



КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ДЕРЖАВНА НАУКОВА УСТАНОВА
«ІНСТИТУТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗМІСТУ ОСВІТИ»

УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ В БИДГОЩІ (ПОЛЬЩА)

КУЯВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ У ВЛОЦЛАВЕКУ (ПОЛЬЩА)

ЕКОНОМІЧНО-ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ У ВАРШАВІ (ПОЛЬЩА)

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ
В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО
СПІВРОБІТНИЦТВА:
МЕХАНІЗМИ ТА СТРАТЕГІЇ»**

10-11 березня 2023 року



Львів-Торунь

Liha-Pres

2023

УДК 338.24.021.8:339.92(063)

Р 45

Голова організаційного комітету:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету.

Члени організаційного комітету:

Покатаєва О.В. – доктор економічних наук, професор, перший проректор, професор кафедри фінансів, обліку та оподаткування Класичного приватного університету.

Салига К.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, обліку та оподаткування Класичного приватного університету.

Пужай-Черета А.М. – кандидат економічних наук, заступник начальника Головного управління ДФС у Запорізькій області.

Миронова Л.Г. – доктор економічних наук, професор кафедри економіки Класичного приватного університету.

Метеленко Н.Г. – доктор економічних наук, професор, директор Інженерного навчально-наукового інституту Запорізького національного університету.

Трохимець О.І. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету.

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор, начальник відділу науково-дослідної роботи та атестації наукових кадрів ДНУ «Інститут модернізації змісту освіти» МОН України.

Семенов А.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Класичного приватного університету.

Рита Бендаравичине – доктор економіки, професор, Університет ім. Вітаутаса Великого, Литва.

Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва: механізми та стратегії: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 10-11 березня 2023 р.). – Львів-Торунь : Liha-Pres, 2023. – 148 с.

ISBN 978-966-397-291-6

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва: механізми та стратегії» 10-11 березня 2023 року, м. Запоріжжя), у яких розглядаються проблеми економічної теорії та історії економічної думки, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємством та інші питання.

УДК 338.24.021.8:339.92(063)

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Богородицька Г. Є., Проскуріна К. Д.

ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНІСТЬ ІНТЕРЕСІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ
ТА УКРАЇНИ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ПОГЛИБЛЕННЯ
ДВОСТОРОННЬОЇ СПІВПРАЦІ 7

Бугіль С. Я., Дудяк Р. П.

РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ВІДНОСИН
В ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОЗШИРЕННІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ
ПІДПРИЄМСТВАМИ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ 11

Іванова В. М.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ
СИСТЕМИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 15

Панікар Г. Ю., Гаврилко О. С.

ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ:
ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ 19

Полякова Ю. В., Шайда О. Є.

КУЛЬТУРНА ДИПЛОМАТІЯ
У СВІТЛІ МІЖНАРОДНОЇ КОМУНІКАЦІЇ 22

Serdinova Anna

CONNECTION BETWEEN TAX POLICY AND COUNTRY'S
DEVELOPMENT PLAN: THE CASE OF TURKEY 26

НАПРЯМ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Божанова В. Ю., Кононова О. Є.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ
ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ 29

Костецький Я. І.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ 33

Кукушка І. В.

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК ДІЄВИЙ МЕХАНІЗМ
СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ 38

Маліновська О. Я., Стеблик Н. В. ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ.....	43
Мандрик В. О. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ У 2023 РОЦІ.....	44
Швець Н. В., Пчелинська Г. В. ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ЧЕРЕЗ РОЗВИТОК В РЕГІОНАХ НАВИЧОК СМАРТСПЕЦІАЛІЗАЦІЇ.....	52
 НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Андрухович Д. Р. ДОПОМОГА СУБ'ЄКТАМ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	56
Астахова І. Е., Добринь С. В. ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ	59
Віхренко І. В. СУТНІСНА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ	63
Возний Є. В. СТАН ІНОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	67
Гречко О. Ю. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ВИХОДУ	70
Kalaman Olha, Dyshkantiuk Oksana, Vlasiuk Karyna COMMUNICATION PROCESS AS AN IMPORTANT STRUCTURAL ELEMENT OF MODERN ENTERPRISE MANAGEMENT	75
Килин О. В., Гринчик С., Килин Ю. СУТЬ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	80
Меліхова Т. О., Мась Д. А. SWOT-АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗЕЛЕНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ	84

Уніят Л. М.
ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ
В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 87

Шевченко Л. С.
«COMPETITION ADVOCACY»
ЧИ КОНКУРЕНТНЕ ПРОСВІТНИЦТВО? 92

НАПРЯМ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Листопад Є. І.
РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
ЯК ЗАПОРУКА ВСЕСВІТНІХ
ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН МАЙБУТНЬОГО 97

НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Боцула О. І., Головіна О. Л.
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ
НА ЗБАЛАНСОВАНЕ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ 102

Найда Є. І.
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОЕКТІВ 105

НАПРЯМ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Біленко О. В., Горбань С. Ф.
ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ 109

Пригула М. О., Пархоменко-Куцевіл О. І.
ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ОБГРУНТУВАННЯ
СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я
ЯК ОСНОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 113

Semigina Tetyana, Balanyuk Yuriy
BOOSTING OCCUPATIONAL STANDARD ELABORATION
IN THE CONTEXT OF ECONOMIC REFORMS 118

Серікова О. М.
НАСЛІДКИ ВІЙНИ ДЛЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 123

Токар В. М., Гбур З. В. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ПІДТРИМКИ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ЗАЛУЧЕНОГО ДО ПРОЦЕСУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	128
---	-----

НАПРЯМ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Новак У. П., Гавелей М. В. АНАЛІТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВИТРАТ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	132
--	-----

Степаненко О. І. ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ЇЇ СУТНОСТІ	137
--	-----

Шерстюк О. Л. АНАЛІТИЧНА ФУНКЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	142
--	-----

Юрченко О. А. ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПДВ ЗА ЗАБЛОКОВАНИМИ ПОДАТКОВИМИ НАКЛАДНИМИ	145
---	-----

НАПРЯМ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Богородицька Ганна Євгенівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму
Університету митної справи та фінансів;*

Проскуріна Ксенія Дмитрівна

*магістр
Університету митної справи та фінансів*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-1>

ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНІСТЬ ІНТЕРЕСІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА УКРАЇНИ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ПОГЛИБЛЕННЯ ДВОСТОРОННЬОЇ СПІВПРАЦІ

Європейська політика сусідства, яку було впроваджено у травні 2004 р. слідом за розширенням ЄС, переживає зараз нові перетворення. У кінці грудня 2007 р. Європейська Комісія опублікувала звернення «Сильна Європейська політика сусідства», в якому вказувалося на значне поглиблення відносин Союзу із державами-сусідами завдяки цій політиці. «ЄПС – це партнерство заради реформ, що пропонує «більше заради більшого»: чим глибше партнер співпрацює з Союзом, тим повніше Союз може відповісти політично, економічно та через фінансову і технічну співпрацю» [1]. Основними компонентами ЄПС є економічне зближення, мобільність, регіональні конфлікти та налагодження політичного діалогу. Європейська політика сусідства надає Україні нові стимули і можливості для поліпшення та прискорення ходу демократичних реформ у державі. Необхідно, однак, зазначити, що на початковому етапі впровадження багато українських політиків сприйняли ЄПС з розчаруванням через присутність у ній поряд з Україною деяких африканських країн (Алжир, Єгипет, Лівія, Марокко, Сирія та ін.), для яких членство в ЄС уже було неможливим з огляду на географічне розташування [2]. Проте це незадоволення формою, в якій були викладені вимоги Європейського Союзу, не було перешкодою для того, щоб все ж прийняти та підписати

План дій. Було зрозуміло, що, хоча час, коли Україна зможе вступити до Європейського Союзу, є досить невизначеним, приєднатися до ЄС, відмовляючись підписати та виконати План дій Україна – ЄС, було б абсолютно неможливо. Незважаючи на це невдоволення, Україна виконує поставлені перед нею в рамках ЄПС вимоги і, за численними висловлюваннями Комісара ЄС з питань зовнішніх зносин і європейської політики сусідства Беніті Ферреро-Вальднер, випереджає інших учасників ініціативи. За час впровадження політики в межах Європейської політики сусідства використовувалися різні інструменти допомоги учасникам.

У квітні 2007 р. було запущено нову ініціативу для держав Чорноморського басейну – «Чорноморську синергію», щоб доповнити в основному двосторонні відносини ЄС із країнами регіону. Ініціатива виникла в результаті останніх змін у політиці Європейського союзу стосовно Південного Сходу, що мало декілька основних причин. По-перше, Болгарія та Румунія, держави, що приєдналися до ЄС у 2007 р., географічно є частиною цього регіону. По-друге, Туреччина, країна, котра домагається визнання її прав на членство в Союзі більше 40 років, відстоює свій статус лідера у Причорномор'ї. По-третє, Чорноморський регіон є важливим для гарантування європейської безпеки, адже потенційні загрози, які він містить, ускладнюють справу побудови стабільного середовища навколо ЄС. Усе це, на думку Алана О. Лессера, робить Чорне море «стратегічно важливим» для ЄС, адже «ЄС та НАТО є зараз акторами Причорномор'я в повному значенні слова». Усі ці причини зробили регіон Чорного моря дуже важливим для ЄС та дали Україні надію на інтенсифікацію діалогу і черговий мотив для того, щоб наполегливо проводити намічені реформи. У «Спільній заяві міністрів закордонних справ країн Європейського Союзу та великого Чорноморського регіону», підготовленій у результаті зустрічі в Києві 14 лютого 2008 р., значиться, що більше залучення ЄС до регіону Чорного моря може збільшити потенціал співробітництва між державами. За їх словами, «Чорноморська синергія пропонує основу для вдосконалення координації між важливими політиками ЄС та регіону поряд із широким колом програм...» [3]. Крім того, міністрами було відмічено значення Чорноморської синергії для посилення демократії, розвитку громадянського суспільства та дотримання прав людини у регіоні. У червні 2008 р. Європейська Комісія опублікувала звіт про перший рік виконання ініціативи «Чорноморської синергії». У звіті наголошувалося на складній структурі регіону та неоднорідності його

оточення, на активному залученні всіх учасників ініціативи для вирішення проб лем регіону. Таким чином, Європейська політика сусідства стає одним із найважливіших інструментів впливу на демократичні трансформації в Україні; до того ж українські прагнення стати однією з держав – членів ЄС у найближчому майбутньому робить ЄПС гарним стимулом для виконання взятих на себе зобов'язань, що й далі використовуватиме Європейський Союз. Незважаючи на зауваження з боку ЄС, що участь у ініціативах Союзу не обов'язково означатиме членство, вона все ж містить потенційну можливість обіцянки отримання членства. Важливим є те, що «ця обіцянка повинна бути правдоподібною, щоб вона стимулювала проведення реформ». На додаток, участь у ініціативах ЄС наближає країну до Союзу за рядом характеристик, які Франк Шиммельфенніг назвав «колективною ідентичністю»: країни, що прагнуть стати членами Союзу, мусять мати цю ідентичність, виражену у прийнятті норм та принципів демократії, правової держави, імплементації норм Союзу тощо; тобто такі держави повинні «презентувати себе як частину колективу, якому притаманна ідентичність ЄС». Участь у політиках ЄС збільшує можливості співпраці та відповідає стратегічним інтересам України. Проте такі чинники, як нелегальна міграція, повільний рівень демократичного та економічного розвитку, а також політична нестабільність і корупція всіх гілок влади знижують інтеграційні перспективи України. Негативно на налагодженні співпраці з ЄС позначається й сусідство з Росією. І все ж вересень 2008 р. відзначився проведенням саміту Україна – ЄС у Парижі та згодою європейської сторони укласти Угоду про асоціацію з Україною. У спільній декларації обох сторін значиться: «Угода про асоціацію оновить спільні інституційні рамки, сприятиме поглибленню наших відносин в усіх сферах, посилить політичну асоціацію й економічну інтеграцію між Україною та Європейським Союзом шляхом взаємних прав і обов'язків. Вона забезпечить міцну основу для подальшого зближення між Україною та ЄС у питаннях зовнішньої політики та безпеки, включаючи сприйняття, повагу до принципу незалежності, суверенітету, територіальної цілісності та непорушності кордонів». У березні 2009 р. почнеться розробка нового практичного інструменту, який би замінив План дій на шляху підготовки до Угоди про асоціацію [4]. Таким чином, Україна активно співпрацює з Європейським Союзом у регіонах Східної Європи та Чорного моря в межах Європейської політики сусідства та Чорноморської синергії. І глибина та інтенсивність цих зв'язків залежить як від внутрішніх факторів української політики, так і від зовнішніх зусиль та вкладу ЄС.

У відносинах Європейський Союз – Україна простежується така взаємозалежність, що характеризується значним рівнем асиметрії: у кожної сторони є свій інтерес і низка потенційних вигод, що збільшує зацікавленість обох акторів у політиці співпраці. Для України таким стимулом є отримати статус країни-кандидата на вступ до ЄС та запрошення до переговорного процесу. Європейський Союз натомість, не поспішаючи із подібними діями, не заперечує можливість України інтегруватися до нього. Такий рівень дипломатії Союзу викликаний не просто намаганням втримати навколо себе держави-сусіди за допомогою обіцянок, а стимулювати їх до співпраці шляхом спільних ініціатив та програм допомоги з метою перетворення їх на стабільні та демократичні держави. Це б стало для Євросоюзу помірною компенсацією недостатньої функціональності власних інституцій і повільності у прийнятті рішень та сприяло б розвитку ЄС як глобального світового актора. В описі й аналізі спільних ініціатив Європейського Союзу та участі в них України автором не було розглянуто зміни у напрямках співпраці та інтересах акторів в умовах можливого посилення конфронтації у Чорноморському регіоні. Ці питання потребують окремого розгляду і дослідження.

Література:

1. Копійка В. В., Маковський С. О., Миронова М. А. Європейський союз у міжнародних відносинах: навч. посіб. Київ : ВПЦ “Київський університет”, 2021. 560 с.
2. Шиммельфенніг Ф. Розширення на Схід: стратегічна дія та колективні ідеї. Європейська інтеграція. Київ : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. 394 с.
3. Артёмов І. В. Проблеми і перспективи входження України в Європейський Союз: навчальний посібник. Ужгород : Ліра, 2007. 384 с. (Серія “Євроінтеграція: український вимір”. Вип. 7).
4. Matiushenko I. Yu. European integration of Ukraine in the system of international economic integration. Kharkiv : V. N. Karazin KhNU, 2015. 496 p.

Бугіль Світлана Ярославівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму
Львівського національного університету природокористування;*

Дудяк Роман Петрович
*кандидат економічних наук, доцент,
доктор Інституту економічних наук
Старопольської академії прикладних наук у Кельцах*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-2>

РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОЗШИРЕННІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ

Розширення туристичного ринку та незворотність інтеграційного процесу, збільшення витрат на маркетинг, скорочення життєвого циклу продукту та висока ймовірність скорочення життєвого циклу самої організації, необхідність постійного оновлення, приховування та формування комерційної таємниці, розробка інноваційних продуктів – все це потребує об'єднання зусиль з організації та створення різноманітних форм і видів партнерських систем.

З цієї точки зору франчайзинг можна розглядати як один із механізмів співпраці з об'єднання можливостей. Ця модель організації бізнесу є взаємовигідною системою партнерства між великими та малими підприємствами. Інтерес до цієї концепції економічної взаємодії не випадковий, а поняття франчайзингу поки що іноземне.

Франчайзинг у сфері послуг є сьогодні однією з найперспективніших форм бізнесу, що сприяє розвитку туристичного бізнесу, створюючи тисячі робочих місць у цьому секторі.

Власнику франчайзингового бізнесу не потрібно створювати бренд з нуля і витратити величезні суми грошей на створення та просування продукту чи послуги, за нього це робить франчайзер.

За останні роки франчайзинг у сфері туризму став ефективним механізмом розвитку взаємовигідних відносин між прихильниками бренду та тими, хто бажає розпочати прибутковий бізнес з мінімальними витратами на рекламу.

Роль франчайзингу зростає з кожним роком, і масштаби бізнесу, які використовують цю модель сьогодні, стрімко зростають. Модель

франшизи існує в більш ніж 140 країнах. Лідерами галузі є США, Франція, Великобританія, Німеччина та Польща. Позитивний досвід ЄС та США показує, що франчайзинг ефективний як інструмент стимулювання економічної активності, поглиблення регіональної спеціалізації та надання бізнесу широкого доступу до ринків інших країн. Польща сьогодні стала лідером за темпами зростання франчайзингових мереж у європейських країнах.

Таким чином, франчайзинг – це новий спосіб ведення бізнесу на українському та міжнародному ринку і є ідеальним рішенням для країн, чий ринкові відносини тільки розвиваються. Це пов'язано тим, що серед суб'єктів малого підприємництва саме ті підприємства, які обрали франчайзингові відносини, рідше зазнають невдачі. Крім цього, франчайзинг має значні переваги для його учасників, зокрема – це: мінімізація підприємницьких ризиків за рахунок готової та перевіреної моделі бізнесу; можливість розширення власного бізнесу для франчайзера.

Через неоднозначність поняття франчайзингу в Україні неможливо сказати точну кількість франчайзингових мереж, які діють в Україні у сфері туризму. За визначенням Європейського франчайзингового альянсу: франчайзинг – це система продажу товарів, послуг чи технологій, яка базується на довгостроковій співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами – франчайзером та франчайзі.

Тобто між двома основними суб'єктами існують відносини франшизи: 1) власник (франчайзер) – суб'єкт господарювання (юридична чи фізична особа), власник групи виключних прав; 2) користувач (франчайзі) – суб'єкт господарювання (юридична або фізична особа), яка за певних умов набуває у правовласника сукупність виключних прав на здійснення комерційної діяльності. Предметом франчайзингу, у свою чергу, є франчайзинг. За визначенням Міжнародної франчайзингової асоціації, франшиза – це постійні відносини між франчайзером і франчайзі, в яких усі знання, стиль, успіх, виробничі та маркетингові методи надаються франчайзі на користь франчайзера.

Британська франчайзингова асоціація інтерпретує концепцію франчайзингу як контрольну ліцензію видану однією особою (франчайзером) іншій (франчайзеру), яка: уповноважує або змушує франчайзі використовувати конкретне ім'я пов'язана з франчайзером протягом періоду франчайзингу; уповноважує франчайзера контролювати якість бізнесу як основного органу франшизи протягом усього періоду франшизи; франчайзер зобов'язаний допомагати франчайзі у

здійсненні франчайзингового бізнесу (допомога в організації компанії, навчання співробітників, управління продажами тощо); уповноважує вимагаючи від франчайзі регулярні виплати певної суми франчайзеру за франшизу або товари та послуги, які франчайзер надає франчайзі протягом усього періоду франшизи.

Отже, учасниками туристичної мережі за франчайзингом є самостійні, юридично незалежні турагентства, які працюють під єдиним міжнародним брендом, використовують передові технології та реалізують глобальну маркетингову політику, включаючи єдину цінову політику, спільні маркетингові інструменти та маркетингові стратегії.

В Україні першими, за франчайзинговою схемою, заснувала дві туристичні мережі – Мережу туристичних агентств Last Minute та Last Minute Travel Shop, завданням яких було створення віртуальної торгової платформи. Атрибути франшизи, які надаються агенціям-учасникам: кобрендинг (загальний бренд), реклама, підключення до програми.

Найвідомішими франчайзерами в туристичному бізнесі, які працюють на українському ринку є: Travel Professional Group (TPG), TUI, Join Up!, Coral Travel, TEZ TOUR, Соната, «Мережа агентств «Гарячі тури»», «ФЕЄРІЯ мандрів», «Поїхали з нами», «Куда угодно» та інші.

Партнерство з мережею туристичних франшиз може забезпечити туристичним агентствам престиж, прибуток, стабільність і захист в глобалізованому контексті.

Франчайзі отримують від франчайзера: кращі ціни та підвищені комісійні за туристичні продукти; національні та регіональні рекламні кампанії, що проводяться центральним офісом, спільні рекламні кампанії з партнерами, іміджева реклама та інший маркетинг, POS продукти; майстер-класи, семінари та тренінги спрямовані на підвищення кваліфікації агентів, консультації провідних фахівців з управлінських, кадрових та правових питань; тестування та сертифікація персоналу; допомога з підбором персоналу; методики онлайн навчання системні посібники; доступ до онлайн-вебінарів, семінарів; інформаційні тури; індивідуальні бонусні плани для менеджерів франчайзингу, пріоритетна обробка заявок у пік сезону.

Незважаючи на популярність франчайзингу, у веденні такого виду бізнесу є негативні сторони, такі як тиск франчайзера та повний контроль. Деякі договори франчайзингу містять обов'язкові для франчайзі умови: зокрема, франчайзі отримує додатковий прибуток, а покупець працює повний робочий день. При цьому франчайзер контролює кожен його крок, вимагаючи збільшення прибутку.

Ще одним негативним фактором є неможливість змінити бізнес-процеси та відсутність гнучкості цін, підприємцям не дозволяється приймати власні рішення та вчитися на своїх помилках. Франчайзі за умовами договору повинен виконувати всі рекомендації франчайзі, інакше на порушника будуть накладені санкції.

Дослідження та прогнози Міжнародної франчайзингової асоціації свідчать про те, що, незважаючи на проблеми світової рецесії, стабільно розвивається один із секторів економіки – франчайзинг (Українська франчайзингова асоціація. Офіційний сайт).

Отже, слід зазначити, що створення мереж франчайзингу є перспективним напрямком для організації та розширення можливостей міжнародного туристичного бізнесу. Звичайно, у довгостроковій перспективі розвиток туризму важко передбачити, але для успішного розвитку ринку туристичних послуг дуже важливо швидко адаптуватися до різноманітних змін в економіці, політиці, попиті. Разом з тим, у нестабільному економічному середовищі туристичний бізнес не повинен обмежуватися використанням якоїсь однієї концепції управління туристичними компаніями, що працюють на ринку.

Література:

1. Бардаш С. В. Контроль франчайзингових відносин у туристичному бізнесі. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. С. 17–21.
2. Гринько Т. В. Крупський О. П. Франчайзинг як інструмент формування організаційної культури туристичних підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. № 1. 2015 С. 145–154.
3. Монтрін І. І. Франчайзинг як модель бізнесу в туристичній індустрії. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/12/422.pdf>.
4. Тихоненко Ю. М., Івашина Л. Л. Франчайзинг як сучасний каталізатор розвитку ринку туристичних послуг. *Інновації та технології в сфері послуг і харчування*. 2020. № 1. С. 48–54.
5. Офіційний сайт Міжнародної франшизної асоціації (International Franchising Association). URL: <https://www.franchise.org>.

Іванова Вікторія Миколаївна
*кандидат економічних наук,
докторант кафедри глобальної та національної безпеки
Навчально-наукового інституту
публічного управління та державної служби
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-3>

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Публічне управління у сфері економічної безпеки здійснюється відповідно до прийнятих в установленому порядку доктрин, концепцій, стратегій і програм у політичній, економічній, соціальній, екологічній, науково-технологічній, інформаційній та інших сферах з питань забезпечення економічної безпеки, які й визначають цілеспрямованість та основні завдання вказаного виду управління.

Організаційно-функціональна структура системи публічного управління економічною безпекою України може бути представлена як структура, що складається з п'яти ієрархічних рівнів.

Перший – рівень стратегічного управління, представлений такими органами держави як Президент України, РНБО України, Кабінет Міністрів України. На даному рівні визначаються пріоритетні завдання, що мають бути реалізовані в процесі державного управління у сфері економіки, здійснюється загальна координація діяльності органів виконавчої влади щодо забезпечення економічної безпеки.

Другий рівень утворюють органи державного управління в економічній сфері на рівні галузевого та міжгалузевого управління, розгалужена система яких зумовлює наявність досить складних адміністративно-правових зв'язків між центральними органами виконавчої влади та органами міжгалузевої компетенції в економічній сфері.

Третій рівень управління утворюють органи регіонального управління, представлене місцевими державними адміністраціями, територіальними органами окремих центральних державних органів на обласному та районному рівнях.

Четвертий рівень представлений органами місцевого самоврядування, керівними органами підприємств, установ, організацій, які

спеціалізуються на здійсненні функцій управління економічно значущою діяльністю цих організацій та іншими інституціями, що мають відношення до забезпечення економічної безпеки.

П'ятий рівень управління – громадське управління, яке здійснюється громадськими організаціями, діяльність яких має економічне спрямування.

Об'єктами публічного управління у сфері економічної безпеки є: народне господарство, окремі галузі промисловості, сільського господарства, торгівлі та сфери послуг; виробничі об'єднання, підприємства чи їх виробничі підрозділи.

В процесі забезпечення економічної безпеки держави на вказаних ієрархічних рівнях управління здійснюється реалізація таких суспільних функцій:

1) в політичній сфері відбувається визначення напрямів управлінської діяльності, основних принципів, методів та підходів щодо забезпечення економічної безпеки на рівні держави як цілого;

2) в соціальній сфері за допомогою економічних важелів здійснюється реалізація забезпечення прав і свобод кожного громадянина, тобто через систему якісного та кількісного покращення індикаторів економічної безпеки відбувається забезпечення необхідних умов соціалізації людини в суспільстві;

3) в міжнародній сфері – зміцнення співробітництва з іншими державами та міжнародними організаціями, що в тій чи іншій мірі здатні впливати на економічну безпеку держави;

4) в економічній сфері, що є відповідальною за публічне управління економічною безпекою першочерговими функціями держави в процесі управління є визначення загроз економічній безпеці держави, механізмів їх нейтралізації та подолання [1, с. 129].

Нормативними документами, що регламентують діяльність органів державної влади в сфері забезпечення економічної безпеки є Закон України «Про національну безпеку України» [2] та Стратегія національної безпеки України [3]. Проте є ряд і похідних від них документів.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України основними сферами, що є складовими забезпечення економічної безпеки є: виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова безпеки [4].

Крім того, на законодавчому рівні затверджено концепції, стратегії і програми, якими визначаються принципи економічного розвитку галузей та окремих регіонів.

В Стратегії економічної безпеки України на період до 2025 року визначаються шляхи досягнення цілей і реалізації пріоритетів національних інтересів у сфері забезпечення економічної безпеки [5].

Відповідно до базових положень Стратегії основними завданнями у сфері забезпечення економічної безпеки є [5]:

- забезпечення стійкості від зовнішніх і внутрішніх викликів та загроз національним економічним інтересам держави та інтересам її громадян;

- збереження та розвиток економічної потужності країни з урахуванням Цілей сталого розвитку України на період до 2030 року та позицій людиноцентризму;

- гарантування національної економічної незалежності та здатності до захисту національних економічних інтересів, зокрема у високо-технологічній сфері.

Проактивний підхід полягає в тому, щоб дати відповідь на виклики та загрози, що на сьогодні формуються, – загальносвітовий тренд загострення боротьби за ринки, технології, кваліфікованих працівників та фінансові ресурси. Такий підхід має знизити ймовірність реалізації внутрішніх викликів, які перешкоджають виведенню української економіки з депресивного стану, унеможлиблюють її стале і динамічне зростання, підвищують вразливість до загроз. Продовження збройної агресії Російської Федерації проти України, зростання викликів трансатлантичній та європейській єдності є підтвердженням такої боротьби і можуть спричинити не лише ескалацію наявних, але і виникнення нових конфліктів. Саме тому проактивний підхід повинен будуватися на поєднанні як безпекового напрямку, так і напрямку розвитку.

Безпековий напрям у сфері забезпечення економічної безпеки полягає у випередженні розбалансування економіки, підвищенні її стійкості до впливу зовнішніх і внутрішніх викликів та загроз, для виконання чого запроваджується постійний моніторинг економічної стійкості. Такий моніторинг проводиться на основі визначених індикаторів стану економічної безпеки та їх критичних меж (наведені в додатку), вихід за які загрожує розвитком масштабних кризових процесів в економічній сфері.

Напрямок розвитку у сфері забезпечення економічної безпеки полягає у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки та

досягненні визначених за основними складовими економічної безпеки цільових орієнтирів (наведені в додатку), що деталізуються конкретними завданнями за основними складовими економічної безпеки.

В Законі України «Про Раду національної безпеки і оборони України» визначено правові засади організації та діяльності Ради національної безпеки і оборони України в галузі економічної безпеки України та створено економічний блок на чолі із Заступником секретаря Ради для розробки антикризових заходів на державному рівні [6].

Крім того, в Україні створено Бюро економічної безпеки, що є центральним органом виконавчої влади, на який покладаються завдання щодо протидії правопорушенням, що посягають на функціонування економіки держави [7]. Діяльність Бюро економічної безпеки України спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України.

Отже, нормативно-правова база забезпечення економічної безпеки України складається з широкого кола нормативних документів, що сприяють розробці та ефективній реалізації державної політики забезпечення економічної безпеки України, тобто формуванню та належному функціонуванню механізмів публічного управління у вказаній сфері.

Література:

1. Чернятевич Я. В. Государственное управление экономической безопасностью. Государственное управление в сфере национальной безопасности: словарь-справочник / под ред. Г. П. Сытника. Киев : НАГУ при Президенте Украины, 2012. С. 129–130.

2. Про національну безпеку України: Закон України від 21.06.2018. № 2469-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text>.

3. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про Стратегію національної безпеки України»: Указ Президента України від 14.09.2020. № 392/2020. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/3922020-35037>.

4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013. № 1277. URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.

5. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 серпня 2021 року «Про Стратегію економічної безпеки України на період до 2025 року»: Указ Президента України від 11.08.2021. № 347/2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/347/2021#Text>.

6. Про Раду національної безпеки і оборони України: Закон України від 5.03.1998. № 183/98-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/183/98-%D0%B2%D1%80#Text>.

7. Про Бюро економічної безпеки України: Закон України від 28.01.2021. № 1150-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1150-20#Text>.

Панікар Герман Юрійович
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Національного авіаційного університету;*
Гаврилко Олександр Сергійович
*магістр
Національного авіаційного університету*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-4>

ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ: ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ

Венчурне інвестування, виникнення якого як альтернативи фінансування приватного бізнесу, приходиться на кінець 1950-х років у США і пов'язане з історією розвитку таких успішних компаній, як Apple Computers, Intel, Microsoft та ін. Європейські країни усвідомили переваги венчурного інвестування дещо пізніше, але на сьогодні також відрізняються достатньою активністю в цій сфері

До основних характеристик венчурного капіталу відносять високу ризиковість, тривалість періоду вкладень та терміну окупності, високий рівень вартісного бар'єру для входу, відповідальність венчурних інвесторів на всіх етапах інвестування в розвиток інноваційних підприємств.

Особливостями венчурного інвестування є термін його здійснення (до початку формування статутного капіталу підприємства), одержання інвестором статусу співвласника, відсутність права володіння контрольним пакетом акцій підприємства та гарантій повернення інвестованих коштів.

Венчурне інвестування, якому належить суттєва роль в активізації інноваційних процесів в сучасній світовій економіці, наразі переживає не найкращі часи в своєму розвитку. У 2022 році величина венчурного інвестування у світовому масштабі суттєво зменшилася порівняно з 2021 роком (на 32%) і склала 483 млрд дол. США (2021 рік – 734 млрд дол.). Найменше падіння спостерігалось в регіоні ЕМЕА (Європа, Близький Схід та Африка) – 21%; Азія та Океанія потрапили до регіонів з найбільшим рівнем зниження венчурних інвестицій – на 40%, в чому найбільший вплив здійснив Китай.

Для Північної та Південної Америки також є характерним зниження активності венчурного інвестування за 2022 рік – на 36%, хоча цьому регіону належить першість по внутрішнім венчурним інвестиціям у світовому вимірі. За період 2012–2022 роки пік венчурного інвестування прийшовся на 2021 рік (рис.1).

По величині венчурних інвестицій в 2022 році в першу п'ятірку потрапили наступні країни: США (234,58 млрд дол. США), Китай (48,9 млрд дол. США), Велика Британія (29,9 млрд дол. США), Індія (24 млрд дол. США), Франція (15,1 млрд дол. США). Однак, ці показники суттєво погіршилися у порівнянні з 2021 роком (не ураховуючи Францію): для США венчурні інвестиції в 2021 році склали 360,1 млрд дол. США, Китаю – 82 млрд дол. США, Великої Британії – 41,28 млрд дол. США, Індії – 46,8 млрд дол. США, Франції – 14,1 млрд дол. США [2].

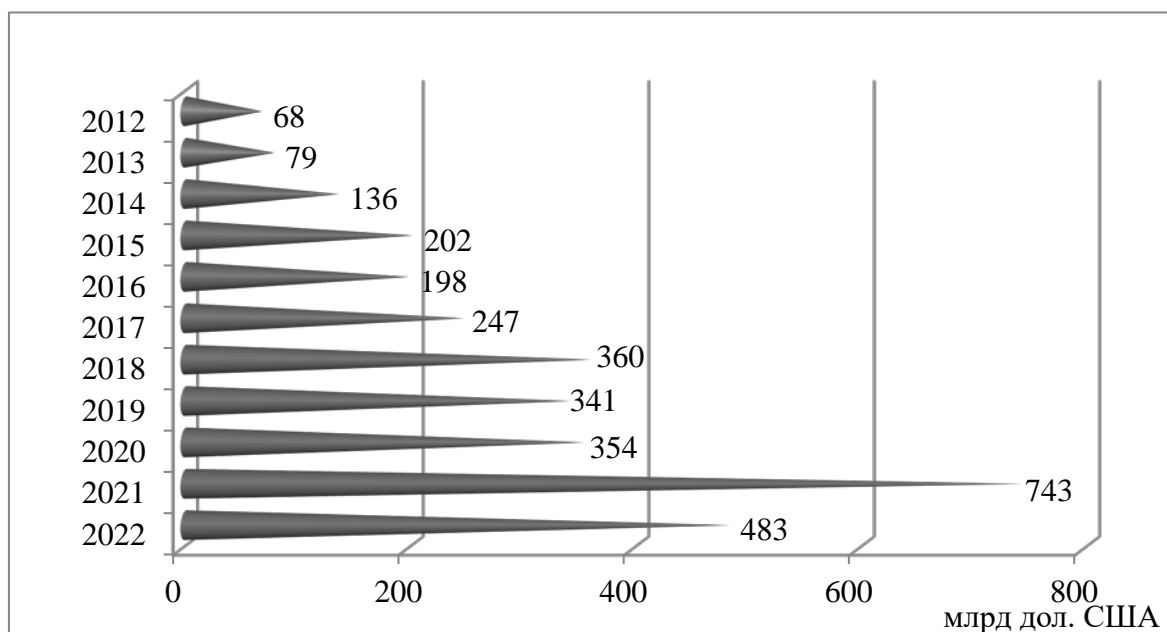


Рис. 1. Венчурні інвестиції за період 2012–2022 рр.

Джерело: побудовано за [2]

Особливостями венчурного інвестування на сьогодні є переважний прояв інтересу до стартапів, які знаходяться на ранніх стадіях розвитку, що пояснюється намаганням інвесторів зменшити кількість ризиків, ураховуючи достатньо нестабільну економічну ситуацію у світі, та можливістю із-за менших чеків здійснювати диверсифікацію своїх портфелів.

Падіння венчурного інвестування за попередній, 2022 рік, спостерігалось насамперед у сфері цифрової охорони здоров'я – величина

венчурних інвестицій зменшилася на 57%, досягнувши позначки 25,9 млрд дол. США, що є нижче рівня 2020 року. Аналогічною був стан ритейл-сфери, в якій венчурне фінансування зменшилось на 52%. Скорочення венчурного інвестування було властивим також сфері ФінТех – на 46% порівняно з 2021 роком.

Подальший розвиток сфери венчурного інвестування буде здійснюватися, виходячи із таких критеріїв, як оптимізація витрат та процесів, оцінка інвестиційної привабливості та відповідності тих, хто потребує інвестицій, запитам сучасного ринку.

Американським венчурним акселератором для майбутніх інвесторів VC Lab 2023 оприлюднені результати досліджень, в яких надано портрет інвесторів нового покоління, які здатні трансформувати традиційну стартап-систему та ринок світового венчурного капіталу; їх основна відмінність – різноманітність інвестиційних підходів, пошук нових, нетрадиційних ринків використання венчурного капіталу [3].

Література:

1. Forbes назвав найкращих венчурних інвесторів Європи. Хто виявився найспритнішим у рік стартап-лихоманки. URL: <https://forbes.ua/ratings/rejting-midas-evropa-10122021-2949> (дата звернення: 04.03.2023).
2. Global Venture Capital in 2022. URL: <https://dealroom.co/guides/global-venture-capital-monitor> (дата звернення: 05.03.2023).
3. Венчурні інвестори майбутнього – хто вони? Дослідження VC Lab 2023. URL: <https://speka.media/vencurni-investori-maibutnyogo-xto-voni-doslidzennya-vc-lab-2023-9qq8y9> (дата звернення: 06.03.2023).

Полякова Юлія Володимирівна
*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету;*

Шайда Оксана Євдокимівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національного університету “Львівська політехніка”*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-5>

КУЛЬТУРНА ДИПЛОМАТІЯ У СВІТЛІ МІЖНАРОДНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Сучасні прояви глобалізаційних процесів обумовлюють зростання ролі міжкультурного діалогу та комунікації на міжнародному рівні та урізноманітнення використовуваних інструментів і принципів міжкультурного спілкування. Інтенсивність міжнародної комунікації актуалізує пошук конкурентних інструментів розвитку країн та обґрунтування засад побудови міжнародних відносин. Враховуючи це, зростає значення мобільних адаптивних інструментів та ефективність інструментів м'якого впливу на сформовану систему міжнародних відносин шляхом просування позитивного іміджу країни, що має в основі привабливу систему цінностей та культурну спадщину нації.

Одним із складників сучасної дипломатії є культурна дипломатія, яка розглядається як важливий напрям державної політики і сприяє соціальному, культурному та економічному розвитку держави, поширенню позитивної інформації про країну через проведення культурних і мистецьких заходів, діяльність культурних інституцій, популяризацію мистецтва, культурної спадщини тощо. Культурна дипломатія формує позитивний імідж держави у світі, сприяє розвитку та зміцненню міждержавних відносин. Від того, наскільки ефективно функціонує культурна дипломатія держави, залежить її успіх на міжнародному рівні, захист національних інтересів.

Таким чином, культурна дипломатія є одним з напрямів публічної дипломатії та політики “м'якої сили”, мета якої полягає у покращенні впізнаваності України та її культурного розмаїття, формування позитивного ставлення громадян інших країн до України. Культурна дипломатія водночас розглядається як напрям зовнішньої політики, що

дозволяє популяризувати і ділитися національними здобутками та досвідом у сфері культури з громадянами інших країн, досягаючи кращого рівня порозуміння та довіри. Оскільки комунікація продовжує залишатися важливою формою людського спілкування, культура розглядається як динамічна система функціонування інформації, культурні цінності відіграють роль певних інформаційних сигналів, що розповсюджуються у суспільстві. Сьогодні багато країн світу формують свою політику і дипломатію з опорою на культуру.

У Європі сформовані декілька моделей культурної дипломатії: французька, британська та німецька. Французька модель передбачає включення міжкультурного співробітництва до практики міжнародних відносин, де важливу роль відіграє використання французької мови як головного засобу міжнародного спілкування, реалізація програм освітніх обмінів та організація спеціальних подій.

Британська модель ґрунтується на принципі “витагнутої руки”, коли міжнародне культурне співробітництво фінансується урядом країни, а адміністративні та координуючі функції виконують незалежні установи. Широко використовуються новітні технології та інформаційні ресурси для втілення власних культурних та освітніх проєктів у країнах базування. Німецька модель характеризується високим рівнем децентралізації, коли передбачається певний контроль з боку держави та часткова централізація міжнародної культурної діяльності, водночас використовується принцип дистанціювання від влади [1]. Культурна дипломатія Китаю спрямована на популяризацію традиційної та сучасної культури Китаю, пропагування китайської мови, міжнародну освітньо-наукову кооперацію, підтримку китайської діаспори, створення позитивного іміджу китайської моделі соціально-економічного устрою [2].

Публічна дипломатія, складовою якої є культурна дипломатія, невід’ємно пов’язана зі стратегією національного бренду країни. Вона спрямована здебільшого на зовнішні прояви ідентичності та іміджу країни та орієнтована на досягнення економічних цілей – залучення іноземних інвестицій, приваблення туристів, зростання експортних поставок і зовнішньої торгівлі загалом, залучення обдарованої молоді і кваліфікованої робочої сили.

Єдиним національним візуальним брендом України є UkraineNow, офіційно схвалений Урядом України 10 травня 2018 року. Він виступає інструментом публічної дипломатії для презентування держави на міжнародному рівні. Як зазначається, філософія бренду базується на слові “зараз”, яке сьогодні є важливим для України та усіх українців. Бренд

призначений для використання державними установами, органами місцевого самоврядування, бізнес-структурами та окремими громадянами. Уніфіковане системне використання бренду дозволить сформувати привабливий імідж України, її громадян, засад зовнішньої та внутрішньої політики, культурних цінностей та глобально змінити уявлення про Україну та українців, представити Україну як відкриту сучасну країну з європейськими цінностями.

Визначено характеристики, які мають слугувати формуванню позитивного іміджу України [3]: креативна територія, країна талановитих людей; інноваційне середовище, країна ІТ, стартапів і цифрових рішень; хоробра країна, де свобода та гідність завжди перемагають; різноманітна країна з неймовірною природою; динамічна країна, що швидко змінюється.

Український інститут – це державна інституція, яку створили під егідою Міністерства закордонних справ для виконання місії зміцнення міжнародної і внутрішньої суб'єктності України засобами культурної дипломатії. Основними стратегічними цілями Українського інституту визначені наступні [4]:

1. Покращення розуміння та впізнаваності України серед закордонних аудиторій. Це досягається шляхом розповсюдження знань про Україну, залучення широкого кола мешканців інших країн до проведення дискусії і діалогу, забезпечення присутності країни в інформаційному середовищі, пропагування визначених українських наративів.

2. Забезпечення стабільного запиту на фахову взаємодію з Україною через розвиток постійної зацікавленості до співробітництва у міжнародному фаховому та експертному середовищі, забезпечення посередництва та експертної підтримки.

3. Зміцнення спроможності суб'єктів української культури, освіти, науки та громадянського суспільства до міжнародного співробітництва завдяки розвитку компетенції і спроможності її учасників.

4. Посилення ступеня залученості України до актуальних світових культурних процесів. Програми Інституту спрямовані на зміцнення ролі України у міжнародному культурному діалозі та обміні; забезпечують присутність України на ключових культурних, наукових, освітніх і політичних майданчиках світу.

5. Розширення сфери використання української мови у міжнародному середовищі шляхом посилення присутності української мови в публічному просторі та її використання у професійному середовищі.

Культурна дипломатія передбачає використання технологій зовнішньої культурної політики та представництв національно-культурної ідентичності у міжнародному співробітництві, інструментальне використання культури та культурних норм у зовнішньополітичних діях та дипломатії.

Література:

1. Басенко Я. Культурна дипломатія. *Емінак*. 2013. № 1–4. С. 53–57.
2. Подасенко Ю. Л. Європейський досвід реалізації культурної дипломатії: специфіка та перспективи подальшого розвитку. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу “Кисво-Могилянська академія”*. 2014. Вип. 218. Т. 230. С. 48–53.
4. Стратегія публічної дипломатії Міністерства закордонних справ України 2021–2025. URL: <https://mfa.gov.ua/storage/app/sites>.
5. Стратегія Українського інституту на 2020-2024 рр. URL: <https://ui.org.ua/wp-content/uploads/2022/01/strategy-ukrainian-institute-3.pdf>.

Serdinova Anna
PhD student of Uniselinus University;
Lecturer Assistant of the Department of Economic Theory
and International Economic Relations
Dniprotech University

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-6>

**CONNECTION BETWEEN TAX POLICY
AND COUNTRY'S DEVELOPMENT PLAN:
THE CASE OF TURKEY**

A Strategic Development plan play a key role in government regulation, as it provides a roadmap for policymakers and decision-makers to follow. It is the document where the main course of a country's development is formulated. It provides a framework for coordinating public and private sector activities, directing resources to priority areas, and aligning government policies with the needs of the population.

In many countries, development plans are closely linked to government regulation and are used to guide the formulation of laws, regulations, and policies [1]. A development plan is an important tool used by governments to set goals and priorities for economic, social, and environmental development over a specific period of time. The plan outlines the strategies, policies, and programs that the government will use to achieve its goals and objectives.

Development plans can also help to ensure that government policies are aligned with long-term development goals. By setting out a clear vision for the future and identifying key objectives and targets, development plans can guide policy decisions and help to ensure that government actions are consistent with broader development goals.

The main goals of a strategic development plan depend on the country that develops it and the specific issues and challenges it seeks to address. But this goals that are differ from country to country has a lot of common features:

1. Economic growth and development.
2. Social welfare and equality.
3. Environmental sustainability.
4. Regional development.
5. Competitiveness and innovation.
6. Effective governance.

A tax incentive policy is a type of government policy that provides tax breaks or other financial benefits to individuals, businesses, or organizations in order to encourage certain types of behavior or investment. Tax incentives are designed to promote economic growth and development by encouraging investment, creating jobs, and stimulating economic activity.

Tax incentives can take many forms, including tax credits, deductions, exemptions, and reduced tax rates. For example, a country may offer a tax credit to businesses that invest in certain industries or geographic areas, or provide a tax deduction to individuals who make charitable donations. The aim of tax incentives is to reduce the tax burden on certain types of activities or investments in order to encourage them and to promote economic development in specific areas or industries.

Tax incentives are often used by governments to promote specific policy objectives, such as the development of renewable energy, the expansion of exports, or the creation of new jobs [2]. However, tax incentives can also have unintended consequences and can be expensive to administer.

The specific features of the Strategic Development Plan in Turkey vary depending on the plan's period and priorities. The current plan in Turkey is the 11th Development Plan, which covers the period of 2019-2023 [3]. Here are some of the key features of this plan: focus on sustainable development; regional development; human capital development; digital transformation; private sector development; effective governance

Tax incentive policies can play a significant role in a country's economic development strategy by encouraging investment, stimulating economic growth, and creating jobs. However, the effectiveness of tax incentives as a tool for economic development depends on a number of factors, including the design of the policy, the economic conditions in the country, and the specific goals of the policy. One way that tax incentives can support a country's economic development strategy is by attracting foreign direct investment (FDI). Countries often use tax incentives to lure multinational corporations to invest in their economies, with the aim of creating jobs, increasing exports, and developing new industries. For example, a country may offer tax breaks or other financial incentives to companies that invest in certain sectors, such as renewable energy or advanced manufacturing. Tax incentives can also be used to encourage entrepreneurship and innovation. Start-ups and small businesses are often seen as key drivers of economic growth, and tax policies that make it easier for entrepreneurs to start and grow their businesses can be effective in promoting economic development.

Turkish government is using tax incentives as part of its strategy for realizing the 11th Development Plan. The plan includes a range of tax incentives designed to promote investment in key sectors of the economy and support private sector development. Here are some examples of tax incentives being used in Turkey to implement the 11th Development Plan:

1. Corporate tax breaks for R&D: The government offers corporate tax breaks to companies that invest in research and development (R&D) activities. The tax break covers up to 100% of R&D expenses incurred by companies in the form of tax credits, and the aim is to promote innovation and competitiveness in the economy.

2. Reduced corporate tax rate for SMEs: The government has reduced the corporate tax rate for small and medium-sized enterprises (SMEs) to 20% from the standard rate of 22%. This is intended to support SMEs and encourage their growth, which is a priority in the 11th Development Plan.

3. Tax incentives for renewable energy: The government offers a range of tax incentives for companies that invest in renewable energy projects, including tax credits and exemptions from customs duties. This is intended to promote the development of renewable energy sources and reduce Turkey's dependence on fossil fuels.

4. Tax incentives for strategic investments: The government has introduced a range of tax incentives for strategic investments in priority sectors of the economy, such as healthcare, tourism, and technology. These incentives include exemptions from customs duties and reductions in corporate tax rates.

Tax incentives are being used as part of a broader policy mix in Turkey to implement the 11th Development Plan. By promoting investment in priority sectors and supporting private sector development, tax incentives can help to drive economic growth and development in line with the goals of the plan.

References:

1. Nick Malyshev (2020), «The evolution of Regulatory Policy in OECD Countries». Available at: <https://www.oecd.org/regreform/regulatory-policy/41882845.pdf>.

2. Worldwide R&D Incentive Reference Guide (2022). Available at: https://www.ey.com/en_gl/tax-guides/worldwide-r-and-d-incentives-reference-guide.

3. 105th plenary session of The Grand National Assembly of Turkey (2019), The Eleventh Development Plan (2019-2023). Available at: https://en.unesco.org/creativity/sites/creativity/files/qpr/11_th_development_plan_of_turkey.pdf.

НАПРЯМ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Божанова Вікторія Юріївна

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту,
управління проектами і логістики*

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури;

Кононова Олександра Євгеніївна

*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, економіки та підприємництва*

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-7>

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Вивчення впливу енергетичного переходу до відновлюваної енергетики на стан економічного розвитку передбачає оцінювання параметричних показників і визначення специфіки вказаного впливу.

Проведемо дослідження факту існування залежності зазначеної категорії. Для вказаного потрібно обрати країни, досвід яких буде вивчатись в контексті забезпечення впровадження відновлюваної енергетики. Це, зокрема, країни, які демонструють за вказаним напрямком лідерські позиції в світі або задекларували високі перспективи в даній сфері (табл. 1). Серед останніх виділяємо Німеччину, Китай та Марокко.

Програмними засадами щодо досягнення цілей сталого розвитку ООН (ЦСР ООН) передбачено, що досягнення 50% відновлюваної енергетики є максимально можливою ціллю держав, які здійснюють енергетичний перехід [2]. Зазначений орієнтир визначається в рамках ЦСР ООН7. Аналізуючи дані табл. 1 констатуємо, що на кінець 2022 р. визначеної гранично високої межі досягли три країни, зокрема: Ісландія (ріст з 88,7% в 2020 р. до 88,92% в 2022 р.), Уругвай (збільшення з 60,5% в 2020 р. до 63,35% в 2022 р.), Коста-Ріка (зростання з 50,4% в 2020 р. до 50,5% в 2022 р.). Відмічаємо, що близькою до зазначеної цілі є Норвегія

(зміни з 47,1% в 2020 р. до 47,59% в 2022 р.). Високі значення були також продемонстровані такими країнами, як: Нова Зеландія, Швеція (в рамках 40%); Данія (зміна від 33,2% в 2020 р. до 35,81% в 2022 р.).

Таблиця 1

**Рівень впровадження відновлюваної енергетики в загальному
обсязі використання енергетичних ресурсів та ВВП країн**

№ п/п	Країна	% відновлюваної енергетики в загальному обсязі використання енергетичних ресурсів			Обсяг ВВП, млрд. дол. США		
		2020	2021	2022	2020	2021	2022
1	Ісландія	88,7	90,14	88,92	21,7	25,6	27,7
2	Уругвай	60,5	62	63,35	53,7	59,29	71,16
3	Коста-Ріка	50,4	50,46	50,5	62,16	64,28	68,5
4	Норвегія	47,1	54,59	47,59	362,2	482,18	504,7
5	Нова Зеландія	41,8	41,84	40,39	211,7	250	256,75
6	Швеція	40	40	40,07	547,05	635,66	603,92
7	Данія	33,2	36,93	35,81	355,22	398,3	386,72
8	Німеччина	14,1	14,63	15,02	3890	4260	4328
9	Китай	8,9	9,2	9,67	14690	17730	18208
10	Марокко	8,8	9,2	9,42	121,35	142,87	145,15

Джерело: складено за даними [1; 2; 3]

Німеччина вирізняється стабільний зростанням даного показника (з 14,1% в 2020 р., 14,63% в 2021 р., 15,02% в 2022 р.). Встановлено, що уряд О. Шольца впродовж перших днів перебування у влади запропонував найбільшу реформу енергетичної політики за останнє десятиріччя. А саме, згідно із програмними прогнозами, до 2030 р. Німеччина перейде до 80% використання відновлюваної енергетики, а до 2035 р. – до 100% [1].

Стосовно Китаю відмічаємо також певне зростання рівня енергетичного переходу (в 2020 р. вказаний показник складав 8,9%, в 2021 р. – 9,2%, в 2022 р. – 9,67%). Країна здійснює найбільші у світі викиди CO₂ в атмосферу, що обумовлено масштабами розвитку енергомістких підприємств, великою чисельністю населення, життєдіяльність якого створює велике навантаження на енергетичну систему та екологію. При цьому, на державному рівні задекларовано, що до 2025 р. країна досягне 1/3 виробництва енергетичних ресурсів із відновлюваних джерел (сонячна та вітрова енергетика). Аналіз наукових

та статистичних даних (Ф. Жао, В. Баї, К. Ліу, З. Ліу [4]) дозволяє зазначити, що запаси відновлюваної енергії в Китаї досить багаті. Енергія вітру та фотоелектрична (сонячна) енергетика мають найбільший потенціал для розвитку. Очікується, що незабаром вони випередять гідроенергію і стануть основним джерелом відновлюваної енергії. З точки зору географічного розподілу в країні існує величезний регіональний дисбаланс використання відновлюваних джерел енергії. Встановлено, що Західний Китай із багатими відновлюваними ресурсами є основним центром їх виробництва, однак на Східний Китай припадає більша частина споживання енергії (використовується переважно невідновлювана).

Марокко, як і Китай демонструє незначне, але стабільне зростання використання відновлюваної енергетики (з 8,8% в 2020 р., 9,2% в 2021 р., 9,42% в 2022 р.) (табл. 1). За даними дослідження (Ф. З. Айну, М. Алі, М. Садік [5]), Марокко є енергодефіцитною країною, яка потребує майже 94% імпорту енергоресурсів для живлення своєї зростаючої економіки. Через швидке зростання населення Марокко, за прогнозами, значно зросте споживання енергії, що збільшить тиск на енергетичну систему. Проблеми, пов'язані із дефіцитом ресурсів, коливанням цін на енергоносії та екологічними проблемами зробили енергетичну безпеку одним із головних пріоритетів.

Таким чином, урядом Марокко у 2009 р. було визначено та проголошено Національну енергетичну стратегію (NES), націлену на досягнення 42% відновлюваної генерації до 2020 року, яку було оновлено до 52% до 2050 року. Фактично в 2020 р. задекларований показник не був досягнуто, але здійснювались кроки стосовно прискорення енергетичного переходу.

Визначено, що позитивні економічні перетворення можуть бути характерні як для розвинених економік, так і для економік, що розвиваються. Можемо зазначити, що економічне зростання у випадках створення національної енергетичної автономності (приклади Ісландії, Уругваю) сприяє захисту економіки від зовнішніх коливань цін на енергоносії, дає гарантії отримувати електроенергію за цінами, дешевше тих, які встановлюються на енергію, вироблену із викопних джерел. Важливою умовою стабільного розвитку економіки під час енергетичного переходу до відновлюваної енергетики є відсутність додаткового фінансового тягаря для підприємництва. Відповідно, якщо держава не може самостійно реалізувати такий перехід є сенс залучення до вказаного процесу крупного бізнесу, інших учасників на вигідних контрактних умовах.

Література:

1. 11 countries leading the charge on renewable energy. URL: <https://www.climatecouncil.org.au/11-countries-leading-the-charge-on-renewable-energy>.
2. Sustainable Development Report 2022. From Crisis to Sustainable Development: the SDGs as Roadmap to 2030 and Beyond. Cambridge.
3. Growth of the gross domestic product (GDP) in selected countries from 2017 to 2027. URL: <https://www.statista.com/statistics/264885/gross-domestic-product-gdp-growth-forecast-in-selected-countries>.
4. Zhao F., Bai F., Liu X., Liu Z. A (2022) Review on Renewable Energy Transition under China's Carbon Neutrality Target. *Sustainability*. Vol. 14. № 15006. DOI: <https://doi.org/10.3390/su142215006>.
5. Ainou F.Z., Ali M., Sadiq M. (2022) Green energy security assessment in Morocco: green finance as a step toward sustainable energy transition. *Environ Sci Pollut Res*. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11356-022-19153-7>.

Костецький Ярослав Іванович
*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Нововолинського навчально-наукового інституту
економіки та менеджменту
Західноукраїнського національного університету*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-8>

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Аграрний сектор будь-якої країни займає особливе місце в її економіці. Особлива роль аграрного сектору обумовлена виробництвом продуктів харчування, що є основою життєдіяльності людей та відтворення робочої сили, виробництвом сировини для багатьох видів невиробничих споживчих товарів й продукції виробничого призначення. Стан розвитку аграрного виробництва у значній мірі визначає рівень економічної безпеки країни.

Завданнями державного регулювання агропромислового виробництва є стабілізація та розвиток сільськогосподарського виробництва, забезпечення продовольчої безпеки країни, покращення продовольчого забезпечення населення, підтримання економічного паритету між сільським господарством та іншими галузями економіки, зближення рівнів доходу працівників сільського господарства та промисловості, захист вітчизняних товаровиробників у сфері агропромислового виробництва.

Російська військова агресія завдає значної шкоди аграрному сектору й спричиняє суттєві збитки як для держави загалом, так і для виробників аграрної продукції і домогосподарств. Звіт Київської Школи Економіки представив результати оцінки збитків економіки України, понесених внаслідок пошкоджень і руйнувань фізичних активів внаслідок воєнної агресії Росії за період з 24 лютого по 1 вересня 2022 року. Загальна сума прямих задокументованих збитків житловій та нежитловій нерухомості, іншій інфраструктурі склала понад \$127.0 млрд [1].

Захоплення українських територій супроводжується руйнуванням виробничих потужностей, інфраструктури, замінуванням територій, знищенням посівів, створює загрози діяльності сільгосптоваровиробників. Оціночні втрати сільгоспвиробників через знищення та

пошкодження сільськогосподарської техніки складають понад \$2,89 млрд. Сукупна вартість знищеної та вкраденої продукції оцінюється в \$1,87 млрд. Сумарна ємність зруйнованих зерносховищ сягає 6,5 млн т виробленої продукції, а ємність пошкоджених зерносховищ перевищує 2,9 млн т потужностей одночасного зберігання.

Руйнування транспортної інфраструктури та блокування шляхів експорту української сільськогосподарської продукції призвело до розриву логістичних ланцюгів як всередині країни, так і зовні. За попередніми оцінками внаслідок бойових дій руйнувань зазнали 25,0 тис. км доріг та 315 мостів і мостових переходів державного, місцевого або комунального значення. Оцінка сумарних втрат внаслідок прямого руйнування доріг може складати близько \$26,6 млрд в еквіваленті, мостів та мостових переходів – \$1,9 млрд збитків. Загальні прямі втрати української залізниці оцінюються в \$4,3 млрд.

У результаті повномасштабної агресії загинуло майже 400 тис. бджолосімей, 95 тис. кіз та овець, 212 тис. великої рогатої худоби, 507 тис. свиней та майже 11,7 млн птахів на загальну вартість приблизно \$362 млн.

Значні втрати аграрному сектору було завдано у результаті знищення та крадіжок виробленої продукції, палива, мінеральних добрив й засобів захисту рослин. За даними Агроцентру KSE знищено або викрадено 2,8 млн т зернових і 1,2 млн т олійних культур минулорічного врожаю, загальною вартістю \$1,87 млрд. Недостатність ресурсів для сільськогосподарського виробництва, а саме: насіння, міндобрив, пального, кормів для тварин, засобів захисту рослин, проблеми із матеріально-технічним забезпеченням призвели до зростання цін на ці засоби виробництва аграрного сектору.

Зменшення обсягів насичення внутрішнього ринку продуктами харчування та девальвація гривні призвели до підвищення товарних цін, зниження купівельної спроможності населення, скорочення асортименту споживання продуктів харчування українцями.

Військова агресія проти України спричинила найбільшу хвилю міграції із часів Другої світової війни. На кінець 2022 р. в Україні зареєстровано 4,9 млн внутрішньо переміщених осіб, 7,9 млн осіб виїхали за межі країни. Аграрний сектор якнайбільше стикнувся із проблемою нестачі робочої сили внаслідок внутрішньої та зовнішньої міграції осіб, мобілізаційних заходів до ЗСУ, зростання рівня безробіття, а також зазнав впливу постійних психологічних проблем (у постійному стресі в умовах масштабної повітряної тривоги).

Внаслідок неефективної державної політики по відношенню до корпоративного та приватного сектора у сільському господарстві утворилась деформована структура сільськогосподарського виробництва заснована на ефектах масштабу, сировинному характері на користь експортоорієнтованої і високорентабельної рослинницької продукції. Основна частина надприбутків привласнюється агрохолдингами, і не спрямовуються на задоволення суспільних інтересів. Дрібні виробники, фермери й господарства населення переважно зайняті на виробництві трудомісткої продукції тваринництва, вирощуванні плодоовочевих і ягідних культур. Слабкість цієї моделі розвитку аграрного сектора особливо проявилась в умовах військового стану [2].

Механізм державної підтримки вітчизняного аграрного сектору в основному забезпечував більш вигідні умови для функціонування і розвитку корпоративного бізнесу порівняно із малим та середнім бізнесом. Агрохолдингові формування, вмівши використовувати бюджетні дотації та привласнюючи податкові пільги, які передбачені вітчизняним законодавством для аграрної галузі, постійно збільшували свої потужності, нарощували виробництво та посилювали вплив на уповноважені державні органи.

Під час агресії проявились й інші негативні наслідки агрохолдингової моделі вітчизняного сільського господарства. Практика державної підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва зорієнтована лише на пряме бюджетне фінансування й прийняття вузько-спеціалізованих державних цільових програм. Ігнорування підтримки малих і середніх форм господарювання на селі призвело до розбалансування у розвитку галузі, спричинило подорожчання продуктів харчування і погіршення якості сільськогосподарської продукції. Протягом усього періоду реформування галузі аграрні товаровиробники стикалися із рядом фінансово-економічних проблем, зумовлених не тільки рівнем природних ризиків, але й внутрішніми та зовнішніми викликами. Попри постійні декларації державними органами різних програм щодо підтримки та розвитку галузі, обсяги виділених коштів були недостатніми [3].

Слід відмітити, що розвиток малих форм господарювання в аграрному секторі напряму впливає на насичення ринку продуктами харчування, його асортимент, стан зайнятості і соціальний розвиток села, сприяє підвищенню економічної ефективності агровиробництва. Дрібні форми господарювання відіграють особливу роль у виробництві харчових продуктів, забезпеченні продовольчої безпеки держави, їхня діяльність

сприяє розв'язанню соціальних проблем й налагодженню сталого розвитку сільських територій та підтримці доходів сільського населення. Проте, ці форми господарювання, які є основною діяльністю для багатьох сільських жителів і займають значну частку у загальному виробництві окремих видів продукції, є найменш захищеними на ринку. Саме фермери й господарства населення в умовах військової агресії дозволили у значній мірі уникнути продовольчій загрози й забезпечили продовольством як місцеве населення, так і внутрішньо переміщених осіб, що довело важливість їх функціонування навіть у такий важкий період [4].

Із початку широкомасштабного військового вторгнення РФ на територію України проведено ряд заходів, спрямованих на підтримку вітчизняного аграрного сектору, що забезпечило відносну стабільність сільськогосподарського виробництва і зменшило загрози продовольчій безпеці держави у воєнний період.

Вважаємо, що першочерговими заходами у напрямку підтримки розвитку та забезпечення економічної стабільності суб'єктів агробізнесу у короткостроковій перспективі має бути фінансова підтримка саме малого та середнього підприємництва через впровадження бюджетних грантових програм для розвитку стратегічно важливих галузей аграрного виробництва. Саме сімейні ферми у своєму розвитку дозволять надати додаткові можливості для вирішення соціально значущої проблеми зайнятості населення, впровадження диверсифікації та спеціалізації виробництва, розроблення актуальних ніш за окремими видами рослинницької та тваринницької продукції.

У довгостроковій перспективі вітчизняна аграрна політика повинна бути зорієнтована на забезпечення рівних прав усіх суб'єктів господарювання в аграрному секторі виробництва із відкритим і справедливим доступом до сільськогосподарських земель, виробничих ресурсів, забезпечення прозорості, послідовності, відкритості та пріоритетності спрямування державної підтримки малим фермерським господарствам, у тому числі сімейним фермерським господарствам на справедливій основі. Результати впровадження вказаних заходів в аграрній галузі сприятиме вирішенню питань продовольчого забезпечення, зайнятості та безробіття, підвищення конкурентоспроможності агропромислового комплексу України.

Література:

1. Огляд збитків від війни в сільському господарстві України. URL: https://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://kse.ua/wpcontent/uploads/2022/06/Damages_report_issue1_ua-1.pdf.
2. Русан В. Особливості функціонування аграрного сектора економіки України в умовах війни. URL: <https://niss.gov.ua/en/node/4589>.
3. Osipova A. A. Aspects of implementation of state support for agricultural production in Ukraine. *The Russian-Ukrainian war (2014–2022): historical, political, cultural-educational, religious, economic, and legal aspects* : Scientific monograph. Riga, Latvia : «Baltija Publishing», 2022. P. 239–243.
4. International Partnership and Cooperation of Ukraine in Wartime: Collective monograph / edited by D. Nascimento, G. Starchenko. University of Coimbra, Portugal. Chernihiv : REICST, 2022. 429 p. DOI: <https://doi.org/10.54929/monograph-02-2022-01-09>.

Кукушка Ірина Василівна
аспірантка
Національного транспортного університету

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-9>

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК ДІЄВИЙ МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Важливість інноваційного шляху розвитку економіки як альтернативи існуючій моделі, яка передбачає постійне збільшення обсягу витрачених ресурсів для досягнення цілей зростання, підтримується на державному рівні вже досить давно. Проте наразі в Україні про необхідність використання інноваційного потенціалу у публічних закупівлях не зафіксовано у жодних основних програмних документах. Так, ні Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року [1], ні Національна економічна стратегія на період до 2030 року [2], ні законодавство з публічних закупівель, не містять розуміння функціонування механізмів стимулювання інновацій через систему публічних закупівель. Поряд з цим закордоном у розвинутих країнах склався певний консенсус щодо важливої ролі публічних закупівель в інноваційному розвитку сучасної змішаної економіки. З одного боку, система публічних закупівель, сприйнятлива до інновацій, які ініціативно пропонують економічні оператори, сприяє прискореному формуванню нових ринків і подальшому розкручуванню інноваційної спіралі. З іншого боку, через систему публічних закупівель нормативно встановлюються підвищені вимоги до продукції, що закуповується в частині її функціональних, технологічних, екологічних інших характеристик, що змушує виробників, орієнтованих на роботу з державним сектором, займатися впровадженням відповідних інновацій.

Виділяють такі інструменти реалізації інноваційної політики у системі публічних закупівель:

- встановлення вимог до товарів, робіт, послуг, що закуповуються, з урахуванням їх інноваційних характеристик;
- використання процедур закупівель, зорієнтованих на закупівлю інноваційних товарів, робіт, послуг;

– використання методів оцінки тендерних пропозицій, що дозволяють забезпечити перевагу інноваційним товарам, роботам, послугам (наприклад, оцінка методом життєвого циклу);

– інформування про потреби в інноваційній продукції (наприклад, шляхом публікації планів закупівель інноваційної продукції).

Інноваційна функція публічних закупівель полягає у формуванні економічних передумов для створення принципово нової або з новими споживчими властивостями продукції (товарів, робіт, послуг). При цьому єдиного, універсального набору правових механізмів стимулювання інновацій у системі публічних закупівель у світовій практиці немає, у кожній економіці цей набір специфічний. Більше того, парадигми стимулювання інновацій у різних системах закупівель відмінні:

– в Європейському Союзі спостерігається тенденція до пом'якшення регулювання та підвищення його гнучкості, надання більшої свободи замовникам у складанні специфікацій, виборі способів закупівлі та вагової значимості критеріїв оцінки пропозицій учасників закупівлі; в основі реалізації принципу стимулювання інновацій переважає закупівля ініціативних інновацій, що пропонуються ринком;

– в США та Китаї, навпаки, переважають директивні заходи, які змушують замовників купувати інноваційні товари, роботи та послуги, що мають спеціальні маркування або включені до спеціальних каталогів; держава значною мірою директивно встановлює пріоритети інноваційної діяльності потенційних учасників закупівлі.

Водночас особливістю механізмів стимулювання інновацій є їх конкретність і прозорість з погляду їх спрямованості на досягнення певних цілей, розуміння того, навіщо потрібен той чи інший механізм і як він працює, що доцільно реалізувати у національній системі публічних закупівель щодо придбання саме інноваційної продукції.

До факторів, що перешкоджають розвитку інноваційних закупівель, можна віднести суб'єктивний фактор: очевидно, що у разі інноваційних закупівель ймовірність помилок зростає: стимулювання інновацій передбачає більший ризик для замовника, ніж звичайні закупівлі. Отже, бажання замовників мінімізувати ризики стає серйозним обмеженням на шляху організації інноваційних закупівель. Характерно, що закордоном виділяють низьку якість управління ризиками як один із бар'єрів для інновацій у системі державного замовлення поряд з низькою кваліфікацією замовників, відсутністю «гнучкості» у специфікаціях та обмеженим попитом на інновації [3, с. 635].

Негативно впливають на інноваційний потенціал публічних закупівель:

- антикорупційні та антимонопольні вимоги законодавства, що обмежують можливості замовника під час підготовки тендерної документації;

- переважне застосування процедур закупівлі та методів оцінки тендерних пропозицій, що не дозволяють надавати особливі умови товарам, роботам, послугам з інноваційними характеристиками;

- відсутність у бізнесу інформації щодо потреб державних замовників в інноваційній продукції в довгостроковій перспективі;

- невірні пріоритети та низька кваліфікація державних замовників, що не дозволяє фокусуватися на інноваційній закупівлі продукції.

Закупівлі інноваційної продукції поділяють на дві стадії: підтримку дослідницької діяльності, включаючи розробку прототипів або дрібносерійного виробництва для цілей тестування продукції, і безпосередньо проведення процедури закупівлі за вибором кращого інноваційного рішення. Виходячи з цього, можливі 3 стратегії підтримки інноваційної діяльності: стратегія, орієнтована на створення інновацій (підвищуються ризики недостатньої окупності інвестицій внаслідок того, що лише менша частина інноваційних досліджень закінчується розробкою інноваційного продукту), стратегія підтримання запиту на інновації (дозволяє знизити частку неефективних витрат, проте може призвести до дефіциту інноваційних рішень, здороження ціни та погіршення якості запропонованої продукції) і поєднання цих двох стратегій (враховує галузеву специфіку та аналіз особливостей інноваційного розвитку галузей, придбання; закупівлі НДДКР повинні бути спрямовані на створення інноваційних рішень, створених для конкретних замовників).

Загалом інноваційні аспекти у публічних закупівлях відображаються в наступних формах. Регулярні закупівлі – придбання публічним сектором вже створеної інноваційної продукції, виробництво якої не потребує дослідницької стадії. Регулярні закупівлі здійснюються шляхом встановлення у тендерній документації вимог до продукції та орієнтованих на інновації критеріїв вибору переможця. Стратегічні закупівлі передбачають придбання товарів чи послуг, які мають бути створені на основі нових технологій для вирішення завдань публічної сфери (наприклад, у сфері транспорту, охорони здоров'я тощо). В ЄС було запроваджено «інноваційне партнерство» – нова процедура закупівель для складних контрактів, яка включає не лише закупівлю

інноваційних товарів, послуг або робіт, але також включає цілком попередній процес концептуалізації, розробки, проектування тощо. Така процедура може бути використана й для проектів ЄС з досліджень та розробок. У двох словах, це, по суті, процес закупівель у поєднанні з контрактом на дослідження та розробки. Тоді державні замовники можуть придбати «кінцевий результат» науково-дослідної роботи без необхідності проходити нову процедуру закупівлі. Органи влади можуть призначити низку партнерів для участі у фазі науково-дослідної роботи, але згодом можуть придбати лише одне чи деякі з цих рішень [4].

Процедура була розроблена для стимулювання інновацій. Дійсно, її можна використовувати лише за обставин, коли рішення ще не доступне на відкритому ринку. Таким чином, учасникам Інноваційного партнерства буде запропоновано створити щось, чого ще не існує, і має бути адаптоване до вирішення конкретної проблеми або «завдання», поставленого органом влади.

Ця процедура також може бути особливо привабливою для малих і середніх підприємств/стартапів, яким часто легше впроваджувати інновації порівняно з їх більшими конкурентами, і тому замовник, ймовірно, отримає більш інноваційний продукт або послугу.

Однією з ключових переваг інноваційного партнерства є те, що фаза науково-дослідної роботи є окремою від подальшого придбання рішення. Іншими словами, замовник (зазвичай) не зобов'язаний купувати «кінцевий результат» науково-дослідних робіт, але має можливість зробити це, якщо бажає. Таким чином, може бути легше перешкодити внутрішнім зацікавленим сторонам нав'язувати критерії відбору, які ненавмисно виключають МСП/стартапи (наприклад, мінімальні вимоги до обороту, гарантії материнської компанії тощо), оскільки влада не зобов'язана здійснювати фактичні закупівлі в кінці закупівлі. процесу, який вибере партнера (ів) з інновацій.

Отже, готових рецептів реформування інституту публічних закупівель з метою його гармонійного вбудовування в національну інноваційну систему не існує, а вибір тих чи інших напрямів реформування має здійснюватися з урахуванням можливих стратегічних альтернатив та розв'язок та на основі всебічної оцінки потенційних можливостей та ризиків вибору того чи іншого напрямку. Використання публічних закупівель для активізації інноваційної діяльності – поширена в розвинених країнах практика, проте в Україні інноваційні публічні закупівлі поки що відсутні.

Література:

1. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року: розпорядження КМУ від 10 липня 2019 р. № 526-р URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-sferi-innovacijnoyi-diyalnosti-na-period-do-2030-roku>.
2. Національна економічна стратегія на період до 2030 року: постанова КМУ від 03 березня 2021 р. № 179 URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179>.
3. Uyerra E., Edler J., Garcia-Estevez J., Georghiou L., Yeowa J. Barriers to innovation through public procurement: A supplier perspective. *Technovation*, 2014. October. 34 (10). 631–645. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2014.04.003>.
4. Pashkov V. M. Olefir A. A. Innovative Partnership as New Form of Public Procurement in the European Union *Faculty of Law Electronic Scientific Journal of Law*. Rīga: RSU, 2017. 2 (8). P. 66–80. DOI: <https://doi.org/10.25143/socr.08.2017.2.66-80>.

Маліновська Ольга Ярославівна
*кандидат економічних наук, доцент кафедри
публічного адміністрування та управління бізнесом
Львівського національного університету імені Івана Франка;*
Стеблик Наталія Володимирівна
*студент
Львівського національного університету імені Івана Франка*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-10>

ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

Будучи державою, що модернізується, Україна ще не повністю пододала пережитки радянської епохи, корупцію та слабкості політичної системи. Однак останніми роками було досягнуто значного прогресу в проведенні адміністративної реформи. Наступні кроки мають бути рішучими та цілеспрямованими, особливо в тих галузях, що становлять найбільші труднощі для країни загалом і є найбільш важливими для її громадян. Подальша інституційна реформа публічного управління – це завдання не тільки уряду. Необхідні підтримка і практичні кроки з проведення реформ на рівні всіх державних установ, а також активне залучення до цього процесу організацій громадянського суспільства.

Слід погодитися з О. Таньчук, що «публічне управління відрізняється від класичного прямого адміністрування не тільки у вертикальному вимірі (адміністративної влади), а й у горизонтальному вимірі політичного процесу». Горизонтальний вимір доповнює ієрархічність та інструментальність вертикального виміру комунікативністю, тобто наголошує на необхідності врахування зв'язків між зацікавленими акторами, які пропонують альтернативи публічного рішення. Горизонтальна складова дуже сильно впливає на кінцеве публічне рішення, яке приймає бюрократ» [1]. Таким чином, ефективно публічне управління можливе лише за участі ключових акторів, які є горизонтальними елементами процесу прийняття рішень. Публічне управління здійснюється колективно, з урахуванням законних інтересів різних категорій суспільства через комунікацію між владою та громадянським суспільством.

На думку експертів, інституціоналізація є «ключовим компонентом економічної, соціальної та політичної модернізації України». Вона також включає в себе процес формування стійких зразків соціальної взаємодії

на основі формалізованих правил, законів, звичаїв і ритуалів; правову та організаційну інтеграцію усталених форм поведінки і відносин у суспільстві; формування нових інститутів (стійкої сукупності формальних і неформальних правил, принципів і моделей поведінки, що регулюють економічну, політичну, інтелектуальну та соціальну сфери людської діяльності), що також включає в себе формування нових інститутів» [2].

В основі терміну «інституціоналізм» лежить поняття «інститути», які розглядаються та аналізуються як основні чинники, що керують суспільством в економічній та інших сферах. Класично до інститутів відносять державу, сім'ю, бізнес, монополії, профспілки, спільноти та організації, які представляють і відображають традиції, звичаї, кодекси поведінки, правові рішення, психологічні елементи поведінки та соціально-економічні відносини.

Інституціоналізація в публічному управлінні – це процес визначення і закріплення соціальних норм, стандартів, правил, раціоналізації та формалізації існуючих взаємозв'язків між компонентами публічного управління в систему, яка орієнтована на задоволення найважливіших публічних потреб суспільства у вигляді законів, соціальних норм і встановлених процедур та підвищення її ефективності та результативності. Іншими словами, інституціоналізація – це процес створення постійних або тимчасових форм взаємодії та співпраці між сторонами, які запобігають конфліктам, допомагають вирішувати спірні питання та конструктивно співпрацювати [3].

Слід зазначити, що наявність інститутів у державі є одночасно і ознакою, і елементом суспільної стабільності.

Інституційні зміни в системі публічного управління в Україні на вищому та центральному рівнях, що відбулися у 2018 році, продовжилися у 2019 році та продовжуються й досі, включають трансформацію функціональної та організаційної структури уряду та міністерств. Водночас ці зміни нерозривно пов'язані з розвитком інструментів і механізмів розроблення та реалізації державної політики, таких як взаємодія органів державної влади з громадськістю та розвиток інституційного потенціалу Верховної Ради України, що наразі ще не помітний.

Запровадження воєнного стану чинить постійний тиск на різні сектори держави та суспільства. Це пов'язано з інституційно-правовими змінами, спричиненими випадком та основною причиною введення воєнного стану – зовнішньою військовою агресією – і, як наслідок, подальшою суттєвою трансформацією багатьох неформальних інститутів. Під час воєнного етапу суттєвих змін зазнали механізми публічного

управління. Зокрема, ускладнилася реалізація самоорганізаційних елементів інституційного середовища публічного управління.

Основним завданням публічно-правових інститутів під час війни є «забезпечення безпеки держави та загального функціонування держави як органу публічної влади (суверенітету, територіальної цілісності, недоторканності) з одночасним захистом громадян (їх прав, свобод) та підтримкою і гарантуванням реалізації морально-етичних, соціокультурних та інших цінностей держави в українському суспільстві, забезпечення балансу». [4, с. 37]. З одного боку «скорочується обсяг інформації, що перебуває у вільному доступі громадськості, зважаючи на ризики щодо національної безпеки, а з іншого – відбувається активне залучення громадськості до основних сфер життя суспільства, зокрема зростання волонтерської діяльності, залучення громадян та громадських формувань до забезпечення безпеки територій, передачі гуманітарної допомоги» [5, с. 66].

Слід зазначити, що інституційна спроможність українського публічного управління є досить високою, оскільки діяльність органів влади значною мірою перенесена в Інтернет, а додаток «Дія» почав надавати велику кількість нових електронних послуг для задоволення потреб населення. Перший місяць періоду активності характеризувався значним зростанням.

Крім того, подамо кілька прикладів дієвого співробітництва благодійних фондів, волонтерів, влади та бізнесу в стані війни. Так, активно долучилися до допомоги українським військовим наступні громадські формування: «Повернись живим», «СВОІ», «Корпорація монстрів», «Армія SOS», VeteranHub, «Українська біржа благодійності», медичний батальйон «Госпітальєри» тощо. В Києві функціонує Координаційний штаб гуманітарної та соціальної допомоги.

Процес розбудови організаційної спроможності державних адміністрацій не завжди дає негайні результати, оскільки передбачає організаційні зміни і завжди стикається з опором з боку персоналу, як позитивним, так і негативним. Додайте до цього надмірну бюрократизацію структур і процесів прийняття рішень у державному управлінні, пріоритет політичної доцільності над економікою, ефективністю та результативністю, а також відсутність чіткої стратегії або навіть місії у більшості адміністративних органів, і ви зрозумієте, що це дуже складний виклик для організаційного аудиту.

Сьогодні процес модернізації системи місцевого самоврядування на основі принципів Європейської хартії місцевого самоврядування залишається одним із стратегічних завдань розвитку України як

демократичної держави. Як свідчить практика, без активної участі місцевих громад та регіонального потенціалу негативні процеси в соціально-економічному та культурному розвитку регіону поглиблюватимуться.

Інституційні реформи, спрямовані на вдосконалення управління суспільним розвитком, мають значно прискорити їх трансформацію для забезпечення якості життя людей відповідно до потреб часу. Ці реформи мають надавати більшого значення професійній діяльності публічних службовців, незалежно від місця їх роботи.

Отже, зростання інституційної спроможності органів виконавчої влади – значний крок до введення концепції доброго врядування в Україні, а також створення відповідних умов для того, щоб вивести владні інституції на якісно новий рівень діяльності. Узгодження ключових елементів органу державної влади, таких як його місія та бачення, системи управління, організаційні структури, діалог всередині організації та із зовнішнім середовищем, системи навчання та мотивації, робочі практики та процедури, дозволяє органу виконавчої влади виконувати покладені на нього завдання та досягати поставлених цілей.

Література:

1. Таньчук О. А. Сутність публічного управління. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. *Державне управління*. 2015. Вип. 1. С. 42–46. URL: <http://univ.kiev.ua/ua/science/journals/bulletin-knu-pa> .
2. Інституціоналізація публічного управління в Україні: наук.-аналіт. доп. / за заг. ред. М. М. Білинської, О. М. Петроє. Київ : НАДУ, 2019. С. 9.
3. Сорока С. В., Лізаковська С. В. Особливості інституціоналізації співпраці органів публічного управління з організаціями громадянського суспільства. Вісник Херсонського національного технічного університету. 2021. № 2(77). С. 162–170. URL: https://www.researchgate.net/profile/Yuliana-Palagnyuk/publication/364104357_Udoskonalenna_derzavnoi_socialnoi_politiki_sodo_molodih_simej_na_prikлади_socialnoi_poslugi_municipalna_nana/links/6339aa739cb4fe44f3f5cdca/Udoskonalenna-derzavnoi-socialnoi-politiki-sodo-molodih-simej-na-prikлади-socialnoi-poslugi-municipalnanana.pdf#page=161.
5. Павлов С. С. Формування механізмів публічного управління та адміністрування в сфері цивільного захисту України: функціонально-професійний аспект: дис. ... канд. Наук з держ. упр.: 25.00.02. Київ, 2020. 234 с.
6. Бережна Г. В. Взаємодія громадського сектору та влади у період воєнного стану в Україні: реалії поточного часу та перспективи. Публічне управління та адміністрування в умовах війни і в поствоєнний період в Україні: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. у трьох томах, м. Київ, ДЗВО «Університет менеджменту освіти» НАПН України, 15–28 квітня 2022 р.; ред. колегія: І. О. Дегтярьова, В. С. Куйбіда, П. М. Петровський та ін., уклад. Т. О. Мельник. Т. 3. Київ : ДЗВО «УМО» НАПН України, 2022. 158 с.

Мандрик Василь Олегович
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного лісотехнічного університету України*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-11>

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ У 2023 РОЦІ

Протягом багатьох століть збройні конфлікти та війни змінювали світову історію багатьох держав, призводячи одних до занепаду інших до процвітання. Війни змінювалися, проте затрати на їх ведення щоразу зростали, війна – це надзвичайно дорого. Війна в Україні також не є винятком. Основним свідченням цього є Державний бюджет України на 2023 рік, ухвалений Верховною Радою України від 03.11.2022 р. за № 2710-IX [3].

Під час війни державний бюджет України зазнає значних змін, зокрема значна його частина призначена на безпеку та оборону країни (1,293 трлн з 2,6 трлн), що становить майже половину видатків України у цьому році. При цьому не варто забувати, що дефіцит бюджету складає 38 мільярдів доларів [5], також існують значні ризики щодо його наповнення та надзвичайно високий державний борг понад 100% до ВВП.

У Державному бюджеті України на 2023 рік вперше заплановано витратити таку значну суму, близько 2,6 трлн гривень видатків. Для порівняння бюджет, котрий було ухвалено у грудні 2021-го, на 2022 рік витрати було закладені на суму 1,5 трлн грн. Однак, після повномасштабного вторгнення Російської Федерації в Україну нами витрачено значно більше.

У 2023 році відбулось значне зростання на 1,1 трлн гривень Державного бюджету України у порівнянні з 2022 роком, насамперед це пов'язано з значними військовими витратами. Так, у бюджеті 2023 року зазначені витрати на Міністерство оборони України у сумі 857 млрд гривень (у 2022 році 133,5 млрд гривень), тобто дана стаття витрат зросла на +724,4 млрд гривень або +541,9%.

Варто також дослідити і інші витрати пов'язані з безпекою та обороною країни до котрих варто віднести наступні міністерства та відомства. Так, зокрема, збільшилися витрати на Міністерство внутрішніх справ України. У бюджеті 2023 року вони становлять 209,8 млрд гривень

(у 2022 році 99,8 млрд гривень), тобто дана стаття витрат бюджету зросла на +110 млрд гривень або на +110,2%. Витрати пов'язані з Державною прикордонною службою України у бюджеті 2023 року становлять 33,25 млрд гривень (у 2022 році 14,9 млрд гривень). Зростання даної статті бюджету становить +18,38 млрд гривень або +123,15%. Витрати на Національну гвардію України у бюджеті 2023 року збільшилися на +33 млрд гривень або +234% і становлять 47,1 млрд гривень (у 2022 році 14,1 млрд гривень). Схожу динаміку зростання витрат у державному бюджеті України 2023 року маємо з Державною службою України з надзвичайних ситуацій – 38,7 млрд гривень (у 2022 році 16,9 млрд гривень), тобто вони збільшилися на +21,8 млрд гривень або на +129%. Витрати ,пов'язані з Національною поліцією України становлять 68,6 млрд гривень (у 2022 році 36,1 млрд гривень) збільшилися на +31,9 млрд гривень або на 90,1%.

Окремої уваги заслуговують Українські спецслужби, котрі з початком повномасштабного вторгнення Російської Федерації, у бюджеті України на 2023 рік також демонструють тенденцію до зростання витрат на виконання ними своїх функцій. Так, у бюджеті України на 2023 рік витрати на Головне управління розвідки Міністерства Оборони України передбачено 11,6 млрд гривень (у 2022 році 4,5 млрд гривень) збільшилися на +7,1 млрд гривень або на +157,8%.

Витрати з бюджету України на 2023 рік на Службу безпеки України також збільшилися на +6,09 млрд гривень або +37,7% і становлять 22,24 млрд гривень (у 2022 році 16,15 млрд гривень).

Витрати бюджету, призначені для Служби зовнішньої розвідки України, практично не зазнали змін та становлять у 2023 році 4,66 млрд гривень (у 2022 році 4,46 млрд гривень).

Заслуговує уваги Міністерство з питань стратегічних галузей промисловості України витрати на котре у 2022 році становили 2,76 млрд гривень, а на 2023 рік заплановано 7,80 млрд гривень, тобто вони зросли на 5,04 млрд гривень або на 182,6%. Діяльність даного міністерства не розголошуються а відповідно до відомчої і програмної класифікаціями видатків на 2023 рік для цього міністерства кошти ним використовуються з метою: керівництва та управління у сфері стратегічних галузей промисловості у сумі 0,13 млрд гривень; виконання державних цільових програм реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу, розроблення, освоєння і впровадження нових технологій, нарощування наявних виробничих потужностей для виготовлення продукції оборонного призначення 7,67 млрд гривень.

Зауважимо, що до Закону України “Про державний бюджет України на 2022 рік” було внесено численні зміни. В основному вищенаведені зміни пов’язані з запровадженням воєнного стану в Україні та підвищенням обороноздатності і безпеки держави. Тож витрати з бюджету основних міністерств та відомств України, котрі пов’язані з безпекою та обороною зазнають суттєвих змін протягом року в сторону їх зростання (див. табл. 1).

Динаміку витрат на міністерства та відомства, пов’язаних з безпекою та обороною України протягом 2022–2023 рр. з державного бюджету відображено на рис. 1.

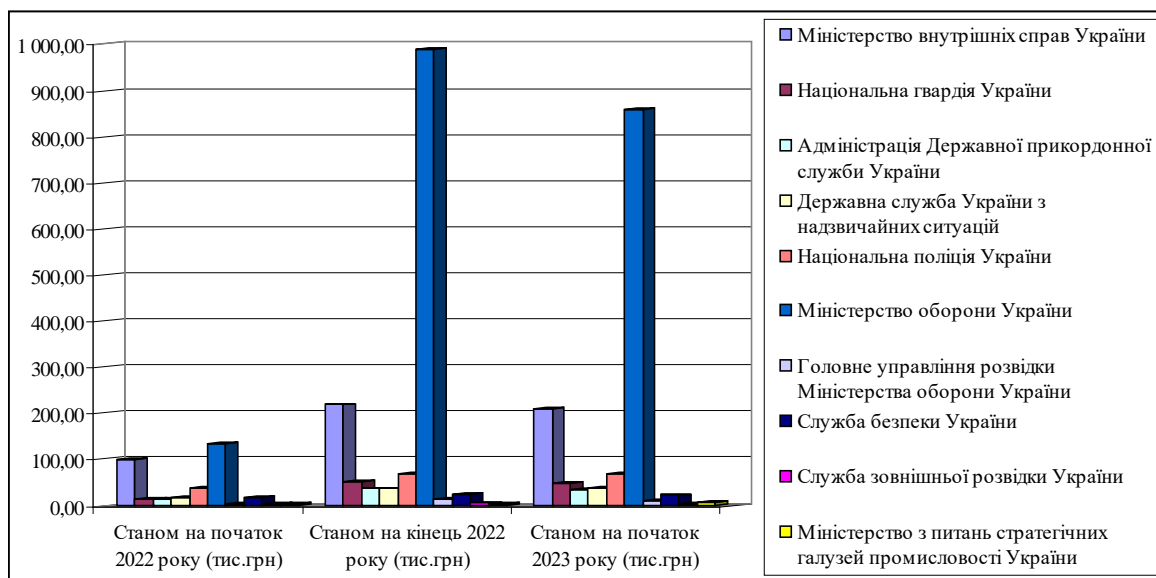


Рис. 1. Витрати міністерств та відомств, пов’язаних з безпекою та обороною України протягом 2022–2023 рр. з державного бюджету

Аналіз державного бюджету України на 2023 рік вказує на значний його дефіцит у сумі 1,3 трлн гривень. Дана проблема є нагальною, однак вона залишається невирішеною попри обіцянки і запевнення у підтримці міжнародних партнерів України.

Значного приросту у фінансуванні отримали ті міністерства та відомства, котрі безпосередньо пов’язані з безпекою та обороною країни (+957, 9 млрд гривень).

Таблиця 1

**Витрати на міністерства та відомства,
пов'язаних з безпекою та обороною України
протягом 2022–2023 рр. з державного бюджету**

Найменування згідно з відомчою і програмною класифікаціями видатків та кредитування державного бюджету	Станом на початок 2022 року (тис. грн)	Станом на кінець 2022 року (тис. грн)	Станом на початок 2023 року (тис. грн)	Абс. зміна поч. 2023-2022 рр. (+;-)
Міністерство внутрішніх справ України	99 784 646,4	218 051 241,5	209 785 451,5	+110 000 805,1
Адміністрація Державної прикордонної служби України	14 864 497,1	36 439 361,6	33 247 662,9	+18 383 165,8
Національна гвардія України	14 098 635,7	51 246 432,3	47 087 767,0	+32 989 131,3
Державна служба України з надзвичайних ситуацій	16 866 785,8	36 229 780,6	38 696 466,6	+21 829 680,8
Національна поліція України	36 696 689,9	69 081 768,0	68 609 679,0	+31 912 989,1
Міністерство оборони України	133 488 435,0	989 532 330,2	857 930 022,7	+724 441 587,7
Головне управління розвідки Міністерства оборони України	4 480 310,0	13 377 799,0	11 584 815,4	+7 104 505,4
Служба безпеки України	16 153 025,7	25 138 022,1	22 242 128,2	+6 089 102,5
Служба зовнішньої розвідки України	4 460 993,4	5 294 039,7	4 660 993,4	+200 000,0
Міністерство з питань стратегічних галузей промисловості України	2 768 852,8	2 768 852,8	7 804 611,4	+5 035 758,6
Разом	343 662 871,8	1 447 159 627,8	1 301 649 598,1	+957 986 726,3

Відбулось значне скорочення фінансування усіх інших міністерств та відомств у 2023 році. Результати аналізу продемонстрували, що у цей складний період значного приросту у фінансуванні отримали Міністерство соціальної політики України +126, 2 млрд гривень та

Пенсійний фонд України +71,2 млрд гривень, тож можна стверджувати, що державний бюджет України у 2023 році окрім “воєнного ” є певною мірою “соціальним”.

Дохідна частина Державного бюджету України продемонструвала збільшення на +5,3 млрд гривень відносно попереднього року, проте його наповнення у період значних обмежень у споживанні електроенергії, частих повітряних тривог, військових дій на території країни та ряду інших проблем буде значно ускладнювати даний процес.

Література:

1. Закон України “Про Державний бюджет України на 2023 рік” за № 2710-IX, від 03.11.2022 р. URL: <https://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/2710-20#Text> (дата звернення: 03.01.2023).

2. Закон України “Про Державний бюджет України на 2022 рік” за 1928-IX в редакції від 9.11.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1928-20#Text> (дата звернення: 03.01.2023).

3. Закон України “Про Державний бюджет України на 2022 рік” за 1928-IX від 02.12.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1928-20/ed20211202#Text> (дата звернення: 03.01.2023).

4. Дефіцит у \$38 млрд покриємо за допомогою наших партнерів: США, ЄС та МВФ, – Шмигаль про бюджет-2023. URL: <https://espresso.tv/defitsit-u-38-mlrd-pokriemo-za-dopomogoyu-nashikh-partneriv-ssha-es-ta-mvf-shmigal-pro-byudzheth-2023> (дата звернення: 03.01.2023).

5. Павло К. Максимум на оборону, чимало на дороги та майже 2 мільярди на Єдиний телемарафон: бюджет-2023 URL: <https://hromadske.ua/posts/maksimum-na-oboronu-chimalo-na-dorogi-ta-majzhe-2-milyardi-na-yedinij-telemarafon-byudzheth-2023?topic=ekonomika>. (дата звернення: 03.01.2023).

Швець Наталія Вячеславівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля;

Пчелинська Ганна Володимирівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-12>

ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ЧЕРЕЗ РОЗВИТОК В РЕГІОНАХ НАВИЧОК СМАРТСПЕЦІАЛІЗАЦІЇ

Упевнений євроінтеграційний курс України має супроводжуватися формуванням нової економічної моделі на основі інновацій, в якій важлива роль відводиться регіонам. Тому необхідно продовжувати розпочаті до війни реформи децентралізації та осучаснення системи управління національною економікою згідно з європейськими стандартами. Зокрема це стосується подальшої імплементації в практику регіонального управління підходу смартспеціалізації (*Strategy for Smart Specialisation – S3*, або повна назва *Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation*). Це сучасний інструмент європейської політики інноваційного розвитку національних економік, що передбачає використання унікального місцевого потенціалу, визначення стратегічних пріоритетних сфер діяльності та їхню цілеспрямовану підтримку [1].

До початку масштабної війни в Україні регіональні робочі групи значно просунулися у розробленні стратегії смартспеціалізації. Проте з розгортанням військових дій на українських територіях цей процес був призупинено як в регіонах, так і на вищих щаблях державного управління. Утім з початком процесів розроблення планів повоєнного відновлення України та її регіонів робота регіональних стейкхолдерів з підготовки стратегій смартспеціалізації має отримати нову динаміку [2].

Поновлення в регіонах процесів смартспеціалізації та розвиток відповідних компетентностей є необхідною передумовою долучення до різних європейських програм з подальшою повноцінною інтеграцією до науково-освітнього, інноваційного та економічного просторів ЄС.

З набуттям Україною статусу кандидата в члени ЄС суттєво зростають шанси українських територій швидко модернізувати свій економічний потенціал завдяки розширенню євropартнерства та джерел фінансування. Але зацікавлені актори мають чітко розуміти, що попередньою умовою фінансування з Європейських структурних та інвестиційних фондів є розробка регіонами якісно обґрунтованих стратегій розумної спеціалізації та відповідних проєктів.

Досвід імплементації *S3* в європейських регіонах показує, що у багатьох місцевих зацікавлених осіб, як у підприємців, так і представників влади та громадськості виникають труднощі з розумінням сутності концепції смартспеціалізації [3]. Інші дослідники [4] констатують, що регіони з високою якістю управління і досвідом встановлення пріоритетів та залучення широкого кола стейкхолдерів в політичні процеси, краще підготовлені до розроблення та успішної реалізації *S3*.

Ураховуючи зазначене вище та сьогodнішню слабкість інноваційних екосистем регіонів України, програми/проєкти, що деталізуватимуть План відновлення України, мають обов'язково включати комплекси заходів з розвитку в регіонах навичок розумної спеціалізації та організації міжрегіональної, транскордонної співпраці згідно зі стандартами та принципами ЄС.

Ураховуючи масштабність оперативних і стратегічних завдань, що постають перед місцевою владою в післявоєнному періоді, регіональні університети можуть взяти на себе відповідальну роботу з подальшої імплементації підходу смартспеціалізації в регіонах.

Командою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля розроблено проєкт «Формування навичок смартспеціалізації для сталого регіонального розвитку».

Мета проєкту – через проведення навчань та консультацій досвідченими фахівцями сформувати регіональну робочу групу смартспеціалізації певного складу для продуктивної співпраці між підприємцями, науковцями, представниками влади та громадськості з питань визначення і реалізації пріоритетів інноваційного розвитку регіону на принципах сталості.

Проєкт передбачає організацію та проведення тренінгів, круглих столів, воркшопів для регіонального бізнесу, представників науки і освіти, громадськості та влади з питань розумної трансформації регіональної економіки на основі знань та інновацій. Підготовка зазначених заходів потребує проведення комплексу робіт з визначення, залучення учасників, інформаційного і методичного забезпечення та координації (див. рис. 1).

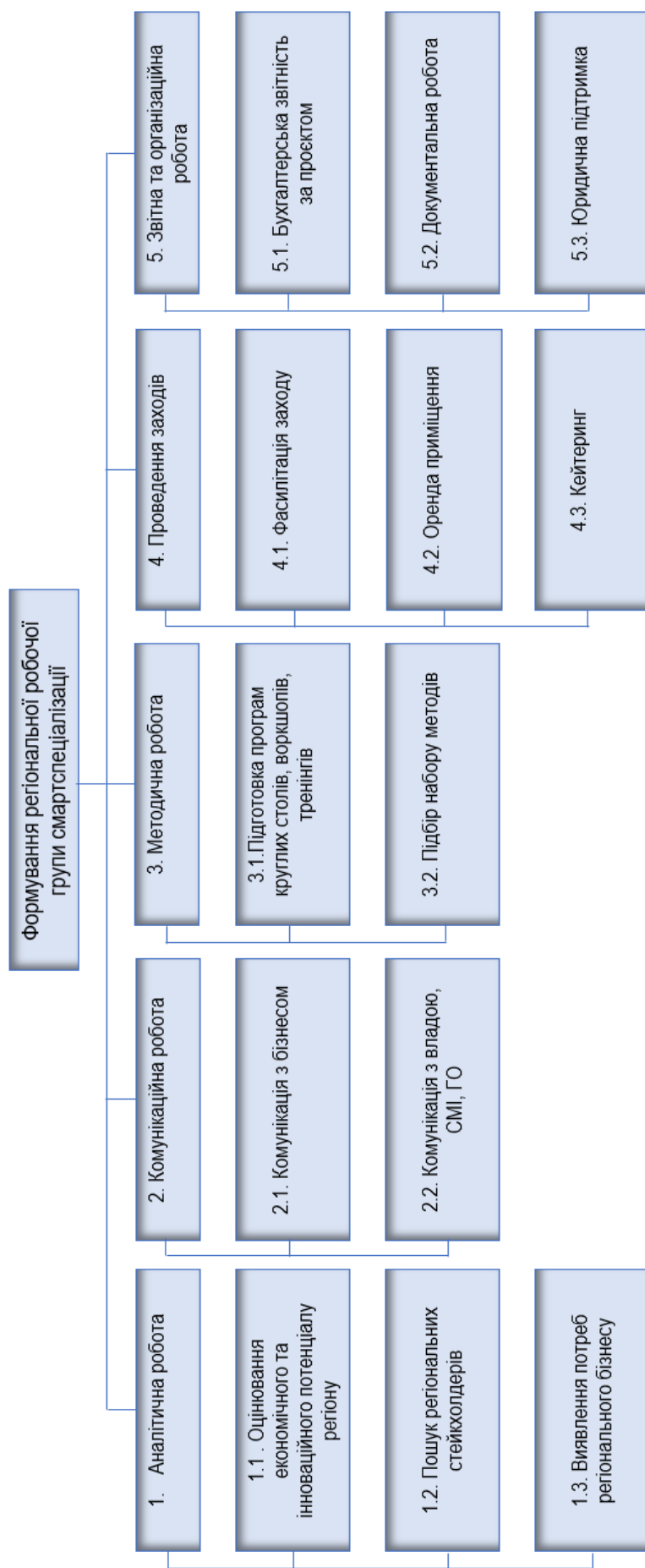


Рис. 1. Структура робіт за проектом

Визначення пріоритетних сфер для регіонального розвитку потребуватиме аналізу економічного, інноваційного потенціалу регіону, пошуку та відбору стейкхолдерів, поширення в регіоні знань про смартспеціалізацію для сталого розвитку та згуртування регіональних акторів задля розроблення і реалізації проєктів економічної трансформації.

Відбиратимуться інноваційно активні та зацікавлені в інноваціях представники підприємницького сектору та науковці, що можуть задовольнити потреби регіонального бізнесу і громад в інноваційних розробках. Місцева влада виступатиме партнером проєкту, маючи пряму зацікавленість в розробленні стратегії смартспеціалізації регіону згідно з чинними Порядком і Методикою розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації.

Основні очікувані результати проєкту:

- поширення в бізнес- та науковій спільноті регіону знань про смартспеціалізацію та сталий розвиток;
- налагодження стійких комунікацій між регіональними стейкхолдерами;
- розвиток методології створення ефективного комунікаційного середовища.
- визначення пріоритетів інноваційного розвитку регіону;
- напрацювання концепту створення регіонального центру смартспеціалізації, що має стати комунікаційним, організаційним ядром S3 на постійній основі для зміцнення інноваційної екосистеми в регіоні.

Література:

1. Gianelle C., Kyriakou D., Przeor M. Implementing Smart Specialisation: A Handbook. Cohen. Luxembourg: Publications Office of the European Union. 2016. 122 p.
2. Швець Н. В., Шевцова Г. З. Формування повоєнної моделі економіки України: питання фінансування та управління. *Вісник СНУ ім. В. Даля*. 2022. № 4 (274). С. 53–62.
3. Hassink R., Huiwen G. Six critical questions about smart specialization. *European Planning Studies*. 2019. Vol. 27 (10). P. 2049-2065. DOI: <https://doi.org/10.1080/09654313.2019.1650898>.
4. Trippel M., Zukauskaitė E., Healy A. Shaping smart specialization: the role of place-specific factors in advanced, intermediate and less-developed European regions. *Regional Studies*. 2019. Vol. 54 (10). P. 1328–1340. DOI: <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1582763>.

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Андрухович Дана Романівна

*аспірант кафедри економіки, підприємництва
та економічної безпеки*

*Навчально-наукового інституту економічної безпеки та митної справи
Державного податкового університету*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-13>

ДОПОМОГА СУБ'ЄКТАМ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Коли країна перебуває у стані війни пріоритетним завданням уряду є не тільки запуск алгоритму відбудови економіки України, а й забезпечення безперервності функціонування бізнесу в поточному середовищі.

Ефективне управління бізнесом можливе лише при сприятливому зовнішньому середовищі. Зовнішнє середовище підприємництва являє собою сукупність сприятливих соціальних, економічних, правових і психологічних умов, які формуються, в тому числі, певною державною політикою, спрямованою на їх успішне формування і розвиток. Формування сприятливого зовнішнього середовища – процес керований. Практика управління не може бути розпорядчою або адміністративною. В основі даної практики лежать заходи, пов'язані не з прямим впливом на компанії, а зі створенням умов для їх виникнення [1, с. 129].

Участь держави в економіці набуває більш прозорих форм, які приходять на зміну безсистемних спроб втручання в ручному режимі в господарське життя шляхом індивідуальних рішень щодо окремих підприємств [2, с. 22].

Фактично, до набрання чинності Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» в Україні не здійснювався контроль за наданням державної допомоги. Варто відмітити, що до цього ж моменту в українському законодавстві було відсутнє поняття «державна

допомога суб'єктам господарювання» як таке, та, відповідно, не здійснювався контроль за її наданням [3, с. 49].

До цього підтримка суб'єктів господарювання за рахунок державних коштів відбувалася досить непрозоро і хаотично в залежності від швидкозмінних векторів промислової та регіональної політики країни. Отже, гостро постало питання про необхідність контролю за наданням державної допомоги, і водночас – більшої прозорості цього процесу [4].

Державна допомога суб'єктам господарювання – підтримка у будь-якій формі суб'єктів господарювання за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів, що спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності. Державна допомога є допустимою, якщо: 1) допомога має соціальний характер, кінцевими вигодонабувачами якої є споживачі, за умови, що така допомога надається без дискримінації, пов'язаної з походженням товарів; 2) надається з метою відшкодування збитків, завданих надзвичайними ситуаціями техногенного чи природного характеру [5].

Метою надання державної допомоги за новими правилами є прозорість і чітка визначеність її надання, зменшення можливостей витрачання державних коштів, наприклад, шляхом підтримки не ефективних підприємств, і як наслідок – більш ефективне витрачання державних ресурсів, зокрема коштів державного бюджету. Цей напрямок для України важливий, потрібний та неминучий на шляху розвитку ефективної економіки країни та інтеграції з ЄС [6].

Бізнес намагається адаптуватися й пристосуватися до нових реалій, або ж шукає нові напрямки та можливості для роботи. Безумовно, в контексті відновлення важливим є питання, звідки саме брати кошти на фінансування та якою врешті буде сума збитків. Крім джерел пошуку цих коштів, не менш важливим для країни буде їх раціональне використання [7].

Уряд запропонував малому та середньому бізнесу низку програм підтримки, щоб допомогти відновити втрати, завдані війною. На сьогодні Уряд у співпраці з міжнародними партнерами запропонував підприємцям низку програм для відновлення й розвитку. Зокрема, це надання пільгового кредитування – будь-який український бізнес, якому потрібна підтримка, може отримати кредит до 60 млн гривень під 0% на час воєнного стану. Надзвичайно популярними серед підприємців є грантові програми урядового проекту «Робота на заснування та розширення своєї справи, за якими вже надано грантів на майже пів мільярди гривень,

а також програми мінігрантів від міжнародних організацій, зокрема для релокованих підприємств.

Окрім того, рішеннями Уряду покращено регуляторне середовище – впроваджено декларативний принцип роботи, скасовано необхідність отримання для підприємців переважної більшості дозволів та ліцензій, діє мораторій на перевірки бізнесу. Все це зменшує навантаження на підприємців та забезпечує їх стабільну роботу в умовах воєнного стану [8].

Перед державою постає завдання – спрямувати усіх можливі зусилля щодо надання підтримки суб'єктам господарювання, а саме від консультування до фінансової підтримки задля перезапуску господарської діяльності. Очевидно, що напрями співпраці бізнесу та влади допомагають тримати економічний фронт.

Література:

1. Лучик С.Д. Проблеми і перспективи розвитку малого і середнього бізнесу : монографія . Чернівці : Технодрук, 2021. 400 с.
2. Лазебник, Л. Л. Економічні інтереси в системі механізмів державного впливу на економіку. 2019. С. 22.
3. Кулик О. Система державної допомоги в Україні: як європейські вимоги можуть зробити її більш ефективною. 2019. URL: https://www.civicsynergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Systema-derzhavnoyi-dopomogy-vUkrayini_yak-yevropejski-vumogy-mozhut-zrobyty-yiyi-bilsh-efektyvnoyu-1.pdf (дата звернення: 10.02.2023).
5. Артеменко А., Усова А., Вишневецька А. Державна допомога в Україні: як не нашкодити конкуренції. Підсумки першого року роботи нового закону та наступні кроки регулятора. URL: <https://mind.ua/publications/20189210-derzhavna-dopomoga-v-ukrayini-yak-ne-nashkoditi-konkurenciyi> (дата звернення: 10.02.2023).
6. Про державну допомогу суб'єктам господарювання: Закон України від 1 липня 2014 р. № 1555-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18#Text> (дата звернення: 12.05.2022).
7. Дягілева О. Три роки державній допомозі в Україні. АМКУ vs State Aid. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/antimonopolne-konkurentne-pravo/tri-roki-derzhavniy-dopomozhi-v-ukrayini-amku-vs-state-aid.html> (дата звернення: 10.02.2023).
8. Деревянко А. Головна задача – вистояти. Що турбує бізнес в Україні під час війни. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/glavnaya-zadacha-vystoyat-bespokoit-biznes-1655831867.html> (дата звернення: 10.02.2023).
9. Бережна Т. Держава підтримує український бізнес, який виявив надзвичайну стійкість в умовах війни. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/derzhava-pidtrymuie-ukrainskyi-biznes-iyaki-viyaviv-nadzvychainu-stiikist-v-umovakh-viiny-tetiana-berezhna> (дата звернення: 10.02.2023).

Астахова Ірина Едуардівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки і менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця;*

Добринь Світлана Володимирівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки і менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-14>

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ

Інтеграція України в глобальний простір спонукає підприємців співпрацювати з бізнес-структурами за кордоном, тим самим розвиваючи міжнародний бізнес. Вихід вітчизняних підприємств на міжнародний ринок має досить складний характер і вимагає системного підходу до формування та реалізації міжнародної інтеграційної стратегії в процесі забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Розглянувши та систематизувавши обґрунтування перспективних інноваційних напрямків стратегічного управління, що сприяють ефективному розвитку міжнародного бізнесу, можна виділити найбільш важливі серед них: перспективна бізнес-ідея; реальна стратегія розвитку; колектив талановитих працівників; наявні фінансові ресурси.

На практиці ми спостерігаємо ситуацію, в якій підприємці зосереджуються на двох ключах успіху: пошуку перспективної бізнес-ідеї та фінансових ресурсів для її реалізації. На погляд автора, саме недооцінка двох інших важливих факторів не дозволяє досягти очікуваних результатів [1, с. 125].

Важливою частиною загальної системи управління на підприємствах сьогодні є стратегічний менеджмент. Він включає стратегічний аналіз, планування, безпосередньо розробку стратегії розвитку, її реалізацію та моніторинг.

В американській моделі системи управління власник компанії контролює виконання стратегії розвитку, але у великих компаніях такі рішення узгоджуються Радою директорів. Загально в світі визнають

моделі ефективного управління, засновані на моделях General Electrics, Walmart, Coca-Cola та інших великих американських компаній. У великих українських компаніях останнім часом з'явилися моделі, схожі на європейські. Однак однією з проблем, пов'язаних із процесом економічного розвитку суб'єктів господарювання в Україні, є низький рівень культури стратегічного управління. Більшість підприємств, установ та організацій нашої країни не мають реальної стратегії, яка визначає напрям розвитку. Багато підприємств ставлять перед собою однакову мету – отримувати дохід, і вони не хочуть деталізувати конкретні сфери досягнення цієї мети [2, с. 17].

Усі етапи стратегічного управління здійснюються в певному порядку. Якщо попередній крок не виконаний, не повністю виконаний або неналежним чином, то наступний не дасть очікуваних результатів. Сучасна теорія та практика стратегічного управління представлена низькою методів стратегічного аналізу, більшість з яких побудовані у вигляді матриць. Кожна матриця описує конкретні параметри компанії чи середовища.

Для організації та проведення всебічного стратегічного аналізу було обґрунтовано класифікацію методів матриці стратегічного оцінювання у межах трьох аналітичних рівнів (рис. 1).

Деякі з матриць мають шаровий тип, тобто охоплюють характеристики різних рівнів, наприклад, матриця SWOT, показує сильні та слабкі сторони компанії (мікрорівень) та можливості та загрози зовнішнього середовища (макрорівень). Безсумнівно, матричну діагностику перспектив зовнішньоекономічної діяльності підприємства слід розпочинати з аналізу макросередовища, оскільки він забезпечує розгорнуту оцінку перспектив подальшого розвитку діяльності підприємства.

PEST-аналіз було обрано з усіх відомих методів матричного аналізу, оскільки він забезпечує розгорнуту оцінку перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств [3, с. 307].

Раціональний підхід до стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності повинен включати наступні організаційні принципи [4, с. 221]:

- складання керівництвом компанії стратегічного плану розвитку не менш, ніж на три роки, за умови систематичного перегляду актуальності цілей;

- організація комплексного стратегічного аналізу на мікро-, мезо- та макрорівні (систематично);

– одночасне використання декількох методів матричного стратегічного аналізу для забезпечення різнобічного моніторингу, включаючи ті, що застосовуються на підприємствах потенційних закордонних партнерів, а також PEST-аналіз;

– проведення проміжної оцінки щодо досягнення стратегічних цілей з використанням методів матричної оцінки.

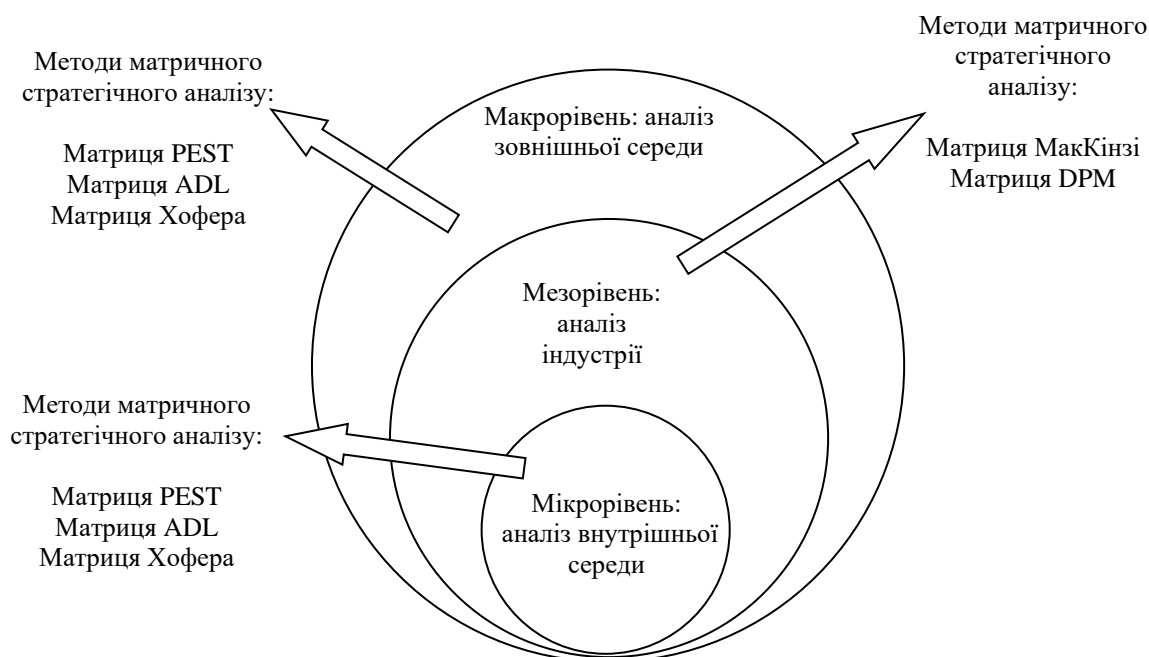


Рис. 1. Класифікація матричних методів стратегічного аналізу на різних рівнях функціонування підприємства

Таким чином, розглянувши та проаналізувавши сучасну методіку стратегічного управління у відповідності до міжнародних вимог та потреб управлінців як в Україні, так і партнерів за кордоном, обґрунтовано інноваційні напрями розробки стратегій розвитку підприємств на міжнародній арені. Алгоритм стратегічного управління з використанням широкого спектру методів матричного оцінювання на етапі стратегічного аналізу та застосування організаційних принципів може забезпечити високу ефективність у процесі визначення та реалізації стратегії розвитку компанії. Саме активізація досліджуваного процесу, якщо буде вирішено низку економічних, технологічних та політичних питань, вказує на перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств.

Література:

1. Липов В. В. Глобальна економіка : навчальний посібник: у 2-х частинах. Частина 1. Теоретичні засади глобальних досліджень. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 228 с.
2. Прохорова В. В. Стратегічний аналіз авіабудівних компаній на основі технології SWOT та PEST-аналіз. *Управління розвитком*. 2018. №18. С. 14–18.
3. Рибінцев В. Особливості стратегічного аналізу середовища для українських виноробних підприємств та ринкові умови. *Регіональне економічне моделювання*. 2019. № 1. С. 303–309.
4. Ткачук Я. SWOT-аналіз: аналіз і розробка ринкової стратегії компанії. Молодь, освіта, наука, культура і національна самосвідомість в умовах європейської інтеграції: зб. матеріалів XIII Всеукр. наук.-практ. конф., Київ, 13–14 травня 2018 р. У 2-х т. / Редкол.: Тимошенко І. І. та ін. Київ : Видавництво Європейського університету, 2010. Т. 1. С. 220–222.

Віхренко Іван Володимирович
здобувач ступеня доктора філософії
на третьому (освітньо-науковому) рівні вищої освіти,
Приватного вищого навчального закладу
«Європейський університет»

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-15>

СУТНІСНА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ

Протягом останніх років, можна навіть сказати десятиліть, значно змінився підхід до стратегічного управління підприємства. Це спричинено основним чином змінами у світовій економіці та підходами до ведення бізнесу.

Виконання стратегії підприємства чи реакція на непередбачувані зміни середовища відбувається шляхом проведення адекватних стратегічних змін. Стратегічні зміни – це заміна одного чи декількох елементів внутрішнього середовища підприємства (місії, цілей, ринку, товару, технології, оргструктури, персоналу тощо) іншими по змісту компонентами відповідно до стратегічного плану або під впливом факторів середовища, що несподівано змінилися і викликали необхідність коректування стратегічного плану. Стратегічні зміни на підприємстві бувають трьох рівнів: помірні зміни – коли підприємство виводить новий продукт на новий чи уже освоєний ринок; радикальні зміни – пов’язані з глибокими структурними перетвореннями в середині підприємства, зумовлені його поділом чи злиттям з аналогічною фірмою; докорінна реорганізація – це зміни, що забезпечують пере/ хід підприємства у зовсім іншу галузь.

Стратегічні зміни розуміють як часті, іноді однократні, великомасштабні зміни. Практика ж останніх років засвідчила, що стратегічний розвиток підприємства розглядається як безперервний еволюційний процес, в якому одна стратегічна зміна створює необхідність в інших змінах.

Фундаментальні стратегічні зміни в житті підприємств зустрічаються відносно рідко, тоді як поступові і східчасті зміни (які можуть по своїй суті бути стратегічними) виникають набагато частіше. Тобто, в даний час найбільш типовою є зміна стратегії за рахунок поступових і східчастих змін. Отже, зміни, що проводяться на підприємстві, можуть бути

класифіковані за їх масштабами (тобто в якій мірі вони є еволюційними чи фундаментальними, революційними).

Стратегічні зміни, якщо вони вірно проводяться, завжди повинні носити системний характер. У силу цього вони торкаються всіх сторін діяльності підприємства. Можна виділити два зрізи, які є основними при проведенні стратегічних змін. Перший зріз – це організаційна структура, другий – організаційна культура підприємства.

Успіх проведення стратегічних змін на підприємстві в значній мірі буде залежати від консолідації зусиль всіх учасників цього складного процесу. Йдеться насамперед про партнерів, тобто про так званих стейкхолдерів. Назва походить від англ. *utkehqnfet* – групи впливу або групи підтримки, хоча стейкхолдерами можуть бути також окремі особи. Існує чимало визначень стейкхолдерів, або, як їх іноді називають, учасників коаліції. Проте в контексті теми можна дати наступне визначення. *Стейкхолдери* – це партнери підприємства в широкому розумінні, тобто фізичні і юридичні особи, які в певній мірі зацікавлені у його розвитку, здатні впливати на нього, можуть і повинні бути використані як учасники процесу впровадження стратегічних змін.

До числа стейкхолдерів підприємства можна віднести: компаньйонів, власників і співвласників фірми, в т.ч. акціонерів, постачальників, органи місцевої влади, профспілкові органи, партії і громадські організації, засоби масової інформації, а також менеджерів і весь персонал фірми, – тобто всіх, хто в якійсь мірі зацікавлений в успішному розвитку підприємства. Названі учасники і групи впливу в свою чергу можуть об'єднуватися між собою в певні неформальні коаліції, інтегральний вплив яких на підприємство слід обов'язково враховувати. Відносини між стейкхолдерами можуть носити не тільки кооперативний, але і конкурентний характер, що також слід враховувати.

І, нарешті, всіх стейкхолдерів можна розглядати як складну систему, що знаходиться в стані динамічної рівноваги з середовищем підприємства, є його частиною, і суттєво впливає на нього. Таку систему по відношенню до конкретного підприємства іноді називають – коаліцією впливу, або – коаліцією учасників бізнесу. Перефразовуючи на наш випадок – коаліцією впливу на процес проведення стратегічних змін.

Стейкхолдерів можна класифікувати на певні категорії:

- а) групи впливу, що фінансують підприємство (наприклад, власники, акціонери);
- б) менеджери, які керують ним;
- в) персонал, що працює на підприємстві (принаймні та його частина, яка зацікавлена в досягненні стратегічної мети підприємства);

г) економічні партнери, переважно зовнішні (постачальники, покупці, компаньйони);

д) органи місцевої влади (ради, держадміністрації і їх регулюючі та контролюючі органи);

ж) партії, громадські організації і засоби масової інформації, що зацікавлені в діяльності підприємства тощо.

Кожну з цих груп відрізняє специфіка їх діяльності, можливості впливу на підприємство і зацікавленість в ньому, що значно ускладнює роботу по консолідації їх зусиль на сприяння стратегічним змінам.

В останні роки підприємства використовують два основних методи роботи із зовнішніми партнерами. Перший – захист підприємства від невизначеності зовнішнього середовища, значну частину якого складають зовнішні стейкхолдери. Тобто вивчають можливості та інтереси останніх і роблять певні спроби захиститися від них. Другий – характерний для останніх років, полягає у встановленні партнерських стосунків із стейкхолдерами. Метод партнерства не новий, новим є використання його зі всезростаючою частотою.

Для подальшої роботи доцільно скласти матрицю стейкхолдерів (рис. 1). Для цього слід оцінити кожен зацікавлену сторону за рівнем впливу.

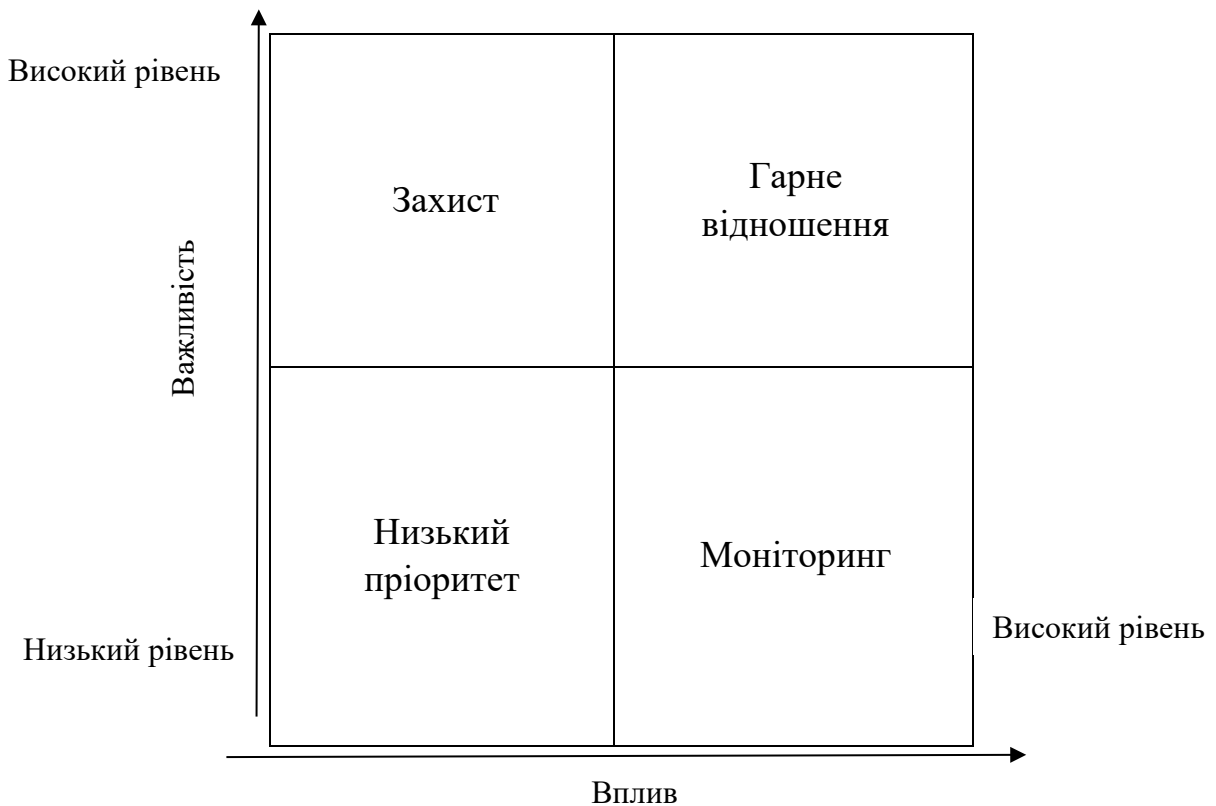


Рис. 1. Матриця стейкхолдерів

Таким чином, знання і повне використання особливостей управління стейкхолдерами, забезпечить в значній мірі успіх проведення стратегічних змін.

Коли умови середовища ускладнюються і стають невизначеними, стейкхолдери створюють взаємозалежні мережі. Цей процес іноді називається бриджингом або стратегічним партнерством. Таке партнерство може реалізовуватися в різних формах: сумісне ведення бізнесу з постійними покупцями продукції, різні форми співпраці з конкурентами, створення спільних підприємств при реалізації різних типів інтернаціональних стратегій, об'єднання для лобістських зусиль на рівні регіону, галузі та інші дії, які є проявом більш тісного союзу підприємства з українськими необхідними йому стейкхолдерами задля стабільності в турбулентному зовнішньому середовищі.

Таким чином, можна знайти різні форми мережевих структур навіть в одній галузі промисловості. Приміром, виробництво комплектуючих в корпорації Genetcsn Mototrs є внутрішньою мережею в майже закінченому вигляді, тоді як фірма DMY більшою мірою покладається на залучення зовнішніх підрядчиків і партнерів.

Мережі працюють ефективно, коли фірми-учасники без примушування поводяться як члени більш широкої організації, розділяючи загальну мету. Це почуття єдності, мабуть, легше встановлюється у внутрішній мережі, коли капітал належить одній фірмі, ніж в динамічній мережі, що розпоряджається капіталом, що належить змінному складу розробників, виробників, постачальників і т.д. Проте у будь-якому випадку в мережі повинна бути вироблена корпоративна культура, що долає межі компетенції окремих учасників.

Література:

1. Доценко І. О. Стратегія управління фінансовими ризиками підприємства в процесі формування його фінансової безпеки. *Modern economics*. 2020. № 20. С. 73–78. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2020_20_14.
2. Попрозман О. І. Стратегія діяльності підприємства в умовах монополізації ринку. Формування ринкових відносин в Україні. 2020. № 1. С. 61–66. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2020_1_11.
3. Савченко С. М., Нікітін В. Г. Сутність та принципи стратегічного управління ефективністю діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. № 2. 2021.
5. Стратегічне управління – сучасний варіант реалізації цільового підходу. URL: <https://buklib.net/books/24968>.
6. Киш Л. М. Стратегічне управління, як основна частина менеджменту підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Випуск 38-1. С. 107–113.

Возний Євгеній Вікторович
аспірант кафедри економіки
Приватного вищого навчального закладу
«Європейський університет»

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-16>

СТАН ІНОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Завдяки промисловій продукції підвищується ефективність виробництва, з'являється найбільше робочих місць та виходячи з цього – зростає економічний потенціал. Регулярні зміни в інноваційній активності промислових підприємств потребують уваги в подальших дослідженнях. Внаслідок змін виникають нові потреби.

Впровадження інновацій у промисловості, істотно пов'язане з витратами, надзвичайний ризик неповернення коштів, що зменшує можливості відповідних підприємств стосовно реалізації інноваційних проектів та заходів.

Бізнес на практиці змушує кожне підприємство вносити зміни та раціоналізувати виробництво. Підприємство спираючись на інновації має вдосконалювати мережу збуту та її структуру, матеріально-технічне забезпечення, реорганізовувати структуру для збуту та шукати шляхи нових можливостей.

Зовнішнє середовище може обмежувати або сприяти інноваційному розвитку. При зміні середовища виникають нові знання й потреби та способи задовільнення. Виходячи з цього, з'являються нові технології, є великий приріст конкуренції, зміна смаків споживачів – це все має вплив на тривалість циклу товару.

Слабкий інноваційний розвиток виробництва – одна з головних внутрішніх сфер, що стримує інноваційний розвиток галузі. Виходячи з практики – кожного року відбувається спад інвестиційної активності промислових підприємств. Так, наприклад, частка кількості інноваційно-активних промислових підприємств у 2017 році становила 16,2%, у 2019 році – 13,8% (в ЄС цей показник становить 49%). Це означає, що промислові підприємства є вразливими перед ринковими змінами та не достатньо ефективні для розвитку країни в цілому [1].

Промислова продукція повинна характеризуватись:

– економічністю виготовлення;

- низькою ресурсомісткістю;
- високим рівнем доданої вартості.

Висока конкуренція на ринках промислової продукції обмежує можливість підприємства самостійно фінансувати інноваційні розробки. Під «конкуренцією» мається на увазі можливість підприємства надавати послуги або виробляти товари, які мають здатність конкурувати на світовому ринку.

Важливий напрям розвитку промислових підприємств – подальше поліпшення продукції до сучасних цифрових технологій, пов'язаних з експлуатацією виробів. Охопленню більшої кількості споживачів сприяє розширення асортименту, виробу з різним співвідношенням ціни та якості.

Активізацію інноваційної активності промислових підприємств потрібно більш детально оцінювати ефекти від впровадження інновацій, розвивати систему управління інноваціями на підприємстві за рахунок підвищення кадрового забезпечення інноваційної діяльності. Головною роллю у процесі активізації інноваційної діяльності підприємства є персонал, саме працівник підприємства адаптується до постійних змін середовища, ініціює та виробляє зміни. Персонал – фактор виробництва, який є генератором нових ідей в процесі, являється творчою складовою. На практичному досвіді, більшість промислових підприємств враховує премію за раціоналізаторську та винахідницьку діяльність [2].

Отже, промислові підприємства являються одними з основних суб'єктів ринкової економіки. Запровадження інновацій на промислових підприємствах – безперервний процес, спрямований на створення нового продукту, організацію процесу виробництва, що є більш ефективними. Важливим фактором також є підібраний персонал, який дає змогу реалізовувати нові проекти. Для підвищення інноваційної активності в промислових підприємствах важлива державна підтримка, яка реалізується за допомогою державних програм, які спрямовуються на покращення та підвищення ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств. Засобами щодо підтримки таких підприємств можуть бути:

- спеціальні економічні зони;
- преференційні кредити;
- гарантування повернення кредитів, звільнення від оподаткування або скорочення суми;
- банківські овердрафти, кредитні лінії, лізинг, торгові кредити;
- заохочення молоді та науковців до інноваційної діяльності;
- доступність відкритості та прозорості наукових досліджень тощо [3].

Література:

1. Лепетюха Н. В., Липська А. С. Сучасний стан інноваційної діяльності промислових підприємств України. 2018. С. 151, 153.
2. Ястремська О. М., Демченко Г. В. Активізація інноваційної діяльності підприємств. 2018. С. 127–129.
3. Нікітін Ю. О., Мельник М. В. Аналіз Європейського досвіду вирішення проблем доступу підприємств малого та середнього бізнесу до фінансувань. 2017. С. 15.

Гречко Олександр Юрійович
здобувач ступеня доктора філософії
на третьому (освітньо-науковому) рівні вищої освіти
Приватного вищого навчального закладу
«Європейський університет»

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-17>

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ВИХОДУ

У тлумаченнях кризового стану підприємства можна виділити такі дві складові: *суб'єктивну* (коли криза визначається на основі ставлення керівництва до явищ на підприємстві) та *об'єктивну* (коли криза визначається на основі відповідності параметрів підприємства вимогам зовнішнього оточення).

Криза – походить від грецького – різкий перелом, тяжкий перехідний стан, крайня точка падіння, гостра нестача, невідповідність. Криза – це переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу ззовні або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування. Основна особливість кризи полягає в тому, що вона загрожує руйнацією системи (частково або повністю).

Криза на підприємстві – це загострення суперечностей у соціально-економічній системі організації, що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі та вимагає від неї якісно нових змін. Криза підприємства становить переломний момент у послідовності процесів і дій. Найтипівішими є два варіанти виходу з кризової ситуації: успішне її подолання або ліквідація підприємства як екстремальна форма.

Найбільш суттєві терміни, що пояснюють сутність кризи:

- а) загострення – більш напружений, нестерпний та непримиренний стан;
- б) загроза – можливість або неминучість виникнення чогось небезпечного, прикрого;
- в) життєстійкий – здатний виживати у складних умовах, переносити несприятливі умови;
- г) навколишнє середовище – сукупність економічних умов, в яких функціонує підприємство;
- д) якісно нові зміни – перетворення в системі організації підприємства.

Наслідки кризи можуть привести до різких змін чи м'якого тривалого і послідовного виходу. І післякризові зміни в розвитку організації

бувають довгостроковими і короткостроковими, якісними і кількісними, оборотними і необоротними. Причому вони можуть носити як позитивний, так і негативний характер як для самої організації, так і для навколишніх (соціум, екологію тощо). Тому керівництву необхідно вкрай відповідально підходити до прийняття рішень антикризового характеру.

Причинами кризового стану підприємств практично усіх галузей та секторів економіки України є не тільки вплив зовнішніх факторів: зниження платоспроможного попиту, втрата налагоджених господарських зв'язків, ринків закупівлі та збуту, суттєве збільшення цін на енергоносії, недосконале правове поле господарської діяльності тощо, а й неадекватний ринковим вимогам стан управління господарсько-фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання. Криза виникає не спонтанно, а має власний механізм свого «розвитку».

Економічний механізм виникнення кризового стану підприємства може бути пізнаним лише шляхом постійного сканування середовища підприємства із застосуванням комплексу маркетингових досліджень, методів стратегічного аналізу і контролінгу, що дозволяє визначати взаємозв'язок і логічну послідовність економічних явищ після виявлення певних сигналів, а також прийняти рішення або про підсилення позитивних наслідків, або про послаблення можливих загроз.

Система антикризового управління підприємницькою діяльністю являє собою комплекс узгоджених елементів, які, взаємодіючи між собою, діагностують ознаки та прояви кризи, сприяють її подоланню, подальшому поверненню підприємницьких структур до стабільного функціонування та створюють необхідні умови для подолання негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність підприємств. До складових елементів антикризового управління належать: суб'єкт та об'єкт, мета, пріоритетні цілі та завдання, основні принципи, функції, методи та критерії оцінки ефективності проведення антикризових заходів [1, с. 51].

Економічна діагностика передбачає не тільки вивчення попереднього та поточного стану підприємства, а й здійснює дослідження перспективного можливого виникнення певних ситуацій, ендогенних та екзогенних факторів, що впливають на підприємство. Також інформація, отримана у результаті діагностики, має важливе практичне значення – у результаті її одержання менеджери підприємства здатні, опираючись на її дані, обґрунтувати відповідні рішення і впровадити заходи щодо зміни системи управління, фінансового оздоровлення (економічної санації), підвищення прибутковості, платоспроможності, конкурентоспроможності та ринкової привабливості підприємства підприємства [2, с. 63].

Отже, на тлі макроекономічної нестабільності ситуація суб'єктів економічних відносин загострюється невідповідністю їх до кризи. Неврахування ймовірності виникнення і розвитку кризових явищ в діяльності суб'єктів господарювання та низький рівень управління стали причинами високого рівня банкрутства. З огляду на такі обставини, величезної ваги для ринкових агентів набуває антикризове управління, яке повинно бути направлено як на недопущення виникнення кризи, мінімізації її впливу, так і на посткризову стабілізацію діяльності. З'ясування місця антикризового управління діяльністю підприємства в теорії і практиці управління проходить через уточнення поняття кризи, а також факторів і причин його виникнення в діяльності суб'єктів господарювання.

Зарубіжній практиці антикризового регулювання та інституту банкрутства притаманне акцентування на комунікаціях, інноваційних і соціальних аспектах, тобто першочерговим і пріоритетним у процесі оздоровлення стану підприємства виступає відновлення платоспроможності суб'єктів господарювання, збереження робочих місць. Саме тому спрямованість на досягнення стратегічних завдань, своєчасне реагування за «слабкими сигналами», інноваційна політика, адекватне державне і законодавче регулювання процедур банкрутства та санації є особливо важливими при виході підприємств з кризового стану [3].

Деякі дослідники поділяють систему антикризового управління на дві основні підсистеми – на рівні держави й підприємства (зовнішня та внутрішня), які взаємодіють між собою [4].

У період переходу до ринкових відносин, в умовах невизначеності й мінливості політичних, економічних і соціальних факторів система управління підприємством зазнає глибоких змін. Саме в цей час, коли в Україні відбувається становлення економіки на ринкових засадах, достатньо важливим та невідкладним є пошук нових підходів та методів управління. Одним з таких методів має стати контролінг. Основна ідея концепції контролінгу полягає в підвищенні ефективності менеджменту на підприємстві шляхом створення такої обліково-аналітичної системи, яка б синтезувала елементи обліку, аналізу, контролю та планування відповідно до вимог і потреб керівництва. Контролінг як явище і як процес ще не став звичним для практики вітчизняного підприємництва. Це є наслідком того, що концепція контролінгу поки що не належить до таких базових засад для систем управління підприємством в ринкових умовах, як маркетинг, менеджмент, управлінський облік тощо, яким у перші роки реформ була приділена особлива увага. Варто зауважити, що

науковці, які опрацьовують теоретичні та практичні проблеми в економіці управління, поняттям «контролінг» оперують з початку 1990-х рр., проте лише в останні роки з'явилися серйозні дослідження з даної теми.

Необхідність контролінгу на сучасних підприємствах можна пояснити такими причинами:

1) нестабільністю як зовнішніх (інтернаціоналізація економічного простору, загострення конкуренції на внутрішніх та світових ринках), так і внутрішніх (зростання вимог до якості продукції, пошук надійних партнерів) факторів, які висувають додаткові вимоги до системи управління;

2) необхідністю пошуку нових та вдосконалення вже існуючих систем управління, що забезпечують гнучкість і надійність функціонування підприємства;

3) істотними змінами в організації та методології системи інформаційного забезпечення.

У розвинутих країнах світу в багатьох випадках діють удосконалені системи управління, до складу яких входить служба контролінгу, що відіграє роль мозкового центру на підприємстві. Наявність сучасної концепції контролінгу вважається ключовою ланкою в реалізації стратегічного потенціалу діяльності підприємства та досягнення поточних цілей щодо ліквідності та прибутковості [5].

Таким чином, на підставі сучасного трактування, функцій та видів контролінгу можна впевнено стверджувати, що він має бути спрямований на функціональну підтримку антикризового менеджменту, підпорядковуючи йому свої цілі й завдання. Отже, слід забезпечити тісну інтеграцію елементів концепцій контролінгу та антикризового управління (рис. 1).

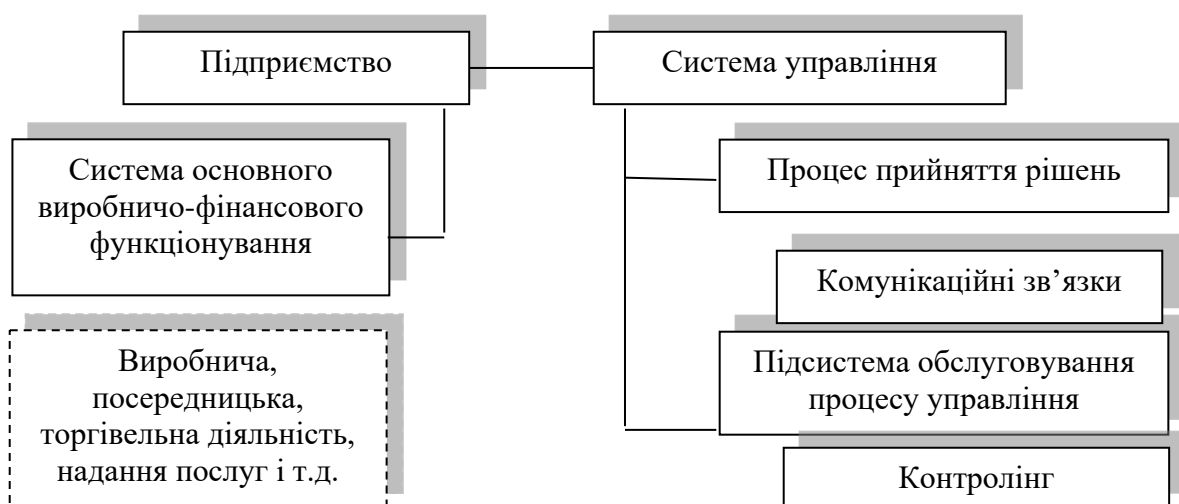


Рис. 1. Фрагмент концептуальної моделі управління підприємством

Наголошуючи на важливості створення на вітчизняних підприємствах системи контролінгу, доцільно ще раз підкреслити: унаслідок комплексності та інтегрованості контролінг забезпечує цілісний погляд на діяльність підприємства в минулому, теперішньому й майбутньому, системний підхід до виявлення й вирішення проблем, а також переводить управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи діяльність різних служб і підрозділів та спрямовуючи її на досягнення оперативних і стратегічних цілей.

Література:

1. Гринько Т. В. Стратегія як інструмент антикризового управління на підприємстві. *Економіст*. 2013. № 8. С. 51–53.
2. Данілов О. Д., Паєнтко Т. В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2011. 256 с.
3. Кушнір Н. Б., Войтович Д. С. Особливості антикризового управління та економічної діагностики підприємства в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2016. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4954>.
4. Чернявський А. Д. Антикризове управління фірмою : навч. посіб. Київ : Зовнішня торгівля, 2005. 328 с.
5. Adelt В., Ruf М. Controlling im Volkswagen-Konzern. *Controlling*. 2002. Heft 11. P. 643–650.

Kalaman Olha

*Doctor of Economic Sciences, Docent,
Professor at the Department of Hotel, Restaurant and Tourism Business,
International Humanitarian University;*

Dyshkantiuk Oksana

*Candidate of Technical Sciences, Docent,
Dean Faculty of Management, Hotel and Restaurant Business and Tourism,
International Humanitarian University;*

Vlasiuk Karyna

*Senior Lecturer at the Department Hotel, Restaurant and Tourism Business,
International Humanitarian University*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-18>

COMMUNICATION PROCESS AS AN IMPORTANT STRUCTURAL ELEMENT OF MODERN ENTERPRISE MANAGEMENT

Based on the consideration of the essence of the communication system in various scientific fields, we conclude that the communication system can be considered as a management system, where the process of information production is the object of management. Communication in enterprises is a complex and at the same time dynamic phenomenon, which is considered as an action, interaction and process. Effective communications are those in which the received message is close in meaning to the original one. But usually the content of the message itself is of equal importance to all participants in the communication process at the enterprise. The communication process is the exchange of information between two or more people. There are four main elements of the communication process [1]:

1) the sender – in other words, the addressee, the communicator (a person who generates an idea, collects, processes and transmits information);

2) message is the information itself, which is encoded using certain symbols;

3) channels are the means of transmitting information (negotiations, meetings, reports, memos, oral and written transmission, various computer networks, etc;)

4) recipient – in other words, the addressee or recipient (the person to whom the information is intended) [1; 2].

The sender must use symbols to encode the idea he wants to convey. This encoding turns the idea into a message. Coding is the process of transforming information into a message using digital symbols, words, voice intonations, drawings, gestures, facial expressions, etc. The message is the actual physical product of the information encoding process. The effectiveness of encoding depends on: the sender's ability to appropriately encode the information intended for exchange; the sender's attitude towards the information being encoded; the sender's degree of awareness (depth of knowledge) of the information being encoded; the sender's socio-cultural environment [3].

In the process of communication management in enterprises, the main elements go through a number of interrelated stages:

1. The birth of an idea. The sender decides what information should be exchanged.

2. Encoding of information and selection of a transmission channel. In order to convey the idea, the sender must encode it with the help of symbols, using words, intonations, gestures, and digital symbols. Encoding turns an idea into a message.

3. Transmission of the idea. The sender uses a channel to deliver the message to the recipient.

4. Decoding. This is the translation of symbols into thoughts. If the symbols chosen by the sender have the same meaning to the recipient, then the exchange of information will be effective.

5. Feedback. This is the reaction of the recipient of the message after reading the content [4].

The quality of communications in the management system determines the quality of management decisions. Communications permeate the entire enterprise management system. The purpose of communication is to understand and comprehend the transmitted information, because the mere fact of information exchange does not ensure the effectiveness of communication between employees at the enterprise. If communication is eliminated, the enterprise ceases to be manageable, its activities become chaotic and uncoordinated. When managing enterprise communications, it is important to understand the information needs and capabilities of employees, as well as to master the basic technologies of communication in management [5].

Communications in management are referred to as management processes because they link the functions of organization, planning, motivation and control. Formally, the communication process is defined as the process of information exchange between employees of the enterprise and external

environment in order to solve certain problems [6]. When considering the communication process at an enterprise, people mostly mean people who communicate directly in person or in a group, as well as their telephone conversations, correspondence and reporting. And while these cases do indeed account for the bulk of communications, when considering a rather complex communication process, one cannot limit oneself to them. It should be borne in mind that communications involve not only the exchange of information, but also the formation of various forms of relationships between people based on different types of interrelationships aimed at achieving the company's goals. They represent a special form of influence on employees and external environment. Communications are closely intertwined with information. Information is transmitted in an organized (formal) and spontaneous (informal) manner. For example, periodic reports in a certain form constitute organized feedback, and spontaneous dissemination of information is an informal communication channel [7].

Communication management in enterprises is a significant lever for organizing the enterprise production process. "Who owns the information, owns the world" – such statements are still relevant today. Information helps to develop the enterprise itself. According to some researchers of this issue, the laws of organization and development of socio-economic systems are determined by the laws of information. It is advisable to analyze such concepts as order, chaos, organization, spontaneity, management, self-organization from the standpoint of identifying the specifics of their interrelationships and interaction, and human control. "The measure of any changes in the organizational and production system – the emergence of a new structural and functional orderliness or the growth of structural and functional chaos – is information" [8].

Proceeding from the fact that communications in enterprise management, first of all, act as a unifying aspect of all organizational units, it is advisable to include the following main functions of communications

- informational – it is the transfer of information to the contact audience, one person or group, informing about some events (in particular, messages on the radio);

- emotional and tonic function is to regulate the emotions of the audience, to stimulate its certain emotional reactions;

- persuasive function is the desire to influence others (expressing admiration, request);

- social and ritual – the use of norms and customs of social and cultural behavior (dating procedure);

– socializing – related to social upbringing of society members, formation or change of intensity and orientation of social attitudes, values and value orientations of the contact audience, in particular, the socializing function can be considered as implementing strategic RC, on which the entire public sphere is based;

– organizational-behavioral function is related to the initiation or termination of certain actions of the contact audience; it can be combined with tactical PR (political, election or advertising campaign); public opinion formation, etc.

Communication functions can be built on top of the communication model and attached to its participants and elements:

– emotive – ADDRESSOR – expresses the addressee's attitude to the subject of speech; gives a certain tone to the whole statement;

– conative – ADDRESS – is to attract the attention of another person and induce him/her to take some action;

– referential – CONTEXT – the main function of the message, correlates with the subject in question and the relation of the message to it or the context;

– poetic – MESSAGE – focuses on the message for its own sake, is inherent in poetic messages, and in other types of messages is secondary, auxiliary;

– phatic – CONTACTS – aims to establish contact, establishes, continues or stops communication;

– meta-linguistic – CODE – establishes the identity of the statement [10].

Thus, communication is a condition for the existence of an enterprise that meets the information needs of interested employees, where close attention is paid to communication interaction between the participants in this process.

References:

1. Babchynska O. I. (2018) Komunikatsiinyi protses v upravlinni: osnovni polozhennia. *Efektivna ekonomika*. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2018/51.pdf.
2. Petkun S. M. (2016) Komunikatsiia u protsesi upravlinnia pidpriemstvom. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*. № 3. P. 24–31.
3. Kalaman O. B., Dyshkantiuk O.V., Vlasiuk K. V. (2022) Definitsiia sutnosti menedzhmentu marketynhovykh komunikatsii na pidpriemstvakh hotelno-restorannoho hospodarstva. *Ekonomichnyi prostir*. № 182. P. 65–72.
4. Hudz O. Ye. (2018) Modernizatsiia informatsiinoho zabezpechennia korporatyvnoho upravlinnia na osnovi suchasnykh tsyfrovyykh tekhnolohii. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*. № 3 (25). C. 4–12.
6. Husieva O. Yu., Khlevytska T. B. (2019) Perspektyvy rozvytku tsyfrovoy ekonomiky v Ukraini. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*. № 3 (29). P. 78–82.

7. Bebyk V. M. (2005) Informatsiino-komunikatsiinyi menedzhment u hlobalnomu suspilstvi: psykholohiia, tekhnolohii, tekhnika pablik ryleishnz : monohrafiia. Kyiv : MAUP. 440 p.

8. Zham O. Yu., Katsan A. O. (2017) Osoblyvosti ta neobkhdnist analizu komunikatsii ta informatsiinykh potokiv na pidpriumstvi. *Ekonomika, finansy i pravo*. Kyiv. № 4/2. P. 7–10.

9. Kalaman O. B., Dyshkantiuk O. V., Vlasiuk K. V. Formuvannia efektyvnykh komunikatsii na pidpriumstvakh industrii hostynnosti yak mekhanizm pidvyshchennia yakosti upravlinnia personalom. *Infrastruktura rynku*. 2023. № 70. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/70-2023>.

10. Denysiuk S.H. (2015) Komunikolohiia: navchalnyi posibnyk. Vinnytsia : VNTU. 102 p.

11. Shubin O. O., Simenko I. V. (2010) Analitychna otsinka yakosti orhanizatsiinykh komunikatsii. *Aktualni problemy ekonomiky*. № 1 (103). P. 175–184.

Кишин Оксана Василівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління та експертизи товарів
Львівського національного університету імені Івана Франка;*

Гринчик Софія
*здобувач вищої освіти економічного факультету
Львівського національного університету імені Івана Франка;*

Кишин Юрій
*здобувач вищої освіти економічного факультету
Львівської філії Приватного вищого навчального закладу
«Європейський університет»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-19>

СУТЬ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ділова активність – це складна характеристика бізнес-середовища підприємства, яка зумовлює платоспроможність, фінансову стійкість та стабільність господарюючого суб'єкта, а також визначає його стан на ринку, забезпеченість і ефективність використання усіх видів ресурсів та результати господарювання.

Досліджуючи ділову активність підприємства, варто звернути увагу на те, що вона є не постійною, тобто має тенденцію змінюватися протягом певного періоду. Так, на одній стадії вона може мати високі показники, а на іншій, навпаки – низькі. З огляду на таку особливість, ділову активність доцільно поділити на стадію росту та стадію спаду ділової активності. Це своєрідні нерівномірні піднесення і спади рівня ділової активності підприємства, які впливають на її діяльність і характеризуються зміною основних показників.

Стадій росту означає збільшення обсягу виробництва, збільшення прибутку. оновлення товарів широкого вжитку, введення нових технологій. зростання попиту на робочу силу, зростання заробітної плати і попиту на товари особливого споживання. збільшення інвестицій.

Стадія спаду – це скорочення обсягу виробництва, зниження попиту на робочу силу, падіння цін на продукцію, зменшення прибутку підприємства, збільшення запасів, скорочення виробничих інвестицій. скорочення кількості нових заказів, погіршення економічних показників [1].

Як бачимо, кожній стадії ділової активності підприємства характерний свій стан розвитку. Зокрема, нормальна ситуація на підприємстві відповідає стадії росту ділової активності та передбачає створення сприятливих умов для функціонування суб'єкта господарювання, за яких формується стійка тенденція підвищення темпів зростання оціночних показників. Проблемна ситуація існує на підприємстві, рівень ділової активності якого знаходиться на стадії спаду і визначається як збіг господарських умов та чинників, за яких формується тенденція до погіршення стану підприємства та спостерігається нестійка динаміка оціночних показників ділової активності.

Аналіз ділової активності включає оцінку як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що впливають на підприємство і на його ринкове оточення. (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Основні параметри оцінки ділової активності підприємства

Зовнішня ділова активність		Внутрішня ділова активність	
Кількісні параметри:	Якісні параметри:	Кількісні параметри:	Якісні параметри:
- питома вага підприємства на ринку; - обсяг зовнішньо-економічного обігу; - приріст кількості робочих місць; - динаміка фондової активності.	- імідж підприємства; - соціальна активність; - природоохоронна активність підприємства.	- ступінь виконання плану за основними показниками; - рівень ефективності використання ресурсів підприємства.	- широта ринків збуту; - продукція на експорт; - репутація підприємства; - постачальники і споживачі; - конкурентоспроможність продукції.

Для аналізу ділової активності також важливою є її класифікація, яка включає десять класифікаційних ознак, які у свою чергу поділяються на види ділової активності:

1) за масштабом охоплення: у країні; у регіоні; у галузі; на підприємстві.

2) за змістом оцінюваних об'єктів: фінансова; операційна; інвестиційна; інноваційна; ринкова; організаційно-управлінська.

3) за стадіями життєвого циклу підприємства: на етапі створення; на етапі первісного здійснення діяльності; на етапі активного зростання; на етапі «зрілості»; на етапі «старіння».

4) за ступенем відношення до суб'єкта господарювання: внутрішня; зовнішня.

5) за сферою діяльності: основного виду діяльності; інших видів діяльності.

6) за часовим аспектом: ретроспективна; поточна; прогнозна.

7) за горизонтами планування: тактична; стратегічна.

8) за ступенем реальності: реальна; потенційна.

9) за спрямованістю: інтегральна; локальна.

10) за рівнем активності: достатній; задовільний; незадовільний [3].

Важливим напрямом підвищення ділової активності є збільшення прибутку, що можна досягти на засадах оптимізації товарного асортименту, тобто збільшення частки тих виробів, які приносять більший прибуток підприємству, звичайно ж, за умови, що на ці вироби є попит на ринку. Основну частину прибутку підприємства отримують від продажу своїх виробів на ринку.

Шляхами підвищення ділової активності підприємства є:

1) зростання продуктивності праці за рахунок преміювання працівників та кращого їх мотивування;

2) оптимізація матеріаломісткості виробництва (раціоналізація затрат сировини та матеріалів, максимальне використання залишків сировини);

3) подальше раціональне використання природних ресурсів (економія водних ресурсів);

4) прискорення науково-технічного та організаційного прогресу (підвищення техніко-технологічного рівня виробництва, організаційних систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування і мотивації);

5) вдосконалення структури виробництва підприємств, зокрема, підвищення коефіцієнта завантаження шляхом збільшення обсягу продукції;

6) підвищення якості й конкурентоспроможності продукції (послуг);

7) зменшення тривалості операційного та фінансового циклів;

8) підвищення ефективності використання майна;

9) пошук нових ринків збуту [4].

Отже, ділова активність підприємства відображає ступінь його життєздатності в умовах нестабільної економіки, відрізняється високою чутливістю до змін бізнес-середовища і, відповідно, потребує об'єктивної оцінки у розрізі видів економічної діяльності.

Література:

1. Дончак Л. Г. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 250–255.
2. Ткачук Г. Ю. Оцінка ділової активності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 13. Ч. 4. С. 88–90.
3. Куриленко Т. П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності URL: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_18_2_ekon/stat_18_2/31.pdf.
4. Тихонова М. І. Ділова активність підприємства: складові та чинники її впливу. URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/AVPCh/En /2010_53/Tichon.pdf.

Меліхова Тетяна Олегівна

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту
Інженерного навчально-наукового інституту імені Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету;*

Мась Дмитро Анатолійович

*аспірант кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту
Інженерного навчально-наукового інституту імені Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-20>

SWOT-АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗЕЛЕНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

У воєнний час актуальним питанням для підприємств залишається використання альтернативних джерел енергії. Оскільки дії окупантів направлені на влучення в об'єкти енергосистеми країни з метою виведення її зі строю, тому існуюча можливість її поповнення за рахунок підприємств зеленої енергетики є важливою допомогою.

Матриця SWOT-аналізу управління підприємством, яке використовує зелену енергетику наведена у таблиці 1.

Аналіз елементів матриці SWOT-аналізу управління підприємством, яке використовує зелену енергетику свідчить, що сильні сторони аналізу пов'язані з наявністю високої кваліфікації та професіоналізму персоналу у застосуванні альтернативних джерел енергії, сучасного обладнання для застосування альтернативних джерел енергії, великого досвіду з енергоефективності, активне використання альтернативної енергії згідно з впровадженою Енергетичною стратегією України на період до 2035 року, а також наявність діючого сучасного бізнесу для проведення діяльності з альтернативних джерел енергії та підтримці держави необхідності використання підприємствами зеленої енергетики, встановлення зеленого тарифу. Слабкі сторони полягають в небезпеці персоналу у зв'язку з війною в країні та переїзду частини персоналу на безпечну територію, влучення ракет в енергосистему країни де розташовано обладнання, існуючі загрози у зв'язку з воєнними діями для проведення роботи з використанням альтернативних джерел енергії, існуючі небезпеки у воєнний час при використанні зеленої енергетики, а також недостатність власних коштів для проведення діяльності з альтернативних джерел енергії та недостатня підтримки для підприємств, які використовують у своїй діяльності альтернативні джерела енергії.

Матриця SWOT-аналізу ефективності управління підприємством, яке використовує зелену енергетику

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Наявність високої кваліфікації та професіоналізму персоналу у застосуванні альтернативних джерел енергії ✓ Наявність сучасного обладнання для застосування альтернативних джерел енергії ✓ Наявність великого досвіду з енергоефективності ✓ Активне використання альтернативної енергії згідно з впровадженою Енергетичною стратегією України 2035 року [1] ✓ Наявність діючого сучасного бізнесу для проведення діяльності з альтернативних джерел енергії ✓ Підтримка державою необхідності використання підприємствами зеленої енергетики, встановлення зеленого тарифу 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Втрата кваліфікованого персоналу, оскільки, у зв'язку з війною та небезпекою в країні частина персоналу вимушена переїхати закордон ✓ Втрата доступу до частини сучасного обладнання у зв'язку з окупацією території, на якій знаходиться обладнання ✓ Перешкоди використання альтернативної енергії у зв'язку з воєнними діями в країні та окупацією частини території країни ✓ Виникнення небезпек у воєнний час при використанні зеленої енергетики ✓ Недостатньо власних коштів для використання альтернативних джерел енергії ✓ Недостатня підтримка для підприємств, які використовують у своїй діяльності альтернативні джерела енергії у військовий час
Можливості (O)	Загрози (T)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Залучення нового висококваліфікованого персоналу для застосування альтернативних джерел енергії ✓ Придбання сучасного обладнання для застосування альтернативних джерел енергії, яке залишилась у підприємства ✓ Великий досвід для проведення роботи з використанням альтернативних джерел енергії ✓ Подальше використання альтернативної енергії згідно з впровадженою Енергетичною стратегією України на період до 2035 року [1] ✓ Пошук додаткових джерел фінансування бізнесу з альтернативних джерел енергії ✓ Залучення іноземних інвестицій для підтримки підприємств зеленої енергетики 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Небезпека персоналу у зв'язку з війною в країні та переїзд частини персоналу на безпечну територію ✓ Влучення ракет в енергосистему країни, де розташовано обладнання ✓ Існуючі загрози у зв'язку з воєнними діями для проведення роботи з використанням альтернативних джерел енергії ✓ Існуючі небезпеки у воєнний час при використанні зеленої енергетики ✓ Зниження кредитування бізнесу у воєнний час ✓ Зменшення залучення іноземних інвестицій для підтримки підприємств зеленої енергетики у зв'язку з воєнним станом

Можливості, які підприємства може реалізувати: залучення нового висококваліфікованого персоналу для застосування альтернативних джерел енергії, придбання сучасного обладнання для застосування

альтернативних джерел енергії, яке залишилась у підприємства, великий досвід для проведення роботи з використанням альтернативних джерел енергії, подальше використання альтернативної енергії згідно з впровадженою Енергетичною стратегією України 2035 року, а також пошук додаткових джерел фінансування бізнесу з альтернативних джерел енергії та залучення іноземних інвестицій для підтримки підприємств зеленої енергетики. Але при цьому треба враховувати існуючі загрози підприємства: небезпека персоналу у зв'язку з війною в країні та переїзд частини персоналу на безпечну територію, влучення ракет в енергосистему країни де розташовано обладнання, існуючі загрози у зв'язку з воєнними діями для проведення роботи з використанням альтернативних джерел енергії та небезпеки у воєнний час при використанні зеленої енергетики, а також зниження кредитування бізнесу у воєнний час та зменшення залучення іноземних інвестицій для підтримки підприємств зеленої енергетики у зв'язку з воєнним станом.

За результатами досліджень ПАТ «Запоріжсталь» надано конкретні рекомендації щодо реалізації визначених стратегій його розвитку, а саме:

- нарощування обсягів використання альтернативної енергії;
- залучення нового висококваліфікованого персоналу для застосування альтернативних джерел енергії;
- придбання сучасного обладнання для застосування альтернативних джерел енергії, яке залишилась у підприємства;
- подальше використання альтернативної енергії згідно з впровадженою Енергетичною стратегією України на період до 2035 року;
- залучення іноземних інвестицій для підтримки підприємств зеленої енергетики.

Це дозволить досягти ефективного управління власними ресурсами підприємств зеленої енергетики, оперативно реагувати на зовнішні зміни у воєнний час та розробляти оптимальні варіанти прийняття управлінських рішень. SWOT-аналіз надасть можливість керівникам більш обґрунтовано підходити до розробки сучасної стратегії розвитку підприємств зеленої енергетики згідно з Енергетичною стратегією України 2035 року й отримувати прибуток у результаті прийняття вдалих управлінських рішень.

Література:

1. Енергетична стратегія України на період до 2035 року. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/officialcategory?cat_id=245239555 (дата звернення: 22.12.2022).

Уніят Людмила Миколаївна
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Нововолинського навчально-наукового інституту
економіки та менеджменту
Західноукраїнського національного університету

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-21>

ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Бізнесова діяльність будь-яких підприємств здійснюється на основі організації бізнес-процесів, які визначаються цілями й завданнями розвитку суб'єкта господарювання. Бізнес-процеси забезпечують реалізацію всіх видів діяльності підприємств, пов'язаних з виробництвом і продажем конкретних видів товару, продукції або наданням послуг, чи виконання всього цього в сукупності. Бізнес-процеси були, є і набувають актуальності в запланованій чіткій організації становлення та подальшого розвитку господарської діяльності підприємств. Основна проблема полягає в тому, як свідчить література, щоб суб'єкт господарювання зумів здійснити необхідну організацію бізнес-процесів та спрямувати управління їх розвитку на досягнення основної мети підприємства – збільшення маси прибутку й задоволення потреб споживача результатом бізнесу [1]. Зазначимо, що для досягнення основної мети – збільшення маси прибутку, вітчизняним підприємствам потрібно постійно розвиватися, запроваджувати інноваційні вдосконалення бізнес-процесів у мінливому ринковому середовищі відповідно до вимог споживачів. Інноваційні вдосконалення бізнес-процесів на вітчизняних підприємствах обумовлені вимогами міжнародного ринку, що актуалізує необхідність структурної перебудови вітчизняної економіки шляхом впровадження інноваційних змін в оновленні менеджменту, підготовці України до функціонування в умовах подальшої інтеграції до вимог Європейського Союзу та міжнародних стандартів бізнесу.

Проблема ефективної організації бізнес-процесів підприємств, досягнення їх основної мети є досить актуальною не лише в Україні, але й в інших країнах світу. Тому багато зарубіжних й вітчизняних вчених намагаються з'ясувати основні гальмівні причини становлення бізнес-процесів та окреслити напрями їх подальшого ефективного розвитку в

умовах конкурентного середовища. Проблематику бізнес-процесів підприємства, їх сутність та класифікацію досліджували багато зарубіжних науковців, зокрема: Біннер Х. [1], Портер М. [2], Ротер М. і Шук Дж. [3], Хаммер М., Чампі Дж. [4] та вітчизняних вчених: Козаченко Г. В., Ляшенко А. М. і Ладко І. Ю. [5], Лисенко О. А. [6], Тур О. В., Матушевич А. С. [7] та ін.

Всі підприємства промисловості й АПК проходять через різні етапи розвитку та становлення. Спочатку в багатьох виробників робочі процеси та контроль за їх організацією зосереджені в руках власника. Коли бізнес починає рости, формуються стандартні робочі ситуації, які супроводжуються циклічними діями співробітників підприємства. Подальший розвиток збільшує кількість завдань, обумовлює зростання числа процесів і залучених працівників. У зв'язку з цим варто робити опис бізнес-процесів, в якому будуть детально прописані всі елементи алгоритму та зазначені конкретні обов'язки для залучених працівників, що сприятиме підвищенню ефективності бізнесу. Зазначимо, що бізнес-процес – це структурований, покроковий алгоритм дій співробітників у рамках розв'язання конкретного завдання. В сучасних умовах мінливого бізнес-середовища головним завданням підприємства стає швидке реагування на зміни і відповідне впровадження адекватних заходів щодо організації ведення власної підприємницької діяльності. Аналіз ринку і потреб споживачів, моніторинг змін в їх перевагах і поведінці стали основними, стратегічно важливими процесами підприємства, що визначають усю подальшу його діяльність щодо створення продукту, його виробництва, доведення до споживача й одержання прибутку.

Поняття «бізнес-процес» є багатозначним, і на сучасному етапі не існує єдино прийнятого його визначення. Усі визначення об'єднує, насамперед, акцентування уваги на тому, що бізнес-процеси є безперервними, мають певні входи (постачання ресурсів, виникнення ідеї бізнесу, ідеї нового продукту, послуги тощо) і виходи у вигляді продукту, що задовольняє потреби споживачів. Таким чином бізнес-процес охоплює всю організацію, зверху донизу. Варто зазначити, що за призначенням бізнес-процеси підприємства можна класифікувати за такими групами: основні бізнес-процеси; забезпечуючі (допоміжні); процеси управління; процеси розвитку. До основних відносяться бізнес-процеси, в основі яких лежить створення доданої вартості підприємства. Вони мають таку характеристику: створюють додану вартість продукту чи послуги, що виробляє підприємство; створюють продукт, що має цінність для зовнішнього споживача (клієнта); основним завданням цих

бізнес-процесів є отримання прибутку; вони безпосередньо приймають участь в реалізації напрямків діяльності підприємства; визначають формування прибутковості та конкурентоспроможності підприємства; мають стратегічне значення. До другої групи відносяться забезпечуючі (допоміжні) бізнес-процеси підприємства. Вони підтримують інфраструктуру підприємства, їх споживають підрозділи підприємства, співробітники та основні бізнес-процеси. Третя група бізнес-процесів включає процеси управління. Процеси управління також можна віднести до допоміжних бізнес-процесів, які не формують вартості, але забезпечують функціонування основних бізнес-процесів. Вони дозволяють управляти підприємством, при цьому забезпечують його конкурентоспроможність, виживання та подальший розвиток, а також регулюють поточну діяльність підприємства. До четвертої групи бізнес-процесів відносять бізнес-процеси розвитку, основним завданням яких є забезпечення розвитку підприємства у довгостроковій перспективі та формування доданої вартості. Їх ще визначають центрами формування інвестицій. Дуже часто бізнес-процеси розвитку розглядаються як бізнес-проекти, які складаються з разових дій підприємства по проведенню, реструктуризації, автоматизації, реінжинірингу, виходу нових продуктів на ринок, та інших проектів, які сприяють стратегічному розвитку підприємства.

Така класифікація бізнес-процесів є дуже зручною для використання менеджерами підприємства, адже дає можливість спостерігати за процесами діяльності підприємства та впроваджувати ефективне управління. Кожна з груп бізнес-процесів відіграє свою важливу роль і вносить свою частку при формуванні вартості підприємства. Так, наприклад, основні бізнес-процеси забезпечують отримання прибутку та виступають центрами формування даної категорії. Допоміжні бізнес-процеси забезпечують функціонування основних бізнес процесів та підтримують інфраструктуру організації. Процеси управління управляють як основними, так і забезпечуючими бізнес-процесами і виступають центрами витрат підприємства. А бізнес-процеси розвитку забезпечують стратегічний розвиток. Отже, при такій класифікації бізнес-процесів підприємства можна сформуувати універсальну модель бізнес-процесів, де чітко будуть визначені взаємозв'язки та вплив різних груп бізнес-процесів на кінцевий результат діяльності підприємства – прибуток (рис. 1).

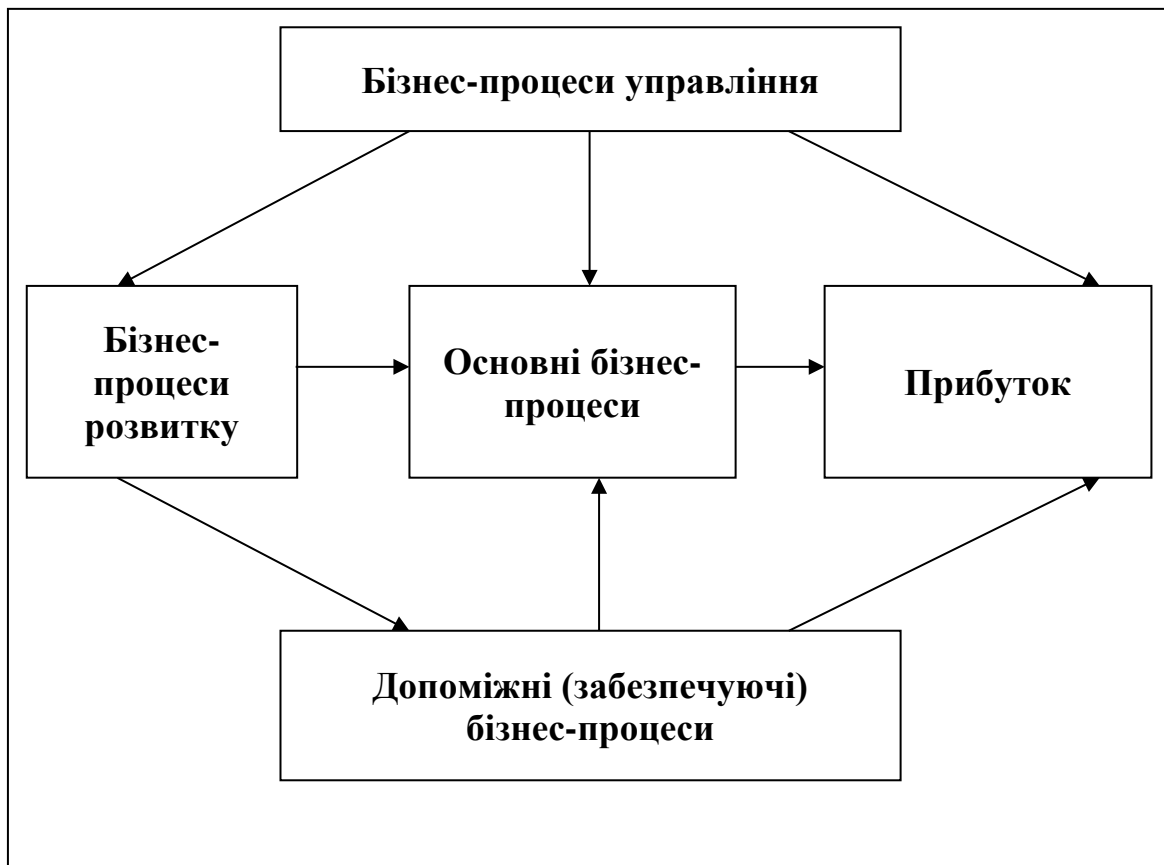


Рис. 1. Схема організації бізнес-процесів підприємства у формуванні прибутку

Джерело: складено на основі [1; 2; 4]

Таким чином, за представленою класифікацією основні бізнес-процеси спрямовані на створення вихідних результатів діяльності підприємства, що сприяють збільшенню виробництва доданої вартості продукції і прибутку на підприємстві. Такі бізнес-процеси стратегічно важливі, вони спрямовані на успішну діяльність підприємства та задоволення вимог споживача.

Література:

1. Биннер Х. Ф. Управление организациями и производством: от функционального менеджмента к процессному / пер. с нем. Москва : Альпина Бизнес Бук, 2009. 282 с.
2. Портер М. Э. Конкуренция : уч. пособие / пер.с англ., ред. Я. В. Заболоцкого. Москва : Издательский дом «Вильямс», 2005. 608 с. (A Harvard Business Review Book).
3. Ротер М., Шук Дж. Учитесь видеть бизнес-процессы. Практика построения карт потоков создания ценности / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2006. 144 с.

4. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. 2-е изд. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2007. 288 с.

5. Козаченко А. В., Ляшенко А. Н., Ладко И. Ю. Управление крупным предприятием : монография. Киев : Либра, 2006. 384 с.

6. Лисенко О. А. Класифікація бізнес-процесів на промислових підприємствах: теоретичні аспекти. *Університетські наукові записки*. 2013. № 2. С. 190–197.

7. Тур О. В., Матусевич А. С. Управління бізнес-процесами на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2018. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6415> (дата звернення: 15.11.2022).

Шевченко Людмила Степанівна
*докторка економічних наук, професорка,
професорка кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-22>

«COMPETITION ADVOCACY» ЧИ КОНКУРЕНТНЕ ПРОСВІТНИЦТВО?

Сучасна економічна конкуренція ведеться в умовах зниження передбачуваності поведінки економічних суб'єктів, еволюціонує у зв'язку з глобалізацією економічної діяльності. Новим вектором розвитку конкуренції є її перехід від симетричної, між гравцями з відносно однаковими ресурсами і ринковими можливостями, до асиметричної конкуренції. Поряд із войовничою конкуренцією набуває подальшого розвитку конкурентна співпраця. Світовим трендом є перехід від традиційної до цифрової конкуренції.

За таких умов будь-який підприємець, який працює у конкурентному середовищі, хоче розуміти природу економічної конкуренції, конкурентних переваг і конкурентоспроможності бізнесу, орієнтуватися у змінах, що відбуваються в конкуренції, уміти здійснювати конкурентний аналіз галузі, обґрунтовувати ступінь монополізації ринків та інтенсивність конкуренції. Особливої актуальності набуває конкурентне просвітництво, а в багатьох випадках – виховання конкурентів шляхом надання їм потрібної конкурентної інформації, формування конкурентних знань і суспільно відповідальної конкурентної поведінки.

У розвинених країнах світу цю функцію виконує *інститут адвокатування економічної конкуренції*, сформований ще в 1970-ті роки. Проте навіть зараз немає єдиного тлумачення поняття «competition advocacy», яке перекладається по-різному: «захист (адвокація, адвокатування) конкуренції», «непримусове сприяння конкуренції», «пропаганда конкуренції», «формування проконкурентної свідомості». Міжнародна мережа з питань конкуренції (International Competition Network – ICN) бачить свою місію у пропагуванні прийняття вищих стандартів і процедур у політиці конкуренції у всьому світі, а основну функцію – у забезпеченні конкурентних відомств розвинених країн і

країн, що розвиваються, практичними матеріалами з застосування антимонопольної політики. Члени організації мають змогу обмінюватися досвідом і підходами до ефективного вирішення проблем, що постають перед ними під час застосування правил економічної конкуренції. У рамках ICN створено 8 робочих груп, кожна з яких займається чітко визначеним колом питань у конкретній сфері компетенції Мережі. Серед таких груп: група з упровадження конкурентної політики; група з картелів; група з питань злиття; група із застосування антимонопольних приписів в окремих сферах [1].

В Україні відповідальними за належний стан економічної конкуренції є Антимонопольний комітет України (АМКУ) та Державна регуляторна служба. Основними напрямками роботи цих органів у сфері адвокатування конкуренції на внутрішньому ринку України є: проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи через систематичні заходи, зустрічі й конференції, пов'язані з обговоренням стану економічного середовища в конкретних галузях ринку. До цього напрямку включають також роз'яснювальну роботу з населенням, популяризацію законодавчих нововведень, опитування населення щодо актуальних проблем, пов'язаних зі здоровою конкуренцією на ринку тощо; оцінку впливу на конкуренцію прийнятих регуляторних актів, що являє собою перевірку рішень і проєктів державних органів і нормативних актів місцевого самоврядування, які безпосередньо впливатимуть на стан конкуренції між суб'єктами господарювання [2]. Основними «споживачами» таких послуг є: суб'єкти господарювання, урядові установи, політичні та громадські організації, політики, які потребують консультацій із конкурентної економічної політики та конкурентного (антимонопольного) права.

Утім, держава не може залишатися єдиним суб'єктом просвітницької діяльності щодо розвитку конкурентної економіки. Важливу просвітницьку функцію мають відігравати *організації роботодавців і підприємців*. Так, у «Маніфесті роботодавців України» зазначено, що одним із завдань організації є реалізація ефективної антимонопольної політики держави з метою встановлення конкурентних правил роботи на ринках природних монополій (передусім ринки електроенергії, природного газу, залізничних перевезень, портових послуг тощо). У складі Федерації роботодавців України діє Комітет торговельного захисту національного товаровиробника та конкурентної політики. Серед його завдань є просвітницькі, пов'язані з роз'ясненням форм і методів ефективного захисту від недобросовісного імпорту; вдосконаленням законодавства в сфері торговельного захисту. Комітет з питань захисту

бізнесу та прав власності має на меті суттєве поліпшення бізнес-клімату в Україні і своєю діяльністю пропагує цей напрям [3].

Не менш вагомі завдання з конкурентного просвітництва покладаються на *саморегульвні організації бізнесу*. Асоціацію бізнесу вважають саморегульвною організацією, якщо її учасники делегували їй право на виконання таких функцій: розроблення системи правил і стандартів ділової практики; моніторинг за дотриманням цих стандартів і правил; вироблення й застосування системи санкцій за порушення правил; формування власної процедури позасудового вирішення спорів як між членами асоціації, так і з аутсайдерами (насамперед зі споживачами). Метою організацій саморегулювання є зазвичай представництво й захист інтересів ділової спільноти (галузевого бізнесу або бізнесу загалом) у взаєминах із державою та іншими громадськими силами. Утім, серед причин бути членом саморегульвної організації є й суто «просвітницькі»: отримання консультаційних послуг компаніями-членами, можливість навчання їх персоналу, організація освітніх публікацій у ЗМІ та мережі Internet; проведення семінарів і тренінгів для потенційних клієнтів; інформаційний обмін (надання всім учасникам асоціації нових даних про технології, зміни в законодавстві, розвиток галузі і т. д.) [4].

Конкурентне просвітництво має залишатися напрямом діяльності *консалтингових і юридичних фірм*. Конкурентний консалтинг уже певний час розвивається як самостійна наука, навчальна дисципліна та професійна підприємницька діяльність бізнес-консультантів. Об'єктом їхніх досліджень і практичних дій є підготовка управлінських рішень щодо формування та реалізації конкурентної стратегії організації (фірми), її функціонування й розвитку в конкурентному середовищі, застосування норм конкурентного законодавства та захисту від недобросовісної конкуренції, зловживання монопольним становищем або узгоджених дій та ін. «Просвітницький» напрям роботи представлений наданням клієнтам професійних порад щодо використання методів конкурентної діагностики, одержання та аналізу різнобічної інформації про реальних і потенційних конкурентів бізнес-організації, ринкову політику, визначення рівня конкурентоспроможності фірми на національному та світовому ринку; навчанням менеджерів технологіям прогнозування конкурентного середовища. Фахівці юридичних фірм спеціалізуються на консультуванні з питань конкурентного права, зокрема застосування норм антимонопольного/конкурентного законодавства.

У багатьох закордонних корпораціях створено *внутрішні консультативні підрозділи*, які у своїй діяльності спираються на корпоративні системи збору та аналізу конкурентної інформації. Усі вони використовують аналітичний інструментарій економічної науки (насамперед економічного аналізу та статистики) для: одержання, опису та оцінювання найбільш значущих економічних даних (економічної інформації) стосовно конкурентів, виявлення ключових закономірностей конкуренції в галузі, на національних і міжнародних ринках, їх пояснення та інтерпретації в процесі прийняття управлінських рішень; прогнозування розвитку конкуренції, у тому числі у віддаленому майбутньому (конкурентний форсайт); консультування з питань поточного і прогнозованого стану економіки. Важливо, що система внутрішньої конкурентної аналітики включає не тільки діагностику поточної конкурентної ситуації в галузі й на ринку, а й предиктивну аналітику з метою випередження подій, яку дедалі частіше називають новою підривною технологією та конкурентною перевагою підприємств. 90% компаній зі списку Fortune 500 з цією метою використовують конкурентну розвідку, а інші підприємства, великі й малі, поступово визнають її важливість для прийняття управлінських рішень [5]. Надалі конкурентні знання поповнюють корпоративну інформаційну систему і обов'язково поширюються серед менеджерів і співробітників фірм. Форми просвітництва можуть бути різними – від короткострокових тренінгів для працівників до створення корпоративних університетів, що надають різнобічні бізнесові знання своїм здобувачам.

Нарешті, ефективними «просвітниками» у сфері конкуренції були й є *експертно-аналітичні центри та університети*. Як зазначають Л. І. Федулова і О. С. Марченко, у світовій практиці аналітичне середовище презентує себе як впливова інституція, а експертно-аналітичні організації мають назву «мозкових центрів», або «фабрик думок» (think tanks) [6]. Що ж до закладів вищої освіти, то їхньою очевидною конкурентною перевагою є не просто викладання конкуренто-орієнтованих навчальних дисциплін (наприклад, «Конкурентоспроможність бізнесу», «Конкурентний бізнес-консалтинг», «Конкурентне право»), а розроблення та використання власної наукової методології досліджень і бізнес-консультування (надання науково-експертних висновків).

Література:

1. Міжнародна мережа з питань конкуренції. URL: <https://amcu.gov.ua/napryami/mizhnarodna-diyalnist/mizhnarodna-spivprasya-u-galuzi-konkurenciyi/mizhnarodna-merezha-z-pitan-konkurenciyi>.
2. Нікітенко Р. Адвокатування економічної конкуренції в Україні. URL: https://zib.com.ua/ua/142621-advokativannya_ekonomichnoi_konkurencii_v_ukraini.html.
3. Офіційний сайт Федерації роботодавців України. URL: <https://fru.ua/ua>.
5. Романович Д. Гільдії якості: чому контроль конкурентами ефективніший за державний. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/07/7/662657>.
6. Mehrotra M. Competitive Intelligence: Myths vs. Realities. URL: <https://www.contify.com/resources/blog/competitive-intelligence-myths-vs-realities>.
7. Федулова Л. І., Марченко О. С. Тенденції розвитку експертно-аналітичного середовища в Україні. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 57–72. DOI: <http://dx.doi.org/10.31359/2411-5584-2019-36-1-57>.

НАПРЯМ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Листопад Євген Іванович

*здобувач ступеня доктора філософії
на третьому (освітньо-науковому) рівні вищої освіти,
Приватного вищого навчального закладу
«Європейський університет»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-23>

РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ЗАПОРУКА ВСЕСВІТНІХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН МАЙБУТНЬОГО

Україна сьогодні знаходиться на шляху всебічних економічних перетворень. За таких умов поліпшення інвестиційного клімату та підвищення ефективності інвестиційних процесів є одними із основних напрямів державної політики на сучасному етапі по прискоренню інтеграції країни в ЄС.

На сьогодні для економічного розвитку нашої держави обсяг внутрішніх фінансових ресурсів є недостатнім. У зв'язку з чим привабливими стають кошти іноземних інвесторів, що напряду впливає на розвиток регіональної економіки.

Інвестиційний клімат держави – це сукупність політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Забезпечення сприятливого клімату, інвестиційної привабливості окремих галузей чи регіонів здійснюється через: податкові пільги чи канікули; пільгові кредити; державні субсидії; заохочення для створення підприємств з іноземними інвестиціями, міжнародних концернів і консорціумів, вільних (офшорних) зон [5, с. 4].

В системі забезпечення економічного добробуту та сталого розвитку країни важливе місце займає визначення пріоритетних галузей національної промисловості, що підпадають під захист протекціоністських заходів; регулювання процедури стимулювання інвестицій; валютний контроль та інше... [6, с. 4].

Завдання не з простих – з метою поліпшення регіональних економічних процесів побудова абсолютно нового інвестиційного середовища України. Необхідно в стислі терміни докласти неабияких зусиль всього суспільства у впровадженні новітніх ідей і технологій керівництвом держави. Держава не повинна створювати постійні бюрократичні перепони, а навпаки, очолювати впровадження регіональних інвестиційних проектів. Прикладом може слугувати нова ініціатива Президента.

Так, всесвітня виставка ЕХРО (Експо) – 2030 може пройти в місті Одеса.

Україна претендує на проведення виставки Ехро-2030 в Одесі з 26 квітня по 14 жовтня 2030 року за темою «Відродження. Технології. Майбутнє».

Всесвітня виставка ЕХРО проводиться вже 170 років. Всесвітні виставки Ехро є найбільш престижними іміджевими виставковими заходами у світі, на яких країни-учасниці демонструють унікальність своїх культур та національну ідентифікацію, свій економічний та науково-технічний потенціал. Виставки Ехро проводяться за рішенням Міжнародного бюро виставок кожні 5 років.

7 вересня Україна офіційно подала реєстраційне досье до Міжнародного бюро виставок у Парижі (ВІЕ) для участі у конкурсі серед країн-кандидатів на право проведення Всесвітньої виставки Ехро-2030 в Одесі. Цей крок є ключовим і обов'язковим для кожної країни-кандидата на етапі розгляду проекту та в процесі голосування. Постановою Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2022 року № 947 утворений Координаційний комітет, який за посадою очолює перший віце-прем'єр-міністр – міністр економіки.

Разом з Одесою за право приймати ЕКСПО-2030 змагаються Рим (Італія), Ер-Ріяд (Саудівська Аравія), та Пусан (Республіка Корея).

Представив заявку Одеси та України як кандидата на місце проведення Всесвітньої виставки у 2030 році Президент Володимир Зеленський.

«Для мене честь – представляти українську кандидатуру на проведення Всесвітньої виставки 2030 року. Представляти Одесу – а отже, і весь Чорноморський регіон. Україна має тисячолітню історію, неймовірну кількість досягнень та відкриттів, і нам точно є чим вразити світ!», – заявив Президент.

Він підкреслив, що наша Одеса – це саме той великий порт, на роботі якого тримається соціальне благополуччя десятків країн Африки, Азії та

Європи. Це доведено нашою зерновою експортною ініціативою. В той же час м. Одеса своєю економікою і культурою протягом століть поєднано з Туреччиною і Румунією, Грузією, Молдовою та іншими країнами регіону. Вже відбулось об'єднання України з Європейським союзом, ми вже стали частиною єдиного ринку ЄС, а станемо частиною інституції ЄС. Прикладом може слугувати енергетика, так як Україна вже об'єднана з єдиною системою ЄС, а в майбутньому стане державою, яка завдяки потенціалу зеленої енергетики замінить для Європи викопне паливо.

«Прийде час, а тоді відбудова нашої держави стане найважливішим економічним, технологічним і гуманітарним проектом нашого часу. Вже зараз ми залучаємо десятки країн-партнерів до відновлення України. Загальний обсяг робіт понад трильйон доларів. Вже зараз створюємо спеціальну систему шефства, яка дозволить передовим країнам і компаніям з усього світу взяти шефство над відбудовою українських областей, міст, галузей і підприємств. Ми вже бачимо зацікавленість з боку Франції, Великобританії, Німеччини, Данії, Фінляндії, Італії, Турції, Польщі, Португалії, Чехії, Словенії, Латвії, Естонії, Швейцарії, Словакії, Австрії, Греції, Канади, США, Японії і Австрії. І це ще не повний список» – констатував президент.

«У 2030 році, коли українська відбудова вже продемонструє значну частину із запланованих результатів, саме в Україні можна буде побачити, на що здатне людство, коли всі народи співпрацюють заради миру і безпеки, заради розвитку і зручнішого майбутнього для всіх людей. А в цьому, до речі, і є фундаментальний сенс Всесвітніх виставок. Тож реальність нашої країни і дух Всесвітніх виставок максимально збігатимуться. Саме в Україні, саме у 2030 році», – наголосив Володимир Зеленський.

Він додав, що коли у 2030 році гості відвідають Україну й Одесу, то зможуть відчутти силу, свободу і культуру не просто однієї країни і одного міста.

«Ви відчуєте потенціал усього людства. Ось чому 2030 рік. Ось чому Одеса, Україна і Чорне море. Ось чому Всесвітня виставка», – підкреслив Зеленський.

Експо-67 (фр. Exposition universelle de 1967) – всесвітня виставка, яка відбулась з 27 квітня по 29 жовтня 1967 року на острові Сент-Елен, у Монреалі (Квебек), на честь столітньої річниці Канадської конфедерації. Тема виставки: «Планета людей» (фр. Terre des Hommes). Виставка стала однією з найуспішніших виставок в історії ХХ століття, з приблизно 50 мільйонами відвідувачів і 62 країнами учасниками.

Серед найвідоміших відвідувачів виставки були: королева Великої Британії Єлизавета II, президент США Ліндон Джонсон, Грейс Келлі, Роберт Кеннеді і Жаклін Кеннеді, президент Франції Шарль де Голль, останній імператор Ефіопії Хайле Селассіє I, йог Махаріші Махеш Йогі, актор Бінг Кросбі і актриса Марлен Дітріх.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика Всесвітніх виставок ЕХРО

Назва виставки	Країна	Термін проведення	Кількість країн-учасниць	Площа, га	Відвідувачі, чол	Обсяг інвестицій, млрд .дол.
<i>ЕХРО 2012 «Живий океан та узбережжя»</i>	Південна Корея, Йосу	12.05.2012 12.08.2012	103	25	8203 956	>1,5
<i>ЕХРО 2017 «Енергія майбутнього»</i>	Казахстан, Астана	10.06.2017 10.09.2017	137	25	3 977 545	>1,5
<i>Очікування від ЕХРО 2023 «Відродження. Технології. Майбутнє»</i>	Україна, Одеса	26.04.2030 14.10.2030	130		30 000 000	>2,5

Для України це насамперед розбудова інфраструктури в нашому місті: нові дороги, термінали, залізничне та авіасполучення, паркінги, морська інфраструктура, енергогенеруючі потужності тощо. Соціальні та комерційні проекти: лікарні та санаторії, курортні зони та парки, набережні та пляжі, дитячі зони відпочинку, готелі та казино, конференц-та концерт-холи, апарт-готелі, арени, експоцентри та інше.

У цей важкий час ми повинні боротися не тільки на полі бою, але й на інших напрямках. Проведення виставки саме в Україні стане потужним кроком для розвитку регіональної економіки Одеси, Одеської області та квітучої незалежної України.

Література:

1. Аакер Д. Н. Стратегічне ринкове управління [Переклад з англ]. Санкт-Петербург. 2012. 544 с

2. Бланк, І. А. Інвестиційний менеджмент. Київ : ІТЕМ: Юнайтед Лондон Трейд Лімітед, 2006. 426 с.
3. Бутенко А. І., Павлова О. С. Інвестиційна привабливість підприємницького середовища як джерело ринкової трансформації економіки. *Прометей : зб. наук. праць*. 2020. № 3 (33). С. 63–68.
4. Вишивана Б. М. Управління інвестиційною діяльністю в Україні. *Фінанси України*. 2021. № 10. С. 82–88
5. Володькина М. В. Стратегічний менеджмент: навч. посібник. Київ : Зна-Пес, 2022. 149 с.
6. Жаліло Я. Економічна стратегія як категорія сучасної економічної науки. *Економіка України*. 2020. № 1. С. 19.

НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Боцула Олександр Іванович

кандидат економічних наук, завідувач відділу агроекології і біобезпеки.

Інституту агроекології і природокористування

Національної академії аграрних наук України;

Головіна Олена Лаврентіївна

кандидатка економічних наук, науковий співробітник

Інституту агроекології і природокористування

Національної академії аграрних наук України

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-24>

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЗБАЛАНСОВАНЕ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Під еколого-економічним ефектом землекористування розуміється не тільки кількісний результат виробничої діяльності, але і якість отриманої продукції, стан земельних ресурсів після кожного виробничого циклу. Чим більше еколого-економічний ефект і менше ресурси, тим вище еколого-економічна ефективність виробництва і навпаки [1, с. 450].

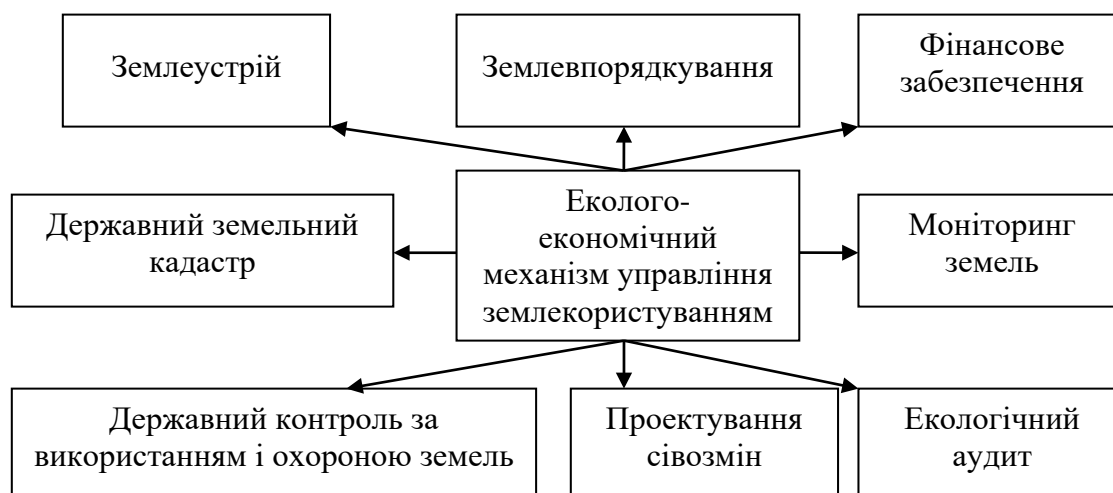


Рис. 1. Складові еколого-економічного механізму управління землекористуванням в сільському господарстві

Джерело: розроблено автором на основі даних [2, с. 67]

Якщо з боку держави не буде проводитись контроль за ефективністю використання земель, то сільськогосподарські підприємства будуть здійснювати заходи з охорони земельних ресурсів в сільському господарстві виходячи з простого порівняння граничних часткових прибутків і граничних часткових витрат [3, с. 12]. Для досягнення рівня збалансованості потрібно, щоб граничні суспільні витрати на підвищення родючості ґрунтів були рівними граничним суспільним прибуткам рис. 1. Основою сучасного землеустрою має стати ландшафтна структуризація сільськогосподарських територій з детальною характеристикою рельєфу, якості ґрунтів, мікрокліматичного режиму тощо. Такий підхід дає змогу раціонально використовувати кожен земельну ділянку, визначати структуру та обсяги відповідних інвестицій.

Тобто, при організації території у агроформуваннях в процесі розробки проектів та схем землеустрою необхідно враховувати еколого-ландшафтну структуру земель. Недооцінка екологічних та ландшафтних особливостей при організації території в часі та у просторі призводить до негативних явищ, які впливають на продуктивність та якісний стан сільськогосподарських угідь, зниження родючості ґрунтів, посилення ерозійних процесів та розвиток зсувів, що призводить до деградації земель.

Відповідно до зазначеної мети управління земельними ресурсами потрібно сформулювати основні завдання щодо управління збалансованим землекористуванням, до яких можна віднести:

- створення правових, економічних і організаційних передумов для різних форм господарювання на землі;
- забезпечення соціально-правового захисту суб'єктів земельних відносин;
- регулювання державними актами фінансової, природоохоронної та підприємницької діяльності суб'єктів земельних відносин;

Для вирішення вищезгаданих завдань потрібно забезпечити виконання таких головних умов:

- згідно з Конституцією України на рівні держави, регіонів і місцевих органів самоврядування прийняти необхідні нормативно-правові акти з регулювання земельних відносин;
- на державному рівні створити економічні, правові й організаційні передумови для регулювання, використання й охорони земель ринковими методами;

– для всіх рівнів адміністративно-територіальних утворень створити горизонтальну і вертикальну структуру системи органів управління земельними ресурсами.

Література:

1. Євсюков Т. О., Сохнич О. А. Удосконалення структури екологічної та економічної інформації використання земель. *Науковий вісник*. 2005. Вип. 15.6. С. 450–457. (Серія: Економічні аспекти екологізації землекористування).

2. Мерзляк А. В., Боклаг В. А. Земельний кадастр у структурі державного управління земельними ресурсами: монографія. Запоріжжя: Класич. приват. ун-т., 2008. 100 с.

3. Sagaydak A, Lukyanchikova A. Development of Agricultural Land Market in the Russian Federation. *International Federation of Surveyors Article of the Month – October 2011*. 16 p.

Найда Євген Іванович
*асистент кафедри екологічного моніторингу,
геоінформаційних та аерокосмічних технологій,
аспірант Державної екологічної академії
післядипломної освіти та управління*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-25>

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОЕКТІВ

У 2022 році Україна зазнала підступного та агресивного нападу з боку російської федерації. Понад року триває війна з агресором, яка завдала вагомій втрат економіці України, нанесла суттєві збитки довкіллю. Загальна сума прямих задокументованих збитків житловій та нежитловій нерухомості, іншій інфраструктурі України станом на вересень 2022 року склала понад \$127 млрд (за вартістю заміщення). Це дані з детального звіту проекту «Росія заплатить» KSE Institute про збитки економіки України. Звіт охоплює період з 24 лютого по вересень 2022 року [1]. За даними Оперативного штабу з фіксації екозлочинів рф, внаслідок дій країни-терориста, довкіллю України завдано збитків на суму понад 1,35 трлн грн. [2].

Рішучу роль у подоланні екологічних наслідків, має допомога міжнародних грантів та кредитів. Важливу роль у отриманні грантів та кредитів буде відігравати науково – обґрунтована мета та ціль екологічних програм та проектів.

Інституційний підхід у процесі розроблення екологічних програми та проекти, дозволить визначити та обґрунтувати ефективність і раціональність використання фінансових ресурсів, призначених на фінансування екологічних заходів, етапи досягнення позитивного ефекту, ліквідації наслідків негативного впливу на довкілля або природного об'єкту, ліквідація або зниження техногенного навантаження, покращення стану природного середовища.

Досліджуючи ефективність реалізації регіональних та місцевих природоохоронних програм та заходів, які впроваджувалися у Луганській області, раціональність витрачання фінансових ресурсів, призначених на їх фінансування, визначені фактори, створюючи передумови до нанесення шкоди довкіллю, нанесенню економічних збитків, внаслідок неефективного використання фінансових ресурсів.

Прикладом проблематики фінансування екологічних проектів є впровадження відділом капітального будівництва Сєвєродонецької міської військово – цивільної адміністрації (далі – відділ капітального будівництва) проекту «Відновлення гідрологічного і санітарного стану р. Борова з відновленням існуючої водозливної греблі на ділянці між м. Сєвєродонецьк та м. Рубіжне Луганської області» (далі – проект відновлення стану р. Борова). Вартість розробки проектної документації за договором від 06.07.2018 № 18-ПР склала 326 700 грн., а вартість робіт за договором від 02.08.2021 № 176-РЕК, 27 000 000 грн.

Разом з тим, розробка проектної документації та фінансування робіт здійснювалися без проведення процедури оцінки впливу на довкілля планованої діяльності, що визначено Законом України «Про оцінку впливу на довкілля» [3].

Зокрема, у пункті 10 частині 2 статті 3 Закону визначено, що будівництво гребель, проведення робіт з розчищення і днопоглиблення русла та дна річок, берегоукріплення, підлягають попередньої процедури оцінки впливу на довкілля. Частина 4 статті 3 Закону забороняє провадження планованої діяльності без оцінки впливу на довкілля та отримання рішення про провадження планованої діяльності.

29 вересня 2021 року, враховуючи протести та скарги громадських організації, відділ капітального будівництва призупинив виконання робіт та розпочав процедуру оцінки впливу на довкілля, по справі оцінки впливу на довкілля № 20216148037.

10.11.2021 Департамент комунальної власності, земельних, майнових відносин, екології та природних ресурсів Луганської обласної військово – цивільної адміністрації рішенням № 06/02-18/03354 відмовив у наданні рішення про провадження планованої діяльності за проектом відновлення стану річці Борова, з причин не дотримання природоохоронного законодавства у сфері охорони водних об'єктів, флори та фауни.

При цьому, протягом 2021 року були виконані роботи по зносу дерев на ділянки будівництва, будівництво обвідного каналу, планування берегової смуги.

Досліджуючи зазначену проблематику, Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління листом від 11 січня 2022 року № 12 звернулося до сектору у Донецькій та Луганській областях Державного агентства водних ресурсів України (далі – сектор ДАВР) з питань оцінки ризиків впровадження проекту відновлення гідрологічного і санітарного стану р. Борова. Відповідно наданої інформації, сектор ДАВР відмовив у реалізації проект відновлення стану

р. Борова, з причин: довжина р. Борова, середньобагаторічний сток, площа водозбору та зарегульованість річки не відповідають даним Каталог-класифікатору річок Луганської області «Інвентаризація и класифікація рек и водоемов Луганской области»; у проекті не зазначена інформація щодо прив'язки проектних відміток дна котловану до відміток дна природного русла річки (наявність або відсутність днопоглиблювальних робіт); відсутності прогнозованої оцінки впливу на стан водного об'єкту [4].

Крім того, стаття 80 Водного кодексу України, з метою охорони водності малих річок забороняється змінювати рельєф басейну річки, випрямляти русла річок та поглиблювати їх дно або перекривати їх без улаштування водостоків.

Враховуючи викладене, фактична реалізація проекту відновлення стану р. Борова є неможливою.

Таким чином, відділом капітального будівництва фінансові ресурси у сумі 326 700 грн. витрачені на розробку проекту за договором № 18-ПР та на роботи за договором № 176-РЕК у сумі 2 300 000 грн., можливо вважати як неефективно витраченими.

Аналізуючи проблематику ефективності використання фінансових ресурсів, за рахунок яких фінансуються екологічні проекти, можливо зробити висновок, що чинні нормативні акти України, регулюючі розробку та впровадження екологічних заходів та проектів, потребують корегування.

Доцільне розглянути внесення змін у Закон України «Про оцінку впливу на довкілля», регулюючі реєстрацію у Державному казначействі України договорів на виконання робіт, які відносяться до категорії екологічних проектів, які можуть мати вплив на довкілля і підлягають оцінці впливу на довкілля, виключно при наявності рішення про провадження планованої діяльності.

Також, доцільне розробити нормативно – правовий документ, регулюючий розробку екологічних програм та проектів виключно при умовах використання даних моніторингових досліджень, екологічних, геологічних, гідрологічних вишукувань.

Слід визначити, що інституційний підхід має ключову роль ефективності у ефективності розробки екологічних програм та проектів, визначення екологічного ефекту, визначення раціональності використання фінансових ресурсів.

Науково обґрунтований екологічний ефект та економічна ефективність, надає можливість визначати доцільність інвестування

конкретних екологічних програм та проектів, та гарантує раціональність використання міжнародних грантів та кредитиві, які будуть спрямовуватися на відновлення України.

Література:

1. Економічна правда, Загальна сума збитків, завдана інфраструктури України, складає понад \$127 млрд., від 06.05.2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/04/6/685311>.

2. Рахункова Палата України, 06.12.2022. URL: <https://www.facebook.com/gr.gov.ua/posts/pfbid0XjMTJiXvdsSohDoEix175xMvGDBdeqAYF3AFE5Dh7YFSqXpErEUEx41k3Ag1EMWNl>.

3. Закон України Про оцінку впливу на довкілля URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2059-VIII#Text>.

4. Відповідь сектору у Донецькій та Луганській областях Державного агентства водних ресурсів України на адресу Державної екологічної академії післядипломної освіти та управління від 27.01.2022 № 28/НД/ЛГ/21-22.

НАПРЯМ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Біленко Олена Вікторівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та митної справи
Національного університету «Запорізька політехніка»;*

Горбань Світлана Федорівна

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та митної справи
Національного університету «Запорізька політехніка»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-26>

ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі ринок праці є основним індикатором стану економічного та соціального розвитку, а співвідношення попиту та пропозиції на ньому свідчить про стабільність або нестабільність розвитку країни. Проблеми стану ринку праці, зайнятості та безробіття завжди є актуальними для економіки будь-якої країни. Облік та аналіз чисельності зайнятих та безробітних в Україні мають високу значущість, оскільки добровільний чи вимушений рух робочої сили означає постійний, безперервний перехід безробітних із числа економічно активного населення у сукупність зайнятих та навпаки. Інтенсивність та спрямованість цього процесу впливають на стан ринку праці.

Зайнятість характеризує участь економічно активного населення у трудовій діяльності. Вона створює необхідні передумови ефективного використання трудового потенціалу суспільства, визначає рівень життя та добробуту людей. Зайнятість також відіграє важливу роль у формуванні та розвитку професійних можливостей людини, у становленні та розкритті його особистості. Навпаки, безробіття негативно впливає на рівень життя людини та її сім'ї. Безробіття несе не тільки бідність, а сприяє духовній, моральній, деградації людини. Тому розв'язання проблеми зайнятості населення також стоїть серед найважливіших та першочергових завдань в країні.

Ринок праці це система суспільних відносин, пов'язаних із купівлею та продажем товару «робоча сила», є сферою працевлаштування, формування попиту й пропозиції на робочу силу. Його можна трактувати і як механізм, що забезпечує узгодження ціни та умов праці між роботодавцями й найманими працівниками. Попит на ринку праці визначається кількістю і якістю вільних робочих місць (вакансій), а також зайнятих, які з тих чи інших причин потребують заміни працівників. Пропозиція робочої сили характеризується чисельністю працездатного населення, що пропонує роботодавцю свою здатність до праці та отримує від нього певний обсяг життєвих благ. В сучасному товарному виробництві заробітна плата виступає як ціна, за якою працівник продає свою працю. Стан ринку праці є відображенням тих економічних, політичних і соціальних процесів, які відбуваються в теперішній час в будь-якій країні.

Ситуація на ринку праці в Україні з початком війни різко змінилася, спостерігається суттєве її погіршення. У лютому-березні 2022 року мільйони українських громадян змушені були покинути власні домівки та роботу, тому що у пріоритеті була безпека своїх рідних. Політичні, соціальні та економічні процеси, що склалися обумовили міграцію громадян з небезпечних районів, де немає можливості вести активну трудову діяльність.

Багато підприємств зараз не працюють, бізнес втратив понад 200 заводів, близько 17% підприємств взагалі припинили свою роботу, а 60% підприємств працюють на рівні нижче довоєнного. За даними Міністерства фінансів України, понад 6 млн 200 тисяч українців переїхали до країн ЄС. Найбільша кількість людей, понад 3,3 млн осіб переїхала до Польщі. Ще майже 826 тисяч громадян України виїхали до Румунії. Понад 530 тисяч українців дісталися Угорщини, майже 447,6 тисячі – Молдови. До Словаччини виїхало 379,4 тисячі людей [1].

Багатьом вдалося працевлаштуватися в європейських країнах і, напевно, багато тисяч таких, які назад уже не повернуться. Проте більшість захоче повернутися назад додому і кожному працездатному громадянину знадобиться робота. А її в Україні зараз обмаль.

В Україні через війну залишилися без роботи приблизно до 40% людей. Нині продовжують працювати та отримувати зарплатню в повному обсязі менше ніж 23% жителів країни. Такі невтішні висновки містяться в пресрелізі кадрового порталу grc.ua.

Й хоча, за даними кадрових агентств, ситуація поступово поліпшується, кількість вакансій усе ще далека від довоєнного рівня, а

розміри пропонувані заробітків, за невеликими винятками, – набагато нижчі. Зате, як і зазвичай, зберігаються перекося в кількості вільних робочих місць. У Києві та інших великих містах роботу можна знайти, хоча з нижчими заробітками. А ось інших регіонах особливо в районах, наближених до лінії фронту, пропозиції роботодавців мінімальні за кількістю, і за якістю. В західних регіонах, куди теж переселились люди, рятуючись від війни, роботу знайти практично неможливо.

За даними дослідження gsc.ua, лише кожен п'ятий українець (22,7%) працює й отримує звичну зарплату. Така ж кількість (22,5%) людей продовжує працювати, отримуючи зменшену зарплатню. Причому, поміж тих, хто працює, половина (52%) активно шукають нову роботу – через незадоволення розміром зарплати, стабільністю компанії чи умовами праці.

У щоквартальному інфляційному звіті НБУ йдеться, що станом на липень безробіття в Україні зросло до 35%. Це майже вчетверо вищий показник, ніж у мирному 2021 році (9,8%). Тобто, навіть за приблизними підрахунками, джерело заробітків втратили ще принаймні 5–6 мільйонів людей. Причини усім відомі. І навіть з урахуванням того, що частина цих українців пішла на фронт, частина – виїхала за межі держави, ситуація більш ніж тривожна [2].

Ситуацію ускладнює те, що багато виробництв або розташовані на тимчасово окупованих територіях, або в непридатному стані, або змушені переїхати або не можуть працювати на повну силу, бо існують ринкові та логістичні обмеження: зросли ціни, обсяги продажів зменшилися. Через це безробіття найближчим часом подолати буде вкрай складно. Зараз, попри те, що кількість шукачів роботи майже та ж сама, що й до війни, число вакансій у 2,5–3 рази менша.

За прогнозами, ситуація на ринку праці навряд чи суттєво поліпшиться й у наступному році. В НБУ вважають, що у 2023-ому показник безробіття скоротиться до 27% і лише у 2024 році – до 18%. Хоча експерти дають дещо оптимістичніші прогнози: через потреби стрімкої повоєнної відбудови країни число вакансій різко зросте. Але треба розуміти, що далеко не всі люди зможуть працевлаштуватися, перелік професій що матимуть попит буде обмежений.

Загалом ситуація на національному ринку праці залишається складною. З 24 лютого 2022 року Держслужба зайнятості працевлаштувала 93 тисячі безробітних, ще 262 тисячі українців отримують допомогу по безробіттю. Якщо взяти за основу базу Державного центру зайнятості, то кількість вакансій зменшилася втричі, порівняно з

аналогічними датами 2021 року. На сьогодні кількість вакансій в базі Центру зайнятості складає 22 тисячі. Найбільше робочих місць зараз у Дніпропетровській, Харківській та Львівській областях, а також у Києві.

Можна зробити припущення, щодо професій які будуть популярними в найближчому майбутньому в Україні. Збільшиться попит на військові професії. Можливо інженери, спеціалісти ІТ, економісти, дизайнери, маркетологи, які втратили роботу, зможуть знайти себе в новітній армії. Стане потрібно більше військових психологів. Крім того, коронавірус, а тепер і війна виявила потребу в медичних працівниках. Це зробить попит на професійних медиків високим. Збільшення попиту призведе до збільшення заробітних плат, інвестицій в медичну інфраструктуру, навчання, науку.

Якщо почнеться відбудова країни, то попит на будівельників збільшиться в декілька разів, затребувані робітники комунальних підприємств, водії. Але потрібно змінити принципи побудови будівель. В кожній з них має бути бомбосховище відповідного рівня безпеки. Обов'язково зміняться вимоги до матеріалів, до технологій побудови. Сфера будівництва в свою чергу напряму впливає на інші сфери, зокрема, наприклад, виробництво цих матеріалів, логістику.

Крім того, Україна має поставити за мету повну незалежність від енергетичних ресурсів, і не тільки від російських. Це завдання є реальним і досяжним, але потребує колосальних інвестицій і відповідно спеціалістів. Також імовірно буде прискорений розвиток альтернативної енергетики (біопаливо, біогаз, вітряна, гідро, сонячна), видобуток сланцевого газу, нафти, вугілля. Продовжиться робота над ефективністю використання енергоресурсів. Оборонна промисловість теж потребує високо кваліфікованих розробників, інженерів, науковців, а також підприємців.

Все вищеперераховане неможливе без якісної освіти. Тож посада вчителя чи викладача знову стане престижною. Більше того, високий попит на наукові розробки з інших сфер буде сприяти інвестиціям в освітній сектор. Все це зупинить відтік найкращих кадрів і зробить їх конкурентними на ринку праці.

Література:

1. Війна в Україні. Стало відомо, скільки українців виїхало за кордон. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2022/05/20/85727942/> (дата звернення: 06.03.2023).

2. «Нерайдушний» стан ринку праці та перспективи його відновлення після війни. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3574736-nerajduznij-stan-rinku-praci-ta-perspektivi-jogo-vidnovlenna-pisla-vijni.html> (дата звернення: 06.03.2023).

Притула Максим Олександрович
*аспірант кафедри управління охороною здоров'я
та публічного адміністрування
Національного університету охорони здоров'я України
імені П. Л. Шупика;*

Пархоменко-Куцевіл Оксана Ігорівна
*доктор наук з державного управління, професор,
завідувач кафедри публічного управління та адміністрування,
Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету
імені Григорія Сковороди*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-27>

ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ОБГРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК ОСНОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Процес формування та реалізації політики національної безпеки держави є чи не найважливішою проблемою, яка стоїть перед Україною сьогодні. Сучасні реалії існування України як незалежної держави вимагають у реалізації політики національної безпеки враховувати реалізацію державою національних інтересів у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Розвиток системи охорони здоров'я безпосередньо впливає на найважливіші показники життя. Тому сферу охорони здоров'я слід розглядати як стратегічну, враховуючи економічний потенціал держави та пріоритети соціальної політики, що забезпечують сталий розвиток держави. Як бачимо, постає проблема наукового дослідження сутності та змісту системи охорони здоров'я як складової соціальної безпеки держави крізь призму окреслення теоретичного осмислення проблематики соціального забезпечення, правової характеристики законодавчого поля системи охорони здоров'я в Україні, вивчення проблем незбалансованості останньої та впровадження пропозицій щодо вдосконалення системи охорони здоров'я з метою посилення національної безпеки держави. Проблема сучасного українського суспільства полягає в тому, що кризова ситуація у сфері охорони здоров'я та соціального захисту населення, а звідси небезпечне погіршення фізичного та психічного здоров'я населення, поширення наркоманії, алкоголізму та соціальної захворюваності не вважаються загрозою національній безпеці, сталому розвитку українського

суспільства в соціально-гуманітарній сфері. Тому необхідно розрізняти економічну, соціальну безпеку та безпеку життя та зосередити увагу на останній з метою забезпечення якісного формування та розвитку людського капіталу України.

Відповідно до Закону України «Про національну безпеку України» у Статті 1, пункті 9 зазначено, що національна безпека України – це «захист державного суверенітету, територіальної цілісності, демократичного конституційного ладу та інших національних інтересів України від реальних і потенційних загроз».

У положеннях Закону України «Про національну безпеку» зазначено, що основною метою забезпечення національної безпеки України є захист національних інтересів, спрямованих на поступальний демократичний розвиток, сталий розвиток країни та забезпечення сприятливих умов життя її громадян. Отже, Законом передбачено, що для захисту національних інтересів необхідно забезпечити економічну, соціальну та політичну безпеку, а також безпеку людей від техногенних, природних та соціально-політичних загроз [1].

Об'єктами національної безпеки є: людина і громадянин – їх конституційні права і свободи; суспільство – його духовні, морально-етичні, культурно-історичні, інтелектуально-матеріальні, інформаційні цінності та навколишнє природне середовище і природні ресурси; держава – її конституційний лад, суверенітет, територіальна цілісність і недоторканність. Суб'єктами забезпечення національної безпеки є Рада національної безпеки і оборони України, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади.

Події, які охопили Україну та світ у 2020 році, а саме: пандемія, спричинена поширенням вірусу COVID-19 з усіма супутніми наслідками, та повномасштабне вторгнення Росії на територію України з 24 лютого 2022 року, ще раз довели і вказали, що проблема національної безпеки є значно ширшою, а основою економічної та соціальної безпеки є безпека людини, її життя та здоров'я, на яку в свою чергу впливає рівень розвитку та ефективність державного управління національною системою охорони здоров'я.

З конституційного визначення України як соціальної держави, політика якої спрямована на створення умов для забезпечення гідного рівня життя людей, та з положень статті 49 Конституції України, впливає що обов'язком держави є забезпечення громадянам права на охорону здоров'я [2]. Законодавство України в галузі охорони здоров'я ґрунтується на Конституції України. Одним із найважливіших завдань

сучасної держави є охорона здоров'я населення. Цьому питанню необхідно зайняти пріоритетне місце в державному управлінні та державній політиці шляхом затвердження концепції постійного вдосконалення національної системи охорони здоров'я та комплексної стратегії розвитку з визначенням основних завдань, напрямів, принципів і пріоритетів, спрямованих на досягнення мети державної політики в галузі охорони здоров'я та її завдання, закріплення конституційних і законодавчих засад охорони здоров'я, встановлення нормативів і обсягів бюджетного фінансування, створення системи відповідного кредитно-фінансового, податкового, митного та іншого регулювання [3].

Основні поняття побудови системи охорони здоров'я визначені ст. 4 Закону України «Основи законодавства України в галузі охорони здоров'я». Закріплений у Законі тип системи охорони здоров'я базується на засадах англійської моделі, яка поступово впроваджується як у законотворчість, так і в медичну практику, і проявляється у формах сімейної та приватної медицини, страхування, – джерела фінансування та високі соціальні стандарти.

Розв'язана РФ повномасштабна війна завдала значної шкоди системі охорони здоров'я України. Йдеться про зруйнованість медичної інфраструктури, нездатність дотримуватись стандартів профілактики та лікування, нестачу медичного персоналу в окремих регіонах, розрив матеріально-технічного зв'язку, що унеможливило забезпечення населення медичними засобами своєчасно та в повному обсязі. У зв'язку з тим, що попит на медичні послуги в різних регіонах суттєво змінився у зв'язку з переміщенням значної частини громадян всередині країни та за кордоном, поглибилися диспропорції в ресурсному забезпеченні галузі охорони здоров'я. Так, за даними ООН, за рік повномасштабного вторгнення було підтверджено 473 атаки на заклади охорони здоров'я, в результаті яких загинули щонайменше 98 осіб і 134 були поранені. Пошкоджено понад 927 медичних закладів, понад 400 знаходяться на тимчасово окупованих російськими військами територіях, зруйновано 123 медичні заклади. Водночас на кінець 2021 року в Україні було близько 3 тисячі медичних закладів. Станом на початок 2023 року відновлено 85 закладів охорони здоров'я, ще 209 перебувають на реконструкції. Пріоритетом МОЗ є відновлення послуг для населення, зокрема для внутрішньо переміщених осіб (ВПО) та робочих місць для медпрацівників. З метою зміцнення потенціалу закладів охорони здоров'я продовжується будівництво мережі мобільних амбулаторій, хоча великий попит на них залишається у Вінницькій та Хмельницькій областях, які є

одними з лідерів за кількістю ВПО. Зараз майже третина (30%) внутрішньо переміщених осіб мають проблеми з доступом до медичного обслуговування.

На реалізацію стратегічних і тактичних дій у рамках реформування системи охорони здоров'я України впливає багато факторів. Забезпечення населення лікувально-профілактичною допомогою в достатній кількості і якісно залежить від матеріально-технічної забезпеченості закладів охорони здоров'я, професіоналізму і кваліфікації лікарів, психологічної готовності населення до надання їм допомоги. Проте, однією з обов'язкових умов належної якості медичної допомоги є фінансове забезпечення, яке є одним із головних чинників, що впливають на розвиток охорони здоров'я та соціально-економічні результати галузі [4].

Система охорони здоров'я в Україні повністю розбалансована, а запроваджена медична реформа через відсутність цілеспрямованості, систематичності та злагодженості змін вносить ще більший хаос і, на жаль, загострює такі основні проблеми: колапс правового регулювання у сфері охорони здоров'я; нерозуміння того, що ми маємо, що відбувається сьогодні і що принесе реформа завтра, і як наслідок – не сприйняття медичної реформи населенням та медичними працівниками; висока вартість медичних послуг і неможливість оплати послуг; низька якість медичних послуг; швидка втрата кадрового потенціалу галузі у кількісному вимірі та недосконалість інструментів, підвищення кваліфікації тощо; проблема доступу до медичної допомоги, особливо в сільській місцевості; брак фінансових ресурсів для розвитку медицини та всієї сфери охорони здоров'я.

Реалії сьогодення свідчать про необхідність суттєвого оновлення поглядів на державне регулювання у сфері охорони здоров'я. Поряд із збереженням ставлення до медичної діяльності як до однієї із соціальних функцій держави останнім часом виникли та зміцнилися тенденції щодо охорони здоров'я громадян як фактора забезпечення національної безпеки України. Є багато передумов, які вказують на необхідність зміни пріоритетів щодо основних напрямків державного регулювання у сфері охорони здоров'я.

Література:

1. Закон України «Про національну безпеку України» , (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, № 31, ст. 241). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text>.

2. Конституція України. (*Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 1996, № 30, ст. 141). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>.

3. Набхан О. В., Моїсеєнко Р. О. Державне управління сферою охорони здоров'я як складова соціальної безпеки держави. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 5. С. 110–116. DOI: <https://doi.org/10.32702/23066814.2021.5.110>.

4. Бурцева О. Є. Трансформація системи охорони здоров'я як складової національної безпеки України. *Вісник економічної науки України*. 2020. № 2 (39). С. 123–127. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.2\(39\).123-127](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.2(39).123-127).

Semigina Tetyana

*Dr. in Political Sciences, Professor,
Member of National Qualifications Agency;*

Balanyuk Yuriy

*PhD in Technical Sciences, Associate Professor,
Head of National Qualifications Agency*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-28>

BOOSTING OCCUPATIONAL STANDARD ELABORATION IN THE CONTEXT OF ECONOMIC REFORMS

Occupational standards play an important role in promoting productivity and quality in the labor market by defining the knowledge, skills, and abilities required to perform a particular job or profession effectively. Such standards are used to assess professional qualifications and, if available, to develop VET qualifications and higher education qualifications. Once the occupational standards have been validated or/and adopted, they can be implemented through various means, such as training programs, certification processes, or job descriptions [1]. The standards may also be incorporated into industry regulations or licensing requirements. Standards support transparency of qualifications in EU countries and serve for the mutual recognition of professional and academic qualifications [2].

This paper exposes the current understanding of an occupational standard, reviews the accountabilities of National Qualifications Agency with regard to occupational standards' elaboration, and discusses the accomplishments in the field of such elaboration.

Researchers [3; 4] demonstrate that occupational standards can be related to economic reforms in several ways. Firstly, economic reforms seek to encourage innovations and entrepreneurship, and occupational standards can support this goal by providing a basis for developing new professions and industries. By defining the knowledge, skills, and abilities required for these new professions, occupational standards can foster innovation and support the growth of new industries. Secondly, economic reforms aim to give the competitive edge to the economy in international markets, and occupational standards may provide a basis for developing internationally recognized qualifications and certifications. This facilitates the transborder mobility of skilled workers and helps to enhance the international competitiveness of the economy.

Occupational standards bestow a common language for discussing job performance and career development. To promote transparency and accountability in the labor market, workers and employers have a shared understanding of the expectations for a particular job or profession.

In 2017, the Law of Ukraine *On Education* defined ‘an occupational standard’ as a set of requirements for the employees’ competences that were approved in due course, which serve as the basis for the formation of professional qualifications. An occupational standard is considered to be in force when it is added to the Register of Qualifications.

In the same year, the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine *On Approval of the Procedure for the Development, Implementation and Review of Professional Standards* was adopted, and then the formal guidelines for standards development. The overall procedure was quite bureaucratic.

When National Qualifications Agency started to operate in November 2020, only a few adopted occupational standards existed.

Initially, the Agency bore a coordination function and was only responsible for the registration of applications for standards elaboration and entering standards (adopted by the Ministry of Social Policy, and then – the Ministry of Economic Development) into the Register of Qualifications.

Gradually, the Agency acquired a few new functions. It became one of the two institutions responsible for verification of occupational standards’ compliance with the requirements established by the Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine. The Agency also provides information, analytical, and methodological support for the development of occupational standards.

An important change in the legal regulation took place in 2022. On June 17, 2022, the Law of Ukraine No. 2179-IX *On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine Regarding the Functioning of the National Qualifications System* came into force. It amends the *Labor Code of Ukraine*, the Law of Ukraine *On Remuneration*, the Law of Ukraine *On Education* and the Law of Ukraine *On Employment of the Population*.

The Law introduced the term ‘occupational standard’ into the *Labor Code of Ukraine* (Article 42). In accordance with this Law, the adoption of such standards is carried out by developers (Article 42 of the *Labor Code of Ukraine*), which significantly speeds up this process.

To guarantee the relevance of qualifications, the legislative innovations include the mandatory mentioning of the National Qualification Framework (NQF) level into a standard, as well as the usage of NQF descriptors for defining the competences of workers. The Agency has approved a methodology for levelling occupational standards through the assessment of learning

outcomes (based on the standard as a whole) in each of the four domains (Knowledge, Skills, Communication, Autonomy and Responsibility); and the assessment of learning outcomes for each group of labor functions (for each partial qualification) in each of the four domains.

The dynamics of adopted occupational standards for 2018–2022 is presented in fig. 1. It is worth mentioning that the number of standards has doubled over the past two years (from 124 as of 1st January 2021 to 245 as of 1st January 2023).

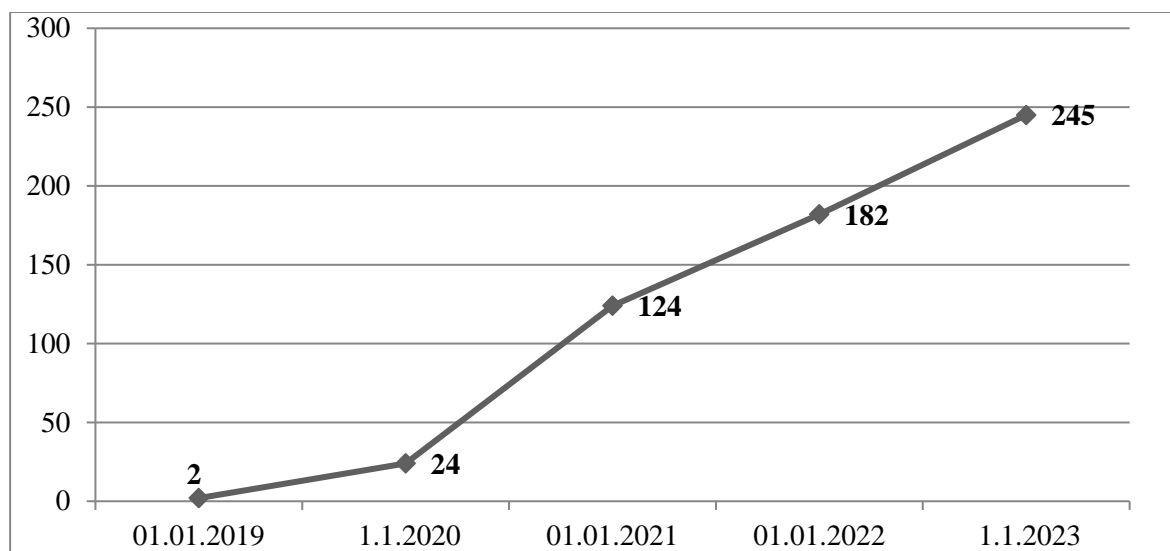


Fig. 1. Number of adopted occupational standards 2018–2022 (cumulative data)

According to our analysis of the Agency’s data, 245 adopted occupational standards were elaborated by 37 different organizations. The authors of standards include enterprises, ministries, academic institutions, professional organizations, etc. Around a quarter of all adopted standards have been authored by so-called sectoral councils (such institutions are envisioned by the Ukrainian legislations, but the mechanism for their establishment is – with all due respect – informal, and any public structure coordinates their activities).

In 2022, the Agency verified 40 occupational standards for compliance with governmental requirements (31 cases were positive, and 9 received conclusions about the need to refine the draft of a standard).

In the last two years, the cumulative number of applications for the elaboration of occupational standards entered the Register of Qualifications has doubled (from 250 applications as of 1 January 2021 to 489 as of 1 January 2023).

Only in 2022, the Agency received 339 applications for the elaboration of occupational standards. These applications were processed to determine their compliance with the requirements established by the Cabinet of Ministers of Ukraine, the absence of a similar occupational standard or a previously registered application for the corresponding occupational standard. Out of these 339 applications, only 197 were entered in the Register of Qualifications: 160 applications for the development of a draft of an occupational standard; 37 applications to amend the existing occupational standard. Other applications were returned to the developers.

National Qualifications Agency is undertaking its activities with regard to the fact that while occupational standards have the potential to be a valuable tool for promoting quality in the labor market, their usage may be limited by issues related to flexibility, industry representation, cost and time, and outcome measurement. Even if occupational standards are developed, there may be limited awareness of the standards by employers, workers, or training providers. Occupational standards should be regularly reviewed and updated to ensure that they remain current and relevant. This may involve conducting periodic job analyses, consulting with industry experts, and monitoring changes in industry trends and technology.

These challenges should be carefully considered when developing and implementing occupational standards to ensure their effectiveness and relevance to target groups and stakeholders.

The Agency arranged different type of trainings and meetings to support industry experts, employers, and professional associations in the process of developing occupational standards, as well as to promote the added value of such standards. Therefore, it is not surprising that the occupational standards elaboration has boosted in recent years.

The process of developing occupational standards is regarded as a collaborative effort that involves input from industry experts, employers, and professional associations. Thus, setting procedures for occupational standards elaboration and supporting the activities of standards' developers could be viewed as a part of economic reforms aimed at strengthening human capital. The establishment of National Qualifications Agency in Ukraine in 2019 was undoubtedly related to the development and popularization of occupational standards in the context of European integration processes.

References:

1. Jacobs R. L. (2019) *Work analysis in the knowledge economy: Documenting what people do in the workplace for human resource development*. Cham : Palgrave Macmillan. 284 p.
2. Semyhina, T., Balaniuk, Yu., Semenets-Orlova, I. (2022). Polityka Yevropeiskoho Soiuzu shchodo vzaiemnoho vyznannia profesiinykh kvalifikatsii. *Naukovi pratsi MAUP. Politychni nauky ta publichne upravlinnia*. №. 3. P. 96–105.
3. Andriušaitienė D. (2018) Occupational Standards: A Key to Improving Match Between Skills and Labour Market Needs in Lithuania. *Economics and Culture*. Vol. 15(2). P. 88–98.
4. Lee A. S., Jacobs R. L. (2021) A Review of National Occupational Standards and the Role of Human Resource Development in their Implementation. *Human Resource Development Review*. Vol. 20(1). P. 46–67.

Серікова Ольга Миколаївна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-29>

НАСЛІДКИ ВІЙНИ ДЛЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Оцінка людського розвитку в Україні до військових подій 2022 р., не дивлячись на окупацію частини територій Донецької та Луганської областей показує позитивну тенденцію. Так, за даними досліджень ПРООН з 1990 р. по 2019 р. значення індексу людського розвитку (ІЛР) України підвищилось з 0,729 до 0,786. За цей же період тривалість життя змінилася на 1,8 років. В подальшому відбулося деяке зниження ІЛР, в т.ч. за його структурними компонентами, за рахунок пандемії Covid-19. Станом на 2021 р. ІЛР становив 0,773, що відповідало 77 місцю серед 191 країни світу. Україна знаходилася у групі країн із високим рівнем людського розвитку. ІЛР, скорегований з урахуванням нерівності, становив 0,726, індекс гендерного розвитку – 1,012, а індекс гендерної нерівності – 0,200 [1].

В той же час, Україна відставала від країн з дуже високим рівнем людського розвитку. ІЛР в 2021 р. Швейцарії становив 0,962, Норвегії – 0,961, Ісландії – 0,959. Тривалість очікуваного життя в Україні в 2021 р. становила 71,6 років, то в Швейцарії, яка займає лідируючі позиції за ІЛР, тривалість життя 84 роки, а в Японії – 84,8 років [1].

Щодо валового національного доходу на душу населення, значення за яким є найбільш слабкою позицією в структурі ІЛР, то в Україні він на рівні 13256 \$, що значно віддаляє її від групи країн з найвищим рівнем. У Швейцарії – це 66933 \$, Норвегії – 64660 \$, Ісландії – 55782 \$ [1].

Порівняльний аналіз індексу людського розвитку України з рівнем за групами наведено в табл. 1.

Історичний екскурс доводить важливість Концепції людського розвитку для суспільства, сутність якої полягає у тому, що економічне зростання без врахування характеристик людської компоненти не сприяє комплексному розвитку країни.

Таблиця 1

Місце України за рейтингом ІЛР в 2021 р.

	Значення індексу людського розвитку	Індекс людського розвитку, скорегований з урахуванням нерівності			Значення індексу гендерного розвитку	Значення індексу гендерної нерівності	Індекс багатовимірної бідності		
		Значення	Загальні втрати (%)	Різниця з рейтингом ІЛР			Значення	Чисельність (%)	Інтенсивність депривації (%)
Світ вцілому	0,732	0,590	19,4	-	0,958	0,465	0,105	21,7	48,6
Країни з дуже високим рівнем людського розвитку	0,896	0,805	10,2	-	0,986	0,155	0,002	0,5	36,6
Країни з високим рівнем людського розвитку	0,754	0,627	16,8	-	0,973	0,329	0,016	4,0	40,5
Україна	0,773	0,726	6,1	18	1,012	0,200	0,001	0,2	34,4
Країни з середнім рівнем людського розвитку	0,636	0,481	24,4	-	0,880	0,494	0,119	26,7	44,7
Країни з низьким рівнем людського розвитку	0,518	0,359	30,7	-	0,864	0,577	0,298	55,6	53,6

Джерело: [2, с. 24–27]

Основним критерієм для оцінки розвитку країни мають бути люди та їх здібності, що обумовлено особливою роллю та значенням людського капіталу. Індекс людського розвитку є інтегральним показником тривалості життя, освіти та ВВП на душу населення. Погляди на вимірювання людського розвитку змінюються і в останніх оцінках ПРООН здійснюються розрахунки індексу з урахуванням нерівності, в т.ч. за гендерною ознакою, з урахуванням планетарного тиску. Довге та

здорове життя, знання, гідні стандарти життя мають стати основними пріоритетами людського розвитку.

Масштабні втрати від військових дій та затяжний характер війни віддаляють Україну від цілей сталого розвитку та формують негативні передумови людського розвитку не тільки для нашої країни, а й для світу в цілому. В останній доповіді ПРООН наголошується на невизначеності та особливостях часу, в якому перебуває світ. Слід нагадати, що негативними як в цілому по світу, так і для України стала пандемія Covid-19. До чинників, які сповільнювали людський розвиток в Україні, додалась війна, що призводить до невизначеності, посилення поляризації доходів та зниження рівня глобального індексу людського розвитку.

Упорядники доповіді про людський розвиток 2021/2022 наголошують на тому, що окрім повсякденної невизначеності, з якою люди стикалися завжди, додаються нові, серед яких небезпечні планетарні зміни в антропоцені, прагнення до радикальних суспільних перетворень, широко поширена, посилена поляризація. Сприйняття незахищеності людини в більшості країнах світу, в т.ч. і в деяких країнах світу з дуже високим ІЛР, підвищується, а світовий ІЛР в останні два роки почав знижуватися [2, с. 3, 11, 12].

Проблема людського розвитку в Україні посилена війною з Росією. Людські втрати, масова еміграція та внутрішнє переміщення, руйнування інфраструктури ставлять людський розвиток в Україні під загрозу.

За оцінками Світового банку, станом на червень 2022 року, війна заподіяла руйнуванням на суму 97 мільярдів доларів США (більше половини довоєнного ВВП). Вартість реконструкції на даний момент оцінюється в 349 мільярдів доларів США [3, с. 5].

За оцінками Київської школи економіки, станом на 25.11.2022 р. загальна сума прямих збитків становить 136 млрд дол., непрямі збитки перевищують 165 млрд дол. [4].

Критичним є рівень безробіття в Україні на рівні 30% за методологією МОП. Зменшення участі населення у робочій силі, масова еміграція населення (понад 7 млн осіб вимушені були покинути своє житло) зменшують споживчий попит та підвищують навантаження на соціальний захист [5, с. 16–17].

За даними дослідження, проведеного Gradus Research Company (період опитування 1–9 листопада 2022 р.) для 11% населення дохід припинився, для 35% дохід зменшився більше ніж на 50%, для 23% дохід зменшився на 25–50%, для 10% дохід зменшився менш ніж

на 25%, для 9% дохід залишився без змін, для 5% дохід виріс, 6% важко відповісти [6, с. 4].

Все це, безумовно, негативно відображається на соціальній якості суспільства, рівні доходів та загальному благополуччі населення. Цілком ймовірно передбачити, що зменшиться частка середнього класу, значення якого є важливим в економічному розвитку. Змінюються пріоритети споживчого попиту. Такі дії матимуть вкрай негативні наслідки для людського розвитку в Україні. Люди залишаються без роботи та доходу, опиняючись у колі невизначеності та в умовах виживання.

Щоб зменшити ризики падіння людського розвитку відбуваються реформи в соціальній, трудовій та освітній сферах. Значні кошти спрямовані на підтримку внутрішньо переміщених осіб (Постанова Кабінету Міністрів України від 20.03.2022 р. № 331 Про затвердження Порядку надання роботодавцю компенсації витрат на оплату праці за працевлаштування внутрішньо переміщених осіб внаслідок проведення бойових дій під час воєнного стану в Україні; Постанова Кабінету Міністрів України від 20 березня 2022 р. № 332 Деякі питання виплати допомоги на проживання внутрішньо переміщеним особам; Постанова Кабінету Міністрів України від 19 березня 2022 р. № 333 Про затвердження Порядку компенсації витрат за тимчасове розміщення (перебування) внутрішньо переміщених осіб).

Освіта підлаштовується під умови війни, працюючи в змішаних режимах онлайн та офлайн навчання. Діє урядова програма «Єдина платформа цифровізації взаємодії для допомоги в релокації бізнесу» щодо регулюється Постановою Уряду № 305 від 14.03.2022, Розпорядженням Уряду № 245-р від 25.03.2022, чим скористувалися станом на 25.10.2022 р. 761 підприємство, які поступово відновлюють свою роботу на новому місці [7].

В умовах війни функціонує урядова грантова програма для бізнесу від держави – «Робота – фінансова підтримка підприємців від держави. Створено маркетплейс фінансових можливостей для бізнесу на «Дія Бізнес» та кредитну програму для компаній, які потребують додаткового фінансування для реалізації експортних контрактів тощо.

В Україні діє програма «Доступні кредити 5-7-9%», яка була заявлена в 2020 р. як засіб інвестиційного кредитування, а в подальшому з урахуванням пандемії та війни діє як засіб підтримки бізнесу.

Сподіваючись на те, що війна закінчиться як можна швидше, науковці та політичні діячі наголошують на необхідності розробки стратегії повоєнного відновлення. Фахівцями Національної академії наук

України здійснено оцінювання наслідків війни Росії та України в різних сферах, в промисловості, фінансовому секторі, транспортній галузі, енергетиці та запропоновано бачення повоєнного розвитку. Звертається увага на критичне становище на ринку праці та визначено пріоритети його подальшого розвитку [8].

На світовому рівні обговорюється фінансова допомога для відновлення економіки та відбудови в Україні.

В частині людського розвитку слід замислитися над питаннями повернення українських емігрантів, що передбачає створення механізмів відбудови житла, відновлення економіки, розвитку національного ринку праці. Цікавим на наш погляд є відбудова сільських територій за принципом smart села. Слід збільшити участь населення у робочій силі, створивши передумови економічного розвитку.

Література:

1. Human development reports. URL: <https://hdr.undp.org/data-center/documentation-and-downloads>.
2. Доклад о человеческом развитии 2021/2022. Резюме. Неопределенные времена, неустроенные жизни: формируя наше будущее в меняющемся мире. UNDP. URL: <https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2021-22overview-rupdf.pdf>.
3. Ukraine. IMF Country Report No. 22/323. October 2022. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2022/10/19/Ukraine-Request-for-Purchase-Under-the-Rapid-Financing-Instrument-Press-Release-Staff-524913?cid=em-COM-123-45549>.
4. Київська школа економіки. URL: <https://damaged.in.ua>.
5. Звіт про фінансову стабільність. Грудень 2022 року. Національний банк України. 47 с. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2022-H2.pdf?v=4.
6. Настрої українського бізнесу. Gradus Research Company. Листопад, 2022. 19 с. URL: https://gradus.app/documents/322/Gradus_for_KIEF_-_Business_Survey_y9d5apv.pdf.
7. Програма релокації: 761 підприємство переміщено в більш безпечні регіони. Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=d152dcfe-7bde-49df-a69a-8d7f9586fc13&title=ProgramaRelokatsii>.
8. Відновлення та реконструкція повоєнної економіки України : наукова доповідь / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». Київ. 2022. 305 с.: табл., рис. URL: <http://ief.org.ua/wpcontent/uploads/2022/12/Vidnovlennja-ta-rekonstrukcsjapo-vojennoji-economiky.pdf>.

Токар Віталій Миколайович
*аспірант кафедри управління охороною здоров'я
та публічного адміністрування
Національного університету охорони здоров'я України
імені П. Л. Шупика;*

Гбур Зоряна Володимирівна
*доктор наук державного управління, професор,
професор кафедри управління охороною здоров'я
та публічного адміністрування
Національного університету охорони здоров'я України
імені П. Л. Шупика*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-30>

ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ПІДТРИМКИ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ЗАЛУЧЕНОГО ДО ПРОЦЕСУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Європейська інтеграція України є складним процесом, який вимагає значних змін у всіх сферах життя суспільства. Для повної інтеграції до Європейського Союзу (ЄС) країні необхідно здійснити фундаментальні реформи в таких сферах, як верховенство права, права людини, економічне та політичне управління.

Однією з найважливіших складових цього процесу є підготовка українського громадянського суспільства до європейської інтеграції. Громадянське суспільство включає в себе всі організації, групи та окремих осіб, які не є частиною уряду, але беруть активну участь у громадській сфері. Громадянське суспільство відіграє важливу роль у формуванні громадської думки, контролі за діяльністю уряду, відстоюванні прав та інтересів громадян. Тому участь громадянського суспільства є життєво-важливою для успішного переходу до європейських стандартів і цінностей.

Існує кілька причин, чому підготовка українського громадянського суспільства до європейської інтеграції є важливою.

1) громадянське суспільство може слугувати *наглядачем за діяльністю уряду*, забезпечуючи дотримання урядом європейських стандартів та цінностей. Це включає в себе моніторинг діяльності уряду та адвокацію прозорості та підзвітності, які є ключовими аспектами правової та управлінської системи ЄС.

2) громадянське суспільство може виступати за *політику, яка відповідає європейським цінностям*, таким як права людини, захист навколишнього середовища та соціальна справедливість. Це може призвести до прийняття нових правил, які принесуть користь українським громадянам, сприятимуть соціальній інтеграції та зменшенню нерівності.

3) підготовка українського громадянського суспільства до європейської інтеграції може сприяти формуванню у громадян почуття причетності та відповідальності, оскільки вони стають активними учасниками трансформації країни. Це може сприяти створенню почуття спільності та спільного бачення майбутнього країни, що є важливим для успішної інтеграції в ЄС.

Підготовка українського громадянського суспільства до європейської інтеграції є критично важливим аспектом переходу країни до європейських стандартів і цінностей. Вона може допомогти забезпечити підзвітність уряду, відповідність політики європейським цінностям та участь громадян у процесах прийняття рішень. Оскільки Україна продовжує рухатися шляхом європейської інтеграції, важливо визнати важливу роль, яку відіграє громадянське суспільство в цьому процесі, та інвестувати в його розвиток і розбудову спроможності.

Перш ніж розглядати концептуальні засади підтримки громадського суспільства у інтеграційних процесах, варто визначити що таке громадське суспільство і якими є його ключові складові.

Громадянське суспільство – це термін, який використовується для опису простору соціальної активності, що існує між державою, ринком і сім'єю. Це мережа незалежних від уряду інституцій, організацій та окремих осіб, які працюють задля просування соціальних та політичних змін. Основні елементи громадянського суспільства включають добровільні або волонтерські організації, неурядові організації, соціальні організації, публічні організації, зокрема ЗМІ, релігійні установи та профспілки.

Добровільні асоціації. Це групи людей, які об'єднуються для досягнення спільної мети або просування спільних інтересів (волонтери). Зазвичай вони організуються навколо конкретних питань або проблем і діють незалежно від уряду.

Неурядові організації (НУО). Це незалежні від уряду організації, які зазвичай займаються соціальними, екологічними або політичними питаннями. Вони часто працюють над просуванням соціальних змін і надають послуги громаді.

Соціальні рухи. Це колективні зусилля, спрямовані на просування соціальних, політичних чи культурних змін. Вони часто керуються спільним відчуттям несправедливості або нерівності і прагнуть змінити статус-кво через публічні протести, демонстрації та інші форми колективних дій.

Публічна сфера. Це простір, де люди можуть брати участь у відкритому, демократичному діалозі та дебатах з питань, що становлять суспільний інтерес. Сюди входять засоби масової інформації, громадські форуми та інші платформи, де громадяни можуть висловлювати свої погляди та брати участь у змістовному дискурсі.

Релігійні організації. Це групи людей, які об'єднуються, щоб сповідувати певну релігію, поділяти релігійні переконання або займатися релігійною діяльністю. Вони часто надають духовні настанови та підтримку своїм членам, а також займаються соціальною та благодійною діяльністю. Релігійні організації також можуть відігравати важливу роль у просуванні соціальної справедливості, прав людини та міжконфесійного діалогу.

Профспілки. Це організації, які представляють працівників у відносинах з роботодавцями та урядами. Вони часто працюють над підвищенням заробітної плати, покращенням умов праці та пільг для своїх членів, а також відстоюють права працівників та їхній захист. Профспілки також можуть відігравати важливу роль у просуванні соціальної та економічної справедливості, а також впливати на державну політику з питань праці [3].

Загалом, громадянське суспільство є важливим елементом демократії та соціального розвитку. Воно надає громадянам простір для організації та участі в колективних діях, сприяння соціальним змінам та притягнення до відповідальності тих, хто перебуває при владі.

У демократичному суспільстві важливо, щоб громадянське суспільство мало можливість *контролювати та наглядати за діями уряду*. Це пов'язано з тим, що уряд має право приймати важливі рішення, які можуть вплинути на життя громадян, і важливо, щоб ці рішення приймалися в інтересах суспільства. Сильне і незалежне громадянське суспільство має важливе значення для забезпечення того, щоб уряд залишався підзвітним людям, яким він служить [1].

Однією з основних функцій громадянського суспільства є надання голосу громадянам та захист їхніх інтересів. Організації громадянського суспільства, такі як неурядові організації (НУО), соціальні рухи, громадські рухи, релігійні організації та профспілки, можуть

мобілізувати громадську думку та привернути увагу до важливих питань, які можуть бути проігноровані або не помічені урядом. Це можуть бути питання, пов'язані з правами людини, навколишнім середовищем, економічним розвитком та соціальною справедливістю, серед іншого. Окрім відстоювання інтересів громадян, організації громадянського суспільства можуть також забезпечувати нагляд та підзвітність уряду [2]. Це може включати в себе моніторинг дій державних службовців, розслідування корупції та зловживань, а також надання зворотного зв'язку щодо урядової політики та програм. Пильно стежачи за діяльністю уряду, громадянське суспільство може допомогти запобігти зловживанню владою та притягнути урядовців до відповідальності за їхні дії.

Загалом, підтримка громадянського суспільства України на шляху європейської інтеграції є складним і багатогранним процесом, який вимагає довгострокових зобов'язань як з боку українського уряду, так і з боку міжнародної спільноти. Розбудовуючи сильне та незалежне громадянське суспільство, Україна може краще забезпечити свою успішну інтеграцію до Європейського Союзу, сприяючи більшій прозорості, підзвітності та екологічній стійкості в цьому процесі.

Література:

1. Губерський Л. В., Камінський Є. Ж., Макаренко Є. А. Інформаційна політика України: європейський контекст. Київ : Либідь, 2007. 360 с.
2. Ніколайчук К. А. Жіночі громадські організації у суспільнополітичному житті сучасної України. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Філософія», «Соціологія», «Політологія»*. 2017. № 1 (35). С. 35–41.
3. Петренко К. М. Особливості інституційної спроможності громадських об'єднань в Україні. *Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України*. 2015. № 4 (78). С. 376–388.

НАПРЯМ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Новак Уляна Павлівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту*

Національного лісотехнічного університету України;

Гавелей Марія Василівна

здобувач вищої освіти

Національного лісотехнічного університету України

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-31>

АНАЛІТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВИТРАТ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дослідження витрат підприємств, зокрема лісогосподарських, є надзвичайно актуальним, оскільки вони значною мірою впливають на фінансові результати, а, відповідно, і на прибуток. Збільшення витрат на виробництво продукції (товарів, послуг) негативно впливає на рентабельність виробництва на конкурентоспроможність підприємств, і навпаки їх зменшення та ефективне використання сприяє стабільному функціонуванню підприємств та більш високий рівень прибутку. Крім того, якщо на доходи підприємств суттєво впливає кон'юнктура ринку, то на його витрати більшою мірою впливає ефективність виробничо-господарської діяльності безпосередньо самого підприємства. Інакше кажучи, на витрати значно впливає вміння управлінців оптимально ними управляти та одержувати від них максимальний результат.

Ефективне функціонування лісогосподарських підприємств вимагає належного контролю за використанням ресурсного потенціалу та отриманням оперативної інформації про результати виробничої діяльності. Враховуючи специфічні особливості лісогосподарських підприємств у теперішніх умовах, актуальним є створення ефективної системи бухгалтерського обліку готової продукції та її реалізації з врахуванням галузевої специфіки та приведення її у відповідність до вимог часу [1]. Важливе значення при цьому відіграють витрати виробництва продукції.

Проаналізуємо витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) лісогосподарських підприємств за 2012–2020 рр. (рис. 1).

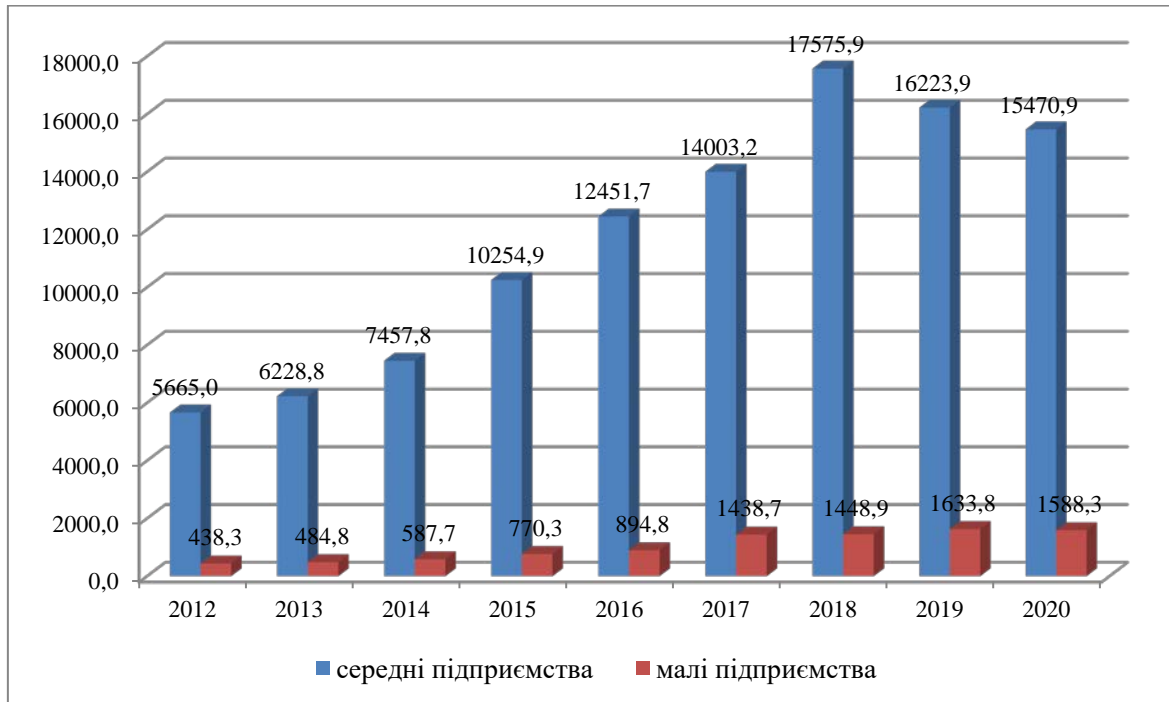


Рис. 1. Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) лісогосподарських підприємств, млн. грн.¹

Як бачимо, витрати на виробництво продукції лісогосподарських підприємств зростають щороку з 2012 р. (5655 млн. грн. для середніх підприємств і 438,3 млн. грн. для малих підприємств) до 2018 р. (17575,9 млн. грн. для середніх підприємств) і 2019 р. (1633,8 млн. грн. для малих підприємств). У подальші роки витрати на виробництво продукції, як середніх, так і малих лісогосподарських підприємств дещо зменшуються. Зазначимо також, що у галузі великих підприємств немає.

Для кращого розуміння, з яких саме видів складаються витрати лісогосподарських підприємств, розглянемо їх структуру за елементами впродовж 2015-2020 рр. (табл. 1).

Аналіз структури на виробництво продукції (товарів, послуг) лісогосподарських підприємств за економічними елементами свідчить про те, що виробництво є доволі матеріаломістким. Так, питома вага матеріальних витрат середніх лісогосподарських підприємств становить: у 2015 р. – 49,3%, у 2016 р. – 47,4%, у 2017 р. – 43,9%, у 2018 р. – 43,7%,

¹ Складено на основі даних Державної служби статистики України [2]

у 2019 р. – 42,6%, у 2020 р. – 41,7%. А питома вага матеріальних витрат малих лісогосподарських підприємств є ще більшою становить: у 2015 р. – 60,0%, у 2016 р. – 62,4%, у 2017 р. – 60,0%, у 2018 р. – 61,5%, у 2019 р. – 52,3%, у 2020 р. – 54,3%. Однак, зауважимо, що їх питома вага кожного року зменшується.

Таблиця 1

**Структура витрат на виробництво продукції (товарів, послуг)
лісогосподарських підприємств за елементами, млн. грн.**

Показник	Роки					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
середні підприємства						
матеріальні витрати	5058,69	5899,64	6152,23	7674,43	6915,21	6409,33
амортизація	301,57	400,59	446,19	527,28	542,15	552,79
витрати на оплату праці	3164,30	4382,67	5418,16	6796,07	6120,64	5711,20
відрахування на соціальні заходи	1062,08	937,92	1157,40	1441,50	1305,82	1224,11
інші витрати	668,24	830,88	829,26	1136,63	1340,08	1573,51
Разом	10254,88	12451,70	14003,24	17575,92	16223,89	15470,94
малі підприємства						
матеріальні витрати	462,58	558,45	863,19	890,45	853,79	862,54
амортизація	22,65	24,15	36,31	46,34	54,98	49,95
витрати на оплату праці	183,53	220,54	396,00	386,85	531,03	481,76
відрахування на соціальні заходи	64,05	48,31	88,73	93,81	116,41	106,21
інші витрати	37,52	43,38	54,50	31,41	77,62	87,80
Разом	770,33	894,84	1438,73	1448,86	1633,84	1588,26

Джерело: [2]

Витрати на оплату праці також складають значну питому вагу у структурі витрат лісогосподарських підприємств і щороку збільшуються. Так, їх питома вага у структурі середніх лісогосподарських підприємств збільшилась з 30,9% у 2015 р. до 36,9% у 2020 р., а для малих лісогосподарських підприємств – з 23,8% у 2015 р. до 30,3% у 2020 р.

З кожним роком збільшується абсолютне значення відрахувань на амортизацію основних засобів, як середніх так і малих підприємств. Така ж динаміка спостерігається і щодо інших операційних витрат

Структура витрат на виробництво продукції (товарів, послуг) лісогосподарських підприємств у розрізі видів виробництв наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Структура витрат на виробництво продукції (товарів, послуг) лісогосподарських підприємств за видами виробництва, млн. грн.

Показник	Роки					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
середні підприємства						
лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві	1682,11	2137,67	2617,42	3250,72	3162,42	3347,78
лісозаготівля	7903,10	9777,06	10797,45	13710,79	12833,33	11944,72
збирання дикорослих недеревних продуктів	–	–	–	–	–	–
надання допоміжних послуг у лісовому господарстві	669,67	536,97	588,37	614,40	228,14	178,44
Разом	10254,88	12451,70	14003,24	17575,92	16223,89	15470,94
малі підприємства						
лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві	255,50	349,21	553,18	598,85	702,77	718,83
лісозаготівля	383,33	407,69	503,26	570,84	667,05	610,83
збирання дикорослих недеревних продуктів	11,36	19,37	157,09	25,33	16,95	12,47
надання допоміжних послуг у лісовому господарстві	120,14	118,57	225,20	253,83	247,08	246,13
Разом	770,33	894,84	1438,73	1448,86	1633,84	1588,26

Джерело: [2]

У структурі витрат на виробництво продукції лісогосподарських підприємств (як середніх, так і малих) за видами виробництва найбільшу частку займає лісозаготівля. Так, її питома вага для середніх підприємств становить: у 2015 р. – 77,1%, у 2016 р. – 78,5%, у 2017 р. – 77,1%, у 2018 р. – 78%, у 2019 р. – 79,1%, у 2020 р. – 77,2%. Найменшу питому

вагу становлять витрати, пов'язані із збиранням дикорослих недеревних продуктів.

Погоджуємось з українськими вченими [3], що зменшити витрати на виробництво продукції можна завдяки таким заходам:

- підвищення технічного рівня виробництва;
- удосконалення організації виробництва й праці;
- зміна асортименту продукції;
- поліпшення використання природних ресурсів.

Це дасть змогу лісогосподарським підприємствам оптимальніше використовувати виробничі ресурси, підвищити рентабельність виробництва та конкурентоспроможність продукції, що врешті призведе до збільшення прибутку.

Отже, витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) є суттєвим чинником формування фінансових результатів всіх підприємств, у т.ч. і лісогосподарських, які мають резерви їх зменшення. Однак використати ці резерви можна шляхом колективних та координованих зусиль безпосередньо самих підприємств, а також державних органів, банків, інших фінансово-кредитних установ тощо.

Література:

1. Кисіль Н. М., Колінько Н. І. Методологічні аспекти обліку готової продукції на підприємствах лісової галузі. *Науковий вісник УкрДЛТУ*. 2004. Вип. 14.1. С. 145–150.
2. Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2012-2020). URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Максименко Д. В., Перевузник Т. М. Аналіз витрат підприємства на виробництво продукції. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2017. Вип. 23 (18). С. 204–209.

Степаненко Оксана Іванівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу,
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-32>

ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ЇЇ СУТНОСТІ

Сучасна практика господарювання показує, що багато підприємств здійснюють свою діяльність недостатньо ефективно, та працюють збитково. Це спричинено багатьма факторами: не стабільною економічною ситуацією як в країні так і в світі, введенням військового стану в державі, що призвело до виникнення збоїв в основних бізнес-процесах підприємств: постачанні, реалізації, виробництві. А тому, в нинішніх реаліях життя особливо актуального значення набувають питання, пов'язані з пошуком нових підходів до підвищення рентабельності та прибутковості суб'єктів господарювання, які є підґрунтям їх сталого розвитку. Закономірним результатом ефективної діяльності будь-якого підприємства є прибуток. Він виступає втіленням додаткової вартості в продукті виробництва, цільовим орієнтиром і стимулом для подальшого розвитку. Водночас прибуток як позитивний фінансовий результат є винагородою бізнесу за його підприємницький хист, понесені ризики.

Прибуток є універсальною економічною категорією ефективності, яка встановлює взаємозв'язок між усіма іншими показниками та узагальнює результати діяльності підприємства. Він забезпечує самофінансування, розширене відтворення, вирішення проблем економічного стимулювання та забезпечує умови для сталого розвитку підприємства. Значимість прибутку в фінансово-економічних відносинах господарюючих суб'єктів призвели до виникнення значної кількості різних гіпотез та концепцій щодо трактування цієї категорії [1]. Підвищення прибутковості підприємств залежить від стабільного механізму управління фінансовими результатами. Саме тому важливого значення набуває раціональна побудова системи бухгалтерського обліку як джерела оперативної інформації, від достовірності якої залежить ефективність управління, що в підсумку визначить нові конкурентні можливості суб'єкта господарювання.

Зі сторони класичної економічної теорії прибутковість сприймається як здатність генерувати прибуток і здійснювати рентабельну діяльність. Але сучасні реалії господарювання змінили модель управління і перенесли пріоритети в площину забезпечення платоспроможності підприємства за рахунок ефективної системи реалізації наявних можливостей і підвищення його потенціалу шляхом впровадження інноваційних технологій. В табл. 1 наведено інтерпретацію категорії «прибутковість» в контексті сучасних наукових досліджень.

Таблиця 1

Трактування сутності категорії «прибутковість»

Автор, тема дисертації (рік захисту)	Інтерпретація категорії
<p>Хмелевський О. В. [2] Механізм управління прибутковістю промислового підприємства (на прикладі машинобудування) (2008)</p>	<p><i>Прибутковість підприємства</i> – стан підприємства, що вказує на здатність генерувати прибуток, здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, зростання та сталий розвиток</p>
<p>Кучер Л. Ю. [3] Прибутковість виробництва молока та економічні важелі її підвищення в сільськогосподарських підприємствах (2012)</p>	<p><i>Прибутковість</i> – економічна категорія, що характеризує ступінь кінцевої економічної ефективності використання ресурсів та успішності менеджменту, за якої підприємство за рахунок виручки від реалізації продукції повністю відшкодовує витрати на її виробництво та реалізацію й одержує прибуток як основне джерело відтворення й матеріального стимулювання персоналу</p>
<p>Антонюк Р. Р. [4] Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств (2016)</p>	<p><i>Прибутковість</i> – економічний стан підприємства, що проявляється як реалізована і потенційна здатність генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності, котрий полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в обсязі, достатньому для подальшого ефективного функціонування, та задоволення корпоративних та суспільних інтересів</p>

Джерело: побудовано за інформацією [2; 3; 4]

Досліджуючи прибутковість підприємства через призму її парадигмальних рис Хмелевський О. В. [2] зазначає, що: 1) категорія «прибутковість» взаємопов'язана та збалансована з показниками, що характеризують результати діяльності та конкурентоспроможність підприємства; 2) простежується взаємозв'язок прибутковості з

послідовністю стадій життєвого циклу підприємства на основі оцінки потенціалу прибутковості; 3) основне місце в теорії управління прибутковістю займає проблема дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища її формування, орієнтованого на активізацію та зростання підприємництва. Також науковець виділяє систему взаємопов'язаних показників прибутковості, а саме: *дохід – додана вартість – прибуток – чисті грошові потоки*. З позиції автора, «кожен із абсолютний показник прибутковості вказує на перевищення доходів над витратами, які понесені в результаті господарської діяльності, і змінюють потоки економічних вигід» [2]. Відносні показники прибутковості Хмелевський О. В. вибудовує в ранговій структурі за двома основними параметрами: широтою концепції прибутку (який знаходиться у чисельнику), витрат, ресурсів та капіталу, що міститься у знаменнику матриці їх побудови.

Кучер Л. Ю. [3] виділяє принципи, на яких має базуватись вимірювальна система показників прибутковості, а саме: 1) забезпечення чіткого економічного змісту показників і співставності їх у часі та просторі; 2) досягнення термінологічної узгодженості; 3) системність та відповідність запитам користувача; 4) повнота й точність відображення критерію ефективності; 5) автономність; 6) відповідність між прибутком і факторами, що зумовили його одержання; 6) зручність у використанні; 7) комплексність; 8) адаптивність (гнучкість); 9) адекватність. На думку науковця, вимірювальна система показників прибутковості має включати як часткові (допоміжні) показники, які показуватимуть прибутковість спожитих ресурсів, так і узагальнюючі показники, спираючись на які, робитимуться кінцеві висновки.

Антонюк Р. Р. [4] рекомендує прибутковість підприємства оцінювати за такими параметрами: 1) розмірність; 2) потенціал; 3) якість. *Розмірність* прибутковості автор розглядає як параметр, який позиціонується як результативність діяльності підприємства й оцінюється за допомогою комплексу показників рентабельності та абсолютних показників прибутку. *Потенціал* прибутковості включає сукупність ключових вихідних внутрішніх і зовнішніх умов господарювання, що відображають можливості підприємства здійснювати рентабельну діяльність, одержуючи й нарощуючи прибуток. *Якість* прибутковості акумулює сутність характеристик прибутку, що відображають ефективність діяльності підприємства в контексті виконання його місії.

Результати дослідження теоретичної складової категорії «рентабельність» дали можливість стверджувати, що вона характеризує

відносну прибутковість господарської діяльності підприємства і виступає частковим показником її ефективності. Як зазначає Самусєва Л. Ю., «рентабельність підприємства – відображає кінцеві результати діяльності у відносному виразі, виступає показником ефективності і являє собою процентне співвідношення абсолютної суми певного виду прибутку і будь-якого показника, що характеризує економічні результати, ресурси або витрати підприємства у вартісній формі» [5]. Економічна сутність рентабельності полягає в тому, що цей показник показує частку прибутку, яку підприємство отримує на одну одиницю витрачених ресурсів. Показники рентабельності використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів, у ціноутворенні, інвестиційній політиці, для порівняльного аналізу підприємств-конкурентів, для вибору варіантів формування асортименту й структури продукції, аналізу раціональності виробництва продукції.

Сучасний стан економіки держави характеризується динамічними змінами, які вимагають постійного вдосконалення механізмів управління підприємствами з метою підвищення їх прибутковості та ефективності діяльності. Прибуток як обліково-економічна категорія має вагомий цінність в процесі планування та прогнозування майбутньої діяльності суб'єкта господарювання. Він є основним показником в пошуку й порівнянні альтернативних способів вкладення капіталу, оцінці ефективності майбутніх інвестицій. Прибуток оцінюється через призму фінансово-господарської діяльності та майбутніх перспектив розвитку підприємства. При цьому основним критерієм виступають майбутні витрати та можливість їх зниження. З однієї сторони прибутковість підприємства відображає ефективність роботи внутрішнього менеджменту, з іншої – адекватність адаптації до динамічних факторів зовнішнього конкурентного середовища. Вона має виражатися у спроможності здійснення соціально-економічної місії підприємства та акумулювати в собі досягнуті результати, можливості їх нарощення в майбутньому.

Література:

5. Степаненко О. І. Дефініція категорії "прибуток": науковий аспект. *Збірник наукових праць "Проблеми системного підходу в економіці"*. 2022. Вип. 1(87). С. 89–96.

6. Хмелевський О. В. Механізм управління прибутковістю промислового підприємства (на прикладі машинобудування) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Хмельницький. 2008. 23 с.

7. Кучер Л. Ю. Прибутковість виробництва молока та економічні важелі її підвищення в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2012. 23 с.

8. Антонюк Р. Р. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Львів, 2016. 22 с.

5. Самусева Л. Ю. Управління рентабельністю в підприємствах ресторанного господарства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Донецьк, 2012. 23 с.

Шерстюк Олександр Леонідович
доктор економічних наук, доцент,
провідний науковий співробітник відділу обліку та оподаткування
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-33>

АНАЛІТИЧНА ФУНКЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Для ідентифікації змісту аналітичної функції управлінського обліку пропонуємо, насамперед, визначити характерні для нього ознаки економічного аналізу. З цією метою, розглянемо такі характеристики, як визначення, призначення, інформаційне забезпечення та основні методичні прийоми.

Не заперечуючи обґрунтованості існуючих концепцій визначення економічного аналізу в контексті реалізації теорії пізнання, одного з загальнонаукових методів наукового дослідження (в тому числі і у сфері фінансово-господарської діяльності), розглянемо його визначення як прикладної характеристики.

Зокрема, колектив авторів під керівництвом Ф. Ф. Бутинця пропонує визначити економічний аналіз як «систему спеціальних знань для дослідження зміни та розвитку економічних явищ і процесів у їх взаємозв'язку та взаємообумовленості, з метою забезпечення цільового управління ними» [1, с. 9]. Не вступаючи в дискусію з авторами наведеного визначення, пропонуємо оцінити його основні елементи з точки зору їх застосовуваності в контексті дослідження функцій управлінського обліку.

На наше переконання, управлінський облік також може бути ідентифікований як «система спеціальних знань». Свідченням цьому є, насамперед, існування великої кількості теоретичних і практичних розробок і обґрунтувань, викладених в наукових публікаціях, оприлюднених за результатами проведених досліджень (аналіз частини з них було наведено у відповідному розділі цієї статті). При цьому, спеціалізація управлінського обліку обумовлена завданнями, які він має вирішувати в системі управління діяльністю економічних суб'єктів.

Істотна частина таких завдань стосується оцінювання економічних процесів в контексті ідентифікації витрат, які з ними пов'язані, їх оцінювання як за загальною величиною, такі і за структурою й

динамікою, окремо та у взаємозалежності з доходами й іншими витратами тощо.

Іншими словами, для управлінського обліку є властивою цільова спрямованість його заходів, про що йдеться у наведеному визначенні економічного аналізу.

Варто підкреслити, що результати заходів управлінського обліку використовуються з метою впливу на явища і процеси, які відбуваються під час фінансово-господарської діяльності, що також дає можливість констатувати існування його аналітичних механізмів, корисних для системи управління.

Водночас, вважаємо за доцільне визнати, що вирішенню завдань управлінського обліку сприяють й інші його аспекти. Так, інформація, що формується у відповідних записах, впливає на поведінку відповідальних осіб як під час її формування, так і в процесі використання. Натомість, окремі процедури управлінського обліку та їх результати безпосередньо визначають багатоваріантність управлінських рішень тощо.

Під час дослідження змісту управлінського обліку виявлено, що в процесі вирішення таких його завдань, як планування та оцінювання витрат, з метою оптимізації управління запасами, інвестиціями в об'єкти основних засобів, визначення обсягів беззбиткової та прибуткової діяльності застосовується підхід, який ґрунтується саме на ідентифікації взаємозв'язку очікуваних або вже понесених витрат та оціночних значень параметрів, що характеризують наведені процеси. При цьому, саме на основі такої ідентифікації робляться базові припущення, на яких формалізуються адекватні моделі дослідження відповідних показників, визначення їх відповідності плановим або очікуваним значенням, а також обчислення критичних значень, досягнення яких змінюють зміст та характер управлінських рішень. Варто також відзначити, що відповідні

результати заходів управлінського обліку можуть бути використані як для оцінювання минулих подій, так і в контексті планування діяльності економічного суб'єкта у майбутньому.

Основні завдання управлінського обліку реалізуються в межах змісту функцій системи управління діяльністю економічного суб'єкта. При цьому, результати відповідних заходів стосуються трьох періодів функціонування підприємства: попереднього, теперішнього та майбутнього.

Важливим аспектом реалізації завдань управлінського обліку є вибір необхідних для цього методичних прийомів.

Насамперед, це стосується широким використанням в управлінському обліку підходів, які ґрунтуються на порівняння двох чи більше значень

показників, за результатами якого формулюються відповідні висновки (прикладом такої ситуації можна визнати оцінку виконання планового кошторису або обґрунтування вибору інвестиційного проекту, на реалізацію якого мають бути спрямовані обмежені ресурси економічного суб'єкта).

Набуло значного поширення застосування в управлінському обліку елементів математичного моделювання. Цей методичний прийом використовується в обґрунтуванні критичних значень обсягів виробництва і реалізації продукції, управління запасами, визначення величини та динаміки маржинальних витрат, вибору управлінських рішень з кількох варіантів тощо.

З метою оптимізації витрат в управлінському обліку часто використовуються елементи математичного програмування, економіко-логічні та економіко-математичні методи аналізу, за результатами яких обґрунтовуються управлінські рішення стратегічного характеру.

Варто також відзначити широке використання суб'єктами управлінського обліку в поєднанні з аналітичними методами інших груп методичних прийомів, зокрема – експертиз, економіко-правових, органолептичних та інших видів методів дослідження інформації. Це дає підстави констатувати складність структури методичного забезпечення управлінського обліку в контексті реалізації його аналітичної функції.

Застосування широкого спектру методичних прийомів (зокрема аналітичних) безпосередньо пов'язане з отриманням та обробкою необхідних даних, сукупність яких формує інформаційне забезпечення управлінського обліку. Серед джерел інформації, що використовуються для вирішення відповідних завдань, можуть бути виділені джерела облікового характеру та позаоблікові джерела інформації.

Таким чином, основні параметри, що розкривають сутність економічного аналізу, є характерними для заходів, що виконуються суб'єктами управлінського обліку. Іншими словами, можна констатувати, що аналітична функція управлінського обліку побудована на інтеграції до неї елементів економічного аналізу, їх адаптації до потреб у вирішенні певних завдань. Водночас, власне управлінський облік може розглядатися користувачами його результатів як аналітичний інструмент формалізації, вибору, впровадження та оцінювання результатів управлінських рішень.

Література:

1. Економічний аналіз : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. Житомир : ПП «Рута», 2003. 680 с.

Юрченко Олександр Анатолійович
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування
Національної академії статистики, обліку та аудиту*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-291-6-34>

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПДВ ЗА ЗАБЛОКОВАНИМИ ПОДАТКОВИМИ НАКЛАДНИМИ

Блокування податкових накладних (далі – ПН) вимагає від бухгалтера не тільки кропітких дій щодо їх розблокування, а й правильного відображення у обліку сум податкових зобов'язань (далі – ПЗ) та податкового кредиту (далі – ПК) з податку на додану вартість (далі – ПДВ) за такими ПН.

Факт припинення реєстрації ПН не тягне за собою жодних особливих ситуацій у бухгалтера-постачальника, оскільки він зобов'язаний розрахувати податок незалежно від того, чи зареєстрована ПН в Єдиному реєстрі податкових накладних (далі – ЄРПН). Невиконання цього не звільняє його від обов'язку включити суму ПДВ до податкової декларації за звітний період [1]. Подальші заходи щодо зняття блокування ПН та реєстрації ПН в ЄРПН або відмова в такій реєстрації не відобразатимуться в обліку постачальника. З іншого боку, покупець має право відобразити податковий кредит лише за умови реєстрації вхідної ПН в ЄРПН.

Про те, що ПН заблоковано, покупець дізнається з квитанції, надісланої системою моніторингу оцінки критерію ризику як постачальнику, так і покупцю. У разі розблокування ПН протягом строку, передбаченого податковим законодавством, зазначена в ній сума ПДВ буде зарахована до складу податкового кредиту під час складання податкової декларації. Якщо ж вона буде розблокована і зареєстрована в ЄРПН пізніше, то відображена в ній сума ПДВ потрапить до податкового кредиту лише в місяці реєстрації [1].

Терміни реєстрації ПН у ЄРПН в 2023 році встановлені наступні:

– складених з 1 по 15 календарний день (включно) календарного місяця, – до 5 календарного дня (включно) календарного місяця, наступного за місяцем, в якому вони складені;

– складених з 16 по останній календарний день (включно) календарного місяця, – до 18 календарного дня (включно) календарного місяця, наступного за місяцем, в якому вони складені [1].

Для покупців встановлені терміни включення вхідного ПДВ до податкового кредиту за зареєстрованими ПН, зокрема: 365 к. д. із дати складання – для ПН, виписаних після 01.01.2022 року; протягом 365 к. д., починаючи з 1 січня 2022 року, але не пізніше 1095-го к. д. із дати складання, – для ПН, оформлених до 01.01.2022 року [1].

У разі блокування ПН перебіг 365 к. д. для її включення до податкового кредиту призупиняється.

Якщо ж постачальник взагалі не зареєструє ПН, то покупець назавжди втратить право на податковий кредит і буде змушений списати суму непідтвердженого податкового кредиту на витрати.

Для відображення в бухгалтерському обліку сум податків, які підлягають сплаті до бюджету, призначено субрахунок 641 «Розрахунки за податками». Облік розрахунків із ПДВ пропонуємо вести на субрахунку третього порядку 6412 «Розрахунки за ПДВ», за дебетом якого буде наводитися інформація про нараховані суми ПЗ та суми ПДВ, отримані з бюджету у вигляді бюджетного відшкодування, а за кредитом – суми податкового кредиту, підтвердженого ПН (або її заміниками), зареєстрованою в ЄРПН, а також суму ПДВ, перераховані до бюджету (на електронний рахунок у системі електронного адміністрування).

Облік розрахунків із ПДВ ведеться з використанням допоміжних субрахунків, зокрема:

– 643 «Податкові зобов'язання». За дебетом цього субрахунку відображається нарахування ПЗ у разі отримання передоплати від покупців (замовників) за товари (послуги), а за кредитом – їх списання під час відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг);

– 644 «Податковий кредит» – ведеться облік сум ПДВ, на які підприємство отримало право зменшити ПЗ. До субрахунку 644 «Податковий кредит» пропонуємо відкрити субрахунки третього порядку, зокрема:

– 6441 «Податковий кредит за передплатами», за кредитом якого відображається нарахування податкового кредиту в разі перерахування передоплати за товари (роботи, послуги), а за дебетом – його списання після отримання товарів (робіт, послуг);

– 6442 «Непідтверджений податковий кредит із ПДВ», на якому відображаються суми вхідного ПДВ, не підтверджені ПН,

зареєстрованими в ЄРПН. Причинами виникнення непідтвердженого податкового кредиту із ПДВ може бути блокування ПН постачальника у ЄРПН, або взагалі її відсутність. За дебетом аналітичного рахунку 6442 «Непідтверджений податковий кредит із ПДВ» буде відображатися нарахування на дату першої події сум ПДВ, за якими не підтверджено право на податковий кредит, а за кредитом – списання непідтвердженого податкового кредиту.

Тобто, поки вхідна ПН не буде зареєстрована в ЄРПН, сума ПДВ має відображатися за дебетом аналітичного рахунку 6442 «Непідтверджений податковий кредит із ПДВ». І тільки після реєстрації ПН в ЄРПН у покупця виникає право на податковий кредит, який буде відображатися бухгалтерським проведенням Дт 6412 «Розрахунки за ПДВ» – Кт 6442 «Непідтверджений податковий кредит із ПДВ».

У покупця є 365 к. д. із дати оформлення ПН для відображення податкового кредиту.

Якщо ПН не буде розблокована, то після спливу 365 к. д. із дня її складання суму вхідного ПДВ слід списати на витрати операційної діяльності проведенням Дт 949 «Інші витрати операційної діяльності» – Кт 6442 «Непідтверджений податковий кредит із ПДВ». Цю операцію рекомендуємо оформити бухгалтерською довідкою.

Якщо запис Дт 949 «Інші витрати операційної діяльності» – Кт 6442 «Непідтверджений податковий кредит із ПДВ» буде зроблено на 366-й к. д. із дня першої події, а потім з'ясується, що постачальник розблокував ПН, тоді виявиться, що підприємство не мало права відображати витрати. Адже перебіг строку в 365 к. д. переривається на період блокування ПН, отже, можна стверджувати, що в момент відображення витрат цей строк ще не минув.

Отже, за результатами проведеного дослідження розкрито особливості реєстрації податкових накладних та їх блокування з боку фіскальних органів. Запропоновані удосконалення в частині аналітичного обліку податкових зобов'язань та податкового кредиту із ПДВ за заблокованими податковими накладними на підприємстві.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1389887254397445>. (дата звернення: 08.03.2023).

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій. Наказ МФУ від 30.11.1999 № 291. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 08.03.2023).

Наукове видання

Міжнародна науково-практична конференція

**«РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ
В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО
СПІВРОБІТНИЦТВА:
МЕХАНІЗМИ ТА СТРАТЕГІЇ»**

(м. Запоріжжя, 10-11 березня 2023 р.)

Підписано до друку 27.03.2023. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 8,61. Тираж 100. Замовлення № 0323-009.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: ТОВ "Liha-Pres"
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6423 від 04.10.2018 р.
Україна, м. Львів, 79012, вул. Кастелівка, 9
Польща, м. Торунь, 87-100, вул. Лубіцка, 44