у проведенні далекострочкових прогнозів наукового, технічного, соціального та економічного прогресу вказує на необхідність вивчення світової практики і активного застосування форсайту, як інструментарію на основі якого можлива успішна побудова національної довгострокової стратегії розвитку.

Для вітчизняної економіки з великим клубком старих проблем і нових завдань [1-4], розробка та реалізація, наприклад, форсайт-проекту Україна-2050 дає можливість обрати пріоритетні напрями розвитку територій, сформувані потенціал довгострокового розвитку, сформувані збалансовану систему прогнозування та планування, активувати участь населення та експертів з бізнес та наукових осередків до розробки стратегічних документів розвитку. Як свідчить практика національних форсайт-проектів у світі, реалізація амбітних планів є цілком реальною, оскільки сучасними цілями, на вирішення яких сьогодні зорієнтований форсайт, експерти називають:

- оцінку можливих сценаріїв розвитку окремих напрямків науки і технологій, потенційних технологічних горизонтів;
- підготовку «аналітичного прогнозу» по найбільш проблемним напрямкам, детальних сценаріїв або ретельно вивірених економічних моделей;
- вибір альтернативних станів в майбутньому;
- визначення пріоритетних напрямків досліджень;
- поглиблення взаємодії учасників наукових та інноваційних систем;
- формування регіональної наукової та інноваційної політики;
- виявлення потенційних загроз і можливостей розвитку;

- встановлення діалогу, взаємного обміну думками, оцінками, ідеями між владою, науковою спільнотою, громадянським суспільством [5].

Систематизація етапів, функцій, завдань, напрямів розвитку форсайту показала, що найбільшу роль в його становленні як методології, зіграли: R. Porrer (інструменти форсайту), M. Keenan (основи форсайту), L. Georgiu (основи форсайту), I. Miles (основи форсайту), K. Klusacek (регіональний форсайт), T. A. Kappel та R. Phaal (технологічні дорожні карти), А. Соколов, Ю. Сімачов (інноваційна та промислова політика), А. Чулок (інновації, методологія форсайта) [5-8]. Потенціал змісту категорії розкривається через систему принципів форсайта, які адекватно відображають його зміст і сприяють забезпеченню ефективності дії цієї технології стратегічного передбачення:

- *залученість* (commitment) різних громадських сил - бізнесу, наукового співтовариства, органів державної влади та громадянського суспільства в обговорення і зіставлення довгострокових прогнозів, стратегій розвитку, вироблення більш повного комплексного бачення майбутнього, досягнення консенсусу та узгодження шляхів досягнення майбутнього;
- *комунікація* (communication) всіх учасників;
- *концентрація на довготривалому періоді* (concentration on the long term);
- *координація* (coordination), де наука і технологія оцінюються в зв'язку з економічними і соціальними досягненнями [9].

На сучасному етапі модернізації української економіки дуже важливими є ефекти застосування Форсайт-проектів щодо активізації і підтримки інноваційної моделі розвитку країни. Досліджуючи вплив форсайта на розвиток інноваційної діяльності в економічних системах, Калужнова Н.Я. та Верхотурова О.В. виділяють сім способів стимулювання інноваційної діяльності за його допомогою: 1) визначення перспективних зон появи нових технологій, продуктів і ринків; 2) виявлення напрямків наукових досліджень, які принесуть найбільші соціальні та економічні вигоди; 3) формування запитів суспільства на нові продукти і технології; 4) встановлення державних пріоритетів наукових досліджень; 5) виявлення ключових учасників інноваційного процесу і науково-технічних напрацювань учасників, взаємодія учасників інноваційного процесу, що забезпечує трансфер знань і технологій; 6) створення мереж кваліфікованих і впливових експертів, що сприяють практичній реалізації інновацій; 7) встановлення пріоритетів для довгострокової інноваційної, технологічної та наукової політик [10].

Важливим етапом форсайт-проекування є вибір найбільш ефективних інструментів прогнозування, методів і підходів для досягнення конкретних цілей. Набір підходів, що використовуються в форсайт-проектах, охоплює десятки якісних та кількісних методів. Інструментами та методами, що використовуються у форсайт-проекті є: аналіз ступеня ризику / аналіз витрат; бенчмаркінг; Делфі; дослідження баз даних; дослідження публікацій, ринку, тенденцій; конкурентна технологічна розвідка (технологічний контроль); критичні технології; методи творчого потенціалу (мозкова атака, інтуїтивні методи); моделювання майбутнього; моделювання динаміки систем; мультилінійне моделювання; патентні дослідження; різні сценарні методи; рольові ігри; інтерв'ю і систематичне опитування клієнтів; технологічні плани і дорожні карти; екстраполяція тенденцій та ін. [7]

Вибір методів Форсайт-дослідження зазвичай визначається наявністю часових і ресурсних обмежень; потребою необхідних результатів; спонсорськими уподобаннями; природою розглянутих предметних областей (існуючими уявленнями про майбутні тенденції, проблеми їх розвитку і підходами до їх розуміння); цільовими групами; наявністю достатньої кількості високо кваліфікованих експертів і доступу до інформаційних джерел [6-8].

З великої кількості методів прогнозування форсайту найбільш інтенсивно використовуються лише 10-15. За даними Європейської мережі Форсайт-Моніторингу (*European Foresight Monitoring Network - EFMN*), яка провела картування більше двох тисяч Форсайт-досліджень, у середньому в ході одного дослідження використовується не більше 5-6 різних методів / інструментів стратегічного планування [11].

Варто підкреслити, що форсайт містить не тільки елемент прогнозування, бачення бажаного майбутнього, але також включає процес втілення його в життя. У концепції форсайту, що прийнята у ЄС, є три сторони: мислення про майбутнє, обговорення майбутнього і формування майбутнього [7,10]. Саме тому, як зазначає Калужнова Н.Я., форсайт – це організаційна технологія управління, яка не тільки дозволяє виробити уявлення про майбутнє, але і містить потенціал його самореалізації. За такого підходу у форсайті виділяються змістовна і організаційно-технологічна сторони: змістовна – це розробка бачення майбутнього в конкретній сфері, а організаційно-технологічна сторона – сукупність технологічних кроків його проведення (і саме ця, а не прогнозна сторона обумовлює популярність і поширення форсайту) [10].

Світовий досвід свідчить, що використання форсайту на постійній основі як інструменту планування, прогнозування та управління залежить від ряду інституційних, організаційних і політичних чинників. Фактори, що впливають на масштаб поширення та його ефективність на практиці, експерти поділяють на: інституціонально-методологічні, політико-управлінські, мотиваційно-репутаційні [12]. В реальності успішність Форсайт-проектів, як зазначає Махова Н.А., залежить від реальної зацікавленості і усвідомленого рішення керівництва країни перейти окрім традиційного прогнозування також до інструментів, що відповідають реаліям сучасного науково-технічного розвитку.

Для України на перших кроках впровадження форсайту у практику дуже важливим є бути відкритим до обміну думками і досвідом проведення досліджень з іншими країнами [12]: в одних випадках це дозволить перейняти один в одного кращі практики в сфері форсайту, а в інших – дає можливість уникнути окремих помилок на практиці, а також разом шукати шляхи подолання проблем, які є спільними для різних національних інноваційних систем.

Список використаних джерел

1. Потенціал ендегенного зростання економіки України/ за ред. д-ра екон. наук М.І.Скрипниченко ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. К., 2010. 436 с.
2. Геєць В.М., Скрипниченко М.І., Шумська С.С. Макроекономічні дисбаланси в Україні: моніторинг на основі MIP SCOREBOARD та модельні оцінки їх впливу на зростання та стабільність. *Фінансово - кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. Збірник наукових праць. 2020. № 33. Том 2. С.296-305.
3. Шумська С.С. Інфляція чи ревальвація: яке з двох лих менше? (емпіричний аналіз впливу на економіку). *Економіка і прогнозування*. 2005. №3. С.127–146.
4. Шумська С.С. Капіталізація економіки: системний підхід та методологічні напрямки дослідження. *Економічна теорія*. 2012. №1. С.35-49.
5. Муринович А.А., Логинов М.П. Форсайт-проект как база стратегического межрегионального планирования. *Известия УрГЭУ*. 1(69) 2017. С.101-116.
6. Keenan M., Miles I. Scoping and Planning Foresight. *Handbook of Technology Foresight* / eds. L. Georghiou, H. J. Cassingena, M. Keenan, I. Miles, R. Popper. Cheltenham: Edward Elgar, 2008.
7. Popper R. Methodology: Common Foresight Practices & Tools // Georghiou L. et al. *International Handbook on Foresight and Science Policy: Theory and Practice*. Cheltenham: Edward Elgar, 2007.
8. Popper R. Foresight Methodology // Georghiou L., Cassingena Harper J., Keenan M., Miles I., Popper R. (eds.). *Handbook of Technology Foresight*. Cheltenham: Edward Elgar,

2008.

9. Малиновская О.В., Скобелева И.П. Форсайт как технология стратегического планирования и управления. *Дайджест-финансы*. 2014. №4 (232). С.44-55.

10. Калюжнова Н.Я., Верхотурова Е.В. Способы влияния форсайта на развитие инновационной деятельности. *Вестник ИрГТУ*. 2014. №4 (87). С.186-191.

11. Кинэн М. Технологический форсайт: международный опыт. *Форсайт*. 2009. № 3. С. 60-67.

12. Махова Н.А. Ключевые факторы интеграции метода форсайта в систему управления исследованиями и разработками. *Стратегии бизнеса*. 2014. №4 (46). <https://doi.org/10.17747/2311-7184-2014-4-2>.

Янковий В.О.

к.е.н., доцент

доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом

Одеський національний економічний університет

м. Одеса

ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТАН ФОНДООЗБРОЄНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних реаліях основний акцент надається факторам, які впливають на характеристики ефективності використання основних фондів, а саме показникам фондовіддачі, фондоемності, фондорентабельності. Що стосується класифікації чинників фондоозброєності, яка характеризує координацію двох важливіших виробничих факторів на підприємстві – основного капіталу і праці, то увага до неї приділяється значно скромніша.

Аналізуючи рухливність складових фондоозброєності на підприємстві, слід зазначити, що і основні фонди, і чисельність працівників варіюють у часі та просторі під впливом різноманітних зовнішніх та внутрішніх факторів і умов. Так, величину середньорічної вартості основних фондів визначають показники стану і руху основних фондів – коефіцієнти зносу, придатності, оновлення, вибуття, приросту та ін. На середньооблікову чисельність працівників підприємства впливає показник плинності кадрів, який відображає соціально-економічні умови виробництва (наявність на підприємстві житлових будинків, спортивних споруд, баз відпочинку, дитячих садків, ясел тощо). Це внутрішні чинники фондоозброєності, що формуються на кожному підприємстві і відображають стан організаційно-технічних, економічних й соціальних відносин між його власниками і персоналом.

Окрім того, на обсяг основних фондів, чисельності працівників і, відповідно, на показник фондоозброєності впливають зовнішні фактори, зокрема, умови відтворення основного капіталу та чисельності працездатного населення. Так, процеси відтворення основних засобів підприємств знаходяться під суттєвим впливом можливостей залучення кредитних та інвестиційних ресурсів, політичної й економічної стабільності в країні, змін у ринковій кон'юктурі, стрімкого технологічного розвитку, високого рівню інформатизації суспільства тощо. Різка зміна ринкової кон'юкттури, яка проявляється в поведінці споживачів, приводить до того, що виробники не знають, що їм виробляти і в яких масштабах. Це зумовлює незацікавленість власників підприємства в інвестуванні коштів у матеріально-технічні виробничі потужності. Сучасна стратегія виробників базується на гнучкості та орієнтації на споживача. Завжди існує ризик, що протягом часу, поки буде відбуватися процес закупівлі обладнання та його введення в експлуатацію, ринкова ситуація зміниться настільки, що продукт не знайде ринків збуту.

Щодо стрімкого технологічного розвитку та високого рівня інформатизації суспільства, то, з одного боку, вони мають сприяти відтворенню основних фондів, з іншого – постійне запровадження нових технологій у виробництві доступне лише для високоприбуткових компаній з великим ступенем капіталізації та транснаціональних корпорацій. Щодо вітчизняних підприємств, то в сучасних умовах господарювання вони не можуть дозволити собі технологічної конкуренції, а тому більшість з них залишаються аутсайдерами на світовому ринку.

Крім вказаних критеріїв, при виборі джерела відтворення основних фондів необхідно враховувати власний потенціал підприємства та реальні можливості залучення того чи іншого зовнішнього джерела. Серед розглянутих джерел фінансування найбільш доступними в сучасних умовах є власні ресурси, лізинг та банківські кредити. Проте не варто виключати можливість використання й альтернативних джерел.

При дослідженні зовнішніх чинників, що визначають коливання вартості основних засобів і чисельності працівників, не слід забувати про фактори, які обумовлені циклічністю розвитку товарного виробництва в умовах ринкової економіки: підйоми, спади кон'юнктури ринку в залежності від проходження коротких, середніх і довгих хвиль циклічних коливань. Це чинники фондоозброєності, які є об'єктивними і практично не залежать від господарської діяльності окремих підприємств [1; 2].

Як відомо, величина чисельності персоналу в значно більшій мірі ніж вартість основних фондів чутлива до кон'юнктурних коливань попиту на ринку певної продукції (робіт, послуг): на стадії економічної кризи й депресії в першу чергу здійснюється скорочення саме кількості працівників підприємства (звільнення, зайнятість в неповний робочий день, тиждень, місяць). Отже, можна констатувати, що циклічність розвитку товарного виробництва в фазах пожвавлення і піднесення економіки в цілому негативно впливає на рівень фондоозброєності на підприємстві за рахунок більш швидкого підвищення чисельності персоналу. В той час як фази кризи й депресії, навпаки, характеризуються зростанням фондоозброєності в результаті скорочення зайнятості робочої сили.

Циклічний розвиток економіки – закономірне явище господарського життя в умовах ринку. Зміна фаз супроводжуються істотними трансформаціями в структурі економіки, динаміці цін, обсягах виробництва, рівня безробіття, співвідношенні продуктивності праці і доходів, нагромадженні та споживанні (рис.).

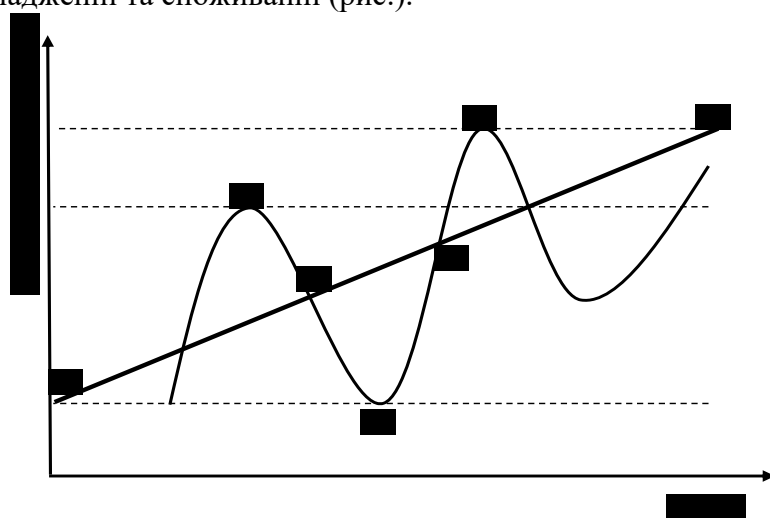


Рис. Графічне зображення чотирьохфазної моделі економічного циклу
(ED – лінія тренду економічного розвитку, AFBGC – економічний цикл, AF – фаза кризи, FB – фаза депресії, BG – фаза пожвавлення, GC – фаза піднесення)

Джерело: побудовано автором

Визначальна роль в економічному циклі належить кризі, яка починає і завершує цикл. Така роль цієї фази циклу визначається тим, що в ній зосереджено основні ознаки й суперечності циклічності суспільного відтворення. Криза – це скорочення виробництва, яке триває доти, поки не буде встановлена відносна ринкова рівновага, тобто відповідність попиту і пропозиції. Основними функціями кризи є тимчасове відновлення рівноваги економічної системи на якісно новій основі внаслідок масового оновлення основного капіталу та санації від збиткових підприємств. Криза виконує стимулюючу функцію, бо змушує швидше запроваджувати нову техніку та ін. Після цього кризове падіння припиняється, а економіка входить у фази депресії, поживавлення і піднесення.

Список використаних джерел

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002. 768 с.
2. Шумпетер Й. Экономические циклы: Теоретический, исторический, и статистический анализ капиталистического процесса. М.: Прогресс, 1980. 455 с.

СЕКЦІЯ 3

ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Chuban' V. S.

*Cand. Sc. (Economics), Associate Professor
Reader in Department of Management in the Civil Protection Sphere*

Kricher O. Yu.

*Cand. Sc. (History)
teacher of Foreign Languages Department
(Cherkasy Institute of Fire Safety named after Chornobyl Heroes of NUCD of Ukraine)*

OVERALL CHARACTERISTICS OF AMENDMENTS TO THE LABOUR CODE FOR THE PERIOD OF TAKING MEASURES ON PREVENTING OF CONTRACTION AND ZYMOSIS OF CORONAVIRUS DISEASE COVID-19

The Cabinet of Ministers of Ukraine passed a resolution on the extension of the quarantine to prevent the zymosis of coronavirus disease (COVID-19) till May 11, 2020. The resolution was made during the government session on April 22, 2020. Due to the implementation of quarantine, a large number of economic agent market participants, except some objects of critical infrastructure, had to restrict or hold up on their business activities. According to the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine as of April 3, 2020, approximately 700,000 enterprises, institutions and organizations that gave work to more than 3,5 millions of people in Ukraine hold up on the activities.

Thus, recent events in the country have led to the situation when businesses that have been forced to suspend or restrict their economic activity, faced the acute issue of organizing and managing the work of their employees during quarantine, without allowing violations of labor laws.

On March 18, 2020 and March 30, 2020, the Verkhovna Rada of Ukraine adopted the Law №530-IX and the Law № 540-IX, which introduced a number of legislative innovations, in particular, in the labor legislation (fig. 1).

A new definition of "Employment Contract" was introduced in Art. 21 of the Labor Code of Ukraine. It goes as follows: "The employment contract is an agreement between the employee and the owner of an enterprise, institution, organization or its authorized body or individual under which the employee undertakes to perform work and the owner of the enterprise, institution, organization or an authorized body or an individual undertakes to pay wages and provide working conditions for the employee necessary for the performance of work provided by the labor legislation, a collective agreement and the agreement of the parties" [1].

The phrase "defined by this agreement, subject to internal labor regulations" was removed from the text of Art. 21 of the Labor Code of Ukraine. That is, from now on, the employee is not obliged to follow the internal regulations and perform work that is clearly defined in the employment agreement.

An employee is allowed to enter into employment contracts at one or more companies simultaneously, unless otherwise provided for by the legislation, collective agreement or agreement of the parties.

It is determined that remote work (home-based job) is a form of workplace management when work is performed by the employees at their places of residence or in any other place of their choice, including with the help of information and communication technologies, but outside the employer's premises [2].

Performing remote work (home-based job) does not entail any restrictions on the scope of labor rights of employees. In this case, if an employee and an employer have not agreed otherwise in

writing, remote work (home-based job) involves full and complete labor remuneration within the time limits specified in the current employment contract.

The contract on remote work (home-based job) must be concluded in writing (Article 24 of the Labor Code of Ukraine).

Remote work is possible as agreed by the employer and if technically possible. Taking the above said into consideration, we believe that it is necessary to agree on working conditions.

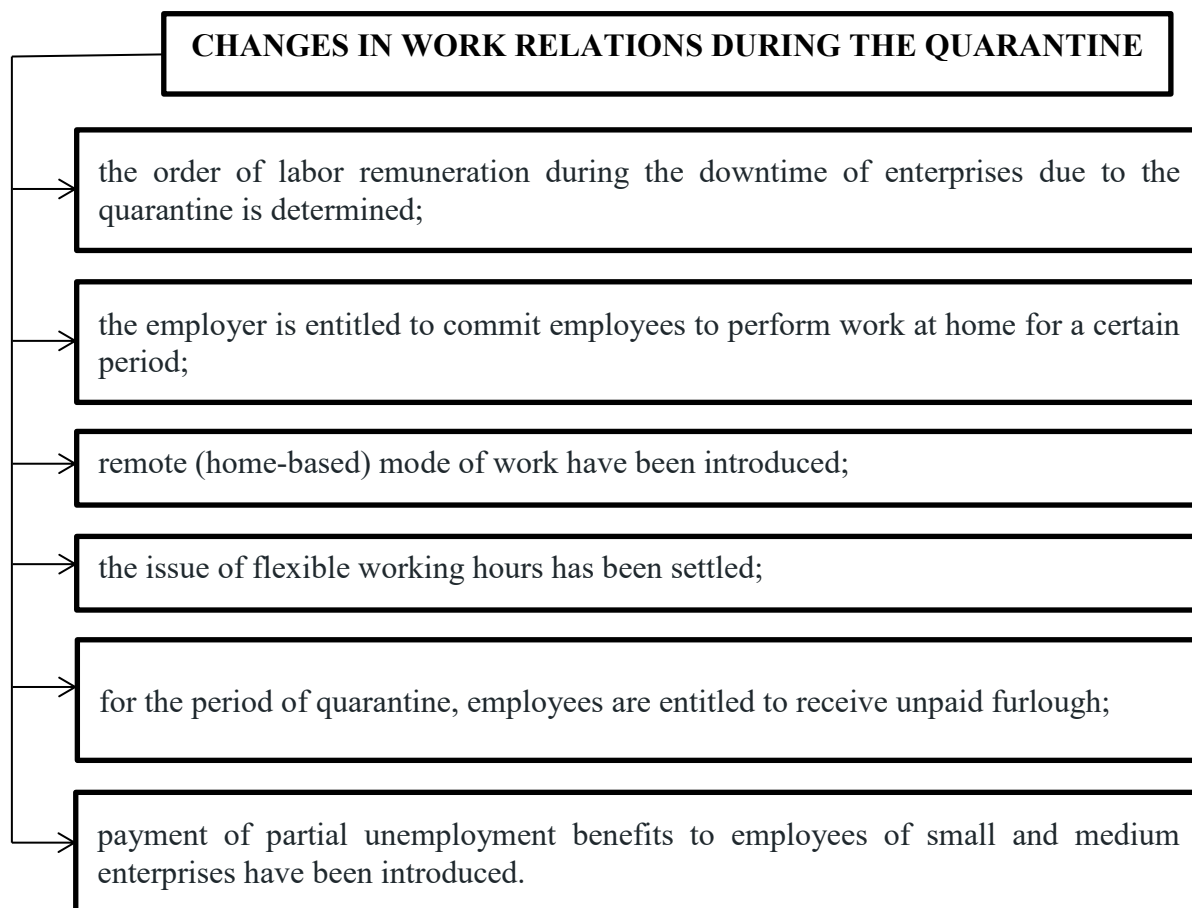


Fig. 1. Changes in the work relations during the quarantine to prevent the zymosis of coronavirus disease (COVID-19)

Thus, an employee writes a statement of remote (home-based) work, which determines the reasons, deadlines, place where he/she will perform his/her duties (home address), and technical resources. Meanwhile, the employer should issue an order (a regulation) on remote (home-based) work, in which it is advisable to spell out all possible nuances: the conditions of remote work (for example, the task is sent to the employee's e-mail or through some program), the deadline, terms of work, labor remuneration etc.

Flexible working hours are set out in the new version of Article 60 of the Labor Code of **Ukraine**. By agreement between the employee and the owner of the enterprise, institution, organization or a body authorized by them, flexible working hours may be established for the employees for a definite or indefinite period of time, both when hiring them and later on.

At the time of the threat of zymosis of epidemic, pandemic and (or) military, man-made, natural or other threats, the conditions of remote (home-based) work and flexible working hours may be established by the order (regulation) of the owner or their authorized body without obligatory concluding of written contract for remote (home-based) work.

Flexible working hours are a form of workplace management which allows for the establishment of a work schedule that is different from the rules of internal labor regulations, subject to the established daily, weekly or for a certain accounting period (two weeks, months, etc.) working hours.

Flexible working hours can include:

- 1) fixed working hours during which an employee must be present at the workplace and perform their duties; in this case, the division of the working day into parts may be envisaged;
- 2) variable working hours during which the employees at their discretion determine the periods of work within the established working hour standards;
- 3) break time for rest pause and meals.

The record of hours worked is provided by the employer. In case of industrial and technical necessity and / or to perform urgent or unforeseen tasks, the employer has the right to temporarily (for up to one month period during the calendar year) treat employees who have flexible working hours according to generally established at the enterprise, institution, organization work schedule.

Flexible working hours do not entail changes in the rationing and remuneration, and do not affect the scope of labor rights of the employees.

It should be noted that not a single recently adopted legislative act provides for the abolition or mitigation of liability for violations of labor legislation. It means that after the end of the quarantine period, employers will have to face the consequences of any violations of labor laws.

Thus, the state through the system of state bodies together with business and society has every chance to overcome the consequences of quarantine and the contraction of coronavirus disease COVID-19 without incurring significant losses. At the same time, we hope that the government mechanisms aimed at providing of the additional social and economic guarantees will be effective and efficient.

References:

1. The Law of Ukraine “On amendments being made to some legislative acts of Ukraine aimed at providing of the additional social and economic guarantees related to the zymosis of coronavirus disease (COVID-19)». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20>
2. The Labor Code of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>

Москаленко А. О.

*аспірант кафедри адміністративного та фінансового права
Національний університет «Одеська юридична академія»,
м. Одеса*

ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

У сфері господарювання одним з найважливіших елементів системи державного регулювання економіки є публічні закупівлі. Їх специфіка полягає у тому, що, ставши засобом забезпечення суспільних (державних) потреб за рахунок суспільних коштів (державних і місцевих бюджетів, тобто коштів платників податків), закупівлі одночасно стали і методом прямого впливу на економіку з боку держави. Публічні закупівлі є однією з ключових форм витрачання бюджетних коштів. У 2017 році сума усіх публічних закупівель, здійснених в електронній системі (за договором), становила 489 млрд грн, у 2018 році – 978,64 млрд грн, у 2019 році – 995,79 млрд грн. За розрахунками у 2019 році публічні закупівлі в Україні становлять 25% ВВП. Неефективність публічних закупівель призводить до надмірних витрат державних коштів (коштів платників податків) та незадоволення державних потреб.

19.02.2016 набрав чинності Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 №922-VIII [1] (далі – Закон), мета якого полягає в оптимізації процедур закупівель, підвищенні рівня прозорості та відкритості здійснення закупівель, конкуренції у сфері публічних закупівель та зниженні рівня корупції шляхом запровадження системи електронних закупівель та електронної системи оскарження, підвищенні професійності закупівельників. Відповідно до Закону публічні закупівлі здійснюються для забезпечення потреб держави та територіальної громади.

Окрему увагу варто звернути на термін «публічні закупівлі». Дане поняття використовується не тільки в юридичній, а й в економічній науці. Однак, на даний час відсутній єдиний загальновизнаний підхід до тлумачення поняття «публічні закупівлі».

Стосовно законодавчого тлумачення Закон не закріплює детального визначення терміну «публічні закупівлі», обмежившись тільки тим, що публічними закупівлями є придбання замовником товарів, робіт і послуг у порядку, встановленому цим Законом.

Здійснивши аналіз підходів вчених та вимог чинного законодавства, можна дійти висновку, що публічні закупівлі мають наступні ключові риси:

- нормативна урегульованість – замовники мають право здійснювати закупівлі виключно у формі та у спосіб, прямо передбачений законодавством України;
- цільове використання коштів – замовники мають право здійснювати закупівлі виключно на основі бюджетних призначень і на виконання тих соціально значущих завдань, які на них покладені;
- конкурсний характер – замовники зобов'язані здійснювати закупівлі на конкурсній та прозорій основі без будь-яких проявів дискримінації;
- економічна доцільність – замовники зобов'язані обрати того з учасників закупівель, який запропонував найнижчу ціну за свої товари, роботи, послуги, але при цьому повністю відповідає заявленим кваліфікаційним критеріям;
- інструмент економічної політики – за допомогою публічних закупівель та товарних інтервенцій держава може формувати рівень попиту та пропозиції на національному ринку тієї чи іншої продукції.

Таким чином, на нашу думку, під публічними закупівлями слід розуміти процес придбання замовником товарів, робіт, послуг, *незалежно від їхньої вартості*, необхідних для його повного та ефективного функціонування, який відбувається у визначеному законодавством про публічні закупівлі порядку, у межах добросовісної конкуренції з метою забезпечення ефективності та максимальної економії державних коштів.

Враховуючи аналіз чинного законодавства та теоретичних матеріалів, можна стверджувати, що до особливостей, які відокремлюють правовідносин у сфері публічних закупівель від інших видів правовідносин, можна віднести:

- особливий суб'єктний склад правовідносин;
- використання бюджетних (державних) коштів;
- наявність мети, що полягає у забезпеченні потреб держави та територіальної громади.

Варто зазначити, що економічний розвиток держави може бути досягнутий тільки за умови рівноваги між приватними та публічними інтересами. Правовідносини у сфері публічних закупівель, у свою чергу, мають дуалістичну природу, тобто можна стверджувати саме про поєднання приватних та публічних інтересів.

Таким чином, визначальною особливістю публічних закупівель є поєднання публічно-правового та приватно-правового методів регулювання. Зокрема, К.Ю. Хусанова обґрунтовує необхідність застосування методу адміністративного (публічного) права у сфері закупівель такими обставинами:

- порядок здійснення закупівель визначається на законодавчому рівні шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів, тобто встановлення приписів, дозволів та заборон;

– здійснення фінансового регулювання торгово-економічних відносин є державною функцією;

– закупівля товарів, робіт та послуг за державні кошти здійснюється з метою забезпечення державних потреб;

– регулювання цих відносин викликане обов'язковістю керованості за процесами руху коштів державного та місцевих бюджетів;

– здійснюється управління матеріальними потоками;

– забезпечується контроль за видатками.

Водночас необхідність застосування методу приватного (цивільного, господарського) права дослідницею обґрунтовується таким:

– статус держави Україна, територіальних громад та інших суб'єктів публічного права як учасників цивільних відносин закріплений ст. 2 Цивільного кодексу України;

– договір про закупівлю за державні кошти є підставою виникнення цивільних прав та обов'язків у сторін цього договору;

– сторони у договорі є рівними у своїх правах, обов'язках та у праві захисту свого порушеного права [2, с. 119].

Вказане поєднання спричиняє певну нечіткість у розмежуванні відносин стосовно публічних закупівель за галузями права, до сфери регулювання яких вони належать (адміністративне, цивільне, господарське). Ситуацію ускладнює і досить швидка зміна нормативно-правової бази, зумовлена реформуванням як сфери публічних закупівель, так і сфери публічного адміністрування в цілому.

Так, із введенням до українського законодавства категорії «адміністративний договір» поширення набула теза про необхідність поширення на договори, укладені за наслідками процедури публічної закупівлі, режиму адміністративних договорів. Це було пов'язано із низкою факторів. По-перше, початкове визначення адміністративного договору було досить широким і нечітким, а тому могло трактуватися і як таке, що може бути поширене на договори про публічні закупівлі. По-друге, на формування дискусії мала вплив неоднозначність трактування поняття адміністративного договору у світовій практиці.

Однак, Законом України «Про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів» [3] до Кодексу адміністративного судочинства України було введено нове, розширене формулювання адміністративного договору, що був визначений як спільний правовий акт суб'єктів владних повноважень або правовий акт за участю суб'єкта владних повноважень та іншої особи, що ґрунтується на їх волеузгодженні, має форму договору, угоди, протоколу, меморандуму тощо, визначає взаємні права та обов'язки його учасників у публічно-правовій сфері і укладається на підставі закону: а) для розмежування компетенції чи визначення порядку взаємодії між суб'єктами владних повноважень; б) для делегування публічно-владних управлінських функцій; в) для перерозподілу або об'єднання бюджетних коштів у випадках, визначених законом; г) замість видання індивідуального акта; г) для врегулювання питань надання адміністративних послуг [4]. Таке формулювання суттєво уточнило розуміння адміністративного договору в українському законодавстві, однозначно виводячи договори про публічні закупівлі за межі правового режиму адміністративних договорів.

Окремо слід звернути увагу на положення Господарського процесуального кодексу України. Так, п. 1 ч. 1 ст. 22 у переліку спорів, що належать до юрисдикції господарського суду та не можуть бути передані сторонами на вирішення третейського суду або міжнародного комерційного арбітражу, відносить спори, що виникають у разі укладання, зміни, розірвання та виконання договорів про публічні закупівлі (за винятком їх цивільно-правових аспектів) [5]. Іншими словами, законодавець передає спори щодо договорів про публічні закупівлі у підсудність господарських судів.

Таким чином, можна дійти висновку, що відносини, пов'язані з укладенням договору про публічні закупівлі, їх зміною, розірванням і виконанням, не є предметом регулювання адміністративного права, а тому не є адміністративно-правовими відносинами. Що стосується решти правовідносин у сфері публічних закупівель, то їх слід віднести до сфери регулювання адміністративного права.

Список використаних джерел

1. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII// Відомості Верховної Ради України. – 2016. – № 9. – Ст.89.
2. Хусанова К.Ю. До питання про особливості методу правового регулювання відносин у сфері державних закупівель. Часопис Київського університету права. 2010. № 1. С. 117–124.
3. Про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів: Закон України від 03.10.2017 № 2147-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 48. С. 5
4. Кодекс адміністративного судочинства України: Закон України від 06.07.2015 №2747-IV. Офіційний вісник України. 2005. № 32. С. 11.
5. Господарський процесуальний кодекс України: Закон України від 06.11.1991 №1798-XII. Відомості Верховної Ради України. 1992. № 6. Ст. 56.

Музиченко Г. В.

*доктор політичних наук,
професор кафедри політичних наук і права
Університет Ушинського (м. Одеса)*

Дін Сін

*кандидат психологічних наук, викладач
Харбінського інженерного університету
(м. Харбін, КНР)*

ПРАВОВІ АСПЕКТИ УКРАЇНО-КИТАЙСЬКОЇ СПІВПРАЦІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Встановлення дипломатичних стосунків між Україною та Китаєм у 1992 році спонукало країни до пошуку спільних моделей співробітництва. Взаємини між державами не можна назвати безхмарними, за 26 років партнерства були періоди і пожвавлення, і гальмування відносин між державами, хоча за весь час між Україною та Китаєм не було значних протиріч, а самі відносини характеризувалися як дружні. Водночас, формула взаємин зазнавала змін, а саме: взаємовигідне співробітництво (1992 р.) – довгострокове партнерство та стабільне всебічне співробітництво (2002р.) – конструктивне партнерство (2005 р.) – стратегічне партнерство (2011 р.) – стратегічне партнерство та Китай як стратегічний пріоритет (2017 р.) – політична взаємодія на міжнародній арені (перспектива) [1].

Вагомого значення для розвитку партнерських взаємин між державами набував політичний діалог між лідерами країн, адже усі етапи пожвавлення відносин відбувалися лише після обмінами офіційними візитами. Встановлення політичного діалогу спонукало розвиток правового забезпечення міжнародної співпраці між Україною і Китаєм в економічній, перш за все, в торговельно-економічних відносинах та інвестиційній сферах.

Водночас, внутрішня політика обох держав в цей час була спрямована на децентралізацію та відбудову ринкової економіки, що спонукало розвиток регіонів та

необхідність встановлення контактів між регіонами України та Китаю, для чого знов потрібен був політичний діалог між регіональними владними та бізнес-елітами та відповідна правова база.

Договірно-правова база українсько-китайського міжрегіонального співробітництва нараховує 92 документи (двосторонні угоди, меморандуми та протоколи про співробітництво), які регламентують встановлення дружніх та побратимських зв'язків на рівні область-провінція, місто-місто, область-місто, місто-провінція [Див: 3].

З метою реалізації економічного потенціалу міжрегіонального співробітництва, протягом останніх років відбулась низка візитів до КНР та України делегацій представників областей України та провінцій Китаю. Під час візитів підписано ряд двосторонніх угод та протоколів про наміри щодо співробітництва у різних сферах, зокрема інвестиційній, а також проведено низку українсько-китайських бізнес-форумів за участю представників ділових кіл регіонів.

Протягом 1990-х років розширювалася географія міжрегіональних зв'язків між окремими регіонами. У 1993-1998 рр. були започатковані контакти і налагоджене пряме співробітництво: між столицями України і КНР – Києвом і Пекіном (1993), Київською областю і провінцією Хубей (1994), Луганською областю і провінцією Хейлунцзян (1994), Херсонською областю і провінцією Шаньдун (1994), Миколаївською областю і Спеціальною економічною зоною Шаньтоу (1995), Кіровоградською областю та округом Сюйчжоу (1995), Донецькою областю і провінцією Гуандун (1996), Хмельницькою областю і провінцією Хебей (1997), Івано-Франківською областю і провінцією Шаньсі (1998), а також між містами Харків і Тяньцзінь (1993), Одеса та Ціндао (1995), Херсон і Цзінань (1995), Чернігів і Цзибо (1995), Черкаси та Цзілінь (1996), Дніпропетровськ і Сіань (1997), Запоріжжя та Ічан (1997) та ін. [Див: 2].

У 2014 р. ухвалений і набув чинності Закон України «Про співробітництво територіальних громад» [4], який визначає організаційно-правові засади їх співробітництва з іншими, зокрема з іноземними, громадами, а також принципи, форми, механізми такого співробітництва, його стимулювання, фінансування та контролю. Повільно, але вже почався перехід територіальних громад та регіонів України загалом до нових, децентралізованих засад власного розвитку.

З огляду на важливість Китаю у зовнішній політиці України та належність КНР до числа її основних зовнішньоторговельних партнерів, в умовах децентралізації система міжрегіональних зв'язків регіонів України отримає нові, широкі перспективи розвитку. Фактично зовнішні міжрегіональні зв'язки регіонів і найбільш потужних територіальних громад переходитимуть від початкового стану розвитку відносин з Китаєм до нового динамічного тренду, до отримання інвестицій, кредитів та інших благ для власної економіки та життя громад.

Ще наприкінці XX-го – на початку XXI-го століття китайське керівництво у межах політики реформ та відкритості створило організаційну та правову основу піднесення ролі регіонів у розвитку національної економіки та активізації їх зовнішньоекономічної діяльності. У свою чергу, запровадження зазначеної політики викликало істотне розширення безпосередніх зв'язків регіонів із своїми закордонними партнерами. Не тільки у китайських регіонах та містах, а й у повітових центрах сформувався механізм самостійного виходу на зовнішній ринок, створена інфраструктура для розвитку міжрегіональних зв'язків, закладена їх правова, економічна та організаційна основи. Окреслені повноваження суб'єктів міжрегіонального співробітництва, від провінцій до міст та повітів.

Слід зазначити, що владні повноваження щодо зовнішньоекономічної діяльності на місцеві органи самоврядування в Китаї було розповсюджено поступово. Загалом процес передачі повноважень тривав понад три десятиліття. За цей час механізм самостійного виходу економік міст та громад на світовий ринок істотно зміцнився, інфраструктура розвитку

міжрегіональних зв'язків була удосконалена, що забезпечило зрілість правових, економічних та організаційних умов міжрегіонального співробітництва.

Поступово було створено організаційні рамки міжрегіонального співробітництва. Починаючи з 1996 року, у Верховній Раді України була організована і донині активно працює Група народних депутатів України з міжпарламентських зв'язків з КНР (у чинний ВРУ до її складу входять близько 215 депутатів [3]). Для забезпечення розвитку відносин між регіонами у рамках цієї групи була утворена і деякий час працювала підгрупа з питань розвитку регіонального співробітництва між областями України та регіонами Китаю. У вищому законодавчому органі Китаю - Всекитайських зборах народних представників - тривалий час діє група дружби «Китай-Україна». До складу групи також входять представники ряду китайських провінцій і Півночі, і Півдня Китаю.

Просуванню міжрегіональних зв'язків з наголосом на економічній складовій співпраці сприяє також взаємодія дипломатичних та консульських установ України і Китаю з регіонами сфери їхньої відповідальності. Вона спрямована не тільки на забезпечення потреб мешканців регіонів у оформленні віз та вчиненні інших консульсько-правових актів, а й на організацію взаємних візитів делегацій бізнесменів, на захист їхніх інтересів відповідно в Україні і Китаї.

Налагодженню міжрегіональних партнерських взаємин між країнами сприятиме відповідна інформаційна та мовна підтримка, яка наразі в Україні може здійснюватися різними шляхами, де одне з провідних місць повинно бути відведено Інститутам Конфуція, яких наразі вже декілька функціонує в закладах вищої освіти в Україні, зокрема в Університеті Ушинського (м. Одеса). Фахівці Інститутів Конфуція активно долучаються до розвитку культурних та наукових відносин між державами, а також сприяють інформаційній підтримці розвитку партнерських відносин між окремими регіонами України і Китаю.

Такі Інститути Конфуція мають значний потенціал щодо сприяння розвитку міжрегіональних відносин, зокрема їх можна розглядати як певний майданчик для співпраці всіх зацікавлених в розвитку співпраці агентів, незалежно від політичних та інших уподобань та здатні забезпечити мовне середовище для проведення переговорів та пошуку відповідних партнерів у кожній з країн. у перспективі саме такі Інститути Конфуція та заклади вищої освіти, в яких вони створені, здатні створити кластер, який забезпечить найсучасніші форми співпраці між всіма його учасниками.

Отже, наразі в Україні створено достатню правову та організаційну основи для налагодження взаємин між регіонами України та провінціями Китаю, які повинні отримати подальший розвиток в кожному окремому регіоні у вигляді відповідних стратегічних програм розвитку. Відповідна основа також існує і в Китаї. Водночас, існує й спільна правова база у вигляді договорів про співпрацю як на державному, так і на регіональному рівнях. Інтерес до таких взаємин є постійно зростаючим, однак, подальший розвиток міжрегіонального співробітництва залежить від активності самих регіонів у їх розвитку.

Список використаних джерел:

1. Музиченко Г. В., Сінь Д. (2018). Політико-правові чинники українсько-китайських відносин стратегічного партнерства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. №4(68). С. 234-241.
2. Величко В. В. (2016). *Співпраця регіонів України та Китаю у контексті економічної децентралізації: від формалізації до реальностей*. URL: [file:///D:/User/Downloads/Nvdau_2016_23\(3\)_11.pdf](file:///D:/User/Downloads/Nvdau_2016_23(3)_11.pdf) (дата звернення 06.09.2020 р.)
3. Депутатська група Верховної Ради України з міжпарламентських зв'язків з Китайською Народною Республікою. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/mpz2/organizations.dep_group_members?grp=29

4. *Міжрегіональне співробітництво між Україною та Китаєм.* URL: <https://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/regions> (дата звернення 06.11.2018 р.)
5. *Про співробітництво територіальних громад:* Закон України від 17.06.2014 № 1508-VII. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T141508.html (дата звернення 10.09.2020 р.)

Райлян О. Г.
*викладач кафедри економіки права та управління бізнесом,
Одеській національній економічній університет,
м. Одеса*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ КАРАНТИНУ: ПРАКТИКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ

Загальнонаціональний карантин та пов'язані з ним обмежувальні заходи – це справжній виклик як для роботодавців, так і для працівників. В таких умовах, обидві сторони трудового договору намагаються знайти оптимальні правові механізми, які б забезпечили паритетність інтересів і прав працівників та роботодавців. Розглянемо можливі варіанти регулювання індивідуальних трудових відносин в умовах карантину через призму як вже відомих чинному трудовому законодавству правових механізмів, так і тих що є нововведеннями. Розглядається також необхідність юридичного та законодавчого закріплення такої категорії як призупинення трудового договору.

На виконання ст. 29 Закону України «Про захист населення від інфекційних хвороб» [1] Кабінет Міністрів України Постановою від 11 березня 2020 року № 211 запровадив з 12 березня 2020 року до 24 квітня 2020 року на всій території України карантин [2]. Уряд декілька разів продовжував загальнонаціональний карантин, а від 22 травня – запровадив адаптивний карантин. Наразі карантин продовжено до 31 жовтня 2020 року.

Багато роботодавців в умовах карантину (адаптивного карантину) намагалися застосувати арсенал традиційних механізмів правового регулювання трудових відносин. Частина роботодавців вдавалися до припинення дії договору трудового договору з метою зменшення витрат пов'язаних з існуванням такого договору, інша частина, навпаки, залучала додатковий тимчасовий персонал на умовах строкового договору (наприклад, заклади ресторанного господарства тощо).

Зазначимо, що «припинення трудового договору» є найбільш широким поняттям, яке включає всі випадки припинення трудових відносин, у тому числі одно- й двосторонні вольові дії та події, що не залежать від волі сторін.[3, с.84].

Наразі, чинний Кодекс законів про працю України (далі – КЗпП України) [4] не містить додаткових, чи нових положень, які б давали роботодавцю право припинити трудові відносини із працівником, через карантин або пов'язані з ним обмежувальні заходи. Карантин – це адміністративні та медико-санітарні заходи, що застосовуються для запобігання поширенню особливо небезпечних інфекційних хвороб [1], а не підстава для звільнення.

Проте, якщо роботодавець і працівник згодні, то трудовий договір у будь-який час може бути припинений або розірваний за власним бажанням працівника з загальних (ст. ст. 36, 38,39,40,41, 45 КЗпП України) та додаткових підстав (ст. ст. 7, 28, 199 КЗпП України).

Отже, якщо якась із вищенаведених підстав виникла у період карантину, то звільнення працівника буде законним, а роботодавець не буде нести жодної відповідальності за таке звільнення.

Однією з правових підстав, яку умовно може використовувати роботодавець для законного звільнення працівника з причин, пов'язаних з введенням карантину, передбачено п.

1 ч. 1 ст. 40 КЗпП України – скорочення чисельності або штату працівників. Але для цього роботодавець повинен дотримати цілий ряд формальностей. Очевидно, що до подібних заходів роботодавець вдасться тільки в разі призупинення або припинення ведення бізнесу.

Але припускаємо і те, що недобросовісний роботодавець може штучно створювати і підшукувати фактичні і правові підстави, які дозволяють звільнити працівників у період карантину з інших підстав. Найбільш очевидні випадки – це систематичне невиконання працівником трудових обов’язків без поважних причин (п. 4 ч. 1 ст. 40 КЗпП України) та прогул – відсутність на роботі більше 3-х годин протягом робочого дня без поважних причин (п. 4 ч. 1 ст. 40 КЗпП України). В умовах карантину поважними причинами для невиходу працівника на роботу можна вважати: відсутність транспорту; самоізоляція та обсервація (14 днів); хвороба; не створення роботодавцем належних умови праці (ст. 141, ст. 153 КЗпП України). Наявність поважних причин підтверджується відповідними документами (довідками транспортного підприємства, медичних закладів тощо).

Тому, роботодавці, які незаконно звільняють працівників, будуть нести відповідальність, зокрема кримінальну за ст. 172, 173 Кримінального кодексу України [5].

Альтернативою припиненню трудового договору може бути ініційована сторонами можливість встановлення неповного робочого часу (ч. 3 ст. 32, п. 6 ст. 36; ст. 56 КЗпП України), запровадження роботи змінами (ст. 58, 59 КЗпП України). Крім цього, працівники можуть скористатися правом на відпустки (усіх видів).

Роботодавці обережно відносяться до укладення строкового договору з тимчасовим додатковим персоналом (додаткові водії, кур’єри тощо). Це пов’язано насамперед з тим, що застосування строкових трудових договорів вкрай обмежена чинним трудовим законодавством зокрема ст. 23 КЗпП України. Вважаємо що, робота додаткового персоналу та умови його залучення явно носить тимчасовий характер і викликана об’єктивними причинами - обмеженнями у зв’язку з загальнонаціональним карантинном. Тому з такими працівниками можна і варто укладати саме строкові трудові договори.

З прийняттям Верховною Радою України 18 березня 2020 року та 30 березня 2020 року Законів № 530-IX [6] та №540-IX [7], якими запроваджено низку нововведень, зокрема у трудовому законодавстві, сторони трудового договору отримали додаткові можливості для врегулювання трудових відносин в період карантину (адаптивного карантину).

Зокрема, суб’єкти господарювання, які призупинили свою діяльність, вважаються такими, що перебувають у стані простою, визначення якого міститься у ч. 1 ст. 34 КЗпП України. При цьому, відбутися простій може з вини роботодавця, з вини працівника (який не оплачується) або не з вини останнього, чи з незалежних від сторін трудового договору причин. Законодавство донедавна не містило приписів щодо оплати простою саме в разі карантину. Тепер ст.113 КЗпП України, містить чітке правило, – час простою не з вини працівника, в тому числі на період оголошення карантину, встановленого Кабінетом Міністрів України, оплачується з розрахунку не нижче від 2/3 тарифної ставки встановленого працівникові розряду (окладу). Очевидно, не буде порушення, якщо у колективному договорі сторони визначили інший порядок оплати праці під час простою зумовленого карантинном (наприклад збереження середнього заробітку на період карантину).

Новим та ефективним інструментом роботи на час карантину може бути дистанційна (надомна) робота. Згідно ч. 10 ст. 60 КЗпП України дистанційна (надомна) робота - це така форма організації праці, коли робота виконується працівником за місцем його проживання або в іншому місці за її вибором, в тому числі за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій, але поза приміщенням роботодавця. Головна особливість дистанційної роботи - обов’язкова письмова форма трудового договору. Дистанційна робота не тягне за собою ніяких обмежень обсягу трудових прав та гарантії для працівника, останні розподіляють робочий час на свій розсуд і не підкоряються правилам внутрішнього трудового розпорядку. Попри свою ефективність на час карантину, недоліком такого режиму роботи є те, що

відправити виконувати роботу вдома можна далеко не усіх працівників (наприклад, працівників виробничої сфери).

Не менш ефективним інструментом може бути встановлення працівникові гнучкого режиму робочого часу (гнучкий графік), який лише зараз отримав більш чітку регламентацію в КЗпП України. З аналізу положень ст. 60 КЗпП України випливає, що гнучкий режим робочого часу - це форма організації праці, правила встановлення якої такі: вводиться за угодою сторін (заява працівника та наказ). Однак, на час загрози поширенню епідемії чи пандемії умова про гнучкий режим робочого часу може встановлюватися у наказі (розпорядженні) роботодавця; можна встановити на певний термін або безстроково; може вводиться або при прийомі на роботу, або пізніше; робочий час зазвичай ділять на три частини (фіксований час, змінний час, перерви на відпочинок і харчування); не тягне за собою змін в нормуванні, оплаті праці і не впливає на обсяг трудових прав працівника; облік робочого часу повинен бути забезпечений роботодавцем; на працівників з таким режимом не поширюється режим роботи, встановлений на підприємстві;

Часто гнучкий графік встановлюють працівникам, які працюють дистанційно. Водночас гнучкий режим робочого часу не може бути застосований до працівників безперервно діючих підприємств, при багатозмінній організації роботи та у випадку, коли присутність працівника на робочому місці є обов'язковою (сфера торгівлі, транспорт тощо).

Чи не найбільш поширеним механізмом оформлення трудових відносин на період карантину є відпустки без збереження заробітної плати. Завдяки змінам до ст. 84 КЗпП України, на сьогодні відпустка без збереження заробітної плати може тривати протягом усього карантину, а її строк не враховується в 15-денну норму на рік для таких відпусток, передбачену ч. 2 ст. 84 КЗпП України. Відпустки без збереження зарплати надаються за наказом та лише на підставі заяви працівника.

В результаті застосування розглянутих вище правових механізмів трудовий договір може буде укладений, змінений, припинений та призупинений. Призупинення трудового договору як правова категорія не нашла свого відображення у національному трудовому законодавстві. Простій, відпустки (крім річної основної та додаткової) в т. ч. без збереження заробітної плати – це обставини, які призводять до неможливості виконання працівником роботи та не виплати/виплати в повному обсязі йому винагороди, тобто фактично має місце призупинення трудового договору. Без сумніву, така ситуація не сприятиме реалізації принципу стабільності трудових відносин та ефективному захисту прав і інтересів працівника, особливо в період кризових явлень. Рішення бачиться в упорядкуванні уявлень про подібні юридичні факти і включення в майбутній Трудовий кодекс окремої глави «Призупинення трудового договору» яка б містила дефініцію поняття, класифікацію та перелік конкретних випадків призупинення трудового договору, з перерахуванням основних прав, обов'язків і гарантій сторін трудового договору на період його призупинення, порядок призупинення трудового договору.

Список використаних джерел

1. Про захист населення від інфекційних хвороб : Закон України від 06.04.2000 р. № 1645-III. Відомості Верховної Ради України. 2000. № 29. Ст. 228.
2. Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2 : Постанова Кабінету Міністрів України від 11. 03. 2020 р. № 211. Урядовий кур'єр. 2020. № 47.
3. Шишлюк В. Припинення трудового договору: поняття та відмінності від суміжних понять. *Підприємництво, держава і право*. 2016. №1. – С. 80–84. – URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2016/01/15.pdf> (дата звернення: 01.09.2020).
4. Кодекс законів про працю України. Закон УРСР від 10.12.1971 р. № 322-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (дата звернення: 01.09.2020).

5. Кримінальний кодекс України : Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2341-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення: 20.04.2020).

6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) : Закон України від 17.03.2020 р. №530-IX. Відомості Верховної Ради України. 2020. № 16. Ст.100.

7. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19) : Закон України від 30.03.2020 р. №530-IX. Відомості Верховної Ради України. 2020. № 18. Ст.123.

Старченко А. Ю.

к.ю.н., ст. викладач

кафедри економіки, права та управління бізнесом,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ СМАРТ-КОНТРАКТІВ

Використання сучасних цифрових технологій породило процеси революційних перетворень в сучасному суспільстві («цифрову революцію»), яка виражається в застосуванні сучасних цифрових технологій в самих різних сферах діяльності людини, включаючи право. Лише недавно питання, пов'язані з використанням смарт-контрактів (smart contract), стали перебувати в центрі уваги різних досліджень, особливо з появою технології розподілених реєстрів. При цьому на даний момент у вітчизняній і світовій юридичній науці відсутній цілісний підхід до розуміння смарт-контрактів.

За Цивільним кодексом України 2004 р. договір як різновид правочину може бути укладений в усній, письмовій (електронній) формі (ст. 205), причому письмова форма вважалася дотриманою, якщо зміст правочину був зафіксований в одному або кількох документах (у тому числі електронних), у листах, телеграмах, якими обмінялися сторони, а також якщо воля сторін була виражена за допомогою телетайпного, електронного або іншого технічного засобу зв'язку (ст. 207) [1]. Поняття електронного договору, як домовленості двох або більше сторін, спрямованої на встановлення, зміну або припинення цивільних прав і обов'язків та оформленої в електронній формі, отримало своє закріплення у п.5 ст.3 Закону України «Про електронну комерцію» [2].

Вважається, що автором концепції смарт-контрактів є Нік Сабо, який визначив в 1994 р смарт-контракт як комп'ютерний протокол, який самостійно проводить операції і контролює їх виконання за допомогою математичних алгоритмів [3]. Комп'ютерна програма є "розумною" не сама по собі, а тому, що вона є результатом діяльності людського генія. Тому "комп'ютерний мозок" - програмний код, який виконує тільки ті операції і функції, які йому доручив виконувати мозок людський [4; с. 512].

Не зважаючи на те, що комп'ютерний код може більш ефективно застосовувати правила, він також має ряд обмежень, головним чином тому, що важко перенести двозначність і гнучкість правових норм в формалізовану мову, яку може бути інтерпретовано машиною. З появою технології blockchain і пов'язаних з нею смарт-контрактів код грає ще більш важливу роль в регулюванні взаємодії людей через Інтернет [5, с. 194].

На відміну від правових норм, написаних як загальні правила на природній мові, технічні правила можуть бути реалізовані тільки в комп'ютерному коді і, отже, обов'язково повинні спиратися на формальні алгоритми та математичні моделі. Тому регулювання за кодом завжди більш конкретне і менш гнучке, ніж законодавчі положення, які він має намір реалізувати [6].

Категорію «смарт-контракт» можна визначити в технічному і юридичному розумінні. Смарт-контракт з технічного боку розглядається як фрагмента коду, який реалізований на платформі blockchain і ініціюється blockchain-транзакціями, а також організовує внесення записів до бази даних. Слід розрізняти програму (смарт-контракт), яка функціонує на платформі blockchain, і традиційний договір. В результаті смарт-контракт як би нашаровується на традиційний цивільно-правовий договір. В юридичному розумінні смарт-контракт – це різновид угоди в формі закодованих математичних алгоритмів, укладення, зміна, виконання і розірвання яких можливо лише з використанням комп'ютерних програм і технологій розподіленого реєстру (blockchain платформ) в рамках мережі Інтернет [7, с. 91].

У технології розподіленого реєстру і створюваних на її основі смарт-контрактів є ряд переваг, завдяки яким вони і привернули таку увагу з боку користувачів і розробників. Смарт-контракт дозволяє скоротити транзакційні витрати і автоматизувати процес виконання договору, перевірки виконання угоди, скорочуючи вплив людського фактору після укладення контракту і виключаючи посередників, які беруть участь у виконанні умов угоди. Крім того, blockchain гарантує надійність і безпеку укладених контрактів з точки зору їх конфіденційності, незмінності і сталості. Технологія blockchain захищає контракт від підробок і несанкціонованих змін.

Виділяють наступні правові характеристики смарт-контракту [8]:

- смарт-контракт існує виключно в електронному середовищі і передбачає обов'язкове використання електронного підпису, заснованої на технології асиметричного;
- особлива форма викладу умов (умови такого договору викладені на одній з мов програмування, а реалізуються за допомогою використання бази даних blockchain);
- укладення за моделлю договору приєднання (умови "розумного" контракту формуються однієї зі сторін - тієї, яка пише програмний код, інші учасники приєднуються до його умов "як є");
- підвищений ступінь визначеності договору (ймовірність різного тлумачення змісту умов комп'ютером виключена, оскільки мова програмування, на якому викладаються умови "розумного" контракту, відноситься до категорії суворо формалізованих мов), що обумовлює відсутність необхідності застосування до нього традиційних засобів тлумачення договору;
- спрямованість на розпорядження цифровим активом (договір опосередковує переміщення (зміна приналежності) певної відокремлюваної цінності, що існує в електронній формі, від однієї сторони договору до іншої);
- умовний характер (виконання обов'язку однієї сторони за таким договором обумовлено настанням певних обставин, що проявляється в вихідному коді такого контракту, що виражається операторами "if... then ...");
- самовиконувальність: "розумний" контракт не вимагає втручання сторони договору або будь-якої третьої сторони в процес його виконання, комп'ютер сам верифікує факт настання відповідних умов і вносить записи в базу даних blockchain про зміну власника активу.

Технологія смарт-контракту може бути використана в таких сферах, як фінанси (наприклад, при здійсненні міжбанківських розрахунків; при оптимізації процесів видачі кредитів під заставу майна, зокрема, при веденні реєстрів застави прав на основі blockchain), страхування, електронна комерція, аудит та оподаткування, вибори тощо.

Використання технології смарт-контракту дозволить, наприклад, правовласнику отримувати роялті та платежі безпосередньо без участі третіх осіб, а також гарантувати винагороду для кожного правовласника, записавши інформацію про його частці в blockchain.

Розумний контракт сприяє встановленню ділових відносин в цифровому форматі і використовується для визначення умов угоди, моніторингу виконання узгоджених умов і перевірки виконання угоди. Технологія blockchain захищає такий контракт від підробок і несанкціонованих змін. Розумні контракти використовуються для відстеження поставок, а також при оформленні кредитних і страхових угод.

Одним із прикладів практичного застосування технології смарт-контракту в Україні є проведена вперше в світі електронна трансатлантична угода за договором придбання нерухомості з використанням смарт-контракту на блокчейні Ethereum.

Квартиру в Києві придбав американський покупець через децентралізований ринковий майданчик із продажу нерухомості Prooru (США). При цьому продавець житла територіально знаходився в Нью-Йорку.

Власником криптовалюти виступила американська компанія Velton/Zegelman, платформою для угоди став стартап Prooru в Кремнієвій долині. Столичну квартиру поміняли на суму в криптовалюті згідно з договором, уклавши смарт-контракт. Зазначається, що продавець і покупець на платформі Prooru завізували контрактний намір, на підставі якого криптовалюту перевели на депозит. Після цього юристи підготували необхідні документи по угоді купівлі-продажу, замовили акти оцінки нерухомості, виписали довіреності сторонам та провели нотаріальну угоду. Після внесення до реєстру змін в праві власності з нього отримали виписку. Її, в свою чергу, завантажили у систему, завдяки чому був розблокований смарт-контракт і переведені гроші продавцеві. В майбутньому кожна людина в будь-якій країні світу зможе купувати нерухомість в будь-якій країні в електронній формі в режимі 24/7 і при цьому всі дані по угоді будуть записані в blockchain. Покупець отримає електронний сертифікат права власності, який буде надійно захищений технологією blockchain. Весь процес угоди буде автоматизовано смарт-контрактом [9].

Незважаючи на переваги, технологія смарт-контракту пов'язана з певними основними недоліками:

- відсутність правового регулювання цієї сфери;
- недоліки технології blockchain, зокрема, швидкість обробки транзакцій;
- складність впровадження нової технології - для впровадження смарт-контрактів необхідне розуміння програмування і велика ймовірність людської помилки при складанні умов смарт-контракту;
- складність подачі смарт-контракту в якості доказу до суду;
- складність зміни умов смарт-контракту – всі умови чітко заздалегідь запрограмовані і якщо буде допущена помилка при введенні даних, виправити її буде вкрай складно;
- для роботи смарт-контрактів використовується криптовалюта, законодавчий статус якої визначено далеко не у всіх країнах.

На сьогоднішній день технологія blockchain увійшла до системи державного управління, системи соціального забезпечення. Проте зараз стоїть завдання в створенні правового регулювання цієї технології, і головна проблема тут - відсутність єдиного підходу до регулювання і використання blockchain-технологій в Україні та й в усьому світі. Тому з метою удосконалення правового регулювання смарт-контракти мають бути законодавчо закріплені в Господарському та Цивільному кодексах.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 25.08.2020)
2. Про електронну комерцію. Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text> (дата звернення 25.08.2020)
3. Szabo N. Smart Contracts: Building Blocks for Digital Markets / N. Szabo URL: http://www.alamut.com/subj/economics/nick_szabo/smartContracts.html (дата звернення 25.08.2020)
4. Gaëtan Guerlin. Considerations sur les smart contracts // Dalloz IP/IT. Droit de la propriété intellectuelle et du numérique. 2017. № 10. Pp. 512—513.

5. Savelyev A. Legal Aspects of Ownership in Modified Open Source Software and its Impact on Russian Software Import Substitution Policy // Computer Law & Security Review. 2016. P. 193 - 210.
6. Primavera De Filippi, Samer Hassan. Block-chain technology as a regulatory technology: From code is law to law is code // First Monday, Number 12 - 5 December 2016 [Volume 21]. URL: <http://firstmonday.org/ojs/index.php/fm/article/view/7113/5657> (дата звернення 25.08.2020)
7. Мамчур Л., Недибалюк О. Цивільно-правові реалії допустимості використання смарт-контракту у договірних відносинах / // *Історико-правовий часопис*. - 2018. - № 2. - С. 90–94
8. Савельев А.И. Договорное право 2.0: "умные" контракты как начало конца классического договорного права URL: <https://pandia.ru/text/80/549/678.php> (дата звернення 25.08.2020)
9. В Україні вперше офіційно продали нерухомість через смарт-контракт URL: <https://nachasi.com/2017/09/26/kupyla-neruhomosti-za-kryptovalyutu/> (дата звернення 25.08.2020)

Тесля Л. В.

к. ю. н.,

ст. викладач кафедри політичних наук і права,

Південноукраїнський національний педагогічний університет ім. К. Д. Ушинського,

м. Одеса

ПРАВО КОРИСТУВАННЯ ЧУЖОЮ ЗЕМЕЛЬНОЮ ДІЛЯНКОЮ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПОТРЕБ: ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Конституція України надає право громадянам та юридичним особам володіти, користуватися та розпоряджатися землею, яка необхідна для проведення підприємницької та інших видів діяльності. Окремим правовим титулом, якому відповідають правомочності володіння і користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб, є інститут емфітевзису. За своєю правовою природою емфітевзис є видом речових прав на чуже майно, відомий з часів Стародавнього Риму, його поява відбувалася в результаті трансформації орендних відносин. У Земельний кодекс України емфітевзис закріплений з червні 2007 року, після внесення положень щодо нього у Цивільний кодекс України від 16.01.2003 року, та пов'язаний з необхідністю надання якомога більшого різноманіття прав на землю, веденням фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва. Окрім того, він є альтернативою купівлі-продажу землі. Тому інститут емфітевзису, його особливості і доцільність існування автор вважає за необхідне дослідити.

Відповідно до ч. 1 ст. 407 Цивільного кодексу України (надалі – ЦКУ) та ч. 1 ст. 102¹ Земельного кодексу України (надалі – ЗКУ), право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб виникає на підставі договору між власником та особою, яка бажає користуватися цією земельною ділянкою [1; 2]. Згідно із законом сторонами договору емфітевзису, з одного боку, є власник земельної ділянки приватної, державної або комунальної форми власності, який залишає за собою право розпоряджатися земельною ділянкою, та, з іншої сторони, особа, яка має бажання користуватися земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб. При цьому, землекористувач (емфітевт), господарює на земельній ділянці, привласнює сільськогосподарську продукцію, дотримується екологічності способів виробництва. Власник земельної ділянки має право на отримання плати за користування земельною ділянкою, слідує за забезпеченням екологічності та якісної обробки землі.

Право користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб може відчужуватися або передаватися в порядку спадкування, за винятком земель державної та комунальної власності відповідно до ч. 3 ст. 102¹ ЗКУ [2]. Землекористувач може відчужити право користування на земельну ділянку, при цьому переважне право купівлі такого права залишається за власником, а право відчужити саму земельну ділянку – за її власником. В разі порушення прав власника саме на купівлю права користування можна пред'явити позов до суду про переведення на нього прав та обов'язків покупця за договором купівлі-продажу, укладеним з третьою особою.

Слід зауважити, що поняття «відчуження» є ширшим, ніж продаж, та включає в себе й інші підстави передачі права власності на землю. Тому, наприклад, дарування права користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб або передача до статутного капіталу юридичної особи можливо без звернення до власника земельної ділянки, крім земель державної та комунальної власності [3, с.45].

Об'єктом договору є виключно землі сільськогосподарського призначення. Відповідно до ч. 2 ст. 22 ЗКУ до земель сільськогосподарського призначення належать сільськогосподарські угіддя (рілля, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища, перелоги); несільськогосподарські угіддя (господарські шляхи та прогони, полезахисні лісові смуги та інші насадження, землі під господарськими будівлями і дворами, землі під інфраструктурою оптових ринків сільськогосподарської продукції, землі тимчасової консервації тощо).

Доречно зауважити, що іноземці або особи без громадянства, а також юридичні особи згідно ч.2 ст.35 ЗКУ мають право на користування земельними ділянками для ведення індивідуального або колективного садівництва лише на умовах оренди. Тому укладений на користь таких осіб договір емфітевзису може бути предметом судового розгляду за позовом зацікавлених осіб.

Проблемним питанням також є практика опосередкування договорами емфітевзису відносин з використання земельних ділянок для садівництва. Згідно ст. 35 ч.3 ЗКУ використання земельної ділянки для садівництва дозволяє також зведення необхідних будинків, господарських споруд тощо. Аналогічна ситуація складається, коли на землі вже розташовані будівлі і споруди. Виявляється, що дані правовідносини мають ознаки як емфітевзису, так і суперфіцію, - тобто існування складених речових прав ділянкою [4, с.230].

Що стосується строків дії договору емфітевзису, то згідно чинним нормам ЗКУ, для земель усіх форм власності він має бути чітко визначеним і не перевищувати 50 років (ч. 4 ст. 102¹ ЗКУ). Обмеження строком на 50 років до 01.01.2019 року не стосувалося земельних ділянок приватної форми власності і строк дії договору в цьому випадку не обмежувався законом і вважався укладеним на невизначений строк, тому на договори, укладені і чинні до вказаного часу, мають поширюватися норми Конституції України (ч. 1 ст.58), а також ЦКУ (ст. 5) щодо закріплення і гарантування принципу незворотності Законів у часі, крім випадків, коли вони пом'якшують або скасовують відповідальність особи.

Необхідно також звернути увагу на внесення плати за користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб. Дослідження договору емфітевзису вказує на його оплатну, так і безоплатну форму. Відповідно до ч. 6 ст.102¹ ЗКУ укладення такого договору (емфітевзису) здійснюється відповідно до ЦКУ. Згідно з ч.2 ст. 410 ЦКУ на землекористувача покладається обов'язок внесення плати за користування земельною ділянкою, а також інші платежі, встановлені законом. Норми ЗКУ закріплюють лише неможливість зменшення плати, визначеної в договорі емфітевзису, укладеному на конкурентних засадах, протягом строку дії договору і у разі його поновлення за користування землею державної та комунальної форми власності. Розмір плати, її форма, умови, порядок та строки її виплати встановлюються договором. Частиною 2 ст. 409 ЦКУ встановлено, що власник земельної ділянки має право на одержання плати за користування земельною ділянкою. Правова конструкція «має право» означає, що особа може як виконати певну модель поведінки, так і утриматися від виконання.

[3, с.43]. Модель поведінки, відповідно, буде залежати від реалізації права власника земельної ділянки у договорі емфітевзису.

Принцип свободи договору відповідно закріплений у ст. ст. 3, 6, 626 ЦКУ і кореспондує з домовленістю сторін щодо оплати. Якщо досягнуто домовленості щодо безоплатності, то, вигодою власника буде зацікавленість у підвищенні родючості ґрунту, використанні ділянки за цільовим призначенням, збагаченням добривом тощо. До того ж, ні розмір плати, ні залежність плати від нормативної грошової оцінки землі за договором емфітевзису законодавством не встановлений, що визначається на розсуд сторін. Періодичності у оплаті за договором емфітевзису не вимагається. Це означає як одноразовість оплати за весь строк дії договору, так і за певний період часу, або ж поєднання двох варіантів.

Що стосується плати за землю, то, згідно норм Податкового кодексу України, платниками земельного податку є власники земельних ділянок, постійні землекористувачі, а орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, - відповідно, орендарі таких земельних ділянок (пп.14.1.72, пп.14.1.147, п.269.1, п.288.2 ст. 288 ПКУ) [5]. Емфітевти не є ні власниками, ні постійними користувачами, ні орендарями. Тому вся відповідальність в цьому питанні – на власнику землі.

На даний час емфітевзис не користується такою популярністю, як, наприклад, оренда земельної ділянки. Причинами є зазначені недоліки законодавства, відсутність типового договору, негативні матеріальні наслідки для власника землі. Але, позитивними сторонами інституту емфітевзису є гнучкість норм щодо зміни землекористувача-емфітевта, плата за користування землею без прив'язки до нормативної грошової оцінки землі та без періодичності, альтернатива купівлі-продажу земельної ділянки.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 11. 09. 2020).
2. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> (дата звернення 11. 09. 2020).
3. Висіцька І. Емфітевзис: правова природа, умови, форма, доцільність застосування. *Землевпорядний вісник*. № 11. 2019. с. 41 - 47.
4. Мірошніченко А.М. Земельне право України: Підручник. 2-е видання, допов. і перероб. Київ, Алерта; ЦУЛ, 2011. 678 с.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 11. 09. 2020).

Ткачук А. С.

*к.ю.н., доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ЗАГАЛЬНІ УМОВИ ЛІЦЕНЗІЙНОГО ДОГОВОРУ

Сьогодні актуальною є тема розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності. Розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності згідно українського законодавства здійснюється на підставі наступних договорів: ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності; ліцензійний договір; договір про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності; договір про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності. Є і інші види договорів, які регулюють ці питання, але перелічені вище є найпоширенішими.

Умови цих договорів викладені у Цивільному кодексі України. Під час укладання ліцензійного договору слід керуватися також положеннями інших нормативно-правових актів, які регулюють відносини в сфері захисту прав інтелектуальної власності, зокрема, Законами України «Про авторське право та суміжні права», «Про охорону прав на знаки для товарів та послуг», «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на сорти рослин», «Про охорону прав на породи тварин» тощо.

Договір щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності укладається у письмовій формі. У разі недодержання письмової форми договору щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності такий договір є нікчемним [1, ст. 1107].

Зупинимося більш детально на умовах *ліцензійного договору*. За *ліцензійним договором* одна сторона (ліцензіар) надає другій стороні (ліцензіату) дозвіл на використання об'єкта права інтелектуальної власності (ліцензію) на умовах, визначених за взаємною згодою сторін з урахуванням вимог цивільного законодавства України [1, ст. 1109]. Окрім цього, може бути укладений *субліцензійний договір*, за яким ліцензіат надає іншій особі (субліцензіату) субліцензію на використання об'єкта права інтелектуальної власності. Важливо, що у цьому разі відповідальність перед ліцензіаром за дії субліцензіата несе ліцензіат, якщо інше не встановлено ліцензійним договором.

У ліцензійному договорі зазвичай визначаються:

- вид ліцензії,
- сфера використання об'єкта права інтелектуальної власності,
- конкретні права, що надаються за договором,
- способи використання зазначеного об'єкта,
- територія та строк, на які надаються права,
- розмір, порядок і строки виплати плати за використання об'єкта права інтелектуальної власності.

Сторони можуть додати у договір і інші умови на власний розсуд.

За ліцензійним договором надається невиключна ліцензія, яка не виключає можливості використання ліцензіаром об'єкта права інтелектуальної власності у сфері, що обмежена цією ліцензією, та видачі ним іншим особам ліцензій на використання цього об'єкта у зазначеній сфері [1, ст. 1108]. Якщо сторони бажають укласти договір з використанням виключної ліцензії, це слід зазначити у ліцензійному договорі.

Предметом ліцензійного договору можуть бути лише ті права на використання об'єкта права інтелектуальної власності, які на момент укладення договору є чинними. Права на використання об'єкта права інтелектуальної власності та способи його використання, які не визначені у ліцензійному договорі, вважаються такими, що не надані ліцензіату.

У разі відсутності в ліцензійному договорі умови про територію, на яку поширюються надані права на використання об'єкта права інтелектуальної власності, дія ліцензії поширюється на територію України.

Щодо *строку дії договору* – ліцензійний договір укладається на строк, встановлений договором, який повинен спливати не пізніше спливу строку чинності виключного майнового права на визначений у договорі об'єкт права інтелектуальної власності.

Ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності не підлягає обов'язковій державній реєстрації. Державна реєстрація ліцензійного договору здійснюється на вимогу ліцензіара або ліцензіата у порядку, встановленому законом. Важливо пам'ятати, що відсутність державної реєстрації не впливає на чинність прав, наданих за ліцензією або іншим договором, та інших прав на відповідний об'єкт права інтелектуальної власності, зокрема на право ліцензіата на звернення до суду за захистом свого права.

Специфічний характер суспільних відносин в сфері розпорядження майновими правами інтелектуальної власності вимагає посиленої правової охорони та досконалого державного регулювання процедури укладання та виконання ліцензійних договорів [2].

Ліцензійний договір є справедливим механізмом отримання винагороди за створення або придбання об'єкта інтелектуальної власності. Укладання такого договору є однаково вигідним як для ліцензіара, так і для особи, яка під час здійснення своєї діяльності бажає легально використовувати об'єкт інтелектуальної власності. Спробуємо сформулювати переваги укладання ліцензійного договору для кожної сторони.

Переваги ліцензіара:

- право власності на об'єкт інтелектуальної власності залишається у ліцензіара, згідно договору надається можливість використовувати цей об'єкт;
- ліцензіар може обмежити сферу використання такого об'єкта територією, часом або передати не всі права на об'єкт;
- можливість видавати необмежену кількість ліцензій, якщо інше не передбачено у договорі;
- можливість одночасно з ліцензіатами самому використовувати власний об'єкт інтелектуальної власності, якщо інше не передбачено договором;
- отримання винагороди згідно договору.

Переваги ліцензіата:

- економія фінансових ресурсів на створення власного об'єкта інтелектуальної власності;
- можливість виготовлення продукції, надання послуг з використанням вже зареєстрованого об'єкта інтелектуальної власності;
- можливість видавати субліцензії (у випадку виключної ліцензії).

Ліцензійний договір є необхідною складовою під час створення будь-якого сервісу. Однією з головних умов договору є обов'язок ліцензіата своєчасно та в повному обсязі перераховувати ліцензіару оплату за використання об'єкта інтелектуальної власності [3].

Існують наступні види ліцензійних договорів:

- договір, що надає виключну ліцензію;
- договір, що надає невиключну ліцензію.

В сфері промислової власності:

- ліцензія на винахід;
- ліцензія на корисну модель;
- ліцензія на промисловий зразок;
- ліцензія на товарний знак;
- ліцензія про передачу ноу-хау.

В сфері авторського права та суміжних прав:

- авторський договір;
- авторський договір замовлення;
- договір про використання фонограм;
- договір про використання передач тощо.

За договором про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності одна сторона (творець – письменник, художник тощо) зобов'язується створити об'єкт права інтелектуальної власності відповідно до вимог другої сторони (замовника) та в установленний строк.

Договір про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності повинен визначати способи та умови використання цього об'єкта замовником.

Оригінал твору образотворчого мистецтва, створеного за замовленням, переходить у власність замовника. При цьому майнові права інтелектуальної власності на цей твір залишаються за його автором, якщо інше не встановлено договором.

Слід пам'ятати, що умови договору про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності, що обмежують право творця цього об'єкта на створення інших об'єктів, є нікчемними [1, ст. 1112].

Розглянемо умови договору про передавання виключних майнових прав інтелектуальної власності. За договором про передавання виключних майнових прав інтелектуальної власності одна сторона (особа, що має виключні майнові права) передає другій стороні частково або у повному складі ці права відповідно до закону та на визначених договором умовах.

Укладення договору про передавання виключних майнових прав інтелектуальної власності не впливає на ліцензійні договори, які були укладені раніше.

Умови договору про передавання виключних майнових прав інтелектуальної власності, що погіршують становище творця відповідного об'єкта або його спадкоємців порівняно з становищем, передбаченим Цивільним кодексом України та іншими законами, а також обмежують право творця на створення інших об'єктів, є нікчемними [1, ст. 1113].

Ви можете користуватися типовими ліцензійними договорами, які затверджують уповноважені відомства або творчі спілки, або вносити у договір власні складові, не передбачені типовими договорами. Намагайтеся викладати положення ліцензійного договору максимально зрозумілою мовою, не використовуйте незрозумілі терміни та складні для сприйняття конструкції. Пам'ятайте, в будь-якому разі умови ліцензійного договору не повинні суперечити положенням цивільного законодавства України.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 40-44, ст. 356
2. Асадчев Ю. И. Особенности правового регулирования заключения и государственной регистрации лицензионных договоров. Отдельные аспекты налогообложения лицензионных договоров. URL: <http://lexliga.com/novosti/licenzionnyix-dogovorov>
3. Видинеев С. М. В чём отличие лицензионного соглашения от пользовательского соглашения? URL: <https://pravoved.ru/question/1832554/>

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН, ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*МАТЕРІАЛИ
VII МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ*

25-26 вересня 2020 року

Підписано до друку 17.09.2020 р.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Умов.-друк. арк. 22,7