Monografie

Innovative Wirtschaft und Management in der modernen Welt

Innovative economics and management in the modern world

Book 4. Part 11.

‘2021

SWorld
Germany

Bolun I.T., Burennikova N.V., Lvovich Y.E., Kosychenko O., Preobrazhenskiy A.P. et al.

INNOVATIVE WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT IN DER MODERNEN WELT

INNOVATIVE ECONOMICS AND MANAGEMENT IN THE MODERN WORLD

Monographic series «European Science»
Book 4. Part 11.

In internationalen wissenschaftlich-geometrischen Datenbanken enthalten
Included in International scientometric databases

MONOGRAPHIE
MONOGRAPH

ScientificWorld-NetAkhatAV
Karlsruhe 2021

ISSN 2709-2313
Monographic series «***European Science***»

Authors:
Aikaterini-Sotiria A. (8), Abrosimova O.S. (4), Bogdanova O.Y. (1), Bogoslavtseva L.V. (1), Bolun I.T. (9), Bova Y.Y. (2), Burennikova N.V. (10), Choporova E.I. (11), Greshko R. (12), Heorhadze O. (12), Karepina O.I. (1), Kharabara V. (12), Kharabara V. (12), Kononenko M.M. (3), Lvovich Y.E. (11), Marekha I.S. (14), Medynska T.I. (5), Kosychenko O. (7), Popova J.M. (2), Preobrazhenskiy A.P. (11), Reznikov A.V. (4), Rybalchenko L. (7), Girich S. (13), Sobolieva-Tereshchenko O. (6), Svystun L.A. (2), Taranova N. (8), Ternova A. (13), Tretyakova O. (12), Vlasenko I. (13), Yarova I.Y. (14), Zamlelaia A.T. (4), Zastavetska L. (8), Zastavetskyi T. (8), Zavgorodni I.V. (10)

Innovative Wirtschaft und Management in der modernen Welt. Monografische Reihe «Europäische Wissenschaft». Buch 4. Teil 11. 2021.

Innovative economics and management in the modern world. Monographic series «European Science». Book 4. Part 11. 2021.

ISBN 978-3-949059-21-6
DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11

Published by:
ScientificWorld-NetAkhatAV
Lußstr. 13
76227 Karlsruhe, Germany
in conjunction with Institute «SEIE»
e-mail: orgcom@sworld.education
site: www.sworld.education

Copyright © Authors, 2021
Copyright © Drawing up & Design. ScientificWorld-NetAkhatAV, 2021

ÜBER DIE AUTOREN / ABOUT THE AUTHORS

1. *Aikaterini-Sotiria Argyriou,* Ternopil National Pedagogical University named after Volodymyr Hnatiuk, Ukraine, - *Chapter 8 (co-authored)*
2. *Abrosimova Olga Sergeevna*, Egorievsk Technological Institute, Russia, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 4 (co-authored)*
3. *Bogdanova Oksana Yrevna*, Rostov State Economic University RINH, Russia, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 1 (co-authored)*
4. *Bogoslavtseva Ludmila Viktorovna*, Rostov State Economic University RINH, Russia, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 1 (co-authored)*
5. *Bolun Ion Tudor,* Technical University of Moldova, Moldova, Doctor of Technical Sciences, Professor - *Chapter 9*
6. *Bova Yevhen Yuriyovych,* Novoselovsky village council of Poltava district, Poltava region, Ukraine, PhD in Law, assistant professor - *Chapter 2 (co-authored)*
7. *Burennikova Nataliia Viktorivna,* Vinnytsia National Technical University, Ukraine, Doctor of Economic Sciences, - *Chapter 10 (co-authored)*
8. *Choporova Ekaterina Ivanovna*, Voronezh Institute of High Technologies, Russia, PhD in pedagogical sciences, assistant professor - *Chapter 11 (co-authored)*
9. *Greshko Roman,* Yuriy Fedkovych Chernovetsk National University, Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 12 (co-authored)*
10. *Girich Sergey*, Vinnytsia Trade and Economic Institute of Kiev National Trade and Economic University, Ukraine, PhD in technical sciences, assistant professor - *Chapter 13 (co-authored)*
11. *Heorhadze Oleksandr*, National University of Defense of Ukraine, Ukraine, PhD in military sciences, assistant professor - *Chapter 12 (co-authored)*
12. *Karepina Oksana Ivanovna*, Rostov State Economic University RINH, Russia, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 1 (co-authored)*
13. *Kharabara Violetta,* Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 12 (co-authored)*
14. *Kharabara Volodymyr*, National University of Defense of Ukraine, Ukraine, PhD in military sciences, - *Chapter 12 (co-authored)*
15. *Kononenko Mykhailo Mykhaylovych,* Poltava District Council, Ukraine, PhD in Public Administration, assistant professor - *Chapter 3*
16. *Kosychenko Oleksandr,* Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs, Ukraine, Doctor of Technical Sciences, assistant professor - *Chapter 7 (co-authored)*
17. *Lvovich Yakov Evseevich*, Voronezh State Technical University, Russia, Doctor of Technical Sciences, Professor - *Chapter 11 (co-authored)*

18. *Marekha Iryna Serhiivna*, Sumy State University, Ukraine, - *Chapter 14 (co-authored)*
19. *Medynska Tetiana Igorivna,* Rivne State Humanitarian University, Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 5*
20. *Popova Julia Mikhailivna,* Poltava State Agrarian University, Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 2 (co-authored)*
21. *Preobrazhenskiy Andrey Petrovich*, Voronezh Institute of High Technologies, Russia, Doctor of Technical Sciences, assistant professor - *Chapter 11 (co-authored)*
22. *Reznikov Andrey Valentinovich*, Egorievsk Technological Institute, Russia, Doctor of Economic Sciences, Professor - *Chapter 4 (co-authored)*
23. *Rybalchenko Ludmyla,* Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs, Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 7 (co-authored)*
24. *Sobolieva-Tereshchenko Olena,* Boris Grinchenko Kyiv University, Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 6*
25. *Svystun Lyudmyla Anatoliivna,* National University "Poltava Polytechnic named after Yuri Kondratyuk", Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 2 (co-authored)*
26. *Taranova Nataliia,* Ternopil National Pedagogical University named after Volodymyr Hnatiuk, Ukraine, - *Chapter 8 (co-authored)*
27. *Ternova Alla,* Vinnytsia Trade and Economic Institute of Kiev National Trade and Economic University, Ukraine, PhD in technical sciences, assistant professor - *Chapter 13 (co-authored)*
28. *Tretyakova Olena,* Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 12 (co-authored)*
29. *Vlasenko Irina,* Vinnytsia Trade and Economic Institute of Kiev National Trade and Economic University, Ukraine, Doctor of Medical Sciences, Professor - *Chapter 13 (co-authored)*
30. *Yarova Inessa Yenvenivna*, Sumy State University, Ukraine, assistant professor - *Chapter 14 (co-authored)*
31. *Zamlelaia Anna Tihonovna,* Egorievsk Technological Institute, Russia, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 4 (co-authored)*
32. *Zastavetska Lesia*, Ternopil National Pedagogical University named after Volodymyr Hnatiuk, Ukraine, - *Chapter 8 (co-authored)*
33. *Zastavetskyi Taras,* Ternopil National Pedagogical University named after Volodymyr Hnatiuk, Ukraine, - *Chapter 8 (co-authored)*
34. *Zavgorodni Igor Viktorovych,* Vinnytsia National Technical University, Ukraine, graduate student, - *Chapter 10 (co-authored)*

Inhalt / Content

CHAPTER 1. PROBLEMS OF PUBLIC PROCUREMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

Introduction 9
1.1. The role of public procurement in the development of a modern state 9
1.2. Features of the market of electronic platforms for bidding for public procurement..... 17
1.3. The mechanism for the implementation of public procurement in a budgetary institution..... 20
Conclusions 28

CHAPTER 2. FEATURES OF TERRITORIAL COMMUNITY DEVELOPMENT MANAGEMENT IN UKRAINE

Introduction 30
2.1. Theoretical and methodological principles of community development management 30
2.2. Analytical approaches to the diagnosis of territorial development..... 34
2.3. Ways to improve the management of the development of territorial communities in Ukraine 39
Conclusions 44

CHAPTER 3. WAYS TO IMPROVE THE STATE POLICY OF TERRITORIAL COMMUNITIES DEVELOPMENT IN UKRAINE

Introduction 46
3.1. Evolution of theoretical research of state policy of regional development 46
3.2. The role of decentralization as a tool to ensure the development of administrative-territorial units..... 48
3.3. Features of state management of development of territorial communities 50
3.4. The mechanism of improvement of the state policy of development of territorial communities 52
3.5. Strategic planning for the development of territorial communities..... 54
3.6. Opportunities to strengthen the resource base of local budgets..... 57
Conclusions 60

CHAPTER 4. KEY INDICATORS AND DEVELOPMENT TRENDS OF THE RUSSIAN BOND MARKET

Introduction 61
4.1. Russian debt market 61
4.2. Market for municipal, regional and corporate commitments..... 68
4.3. The market for high yield bonds 71
4.4. Trends in the Russian bond market..... 76
Conclusions 78

CHAPTER 5. ENTERPRISES' CORPORATE CULTURE INFLUENCE FOR A DEVELOPMENT OF THEIR SOCIAL AND LABOR RELATIONS

Introduction 80
5.1. The genesis of the concept of corporate culture 80
5.2. The role of corporate culture in personnel management 85
Conclusions 95

CHAPTER 6. DIGITAL FINANCIAL INCLUSION AND FINANCIAL SERVICES CONSUMER RIGHTS PROTECTION

Introduction 96
6.1. Development of digitalization in Ukraine..... 96
6.2. The future of digital financial technologies in Ukraine 98
6.3. State support for the development of digital financial technologies 103
6.4. Financial services consumer rights protection 106
Conclusions 108

CHAPTER 7. ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE AND WAYS OF ITS INCREASE

Introduction 109
7.1. The current state of economic security in Ukraine 109
7.2. International experience of economic security 112
7.3. Economic crime and its impact on the security of the state..... 115
7.4. Fraud in enterprises 117
7.5. Directions for improving economic security in Ukraine 119
7.6. Regulation of legal relations when using crypto currencies 119
Conclusions 123

CHAPTER 8. STRATEGIC AND GEOGRAPHICAL CHANGES IN THE MODERN GEOPOLITICAL SPACE IN TERMS OF THE PUBLIC VISION

Introduction 124
8.1. Theoretical aspects of the study of geopolitical views of the population 125
8.2. Empirical studies of geopolitical visions of certain groups of the population..... 127
Conclusions 138

CHAPTER 9. GENERATING OF LINEAR DIVISOR METHODS' FULL FAVORING APPORTIONMENTS

Introduction 139
9.1. Essence of favoring and of full favoring of beneficiaries in apportionments 139
9.2. Compliance of LDMs' apportionments with requirements (1) or (2) 141
9.3. Generating apportionments that fully favor large beneficiaries 141
9.4. Generating apportionments that fully favor small beneficiaries..... 145

Conclusions 149

CHAPTER 10. EFFICIENCY RATES OF FUNCTIONING OF SYSTEMS: ASPECTS OF THE EVOLUTION FOR THE «STRUCTURE-SYSTEM» PARADIGM AND OF MODERN VISIONS

Introduction 150
10.1. Evolution and vision of the «structure-system» paradigm 151
10.2. Efficiency rates of functioning of systems in the paradigm of «structure-system» 153
Conclusions 157

CHAPTER 11. FEATURES OF PROJECT MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION

Introduction 158
11.1. The concept of project management 158
11.2. Basic Project Management Elements 159
11.3. Overview of project management systems 160
11.4. Project structure 160
11.5. The role of project management in the modern world 163
Conclusions 163

CHAPTER 12. ESSENTIAL-THEORETICAL BASIS OF FOREIGN EXCHANGE RATE STATE POLICIES

Introduction 164
12.1. Analysis of modern approaches to the essence, methods and goals of exchange rate policy in Ukraine 164
12.2. Instruments of exchange rate policy of the state: structure and classification 167
Conclusions 170

CHAPTER 13. ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF PRODUCTION AND CONSUMPTION OF RESOURCES IN THE CONTEXT OF THE OBJECTIVES OF THE UKRAINE ECONOMY

Introduction 172
13.1. Reduce the resource intensity of the economy 174
13.2. Reduce food losses in supply chains 175
13.3. Reduce waste generation and increase recycling and reuse based on innovative technologies and industries 177
Conclusions 178

CHAPTER 14. EMPIRICAL RESEARCH ON THE ENVIRONMENTAL TAX PERFORMANCE IN THE EUROPEAN COUNTRIES

Introduction 179
14.1. Identification of economic impact factors related to the environmental tax performance 179

14.2. Economic interpretation of the obtained correlates 181
14.3. Factorial analysis results: evidence from selected countries 185
Conclusions 186

References 187

KAPITEL 1 / CHAPTER 1
PROBLEMS OF PUBLIC PROCUREMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-018

Введение

В настоящее время роль государственного заказа в качестве формы бюджетного финансирования существенно возрастает. В значительной мере это объясняется актуальностью реализации принципа экономии бюджетных средств в условиях ограниченности государственных финансовых ресурсов, с одной стороны, и стремлением реализовать в полном объеме общественные функции по обеспечению социального благополучия граждан – с другой [4, с. 86]. В этой связи роль и значение формируемой системы государственных закупок в современной практике бюджетного финансирования постоянно увеличивается. Особенно это значимо в условиях современной финансово-экономической нестабильности, вызванной как внешними, так и внутренними факторами[3, с. 43].

Государственные закупки являются важным фактором эффективного расходования бюджетных средств, обеспечивают удовлетворение нужд государства и его субъектов, способствуют развитию добросовестных конкурентных отношений и являются основным рычагом регулирования экономики и социальной сферы.

1.1. Роль государственных закупок в развитии современного государства

На современном этапе задачи, стоящие перед российским государством, требуют продуманной организации и эффективного расходования средств бюджета. Нам кажется, что именно система государственных закупок способна обеспечить решение данных вопросов и повысить стабильность и устойчивость развития российской экономики, поскольку основной и главной целью госзакупок является одновременная экономия бюджетных средств, при достижении высокого качества приобретаемой продукции, работ и услуг.

Порядок организации и проведения государственных и муниципальных закупок в России определен федеральным законом № 44-ФЗ от 05.04.2013 (ред. от 01.10.2019) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и федеральным законом № 223-ФЗ от 18.07.2011 (ред. от 02.08.2019) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Указанные законы регулируют большую часть госзакупок. Отметим, что с 01.07.2018 года вступили в силу сразу несколько Постановлений Правительства Российской

Федерации, которые сильно изменили не только сами законы по закупкам, но и различия между ними.

Федеральный закон №44-ФЗ [1] устанавливает правила приобретения товаров, работ и услуг государственными заказчиками. Эта область носит название «Контрактная система».

Федеральный закон № 223-ФЗ [2] содержит нормы осуществления госзакупок для госкорпораций, естественных монополий и т. д. Если раньше он носил рамочный характер, то теперь его новая редакция уточняет многие моменты, которые нельзя игнорировать.

Далее в таблице 1. представлена сравнительная характеристика законов о государственных закупках действовавших в анализируемом периоде.

Данные таблицы 1. отражают, что из содержания Закона № 44-ФЗ было исключено положение, закреплявшее статус открытого конкурса в качестве основного способа определения поставщика, а аукциона –как одного из исключений из данного правила. При сохранении лимитов на годовой объем закупок в 2018 году сохранялась тенденция дальнейшего роста доли аукционов в общем количестве извещений.

Резкий рост количества аукционов продемонстрировал и сектор закрытых закупок, чему способствовало распространение правил Закона № 44-ФЗ на закупки оборонных министерств и подведомственных им предприятий, установление требования осуществлять закупки преимущественно в форме закрытого аукциона и регламентация порядка проведения закрытых процедур в электронной форме.

Объем рынка госзаказа в 2018 году возрос не в последнюю очередь и вследствие роста закупок госкомпаний и госкорпораций за счет субсидий и средств бюджетных инвестиций на осуществление капитальных вложений в объекты капстроительства, попадающих под регулирование Законом № 44-ФЗ [1].

Рынок закупок по Закону № 223-ФЗ [2], напротив, уменьшился ввиду выведения из сферы регулирования Закона закупок заказчиками у дочерних (взаимозависимых) компаний. Не последнюю роль в снижении прозрачности рынка закупок сыграло и установление Законом № 505-ФЗ права заказчика не размещать в ЕИС информацию о любых закупках у единственного поставщика.

Основные показатели работы контрактной системы и системы закупок отдельными видами юридических лиц в 2018 году фокусируют внимание на ключевой проблеме – снижении уровня конкуренции.

Рассмотрим более детально сферу государственных закупок, а именно:

1. участников государственных закупок;
2. виды способов закупок;
3. используемые электронные торговые площадки для проведения закупок;
4. нормативно правовое регулирование.

Дадим определение каждому из участников рынка госзакупок.

Таблица 1. - Сравнительная характеристика законов о государственных закупках

Критерий сравнения	**Федеральный закон №44-фз**	**Федеральный закон №223-фз**
Кто может выступать заказчиком и поставщиком.	Все бюджетные организации могут выступать заказчиками. Поставщиками могут стать ИП, физические и юридические лица.	Заказчики - компании, доля государства в которых 50 и более %, БО, организующие тендеры, без привлечения гос.денег. Поставщики – ИП, физлица и юрлица.
Разрешенные способы проведения закупочных мероприятий.	Закон позволяет выполнять закупки при помощи: конкурса, аукциона, запроса котировок, запроса предложений. Имеется возможность заключения договора на поставки с единственным поставщиком.	Проведение закупок осуществляется по аукциону либо конкурсу (закрытые и открытые). Допускаются также конкурсы с ограниченным участием и запрос котировок. Единственный поставщик возможен в виде исключения.
Условия выполнения соглашений.	Закон требует обязательное обеспечение исполнения контрактных обязательств. Кроме этого, если стоимость работ превышает 50 000 000 рублей стоимость обеспечения должна составлять от 30% до 50% от общей суммы. Если договор с поставщиком составлен на меньшую сумму, то затраты на обеспечения составят от 5% до 30%.	Все решения касающиеся суммы обеспечения и других моментов принимаются непосредственно заказчиком.
Возможность внесения правок или полного расторжения контракта.	Нет возможности вносить значительные изменения в договор после его подписания сторонами. Расторжение контракта возможно на условиях, описанных в конкурсной документации.	Договор может претерпевать любые изменения при условии обязательного указания данной особенности в положениях о закупке.
Антидемпинговые санкции.	Статьи 37 предусматривает обязательное применение противодемпинговых мер.	Антидемпинговые меры не предусмотрены в законе, однако они могут быть введены по усмотрению заказчика.
Возможность обжалований действий заказчика.	Оформленная жалоба передаются в ФАС. После этого в течение двух дней происходит ее публикация на сайте закупок и последующее рассмотрение специалистами службы в течение пяти рабочих дней. Подобному правилу подчиняются абсолютно всех закупки, выполняемые по закону	Имеется возможность размещения жалобы в ФАС, однако для этого подобная особенность должна быть оговорена в контракте.

В соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ [1] (ред. от 27.06.2019) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, под заказчиком понимается государственный или муниципальный заказчик либо в соответствии с частями 1 и 2.1 статьи 15 настоящего Федерального закона бюджетное учреждение, государственное, муниципальное унитарные предприятия, осуществляющие закупки.

В соответствии с Законом № 44-ФЗ заказчиками осуществляются закупки

для обеспечения федеральных нужд, нужд субъектов РФ и муниципальных нужд (рис. 1.).

Так, контрактная система в сфере закупок основывается на принципах открытости, прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, единства контрактной системы в сфере закупок, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок.

Рис.1. – Цели осуществления закупок

Участник закупки – любое юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя (п. 4 ст. 3 ФЗ N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»).

Банк-гарант – банк, который обеспечивает конкурсную заявку или исполнение государственного контракта, в качестве обеспечения может выступать банковская гарантия или внесение денежных средств на на указанный заказчиком счет, в размере 5% от начально-максимальной цены контракта. Целью обеспечения исполнения государственного контракта является то, что заявитель в лице поставщика может гарантировать заказчику надлежащее выполнение своих обязательств по договору, заключенному по итогам участия в торгах.

В соответствии с требованиями статьи 4. ФЗ-44 все государственные закупки размещаются заказчиками на официальном сайте Единой информационной системе в сфере закупок (сокращенно ЕИС). Адрес этого ресурса — www.zakupki.gov.ru. Единая информационная система представляет собой структурированную совокупность сведений, содержащихся в базах данных, технических средств и информационных технологий, обеспечивающих хранение, формирование и обработку такой информации.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 14 апреля 2017г. № 446, Министерство Финансов РФ является регулятором в сфере закупок, уполномоченным на исполнение функций по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Уполномоченным органом по организации работы ЕИС является

Федеральное казначейство, в соответствии с постановлением Правительства РФ № 442 от 13 апреля 2017 года. На него были возложены функции:

- по выработке, по согласованию с Министерством финансов РФ, функциональных требований к Единой информационной системе в сфере закупок;
- по созданию, развитию, ведению и обслуживанию единой информационной системы в сфере закупок;
- по установлению порядка регистрации в Единой информационной системе в сфере закупок и порядка пользования Единой информационной системой в сфере закупок.

Контролирующий орган в сфере закупок - Федеральная антимонопольная служба, уполномочена на осуществление контроля в сфере закупок. Деятельность ФАС России, направленная на устранение нарушений Закона о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, и восстановление конкурентных условий для их осуществления.

Согласно Докладу ФАС о состоянии конкуренции в РФ за 2018 года, были выявлены системные проблемы законодательства о закупках и обязательных торгах. С 01.07.2018 вступили в силу изменения в Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее - Закон 44-ФЗ) и Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [2] (далее — Закон 223-ФЗ), предусмотренные Федеральными законами от 31.12.2017 № 504-ФЗ и № 505-ФЗ, о переводе процедур закупок в электронную форму.

Взаимодействие участников рынка государственных и корпоративных закупок можно отразить следующей схемой (рис. 2).

Приведенная схема взаимодействия участников рынка закупок, позволяет утверждать, что рынок государственных закупок представляет собой ярко выраженную открытую информационную систему, которая имеет объект и субъект управления, регулирующие и контролирующие воздействия, входные и исходные данные, а также конечный результат.

Рассмотрим способы определения поставщика заказчиками (табл. 2).

Каждый способ определения поставщика имеет свои особенности:

Открытый конкурс – конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в ЕИС извещения о проведении такого конкурса, конкурсной документации и к участникам закупки предъявляются единые требования.

Заказчик во всех случаях осуществляет закупку путем проведения открытого конкурса, за исключением случаев, предусмотренных следующими статьями 44-ФЗ (табл.3).

Конкурс с ограниченным участием – конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в ЕИС извещения и конкурсной документации, к участникам закупки предъявляются единые требования и дополнительные требования и победитель

такого конкурса определяется из числа участников закупки, прошедших предквалификационный отбор.

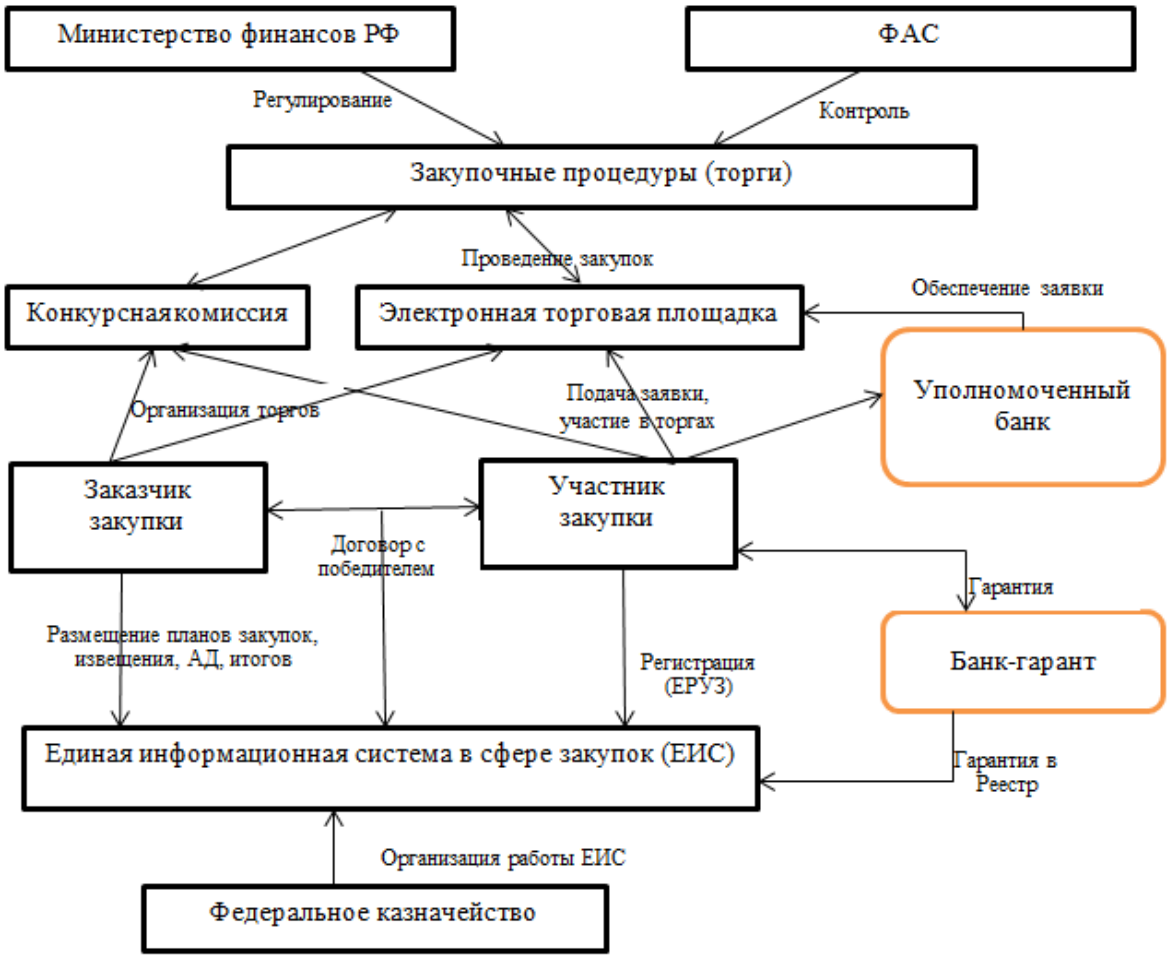


Рис.2. - Взаимодействие участников на рынке государственных закупок

Таблица 2. - Способы определения поставщика

Наименование способа	**Характеристика**
Конкурентные	• конкурсы (открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс), • аукционы (электронный аукцион, закрытый аукцион), • запрос котировок, • запрос предложений;
Неконкурентные	• закупка у единственного поставщика

Проведение конкурса с ограниченным участием применяется в случае, если поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны осуществить только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации.

Таблица 2. – Статьи ФЗ №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», регулирующие способы закупки

Наименование статьи	**Краткое содержание**
Статья 56. Особенности проведения конкурса с ограниченным участием	конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого конкурса и конкурсной документации, к участникам закупки предъявляются единые требования и дополнительные требования и победитель такого конкурса определяется из числа участников закупки, прошедших предквалификационный отбор.
Статья 57. Особенности проведения двухэтапного конкурса	конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого конкурса и конкурсной документации, к участникам закупки предъявляются единые требования либо единые требования и дополнительные требования и победителем такого конкурса признается участник двухэтапного конкурса, принявший участие в проведении обоих этапов такого конкурса (в том числе прошедший предквалификационный отбор на первом этапе в случае установления дополнительных требований к участникам такого конкурса) и предложивший лучшие условия исполнения контракта по результатам второго этапа такого конкурса.
Статья 59. Аукцион в электронной форме (электронный аукцион)	аукцион, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого аукциона и документации о нем, к участникам закупки предъявляются единые требования и дополнительные требования, проведение такого аукциона обеспечивается на электронной площадке ее оператором.
Статья 72. Проведение запроса котировок	способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором информация о закупаемых для обеспечения государственных или муниципальных нужд товарах, работах или услугах сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении запроса котировок и победителем запроса котировок признается участник закупки, предложивший наиболее низкую цену контракта, наименьшую сумму цен единиц товаров, работ, услуг.
Статья 83. Проведение запроса предложений	способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором информация о закупаемых для обеспечения государственных или муниципальных нужд в товаре, работе или услуге сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении запроса предложений, документации о проведении запроса предложений и победителем запроса предложений признается участник закупки, направивший окончательное предложение, которое наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям к товару, работе или услуге.
Статья 84. Особенности применения закрытых способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей)	закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс, закрытый аукцион, при которых в соответствии с положениями статей 85 и 86 настоящего Федерального закона информация о закупках сообщается заказчиком путем направления приглашений принять участие в закрытых способах определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), документации о закупках ограниченному кругу лиц, которые соответствуют требованиям, предусмотренным настоящим Федеральным законом, и способны осуществить поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся объектами закупок, в случаях, предусмотренных частью 2 настоящей статьи.

Двухэтапный конкурс – конкурс, при котором информация о закупке

сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в ЕИС извещения и конкурсной документации, к участникам закупки предъявляются единые требования либо единые требования и дополнительные требования и победителем такого конкурса признается участник двухэтапного конкурса, принявший участие в проведении обоих этапов такого конкурса (в том числе прошедший предквалификационный отбор на первом этапе в случае установления дополнительных требований к участникам такого конкурса) и предложивший лучшие условия исполнения контракта по результатам второго этапа такого конкурса.

Заказчик вправе провести двухэтапный конкурс в соответствии с 44-ФЗ при одновременном соблюдении следующих условий:

1. Конкурс проводится для заключения контракта на проведение научных исследований, проектных работ (в том числе архитектурно-строительного проектирования), экспериментов, изысканий, на поставку инновационной и высокотехнологичной продукции, энергосервисного контракта, а также в целях создания произведения литературы или искусства, исполнения (как результата интеллектуальной деятельности);

2. Для уточнения характеристик объекта закупки необходимо провести его обсуждение с участниками закупки.

Электронный аукцион – аукцион, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в ЕИС извещения и документации о нем, к участникам закупки предъявляются единые требования и дополнительные требования, проведение такого аукциона обеспечивается на электронной площадке ее оператором.

Запрос котировок – способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором информация о закупаемых для обеспечения государственных или муниципальных нужд товарах, работах или услугах сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в ЕИС извещения и победителем запроса котировок признается участник закупки, предложивший наиболее низкую цену контракта.

Запрос предложений – способ определения поставщика, при котором информация о закупаемых для обеспечения государственных или муниципальных нужд в товаре, работе или услуге сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в ЕИС извещения о проведении запроса предложений, документации о проведении запроса предложений и победителем запроса предложений признается участник закупки, направивший окончательное предложение, которое наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям к товару, работе или услуге.

Ключевым документом, регулирующим вопросы закупочной деятельности в части планирования и прогнозирования закупок товаров, работ, услуг; определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей); заключения гражданско-правового договора, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги, от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, а также бюджетным учреждением либо иным юридическим лицом в предусмотренных

законом случаях; особенностей исполнения контрактов; мониторинга и аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг; контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, является Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ.

В 2011 году Госдумой Российской Федерации был утвержден Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ, регулирующий закупки товаров, работ и других видов услуг юридическими лицами. Смысл принятого закона заключается в регламентации порядка проведения покупок разнообразных товаров и услуг юридическими организациями определенных категорий.

Отличие 223-ФЗ от 44-ФЗ, заключается в том, что он дает юридическим лицам определенную свободу в условиях проведения тендеров и выборе вариантов закупок. Данный закон направлен на развитие тендерной системы, поддержку малых предприятий, искоренение коррупционных схем и вывод новых игроков на рынок госзакупок.

Несмотря на многочисленные дискуссии по поводу эффективности системы государственных закупок в целях экономии бюджетных расходов, вопрос об эффективности самих способов закупочных процедур остается открытым, при том, что адекватно выбранный способ определения поставщика является залогом экономии бюджетных средств и достижения эффективного результата. Для того чтобы оценить эффективность закупочной процедуры, необходимо сопоставлять издержки на его проведение с достигнутыми результатами [4, с. 113].

1.2. Особенности рынка электронных площадок для проведения торгов по государственным закупкам

Федеральные законы 44-ФЗ и 223-ФЗ предусматривают совершение сделок на специальных цифровых торговых площадках. Такой подход в проведении торгов обуславливает облегченный выход на рынок, открытость совершаемых сделок и объективность в выборе организации-победителя.

Электронная торговая площадка позволяет объединить в одном информационном и торговом пространстве поставщиков и потребителей различных товаров и услуг и предоставляет участникам ЭТП ряд сервисов, повышающих эффективность их бизнеса.

Рынок электронных площадок для проведения торгов достаточно широк и делится на два вида – государственные и коммерческие торговые площадки. Главным отличием данных площадок является то, что коммерческие площадки не проводят закупки по 44-ФЗ, так же отличием является то, что для доступа к торгам на коммерческих торговых площадках устанавливается плата. Список данных ЭТП очень широк и постоянно обновляется. Такие ресурсы чаще всего

являются региональными, либо отраслевыми и ведут свою деятельность в рамках 223-ФЗ. Заказы, размещаемые на них, относятся к коммерческой деятельности различных организаций, которым необходимо получить товар, услуги или работу по выгодной цене. В качестве примера наиболее крупных коммерческих электронных площадок можно привести - ЭТП ГБП» (площадка «Газпромбанка»), «Фабрикант», «ВТБ-Центр» и многие другие.

Рассмотрим более детально государственные торговые площадки, поскольку только на этих порталах участники могут принимать участие в торгах по 44-ФЗ на государственные заказы.

Список федеральных электронных торговых площадок госзаказа по 44-ФЗ отобран Минэкономразвития РФ и ФАС РФ в рамках специальной процедуры, располагают функционалом для проведения открытых аукционов в электронной форме и действуют по регламенту, жестко определенному законодательством Российской Федерации. Согласно приказу Минэкономразвития России от 26 октября 2009 г. № 428 и приказу Минэкономразвития России и ФАС России от 14 ноября 2009 г. № 466/763 к 1 января 2010 года был осуществлен отбор следующих электронных торговых площадок:

- Сбербанк-АСТ (sberbank-ast.ru)
- «Росэлторг» (roseltorg.ru);
- «РТС-тендер» (rts-tender.ru);
- «Национальная электронная площадка» (etp-ets.ru);
- «Заказ РФ» (zakazrf.ru);
- «Российский аукционный дом (РАД)» (lot-online.ru);

Но в связи с ежегодным увеличением объемов торгов по 44-ФЗ, с 12.07.2018 года добавилось еще две электронные торговые площадки:

- ЭТП ГПБ Электронная торговая площадка Газпромбанка (etpgpb.ru);
- ЭТП ТЭК-Торг (tektorg.ru);

Согласно официальным данным Минфина России, в 2018 году по числу проведенных закупок (на электронных площадках было размещено 1,37 млн извещений на проведение электронного аукциона на общую сумму 3,9 трлн рублей) рейтинг федеральных сайтов электронных торгов следующий(рис.6):

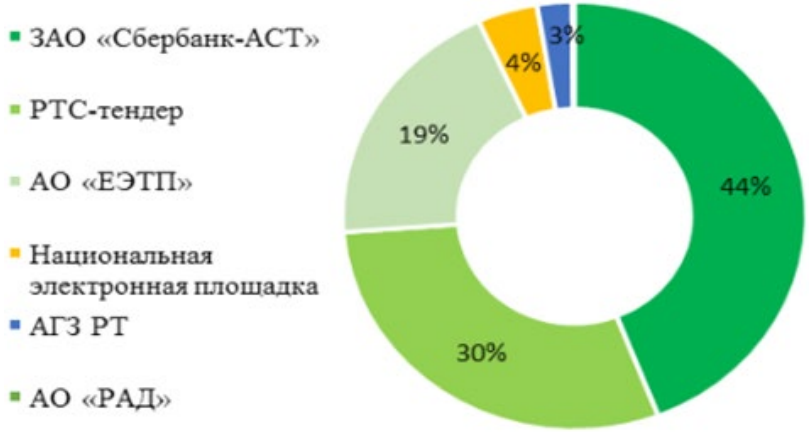


Рис.3. - Общее количество извещений о проведении электронного аукциона (с разбивкой по электронным площадкам)

На основании статистических показателей, характеризующих результаты осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд по итогам I – III кварталов 2018 г. можно сделать вывод о том, что наиболее популярной является площадка Сбербанк-АСТ, на нее приходится (44 % от общего количества, заключенных на всех электронных площадках).

В современных условиях существование государственных закупок обусловлено необходимостью выполнения и обеспечения государством важнейших функций и задач: 1) обороноспособности; 2) снабжения продовольствием; 3) энергетической защиты; 4) функционирования социального блока (здравоохранение, образование, наука, культура, спорт); 5) экологической безопасности.

Организация и проведение государственных закупок представляет собой сложную систему, которая состоит из различных элементов, куда входят определение государственных нужд, формирование и размещение заказов, заключение государственных контрактов, исполнение договорных обязательств по поставкам товаров, выполнению работ, оказанию услуг для государственных нужд.

Закупки для обеспечения государственных и муниципальных нужд – это не только удовлетворение потребностей заказчика, но и главным образом – инвестиции в экономику и обеспечение потребностей общества. Реализация социально-инфраструктурных проектов развития России напрямую зависит от целевого использования бюджетных средств.

При заключении государственного контракта закупка начинается с определения поставщика и заканчивается исполнением обязательств. В этой связи, интерес представляет анализ правовой основы государственных закупок.

Актуальной проблемой на сегодняшний день является несовершенство законодательства, что привлекает в сферу государственных закупок недобросовестных поставщиков, поскольку в действующем Федеральном законе "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" №-44 ключевой акцент сделан на прозрачность закупок и их доступность для участников, т.е. расчет на то, что, привлекая к участию в торгах большее число компаний, государство-заказчик останется в выигрыше, поскольку, чем больше организаций-участников, тем выше конкуренция, чем выше конкуренция, тем активнее борьба за победу в торгах и итоговая цена - более низкая. Но такой подход привлек к государственным закупкам значительное число недобросовестных организаций-исполнителей, пытающихся выиграть на реализации коррупционных схем.

Прозрачность закупок, конечно же, дала определенные положительные результаты, но ей не удалось кардинально изменить систему госзакупок в целом.

Исходя из этого можно сделать вывод, что действующее законодательство в области государственных закупок имеет недоработки и требует совершенствования для устранения недоработок.

1.3. Механизм реализации государственных закупок в бюджетном учреждении

Особое внимание в рассмотрении закупочной деятельности хотелось бы уделить такому социальному блоку, как здравоохранение. Организация системы здравоохранения в России такова, что основное финансирование, включая закупки, осуществляется государством.

Осуществляя закупки для организаций здравоохранения, государство, помимо основной задачи, связанной с приобретением лекарственных средств, медицинских изделий и оборудования, реализует свою регуляторную функцию, связанную с поддержкой отечественного производителя, развитием конкуренции и инновационных технологий и т.д.

Закупки для медицинских учреждений в России осуществляются, опираясь на Федеральный Закон [1]. В соответствии с положениями данного закона, бюджетные организации могут использовать конкурентные способы определения поставщиков, среди которых конкурс, аукцион, запрос котировок, запрос предложений или осуществлять закупки у единственного поставщика при наличии оснований.

Если бюджетное учреждение получает средства в виде грантов, является исполнителем по контракту и привлекает иных лиц для исполнения своих обязанностей по контракту или получает средства от предпринимательской деятельности в рамках уставных целей (например, средства от предоставления платных медицинских услуг), то закупки за счет указанных выше средств могут осуществляться в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ [2] по Положению о закупках, разработанному бюджетным учреждением.

Бюджетные учреждения осуществляют государственные закупки, для обеспечения потребностей в товарах, работах, услугах где выступают в роли заказчика, в соответствии с государственным (муниципальным) заданием.

Рассмотрим особенности проведения закупок бюджетными учреждениями в соответствии со статьей 15 ФЗ №44, где сказано, что бюджетные учреждения могут осуществлять закупки и по 223-ФЗ, и по 44-ФЗ, рассмотрим в каких случаях закупки регулируются тем или иным законом (рис. 4).

Таким образом, мы видим, что бюджетные учреждения вправе самостоятельно определять какими способами будет расходовать на закупки свои внебюджетные деньги.

Далее разберем этапы осуществления государственных закупок в бюджетном учреждении, представленные на рис.5.

Трактуем каждый из этапов проведения государственных закупок более детально.

1. Бюджетное учреждение, которое выступает в роли Заказчика, формирует перечень необходимых товаров, работ, услуг. На основании потребности инициатором составляется заявка, утверждаемая руководителем закупающего подразделения. Заявка является основанием для проведения исследования рынка необходимых товаров, работ, услуг.

Рис.4. - Особенности закупок бюджетных учреждений

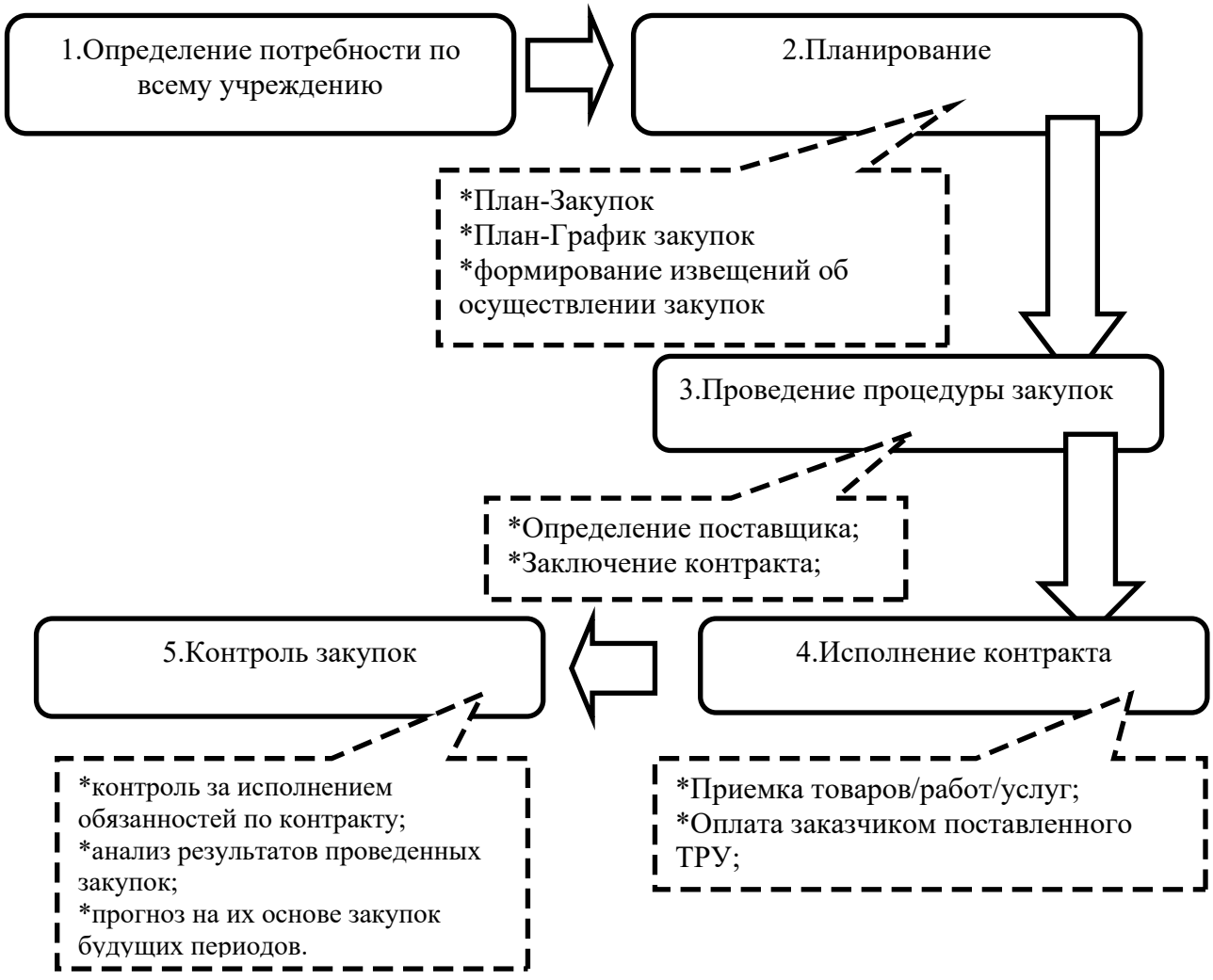


Рис.5. - Этапы процедуры закупок бюджетным учреждением

2. Экономическая активность бюджетного учреждения ведется на основании утвержденного плана финансово хозяйственной деятельности. План финансово-хозяйственной деятельности имеет «таблицу 2.1», которая является связующим звеном документов планирования финансово-хозяйственной деятельности и закупок. В ней отражаются сведения по расходам на приобретение товаров, работ, услуг — общие суммы затрат, запланированных на осуществление закупок (в разбивке по 44-ФЗ и 223-ФЗ), а также издержки на оплату контрактов, заключенных до начала отчетного периода.

После утверждения и размещения плана финансово хозяйственной деятельности, бюджетное учреждение в течение 10 рабочих дней составляет, утверждает и размещает план - закупок. План закупок представляет собой реестр потребностей, перечень товаров, работ и услуг, который позволяет информировать соответствующие органы власти о намерении государственных заказчиков в последующем году приобрести определенные товары, работы, услуги в пределах, выделенных на эти цели средств бюджета. После утверждения плана закупок бюджетное учреждение обязано в течение трех рабочих дней, разместить план в Единой информационной системе.

В Плане закупок должна содержаться следующая информация:

- идентификационный код закупки (который формируется с использованием КБК определенного в соответствии с бюджетным законодательством РФ, кодов общероссийских классификаторов, каталога товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд);
- цель осуществления закупки (которая, определяется с учетом положений ст.13 44-ФЗ);
- наименования объектов закупки и объемы;
- объем финансового обеспечения для осуществления закупки;
- сроки (периодичность) осуществления планируемых закупок;
- обоснование закупки (закупки заключается в установлении соответствия планируемой закупки целям осуществления закупок, а также законодательству РФ и иным нормативным правовым актам о контрактной системе в сфере закупок);
- информация о закупках товаров, работ, услуг, которые способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации;
- дополнительная информация, предусмотренная для включения в ПЗ Правительством РФ, высшими исполнительными органами государственной власти субъектов РФ, местными администрациями.

Таким образом, план закупок должен содержать распределение полного объема планируемых закупок на весь плановый период.

Далее бюджетное учреждение, выступающее в роли госзаказчика, формирует план-график закупок, на основании обоснований плановых показателей выплат, эти выплаты формируются при составлении плана ФХД.

План-график формируется на основании плана-закупок, но является более

уточненным вариантом первого документа.

В отличие от плана закупок, план-график содержит не только потребности учреждения, но и информацию о способе определения поставщика, о предоставляемых участникам преимуществах и дополнительных требованиях к ним. План-график — содержит подробную информацию о торгах, которые будут проводиться заказчиком в течение одного календарного года.

План-график утверждается в течение 10 рабочих дней со дня, следующего за днем утверждения плана ФХД. В нем должна содержаться следующая информация:

- Информация о заказчике:

— полное наименование; ИНН и КПП; код организационно-правовой формы по классификатору; код формы собственности по классификатору форм собственности; место нахождения с указанием кода территории населенного пункта по классификатору ОКТМО, телефон и адрес электронной почты.

- ИКЗ закупок;
- Код по ОКПД 2 с детализацией;
- Наименования объектов закупки:

— его описание, объем поставки товара или объем работы, сроки, цена контракта, размер аванса, если он предусмотрен; способ определения исполнителя контракта; сведения о преимуществах для участников;

- Планируемый год размещения извещения о закупке;
- Объем финансового обеспечения (планируемые платежи) для закупок на финансовый год;
- В случае, если проводятся совместные закупки, указывается информация об организаторе совместного конкурса или аукциона;

Рассмотрим наглядно какие сведения у плана-закупок и плана-графика дублируются, а какие — вносятся для каждого свои. (табл.4).

Таблица 4. - Сравнительные данные плана-закупок и плана-графика

Необходимая для включения информация	План закупок	План график
Идентификационный код закупки	+	+
Цель осуществления закупки	+	-
Наименование объекта закупки	+	+
Описание объекта закупки, количество товара, единица измерения и объем работы или услуги, срок и периодичность поставки товара (выполнения работ, оказания услуг)	-	+
Объем финансового обеспечения для осуществления закупки по финансовым годам либо НМЦК	+	+
Сроки проведения закупки	+	+
Обоснование закупки	+	+
Информация о закупках товаров, работ, услуг, которые оказать только поставщики (подрядчики, исполнители) с необходимым уровнем квалификации, либо дополнительные требования к участникам закупки	+	+
Размер обеспечения заявки и исполнения госконтракта	-	+
Банковское сопровождение контракта	-	+

После утверждения плана графика руководителем бюджетного учреждения, он подлежит размещению в Единой информационной системе, в течение 3 рабочих дня со дня его утверждения.

Для того, чтобы потенциальные заказчики узнали о проводимой закупке и смогли подать заявку на торги, бюджетное учреждение (заказчик) обязано разместить извещение об осуществлении закупки в единой информационной системе.

В извещении должна содержаться следующая информация:

- Общая информация (способ определения поставщика; наименование электронной площадки; наименование объекта закупки; Сведения о связи с позицией плана-графика);
- Контактная информация;
- Информация о процедуре закупки (дата и время начала/окончания подачи заявок; место подачи заявок; порядок подачи);
- Начальная (максимальная) цена контракта;
- Информация об объекте закупки;
- Преимущества, требования к участникам (указываются ограничения и запреты, в соответствии с применяемыми Постановлениями);
- Обеспечение заявок и обеспечение исполнения контракта;
- Информация о банковском и (или) казначейском сопровождении контракта;

Требования к содержанию извещения установлены ФЗ-№44, извещения публикуются в единой информационной системе при конкурентных способах определения поставщика.

С даты официальной публикации извещения о проведении закупки и закупочной документации на официальном сайте, документация находится в открытом доступе. Для участия в закупке поставщики должны подать заявку на участие в закупке, с приложением электронных документов.

В срок, установленный в извещении о проведении закупки, автоматически с помощью программно-аппаратных средств ЭТП, производится открытие доступа заказчику ко всем поданным заявкам на участие в закупке и содержащимся в них документам и сведениям и принимает решение о допуске к торгам.

Заказчик рассматривает заявки на соответствие установленным требованиям. При конкурентных способах определения поставщика контракт заключается с поставщиком, предложившим наименьшую цену.

Участник-победитель должен подписать контракт, направленный ему заказчиком, на электронной площадке, для этого используется электронно-цифровая подпись. Для этого он должен предоставить обеспечение исполнения контракта.

Обычно в качестве обеспечения оформляется банковская гарантия на сумму, размер которой определяется условиями тендера и может составлять до 30% от начальной стоимости или внесением денежных средств.

С момента подписания контракта, Поставщик и Заказчик берут на себя

обязанности, в разрезе прописанных условий заключенного контракта.

Регулирование исполнения государственных контрактов осуществляется в соответствии со ст. 94 ФЗ-44.

При приемке поставленного ТРУ, заказчик, в лице приемочной комиссии (в количестве не менее чем 5 человек), производит экспертизу поставленного предмета закупки на соответствие условиям контракта. По результатам проведенной экспертизы составляется акт приема-передачи товара.

Рассмотрим этапы исполнения контракта (рис.6):

Рис.6. - Этапы исполнения контракта

При отсутствии обнаружения недостатков поставляемого предмета закупки, заказчик обязан произвести оплату в соответствии со сроками оплаты, указанными в контракте.

В соответствии с п. 9 ст.94 [1], в единой информационной системе отражаются результаты отдельного этапа исполнения контракта, информация о поставленном товаре, выполненной работе, оказанной услуге, с приложением:

—заключения по результатам экспертизы отдельного этапа исполнения контракта, поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги и документ о приемке таких результатов либо иной определенный законодательством РФ документ.

Любому государственному заказчику в процессе осуществления своей деятельности приходится совершать закупки на небольшие суммы. В некоторых случаях их объем настолько мал, что проведение конкурентных торгов считается нерациональным с экономической точки зрения.

Поэтому вводится понятие «малые закупки». Данный способ осуществления государственных закупок представляет собой приобретение

работ, товаров, услуг у единственного поставщика на сумму до 300 тысяч рублей (с 01.07.2019 года). Особенность такого рода закупок заключается в том, что выполняют их малые и средние предприятия, специализирующиеся не производстве ограниченного количества товаров и услуг. Закупки малого объема регулируются пунктами 4 и 5 части 1 статьи 93 Закона № 44-ФЗ.

Для осуществления такого вида закупок, Правительством Ростовской области был создан портал закупок малого объема, который находится сайте «rostovoblzmo». Данный портал представляет собой интернет-площадку, на которой размещаются малые государственные заказы. За процессом проведения закупок наблюдают федеральные власти и организации общественного контроля.

Рассмотрим порядок проведения закупок малого объема (рис.7):

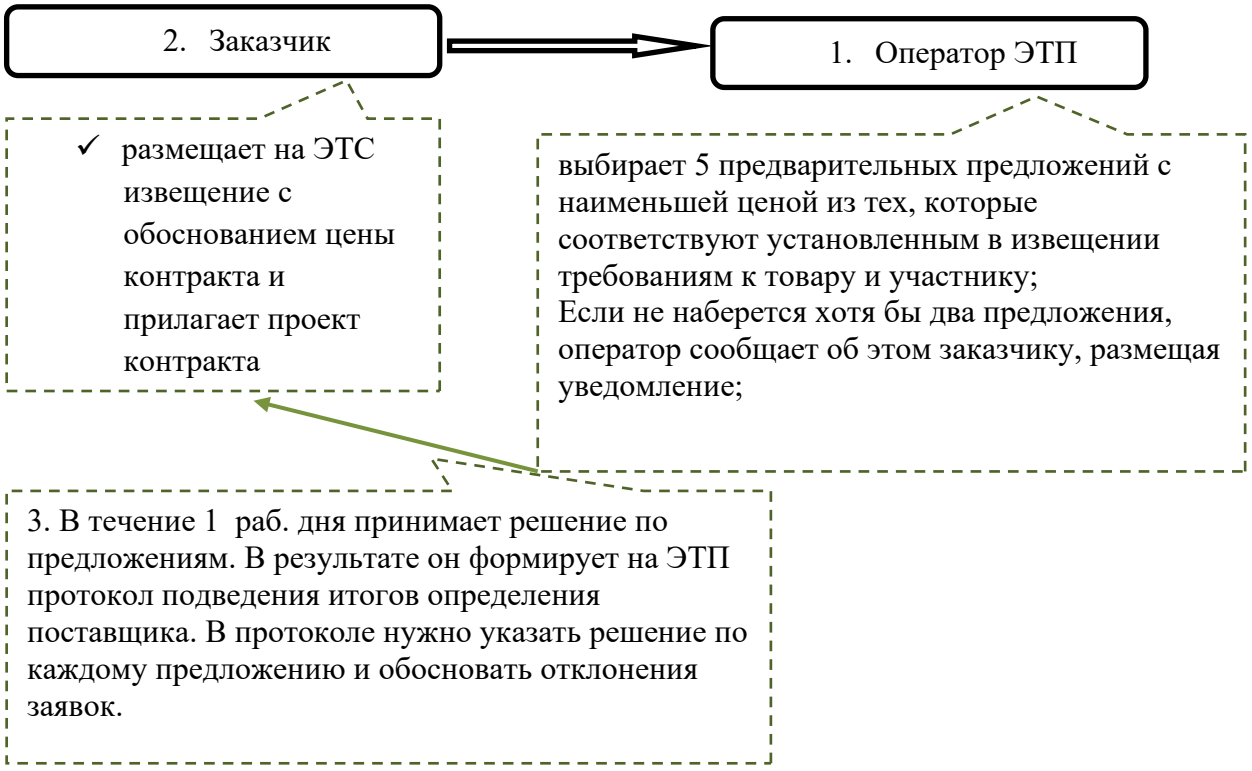


Рис.7. – Порядок проведения закупок малого объема

Одним из принципиально важных аспектов контрактной системы является регулирование не только стадии закупки, но и стадии исполнения контракта.

Основной объем контрольных полномочий за исполнением заключенных контрактов ложится непосредственно на заказчика. Принципиально важно, что заказчик должен контролировать не только исполнение обязательств контрагентом (поставщиком, подрядчиком, исполнителем), но и исполнение обязательств в рамках заключенного контракта им самим. Заказчик обязан размещать на электронной торговой площадке данные с четким обоснованием цены контракта и предложение по реализации контракта.

В рамках внутреннего контроля необходимо уделить внимание следующим моментам:

1) соблюдение сроков и порядка приемки товаров, работ, услуг;

2) соблюдение сроков оплаты по контрактам;

3) соблюдение сроков возврата обеспечения исполнения контрактов;

4) своевременное выставление претензий в связи с ненадлежащим (в том числе несвоевременным) исполнением контрактов поставщиками;

5) начисление и удержание неустоек (штрафов, пеней) из обеспечения исполнения контрактов;

6) своевременное инициирование одностороннего отказа от исполнения контрактов/ расторжения контракта (в части невыбранного товара);

8) своевременное инициирование взыскания начисленных неустоек (штрафов, пеней).

Необходимо отметить следующий ключевой момент: для надлежащего исполнения контракта заказчику необходимо осуществлять контроль не только за исполнением условий контракта (поставщиками, подрядчиками, исполнителями), но и осуществлять внутренний контроль за действиями сотрудников, связанных с исполнением заказчиком своих обязательств по заключенным контрактам, в части своевременной публикации документов подтверждающих исполнение контракта, информации о расторжении, и выставленных неустойках.

Сфера общественных отношений, связанных с осуществлением государственных закупок в Российской Федерации в настоящее время активно развивается в силу своей востребованности со стороны государства как выразителя публичного интереса и в настоящее время в сфере финансового контроля за осуществлением и проведением государственных закупок являются проблемным направлением. А между тем именно закупки — одна из основных частей бюджетных расходов любого муниципального образования. Одной из проблем можно назвать то, что в сфере госзакупок преимущественно осуществляется последующий контроль, что не дает нужного положительного эффекта, так как если после объявления победителя и заключения контракта обнаруживаются нарушения законодательства, отмена данных контрактов является весьма проблематичной. Также стоит отметить то, что не существует единого подхода к проведению муниципального финансового контроля, отсутствуют методологическая база и законодательно закрепленная периодичность составления и размещения информации о результатах проверок в сфере госзакупок. Контрольно-счетные органы муниципальных образований сами разрабатывают стандарты, в которых указывается данная информация

На сегодняшний день ключевое требование к расходованию бюджетных средств, а именно максимальная отдача при наименьших затратах, не соблюдается. Это говорит о недостаточной степени эффективности системы финансового контроля в сфере госзакупок и существования в ней большого количества проблем, что в очередной раз подтверждает актуальность совершенствования системы муниципального финансового контроля и необходимости разработки и принятия нормативных актов и методических рекомендаций.

Нельзя не согласиться с тем, что действующий Федеральный закон является более усовершенствованным, по сравнению с прежним законом ФЗ №-94, однако как показала практика, действия ФЗ-44, настоящий федеральный

закон так и не разрешил многие проблемы в сфере госзакупок, которые связывались с его принятием. Рассмотрим основные недостатки в системе государственных закупок в период действия закона (Рис. 8).

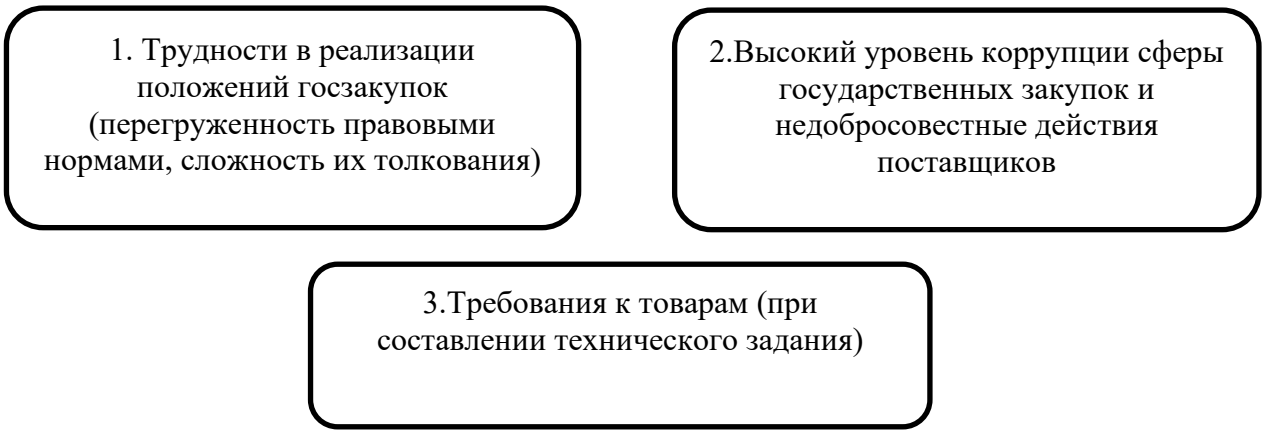


Рис.7. – Основные недостатки системы государственных закупок

Проблема трудности в реализации положений о государственных закупках заключается в том, что действующие нормы законодательства по-разному трактуются заказчиками, поставщиками и контролирующими органами в сфере размещения заказов. Это связано с тем, что в действующем законодательстве не сформулирован в полной мере понятийный аппарат, например в законе о контрактной системе особое внимание уделяется эффективности осуществления государственных закупок, но в то же время в законе отсутствует нормативно закрепленное определение понятия эффективности, что тем самым усложняет реализацию, принципа эффективности закупок ТРУ.

Выводы

Создание системы государственных закупок в Российской Федерации является важной составляющей рыночных реформ. Органы власти и управления, бюджетные учреждения и организации в процессе выполнения своих функции сталкиваются с необходимостью материально-технического или иного ресурсного обеспечения для реализации государственных и муниципальных программ, что предполагает проведение конкурсных процедур для экономии и повышения эффективности бюджетных расходов.

Закон №44-ФЗ, не смог кардинально изменить ситуацию в государственной контрактной системе. Безусловно, новая система привнесла определенные нововведения, некоторые из них дали положительные результаты, но также появились и новые проблемы.

Нельзя однозначно сказать, что с новым законом контрактная система стала принципиально другой, напротив, во многом новый Закон № 44-ФЗ схож с предыдущим – Законом № 94-ФЗ, но с некоторыми доработками. Несмотря на то, что разработчики нового закона делали акцент на повышение прозрачности государственных закупок, снижения уровня коррупции, повышения экономии бюджетных средств, добиться всех этих целей до конца не удалось.

Подводя итоги анализа функционирования государственной контрактной

системы, ключевой акцент в 44-ФЗ сделан на прозрачность закупок и их доступность для участников. Законодателем сделан расчет на то, что чем больше организаций-участников, тем выше конкуренция, чем выше конкуренция, тем активнее борьба за победу в торгах и итоговая цена - более низкая. Но такой подход привлек к государственным закупкам значительное число недобросовестных организаций-исполнителей, пытающихся выиграть на реализации коррупционных схем.

Не обеспечив точного и безусловного соблюдения требований законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд, добиться добросовестной конкуренции и эффективного использования государственных средств просто невозможно, в связи с чем, совершенствование законодательства в сфере государственных закупок будет актуально всегда.

Обобщая рассмотренный теоретический материал работы, можно отметить, что система государственных закупок играет очень важную роль в развитии экономики государства в целом. От того с какой эффективностью государство производит закупку товаров работ и услуг для своих нужд, зависят многие показатели, в том числе и эффективность расходований бюджета страны.

KAPITEL 2 / *CHAPTER 2*
FEATURES OF TERRITORIAL COMMUNITY DEVELOPMENT MANAGEMENT IN UKRAINE
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-009

Введення

Сучасна наука намагається розглядати підходи до стабілізації процесів у політичному, економічному, соціальному й культурному середовищі за допомогою пропозиції нових способів використання існуючого інструментарію управління, нових моделей управління як в сфері публічної влади (публічне адміністрування), так і в державному управлінні, а також механізмів, реалізація яких забезпечує збалансований розвиток територіальних громад. Виходячи з того, що наша держава вступила в новий етап економічних відносин, що вимагає перегляду традицій управління, дане дослідження є важливим, а тема – актуальною і своєчасною. Незважаючи на численні публікації дослідників, в яких описуються і аналізуються різноманітні аспекти територіального розвитку, серед українських теоретиків і практиків не існує єдиного погляду ні на дієвість управлінських заходів щодо розвитку територіальних громад базового рівня.

У зв'язку з вищевикладеним мета дослідження полягає в розробці теоретико-методологічних основ і методичного інструментарію управління сталим соціально-економічним розвитком територіальних громад в умовах динамічного зовнішнього і внутрішнього середовища.

При цьому об'єктом дослідження виступає соціально-економічний розвиток територіальної громади як складної, динамічної, відкритої системи.

В роботі використовувалися системно-ієрархічний, системно-функціональний аналіз, а також зіставлення і узагальнення для вивчення соціально-економічних показників розвитку регіонів і нормативно-правових актів.

2.1. Теоретико-методологічні засади управління розвитком громад

Останнім часом багато вчених досліджують проблеми управління територіальним розвитком. Це обумовлено як об'єктивно існуючими недоліками системи планування і управління розвитком територій, так і зростаючою увагою органів влади до цих проблем, зокрема через ряд нормативно-правових документів у сфері містобудування, стратегічного планування, прогнозування соціально-економічного розвитку та інвестиційного клімату регіонів.

У загальному розумінні розвиток – це рух вперед, формування нових цілей, становлення нових системних, структурних характеристик. Розвиток означає зростання, розширення, поліпшення, вдосконалення. Будь-який об'єкт

може набути нових рис в технічному, економічному, соціальному, фізіологічному, функціональному, естетичному, екологічному або будь-якому іншому сенсі [7].

Основною, інтегральною метою розвитку територій є поліпшення якості життя населення. Цей процес має три найважливіші складові:

– підвищення доходів, поліпшення здоров'я населення і підвищення рівня його освіти;

– створення умов, які сприяють зростанню самоповаги людей в результаті формування соціальної, політичної, економічної та інституційної систем, орієнтованих на повазі до людської гідності;

– збільшення ступеня особистої свободи людей, в тому числі їх економічної свободи.

Під територіальним розвитком ми розуміємо найбільш загальний підхід до державних завдань управління розвитком, що спирається на системно-структурні уявлення про цілісність країни. В узагальненому вигляді це – розробка єдиної схеми територіального розвитку країни в поєднанні інструментів бізнес-активності, соціального капіталу та централізованого державного втручання в стихійний процес реструктурування простору.

Найважливішими ознаками територіального розвитку є [21]:

– стійкість – тривале збереження умов відтворення потенціалу території (його соціальної, природно-ресурсної, господарської складової);

– збалансованість територіального розвитку – дотримання для кожної регіональної системи певних пропорцій основних складових її потенціалу (наприклад, між чисельністю населення і розвитком дорожньої мережі, між розвитком дорожньої мережі та площею лісопаркових зон і т. п.).

Найбільш очевидною ознакою територіального розвитку є його соціальна орієнтація, яка виражається параметрами рівня і якості життя населення даної місцевості. У цьому контексті прийнято вживати термін «сталий розвиток». Згідно «Концепції сталого розвитку» сталий розвиток – це такий розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольнити свої власні потреби [52, с. 8].

Сталий розвиток – це нова парадигма розвитку людства, що відображає усвідомлення життєвої важливості системного підходу, що поєднує економічні, екологічні та соціальні компоненти у виборі і реалізації сценаріїв розвитку. Сталий розвиток території відображає здатність економіки території протистояти зовнішнім і внутрішнім впливам і розвиватися переважно за рахунок внутрішніх джерел [15].

Управління територіальним розвитком – це спеціально організовані системні дії, спрямовані на забезпечення сталого і збалансованого відтворення соціального, господарського та природного потенціалів території при позитивній динаміці параметрів рівня і якості життя населення. Такі дії можуть здійснюватися і локально (органами місцевого самоврядування), і регіонально (регіональними органами влади і управління), і на загальнодержавному рівні (Урядом) [15].

Виходячи з аналізу спеціалізованої літератури, констатуємо, що сталий

розвиток базується на трьох складових: соціальна сфера, економіка і навколишнє середовище. Відповідно, управління сталим розвитком територій має бути направлено на досягнення наступних цілей [15]:

– екологічних (підтримка рівня продуктивності екосистем і збереження біорізноманіття);

– економічних (задоволення базових потреб суспільства, створення механізмів справедливого розподілу ресурсів, збільшення виробництва суспільно корисних товарів і послуг);

– соціальних (культурний плюралізм, інституційна стійкість, соціальна справедливість, участь усіх груп населення в процесі прийняття рішень).

Під управлінням в загальному вигляді в науковому та діловому світі прийнято розуміти цілеспрямований вплив на людей за допомогою певних методів, створення відповідних умов для ефективної групової діяльності і досягнення бажаних результатів.

На нашу думку, для управління розвитком громад доцільно застосовувати системний підхід – це напрям методології спеціального наукового пізнання і соціальної практики, в основі якого лежить дослідження об'єктів як систем. В найбільш загальній формі сутність системного підходу полягає в розгляді об'єкта дослідження і практичної діяльності в єдності його зовнішніх і внутрішніх зв'язків.

В Україні управління розвитком територіальних одиниць здійснюється відповідно до положень державної регіональної політики, яка являє собою «систему цілей, заходів, засобів та узгоджених дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб для забезпечення високого рівня якості життя людей на всій території України з урахуванням природних, історичних, екологічних, економічних, географічних, демографічних та інших особливостей регіонів, їх етнічної і культурної самобутності» [13].

Управлінська діяльність є процесом цілеспрямованого, обумовленого впливу суб'єкта на об'єкт, де об'єктом виступає людина або організована група людей, а об'єктом виступають відносини між людьми або групами людей. Управління завжди цілеспрямоване, тобто орієнтоване на досягнення певного результату. Кінцевою метою управління розвитком територіальної громади є благополуччя населення, що проживає в ній. Управління розвитком територіальної громади включає такі характеристики, як об'єкт і цілі управління, а також основні методи і інструменти взаємодії [15].

Об'єктом управління розвитком територій є вся сукупність відносин між людьми і організованими групами людей (підприємства, господарські та громадські організації і т.д.), що виникають з приводу використання різноманітних ресурсів території (матеріальних, трудових і ін.). Латинін М.А. і Пастух К.В. [9, с. 85] об'єктом управління визначають території, в межах яких здійснюється державне управління і місцеве самоврядування, а суб'єктами управління – органи державної влади (центральні та місцеві), представницькі органи місцевого самоврядування, які в межах своєї компетенції вирішують проблеми соціально-економічного розвитку територій (таблиця 1).

Таблиця 1 – Суб'єкти управління розвитком територіальних громад

Суб'єкт	Функції
міністерства, ін. центральні органи виконавчої влади; Верховна Рада АРК, обласні, Київська та Севастопольська міські ради й держадміністрації; Рада міністрів АРК, міські, селищні, сільські ради; всеукраїнські асоціації органів місцевого самоврядування; громадські об'єднання, юридичні та фізичні особи	беруть участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної регіональної політики
Міжвідомча координаційна комісія з питань регіонального розвитку	забезпечує загальну координацію реалізації Державної стратегії регіонального розвитку
НАДС, Національна академія державного управління при Президентові України, Національний інститут стратегічних досліджень	забезпечують реалізацію державної політики у сфері державної служби та служби в органах місцевого самоврядування, здійснюють підготовку кадрів та науково-дослідне супроводження політичних реформ
проекти міжнародної технічної допомоги	сприяють реалізації регіональних програм і проектів

Отже, в управлінні територією, підвідомчій конкретному органу влади суб'єктом управління виступає відповідний орган влади і органи управління, які ним формуються.

Інструменти державної регіональної політики в розрізі окремих напрямів управлінського впливу та заходів можна умовно об'єднати у групи (рисунок 1).

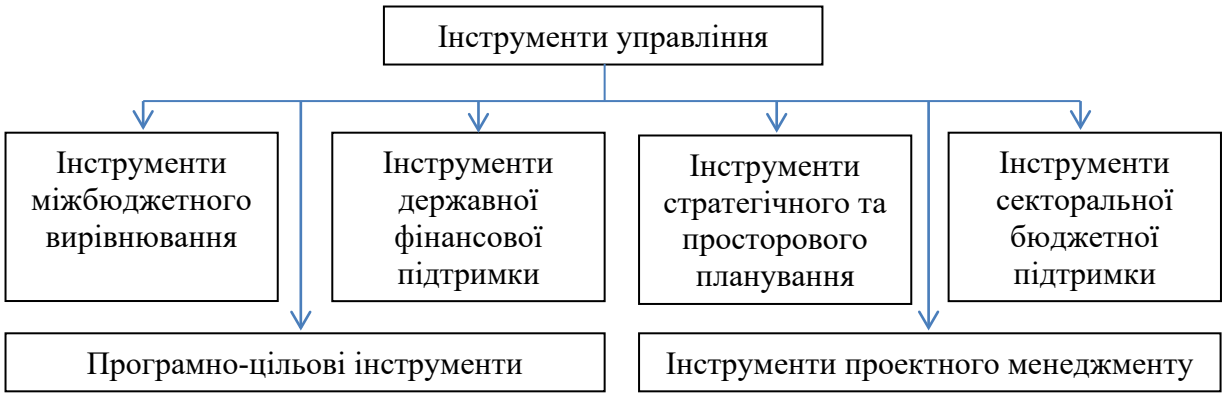


Рисунок 1 – Інструменти управління розвитком територіальних громад

У будь-якому управлінні неодмінним інструментом є фінансове забезпечення управлінських заходів (рисунок 2).

Методи управління розвитком адміністративно-територіальних одиниць поділяють на прямі та непрямі. Прямий метод припускає активне втручання держави шляхом цілеспрямованого стимулювання територіального розвитку (створення центрів зростання тощо). Натомість опосередкований метод Направлений на створення сприятливої атмосфери у галузі економіки за допомогою фінансових та інших інструментів.

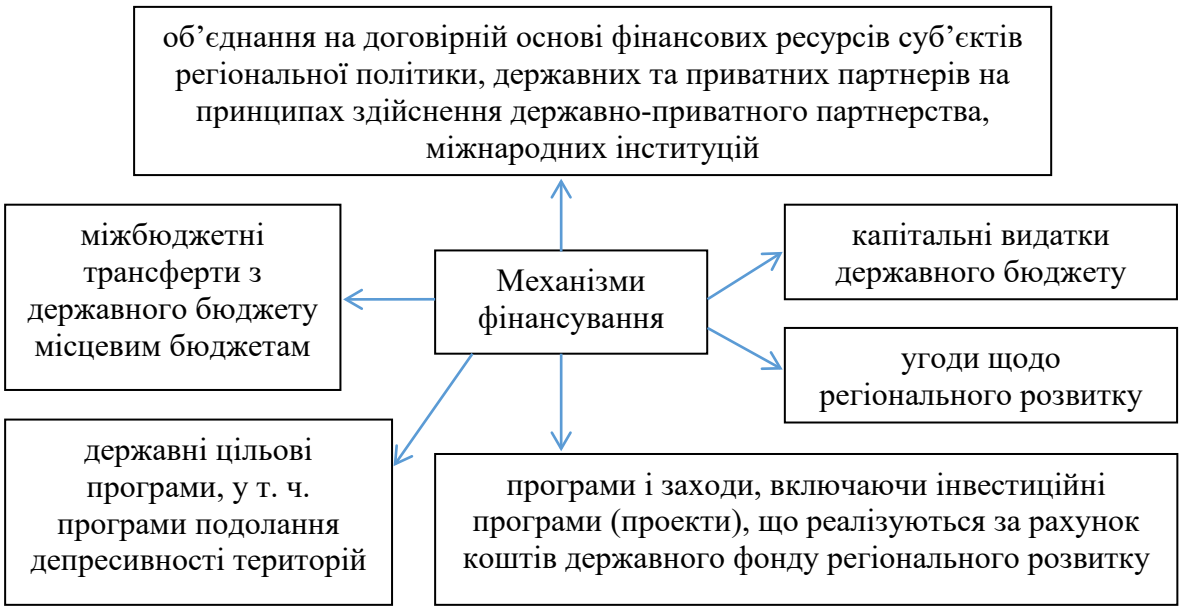


Рисунок 3 – Механізми фінансування заходів з управління громадами

Таким чином, розвиток територіальної громади безпосередньо залежить від наступних факторів: ефективної законодавчої бази; компетентності місцевих управлінців та готовності співпрацювати з іншими громадами задля вирішення спільних проблем.

2.2. Аналітичні підходи до діагностики територіального розвитку

В Україні розвиток громад і територій характеризується нерівномірністю. Спостерігаються значні диспропорції регіонального розвитку, пов'язані з географічним розташуванням регіонів, їх природно-ресурсним потенціалом, наявністю виробничих потужностей тощо. Відповідно, для забезпечення розвитку того чи іншого регіону (територіальної громади) необхідний індивідуальний підхід, який враховуватиме рівень соціально-економічного (сталого) розвитку регіону.

Міністерство розвитку громад та територій оцінює функціонування громад за рівнем фінансової спроможності. Для цього експерти формують рейтинг, який базується на кількох показниках:

1) показник, що характеризує обсяги власних доходів на одного мешканця,

2) рівень дотаційності бюджету (не повинен перевищувати 30 % від суми власних доходів),

3) капітальні видатки на одного мешканця без субвенцій з держбюджету,

4) питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах [12].

Результати аналізу літературних джерел стосовно оцінювання розвитку регіону дозволили систематизувати усю сукупність способів оцінювання за такими напрямами: розвиток людського потенціалу; розвиток людських

ресурсів; рівень та якість життя населення; людський розвиток та управління людським розвитком. Автори розглядають або окремі аспекти (обсяги доходів чи витрат населення території, бідність тощо), або ж глобальні проблеми вимірювання людського розвитку [8, с. 273].

Оцінка управління розвитком регіональних соціально-економічних систем має свою специфіку, обумовлену відкритим характером регіональної економіки, високим рівнем спеціалізації і залежністю від процесів в національній економіці. На рівні регіону розглядають такі підходи до вирішення завдання оцінки регіонального управління [8; 10; 11; 18; 19]:

– оцінка окремих індикаторів. Метод заснований на оцінці окремих індикаторів, таких як обсяг промислового виробництва, інвестиції в основний капітал, грошові доходи населення і т. д. Досить простий і дозволяє скласти уявлення про тенденції розвитку регіонів, однак, не дає системного уявлення про результативність управління;

– порівняння дійсних результатів управління з можливими результатами розвитку без здійснення управлінських дій. Цей метод ґрунтується на ідеї порівняння результатів розвитку регіону, отриманих в результаті здійснення управлінських дій, з результатами, які могли б мати місце при їх відсутності;

– порівняння витрат і вигод. Метод заснований на аналізі витрат і вигод від управлінських дій. Проблеми його застосування пов'язані зі складністю кількісної оцінки результатів управління і необхідністю врахування позитивних і негативних зовнішніх ефектів;

– оцінка ступеня досягнення поставлених цілей. Перевагою є можливість безпосередньої оцінки досягнутих результатів.

Проблеми застосування цільового методу пов’язані з необхідністю кількісного визначення цілей управління. Крім цього, управління надає комплексний вплив на економіку, тому досягнення однієї конкретної мети може бути пов’язане з негативними наслідками для інших аспектів розвитку регіону.

Загальним для розглянутих підходів є розгляд державного регулювання регіонального розвитку в якості додаткового каналу впливу на територіальну соціально-економічну систему.

Оцінку управління розвитком регіону фахівці пропонують здійснювати за трьома напрямками: оцінка ступеня досягнення головних цілей соціально-економічного розвитку регіону, результативність макроекономічного регулювання територіальної системи і ефективність виробництва суспільних товарів і послуг. Оцінка результативності регіонального макроекономічного регулювання також може здійснюватися на основі використання окремих індикаторів. Їх вибір повинен дати системне уявлення про стан і тенденції розвитку території (таблиця 2).

Ефективність управління розвитком територій прийнято оцінювати по динаміці рівня соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Особливе значення у визначенні рівня економічного розвитку регіону мають традиційні показники, що оцінюють рівень виробництва і споживання благ і зростання цього рівня в розрахунку на душу

населення (валовий національний продукт – ВНП, валовий внутрішній продукт – ВВП, реальний ВНП на душу населення, темпи зростання цих показників).

Таблиця 2 – Типологія підходів до визначення змісту управління соціально-економічним розвитком

Підхід	Суб'єкти впливу (управління)	Результати
Об'єктивний (еволюційний)	Не розглядаються	Певні зміни, які можуть бути як позитивними, так і негативними
Командно-адміністративний	Державні органи (галузеві міністерства і відомства)	Задоволення потреб галузевих міністерств і відомств, планова забудова території
господарський (Інфраструктурний)	Місцеві органи влади	Розвиток інфраструктури, підвищення ефективності господарської діяльності та управління муніципальної власністю
Комплексний	Різні суб'єкти (в першу чергу, державні і муніципальні органи влади)	Досягнення певного рівня розвитку для задоволення потреб населення і держави на даній території
Якісний	Множинність суб'єктів / стейкхолдерів (державні і муніципальні органи влади, населення та підприємницький сектор)	Поліпшення добробуту населення (більш повне задоволення потреб), залучення його в управління і збереження довкілля

Для оцінки динаміки розвитку доцільно використовувати показники, що оцінюють темпи економічного зростання в регіоні. В першу чергу це темпи зростання доходу на душу населення, продуктивності праці, а також темпи структурної трансформації виробництва і суспільства. Стійка динаміка кількісних показників економічного зростання – один з показників сталого розвитку.

До основних переваг цих методів належать можливість отримання інформації, необхідної для розрахунку індикаторів, простота проведених розрахунків, наявність інтегральних індикаторів, що полегшують порівняльні дослідження. Найбільш істотними недоліками є недостатня увага, що приділяється оцінці управлінського впливу на рівень розвитку; пріоритетом є оцінка економічної складової розвитку, що не відповідає сучасному розумінню соціально-економічного розвитку, не відображає значимість соціальних і екологічних результатів цього процесу.

До недоліків можна віднести також занадто широкий перелік індикаторів, складність необхідних розрахунків, відсутність інтегральних індикаторів, наявність показників, для розрахунку яких неможливо отримати дані в існуючій інформаційній системі. Все це обумовлює необхідність пошуку нових підходів і розробки більш об'єктивної системи оцінки результатів розвитку і цілеспрямованих впливів, що визначають напрямки і динаміку територіального розвитку.

Таким чином, існуючі підходи до оцінки розвитку адміністративно-територіальних одиниць базуються на аналізі показників, що враховують рівень соціально-економічного розвитку територіальних громад. Переважна більшість методик передбачають розрахунок інтегрального показника.

У даній роботі проаналізуємо рівень соціально-економічного розвитку регіонів України за наступними показниками:

1. Економічна та соціальна згуртованість;
2. Економічна ефективність;
3. Інвестиційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця;
4. Фінансова самодостатність;
5. Розвиток малого та середнього підприємництва;
6. Ефективність ринку праці;
7. Розвиток інфраструктури;
8. Відновлювана енергетика та енергоефективність;
9. Доступність та якість послуг у сфері освіти;
10. Доступність та якість послуг у сфері охорони здоров'я;
11. Соціальний захист та безпека;
12. Раціональне природокористування та якість довкілля.

Оцінка розвитку регіонів проводиться шляхом розрахунку рейтингової оцінки (ранжування) регіонів за кожним напрямом та розрахунку загальної рейтингової оцінки в цілому за всіма напрямами. Рейтингова оцінка проводиться шляхом порівняння відхилення значень показників за кожним конкретним регіоном від їх найкращих значень за регіонами за відповідний (звітний) період та відповідне ранжування регіонів від 1-го до 27-го місця.

Рейтингова оцінка проводиться на основі підрахунку відносних відхилень показників кожного регіону від максимальних та мінімальних значень таких показників інших регіонів за формулою (1) [14]:

$$R_j = \sum_{i=1}^{n} \frac{x_{max\,i} - x_{ij}}{x_{max\,i} - x_{min\,i}} + \sum_{i=1}^{n} \frac{x_{ij} - x_{min\,i}}{x_{max\,i} - x_{min\,i}}, \quad (1)$$

де R_j – сума рейтингових оцінок конкретного регіону за кожним з показників, що характеризують окремий напрям діяльності;

x_{ij} – значення і-го показника j-го регіону;

$x_{max\,i}$ – максимальне значення і-го показника;

$x_{min\,i}$ – мінімальне значення і-го показника.

Перша частина формули використовується для оцінки показників, підвищення яких має позитивне значення (наприклад, обсяг реалізованої промислової продукції у розрахунку на одну особу населення), друга частина – для оцінки показників, підвищення яких має негативне значення (наприклад, сума заборгованості з виплати заробітної плати).

Визначення середнього арифметичного значення суми рейтингових оцінок конкретного регіону за всіма показниками щорічної оцінки, що характеризують окремий напрям діяльності, здійснюється за формулою (2):

$$R_{cpj} = \frac{R_i}{n}, \quad (2)$$

де R_{cpj} – середнє арифметичне суми рейтингів конкретного регіону за всіма показниками окремого напряму;

n – кількість показників, за якими проводився розрахунок за окремим напрямом.

За результатами розрахунків визначається інтегральна рейтингова оцінка як середнє арифметичне значення суми рейтингових оцінок конкретного регіону за всіма напрямами за формулою (3):

$$I_J = \frac{\sum_1^m Rcpj}{m}, \quad (3)$$

де I_j – середнє арифметичне суми рейтингів конкретного регіону за всіма напрямами;

m – кількість напрямів, за якими проведено розрахунок.

Загальні рейтингові показники та рівень соціально-економічного розвитку областей наведені в таблиці (таблиця 3).

Таблиця 3 – Рейтингова оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України [12; 17]

Регіони	Загальне місце регіону		Динаміка	Місце регіону за напрямом											
	2018 р.	2019 р.		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
м. Київ	1	1	-	1	2	1	1	1	2	18	8	2	1	17	8
Вінницька	4	2	+2	9	1	17	6	16	7	10	14	13	10	3	12
Дніпропетровська	5	3	+2	3	3	7	4	22	3	2	7	21	16	7	18
Рівненська	3	4	-1	16	10	25	17	14	13	4	1	22	3	2	5
Київська	8	5	+3	14	4	6	2	13	1	7	13	3	20	9	24
Харківська	2	6	-4	17	17	11	9	2	6	20	17	1	8	1	21
Чернівецька	6	7	-1	7	12	19	22	4	12	1	23	20	2	5	3
Львівська	11	8	+3	5	13	12	8	11	8	12	11	15	6	24	7
Кіровоградська	15	9	+6	22	11	3	16	3	15	5	4	5	15	19	22
Тернопільська	7	10	-3	15	16	22	10	8	20	3	22	18	7	13	1
Черкаська	9	11	-2	19	6	16	20	18	4	15	15	4	13	10	11
Миколаївська	21	12	+9	13	8	5	11	20	5	9	5	19	19	20	20
Одеська	22	13	+9	6	19	18	19	9	9	6	9	7	22	15	17
Івано-Франківська	16	14	+2	4	15	21	14	19	10	14	20	24	4	6	16
Полтавська	10	15	-5	10	7	8	7	21	19	21	19	16	12	14	6
Житомирська	13	16	-3	20	14	20	13	15	14	25	3	11	17	12	14
Хмельницька	12	17	-5	21	24	24	12	5	11	16	10	14	11	16	9
Волинська	14	18	-4	12	21	2	25	17	23	19	6	10	9	4	4
Херсонська	18	19	-1	11	9	4	24	6	21	24	2	17	18	18	13
Закарпатська	19	20	-1	2	23	9	23	10	22	11	16	25	5	23	2
Сумська	17	21	-4	23	22	14	18	12	17	13	18	6	14	8	19
Чернігівська	23	22	+1	18	20	13	15	7	18	8	12	12	23	25	10
Запорізька	20	23	-3	8	5	10	21	23	16	17	21	23	21	11	15
Луганська	25	24	+1	25	25	23	5	24	25	22	24	9	-	21	23
Донецька	24	25	-1	24	18	15	3	25	24	23	25	8	-	22	25

Результати оцінки свідчать, що за рівнем соціально-економічного розвитку регіонів за 2019 рік перші позиції рейтингу займають: м. Київ, Вінницька, Дніпропетровська, Рівненська та Київська області. Замикають рейтинг Сумська, Чернігівська, Запорізька, Луганська і Донецька області.

Отже, розвиток регіонів прийнято оцінювати за допомогою складання рейтингів, що базуються на комплексі показників. Найбільш показовим є Рейтинг соціально-економічного розвитку регіонів.

2.3. Шляхи удосконалення управління розвитком територіальних громад в Україні

Необхідність управління розвитком територіальних громад пов'язана з комплексом наступних проблем регіонів України: диференціація економічного потенціалу і рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, надмірна концентрація продуктивних сил в індустріальних районах, високий рівень тіньової економіки, складність формування ринкових взаємин між регіональною владою та приватним бізнесом, несприятлива екологічна ситуація в багатьох регіонах. Ступінь соціальної диференціації регіонів відбивається в динаміці і структурі зайнятості, безробіття, рівень доходів і реального споживання. Підсилюють диференціацію соціально-економічного розвитку регіонів недооцінка проблем забезпечення економічної безпеки регіонального розвитку, розрив міжрегіональної кооперації та руйнування корпоративно-кооперацийного каркасу регіональної економіки [9]. Внаслідок цього виникають проблеми із зайнятістю населення, зниження показників людського розвитку, порушуються принципи сталого розвитку регіональних систем.

Характеристиками економічної безпеки регіону слід вважати: стійкість до екзогенних і ендогенних загрозам; відносна економічна самодостатність, здатність до використання конкурентних переваг. Економічна безпека регіону забезпечується шляхом моніторингу і оцінки загроз, прийняття рішень по нормалізації стану системи. Головне завдання ефективної регіональної політики на сучасному етапі розвитку України полягає в ослабленні і ліквідації диспропорцій і зменшенні їх негативних наслідків для соціально-економічний системи країни [2].

Головною метою управління розвитку територіальних громад на загальнодержавному рівні виступає стимулювання економічного розвитку, зменшення коливань макроекономічних показників, збільшення внутрішнього попиту, розширення ринків збуту. В Україні за останні двадцять років сформувалася своя система управління розвитком регіонів, але відкритими залишається ряд питань, що стосуються нерівномірності економічної активності, збільшення активності великих міст і втрата економічного потенціалу малих міст, поляризація сільського населення. Європейська інтеграція України стримується відсутністю якісного інституційного забезпечення на державному та регіональному рівнях. Механізм планування в Україні функціонує у вигляді програм розвитку регіонів. Актуальним залишається питання модернізації регіональної політики [1; 3].

У зв'язку з цим пропонуємо такі основні напрями модернізації регіональної політики в Україні. Одним із них є продовження державної підтримки регіонів. Як зазначалося у попередніх розділах, розвиток

територіальних громад доцільно розглядати з урахуванням результатів реформи адміністративно-територіального устрою, фінансової децентралізації, тенденцій розвитку і стимулювання конкурентних засад економіки [2; 4]. У зв'язку з фінансовою децентралізацією бюджети регіонів одержали значні обсяги фінансових ресурсів, які надходять у вигляді податків і зборів, а також інших дохідних джерел. Окрім цього, починаючи з 2014 року, у процесі впровадження державної регіональної політики, Урядом щорічно збільшуються обсяги державної фінансової підтримки розвитку регіонів та громад. Так, у 2019 році реалізовано 79 програм державної підтримки розвитку територій, на загальну суму 84,1 млрд грн (у 2018 році – 66 млрд грн) [5].

Фінансові ресурси спрямовуються до місцевих бюджетів, для створення умов динамічного та збалансованого розвитку територіальних громад. Головними розпорядниками коштів виступають центральні органи виконавчої влади. Вони також є відповідальними виконавцями тих бюджетних програм, бенефіціарами яких місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування [5]. Для розвитку територіальних громад важливо, щоб представники місцевих органів влади залучали кошти і спрямовували державну підтримку, поєднуючи її з власними ресурсами на реалізацію локальних стратегій розвиту, реалізовували проекти «твердої» та «м'якої» інфраструктури, які стимулюють так звані «точки зростання», підтримують впровадження інновацій, розвиток нового виробництва, малого та середнього підприємництва.

До основних напрямів модернізації регіональної політики і шляхів вирішення проблем територіального розвитку також відноситься: розширення доступу до інвестиційних ресурсів, збільшення можливостей для впровадження інновацій, розвиток міжрегіонального співробітництва, підвищення регіональної конкурентоспроможності і зайнятості [6].

1. Розширення доступу до інвестиційних ресурсів. Для цього необхідні: створення сприятливого інституційного поля для залучення державних та приватних інвестицій в модернізаційні проекти регіону; формування системи моніторингу інвестиційних проектів, що реалізуються в рамках державно-приватного партнерства, і контролю над їх реалізацією; проведення щорічної рейтингової оцінки інвестиційної привабливості адміністративно-територіальних одиниць. Необхідне створення умов для більш тісної співпраці з європейськими організаціями та фондами, які надають фінансову підтримку, спрямовану на регіональний розвиток в рамках програм міжнародного співробітництва. Сюди відносять кошти Європейського Союзу через інструменти добросусідства і партнерства, програми прикордонного співробітництва, інших міжнародних програм і донорів (Всесвітній банк, Європейський банк реконструкції і розвитку, Європейський інвестиційний банк та ін.).

2. Збільшення можливостей для впровадження інновацій. Основними завданнями в цьому напрямку є: розвиток інноваційної інфраструктури в регіоні шляхом створення інноваційних кластерів або технопарків (зокрема на базі інститутів Національної академії наук України); проведення моніторингу потреб підприємств в інноваціях і наявних в наукових, конструкторських

установах розробок, які призначені для продажу і створення на цій основі інформаційного каталогу інновацій за принципом «попит-пропозиція». Також передбачено створення механізму формування ефективної організаційної, фінансової підтримки і розвитку інноваційної діяльності шляхом надання фінансово-кредитної допомоги суб'єктам господарювання, які реалізують інвестиційні проекти інноваційного спрямування, зокрема в енерго- та ресурсозбереження; створення пайових інвестиційних фондів для реалізації інноваційних проектів із залученням ресурсів державного та місцевих бюджетів, приватного капіталу; формування дієвої мережі «наука – виробництво» на основі створення центрів трансферту технологій для об'єднання потенціалу науки, виробництва і фінансового капіталу (із залученням малого і середнього бізнесу); проведення семінарів, презентацій науково-технічних розробок Національної академії наук України, в практичному впровадженні яких зацікавлені органи виконавчої влади та місцевого самоврядування.

3. Розвиток міжрегіонального співробітництва передбачає: розвиток інституційно-правових форм міжмуніципального співробітництва; розробку і впровадження моделі міжрегіональної взаємодії, заснованої на принципах поєднання і взаємного посилення центрів зростання; реалізація угод про міжрегіональну співпрацю, кооперацію та інтеграцію з усіма регіонами України та регіонами інших країн, перш за все ЄС; сприяння організації та проведенню форумів, бізнес-зустрічей, презентацій, круглих столів, тематичних виставок та інших заходів в рамках укладених угод про співпрацю між регіонами України та адміністративно-територіальними одиницями інших країн [20].

4. Підвищення регіональної конкурентоспроможності і зайнятості. Виділяються 4 основні напрями у розвитку конкурентних переваг: розробка рейтингів конкурентоспроможності регіонів; кластерний підхід забезпечення конкурентоспроможності регіонів; інноваційна система регіону; аналіз нематеріальних чинників регіональної конкурентоспроможності. Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника необхідно послаблювати імпортозалежність національного виробника по широкій групі товарів масового споживання. Конкурентними перевагами регіонів є: поєднання галузей і кластерів; рівень розвитку економіки; напрямки і структура міжрегіональних і міжнародних економічних взаємодій. Особливо вказують на такий фактор, як розвиненість інфраструктури (транспорт, зв'язок, засоби комунікації, комп'ютерні мережі). Вона підвищує конкурентоспроможність і забезпечує формування, обробку і використання ринкової інформації.

У нинішніх умовах державна регіональна політика повинна бути зорієнтована на підвищення збалансованості просторового розвитку національної економіки шляхом виявлення і розкриття переваг кожної територіальної громади, формування і сприяння зміцненню нових агломерацій динамічного економічного зростання, причому на всій території України. Процес стимулювання розвитку територіальної громади вимагає застосування комплексу економічних, правових, організаційних, інвестиційних, інноваційних, податкових та інших управлінських методів, і засобів. Їх

сукупність являє собою механізм стимулювання розвитку територіальних громад. З огляду на вищесказане, формування механізму стимулювання розвитку територіальних громад має базуватися на спільності різних економічних інтересів (громадських, колективних, особистісних, галузевих або секторних, державних і регіональних), а також враховувати спектр соціальних інтересів населення.

Існує два підходи до змістового наповнення механізму стимулювання. Перший підхід базується на тому, що механізм стимулювання включає позитивні і негативні стимули, а другий розглядає стимулювання виключно з точки зору позитивного впливу, що і наповнює зміст основних стимулів [15].

У сучасних умовах механізм має бути зорієнтований на розвиток громад на інноваційній основі, позиціонуватися в зовнішньому середовищі та сприяти зміцненню взаємозв'язків у регіональній соціально-економічній системі. Державне стимулювання інноваційної діяльності з позицій світового досвіду орієнтоване на непрямі методи, що одночасно забезпечує і розвиток інноваційних процесів, і створення сприятливих економічних умов, а також соціально-політичного клімату для науково-технічного розвитку [19].

Механізм стимулювання може складатися з різних елементів, які пропонуємо поділити на такі групи [16, с. 353]: мету як об'єднуючий елемент усіх складових механізму; інструменти – інституційні та організаційні; джерела, інструменти та форми фінансування заходів; принципи формування і застосування механізмів; критерії їх ефективності; адекватні підходи до забезпечення регіонального розвитку тощо (рисунок 4).

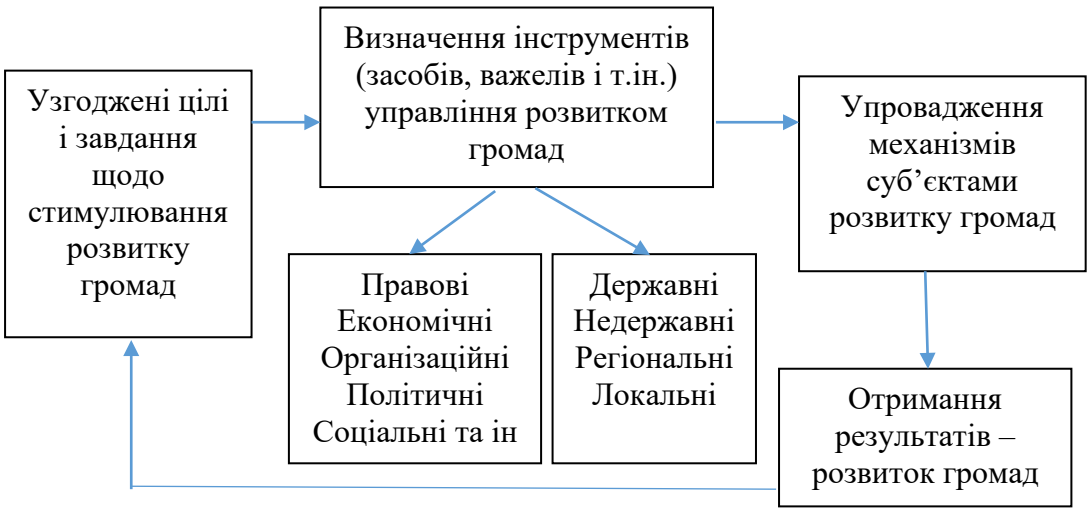


Рисунок 4 – Комплексний механізм стимулювання розвитку територіальних громад

На кожному етапі розвитку держави та її регіонів використовуються інструменти, яким приділяється особлива увага держави. Цілі і складові цих інструментів визначаються органами влади центрального і регіонального рівнів в залежності від завдань, які необхідно вирішити. Для забезпечення розвитку кожної окремої територіальної громади повинен використовуватися комплекс взаємодоповнюючих інструментів, які комбінуються і адаптуються до

регіональних особливостей, а також ресурсних і організаційних можливостей громади. При формуванні цього комплексу інструментів слід виходити з того, що створення чогось вимагає комплексу інструментів, перш за все таких [15; 16; 22]: інституційних (хто?), правових і концептуально-правових (на підставі чого, яким чином?), фінансових (за що?), матеріальних (ніж, де, на чому?), організаційних (як?), мотиваційних (чому?), аналітичних (чому так?), інформаційних (що, навіщо, для чого?).

Розглянемо детальніше набір цих інструментів. Інституційні інструменти економічного розвитку територій включають спеціальні центральні органи влади, відповідальні за регіональну політику та економічний розвиток; органи державної влади та місцевого самоврядування; державні, регіональні та місцеві координаційно-дорадчі структури; центри (агентства) підтримки: регіонального та місцевого розвитку, інновацій, підприємництва; дослідницькі центри; навчальні заклади; центри трансферу технологій. Інституційні мережеві інструменти економічного розвитку територій: бізнес-інкубатори; індустріальні парки; технопарки; наукові парки; кластери і т. д. Правові: закони; постанови, рішення і розпорядження центральних, регіональних та місцевих органів влади, органів місцевого самоврядування; документи асоціативних структур. Концептуально-правові: стратегії, програми і проекти розвитку територій; угоди (між центром і регіонами, центром і містами, уповноваженими структурами та бізнесом); проекти і програми міжрегіонального, міжмуніципального, транскордонного та іншого співробітництва. Фінансові: різноманітні інвестиції з державного та місцевих бюджетів; фінанси недержавного сектора; спеціалізовані фінансові установи; гранти; податки; податкові пільги; муніципальні облігації та ін. Матеріальні: соціальна, виробнича, житлово-комунальна, транспортна та інша інфраструктура, телекомунікації, транспорт, технічні пристосування і т. д. Організаційно-інформаційні: громадські обговорення проблем регіонального розвитку; інформація в ЗМІ; конференції, форуми, круглі столи; виставки, ярмарки; координація; навчання, обмін досвідом; регіональний маркетинг; співробітництво; технологічні та діалогові платформи та ін. Мотиваційні інструменти в ідеалі повинні бути створені для всіх учасників регіональних змін: службовців органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування; органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування; підприємств, установ і організацій всіх форм власності; населення регіону. Аналітичні інструменти: опитування; спостереження; бенчмаркінг; вартісний аналіз; інтелект-карти; кейс-метод (покроковий розбір ситуацій); причинно-наслідковий аналіз; системний аналіз; ситуаційний аналіз; сценарний підхід; факторний аналіз; функціональний аналіз і ін.

В цілому інструменти і важелі впливу механізму стимулювання розвитку територіальних громад структуруються як за рівнями (регіональний, галузевий, секторний рівні, на рівні підприємств), так і за видовим поділом інструментів, дія яких проявляється в процесі регуляції інвестиційної, інноваційної, структурної, податкової та інших супутніх видів діяльності. Всі інструменти, узагальнені в певній технології, розробленій для досягнення цілей економічної

політики країни, складають комплексний механізм розвитку територіальних громад.

Світовий досвід показує, що найбільш ефективними державними інструментами, що мають мотиваційний характер і сприяють підвищенню конкурентоспроможності територій, є ті, які розвивають інституційну спроможність і активізують діяльність суб'єктів економічного розвитку територіальних громад [1]. Це конкурси і гранти. В ідеальному варіанті вони повинні проводитися по всіх групах суб'єктів – органів місцевої публічної влади, підприємств, наукових організацій і навіть громадян. Таким чином, повинні стимулюватися не тільки нові підходи в галузі забезпечення розвитку територій, а й формуватися нова управлінська культура, нова культура життя в регіоні, що забезпечує передумови для безперервного поліпшення стану територій.

Таким чином, інструментарій розвитку територіальних громад з плином часу ускладнюється і змінюється в залежності від появи нових детермінант і загальної здатності інституцій використовувати нові інструменти. Сукупність усіх інструментів являє собою механізм стимулювання розвитку територіальних громад.

Висновки

Критичний аналіз концептуальних підходів розвитку теорії сталого розвитку територій, дозволив виявити, систематизувати й уточнити основоположні засади управління розвитком громад. Сталий розвиток території – це процес безперервного поступального розвитку соціально-економічних систем, в основі яких лежить здатність збалансованого використання наявних ресурсів для нинішніх і майбутніх поколінь, спрямований на створення високого рівня життя населення; оптимально вибудувана стратегія розвитку територій, що призводить до інноваційного прориву і нового етапу розвитку цивілізації.

Для управління розвитком громад доцільно застосовувати системний підхід, який ґрунтується на тому, що будь-яка організація являє собою систему, що складається з частин, кожна з яких має свої власні цілі. Застосування системного підходу пов'язане з використанням загальної теорії систем для прийняття управлінських рішень. Об'єкт управління в рамках даного підходу розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів (функцій, процесів, методів).

Інструменти державної регіональної політики в розрізі окремих напрямів управлінського впливу та заходів можна умовно об'єднати у групи: інструменти міжбюджетного вирівнювання; державної фінансової підтримки; стратегічного та просторового планування; інструменти секторальної бюджетної підтримки; програмно-цільові інструменти; проектний менеджмент. Доведено, що розвиток територіальної громади безпосередньо залежить від наступних факторів: ефективної законодавчої бази; компетентності місцевих

управлінців.

Основна мета державної політики – розвиток людського потенціалу. Тому увага органів управління має концентруватися на двох важливих показниках: індексі регіонального людського розвитку та індексі конкурентоспроможності регіонів. Ефективність управління розвитком територій прийнято оцінювати по динаміці рівня соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Стійка динаміка кількісних показників економічного зростання – один з показників сталого розвитку.

Для забезпечення сталого розвитку територіальних громад пріоритетними напрямами розвитку регіональної політики повинні стати: формування та реалізація удосконаленої регіональної політики; створення сучасних інституційних механізмів регіонального розвитку; розширення і захист внутрішнього ринку в рамках європейського простору, посилення інноваційних економічних процесів, вдосконалення механізму перерозподілу фінансових потоків для допомоги менш розвиненим територіальним громадам. Як показує європейський досвід, програми територіального розвитку слід адаптувати до потреб відповідного регіону.

KAPITEL 3 / *CHAPTER 3*
WAYS TO IMPROVE THE STATE POLICY OF TERRITORIAL COMMUNITIES DEVELOPMENT IN UKRAINE

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-017

Введення

В умовах реалізації в Україні реформи публічного управління та децентралізації влади особливої актуальності набувають питання науково-методологічного забезпечення розвитку територіальних громад у контексті здійснюваних реформ. Збалансований розвиток територіальних громад є базою результативних змін, яких потребує вітчизняне суспільство. Виходячи з цього, управління розвитком територіальних громад має враховувати комплекс методів, підходів, інструментів та принципів, на підставі яких повинні реалізовуватися прогресивні зміни як на державному, так і на регіональному рівні. Для забезпечення належного рівня життя мешканців громад відповідно до європейських стандартів необхідно застосувати таку модель управління, за якої буде здійснюватися безперервний розвиток територіальних громад.

Зазначена проблематика досліджується як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Разом з тим, поглибленого дослідження потребують питання розвитку громад в умовах децентралізації. У зв'язку з цим метою роботи є обґрунтування теоретичних та методологічних аспектів територіального розвитку, а також формування практичних рекомендацій для удосконалення державної політики розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні.

Наукову об'єктивність дослідження підтверджує використання сучасних методів дослідження, як загальнонаукових, так і спеціальних. На основі діалектичного методу здійснено дослідження сутності державної політики, державного управління і територіального розвитку. Використання формально-логічного методу дозволило узагальнити проблеми й ризики, пов'язані з реалізацією реформи місцевого самоврядування і децентралізації влади. Використовуючи синтез і аналіз здійснено характеристику сучасного стану розвитку територіальних громад в Україні.

3.1. Еволюція теоретичних досліджень державної політики регіонального розвитку

Кожна держава здійснює управління своїми територіями за допомогою державної регіональної політики шляхом створення відповідного територіального режиму (порядку). Державна політика являє собою «…сукупність ціннісних цілей, державно-управлінських заходів, рішень і дій, порядок реалізації державно-політичних рішень (поставлених державною

владою цілей) і системи державного управління розвитком країни» [4, с. 8]. Відповідно до регіонального критерію державної політики виокремлюють центральну, регіональну та муніципальну політики. У контексті нашого дослідження особливий інтерес становить саме державна регіональна політика (далі – ДРП), яка покликана забезпечити територіальний розвиток або розвиток громад різних рівнів. ДРП являє собою комплекс цілей, заходів, засобів, механізмів, інструментарію та узгодженої взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з метою формування належного середовища життєдіяльності населення України, створення просторової цілісності держави, сталого збалансованого розвитку усіх її регіонів, узгодження інтересів на регіональному та загальнодержавному рівнях [4, с. 256].

Ґрунтовний аналіз основних напрямів і пріоритетів ДРП дозволяє визначити її головну мету – забезпечення збалансованого розвитку громад (економічного, соціального, культурного тощо), що уособлюється у високому рівні якості життя мешканців цих громад. Мета ДРП досягається шляхом:

1) створення відповідних умов для забезпечення збалансованого регіонального розвитку;

2) інтеграції регіонів України у єдиному просторі: політичному, правовому, економічному, соціальному, інформаційному, культурному;

3) ефективного використання наявних потенціалів регіонів з урахуванням їх особливостей і традицій;

4) підвищення конкурентоспроможності регіонів [4].

З точки зору системного підходу державна політика є сукупністю певних елементів, взаємодія яких дозволяє досягнути визначеної мети у конкретній сфері, використовуючи методи впливу та ресурси. Нині категорію «розвиток громад» (англ. «community development») визнано окремою науковою дисципліною, яка має набір відповідних практик, що здійснюють узагальнення і систематизацію досліджень широкого спектру галузей науки, зокрема, публічного управління, соціології, економіки, політології, менеджменту, планування, географії та ін. [1, с. 72].

Приймаючи за основу визначення поняття «розвиток територіальної громади» Ткаченко С. О., погоджуємося з тезою, що розвиток будь-якої територіальної громади, яка є складною соціальною системою, доцільно вважати процесом її поступового перетворення в якісно новий стан. Цей новий стан відзначається змінами, у т. ч. ускладненнями, структури потреб та інтересів мешканців громад – сіл, селищ, міст, які є самостійними адміністративно-територіальними одиницями [14]. Існує також ряд визначень розвитку територіальної громади, які базуються на майновому підході.

У процесі дослідження поняття «розвиток громади» встановлено акцентування у його визначеннях на фінансовій, економічній, екологічній і соціальній стійкості, так як все більша кількість концепцій розвитку громад пов'язуються із створенням у громаді відповідних ресурсів і переваг у такий спосіб, щоб громада і її мешканці мали змогу бути стійкими упродовж довгого періоду часу. Узагальнення поглядів авторів дозволяє встановити, що розвиток

громади можна розглядати одночасно і у якості процесу, і в якості кінцевого результату. Тобто, розвиток громади – це одночасно і процес підвищення здатності членів громади діяти колективно, і результат цих колективних дій, який уособлюється в покращенні умов життєдіяльності громади (політичних, економічних, соціальних, культурних, екологічних тощо) [1, с.72].

Існує два базових підходи до розвитку територіальних громад, які можуть бути покладені в основу відповідної державної політики:

1) звичайний (традиційний) підхід («needs-based community development») – передбачає визначення актуальних питань, проблем і потреб тієї чи іншої громади;

2) альтернативний підхід («asset-based community development») – передбачає розвиток громади, який базується на її активах.

Другий, альтернативний підхід, може бути реалізований лише за умови, що громада володіє міцним соціальним капіталом. Сама ідея полягає у збільшенні потенціалу громади з метою створення і максимального зміцнення її активів, і, на відміну від зосередженні на проблемах і потребах, даний альтернативний підхід орієнтується на сильних сторонах і активах громади. Тобто, цей підхід концентрується на спроможності громади, а не на дефіциті чогось. До прикладу, замість того, щоб зосередитися на проблемі відсутності малого бізнесу, відповідно даного підходу слід звернути увагу на існуючі малі підприємства і сприяти їх розвитку.

3.2. Роль децентралізації як інструмента забезпечення розвитку адміністративно-територіальних одиниць

Децентралізація – це складна концепція, яка може бути розкрита через її вплив на адміністративно-територіальну структуру держави, систему органів державного управління, розподіл функцій, повноважень і фінансових ресурсів між ними. Загалом, децентралізація влади означає такий спосіб визначення та розмежування завдань і функцій, при якому більшість з них передаються від центральних органів влади до нижчого рівня і стають їхніми власними завданнями, повноваженнями та відповідальністю. Вітчизняні вчені представляють процес децентралізації як перерозподіл повноважень між центром і регіонами на користь останнього, шляхом делегування та субделегування функцій і повноважень регіонам. Наукові підходи до визначення «децентралізації» включають розуміння цього процесу, як ослаблення, так і навіть скасування централізації; незалежність в управлінському підході з урахуванням різноманітності місцевих особливостей при збереженні єдності в суттєвому; передача частини функцій державного управління від центральних органів виконавчої влади місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування, що забезпечує розширення повноважень нижчих органів влади за рахунок органів вищого рівня; процес передачі частини функцій і повноважень з вищих рівнів управління нижчими [18, с. 75].

Початком ідеї децентралізованої держави вважається диспут між Ж. Боденом і Й. Альтузіусом (кін. XVI – поч. XVII століть). Ж. Боден розвинув теорію суверенної монолітної держави, та обґрунтував абсолютизм не лише у Франції, а й у Європі. Й. Альтузіус виклав теорію федеральної державної організації. він вважав, що суверенним має бути не правитель, а народ і пропагував передачу правових повноважень на місцевий та регіональний рівень, а також права на самоврядування в ширшому обсязі, ніж існуючий на той час. Саме постулати Й. Альтузіуса були в подальшому прийняті в країнах ЄС [17, с. 39].

У ході здійснення реформи децентралізації в Україні експерти виділяють такі кінцеві блоки цього процесу:

– формування спроможних територіальних громад і посилення ролі й відповідальності ОМС;

– покращення якості надання муніципальних послуг;

– поступова трансформація районного та обласного рівнів управління з подальшою імплементацією нової моделі державного нагляду та контролю.

Основною метою процесу децентралізації є створення нових потужних адміністративних одиниць, на території яких буде забезпечене максимально комфортне проживання для мешканців, шляхом добровільного об'єднання і концентрації усіх можливих ресурсів. При цьому одним з головних завдань об'єднання територіальних громад є економічна результативність і досягнення мультиплікативного ефекту, коли отримані ресурси посилюють потенціал громади і стимулюють появу додаткових ресурсів, які є резервом для розвитку [9, с. 202].

Таким чином, децентралізація виступає інструментом забезпечення розвитку громад. Підтвердженням цієї тези слугує також твердження Двігун А., яка перевагами децентралізації бюджету вважає: можливість збереження регіональної економічної стабільності; можливість забезпечення визначеного рівня інвестиційної діяльності; раціональне використання бюджетних коштів; близькість місцевої влади до населення та формування ефективних каналів комунікації; посилення відповідальності органів місцевого самоврядування перед громадою, як результат – викорінення корупції; забезпечення фінансової самостійності ОМС у прийнятті рішень, з одного боку, та прозорості їх дій – з іншого; заохочення місцевих органів влади до збільшення власного бюджетного (фінансового) потенціалу. В цілому децентралізація покликана забезпечити перерозподіл джерел доходів, повноважень між рівнями влади, максимальну фінансову підтримку проектів місцевого розвитку [18].

Окрім цього, відповідно до законодавства та регіональних перспективних планів формування територій ТГ одержують суттєві преференції в частині їх фінансового та ресурсного забезпечення, зокрема: 60 % від ПДФО, можливість прямих міжбюджетних відносин з державним бюджетом та участі у фінансовому вирівнюванні, доступу до місцевих зовнішніх запозичень, субвенції з державного бюджету, розширений перелік трансфертів соціального спрямування, повноцінні видаткові повноваження, розширені повноваження у сфері архітектурно-будівельного контролю, право безпосереднього надання

широкого спектра адміністративних послуг населенню через власні інституції (ЦНАПи), повноваження щодо формування органів громадського правопорядку. ТГ отримують державну фінансову підтримку за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку, у вигляді субвенцій із держбюджету на інфраструктурний розвиток відповідно до плану соціально-економічного розвитку ТГ [8, с. 46].

Разом з тим, процеси реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади не позбавлені ризиків та проблем. На думку Остапчука В.О. у ході реалізації реформи виникло ряд проблем: політизація реформи у зв'язку зі спробою скористатися нею для збереження політичного впливу на місцевому рівні, здобуття політичних дивідендів іншого характеру, або можливості отримання коштів з ДФРР; відхід від ухваленої КМУ «Методики формування спроможних територіальних громад» у зв'язку з її складністю та можливістю використання для маніпулювання рішеннями та діями населення; недосконалий алгоритм процесу об'єднання громад, який допускає неоптимальність його критеріїв [10, с. 722].

На основі проведеного дослідження наукових праць з цієї проблематики [5, с. 13; 6; 8; 10, с. 722; 14] узагальнено такі основні проблеми децентралізації: розрив між громадами, низький рівень кваліфікації працівників ТГ, корупція в місцевих органах влади, неефективний нагляд, нечітко визначене коло повноважень місцевих органів влади, недосконала і нестабільна законодавча база, посилення політичний монополій тощо.

Отже, децентралізація є інструментом забезпечення розвитку громад, оскільки передача повноважень і бюджетних коштів від державних органів до органів місцевого самоврядування дозволяє більш раціонально здійснювати управління ресурсами.

3.3. Особливості державного управління розвитком територіальних громад

Сучасна система організації й функціонування територіальних громад має відповідати вимогам належного управління, яке базується на принципах ефективності, економічності та результативності. Процеси децентралізації у сфері державного управління зумовлюють необхідність збільшення дохідної бази громад органів місцевого самоврядування, і передбачають деконцентрацію, дерегуляцію, демонополізацію, а також всебічне стимулювання розвитку регіонів шляхом упровадження нових правових норм адміністративно-територіального устрою, які регулюють систему державного управління й місцевого самоврядування. Для цього необхідно окреслити принципи ефективного державного управління і наділити органи місцевого самоврядування більшими повноваженнями з питань фінансового забезпечення виконання власних повноважень. Необхідно відзначити, що на локальному рівні державне регулювання, спираючись на регуляторну політику, охоплює усі сфери управлінської діяльності. На локальному рівні державна регуляторна

політика являє собою напрям державної політики, що спрямований на врегулювання нормативно-правових відносин серед широкого кола зацікавлених сторін: регуляторними органами, а також суб'єктами й об'єктами регулювання щодо розвитку місцевого самоврядування з тим, щоб гармонійно поєднати інтереси держави, територіальних громад і суб'єктів господарювання з метою раціонального використання локальної ресурсної бази і підвищення якості життя населення. Саме регуляторна політика має вирішальне значення у забезпеченні фінансової спроможності ОМС [2, с. 84].

До базових елементів управління розвитком територіальних громад доцільно віднести наступні:

1) затверджена концепція організації влади різних рівнів адміністративно-територіального устрою, яка визначає відповідні критерії ефективного місцевого самоврядування, а також шляхи досягнення цих критеріїв;

2) комплекс законів і нормативно-правових документів щодо регулювання діяльності ОМС і органів державної виконавчої влади в громадах, які регламентують сфери їх компетенції і взаємодії;

3) нормативно-правові акти щодо ресурсного забезпечення ОМС;

4) наявність у структурі державної виконавчої влади органу, до компетенції якого віднесено вирішення питань розвитку територіальних громад;

5) дієвий моніторинг реалізації політики розвитку громад.

На сьогодні державне управління на локальному рівні зосереджене на проведенні адміністративної реформи, яка полягає в комплексній перебудові діючої системи державного управління в усіх сферах суспільного життя та поступовій розбудові інститутів державного управління. Ефективна реалізація реформи залежить не стільки від обсягу повноважень ОМС, скільки від наявності в їх розпорядженні матеріальних, фінансових та інших ресурсів, необхідних для виконання покладених на них функцій [2, с. 86]. Таким чином, держава має надавати всебічну підтримку територіальним громадам.

Основні форми підтримки розвитку громад визначаються Законом України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» і полягають в організаційній, методичній, інформаційно-просвітницькій та фінансовій підтримці добровільного об'єднання громад.

Усі ці заходи державної підтримки спрямовані на забезпечення спроможності територіальних громад. Згідно Методики формування спроможних територіальних громад «спроможна територіальна громада – територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці» [11].

Організаційно-правове забезпечення процесу удосконалення територіальної організації влади на період до 2021 року передбачає розробку і

затвердження комплексу законів і нормативно-правових актів, які сприятимуть досягненню мети децентралізації.

Інституційне реформування органів влади на місцях в контексті впровадження реформи децентралізації є запорукою подальшого розвитку України. Це дозволить уникнути дублювання їх функцій і відсутність прозорості. При цьому важливою є участь у даному процесі самих посадовців.

Враховуючи перехід України на децентралізаційну модель управління розвитком регіонів, категорію «державне управління розвитком територіальних громад» пропонуємо трактувати таким чином: це комплекс заходів організаційного й правового характеру, спрямованих на забезпечення стабільної та результативної діяльності інституцій регіонального розвитку та задоволення спільними муніципальними послугами мешканців громад-партнерів, що в кінцевому результаті сприяє збалансованому розвитку територій об'єднаних громад. Таким чином, державне управління розвитком територіальних громад є багатоаспектним і різноспрямованим. Головною його метою є підвищення спроможності громад і покращення якості життя їх мешканців.

3.4. Механізм удосконалення державної політики розвитку територіальних громад

Взаємодія між державою і системою місцевого самоврядування відбувається у різних формах, способах, з використанням механізмів впливу держави на сферу місцевого самоврядування, зокрема таких: інструменти нормативно-правового регулювання місцевого самоврядування; політика держави в галузі розвитку місцевого самоврядування; підтримка державою територіальних громад; державний захист і гарантування місцевого самоврядування; державний контроль; юридична відповідальність суб'єктів правовідносин та ін. [7, с. 28].

Основними завданнями забезпечення процесу удосконалення державної політики розвитку ТГ є: формування спроможних громад, упорядкування районного рівня та системи територіальних органів ЦОВВ, а також формування нового адміністративно-територіального устрою України. Важливим завданням реформування вітчизняної системи державного управляння є створення умов для переходу до ефективного публічного управління та адміністрування. На сьогодні розроблено значну кількість нормативно-правових актів, методичних рекомендацій, аналітичних досліджень та експертних висновків, які забезпечують реалізацію зазначених завдань та упровадження децентралізаційних процесів як на державному рівні, так і на місцях. Поява нових процесів у сфері публічного управління зумовлює необхідність формування нових механізмів управління розвитком громад. У зв'язку з тими обставинами, що формування територіальних громад є однією з найважливіших ланок реформи децентралізації органів місцевого самоврядування, вважаємо необхідним дослідити механізм удосконалення

державної політики розвитку громад.

На нашу думку механізм удосконалення державної політики розвитку громад – це спосіб взаємодії державної політики та суб'єктів органів місцевого самоврядування, який спирається на принципи децентралізації, включає сукупність взаємопов'язаних складових та інструментів і забезпечує збалансований розвиток територіальних громад (рисунок 1).

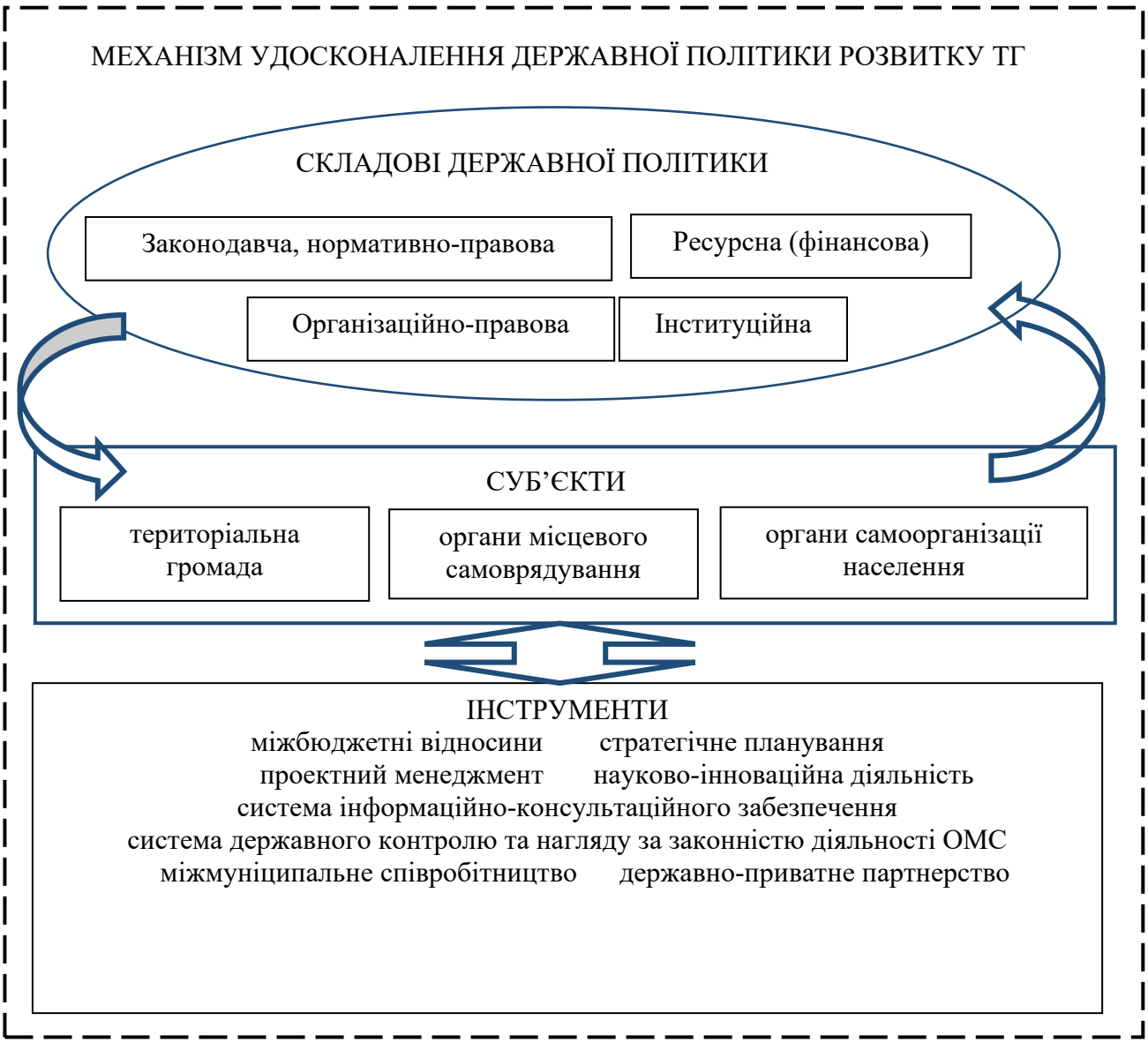


Рисунок 1 – Структура механізму удосконалення державної політики розвитку громад

Відмінність авторського підходу до удосконалення розвитку громад від існуючих концепцій полягає в структуризації складових державної політики і відповідного інструментального забезпечення у певний механізм, який дозволить удосконалити державну політику у сфері розвитку об'єднаних територіальних громад. До суб'єктів цього механізму слід віднести: власне територіальну громаду, органи місцевого самоврядування та органи самоорганізації населення. Складовими зазначеного механізму є: законодавча,

нормативно-правова, інституційна, ресурсна (фінансова), організаційно-правова. Інструментами механізму виступають: міжбюджетні відносини, стратегічне планування, проектний менеджмент, система інформаційно-консультаційного забезпечення, науково-інноваційна діяльність, система державного контролю та нагляду за законністю діяльності ОМС, міжмуніципальне співробітництво та державно-приватне партнерство.

Розглянемо складові механізму детальніше.

1. Законодавча, нормативно-правова складова регламентує: принципи, умови, порядок і форми державної підтримки добровільного об'єднання громад; умови формування спроможних територіальних громад, критерії визначення адміністративних центрів громад, порядок розробки і схвалення перспективних планів формування територій громад.

2. Інституційна складова включає сукупність установ, організацій та інституцій (міністерства, урядові та неурядові організації: комунальні підприємства, Агенції регіонального розвитку, Асоціації, регіональні Центри розвитку місцевого самоврядування тощо), які прямо чи опосередковано долучаються до реалізації державної політики розвитку громад. Вони можуть виступати як розробники нормативно-правових актів (міністерства), так і експертами, консультантами, а також виконавцями конкретних практичних робіт з реалізації завдань розвитку громади.

3. Ресурсна складова є матеріальною основою Механізму, яка дозволяє забезпечити збалансований розвиток громад: земельні ресурси, рухоме і нерухоме майно, природні ресурси, що належать до комунальної власності громад; доходи місцевих бюджетів, позабюджетні кошти громад. До складової входять виробничо-технічний, демографічний, інфраструктурний, інвестиційний, інформаційний та інноваційний потенціали, а також власне територію громади.

4. Організаційно-правова складова визначає порядок: формування спроможних громад; формування територіальної основи для удосконалення субрегіонального рівня територіальної організації влади; реорганізація органів влади відповідно до новостворених територіальних меж; перерозподіл повноважень між місцевими органами виконавчої влади та ОМС; укрупнення районів та утворення адміністративних округів; формування і затвердження бюджету; формування комунальної власності новоутворених громад; розмежування спільної власності громад на рівні районів та областей.

3.5. Стратегічне планування розвитку територіальних громад

Сучасні територіальні громади отримали владні повноваження та відповідні ресурси – як власні, так і зовнішні. Органи місцевого самоврядування відповідальні перед своїми мешканцями за формування середовища їх проживання – комфортного й безпечного. Для цього необхідний прогнозований та вмотивований розвиток, який базується на плануванні. Відповідно до законодавства інструментом реалізації державної регіональної

політики є регіональні стратегії розвитку, розробка яких враховує стратегії розвитку міст, селищ та сіл, передбачає першочерговий розвиток депресивних територій, а також стратегічних пріоритетів розвитку районів відповідних регіонів [13, с. 11].

Важливість стратегічного планування актуалізується у зв'язку з такими обставинами:

– укрупнення громад, що випливає з процесу децентралізації державного управління;

– активізація громадянського суспільства підвищує вимоги до результативності державного управління що, у свою чергу, потребує розроблення планів і стратегій розвитку громад, які базуються на чітких цілях і завданнях;

– застосування проектного підходу у сфері публічного управління, його інтеграція зі стратегічним плануванням і програмно-цільовим бюджетуванням;

– збільшення переліку грантових можливостей фінансування програм і проектів, закладених у стратегію розвитку громад [16, с. 133].

Проте, як показало проведене дослідження, не всі громад мають затверджені стратегії розвитку. Хоча останні мали би стати основним документом, який консолідує основні проблеми громади, напрями, інструменти та відповідальних суб'єктів за вирішення цих проблем. Стратегічне планування розвитку громад дозволяє збалансувати інтереси держави, регіону та власне громади. При розробці власних стратегій розвитку територіальні громади мають керуватися Державною стратегією регіонального розвитку України на період до 2027 року та стратегію розвитку відповідної області, у якій територіально знаходиться громад громада. Стратегічні цілі і завдання цих трьох документів мають корелюватися між собою. Основними принципами стратегічного планування розвитку громад є: відповідальне управління навколишнім середовищем та раціональним використанням природних ресурсів; здорова і справедлива громада; стала економіка; практика належного управління.

Розробка стратегії громад громади здійснюється робочою групою, яка формується з представників усіх територіальних громад, які об'єдналися в ОТГ. Наразі суттєву допомогу громадам у розробленні стратегій розвитку надають регіональні Центри розвитку місцевого самоврядування (фінансуються Програмою «U-LEAD з Європою»); Фонд розвитку локальної демократії (Республіка Польща) в рамках програми «Польська допомога»; вищі навчальні заклади. Зазначені партнери мають фахівців даного спрямування, які можуть надавати консультації як разові, так і на постійній основі – до затвердження Стратегії органами місцевого самоврядування.

Аби стратегія стала дійовим інструментом реалізації основних намірів населення, доцільно до її розробки долучати активних представників з громадського сектору, інституції місцевого розвитку, а також експертів Центрів розвитку місцевого самоврядування. Стратегія розвитку громади має базуватися на концепції «збалансованого розвитку громад», тобто, поєднувати економічні, соціальні та екологічні аспекти і включати завдання, реалізація

яких сприятиме вирішенню економічних, соціальних та екологічних питань громади [3].

Необхідність розробки стратегії розвитку громад пов'язана з наступними обставинами [13, с. 14]:

– вона є планом розвитку громади, який є індикатором готовності керівництва брати на себе відповідальність за майбутнє громади і збалансований розвиток його мешканців;

– виступає є інструментом реагування на непередбачуваний вплив зовнішнього оточення і формування сприятливого для розвитку економіки громади ділового клімату, що дозволяє підвищити її конкурентоспроможність і фінансову і матеріальну самодостатність, не очікуючи допомоги з державного бюджету;

– передбачає організацію дійового діалогу ОМС, органів державної влади, населення і місцевих бізнес-структур, з метою збалансованого розвитку ОТГ. Така комунікація зміцнює імідж громади серед мешканців та потенційних інвесторів як такої громади, що має перспективи розвитку;

– є засобом лобіювання інтересів громади як на регіональному, так і на національному рівнях.

Стратегії розвитку громад готуються для виявлення нових «точок зростання», збалансованого розвитку громади на основі реалізації якісних перетворень у 3-х сферах: економічній, соціальній та екологічній. Стратегія розвитку громади складається з двох частин: стратегічної та операційної (рисунок 2).

Рисунок 2 – Концептуальна модель процесу розробки стратегії розвитку громади

Успішне втілення в життя стратегій розвитку громад потребує, по-перше, грамотного, професійного стратегічного менеджменту, який можливий при наявності в управлінців ТГ здібностей до аналітичної роботи, компетентностей зі стратегічного планування та проектного менеджменту, а по-друге, відповідного ресурсного, методичного, технологічного, організаційного та інституційного забезпечення. Стратегія полегшить доступ громади до кредитних ресурсів чи міжнародної технічної допомоги з боку урядів, фінансових і благодійних установ зарубіжних країн. Практика свідчить, що міжнародні донори розглядають заявки на отримання фінансування виключно за умови наявності у грантоодержувача стратегічного плану розвитку, який має чітку мету, цілі, завдання і визначеність у часі. Наявність стратегії розвитку громади свідчить про готовність її реалізовувати.

3.6. Можливості зміцнення ресурсної бази місцевих бюджетів

Фінансові ресурси є одним із найважливіших видів ресурсного забезпечення місцевих бюджетів. Основним джерелом формування бюджетів різних рівнів є розподіл державних податків і зборів та закріплення їхніх конкретних видів за державним та місцевими бюджетами на тривалий час. Це сприяє забезпеченню самостійності бюджетів, дозволяє суб'єктам місцевого самоврядування без втручання центральних органів влади формувати власну ресурсну базу та складати перспективні плани соціально-економічного розвитку територіальних громад у довгостроковому періоді. Крім того, громади вступають у міжбюджетні відносини та отримують державну допомогу для реалізації своїх зобов'язань. Відповідно до Бюджетного кодексу України, структура міжбюджетних трансфертів наступна: базова дотація; субвенції; реверсна дотація; додаткові дотації.

Розвиток громад значною мірою залежить від ефективності використання ними всіх земельних ресурсів, цінність яких проявляється у забезпеченні таких базових властивостей: життєзабезпечення (у якості частини екологічної системи), як чинник виробництва (в аграрній та будівельній сферах, лісовому господарстві тощо) та у цивільному обігу (земельно-майнові правовідносини) [12, с.25]. Громади мають доступ до інших зовнішніх фінансових ресурсів. Зокрема, громада може здійснювати місцеві запозичення до місцевого бюджету – як місцеві, так і внутрішні, в т. ч. шляхом отримання кредитів, що надаються міжнародними фінансовими організаціями. Аналіз наукових досліджень і спеціальних джерел дозволив узагальнити основні складові зміцнення ресурсної бази громади, кожна з яких має відповідний набір інструментального забезпечення (рисунок 3).

Оскільки бюджетна складова фінансового забезпечення громад є вичерпною, громадам слід зосередитися на альтернативних джерелах наповнення бюджету. Громади можуть залучати додаткові кошти для розвитку громад за рахунок державного й іноземного фінансування (зокрема, з ЄС, США, Канади, Фінляндії й ін. країн) шляхом розробки і подання проектів для

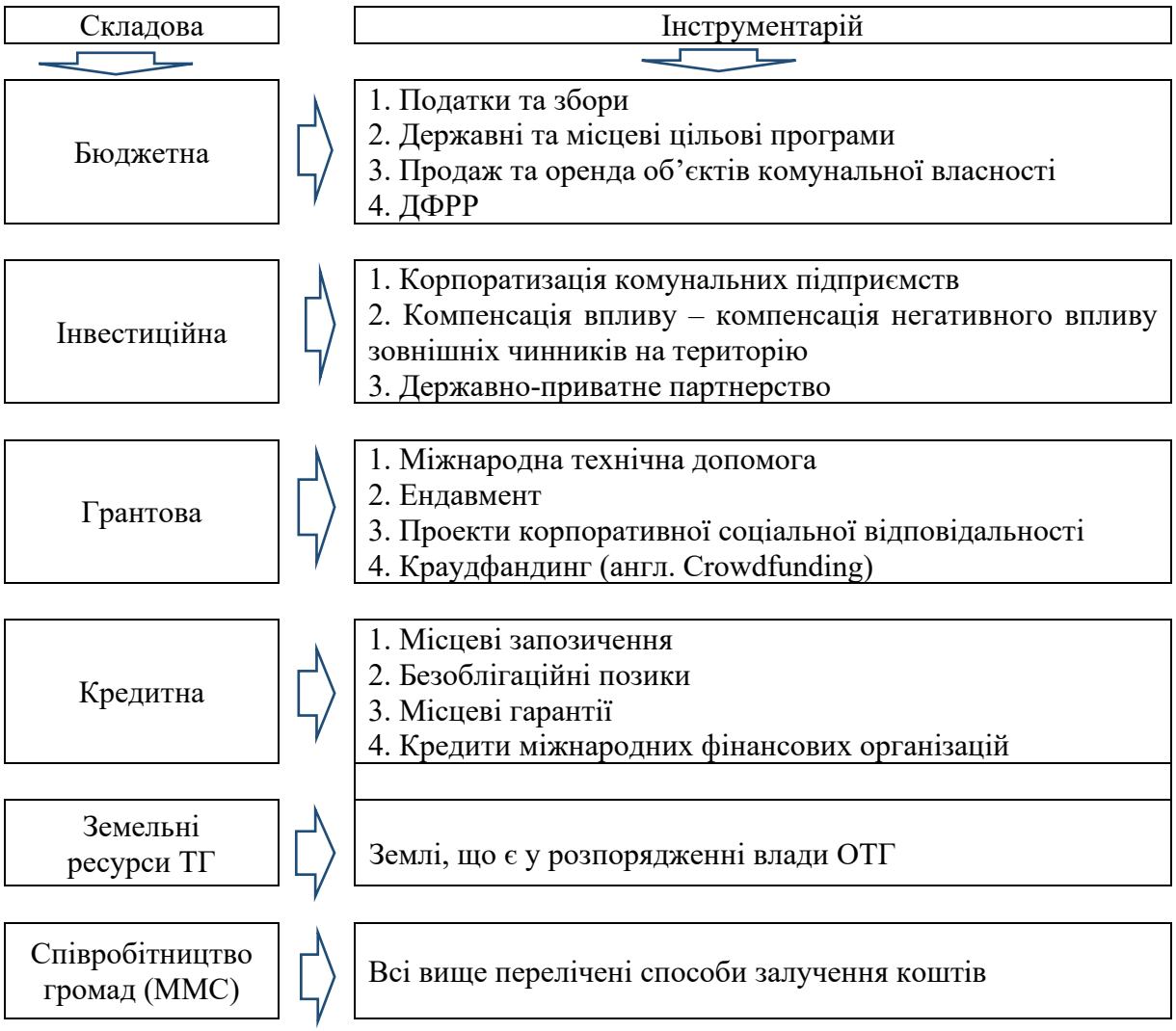


Рисунок 3 – Інструменти та складові зміцнення ресурсної бази місцевих бюджетів

участі у конкурсних програмах. Успіх у таких конкурсах можливий у разі наявності якісно підготовленої проектної заявки відповідно до вимог потенційного донора. А для цього слід залучити кваліфіковану команду проектних менеджерів, які б супроводжували проектні розробки від початкового (пошук донора) до кінцевого етапу (реалізація проектних заходів) інвестиційної діяльності.

Важливим для розвитку громад і підвищення їх ресурсної бази є застосування механізму міжмуніципального співробітництва (ММС). Цей механізм набуває поширення, оскільки дає можливість поєднувати зусилля і ресурси різних громад для розв'язання проблем локального розвитку, які виходять за рамки повноважень і спроможностей окремої громади. ММС може бути реалізоване як на проектній основі – для реалізації спільного проекту, що представляє спільний інтерес для громад-партнерів (наприклад, будівництво спортивного комплексу для мешканців кількох громад), так і мати довгостроковий характер та діяти на регулярній основі (спільне утримання інфраструктурних об'єктів кількома громадами, будівництво й утримання доріг

тощо).

Погоджуємося з тезою Трещова М. щодо досягнення найшвидшого ефекту у процесі управління ресурсним забезпеченням бюджетів громад. На його думку, такий ефект досягається шляхом бюджетного регулювання, спрямованого на забезпечення громади належною фінансовою базою [15, с. 217]. Дослідник пропонує застосовувати при цьому такі інструменти як: затвердження оптимального перерозподілу дохідних джерел між бюджетами різних рівнів, регулювання ставок податків, нормативів міжбюджетного розподілу податків та введення нових податкових платежів, врегулювання процедури виділення міжбюджетних трансфертів тощо [15, с. 218].

Для удосконалення державного регулювання ресурсного забезпечення місцевих бюджетів пропонуємо модель, яка поєднує напрями та інструменти державного регулювання у сфері ресурсного забезпечення місцевих бюджетів громад і дозволить підвищити її фінансову спроможність (рисунок 4).

Рисунок 4 – Модель підвищення фінансової спроможності громад

Комплексне застосування інструменти державного регулювання створить мультиплікативний ефект, що пришвидшить результати взаємодії і, в кінцевому рахунку, дозволить зміцнити фінансову спроможність громад, а отже, і якість життя населення.

Висновки

Державна політика регіонального розвитку полягає в забезпеченні для територіальних громад можливостей самостійного розвитку на умовах самофінансування та самозабезпечення, а для населення – підвищення якості життя. Визначено, що державна політика регіонального розвитку України у сфері місцевого самоврядування спирається на інтереси мешканців територіальних громад і на даному етапі передбачає децентралізацію влади, яка являє собою передачу частини повноважень, ресурсів і відповідальності органами виконавчої влади органам місцевого самоврядування.

Децентралізація спрямована на створення ефективної системи територіальної організації влади, а також необхідних умов для місцевого та регіонального розвитку. Метою децентралізації є створення нових потужних адміністративних одиниць, на території яких буде забезпечене максимально комфортне проживання для мешканців, шляхом добровільного об'єднання і концентрації усіх можливих ресурсів. При цьому одним з головних завдань об'єднання територіальних громад є економічна результативність і досягнення мультиплікативного ефекту, коли отримані ресурси посилюють потенціал громади і стимулюють появу додаткових ресурсів, які є резервом для розвитку.

Державне управління розвитком територіальних громад спрямоване на врегулювання нормативно-правових відносин серед широкого кола зацікавлених сторін: регуляторними органами, а також суб'єктами й об'єктами регулювання щодо розвитку місцевого самоврядування з тим, щоб гармонійно поєднати інтереси держави, територіальних громад і суб'єктів господарювання з метою раціонального використання локальної ресурсної бази і підвищення якості життя населення.

Розроблено авторський підхід до удосконалення розвитку громад. Відмінністю даного підходу від існуючих концепцій є структуризація складових державної політики і відповідного інструментального забезпечення у певний механізм, який дозволить удосконалити державну політику у сфері розвитку об'єднаних територіальних громад.

Обґрунтовано необхідність планування розвитку громад на стратегічних засадах. Сучасна громада має ефективно реагувати на виклики як зовнішнього характеру, так і внутрішнього. Дієвим інструментом подолання цих викликів може бути стратегічне планування розвитку громади. Запропонована концептуальна модель процесу розробки стратегії розвитку громади.

Напрями зміцнення ресурсної бази територіальних громад базуються на моделі підвищення їх фінансової спроможності. Рекомендовано підвищити ефективність взаємодії центральних органів державного управління та органів місцевого самоврядування у відповідних сферах (бюджетне регулювання, податкове адміністрування, розвиток підприємництва, адміністративно-територіальна реформа та ін.), використовуючи при цьому інструменти бюджетного законодавства, податкового й адміністративного впливу, фінансово-кредитних регуляторів, просторової організації територій та ін.

KAPITEL 4 / CHAPTER 4
KEY INDICATORS AND DEVELOPMENT TRENDS OF THE RUSSIAN BOND MARKET
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЛИГАЦИОННОГО РЫНКА

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-035

Введение

Динамичное развитие национальной и мировой экономики в целом на современном этапе невозможно представить без построения и развития фондового рынка. Фондовый рынок является тем местом, где инвесторы и эмитенты находят взаимопонимание в размещении и привлечении финансовых ресурсов.

2020 год стал годом бума на рынке рублевых облигаций. С начала года рынок увеличился на 7% и достиг 11,32 трлн рублей. Мягкая денежно-кредитная политика Банка России способствовала снижению доходностей до исторических минимумов для всех категорий эмитентов – наиболее существенное падение можно было наблюдать для сегмента ВДО, чьи доходности в среднем упали на 200 б. п. за последние 12 месяцев. При этом низкие ставки по депозитам привели на фондовый рынок более 5 млн клиентов, которые принесли брокерам свыше 1.5 трлн рублей.

4.1. Российский долговой рынок

Объем государственного внутреннего долга РФ в ценных бумагах по итогам 2020 года вырос на 50,63% - с 9331,40 до 14056,19 млрд. руб. (в долях ВВП произошло увеличение долга - с 8,53 до 13,18% ВВП) (табл. 1).

Табл.1

Государственный внутренний долг РФ (млрд. руб.)

Виды ценных бумаг	На 01.01.2020	На 01.01.2021
ОФЗ-ПК	1713,85	4709,27
ОФЗ-ПД	6474,75	8102,23
ОФЗ-ФК	0,00	0,00
ОФЗ-АД	345,03	282,63
ОФЗ-ИН	371,25	574,83
ГСО-ППС	230,30	215,30
ГСО-ФПС	132,00	132,00
ОФЗ-н	64,22	39,94
Всего	9331,40	14056,19

На рис.1 показана общая динамика государственного внутреннего долга РФ в ценных бумагах за 27 лет.

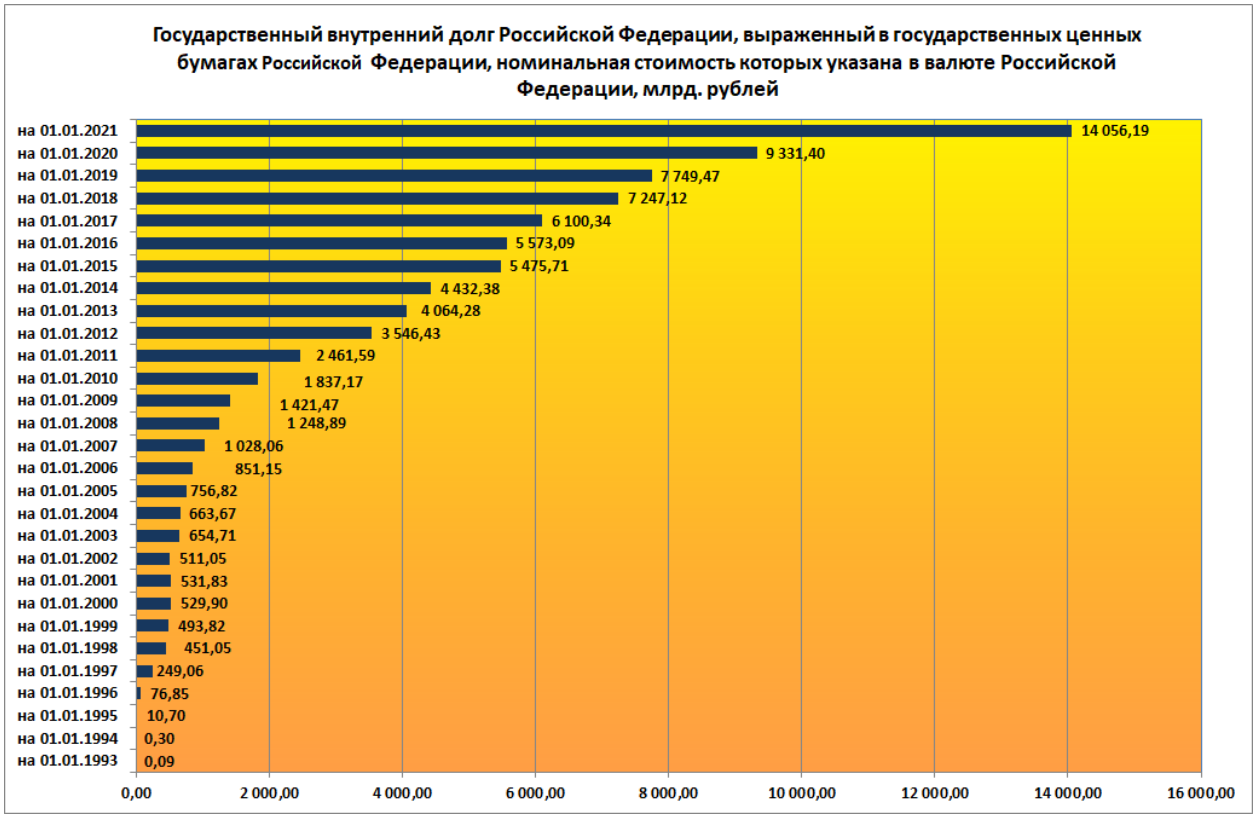


Рис.1 Динамика государственного внутреннего долга РФ в ценных бумагах

Объем государственного внешнего долга органов государственной власти и органов денежно-кредитного регулирования РФ за 2020 год сократился с 491,4 до 470,1 млрд. долл. Снижение абсолютной суммы внешней задолженности органов власти РФ составило чуть более 4%. В то же время объем погашения внешнего долга частного сектора в текущем году снизиться и составит 54 млрд долл. против 110 млрд долл. в 2019 и 2020 годах (на 49,1% меньше).

В контексте общемирового локдауна и падения цен на нефть у Банка России, как и у многих западных регуляторов, не осталось выбора, кроме как снизить стоимость заимствований, чтобы смягчить дефляционные риски. Банк России в апреле 2020 года снизил ключевую ставку с 6% до 5,5% и официально объявил о переходе к стимулирующей денежно-кредитной политике (ДКП). К концу июля ставка оказалась на уровне 4,25%, где и оставалась до марта 2021 года (рис.2). Банк России поднял 19.03.2021г. ключевую ставку 25 процентных пункта до 4,50%.

Низкий уровень внешнего долга, значительный объем резервов, высокая доля госсектора в экономике и оперативные действия Банка России позволили стране относительно неплохо пройти пиковую стадию падения спроса. После панических мартовских распродаж, когда даже в средней рейтинговой категории доходности эмитентов могли достигать двузначных уровней, инвесторы перешли к активным покупкам.

Процентные ставки на долговом рынке снизились вслед за ключевой. Первыми сократились доходности ОФЗ, которые являются наиболее ликвидными и пользуются спросом среди нерезидентов. Доходности

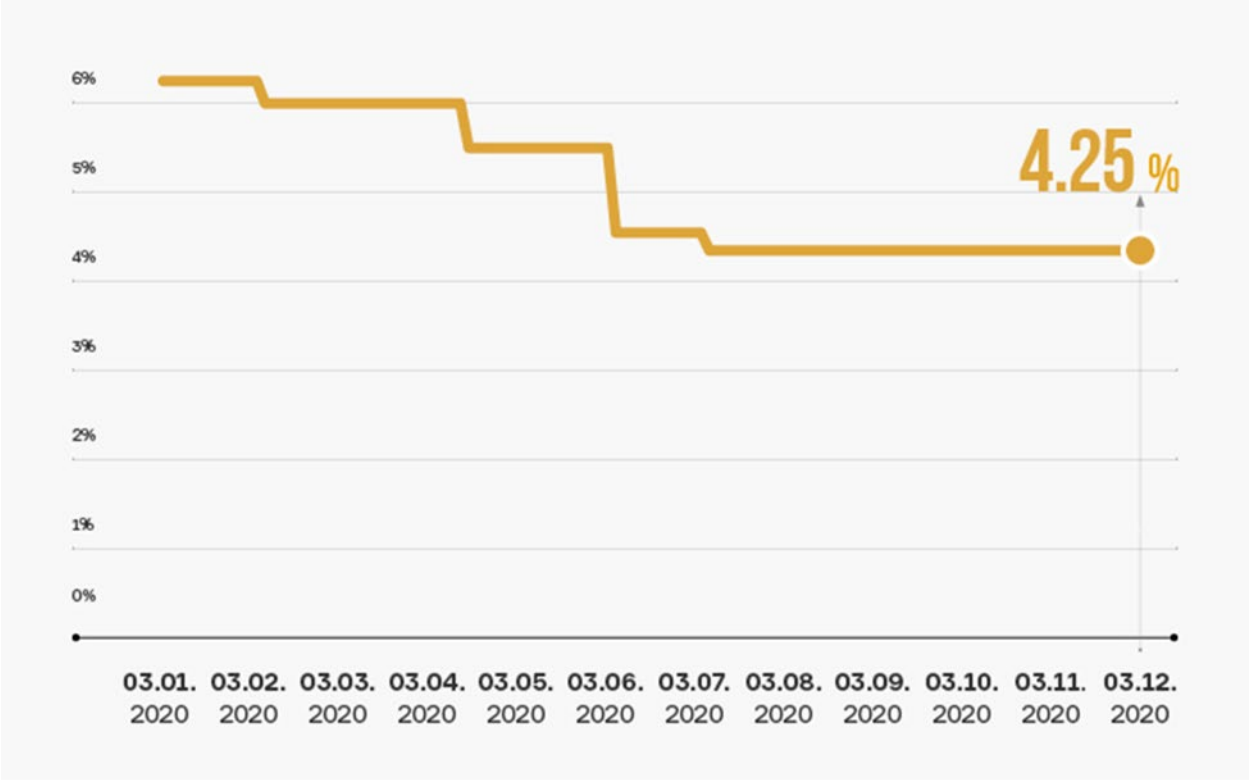


Рис.2 Ключевая ставка Центрального банка РФ

корпоративных бумаг наивысших рейтинговых категорий достаточно быстро сокращали расширившуюся премию к кривой ОФЗ, в то время как обязательства эмитентов средней рейтинговой категории традиционно демонстрировали запаздывающую динамику.

Ставки в высокодоходном сегменте облигаций (ВДО, High Yield) снижались активнее, чем у бумаг инвестиционной категории. Доходность индекса Cbonds High Yield, отражающего динамику корзины из ликвидных ВДО, в 2020 г. снизилась на 354 базисных пункта с 13,74% до 10,2%. Из них около 340 б.п. составляет сокращение премии к кривой ОФЗ (G-spread) (рис.3).

Премия кривой ОФЗ — это разница между доходностью облигации и доходностью ОФЗ с таким же сроком до погашения. Сокращение премии сигнализирует о более консервативной оценке рисков, ассоциированных с эмитентами. Увеличение прозрачности компаний (распространение кредитных рейтингов, внедрение отчетности МСФО, качественный IR) и рост интереса к сегменту со стороны инвесторов позволил эмитентам ощутимо снизить стоимость заимствований и стать на шаг ближе к переходу в инвестиционную категорию.

В то же время по итогам 2020 г. сегмент высокодоходных бумаг по-прежнему характеризуется широким разбросом доходностей вокруг кривой. Особенно это касается эмитентов без рейтинга. На участке в 1-1,5 года разброс по доходности может достигать 5% (рис.4).

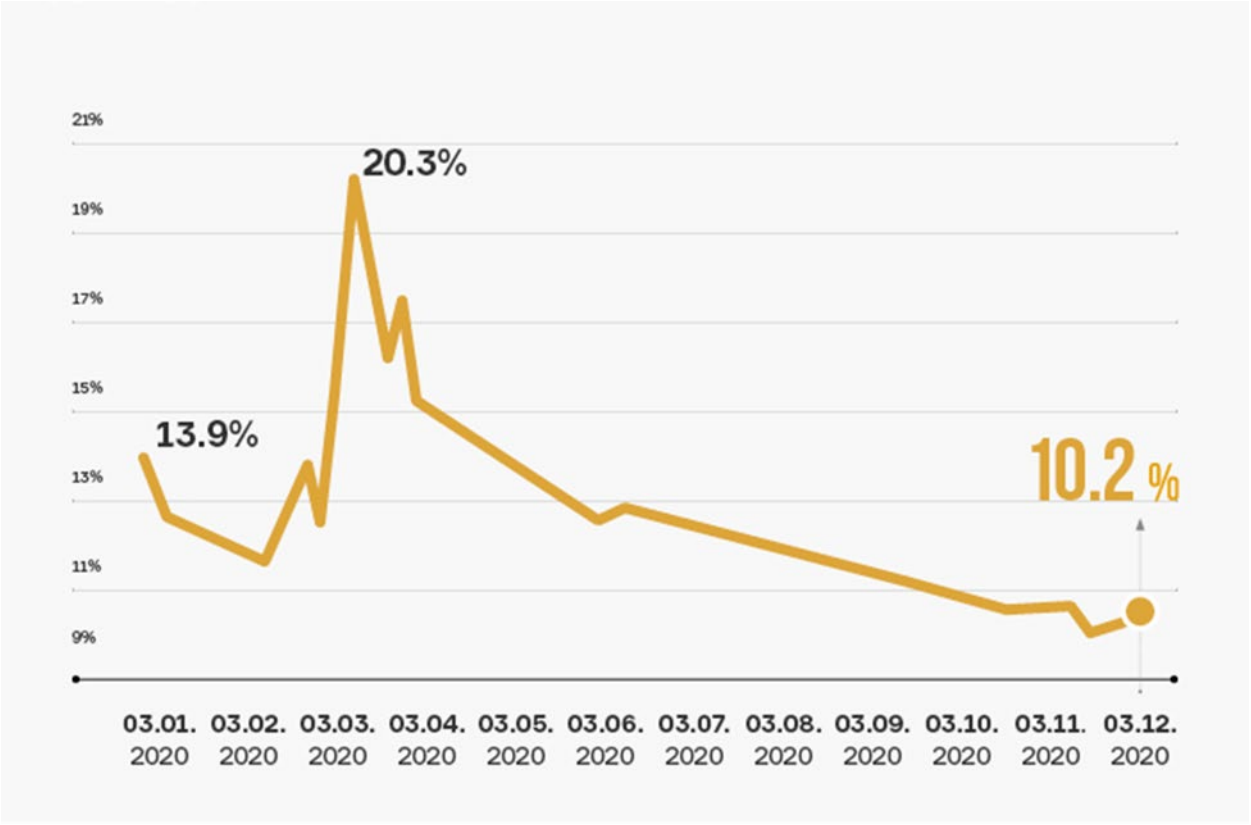


Рис.3 Cbonds High Yield, эффективная доходность к погашению в 2020г.

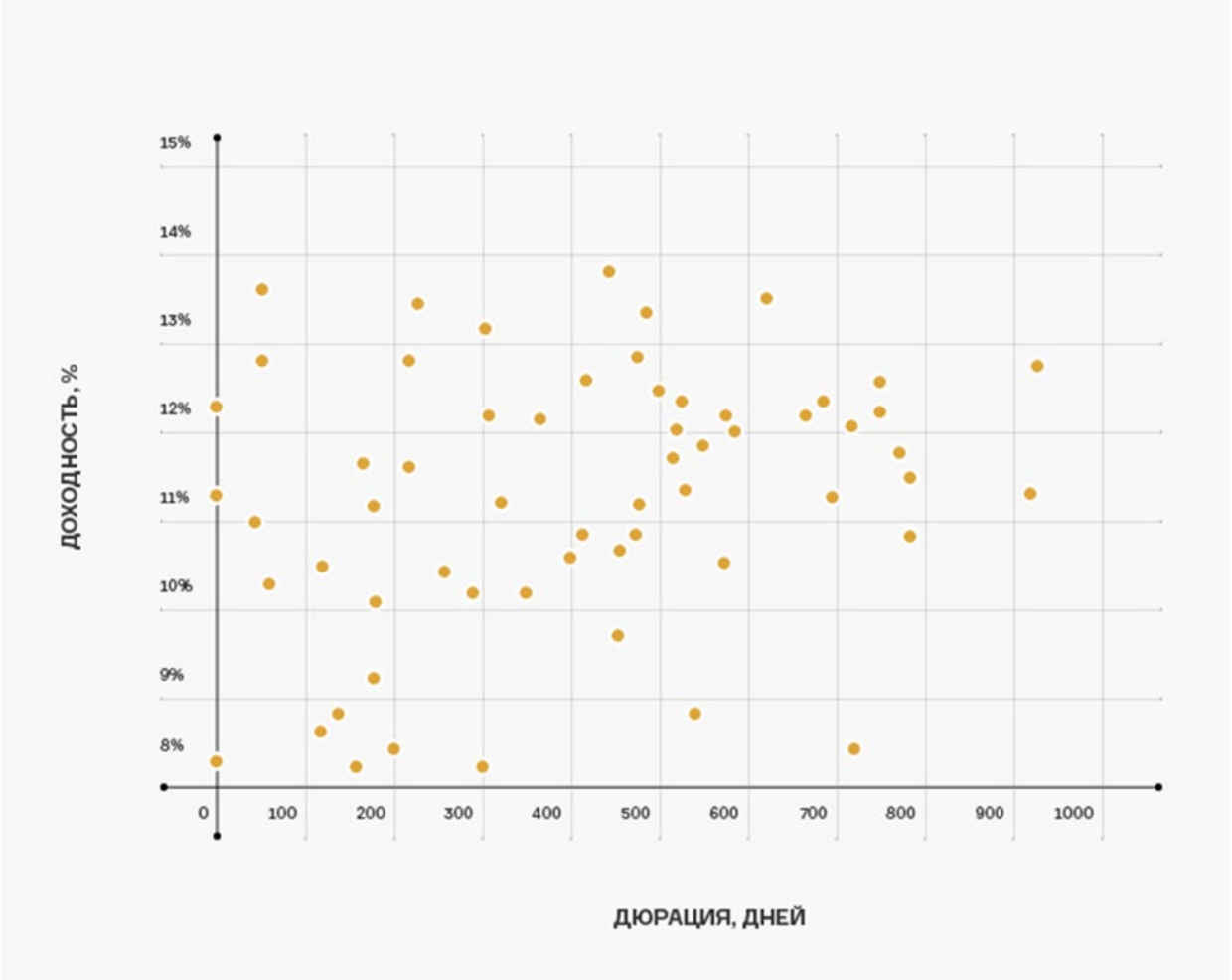


Рис.4 Карта доходностей в сегменте ВДО

Для инвесторов это означает прибыльные возможности. В то же время уровень экспертизы инвестора или его инвестиционного консультанта должен быть достаточен, чтобы отличить недооцененный выпуск облигаций от выпуска, где высокая ставка является компенсацией за низкий уровень прозрачности и непрогнозируемые риски. Во втором случае есть вероятность взять на себя риски, несопоставимые с риск-профилем и целями инвестора.

Пандемия коронавируса не только не повредила российскому рынку, но и стала для него катализатором за счет снижения ставок. Зрелые эмитенты поспешили рефинансировать и удлинить действующие долги, а новые эмитенты привлекали средства по ставкам, на которые раньше не могли рассчитывать. Спрос на облигации, помимо прочего, поддержал рекордный приток на рынок частных инвесторов — физических лиц.

Рынок рублевых облигаций в 2020 г. без учета обязательств Банка России (КОБР) вырос на 32%. Сегмент гособлигаций вырос в полтора раза, корпоративный долг прибавил 19,5%, обязательства регионов и муниципалитетов выросли на 23,7%. Основной скачок рынка произошел в IV квартале (рис.5).

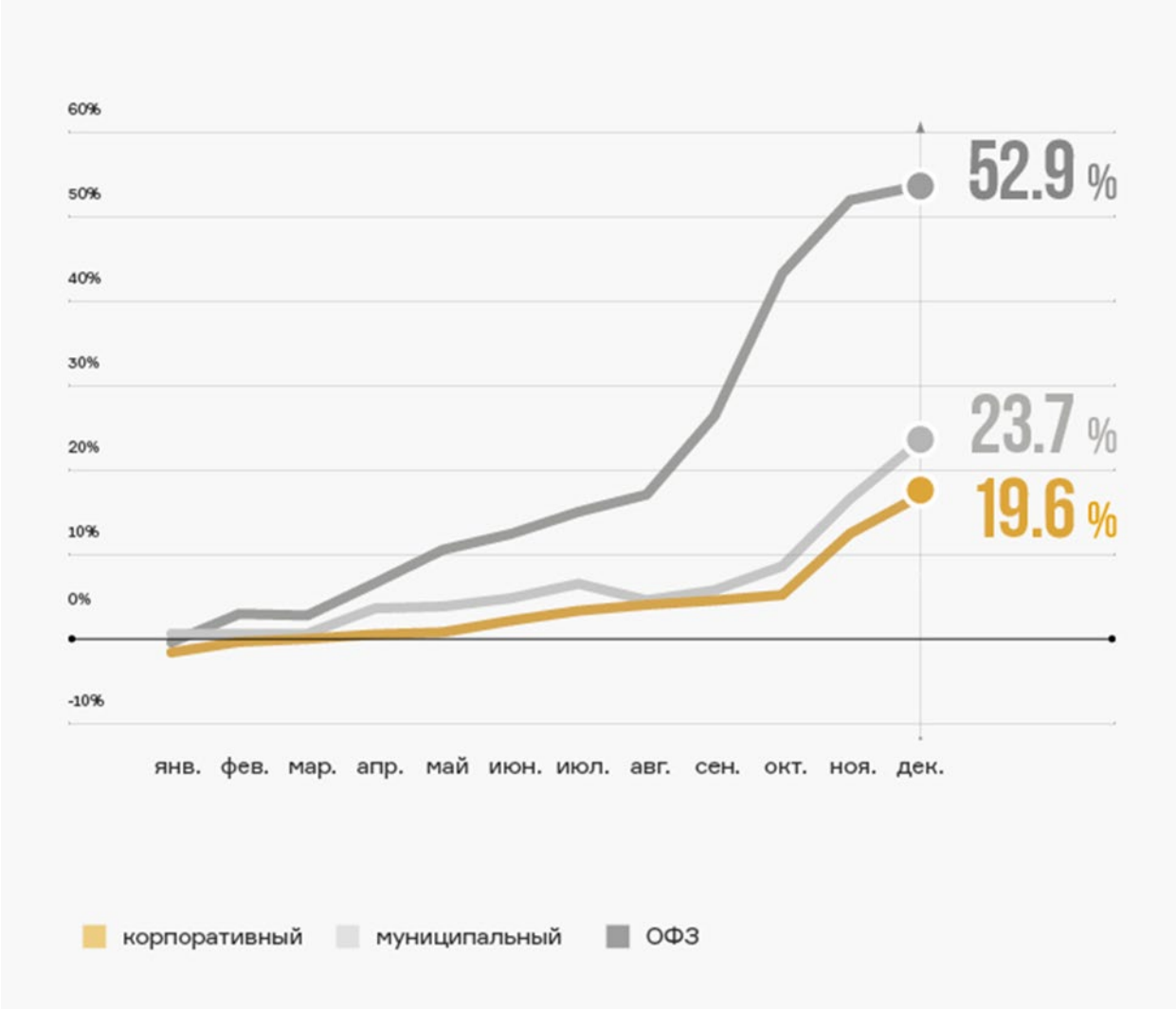


Рис.5 Динамика объемов сегментов к началу года

Минфин России превысил годовой план по заимствованиям и привлек почти 5,3 трлн руб. через продажу ОФЗ на первичных аукционах. Такого результата удалось добиться за счет координации с банками в ходе осенних аукционов. Только с октября по декабрь ведомство привлекло 2,4 трлн, поставив исторический рекорд в рамках одного аукционного дня, реализовав ОФЗ на сумму 430 млрд. руб. (рис.6).

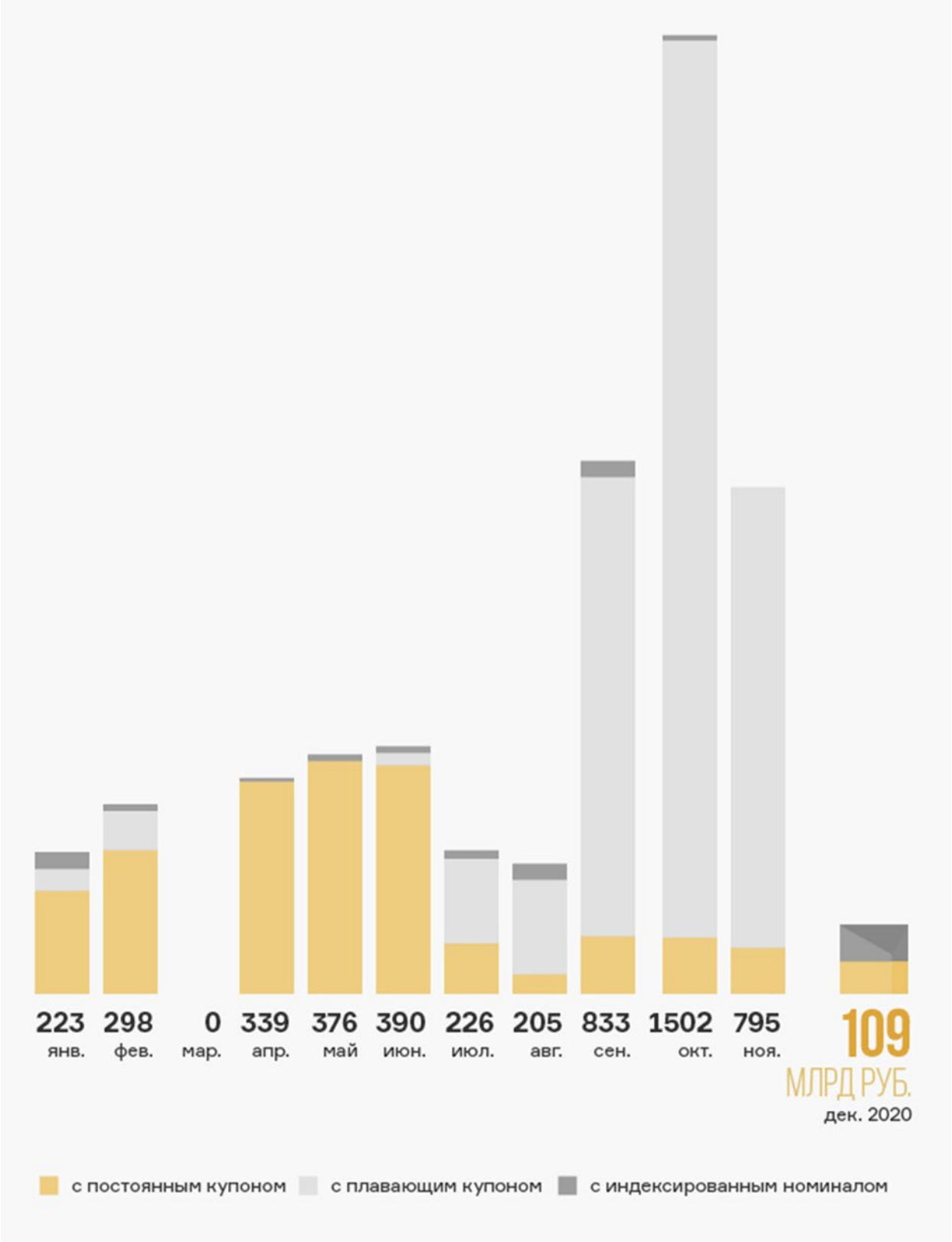


Рис. 6 ОФЗ на аукционах Минфина в 2020г.(млрд.руб.)

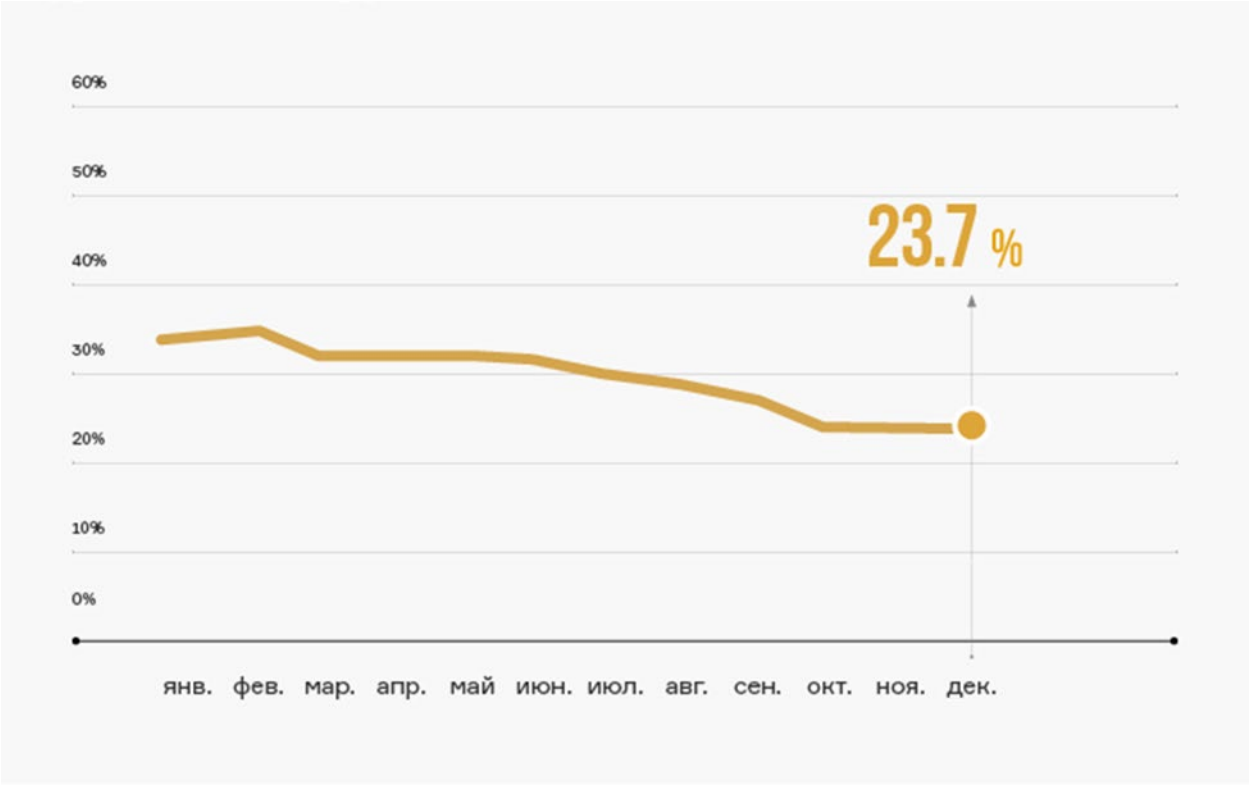


Рис.7 Доля нерезидентов в ОФЗ

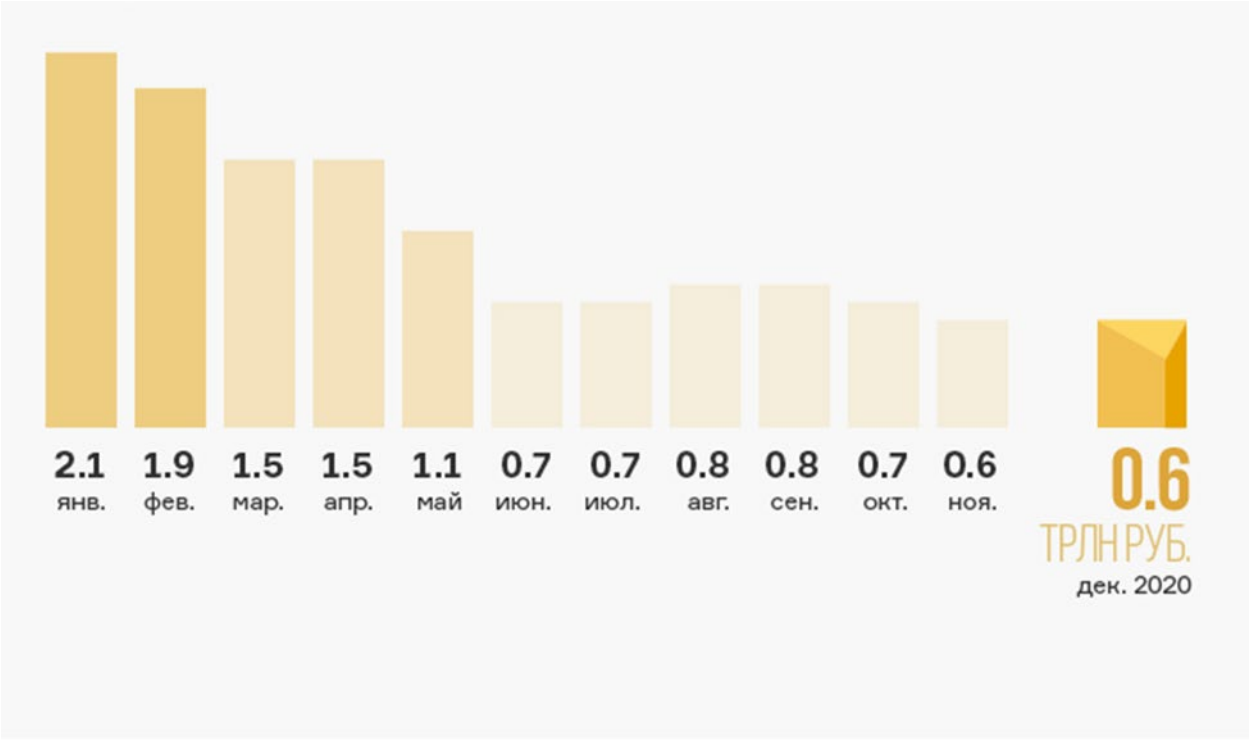


Рис. 8 Объем облигаций Банка России КОБР (трлн. руб.)

В 2021 г. план по заимствованиям составляет 3,7 трлн, что в среднем предполагает еженедельный объем размещения 75 млрд руб. Аукционы проходят каждую среду, и по их динамике можно следить за рыночным спросом и предпочтениям инвесторов к сроку, характеру купона (постоянный, плавающий) и доходности предлагаемых бумаг. Объем краткосрочных

облигаций Банка России (КОБР), выпускаемых для управления банковской ликвидностью, снизился на 70% с 1,9 трлн до 570 млрд руб.(рис. 8). Это связано со стимулирующей денежно-кредитной политикой Банка России на фоне дезинфляционных рисков, связанных с пандемией COVID-19

4.2. Рынок муниципальных, региональных и корпоративных обязательств

В муниципальном сегменте рост рынка обеспечили обязательства регионов, которые выросли на 24,8% (рис.9). Публичный долг муниципалитетов сократился на 1,7%. В секторе сохраняется устойчивая тенденцию к снижению собственных доходов регионов, что делает их все более зависимыми от трансфертов из федерального бюджета.

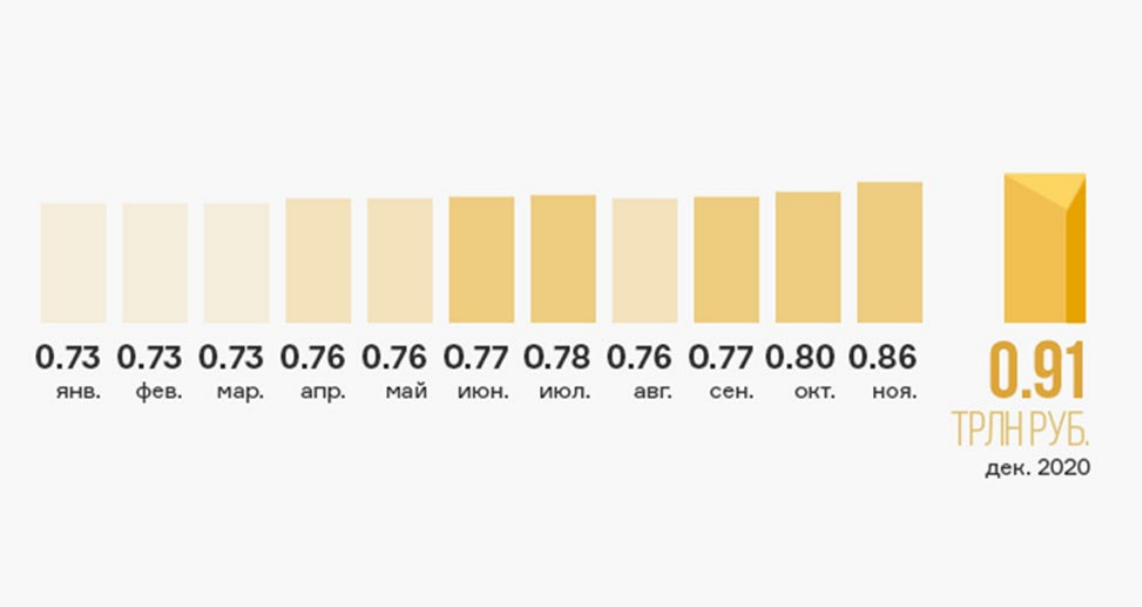


Рис.9 Объем рынка муниципальных и региональных облигаций (трлн. руб.)

В корпоративном сегменте объем размещений в 2020 г. составил 4,7 трлн руб., из которых 2,4 трлн руб. приходятся на рыночные выпуски. Это на 48,7% и 32% больше объемов размещений в 2019 г. соответственно. Совокупный объем корпоративных облигаций в обращении к концу 2020 г. вырос до 16,3 трлн руб. (рис.10).

В два раза вырос объем рынка облигаций в секторе торговли и ритейла (+276 млрд. руб.). В полтора раза вырос объем публичного долга в нефтехимической (+150 млрд. руб.) и горнодобывающей (+59 млрд. руб.) отраслях. Объем долга в транспортном секторе вырос на 40% (+366 млрд. руб.).

Наибольший вклад в рост рынка традиционно внес нефтегазовый сектор, который вырос всего на 18%, но в абсолютных значениях это составило почти 700 млрд. Также ощутимый рост в абсолютных значениях наблюдался в банковской отрасли (+345 млрд. руб.) и обязательствах финансовых институтов (+384 млрд. руб.) (рис.11).

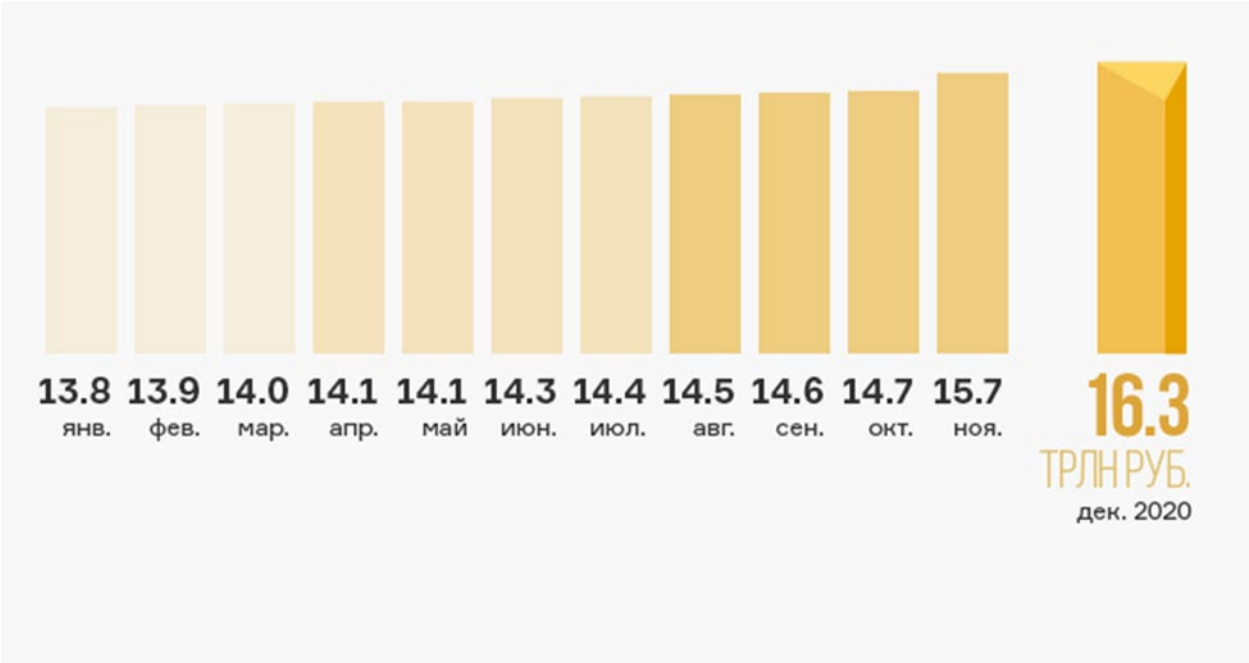


Рис.10 Объем рынка корпоративных облигаций (трлн. руб.)

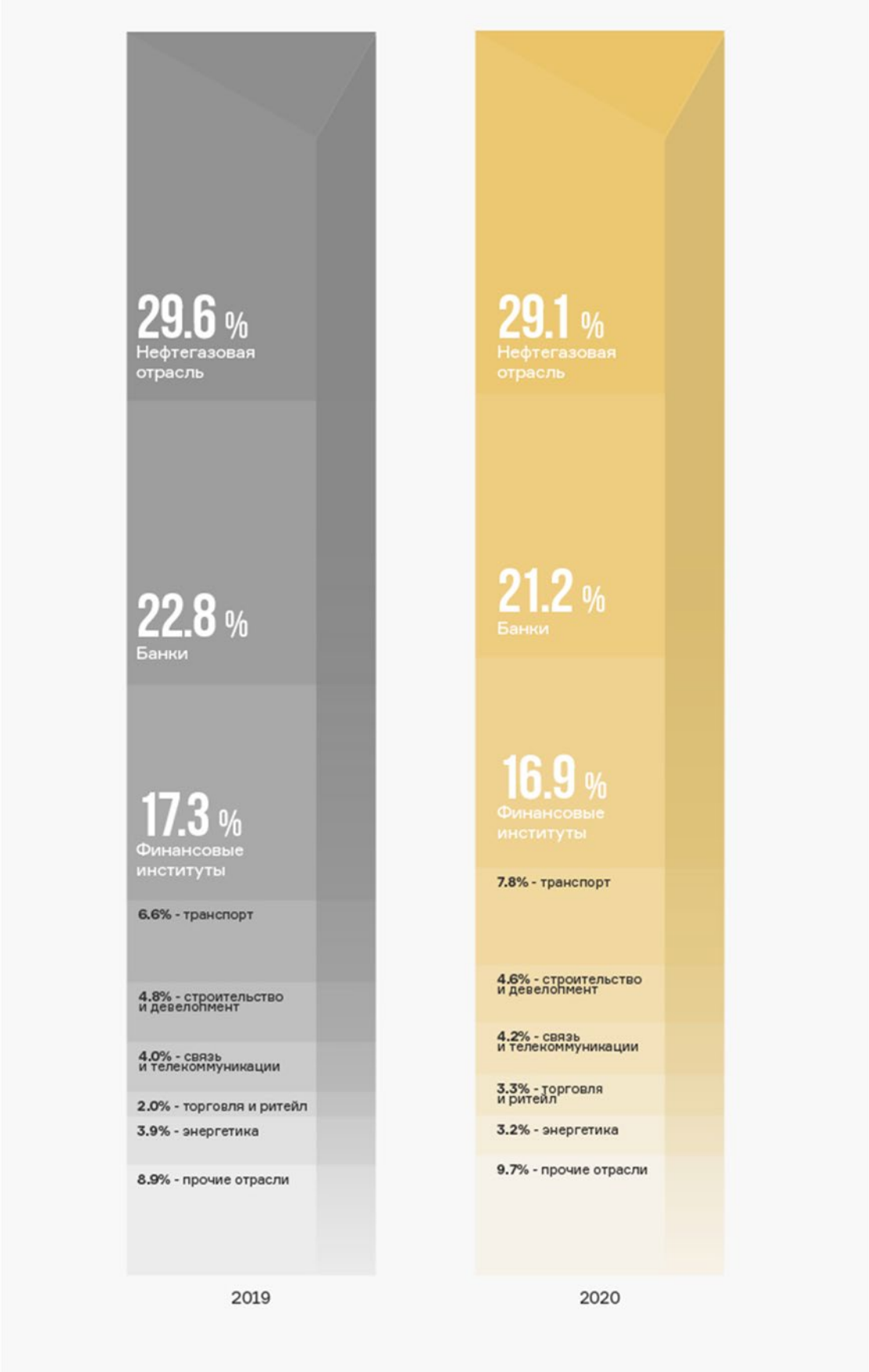


Рис.11 Отраслевая структура рынка корпоративных облигаций

В связи со снижением процентных ставок по всему рынку критерии отнесения к ВДО сместились аналогичным образом. В выборку новых эмиссий,

которые можно причислить к сегменту высокодоходных бумаг, попали бумаги с купоном не ниже 9%.

4.3. Рынок высокодоходных облигаций

В 2020 г. сегмент ВДО пополнился 93 новыми выпусками от 74 эмитентов. Общий объем новых выпусков составил 56,5 млрд руб., что на 56,8% выше объема размещений в 2019 г.

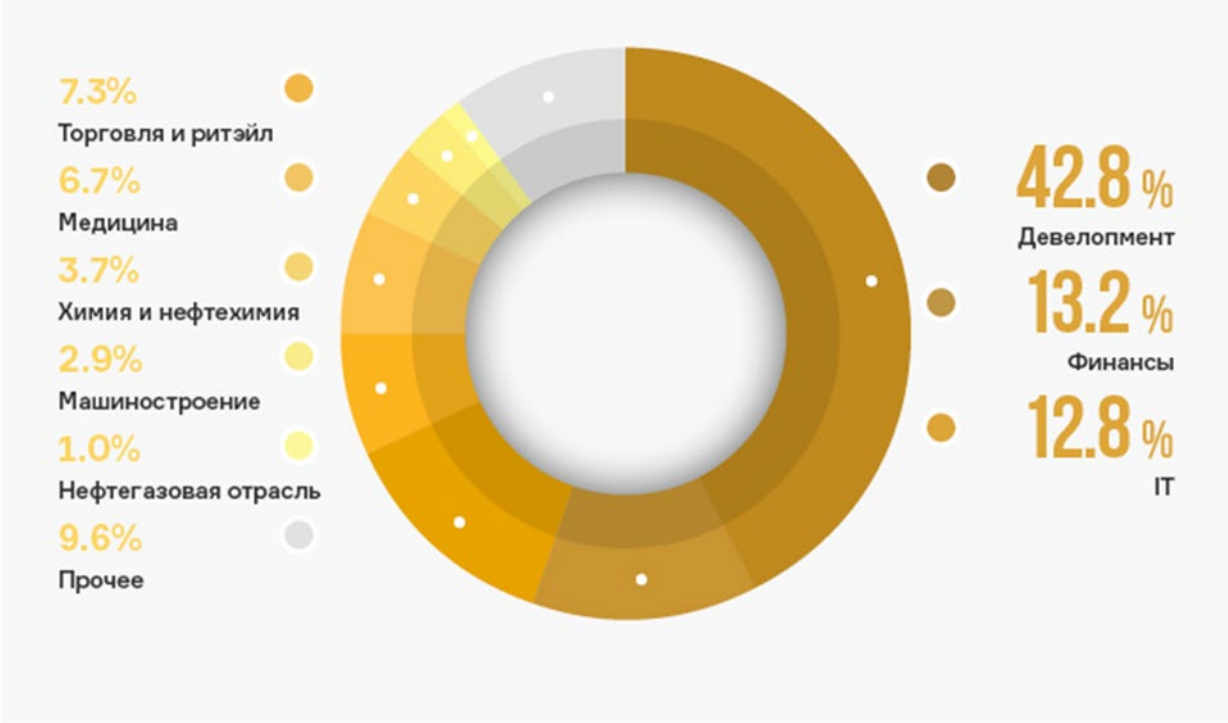


Рис.12 Структура размещения ВДО

Всего за год появилось 19 новых крупных выпусков ВДО объемом более 1 млрд руб.

Девелоперы и финансовые компании по-прежнему составляют более 50% рынка (рис.13). Однако их доля снижается в пользу других отраслей. В 2020 году существенно выросли доли выпусков технологических (IT) и медицинских компаний.

Из 93 выпусков, размещенных в 2020 г., 69 выпусков имеют листинг на Московской бирже и могут считаться рыночными. Доля рыночных выпусков осталась почти неизменной и составила 93,3% от всего объема новых размещений. Для сравнения, в 2019 г. из 89 новых выпусков рыночными были 70, а в процентном отношении доля таких выпусков в общем объеме была 93,2%.

В 2020 г. на рынке ВДО дебютировал 41 эмитент против 51 — в 2019 г. Основная активность со стороны новых эмитентов наблюдалась в конце года (рис.14).

Рис.13 Структура рынка ВДО 2019-2020гг.

В 2020 г. наибольшие объемы размещений были зафиксированы в марте перед самым началом режима самоизоляции и затем в конце года в декабре. Самым бедным на сделки ожидаемо оказался II квартал, когда финансовые рынки замерли из-за неясных перспектив в свете пандемии (рис.15).

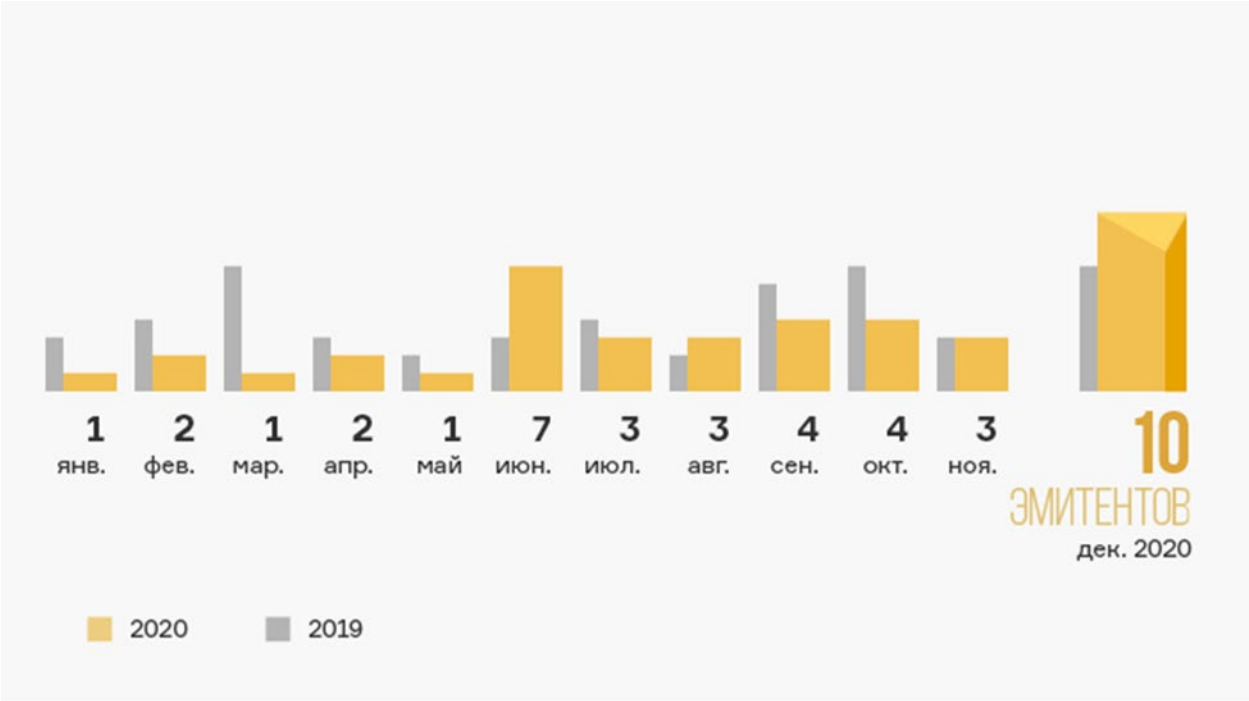


Рис.14 Активность новых эмитентов в 2019-2020гг.

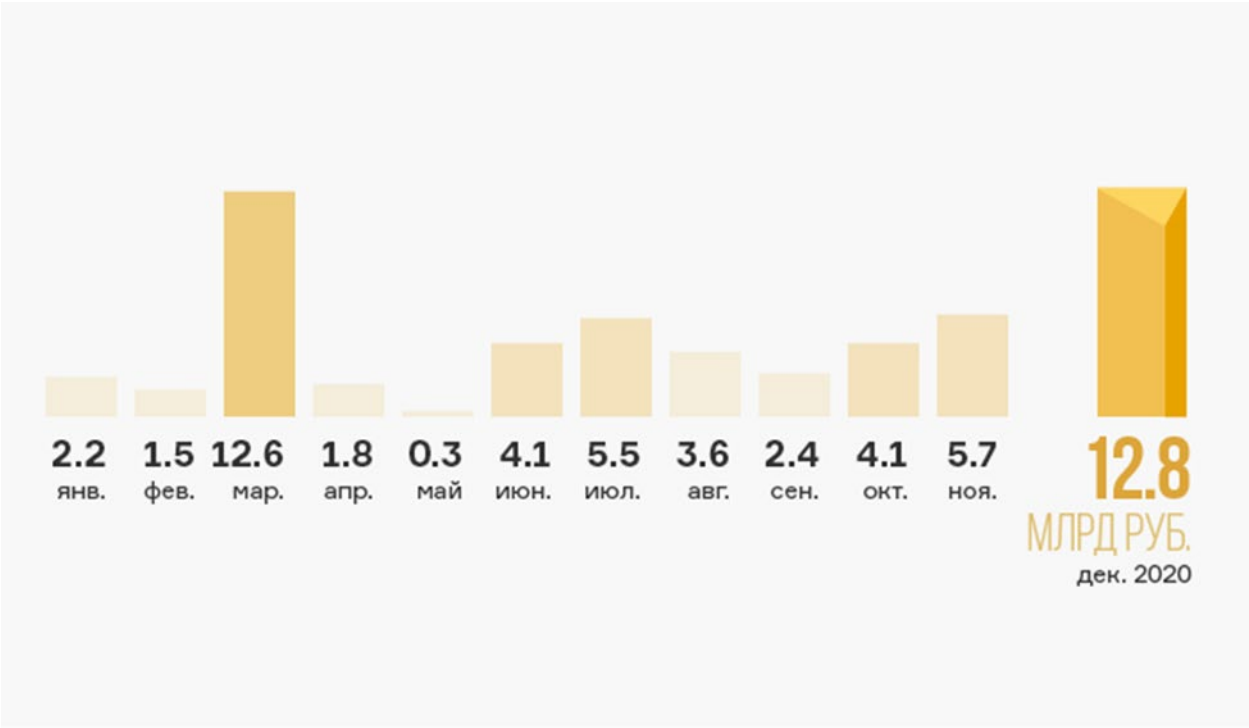


Рис.15 Размещение ВДО в 2020г. (млрд. руб.)

На конец года к высокодоходному сегменту, на наш взгляд, можно отнести 176 выпусков облигаций, размещенных в том числе и в предыдущие годы и находящихся на данный момент в обращении, от 99 эмитентов. В выборку попали бумаги с купоном выше 9%, которые регулярно торгуются на бирже и обладают достаточной ликвидностью. При этом 9 выпусков совокупным объемом 6,6 млрд руб. были размещены в конце декабря 2020 г., что не позволяет пока в полной мере оценить их ликвидность (рис.16).

Совокупный объем сегмента рыночных ВДО оценивается в 157 млрд руб.

Чуть более 84% облигаций имеют срок погашения до двух лет. В отраслевом разрезе наблюдается явное преобладание выпусков девелоперов (42%), торговых сетей (15,8%) и лизинговых компаний (14,4%) (рис.17).

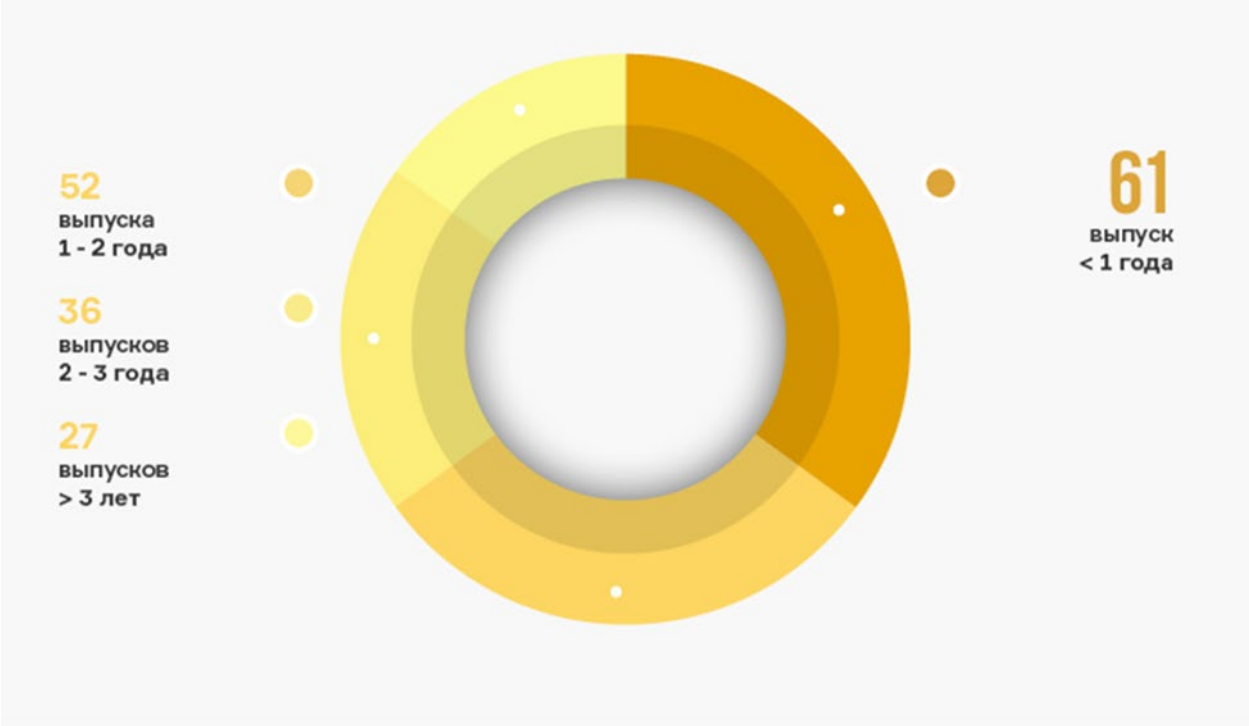


Рис.16 Структура рынка ВДО по срокам погашения

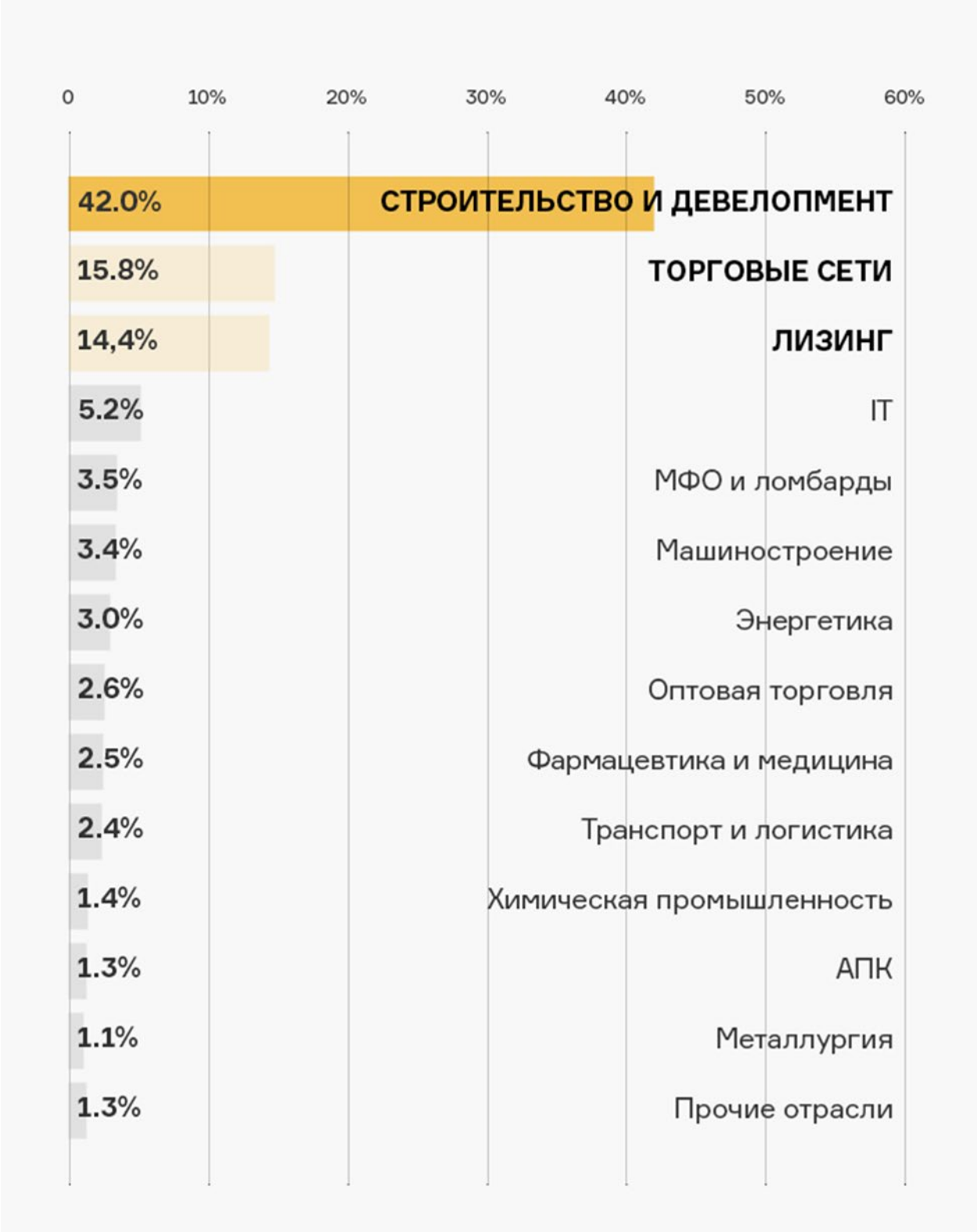


Рис.17 Отраслевая структура сегмента ВДО

Выпуск	Дата погашения	Объем эмиссии млн руб.	Купон	Сред. объем торгов тыс. руб.	Кол-во торговых дней
ГК Пионер БО 001Р-04	11.12.23	5 000	10.5%	11 007	250
ГК Самолет БО-П07	19.10.22	3 000	12.0%	8 739	250
Обувь России 001Р-01	22.09.22	1 500	12.0%	7 291	250
АЗБУКА_ВКУСА_БОП1	15.06.29	3 500	9.5%	6 999	250
Обувь России 001Р-02	14.11.24	1 000	12.0%	6 635	250
Первое кол.бюро НАО БО-01	15.10.21	2 000	15.0%	4 188	250
СофтЛайн Трейд 001Р-02	22.12.21	1 000	11.0%	3 256	250
Калужская сбытовая комп 1Р 01	11.12.23	3 000	13.0%	3 254	250
ФПК Гарант-Инвест БО 001Р-06	13.12.22	500	11.5%	2 461	250
Нафтатранс плюс ООО БО-02	26.09.24	250	13.0%	2 292	250

Рис. 18 Топ-10 эмитентов в 2020г.

В 2020 г. были зафиксированы дефолты по 64 выпускам корпоративных облигаций, из которых по 15 выпускам дефолт был допущен впервые.

4.4. Тренды российского рынка облигаций

Ключевыми трендами российского рынка облигаций в 2021 г. может быть завершение цикла снижения ключевой ставки Банка России и дальнейший рост доли инвесторов — физических лиц, которые могут, помимо прочего, ощутимо поддержать спрос на облигации в высокодоходном сегменте.

Высокий спрос на ОФЗ-ПК на осенних аукционах Минфина уже указывал на то, что банки готовятся к завершению цикла смягчения. ОФЗ с плавающим купоном, привязанным к ставке денежного рынка RUONIA, обеспечивают защиту от процентного риска и наиболее выгодны в периоды роста доходностей. Всего за три месяца с сентября по ноябрь таких бумаг было продано на 2,8 трлн руб.

Инфляция к концу 2020 г. ощутимо ускорилась и достигла 4,9%, оказавшись в верхней части прогнозного диапазона ЦБ и почти на 1% выше таргетируемого значения. Банк России в пресс-релизе к своему последнему заседанию 18 декабря отметил, что дезинфляционные риски в 2021 г. уже не преобладают в той мере, как это было ранее.

В январе мы наблюдаем дальнейшее ускорение инфляции, а также рост доходностей американских казначейских бумаг, выступающих эталоном «безрисковой» ставки и базой для определения стоимости заимствования по суверенным долгам других стран.

По оценке Росстата, рост цен на товары и услуги с 1 по 18 января составил 0,6% после роста на 0,8% за весь декабрь и 0,7% за ноябрь. В годовом

эквиваленте это означает ускорение с 4,9% до 5,1%.

На фоне повышенных инфляционных ожиданий кривая гособлигаций, отражающая доходности ОФЗ с разными сроками погашения, сдвинулась вверх, с увеличением крутизны наклона. Доходности на горизонте года выросли в пределах 10 б.п., в то время как в диапазоне от 3 лет и выше рост составил 30–40 б.п.

Таким образом, говорить о снижении ключевой ставки до 4% на ближайших заседаниях ЦБ не приходится. Вероятно, регулятор займет консервативную позицию и сохранит стоимость заимствований на прежнем уровне, чтобы не разгонять инфляционные ожидания и не провоцировать распродажи в средних и длинных ОФЗ.

Отдельным фактором, ограничивающим дальнейшее смягчение кредитных условий, выступает санкционная риторика США. Администрация нового президента США Джо Байдена, судя по информации СМИ, не планирует «перезагрузку» отношений с Россией, что означает сохранение курса на санкционное давление. В ближайшие месяцы новое американское руководство может закрепить свою позицию конкретными действиями. С учетом доли нерезидентов в ОФЗ около 27% санкционные риски могут продолжать оказывать давление на котировки российских суверенных бумаг, что будет транслироваться на весь долговой рынок.

Индекс RGBI, отражающий динамику цен на корзину из средних и длинных ОФЗ, с 8 по 25 января опустился до минимумов с апреля 2020 г. на фоне роста геополитической напряженности и возвращения антироссийской санкционной риторики в политическую повестку западных стран (рис.19).

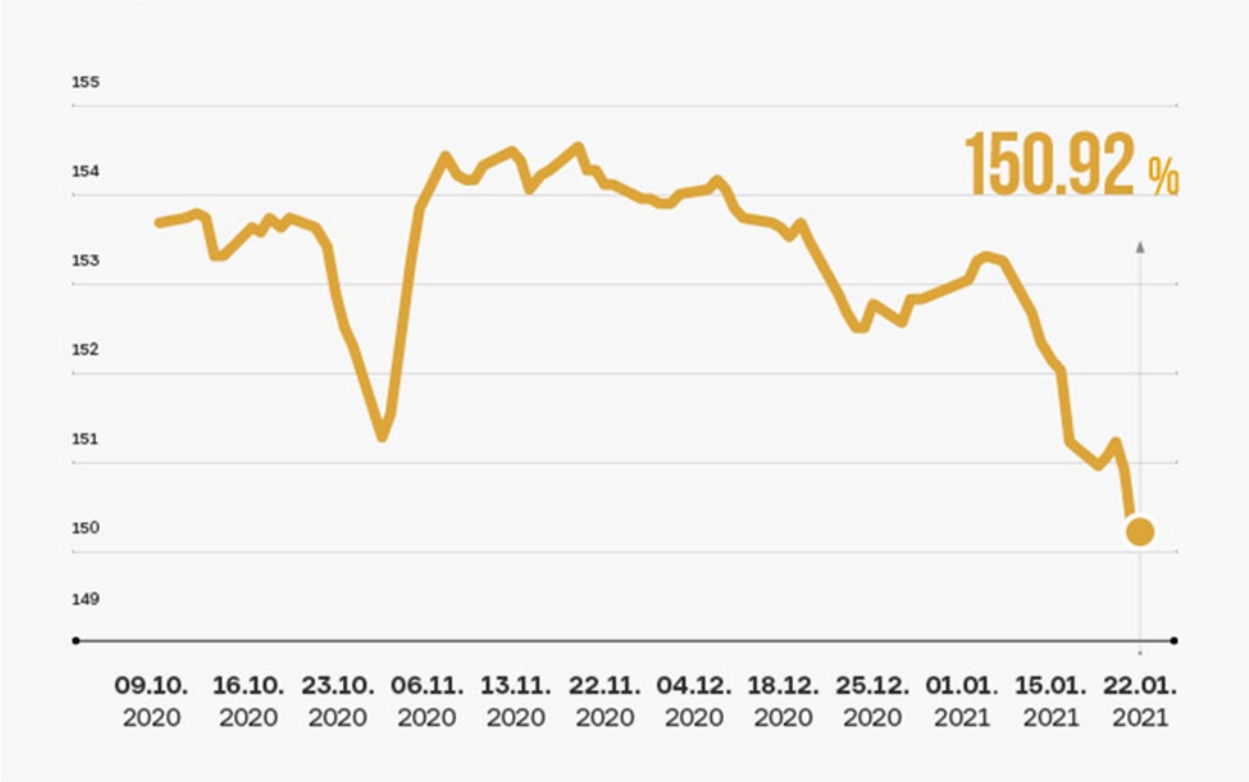


Рис.19 Индекс RGBI

В 2021 г. может продолжиться усиление роли физических лиц на внутреннем рынке. По данным Московской Биржи, в 2020 г. наблюдался рекордный приток на биржу инвесторов-физических лиц (ритейл-инвесторов). За год их число выросло на 5 млн до 8,8 млн человек. Это больше, чем за все предыдущие годы. В совокупном обороте торгов на рынке облигаций на частных инвесторов пришлось около 13%.

В терминах реальной доходности ставки по депозитам находятся на отрицательной территории — доход по ним ниже инфляции.

Выводы

С 2021 г. прибыль по депозитам будет облагаться налогом в части превышения над 1 млн руб. Кроме того, психологически трудно открывать вклад под 4,5%, когда еще пару лет назад можно было свободно найти ставки 8–9%.

Это стимулирует инвесторов искать доходность на фондовом рынке, чему активно способствуют масштабные маркетинговые компании брокерских домов. Уровень развития дистанционных сервисов облегчает инвесторам доступ к торгам и выбор финансовых инструментов.

В то же время низкий уровень экспертизы начинающих инвесторов накладывает определенную ответственность на участников рынка, поскольку доверие населения к индустрии инвестиций пока еще очень хрупко. Банк России, как регулятор, находится в постоянном поиске новых инструментов для защиты начинающих инвесторов от собственной некомпетентности, а также от конфликта интересов с инвесткомпаниями и эмитентами.

Низкие процентные ставки позволят большему количеству эмитентов сегмента малого и среднего предпринимательства (МСП) впервые выйти на облигационный рынок, а приток средств со стороны частных инвесторов обеспечит необходимый спрос на их бумаги.

Важным событием может стать расширение доступа к покупкам облигаций МСП со стороны институциональных инвесторов — НПФ, банков и страховых компаний.

Чтобы в полной мере получить выгоды от размещений на долговом рынке, новым и действующим эмитентам МСП стоит сфокусироваться на повышении информационной прозрачности бизнеса и качественном IR.

Investors Relationship (взаимоотношения с инвесторами) предполагает постоянный диалог с инвестиционным сообществом, который позволяет инвесторам лучше понять суть бизнеса, а эмитенту — понять и подсветить наиболее чувствительные для инвесторов темы, обеспечивая более высокую лояльность к своим облигациям и бизнесу в целом.

Потенциал для роста здесь достаточно большой. Внедрение консолидированной отчетности МСФО даст инвесторам необходимую информацию о внутригрупповых потоках и позволит в полной мере понять масштабы и эффективность бизнеса. Публикация операционных показателей

дополнит финансовую картину и позволит лучше понять причины тех или иных изменений. Регулярная публикация пресс-релизов о корпоративных событиях облегчит инвесторам мониторинг деятельности эмитента. Обзоры ситуации на рынках присутствия компании обеспечат необходимый контекст для принятия инвестором решений о покупке.

Все это в конечном итоге отражается на объеме привлечения и той ставке, по которой эти средства удастся привлечь. Чем более понятной и прозрачной для инвестора выглядит компания, тем более привлекательными выглядят инвестиции в ее долг и тем большая доля в портфеле может быть выделена под ее обязательства.

С точки зрения инвестора, 2021 г. может порадовать ростом числа эмитентов и интересных выпусков, что позволит расширить диверсификацию портфеля и обеспечит прибыльные возможности.

В частности, интерес к долговому рынку проявляют российские застройщики, которые ищут альтернативные способы финансирования проектов в условиях нового законодательства в сфере долевого участия в строительстве. Эксперты в сентябре 2020 г. оценивали потенциал роста рынка облигаций в сегменте девелопмента на ближайший год в размере 30 млрд руб. На рынок может выйти 10 — 20 новых эмитентов.

Именно сегмент МСП представляет собой ключевую точку роста для повышения ликвидности и отраслевой диверсификации российского облигационного рынка. В условиях самых низких ставок в истории современной России этот сегмент может в полной мере поднять голову и привлечь заслуженный интерес к возможностям, которые он предоставляет инвесторам.

KAPITEL 5 / *CHAPTER 5*
ENTERPRISES' CORPORATE CULTURE INFLUENCE FOR A DEVELOPMENT OF THEIR SOCIAL AND LABOR RELATIONS

ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ НА РОЗВИТОК ЇХ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-040

Вступ

Концепція корпоративної культури (КК) почала структурно та змістовно формуватись у 80-х роках XX століття у США, ґрунтуючись на трьох наукових напрямах: стратегічному менеджменті, теорії організації та організаційної поведінки. Корпоративну культуру як одну з ефективних сучасних форм управління у науковій царині досліджують у західній економічній літературі, починаючи з 1980-х років. Засновниками цього напряму були Т. Пітерс, Р. Уотермен. Суттєвий внесок у дослідження і розвиток цих проблем зробили І. Ансофф, М. Армстронг, П. Вейл, Г. Даулінг, К. Камерон, Ф. Котлер, Р. Кричевский, А. Маслоу, Б. Мільнер, Р. Рюттенгер, Г. Саймон та ін.

В Україні навіть в останні десятиліття корпоративна культура як у науці, так і в реальному секторі економіки, не завжди розглядалась як сфера, яка заслуговує на пильну увагу. Однак важливість зазначеної проблеми зростає, зокрема внаслідок глобальних змін, коли збут продукції та надання послуг стають значно структурованішими за виробництво й поява нової практики управління починає випереджати теорію.

5.1. Генезис поняття корпоративна культура

У процесі соціально-економічних реформ в Україні корпоративна культура поступово починає запроваджуватися у вітчизняний соціально-економічний простір [1, 76]. Проблематика корпоративної культури багатогранна, відносно нова для нашого суспільства й недостатньо досліджена вітчизняною наукою. У зв'язку з тим, що корпоративна культура перебуває на "перетині" менеджменту, психології, культурології, педагогіки, соціології, філософії та ін., вона потребує комплексних наукових досліджень на засадах системного підходу за участю фахівців різного профілю.

Серед причини появи інтересу до корпоративної культури за кордоном на початку 1980-х рр. можна виділити наступні основні [2, с. 25-26]:

1. Відбулися зміни в зовнішньому середовищі організацій: • екологічне середовище: забруднення навколишнього середовища; • науково-технічне забезпечення: обмеження технічних можливостей у вирішенні проблем, по'язаних з харчуванням, зростанням безробіття тощо; • соціальне середовище: мотиваційний криза і втрата сенсу життя.

2. Дані зміни в зовнішньому середовищі призвели до відповідних змін

внутрішньо-організаційного середовища: • недостатній рівень ідентифікації працівника з організацією, командою; • синдром недовіри між керівником і підлеглим.

Виходячи з цього, були сформульовані наступні завдання для управління: 1) відповідальність перед суспільством, у тому числі й етична; 2) формування "Ми-почуття"; 3) запровадження обліку в управлінні якісних психологічних складових. Вирішення зазначених завдань спричинило формування концепції корпоративних культур і зростання інтересу до даного феномену.

Систематизацію наукових підходів різних авторів до визначення категорії "корпоративна культура" представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Систематизація наукових підходів різних авторів до визначення категорії "корпоративна культура"

Автори	***Сутність підходу до трактування***
Армстронг М. [3]	Сукупність переконань, стосунків, норм поведінки і цінностей, загальних для усіх співробітників цієї організації, які можуть не бути чітко виражені, але за відсутності прямих інструкцій визначають спосіб дій і взаємодій людей, впливають на хід виконання роботи
Вейлл П. [4]	Система стосунків дій і артефактів яка витримує випробуваннячасом і формує унікальну загальну психологію
Балика О.Г. [5]	Соціальний ресурс концептуально оформлених ідей, цінностей, відносин, очікувань, способу мислення, норм і правил поведінки, традицій та корпоративної символіки, що формуються в ході спільноїдіяльності для досягнення цілей організації. З іншого боку, це соціальний інститут, який визначає особливий тип стійкої регламентації соціальних зв'язків та різноманітних організаційних форм соціального регулювання поведінки суб'єктів СТВ
Виханский О., Наумов А. [6]	Перелік найважливіших припущень, що набувають вираження у цінностях, декларованих організацією, і задають людям орієнтири їхньої поведінки та дій
Голд К. [7]	Унікальні характеристики сприйнятих особливостей організації, того,що вирізняє її серед інших у галузі
Задихайло Д. [8]	Сукупність правил, звичаїв та сталої практики в галузі корпоративного управління, яка не отримала нормативного закріплення у законодавстві та базується на загальному культурномурівні суспільства, нормах моралі, діловій практиці
Заньковський А. [9]	Це успадкована за змістом система що передається за допомогою природної мови та інших символічних засобів, які виконують репрезентативні, директивні ефективні функції і спроможні створювати культуральний простір та особливе почуття реальності
Колот А., Грішнова О., Кицак Т. [10]	Це добре сформована, стійка система норм та цінностей, провідних переконань, принципів і технологій співпраці суб'єктів соціально-трудових відносин у життєдіяльності підприємства

Автори	***Сутність підходу до трактування***
Ньюстром Д., Девіс К. [11]	Набір припущень, переконань, цінностей і норм, які розділяються всіма членами організації.
Коротков Є. [12]	Унікальна сукупність норм, цінностей, переконань, які визначають спосіб об'єднання груп та окремих особистостей в організацію для досягнення поставлених перед нею завдань
Красовский Ю. [13]	Суспільні цінності, що об'єднують працівників різних підрозділів, спрямовуючи їх діяльність на досягнення поставлених цілей
Мескон М. [14]	Це клімат в організації; вона відображає звичаї, притаманні організації
Петрова І. [15]	Це система взаємодіючих матеріальних і духовних цінностей, вірувань, очікувань, норм і правил, традицій, способу мислення,корпоративної символіки, притаманних даній організації, які відображають її індивідуальність, якісну визначеність
Семикіна М. [16]	Сукупність певних цінностей, норм і моделей поведінки, які декларуються, поділяються і реалізуються на практиці керівниками підприємств та їх підлеглими (персоналом), доводячи свою ефективність в процесі адаптації до потреб внутрішнього розвитку організації та вимог зовнішнього середовищ
Хаєт Г. [17]	Система цінностей, переконань, вірувань, уявлень, очікувань, символів,а також ділових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів і т.д., які склалися в організації або її підрозділах за час діяльності та які приймаються більшістю співробітників
Хофстед Г. [18]	Колективне програмування думок, яке відрізняє членів однієїорганізації від іншої
Шейн Е. [19; 20]	Набір прийомів та правил вирішення проблем адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції через сприйняття ситуацій; спосіб мислення, відношення до вирішуваних проблем, правил, які виправдали себе у минулому і підтверджують свою актуальність нині

Джерело: узагальнено автором на основі даних [3-20]

Власні спостереження, експертні оцінки [21] та соціологічні обстеження на підприємствах Київської та Рівненської областей дають змогу виокремити декілька типів культури, притаманних діяльності сучасних українських підприємств, що, по суті, характеризуються як окремі сегменти корпоративної культури:

"Бюрократична піраміда" – тип культури, притаманний більшості великих акціонерних та державних підприємств, які мають стабільні конкурентні позиції на ринку; між працівниками підприємства існує адміністративна ієрархія, усі рішення приймаються керівником без урахування інакшої думки підлеглих, у побудові соціально-трудових відносин переважає патерналізм, який будується на підпорядкуванні-підкоренні підлеглих по усіх питаннях діяльності підприємства та життя його персоналу.

"Домінування власника" – тип культури, притаманний невеликим приватним підприємствам на стадії формування, де власник виступає в

декількох ролях – власника, лідера, менеджера, провідного фахівця, прислухається до думки підлеглих, дозволяє проявляти ініціативу, проте в межах власного дозволу та контролю.

"Ділове співробітництво" – тип культури, притаманний акціонерним та державним підприємствам, які намагаються опанувати певним сегментом ринку; для взаємовідносин керівників і підлеглих характерні взаємодія та партнерство в реалізації виробничих завдань, так звана "м'яка ієрархія" (без жорсткого контролю, проте з жорстким окресленням обов'язків), керівництво цінує і заохочує ініціативу, у прийнятті управлінських рішень велику роль відіграє колегіальність, командна робота, водночас вирішальне слово залежить від керівника (власника).

"Організаційна демократія" – тип культури, притаманний малим акціонерним або приватним (сімейним) підприємствам, діяльність яких пов'язана з інноваційною діяльністю, залежить від формування команди творчих особистостей, вміння гнучко реагувати на потреби ринку; соціально-трудові відносини ґрунтуються на довірі та співробітництві; успіхи підприємства мають тісну залежність від конкурентності освітньо-кваліфікаційних характеристик, ділових та творчих якостей персоналу; організація праці нерідко передбачає створення дистанційних (віртуальних) робочих місць, гнучкі графіки роботи, високий рівень відповідальності за доручену справу за відсутності жорсткого контролю керівника, функції якого наближені до координатора індивідуальної та колективної діяльності.

Стосовно зазначених сегментів корпоративної культури важливо зауважити, що вони рідко виявляють себе у "чистому" вигляді, частіше на практиці зустрічається комбінація визначених типів культури, яка синхронно і симетрично еволюціонує одночасно з розвитком підприємства та трансформацією цінностей.

Найбільш сприятливими для прояву інноваційної активності виявляються третій і четвертий типи корпоративної культури. Разом із тим, демократизм у відносинах, соціальний діалог, соціальне партнерство все ще залишаються дуже рідкісними явищами на українських підприємствах. Дослідження свідчать, що найбільш поширені в Україні прояви першого та другого типів корпоративної культури, що пояснюється історичними причинами, адже взаємовідносини керівників і підлеглих традиційно будуються на принципах патерналізму [21].

Цінності корпоративної культури кожного підприємства у більш глобальному ракурсі повинні бути пов'язані зі сталим розвитком загалом, чи то на рівні об'єднаної територіальної громади, чи регіону, чи на рівні країни. Так ключові цінності сталого розвитку в теоритичній царині були сформульовані Хартією Землі (2000) [22], Всесвітнім самітом зі сталого розвитку (WSSD 2002) [23] та Групою глобального сценарію (Global Scenario Group). Як зазначає американський дослідник Е. Лейзеровіц (A. Leiserowitz) [24], фундаментальні цінності, необхідні для досягнення сталого розвитку, представлені у Декларації Тисячоліття (2000). Цими фундаментальними цінностями є свобода, рівність, солідарність, толерантність, повага до природи та спільна відповідальність. Дані цінності визначили одним із основних зовнішніх фактори впливу на КК,

поряд із впливом ринку і його законів, суспільство та соціальну відповідальність, яка випливає з очікувань його членів у кожному конкретному територіальному утворенні.

Один із найбільш важливих напрямів розвитку теорії та практики забезпечення сталого розвитку пов'язаний зі зростаючим визнанням значущості соціальних чинників цього процесу, зокрема – їх духовно-культурної та ціннісної складової. Загальновизнаною стає точка зору, згідно з якою реальне втілення концепції сталого розвитку потребує наявності у суб'єктів, що мають його забезпечити, відповідних ідеалів, цінностей, правил, моделей та стандартів поведінки, за відсутності яких існує велика ймовірність, що сталий розвиток призупинятиметься і залишатиметься тільки ідеєю [25, с. 11; 26].

Духовна, етична наповненість цінностей корпоративної культури кожного суб'єкта господарювання сьогодні набуває вітальної актуальності. Все більше інституцій присвячують даному питанню свої наукові і прикладні дослідження. Так, Інститут людських цінностей Якова Соетендорпа (Jacob Soetendorp Institute for Human Values) спільно з робочою групою Хартії Землі (однієї з ініціатив ООН) з питань релігії, духовності та етики розпочав реалізацію Проекту "Духовні виміри сталого розвитку". Метою даного проекту є створення глобального альянсу релігійних, духовних і етичних організацій з метою поглиблення розуміння, інформування громадськості та практичного застосування етичних і духовних основ сталого розвитку [27].

Найбільш істотними ознаками корпоративної культури, які слід враховувати в практичному управлінні, є наступні:

1. Всеохоплюваність корпоративної культури. Корпоративна культура охоплює всі сфери управління і види управлінських дій, здійснюваних на підприємстві. Загальна культурна узгодженість в організації можливою завдяки тому, що всі аспекти організаційної діяльності, включаючи стратегії, системи винагород, стилі лідерства, підходи до керівництва персоналом тощо, мають акцент на одних і тих же організаційних цінностях.

2. Неформальність корпоративної культури. Корпоративна культура, сильна або слабка, що сприяє динамічному розвитку або перешкоджає змінам, присутній у будь-якій організації незалежно від того, наскільки люди усвідомлюють її вплив. Організаційні цінності не завжди усвідомлюються в достатній мірі, але від цього вони не стають менш дієвими. У реальному поведінці і сформованих поглядах працівників організації завжди простежується закладений в них ціннісний, моральний підтекст.

3. Стійкість корпоративної культури. Ця характеристика пов'язана з таким загальним властивістю культури, як традиційність її норм і інститутів. Люди приходять в організацію і йдуть, а культура залишається більш-менш стабільною. Становлення будь-якої корпоративної культури вимагає значних зусиль з боку керівників і підприємців. Але, будучи сформованими, цінності культури і способи їх реалізації набувають характеру традицій і зберігають стійкість протягом декількох поколінь працівників [28, с. 37-38].

5.2. Роль корпоративної культури в управлінні персоналом

Сучасні стандарти ведення бізнесу вимагають, що на кожному підприємстві сьогодні повинен бути вироблений певний формалізований механізм КК, який би відповідав цільовим орієнтирам формування корпоративної культури та гармонізації соціально-трудових відносин (СТВ). Розглянемо систему інструментів такого впливу (рис. 1).

Таким чином, з метою посилення впливу КК на гармонізацію розвитку соціально-трудових відносин запропоновано системуінструментів, зокрема:

1) організаційно-методичного впливу;
2) економічного впливу;
3) соціально-психологічного впливу;
4) інформаційного впливу (орієнтованих на внутрішнє середовище підприємства);
5) комунікаційного впливу, орієнтованих на зовнішнє оточення (зокрема конструктивну взаємодію зі стейкхолдерами для урахування їх інтересів у формуванні цінностей КК).

Таким чином, найважливішими факторами, які слід враховувати при формуванні корпоративної культури, є ціннісні орієнтації та культурні стереотипи працівників організації, тобто один із двох ключових внутрішніх чинників впливу на КК, наряду із впливом керівника (власника). Формування корпоративної культури, по суті, зводиться до "прищеплення" ***єдиних цінностей*** всім працівникам організації. Звідси можна резюмувати, що успішність вирішення такого виклику значною мірою залежить від того, наскільки проголошувані керівництвом організаційні цінності відповідають ціннісним орієнтаціям працівників і не суперечать їм. Так, можна погодитись із Чепелюком М.І. стосовно твердження, що протиріччя ціннісних орієнтацій працівників і того, що є найбільш цінним для керівництва організації, стає ***основним джерелом*** розчарувань, конфліктів і падіння продуктивності праці [32, с. 258].

Вище ми описали найбільш загальний підхід до формування корпоративної культури і впровадження в життя підприємства нових цінностей, відповідних прийнятої стратегії розвитку суб'єкта господарювання. Водночас все нове часто викликає опір персоналу. Тому варто узагальнити принципи формування корпоративної культури, дотримання яких дозволяє провести організаційні зміни, ціннісну трансформацію, не викликаючи у персоналу неприйняття та/або протидію їм. До основних таких принципів, погоджуючись з багатьма науковцями [33, с. 21-22], можна віднести наступні:

1. Інформування персоналу про заплановані зміни. Працівники повинні розуміти зміст нововведень, причому не лише з точки зору підприємства, але і їх особистих інтересів.

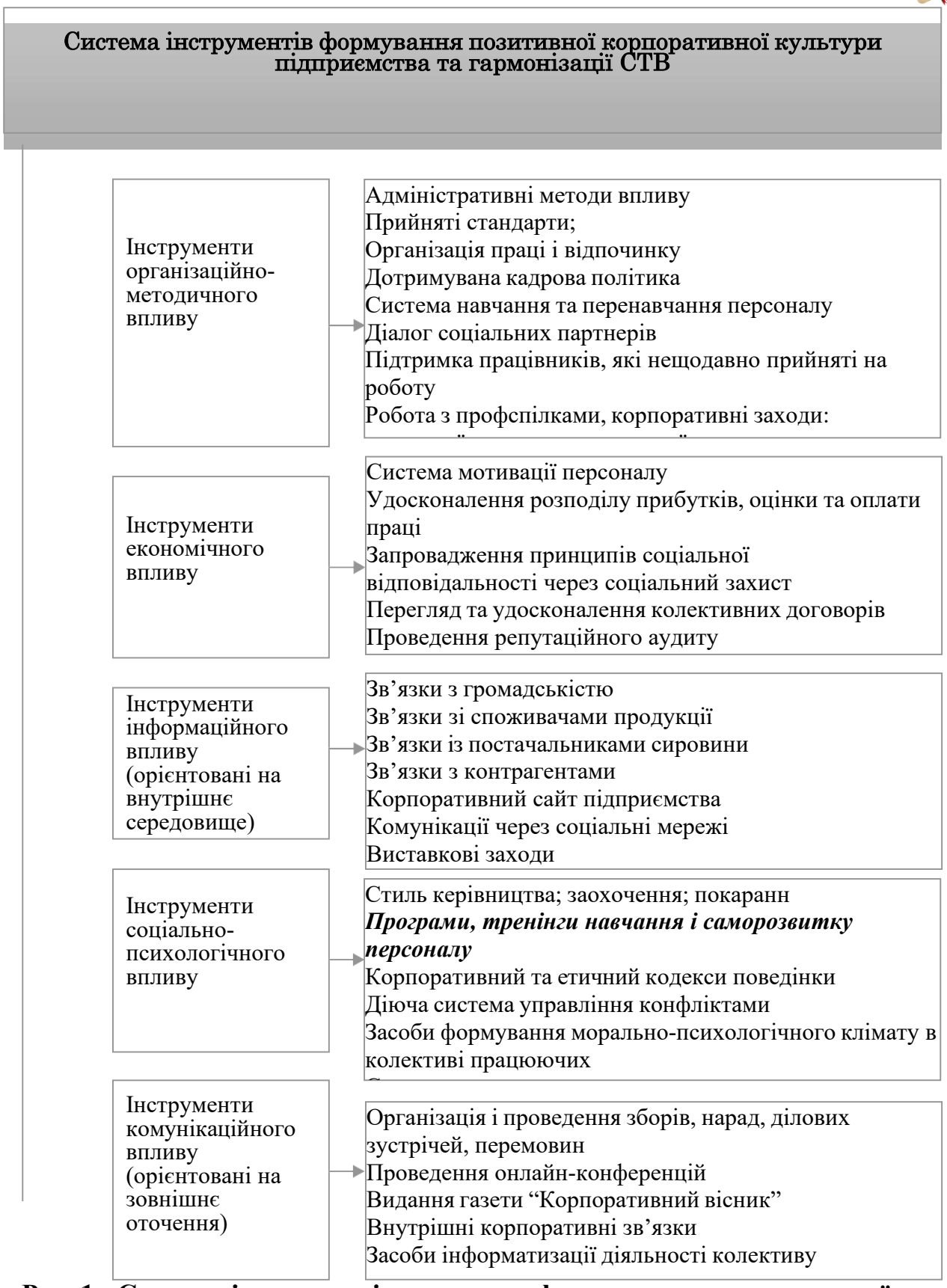


Рис. 1 - Система інструментів впливу на формування корпоративної культури підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [29-31]

2. Впровадженню організаційних змін повинне передувати навчання кадрів, метою якого є не лише інформування про зміст позитивних і негативних аспектів нововведень, а й налагодження ефективних взаємовідносин з персоналом, сприяння проходження ним прогресивних тренінгів і програм навчання, підвищення кваліфікації та саморозвитку.

3. Необхідно дотримуватися умови поетапності здійснюваних нововведень. Хороший ефект може також дати проведення попереднього експерименту - впровадження нововведень в окремих підрозділах для перевірки як позитивних, так і негативних їх наслідків. Не можна одночасно здійснювати багато інноваційних програм.

4. Широке залучення персоналу, створення умов активної підтримки нововведень. Організаційні перетворення не матимуть успіху, якщо в процес змін не будуть залучені всі члени організації. Особливе значення має також підтримка нововведень "ключовими" людьми на підприємстві, залучення неформальних лідерів до здійснення змін.

5. Сприяння прихильності персоналу до змін шляхом енергійної підтримки нововведень і працівників, що відповідають за їх впровадження; стимулювання тих співробітників, які найбільш повно втілюють у своїй діяльності проголошені цінності і принципи; заохочення поведінки, що сприяє змінам у запланованому напрямі.

6. Здійснення не тільки об'єктивних, але і суб'єктивних, символічних змін для закріплення на свідомому і підсвідомому рівні працівників організаційних цінностей через активне формування традицій, підтримки обрядів, використання гасел і символів підприємства - її назви, слоганів, уніформи, логотипів тощо.

7. Відмова від прямої критики минулого, так як це може бути багатьма сприйнято негативно, максимальне використання позитивних сторін минулого як ґрунту для «вирощування» майбутніх нових тенденцій.

8. Створення системи вимірювання та обліку результатів від нововведень, публічне визнання успіхів і досягнень, вшанування працівників і підрозділів, які зробили вагомий внесок в організаційний розвиток підприємства/установи.

Як зазначалося вище, однією з найбільш істотних характеристик корпоративної культури є її всеохоплюваність: корпоративна культура охоплює всі сторони життєдіяльності підприємства. Тому при проведенні організаційних перетворень, спрямованих на зміну корпоративної культури, зокрема при впливі на СТВ, важливо визначити основні напрями прикладання зусиль. Погоджуючись із Семикіною М.В. [34], будучи вже сформованою, корпоративна культура виконує такі функції на підприємстві:

1) ***функція ідентифікації*** **–** формує почуття приналежності до підприємства;

2) ***функція інтеграції*** **–** формує почуття причетності до спільної справи, сприйняття підприємства як деякого цілісного утворення, відмінного від інших аналогічних утворень;

3) функція суспільної пам'яті - забезпечує збереження і накопичення досвіду та традицій підприємства;

4) ***нормативно-регулююча функція*** **–** виконує роль найбільш ефективного механізму соціального регулювання трудових відносин, встановлюючи для всіх працівників організації загальні цінності і правила трудової поведінки. Завдяки використанню норм досягається стійке і дієве регулювання трудової поведінки працівників, забезпечується надійність і передбачуваність поведінки, її відповідність очікуванням;

5) ***комунікативна функція*** **–** забезпечує взаєморозуміння і взаємодію працівників завдяки прийняттю ними спільних цінностей;

6) ***виховно-світоглядна функція*** **–** формує уявлення працівників про своє місце і призначення на підприємстві, забезпечує правильне сприйняття етичних проблем;

7) ***пізнавально-інформаційна функція*** **–** дозволяє працівникам визначити, як вони повинні ставитися до оточуючої їх дійсності, чого слід очікувати від колег, керівників в тих чи інших ситуаціях;

8) іміджева функція - сприяє формуванню особливого образу підприємства, відрізняє його від інших господарюючих суб'єктів;

9) ***мотиваційна функція*** **–** забезпечує найбільш ефективний вплив на колективну мотивацію персоналу.

Здійснюючи зазначені функції, корпоративна культура сприяє одночасно успішної соціалізації працівників підприємства. Під організаційною соціалізацією розуміється процес безперервної взаємодії працівника і його організаційного оточення, в результаті якого працівник визначає своє місце і роль на підприємстві, усвідомлює організаційні цінності і приймає встановлені в організації зразки рольової поведінки і методи й способи виконання роботи. Соціалізація працівників, що відбувається під впливом корпоративної культури, не може у повній мірі виключити ***процеси індивідуалізації,*** а здійснюється у взаємозв'язку із ними. З точки зору організаційної демократії, яка передбачає в працівниках високий ступінь індивідуальності, творчості, розвитку та особистої відповідальності, корпоративна культура покликана забезпечити високий рівень соціалізації персоналу ***паралельно*** з індивідуалізацією. Саме такий тип працівника є найбільш продуктивним в умовах командної роботи підприємства, звідки виник термін "член команди". Саме корпоративна культура, побудована на цінностях організаційної демократії, повинна сприяти не тільки успішній соціалізації працівників, а й сприяти розвитку їх творчого потенціалу, що є необхідною умовою конструктивної командної роботи персоналу підприємства для максимізації його прибутку та соціального ефекту.

У науковій літературі вартує уваги модель Ф. Харріса та Р. Морана, яка полягає у дотриманні принципів при побудові корпоративної культури підприємств усіх форм власності й які функціонують у будь-якій сфері. Дослідники пропонують будувати корпоративну культуру спираючись на такі характеристики: усвідомлення себе і свого місця на підприємстві; комунікативна система та мова спілкування; зовнішній вигляд і самопрезентація на роботі; харчові звички та традиції персоналу; усвідомлення часу, відношення до нього та його використання; взаємовідносини між людьми; цінності та норми; віра в цілі та прихильність до них; процес розвитку

працівника та його навчання; етика на робочому місці та мотивація працівника [35].

Розуміння сутності корпоративної культури як інструменту управління, бачення її сучасних функцій у динамічних умовах інноваційно-спрямованої економіки дозволяє удосконалити розширену методику оцінки впливу корпоративної культури на діяльність організації. Також це дозволяє розглядати організацію як об'єкт інтересів багатьох зацікавлених осіб – її "стейкхолдерів": найманих працівників, менеджерів, акціонерів, споживачів, бізнес-партнерів, держави, суспільства.

Отже, за інших рівних умов, можливо визначати вплив корпоративної культури на діяльність підприємства/організації шляхом розрахунку інтегрального показника, який являє собою суму показників впливу корпоративної культури на діяльність організації по кожній групі "стейкхолдерів", зокрема стосовно інтересів і мотивації працівників. Запропонуємо наступну методику розширеної (повної) оцінки ефективності корпоративної культури, яка включає розрахунок більш розгалуженого кола кількісних та якісних показників (табл. 2).

Застосування даної методики передбачає системність її проведення. Зокрема, необхідно призначити на підприємстві відповідальних за процес створення, підтримки та розвитку корпоративної культури, корпоративного та етичного кодексів. Це може бути як окремий відділ, так і робоча група або конкретна особа, якій делегуються відповідні повноваження. Потім визначається періодичність проведення оцінки впливу корпоративної культури: на наш погляд, доцільним є як мінімум щоквартальний аналіз.

Результати оцінки повинні слугувати підґрунтям для прийняття подальших управлінських рішень. А саме: у випадку негативного впливу корпоративної культури або відсутності будь-якої суттєвої підтримки стратегії з боку корпоративної культури, необхідним є проведення змін останньої з урахуванням її "вузьких місць" - тих характеристик і складових корпоративної культури, які заважають реалізації обраної стратегії організації. За умови виявлення позитивного впливу корпоративної культури на господарську/соціально значущу діяльність організації доцільним є обрання шляху підтримки та розвитку існуючої корпоративної культури.

Не можна ігнорувати зворотню сторону ігнорування КК на підприємстві, адже, як наголошують багато дослідників 37, 38, альтернативою цілеспрямованому формуванню корпоративної культури є її стихійне утворення. Позаяк, культура притаманна кожній організації, і якщо адміністрація й менеджмент не будуть опікуватись процесом її формування, підтримки та розвитку, вони отримають культуру, яку сформують субкультури організації – малі групи, з яких складається трудовий колектив.

Сьогодні в науці виділяють два основних підходи до розуміння сутності корпоративної культури, яким можуть надавати різні назви, водночас сутність їх залишається наступною - це прагматичний та феноменологічний підходи.

Таблиця 2 - Методика (розширена) оцінки впливу корпоративної культури на діяльність організації

"Стейкхолдери"	Об'єкт вимірювання	Метод вимірювання	Позитивна зміна показника
1. Працівники	1. Продуктивність праці	Економічний аналіз	Зростання
	2. Мотивація, "залученість", "включення", лояльність до підприємства	Експертне опитування	Зростання
	3. Залучення до процесу прийняття рішень	Експертне опитування	Зростання
	4. Можливість навчання персоналу	Статистичний аналіз (відсоток працівників, які отримали підвищення кваліфікації, проходження тренінгів тощо)	Зростання
2. Менеджери	1. Ефективність управління (фінансові показники діяльності підприємства)	Економічний аналіз	Зростання
	2. Мотивація, "залученість", лояльність до компанії	Експертне опитування	Зростання
	3. Кількість та частота прийняття управлінських рішень	Статистичний аналіз	Зменшення
	4. Час, який компанія може функціонувати без втручання вищого керівництва	Експертні оцінки	Збільшення
	6. Можливість навчання	Статистичний аналіз (відсоток менеджерів, які отримали підвищення кваліфікації)	Зростання
3. Акціонери	1. Чистий прибуток на 1 просту акцію	Статистичний аналіз	збільшення/стабільність
	2. Дивіденди		Зростання, стабільність, перевищення середньогалузевого показника
	3. Вартість «гудвілу»		Зростання
4. Споживачі	1. Обсяги продажу	Статистичний аналіз та соціологічні дослідження	Зростання
	2. Частка ринку		Зростання
	3. Лояльність до бренду компанії та її товару		Зростання
5. Партнери	1. Кількість контактів	Статистичний аналіз, експертні оцінки	Збільшення/стабільність
	2. Стабільність контактів, дотримання умов		Стабільність
6. Держава	1. Кількість перевірок регулюючими органами	Статистичний аналіз	Зменшення/стабільність
	2. Участь у державних проектах		Збільшення/стабільність
	3. Одержання державних замовлень		Збільшення/стабільність
7. Суспільство	1. Представлення у рейтингах (галузевих, регіональних)	Статистичний аналіз	Збільшення/стабільність
	2. Ставлення до компанії та її товарів у суспільстві	Соціологічні дослідження	покращення/стабільність

Джерело: доповнено автором на основі [36]

З погляду феноменологічного підходу корпоративна культура – явище, яке

неможливо формувати та яке має лише опосередкований вплив на ефективність діяльності організації. В центрі уваги прагматичного – можливість свідомого формування корпоративної культури, її важлива роль в процесі управління підприємством в цілому [38, с. 472-473].

В нашому дослідженні ми розглядаємо корпоративну культуру як потужний інструмент корпоративного управління, який являє собою поєднання цінностей, принципів діяльності, норм поведінки та артефактів, які супроводжують всі бізнес-процеси, що відбуваються всередині корпорації, у поєднанні з її взаємодією із зовнішнім середовищем.

Сучасна практика формування, підтримки та розвитку корпоративної культури вимагає застосування широкого спектру важелів, як зазначалося вище. І соціально-трудові відносини можна віднести до більшості з цих важелів, про що свідчить ще один підхід до їх формування [36] (рис. 2). Методом анкетування співробітників вітчизняних підприємств м. Києва і м. Рівне було виокремлено основні – найбільш дієві та значущі з цих важелів.

Рис. 2 - Основні важелі формування корпоративної культури підприємства [36]

Зауважимо, що деякі з важелів формування корпоративної культури важко однозначно віднести до однією з запропонованих груп. Так, "навчання персоналу", яке було визначено респондентами і виявлено вище нами як один з найбільш важливих та дієвих важелів, ми віднесли до групи "організаційних" важелів. Водночас, навчання співробітників вимагає і фінансових затрат, тому знаходиться на перетині із групою "економічних" важелів формування корпоративної культури.

Отримані в ході експертного опитування результати можна використовувати в процесі формування та розвитку інноваційно-спрямованої корпоративної культури підприємств різних галузей національної економіки. Саме акцент на інноваціях є особливо важливим сьогодні, адже ділове середовище в епоху економічних трансформацій розвивається стрімкими темпами, і дана складова є однією з найбільш перспективних як у вітчизняному, так і у світовому економічному просторі в цілому.

Формування корпоративної культури неможливо проводити без усвідомлення рівнів її розвитку і механізмів формування. Механізм формування корпоративної культури має свою структуру, ***специфіка*** якого полягає в тому, що його елементи є рівно важливі і не перебувають між собою в ієрархічному підпорядкуванні [39].

Всі вони знаходяться на одній лінії, доповнюючи один одного, і забезпечуючи стабільність функціонування механізму. Корпоративна структура, як правило, передбачає наявність трьох рівнів (рис. 3).

Рис. 3 – Рівні корпоративної культури

Джерело: удосконалено автором за [40, с. 1027]

На кожному рівні КК простежується вплив на СТВ підприємства, який є основоположним для неї. Так, на першому (поверхневому, наочному, видимому, зрозумілому, який піддається спостереженню) рівні закладаються ***основи майбутньої поведінки особистості в колективі,*** його ***економічної психології, відношення до реалізації основних трансформаційних процесів.*** На цьому рівні, особливо в переходний період, у фокус уваги управлінського апарату повинні ставитись не проблеми господарського механізму, техніки і технологій самих по собі, а обов'язково з урахуванням ***фактору індивідуальності кожного працівника.***

Другий рівень – змістовний. До нього відносяться ***виражені в словах і діях працівників*** підприємства загальні цінності та переконання, що свідомо ними поділяються і культивуються. Це найбільш повно виявляється у стилі їхнього мовлення, розповідях, специфічних висловлюваннях, сформованих ідеях, переконаннях, використовуваних символах, професійних термінах тощо. Набір тих цінностей, які увійшли у філософію організації, можуть слугувати визначеними орієнтирами або моделями поведінки під час вирішення складних завдань та стандартних схожих ситуацій. Другий рівень – це результат роботи адміністрації і менеджменту на першому рівні.

Третій рівень – глибинний, рівень базових уявлень. На цьому рівні цінності, які були сформовані і закладені раніше в психологію людей, використовуються у їх діях автоматично, підсвідомо, не потребують удосконалення.

Корпоративна культура може мати специфічні особливості, доповнення, визначені зміни у представленні залежно від роду діяльності суб'єкта господарювання, організаційно-правової форми його власності, положення на ринку або в суспільстві.

Важливим документом, який регламентує положення корпоративної культури підприємства, є корпоративний (або додатково етичний) кодекс, в якому, зокрема, відображається інформація, важлива для кожного працівника. Ні за яких умов кодекс не може бути лише внутрішнім документом, він завжди є орієнтованим як на внутрішнє, так і на зовнішнє середовище. Враховуючи, що зовнішнім суб'єктам на потрібна в повному обсязі інформація про корпоративні норми і правила, то для зовнішньої цільової аудиторії корпоративний кодекс краще формувати в скороченому вигляді. Такий кодекс, орієнтований на споживачів і партнерів, зазвичай розміщують на офіційному сайті підприємства, розробляють у вигляді буклету. Основна увага у скороченому варіанті кодексу приділяється поясненню цілей, цінностей, місії суб'єкта господарювання, його історії створення і функціонування, важливим здобуткам, опису найбільш вдалих і популярних проектів, ключових клієнтів, роз'ясненню соціальної відповідальності організації.

Скорочений варіант кодексу не містить, як правило, інформації про внутрішні процедури, вимоги до трудової поведінки персоналу, положення про систему мотивації праці, інформації про відповідальність за порушення корпоративних правил, тобто все те, що впливає на соціально-трудові відносини всередині підприємства/організації (таблиця 3).

У структурі кодексу корпоративної культури розрізняють дві змістові частини: ідеологічну та нормативну. Ідеологічна частина має загальний характер, в ній висвітлюються відомості про місію, основні цілі, принципи діяльності підприємства/організації, подається короткий огляд історії підприємства, очікування роботодавця щодо працівника, подається короткий опис політики підприємства.

Головною метою ідеологічної частини є виклад етичних засад діяльності підприємства, формування певного позитивного іміджу підприємства в уяві потенційних користувачів корпоративного кодексу (рис. 4).

Нормативна частина містить у собі два розділи:

1) зобов'язання організації щодо внутрішнього середовища;

2) зовнішні зобов'язання.

Таблиця 3

Значення кодексу організаційної культури для підприємства

Назва суб'єкту	Значення кодексу корпоративної культури
Власники	Дає можливість встановити ціннісні орієнтири ведення бізнесу, формує імідж підприємства/організації, сприяє підвищенню його інвестиційної привабливості та ринкової вартості
Менеджери	Встановлює етичні рамки взаємовідносин власники - менеджери та менеджери - персонал, визначає оптимальні ролі управлінців, лінії їх професійної й неформальної поведінки, процедури прийняття рішень і способи досягнення цілей підприємства, окремих проектів
Персонал	Дає інформацію про очікування роботодавця відносно персоналу, прийнятну трудову поведінку і міжособистісні відносини в процесі праці, систему моральних і матеріальних стимулів, ступінь і форму відповідальності, порядок вирішення спорів і розв'язання конфліктних ситуацій, ***програму саморозвитку***
Споживачі	Дає уявлення про ціннісні орієнтири організації, рівень соціальної відповідальності бізнесу, систему менеджменту якості в організації
Партнери	Дає уявлення про ціннісні орієнтири організації, рівень етичності ділових стосунківя, ділової репутації підприємства (у більш детальному варіанті – про кредитну історію суб'єкта господарювання)
Суспільство	Дає уявлення про ціннісні орієнтири організації, рівень соціальної відповідальності бізнесу

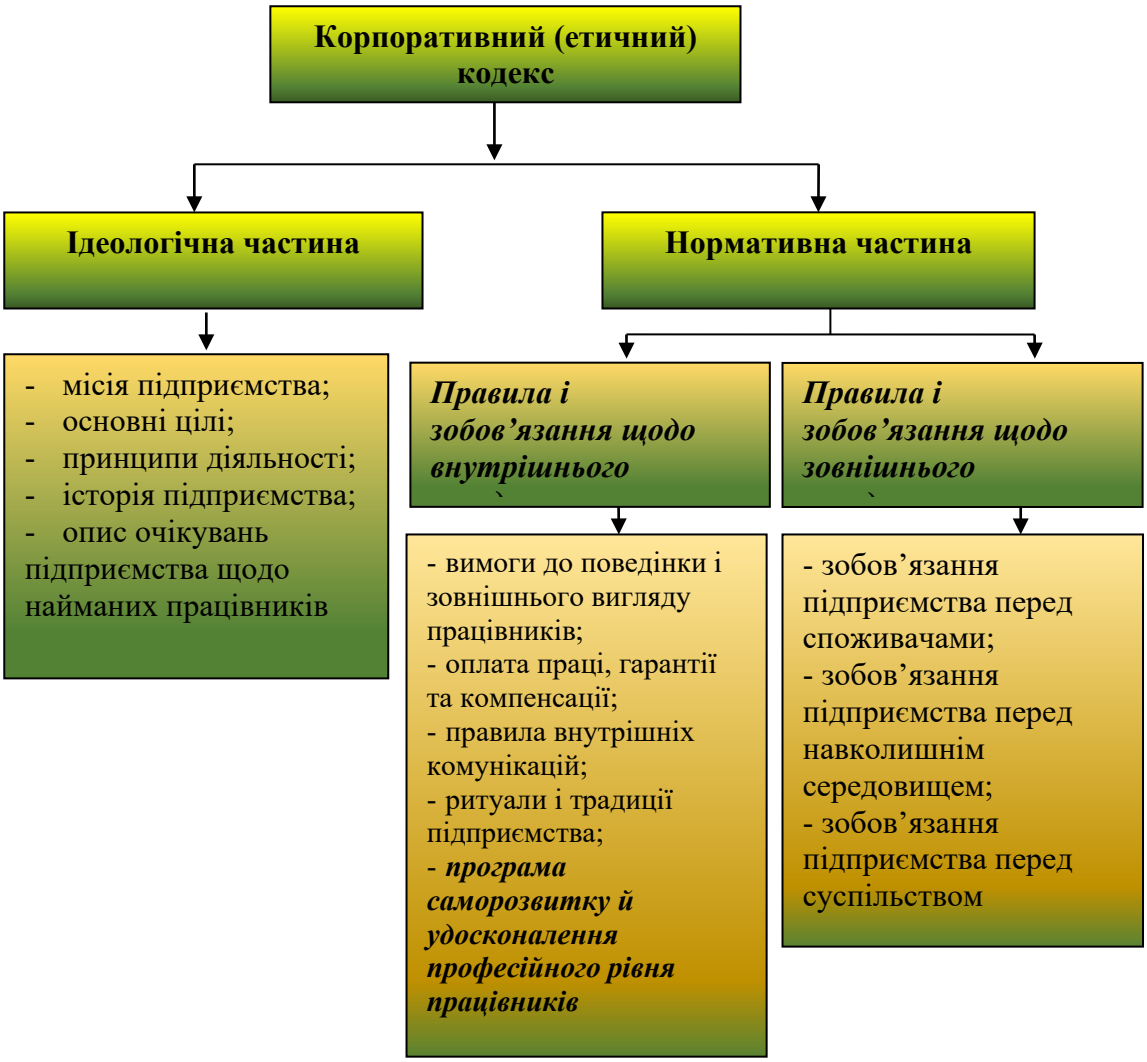


Рис. 4 - Загальна структура корпоративного кодексу підприємства

Висновки.

В цілому можна погодитись із вітчизняними дослідниками, які стверджують, що в останні роки, а у світовому масштабі - в останні десятиліття, актуальність вивчення ціннісних орієнтацій суб'єктів господарювання всіх форм власності зростає, зокрема в періоди трансформацій, а також з огляду на процеси глобалізації.

Таким чином, наш аналіз дав змогу зробити висновок, що корпоративна культура – унікальна сукупність матеріальних і духовних цінностей, які, взаємодіючи між собою конкретним чином, виявляються у моделях поведінки, і співробітництві працівників між собою, визначають спосіб об'єднання груп та окремих особистостей в організацію, відображають її індивідуальність, якісну визначеність для досягнення поставлених перед нею цілей і специфічних завдань у мінливому зовнішньому середовищі. КК має на меті об'єднати персонал та менеджерів навколо спільних цілей, таких як, зокрема ***розвиток індивідуальних професійних та творчих здібностей працівників*** для реалізації їх у роботі організації з метою підвищення її конкурентоспроможності, використання й розвитку його економічного потенціалу.

Основою розвитку корпоративної культури підприємства є визначені принципи, які можна узагальнити, і побачити, що, як і сама КК, вони всюди враховують фактор індивідуальності працівника, і ключовим принципом у фокусі завжди тримається інтелектуалізація і соціалізація розвитку особистостей працівників конкретного суб'єкта господарювання: • по-перше, корпоративна культура повинна забезпечувати ***соціальний та інтелектуальний розвиток персоналу,*** а також забезпечувати економічний достаток; • по-друге, корпоративна культура стосується ***усіх працівників,*** явищ, процесів, які створюють її загальну, особливу та неповторну для кожного підприємства ауру, комфортну ***для більшості членів організації;*** • по-третє, вона повинна постійно розвиватися та удосконалюватися, разом із сучасним мінливим світом, бути ***корисною як для працівників,*** так і для підприємства в цілому; • по-четверте, корпоративна культура визначається як ненав'язлива, але така, що повинна ***викликати інтерес у працівників підприємства.***

Важливим аспектом є те, що КК повинна бути узгоджена відповідно до вимог законодавства кожної країни, де здійснюється економічна діяльність, повинна формувати відносини керівників ***і підлеглих,*** які базуються на чесності, повазі, порядності, пунктуальності, справедливості, ввічливості. Вона повинна стати еталоном конструктивної ефективної діяльності організації, створювати й удосконалювати зразкові моделі поведінки в аналогічних або стандартних типових ситуаціях для вирішення поставлених завдань і досягнення стратегічних цілей.

KAPITEL 6 / *CHAPTER 6*
DIGITAL FINANCIAL INCLUSION AND FINANCIAL SERVICES CONSUMER RIGHTS PROTECTION
ЦИФРОВА ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ ТА ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-011

Введення

Технологічні винаходи та інновації відкрили шлях для нових викликів на фінансовому ринку. Нові технології, такі як Інтернет, штучний інтелект, машинне навчання, великі дані, біометрична ідентифікація та технологія блокчейну створили нові фінансові технології (Fintechs), а саме єдиний платіжний інтерфейс, систему миттєвих платежів та мобільні гроші.

В результаті розвитку Fintechs з'явилися компанії з цифрового фінансування та цифрові фінансові послуги та продукти, які стали улюбленими серед населення завдяки їх швидким, простим та зручним функціям. В умовах розвитку цифрової економіки найшвидше розвиваються компанії з цифрового фінансування реалізуючи програму цифрового фінансового включення (інклюзії) фізичних осіб та підприємств середнього та малого бізнесу за допомогою впровадження інноваційних, доступних, якісних та швидких цифрових фінансових послуг та продуктів.

В умовах розвитку цифрової економіки та викликів пандемії серед пріоритетів соціально-економічного розвитку України стоїть завдання формування ринку доступних цифрових фінансових послуг в частині поширення безконтактних платежів, удосконалення дистанційних каналів банківського обслуговування, впровадження нових цифрових фінансових послуг та продуктів. При цьому захист споживачів цифрових фінансових послуг залишається однією з першочергових потреб населення при використанні персональних даних та запобіганні несанкціонованих операцій на рахунках.

Ця робота також зосереджується на оцінці Fintechs, цифрових фінансів та визначенні їх ролі у цифровій фінансовій інтеграції в сучасному Світі, огляді напрямків державної підтримки розвитку цифрових фінансових технологій, а також на розгляді стану та напрямків захисту прав споживачів цифрових фінансових послуг та дослідженні майбутнього цифрових фінансових технологій в Україні.

6.1. Розвиток діджиталізації в Україні

Поява нових технологій, таких як штучний інтелект, машинне навчання, об'ємні дані, біометрична ідентифікація та технологія блокчейнів, змінили спосіб функціонування банківських та фінансових установ, а також відкрили шлях до нової ери цифрових фінансів. Ера цифрових фінансів охоплює

компанії з цифрового фінансування та цифрові фінансові продукти та послуги. Fintech-компанії змінили обличчя платежів, кредитів, грошових переказів та страхування, і ці компанії займають перші позиції в напрямку розвитку цифрової фінансової інклюзії. Fintech зіграв домінуючу роль у здійсненні стрімкого зростання доступу до банківських рахунків в період пандемії. Результатом діяльності Fintechs стали інноваційні компанії з цифрового фінансування та цифрові продукти. Ці установи та продукти сприяють цифровій фінансовій інклюзії у всьому світі завдяки своїй швидкості, зручності та невибірковому підходу.

Розвиток фінансових технологій в Україні почався кілька років тому. Фінансові технології почали привертати до себе серйозну увагу учасників фінансового ринку України лише у 2017 році. Як і в решті країн Світу, розвиток ринку фінансовий технологій в Україні частково став результатом реакції на банківську кризу 2008-2009 років та кризу 2013-2014 років.

Проте процес діджиталізації в Україні нажаль відбувався повільно, і країна, втрачала позиції у світовій економіці в 2018-2019 роках, що відображається у міжнародних рейтингах.

Так, у 2019 р. країна втратила дві позиції в Індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) і опустилася на 85-те місце серед 141 країни. Згідно зі щорічним звітом ВЕФ, основний регрес зафіксовано у сфері фінансових систем, в якій рейтинг України опустився на 19 позицій – до 136-го місця, та дещо погіршилися показники впровадження ІКТ – із 77-го на 78-ме місце та інноваційних можливостей – із 58-го на 60-те місце. За Інноваційним індексом від Bloomberg, у 2019 році. Україна втратила три позиції і зайняла 56-те місце із 60 у рейтингу інноваційних економік Світу [1].

Найбільший розвиток фінансовий технологій в Україні та світі зазнав у період пандемії в 2020 році. За даними 2020 року, дві третини всіх фінансових транзакцій здійснювалося онлайн. Серед важливих цифр в світі слід зазначити той факт, що 2 млрд людей, не охоплених банківськими послугами, можна охопити за допомогою мобільних пристроїв. При цьому 40% наявних ролей в банкінгу можуть бути замінені штучним інтелектом. А загалом для створення нового цифрового банку необхідно $ 50 млн.[2]

Сфера фінансових технологій в Україні за даними 2020 року опрацювала 55,2% операцій з платіжними картами – безготівкові, 89% платіжних терміналів які підтримують функцію безконтактних платежів, а кількість компаній у сфері платіжних послуг і грошових переказів зросла на 14% [3]. Цьому розвитку сприяла бек-офісна інфраструктура банківської системи України.

Цифрова економіка представлена трьома рівнями, що тісно пов'язані між собою та суттєво впливають на життя громадян і суспільства в цілому. Перший рівень складають ринки та певні галузі економіки, де здійснюється взаємодія конкретних суб'єктів. Другий рівень являє собою платформи і технології, де формуються компетенції для розвитку ринків і галузей економіки або сфер діяльності. Третій рівень формує середовище, що створює умови для розвитку платформ і технологій та ефективної взаємодії суб'єктів ринків і галузей

економіки, охоплюючи таким чином нормативне регулювання, кадри, інформаційну інфраструктуру та інформаційну безпеку.

Разом з цим українські тенденції діджиталізації більшою мірою стосуються інформаційної інфраструктури та інформаційної безпеки, як наприклад, розвиток технологій AR і VR, безконтактні платежі, програми лояльності в CRM, безпека електронного документообігу та онлайн-сервіси перевірки надійності партнерів [4].

Отже, розвиток діджиталізації в Україні відбувається повільно в порівнянні з іншими країнами Світу, разом з цим Україна має достатні умови для розвитку цифрових технологій та ефективної взаємодії суб'єктів ринків і галузей економіки.

6.2. Майбутнє цифрових фінансових технологій в Україні

Насьогодні в Україні є все необхідне для успішної реалізації ініціатив у сфері цифрових фінансових технологій, а саме: зростаючі показники проникнення мобільного зв'язку та Інтернету, інноваційні банківські установи, наявність талановитих IT спеціалістів світового класу.

Зростаючі показники проникнення мобільного зв'язку та Інтернету є вагомим важелем розвитку цифрових фінансових технологій.

Рівень проникнення SIM-карток перевищує 100% у всіх країнах ЄС, це означає, що кількість активних SIM-карток перевищує чисельність населення і вказує на дуже активне користування мобільними телефонами.

В Україні зафіксовано високий рівень проникнення мобільного зв'язку. За даними GSMA за 2018 рік в Україні підключено близько 64 млн SIM-карток, 90% із яких - це картки наперед оплачених послуг, а загальний рівень проникнення сягає 145%, що вказує на те, що люди мають по кілька SIM-карток. Крім того, Україна посідає 26-е місце у світі за числом користувачів смартфонів. Смартфонами користується близько 21 млн осіб, а рівень проникнення смартфонів становить близько 48,3% [5].

Високий рівень проникнення Інтернету в Україні стрімко зростав у період з 2008 по 2018 ріках. У 2008 році лише 24% дорослих мали доступ до Інтернету, а у 2018 році — вже понад 65% [5].

Розвиток нових технологій достатньо залежний від ринку мобільних операторів, який досить монополізований і має високі вхідні бар'єри, а також ринку програмних продуктів IT, який динамічно розвиваються в Україні і є найприбутковішим видом послуг на експорт [6]

Станом на кінець 3-го кварталу 2018 року звичайними Інтернет-послугами згідно з даними Інтернет-Асоціації України було охоплено 20,8 млн осіб. За даними 2020 року близько 49% активних користувачів Інтернету мешкають у містах із населенням понад 100 000 жителів (69% усіх жителів таких міст). Близько 21% регулярних користувачів Інтернету мешкають у містах і селищах із населенням до 100 000 осіб (62% жителів), а 30% — на селі (56% сільських мешканців регулярно користуються Інтернетом) [7].

Найактивнішими користувачами Інтернету є українці у віці від 15 до 24 років, серед яких частка користувачів сягає 95%, тоді як серед тих, кому від 25 до 34 років - 92%, а от серед тих, хто старше 65 років - лише 14%. Близько 40% користувачів Інтернету в Україні мають середні доходи, а 40% — доходи нижче середніх [7]. Отже, Інтернет може стати оптимальним інструментом для взаємодії з особами, які мають доходи, нижчі за середні.

Рівень проникнення Інтернету та швидкість доступу в Україні невпинно зростають завдяки зниженню витрат і дедалі більшій доступності послуг, головним чином, мобільного Інтернету. Подальше інвестування та підтримка високошвидкісного доступу до Інтернету допоможуть збільшити в Україні обсяги розробки та використання фінтех-продуктів і послуг.

Станом на 31.12.2019 році кількість ліній (точок) фіксованого доступу до мережі Інтернет з урахуванням даних фізичних осіб-підприємців становила 7 265 тис. од. (1 173 тис. од. - в сільській місцевості), що на 18 % або на 1 106 тис. од. більше ніж станом на 31.12.2018 [7].

Кількість точок доступу до мережі Інтернет станом на 30.09.2020 в Україні складала 7167,2 тис. од, з них 5816,5 тис.од у міській місцевості та 1350,7 тис.од в сільській місцевості [7].

В Україні діє три мобільні оператори «Київстар», «Vodafone Україна» і «Lifecell», а також оператор фіксованого телефонного зв'язку «Укртелеком». Серед мобільних операторів найбільшу частку займає «Київста» (50%), третину ринку займає «Vodafone Україна» (37%) і найменшу частку «Lifecel» (13%). [8].

Ринок мобільних послуг в Україні розвивається стрімкими темпами. Якщо в 2016 році середній розмір чеку складав 1,5 євро на місяць, то в 2019 році 2-2,5 євро в залежності від оператора мобільного зв'язку. Найменші тарифи пропонував «Vodafone Україна», а найвищі «Lifecell» [9].

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв`язку та інформатизації кількість активних карток мобільного зв'язку (SIM, USIM R-UIM) станом на 30.09.2020 в Україні складала 53,8 млн. од. ,з них за передоплатою 46,1 млн.од. та за контрактом 7.6 млн.од. [7] .

Разом з цим, із загальної кількості активних карток мобільного зв'язку в 53,8 млн одиниць в Україні станом на 30.09.2020 здійснено доступ до мережі Інтернет лише з 35 млн.од активних карток мобільного зв'язку, тобто лише 65% власників мобільних телефонів користуються мобільним Інтернетом і відповідно ще менший відсоток користується мобільним банкінгом та мобільними фінансовими додатками [7].

Український ринок мобільних послуг фінансово доступний для населення, мобільні оператори пропонують послуги за прийнятними тарифами порівняно з східноєвропейським мірками. Тарифи за якими працюють мобільні оператори країн Європи набагато вищими. Так, за 2019 рік мобільні оператори Польщі при 35-37-мільйонному населенні та удвічі меншій території заробили у 3,7 разів більше, ніж українські оператори. [10]

«КИЇВСТАР», як лідер ринку мобільного зв'язку здійснює широкий спектр надання послуг платіжної інфраструктури для служби мобільних грошей. «Київстар» пропонує держателям карток VISA та MasterCard будь-яких банків

України простий спосіб поповнення рахунків мобільного зв'язку.

Абоненти можуть скористатись послугою «погашення кредиту» та одержувати кошти для проведення платежів за рахунок залишку коштів на мобільному балансі. В каталог фінансових послуг входить також:

- продовження дії кредиту;
- оплата відсотків за договорами мережі ломбардів;
- переказ грошей на рахунок Forex4you.

Компанія «Київстар» розробила такі зручні для користувачів способи здійснення оплати послуг мобільного зв'язку:

- через заповнення форми на сайті;
- установлення на телефоні програми «Смарт-Гроші»;
- використання запитів на основі SMS.

Максимальний розмір одноразового платежу в категорії фінансових послуг становить 100 євро. Загальна сума платежів за місяць не повинна перевищувати 330 євро. Залишок коштів на рахунку абонента мобільного зв'язку після операції має бути не менш ніж 0.10 євро [11].

На сайті пропонується кілька фінансових послуг, якими абонент може скористатись після оплати послуг зв'язку на суму не менш ніж 1.3 євро. Доступ до всіх функцій сервісу «Смарт-Гроші» надається абонентові протягом двох днів після того, як розмір витрат сягне 1.3 євро [11].

Відповідно до публічних договорів фінансові операції виконують фінансові партнери компанії «Київстар»: ТОВ «Глобалмані» та ФК «Контрактовий дім». Також, ТОВ «Глобалмані» та ТОВ «Постфінанс» виконують операції зняття готівкових коштів з використанням електронних грошей. При цьому одержати готівку є можливість в касах компаній з доставки «Міст-Експрес» і «Нова Пошта».

Високий рівень проникнення мобільного зв'язку вказує на широкі можливості використання цифрових каналів для поліпшення доступності та привабливості фінансових послуг для дорослих.

Інноваційні банківські установи є основним базисом розвитку цифрових фінансових та банківських технологій.

Дослідження показують, що лише 60,7% дорослих в Україні здійснювали або одержували платежі електронними каналами [12].

При цьому зростають обсяги користування цифровими платежами. У країнах Європи частка дорослих, які здійснювали або отримували цифрові платежі, станом на 2017 рік становила 60,4%, тоді як в Україні вона становила 60,7% [13]. Це вказує на активізацію користування цифровими каналами.

Банківськими картками користуються 70% населення України. Серед держателів карток 79% користуються СМС-банкингом, 17% — Інтернет-банкингом, а 12% — мобільним банкингом. Разом з цим, 61% клієнтів банків користуються послугами СМС-банкингу кілька разів на місяць, а от 29% ніколи ними не користуються. 21% клієнтів банків користуються послугами Інтернет-банкингу кілька разів на місяць, тоді як 67% ними не користуються. 18% клієнтів банків користуються послугами мобільного банкингу кілька разів на місяць, а 73% ними не користуються [14]. Останні роки, крім трансформації

каналів переказів коштів в умовах цифровізації економіки, також відбуваються зміни на ринку банківських карток, що суттєво впливає на розвиток безготівкових розрахунків [15].

Слід зазначити, що основними драйверами розвитку цифрових фінансових послуг виступають інноваційні банки. Серед найбільш інноваційних банків України вирізняються АТ «Універсал-банк», на базі якого впроваджено мобільний додаток «Monobank» та АТ КБ «Приватбанк», на базі якого впроваджено мобільний додаток «Privat24».

Історія АТ «Універсал-банк» - одна з цікавих історій успіху у сфері фінансових технологій в Україні. Це цифровий український банк, який надає платіжні послуги, послуги мікрокредитування та розміщення вкладів з використанням мобільного додатку «Monobank». Ця платформа, яка почала роботу з листопада 2017 року, має вже 2.7 млн. користувачів в 2020 році у країні з населенням 44 млн. За даними 2020 року 66% карт «Monobank» є активними, це найвищий показник серед усіх українських банків [16].

Пандемія обійшлася «Monobank» в 123 млн грн. Цифра включає доходи, не одержані в першому півріччі 2020 року, через введення державою кредитних канікул.

«Monobank», підключаючи щодня по 3 000 нових клієнтів, демонструє готовність населення України до користування фінансовими технологіями та використання пов'язаних з ними можливостей. До кінця 2022 року «Monobank» планує збільшити кількість клієнтів до 5 млн. [16].

Не припиняючи роботи з залучення українських клієнтів, вони зараз працюють над тим, щоб вивести свою послугу на ринок Великої Британії, оскільки цю країну було ідентифіковано як ринок, орієнтований на здоровий спосіб життя, на якому використовуються майже самі лише смартфони.

До своєї націоналізації АТ КБ «Приватбанк» був одним із найкращих прикладів застосування фінансових технологій в Україні й пропонував передові технологічні послуги. Переведення ПАТ КБ «Приватбанк» з недержавної форми власності у державну сприяло процесу впровадження інноваційних продуктів та технологій, підвищило рівень задоволення населення та працівників, і найголовніше, дозволило стабілізувати фінансовий стан банку та всього банківського сектору України [17]. Він й надалі залишається однією з найбільших фінтех компаній в Україні.

Інтернет та мобільний додаток «Privat24» - це найпопулярніший високотехнологічний засіб роботи з банком через Інтернет, яким можна користуватись з комп'ютера, смартфона або планшета. Державний банк позиціонує новий Privat24 як «банк нового покоління».

Наприклад, понад 10 років тому банк став одним із перших у світі використовувати одноразові SMS-паролі. До останніх інновацій, які отримали визнання по всьому світі, належать такі продукти, як платіжний міні-термінал, вхід в Інтернет-банк через QR-код, онлайн-інкасація, а також десятки різноманітних мобільних додатків.

За даними дослідження CBR Ukraine у IV кварталі 2020 року з нами співпрацюють 62% українців – фізичних осіб старше 16 років. Вважають

основним банком 49,4% користувачів банківських послуг – фізичних осіб, що більше, ніж у наступних за нами двадцяти банках разом взятих [18].

За даними 2020 року послугами екосистеми «Privat24», яка дає можливість отримувати будь-які фінансові послуги не виходячи з дому, користуються понад 11 мільйонів українців. За допомогою мобільного банку можна проводити будь-які платежі, відправити або отримати грошові перекази, поповнити мобільний номер та отримати ще понад 100 послуг (серед яких - підключення до державних сервісів, купівля квитків, запис до лікаря та навіть замовлення доставки їжі чи квітів). Будь-які банківські послуги цілодобово доступні й через понад 13 000 терміналів самообслуговування АТ КБ «Приватбанк» [18].

Українські держателі банківських карток дедалі менше користуються готівкою. За перші шість місяців 2018 року вони провели 1,5 млрд безготівкових операцій загальним обсягом 21 млрд доларів США [14]. Цей показник на 6% перевищує показник аналогічного періоду попереднього року. Він включає в себе оплату покупок в Інтернеті, перекази між картками та платежі на платіжних терміналах у магазинах. Більшість безготівкових операцій було проведено в магазинах і супермаркетах, де люди витрачають у середньому по 9 доларів за операцію. Середня сума платежів в Інтернеті становила 14 доларів. Жителі України користуються близько 36 млн активних банківських карток: 70% - це картки MasterCard, а решта - Visa.[14].

Наявність талантів світового класу в сфері IT технологій є визначаючим фактором розвитку цифрових фінансових технологій. Готовність населення до впровадження фінансових технологій завдяки гідній системі освіти та тому, що населення розбирається в технологіях.

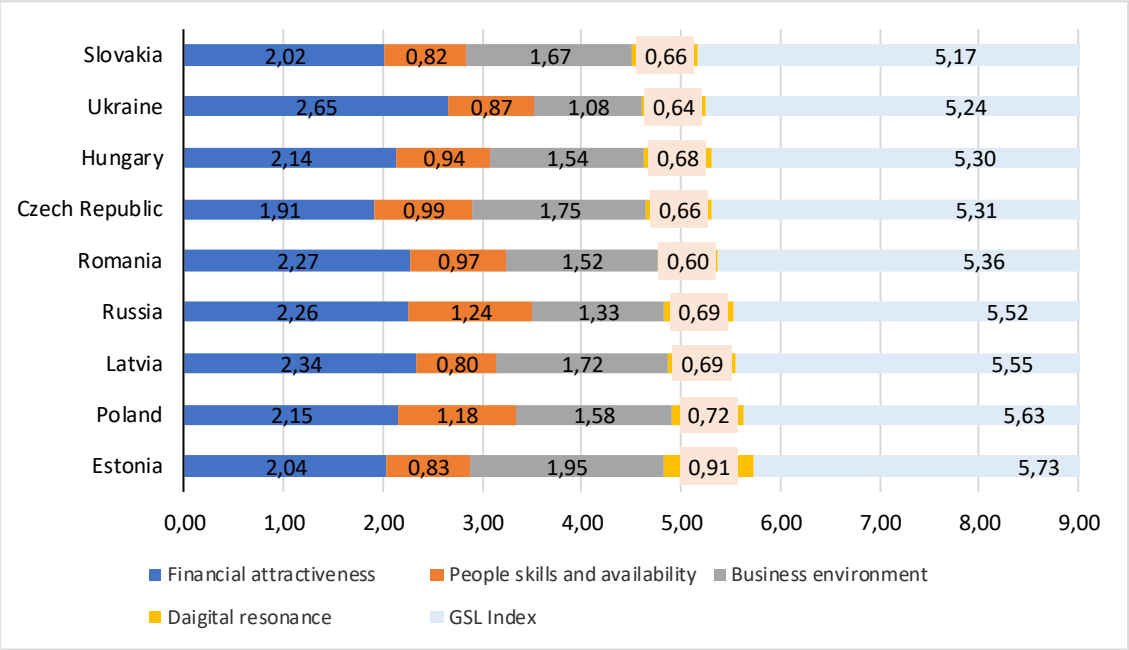
За даними Global Competitiveness Index 2018 не зважаючи на несприятливі умови політико-економічного середовища Україна має значний потенціал у розвитку індустрії електронної комерції завдяки достатньо високому рівню освіти населення, можливостей розвитку ринку, ступеню адоптації ІКТ та можливості впровадження інновацій [4].

Відповідно до 2021 Kearney Global Services Location Index (GSLI) країни Центральної та Східної Європи мають достатньо високий рівень цифрових навичок робочої сили, цифрових результатів, правового захисту інтелектуальної власності та інших елементів ділової активності [19].

Індекс GSLI, розраховується кожні два роки на основі аналізу 60 країн за чотирма основними категоріями: фінансова привабливість, людські навички і доступність, бізнес-середовище та цифровий резонанс. Показники GSLI за 2021 рік наведено на малюнку 1.

Як видно серед країн Центральної та Східної Європи найвищій GSLI мають Естонія (5,73) та Польща (5,63), а найнижчий Україна (5,24) та Словакія (5,17). Водночас, серед аналізуємих країн Україна має найвищій показник фінансової привабливості (2,65), що свідчіть про доступність українських фахівців в фінансовому аспекті [19].

Чимало провідних технологічних компаній світу мають українське походження; Україна є одним зі світових лідерів у сфері аутсорсингу



Малюнок 1. Показники GSLI за 2021 рік [19].

інформаційно-технологічних послуг. Компанії з усього світу регулярно налагоджують контакти з українськими розробниками з метою розроблення або підтримки різних технологічних платформ і програмних рішень, включаючи новітні фінтехпрограми. Нові розробки у сфері альтернативного кредитного скорингу, аналітики «великих даних» та інструментів порівняння фінансових показників регулярно передаються в Україну на аутсорсинг і розробляються в Україні.

Україна підтримує високі стандарти освіти — особливо у сфері математики та інших наук; чимало українських ІТ-фахівців працюють у різних країнах світу у сфері фінтех-індустрії. Попри наявність високоосвічених ІТ-кадрів фінтех-сектору України пішло б на користь залучення та утримання більш досвідчених кадрів у сфері фінансів, здатних підтримати фінтех-сектор, що зароджується. АТ «Ощадбанк» і АТ КБ «Приватбанк» мають ряд цікавих програм зі втілення нових ідей у життя.

6.3. Державна підтримка розвитку цифрових фінансових технологій

Важливу роль відіграє також належна підтримки розвитку цифрових фінансових технологій з боку розробників державної політики та державних органів регулювання, зокрема Національного банку України та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв`язку та інформатизації (НКРЗІ).

Верховна Рада на засіданні 19 лютого 2021 підтримала за основу законопроект №4364 «Про платіжні послуги», яким передбачається концепція відкритого банкінгу в Україні та інтеграція українського платіжного ринку з європейським [20].

Законопроект «Про платіжні послуги» імплементує основні засади Другої платіжної директиви ЄС (PSD2), що сприятиме інтеграції українського ринку з європейським.

Він також передбачає імплементацію концепції відкритого банкінгу (Open banking), що, стане стимулом для розвитку фінтеху в Україні. Фінтех-компанії зможуть налагодити взаємовигідну співпрацю з банками та отримати більше можливостей для бізнесу.

НБУ «Єдина національна система електронної дистанційної ідентифікації фізичних і юридичних осіб» (Система BankID НБУ) було розпочато у 2015 році. Створення цієї системи має на меті запровадження електронної дистанційної ідентифікації клієнтів-фізичних осіб банків України й забезпечення дистанційного доступу громадян України до державних, адміністративних, банківських та інших послуг. НБУ є власником системи та регулює відносини між її учасниками. Це сприяє забезпеченню популярності системи на національному рівні й забезпечує рівний доступ усіх зацікавлених сторін (банків, органів влади та юридичних осіб) до неї. Усі учасники можуть приєднуватись до Системи BankID НБУ безоплатно.

У НБУ відзначають, що система BankID НБУ вже налічує 77 учасників, в тому числі 29 банків-ідентифікаторів, 38 комерційних і 10 некомерційних абонентів (постачальників послуг) [14].

BankID НБУ відкриває доступ до послуг понад 40 державних і громадських установ і надає користувачам можливість проходити верифікацію віддалено, щоб дистанційно отримати доступ до фінансових, адміністративних і комерційних послуг.

Великою проблемою для фінансового сектору є унікальна ідентифікація клієнтів, оскільки вони подекуди використовують різні документи в різних фінансових установах. Для розв'язання цієї проблеми Національний банк України активно підтримує впровадження загальнодержавної системи BankID. Кожному клієнтові, якого було ідентифіковано в будь-якому банку, надається унікальний ідентифікатор, яким клієнт може користуватись для відкриття рахунку в будь-якому іншому банку[14]

З огляду на попит, що склався на ринку, фінтех-рішення, орієнтація на інклюзивний вихід на масовий ринок, має найвищий потенціал для зростання. Стрімкий розвиток фінтех-компаній в Україні пов'язаний з сприятливим правовим та регуляторним середовищем у сфері фінансових технологій.

Серед найважливіших змін, які були внесені в законодавство України слід зазначити:

• право підписання рахунків-фактур та/або контрактів з використанням електронного підпису;

• скасування обов'язковості перекладу банками документів українською мовою з англійською мови;

• вирішення проблем віддаленої ідентифікації;

• надання українським IT-компаніям можливості користування спрощеним режимом оподаткування послуг фізичних осіб-розробників (5% на рік);

• подальша лібералізація установлених НБУ обмежень на репатріацію

дивідендів (до 5 000 000 доларів США на юридичну особу на рік);

• активне обстоювання НБУ запровадження директив ЄС (зокрема, Другої директиви про платіжні послуги PSD2) в законодавчий процес України;

• прийняття закону «Про електронні довірчі послуги», що регулює питання надання електронних довірчих послуг та електронної ідентифікації.

Також, перехід на відкриті API відповідно до PSD2 додатково сприятиме розвитку фінансових технологій і послуг в Україні. У відповідь на попит з боку фінтех-стартапів в Україні активно розвиваються бізнес-акселератори та інкубатори-коворкінги [14].

В процесі впровадження цифрових технологій в сферу фінансових послуг Україна використовується Новий Європейський Кодекс електронних комунікацій ЕЕСС розроблений з урахуванням вимог Директива 2009/136/ЄС яка доповнює, / директиву 2002/22/ЄС про універсальні послуги та права користувачів стосовно електронних мереж зв'язку і послуг, Директиву 2002/58/ЄС про обробку персональних даних та захист таємниці сектора електронних комунікацій та Рішення (ЄС) № 2006/2004 про взаємодію національних органів відповідальних за забезпечення виконання законів про захист прав споживачів [7].

Кодекс допомагає формувати сприятливе середовище для цифрових мереж і послуг для подальшого процвітання у рамках Єдиного Цифрового ринку та впроваджує захист кінцевих користувачів телекомунікаційних послуг.

З метою посилення та стійкого захисту кінцевих користувачів в майбутньому, включаючи вимоги безпеки незалежно від того, чим кінцеві користувачі спілкуються, за допомогою традиційних телекомунікаційних послуг (дзвінки, (СМС),веб-послуг (Skype, WhatchApp, etc.). В Україні активно впроваджується [7]:

1. Гармонізація правил захисту споживачів кінцевих послуг на рівні ЄС для забезпечення високого рівня захисту, не зважаючи на місце знаходження на території ЄС, та правова визначеність для операторів
2. Кращий захист для кінцевих користувачів, які підписалися на пакетні послуги (Bundle)
3. Зрозумілі контракти, підвищення прозорості та інструментів порівняння, а також запровадження контролю споживання, який дозволить кінцевим споживачам прийняти обґрунтовані рішення
4. Універсальна послуга, яка забезпечує доступність, включаючи цінову доступність, до широкосмугового та голосового зв'язку
5. Підвищення захисту громадян. В надзвичайних ситуаціях та створення у кожній країні ЄС системи передачі попереджень населення через мобільні послуги або інші електронні комунікаційні послуги з еквівалентним охопленням (система «зворотного 112»)
6. З 15 травня 2019 року, запровадження захисту споживачів від високих цін на послуги міжнародного зв'язку (всередині ЄС) шляхом запровадження граничних ставок (caps): 19 євро центів/хв. та 6 євро центів/5М5, що здійснені/надіслані з домашньої країни в іншу країну ЄС

В 2019 році прийнято рішення НКРЗІ від 03.12.2019 № 581 «Про

затвердження переліків показників якості телекомунікаційних послуг, рівні яких підлягають обов'язковому оприлюдненню у 2021 році». Для забезпечення всебічного інформування споживачів про рівень якості телекомунікаційних послуг, за якими вони надаються операторами телекомунікацій, використовуються три переліки показників якості, зокрема 9 показників фіксованого телефонного зв'язку, 8 показників мобільного зв'язку, 5 показників доступу до Інтернету [7].

Там, де досі мають місце прогалини у фізичній інфраструктурі (відсутність відділень банків, банкоматів і POS-терміналів), високі показники забезпеченості мобільним зв'язком можуть допомогти Україні подолати обмеження, що накладаються фізичною інфраструктурою. За даними глобального індексу Findex Світового банку, близько двох третин дорослих людей у світі, які не користуються банківськими послугами, мають мобільний телефон.

6.4. Захист прав споживачів цифрових фінансових послуг

Для захисту споживачів фінансових послуг потрібні чіткий підхід та зміцнення спроможності забезпечувати дотримання встановлених вимог щодо захисту прав споживачів. НБУ вже працює над підвищенням рівня фінансової грамотності й розробляє Національну стратегію з фінансової грамотності населення. При цьому важливо стежити за тим, щоб Національна стратегія фінансової інклюзії та Національна стратегія з фінансової грамотності населення доповнювали одна одну.

Важливою напрямком Національної стратегії фінансової інклюзії та фінансової грамотності є захист споживачів саме цифрових фінансових послуг.

Починаючи з 2019 року Національний банк України має повноваження на захист прав споживачів фінансових послуг і регулює поведінку банків та небанківських фінансових установ щодо їхніх клієнтів. Спеціальний підрозділ, який цим опікується, – Управління захисту прав споживачів фінансових послуг (УЗПСФП). Основні функції управління [14]:

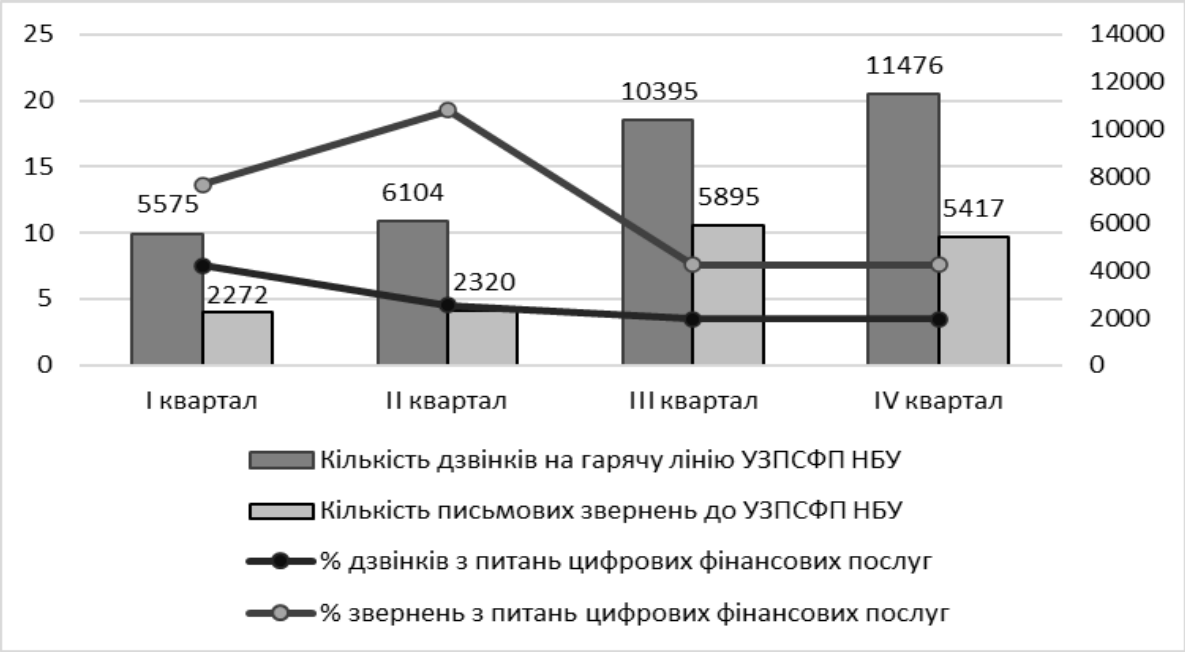
▪ розроблення та вдосконалення методологічної бази з питань захисту прав споживачів фінансових послуг, які надаються банками, іншими фінансовими установами та особами, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги, особами, які проводять діяльність з надання посередницьких послуг на ринках фінансових послуг, включаючи кредитними посередниками, державне регулювання та нагляд за діяльністю яких здійснює НБУ (далі – учасники ринку фінансових послуг), а також з питань організації розгляду звернень та особистого прийому громадян у НБУ, організації доступу до публічної інформації НБУ та організації роботи з публічною інформацією в НБУ;

▪ здійснення нагляду за дотриманням учасниками ринку фінансових послуг вимог законодавства з питань захисту прав споживачів фінансових послуг та контролю за дотриманням законодавства про рекламу (у частині реклами

фінансових послуг);

▪ розгляд та надання відповідей на звернення та на запити на доступ до публічної інформації громадян та юридичних осіб/об'єднань громадян без статусу юридичної особи з питань діяльності учасників ринку фінансових послуг; організовує доступ до публічної інформації НБУ.

За даними 2020 року до УЗПСФП надійшло майже 50 тис. телефонних та письмових звернень споживачів фінансових послуг, серед яких певну частку мали питання стосовно цифрових фінансових послуг, в тому числі звернення та дзвінки з питань якості роботи банкоматів, POS-терміналів, проблем в роботі систем Інтернет-банкінгу та Мобільного банкінгу, розслідування спірних операцій з платіжними картками, Інтернет та мобільне шахрайство, несанкціоновані списання коштів з карткових рахунків, здійснення помилкових переказів з картки на картку.



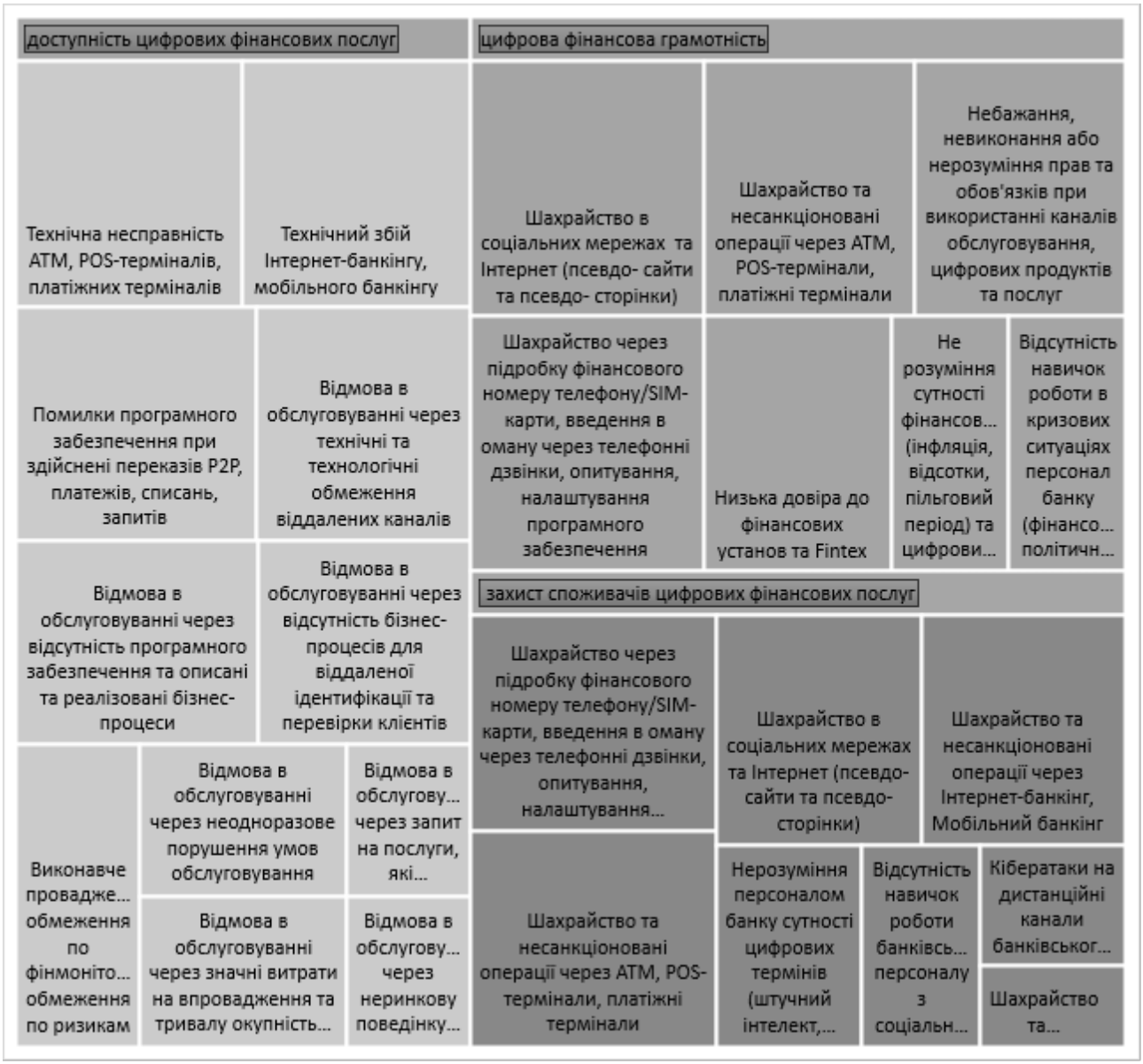
Малюнок 2. Динаміка звернень до УЗПСФП НБУ за 2020 рік [14].

Як свідчать дані, відсоток письмових звернень щодо цифрових фінансових послуг вище ніж відсоток телефонних дзвінків, що свідчить про різноманітність, специфічність та складність питань стосовно цифрових фінансових послуг, пояснення щодо яких з одного боку важко сприймаються на слух, а з іншого потребують додаткового часу для вивчення та експертної оцінки з метою надання кваліфікованої відповіді.

На підставі аналізу тематики письмових та телефонних звернень щодо цифрових фінансових послуг було здійснено їх сегментацію відповідно до напрямків їх вирішення на макрорівні, а саме: доступність цифрових фінансових послуг, цифрова фінансова грамотність та захист споживачів цифрових фінансових послуг. Загальну сегментацію наведено у вигляді дерева цілей мал.3.

На малюнку показано наочне графічне зображення підпорядкованості та взаємозв'язку цілей цифрової фінансової інклюзії, фінансової грамотності та захисту споживачів цифрових фінансових послуг, з розподілом загальної мети

на під цілі, завдання та окремі дії.



Малюнок 3. Дерево цілей фінансової інклюзії, фінансової грамотності та захисту споживачів цифрових фінансових послуг [14].

Висновки

Проведені дослідження доводять, що в Україні є всі необхідні складові для успішної реалізації цифрових фінансових технологій у сфері фінансів та інноваційного банківського обслуговування, а саме: зростаючі показники проникнення мобільного зв'язку та Інтернету, інноваційні банківські установи, наявність IT фахівців світового класу.

В процесі впровадження цифрової фінансової інклюзії основним питанням є захист споживачів цифрових фінансових послуг. Разом з цим, ефективним є одночасне впровадження заходів стосовно цифрової фінансової інклюзії, фінансової грамотності та захисту споживачів цифрових фінансових послуг.

KAPITEL 7 / *CHAPTER 7*
ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE AND WAYS OF ITS INCREASE
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЩОДО ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-004

Вступ

Забезпечення економічної безпеки входить до складу найважливіших функцій держави, тому дана проблема ніколи не існувала сама по собі, а завжди була похідною від завдань економічного зростання на кожному ступені розвитку суспільства. Конкретний зміст проблеми економічної безпеки змінюється в залежності від сформованих в даний період внутрішніх і зовнішніх умов.

Поняття «національна безпека» ширше поняття «економічна безпека», оскільки включає в себе оборонну, екологічну, енергетичну, інформаційну та ряд інших видів безпеки. Але, розглядаючи ті чи інші сторони останньої, не можна обійти їх економічні і правові аспекти.

Економічна безпека виступає одним з факторів, який включає його в ряд понять, які формують системний підхід до оцінки сучасного життя суспільства і держави. По-перше, це відмінності в національних інтересах, прагнення до більш повного виділення із загальних інтересів, незважаючи на розвиток інтеграційних процесів. Сучасний стан розвитку вимагає визначення механізмів їх реалізації і розробки відповідної стратегії.

По-друге, обмеженість природних ресурсів, різний ступінь забезпеченості ними окремих держав містить потенційну можливість для загострення економічної і політичної боротьби за користування цими ресурсами. По-третє, зростає значення чинника конкуренції у виробництві та збуті товарів і послуг, особливо в банківській сфері та фінансах. Ось чому зростання конкурентоспроможності країн розглядається як реальна небезпека, загроза їх національним інтересам.

7.1. Сучасний стан економічної безпеки в Україні

Залучення вчених і дослідників до проблеми економічної безпеки обґрунтовано сьогодні також життєво важливими для України такими питаннями:

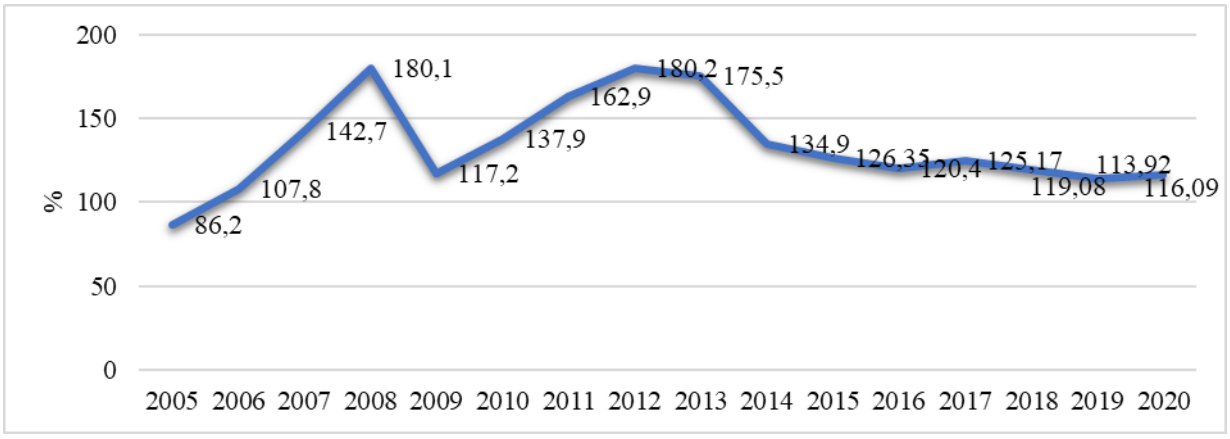
- триває системна криза в багатьох сферах суспільства, що впливає на скороченні обсягів виробництва, деформації галузевої і територіальної структури народногосподарського комплексу, втрати стратегічних перспектив соціально-економічного розвитку;
- зберігається накопичений ресурсний, виробничий, кадровий, науково-технічний та інтелектуальний потенціал в інтересах гідного входження і процвітання національних інтересів;

- створюються умови для подальшого поліпшення якості життя населення.

Національна безпека України, поряд з зовнішньополітичними та зовнішньоекономічними чинниками, безпосередньо залежить від стану не лише вітчизняної економіки, але і від міжнародної. Тому оцінку економічної безпеки слід здійснювати в обсязі всіх сфер життєдіяльності з урахуванням політичних, геополітичних, соціально-економічних та інших умов, що забезпечують повноцінний захист життєво важливих інтересів суспільства.

До показників економічної безпеки належать: валовий внутрішній продукт, зростання ВВП, якість життя населення та врахування їх рівнів, зростання темпів інфляції, конкурентоспроможність держави серед інших країн світу, рівень безробіття, кримінальний стан економіки, науково-технічний потенціал, експортно-імпортні операції, внутрішній та зовнішній борг держави та інше.

На рис. 1 наведено динаміку валового внутрішнього продукту у 2005-2020 рр. Відповідно даним Державної служби статистики України [4] з 2005 по 2008 роки спостерігалось зростання його рівня у порівнянні із аналогічним показником попереднього року. З 2014 по 2020 роки відбувся спад валового внутрішнього продукту в країні (рис. 1).



*Побудовано авторами за даними [4, 9].

Рисунок 1 - Динаміка ВВП України у 2005 - 2020 рр. (у % до відповідного періоду попереднього року)

Економічна безпеки держави залежить від багатьох факторів. Розглядаючи прибутковість приватних підприємств в Україні [4], необхідно зазначити, що загальний обсяг реалізованих послуг становив 68,4%. Більше 80% усіх послуг підприємств здійснили такі регіони, як: Київська (87,8%), Миколаївська (87,6%), Донецька (87,5%), Кіровоградська (87,2%), Одеська (82,3%) та Дніпропетровська область (81,5%) (рис. 2).

Проаналізуємо обсяг реалізованих послуг підприємствами за видами економічної діяльності [4] по Дніпропетровській області у 2019 р. (рис. 3).

В Дніпропетровській області найбільш розвиненими є послуги транспорту та поштової діяльності, частка яких займає 49,73%. Операції з нерухомістю становлять 14,24%, професійна, наукова та технічна діяльність складає 9,97%. Інші види послуг становлять суттєво менше 10%.

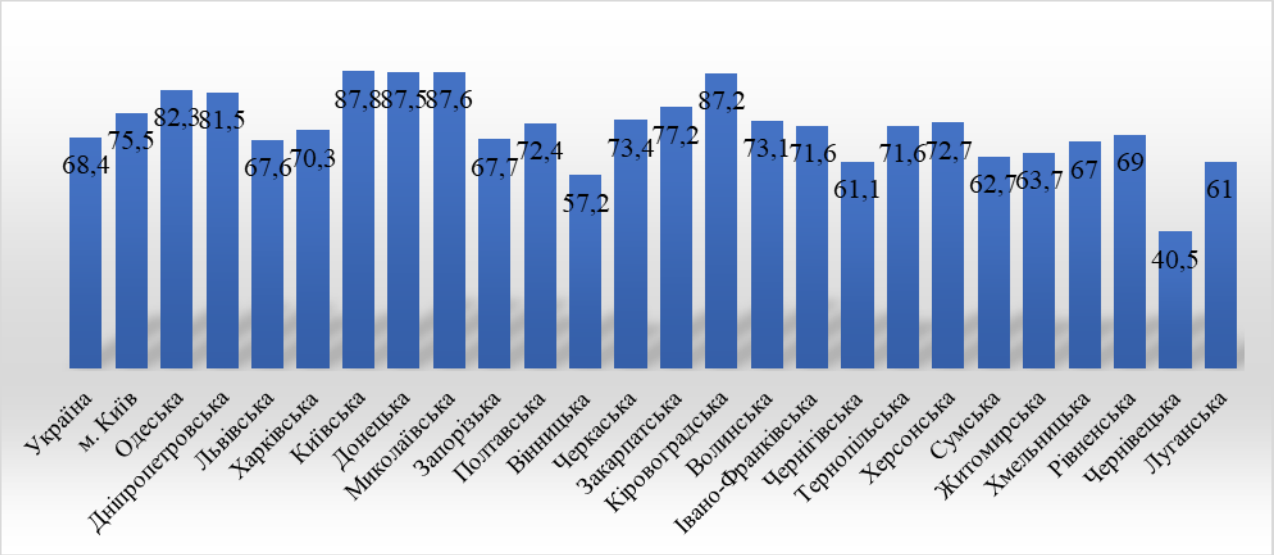


Рисунок 2 - Обсяг реалізованих послуг підприємствами України у 2019 році, (%)

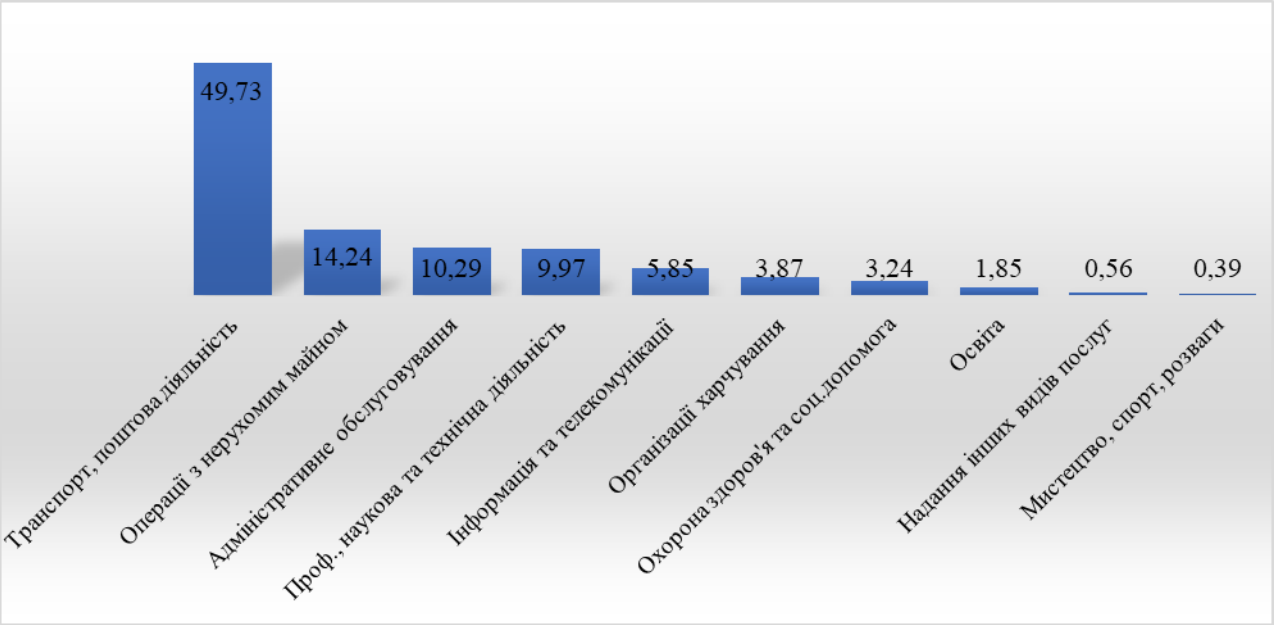


Рисунок 3 - Обсяг реалізованих послуг підприємствами Дніпропетровській області за видами економічної діяльності по у 2019 р., (%)

Порівнюючи прибуток усіх підприємств країни, необхідно сказати, що 74,4% підприємств мали прибуткову діяльність, а 25,6% підприємств мали збиток у 2019 році [4] (рис. 4).

Таким чином, майже четверта частина усіх підприємств України у 2019 році мала збиткову діяльність.

Економічні злочини виникають у багатьох сферах діяльності, в тому числі на виробництві, у сфері обслуговування, банківській діяльності, будівництві та інше.

За даними Генеральної прокуратури України [5] у 2016-2019 рр. «Про кримінальні правопорушення, вчинені на підприємствах, установах, організаціях за видами економічної діяльності» особливо тяжкі злочини

зменшилися з 13425 до 8474 (на 36,88%), тяжкі злочини зменшилися з 113863 до 77486 (на 31,95%), а середньої тяжкості з 142583 до 97244 (на 31,8%).

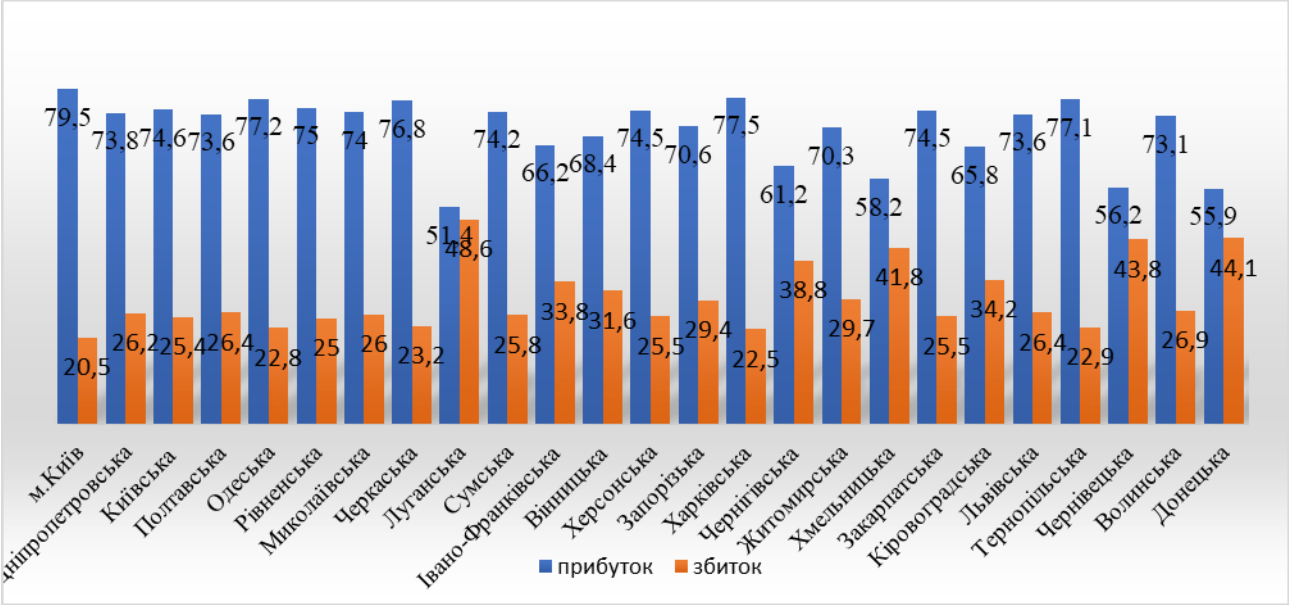


Рисунок 4 - Фінансовий результат підприємств України у 2019 році, (%)

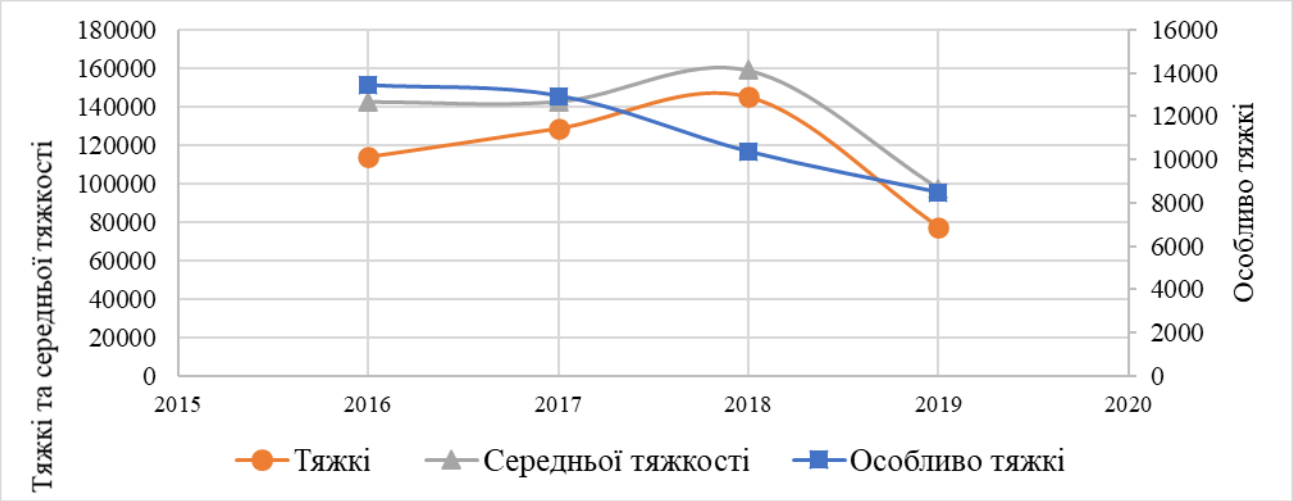


Рисунок 5 - Злочини на підприємствах за видами економічної діяльності у 2016-2019 рр.

Злочинні формування намагаються взяти під свій контроль банківські системи та фінансово-кредитні установи, так як через них саме проводиться процес конвертації грошових коштів, де потім їх виводять за кордон. Також є ще один із засобів легалізації та відмивання коштів злочинним шляхом через використання фіктивних фірм та конвертаційних центрів.

7.2. Міжнародний досвід економічної безпеки

Сучасний і найактуальнішим виступає питання забезпечення економічної безпеки як для підприємств так і для держави. Для впровадження стратегій

розвитку економічної безпеки в країні, необхідно користуватися досвідом інших країн світу у цьому питанні.

Згідно досліджень, проведених організацією Institute for Economics and Peace у 2020 році [2], стан економічної безпеки України у 2018-2019 рр. дещо покращився (рис. 6). Підвищився рівень економічної свободи на чотири пункти, свободи людини на три пункти, бюджетної прозорості, глобальних інновацій та конкурентоспроможності на два пункти. Інші показники покращилися на один пункт (табл. 1).

Таблиця 1 - Міжнародний рейтинг України у 2018-2019 рр.

Міжнародний рейтинг України у 2018-2019 рр.	2018 рік	2019 рік	Покращення
Бюджетної прозорості	39	37	2
Свободи людини	118	115	3
Економічної свободи	134	130	4
Глобальних інновацій	43	41	2
Конкурентоспроможності	83	81	2
Легкості ведення бізнесу	71	70	1
Найкращих країн світу	69	68	1
Інвестиційної привабливості	131	130	1
Найкращих країн для ведення бізнесу	77	76	1
Екологічних країн світу	18	17	1
Сприйняття корупції	130	129	1
Свободи ЗМІ	101	100	1
Найсильніших армій світу	29	28	1
Індекс процвітання	111	110	1

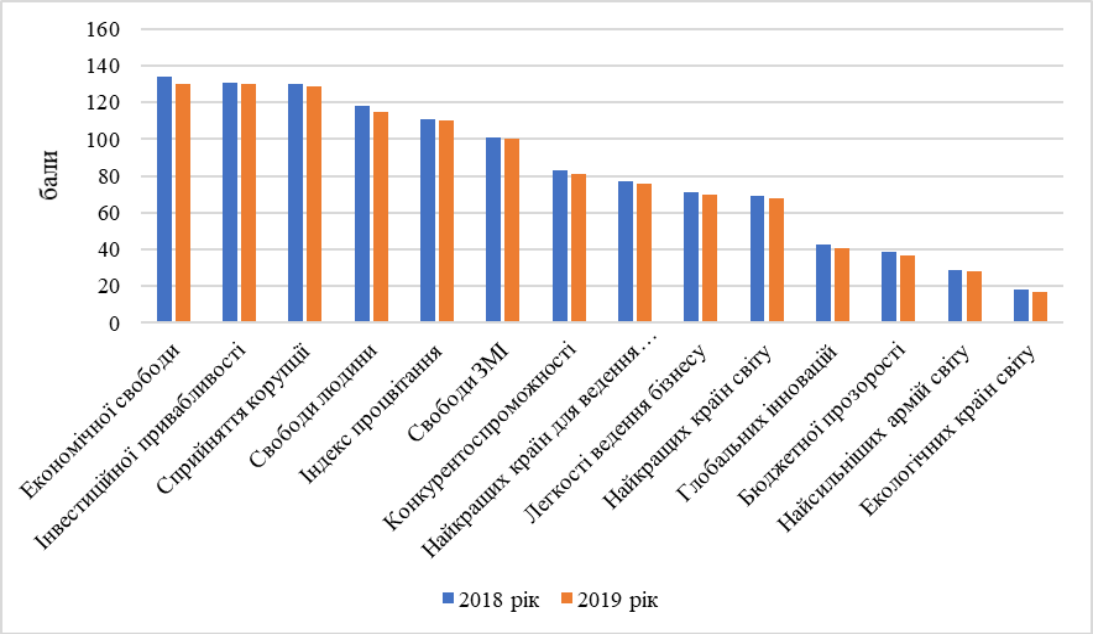


Рисунок 6 - Стан економічної безпеки України у 2018-2019 рр.

З огляду на особливості економічних понять у сучасному суспільстві європейські країни та США суттєво впливають на якісні показники економічної безпеки, які суттєво змінилися із точки зору кількісних і позитивних змін.

Економічна безпека включає і поняття запобігання економічним злочинам, які в останні часи мають тенденцію щодо зростання, що значно впливає на розвиток країни, структуру соціально-економічного розвитку держави та населення [3].

Для запобігання економічним злочинам в європейських країнах проводяться заходи щодо залучення і співпраці з населенням країни для інформування повноважених структур про можливі злочини, їх розкриття, проводиться робота щодо профілактики неповнолітніх у скоєнні правопорушень, тощо.

Робота по проведенню профілактики виступає пріоритетним напрямком політики держави у попередженні економічної злочинності у Сполучених Штатах Америки. ЇЇ основою виступає контроль над економічними злочинами та їх зменшення. За останні роки, залучення такої програми у діяльність, дало змогу зменшити рівень економічних злочинів, удосконалити методи, вжити заходи та новітні розробки щодо підготовки персоналу правоохоронних структур у даній предметній області для попередження незаконної економічної злочинності [7].

У Великій Британії влада організувала об'єктивні методи боротьби зі економічною злочинністю. В країні існує дев'ять збірок кримінально-правової статистики, а саме: Кримінальна статистика Англії та Уельсу; Судова статистика Англії та Уельсу; Тюремна статистика Англії та Уельсу; Статистика апробації в Англії та Уельсі; Доповідь Головного констебля ЇЇ Величності; Доповідь Бюро з умовно-достроково звільнення; Щорічна доповідь про стан тюремного персоналу й витратах на його утримання; Доповідь Головного Інспектора; Щорічна доповідь Служби Королівського обвинувачення [5].

У Великій Британії основним джерелом кримінологічної інформації можна вважати (British Crime Survey – BCS), що містить основні кількісні та якісні показники злочинності, підготовлені Міністерством внутрішніх справ вказаної країни.

Для дослідження економічної безпеки в Україні пропонується розглянути обсяг видатків на фінансування національної оборони. Створення могутньої воєнної держави неможливо без суттєвого її фінансування оборони. Захист незалежності території, її суверенітет та цілісність є основних завданням Збройних сил України. Видатки на оборону та правоохоронні органи у 2013-2020 роках мали тенденцію до зростання (рис. 7). Зростання видатків на оборону та правоохоронні органи з Держбюджету країни зросло з 10,7% у 2013 році до 22,74% у 2020 році. Прогнозне значення показника на 2021 рік становить 25,46% або 288,7 млрд.грн. Відповідно Стратегії національної безпеки України та Концепції розвитку сектору безпеки і оборони це значення має становити не менше 5% відсотків ВВП країни [4].

Рейтинг військової могутності країн світу [1] відображає сучасний стан кожної держави та показує її військові сили, а також спроможність національної безпеки. У 2019 році індекс військової могутності України становив 0,5383, що відповідало 29 місцю у рейтингу серед інших країн світу. Перше місце зайняли Сполучені Штати Америки 0,0818, друге місце Росія 0,0841 і третє місце Китай 0,0852 (рис. 8).

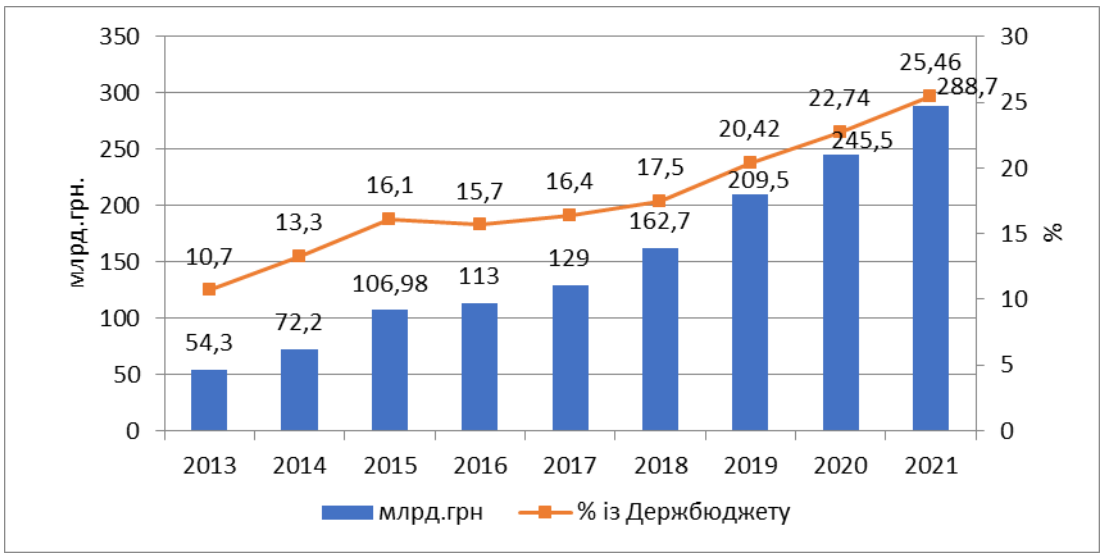


Рисунок 7 - Видатки на оборону та правоохоронні органи в Україні у 2013-2021 рр.

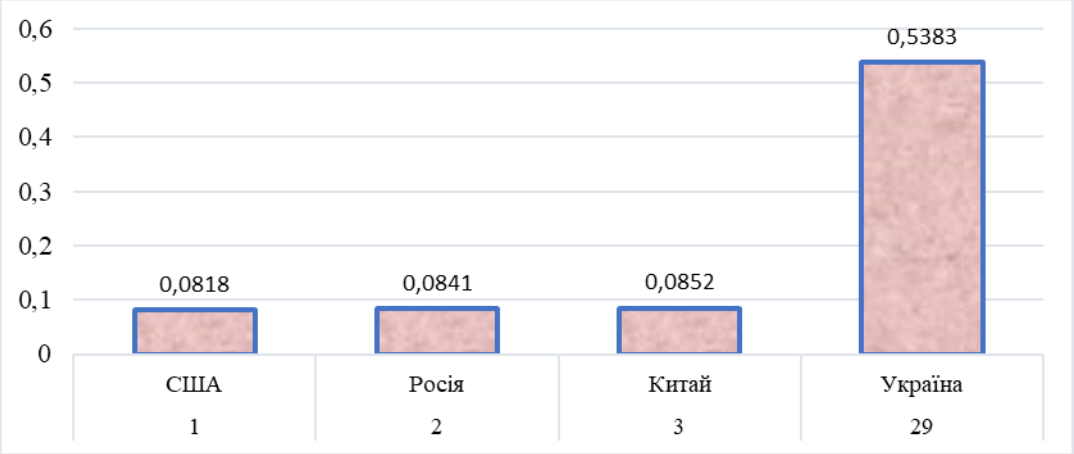


Рисунок 8 - Індекс військової могутності країн у 2019 році

Існує багато питань, у різних сферах розвитку держави, серед яких виступає макроекономічна, фінансова, енергетична, продовольча, виробнича, інвестиційна, соціальна, інноваційна, демографічна, а також зовнішньоекономічна. Усе це стримує економічний та соціальний розвиток країни, призводять до нестабільного розвитку та зниження національної економічної безпеки.

7.3. Економічна злочинність та її вплив на стан безпеки держави

Економічний стан країни виступає важливим критерієм з точки зору оцінювання розвитку забезпечення економічної безпеки держави, життя населення, інноваційного розвитку, соціального стану, безпеки життєдіяльності та розвитку економіки.

Спричинення збитків державі через створення організованих злочинних угруповань, контрабанди товарів, корупції, злочини у фінансовій сфері,

розповсюдження наркотиків, ухилення від сплати податків, операції з незаконною конвертацією валюти, державне розкрадання власності призводить до занепаду держави та загрози економічній та політичній стабільності [7].

До форм злочинності належить внутрішньодержавна та міждержавна. Основними сферами економічної злочинності виступають: виробнича, розподільча, обмінна та споживча. Найбільш небезпечними видами економічної злочинності виступають: контрабанда, викрадання інформації з підприємства, корупція, злочини проти власності, незаконний обіг валюти, злочини у фінансово-кредитній сфері.

Основними видами злочинності в сфері економіки виступають: правопорушення у сфері використання бюджетних коштів, правопорушення в сфері оподаткування, правопорушення посадових осіб у здійсненні економічної діяльності, правопорушення у підприємницькій діяльності, правопорушення у зовнішньоекономічній діяльності, службові злочини, протиправні діяння в сфері економіки.

Організована економічна злочинність не лише в нашій країні, а й у світі, спричиняє загрозу економічній та політичній стабільності, а організовані злочинні угруповання завдають глобальну загрозу державі, протидія з якими носить міжнародний характер [5].

До економічного спаду та занепаду держави призводить ще такий вид злочину, як легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, тіньова економіка, кіберзлочини, створення фіктивних фірм, кримінальне банкрутство, конвертаційних центрів тощо.

Існують схеми легалізації доходів тіньової економіки, до яких належить: неконтрольована кримінальна частка тіньової економіки, нелегальна кримінальна частка тіньової економіки, операції з приховування частки обігу, невраховані операції, псевдо операції, операції незареєстрованих суб'єктів економічної злочинності, операції зареєстрованих суб'єктів без відображення у бухгалтерській звітності економічної, доходи від кримінального бізнесу, корисної злочинності, корупційної злочинності, формування тіньових капіталів за рахунок ухилення від сплати податків, формування кримінального капіталу, вивіз нелегально зароблених коштів та інше.

Досліджено, що банківським, фінансовим та кредитним установам загрожують злочинні формування, які контролюють усі їх фінансові потоки і, використовуючи різні засоби, конвертують грошові кошти і виводять їх за межі держави. Цифрові технології спрощують життя людини, але це і дає змогу злочинцям застосовувати ці технології для небезпечних діянь. Доведено, що ситуація із використанням кіберзлочинності у світі погіршується.

Стають більш поширеними порушення проти конфіденційності та цілісності інформації, шахрайство, порушення авторських прав, втручання в системи даних корпоративних підприємств, банків, установ.

7.4. Шахрайство на підприємствах

Корпоративне шахрайство належить до економічної злочинної діяльності, яке отримує вигоду шляхом обману, хитрощів, зловживанням довіри, приховуванням правди, тощо. Економічні злочини більш характерні для країн, де рівень тінізації економіки досить високий. Шахрайство на підприємствах є поширеним явищем у розвинутих країнах з високим рівнем економіки. Україна посідає шосте місце у національному рейтингу корпоративних шахрайств (45%); Росія – 1 місце (71%), Південна Африка – 2 (62%), Кенія – 3 (57%), Канада – 4 (56%), Мексика – 5 місце (51%) (за даними дослідження PwC «Економічні злочини в період економічного спаду»). Жертвами економічних злочинів за останні два роки стали 59% вітчизняних компаній – це вище, ніж середньосвітовий показник (43%).

За останніми дослідженнями 67% всіх випадків шахрайств скоюється у віці 31–40 років [2]. Найбільші шанси на шахрайство у працівників (77%), які працюють у галузі фінансів, бухгалтерського обліку, продажів, закупівель, у вищому керівництві. Відповідно до підприємств України найбільш поширеними видами шахрайства на підприємствах є корупція, зловживання службовим становищем та незаконне привласнення активів.

Рівень шахрайства на підприємствах зростає, бо рівень розкриття таких злочинів дуже низький і їх важко ідентифікувати. Частіше корпоративні шахраї скоюють злочини у великих компаніях, тому збитки компаній становляться дуже значними.

Від професійного шахрайства у 2020 році постраждало близько 70% усіх підприємств світу [2], з яких приватних організацій 44% і 26% публічних компаній, урядових підприємств 16%, а некомерційних 9% (рис. 9). Приватні та публічні компанії понесли в середньому збитків по 150 тисяч доларів США, урядові 100 тисяч доларів США, а найменше збитків зазнали некомерційні 75 тисяч доларів США.

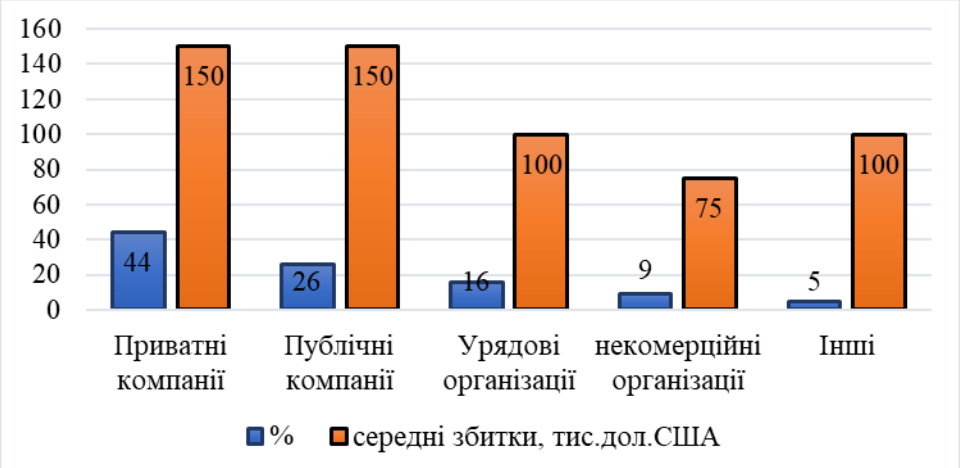


Рисунок 9 - Збитки підприємств світу від професійного шахрайства у 2020 році

Підприємства, річний дохід яких складає менше 50 млн.дол.США, мають

збитки 114 тис. дол.США (до таких належить 38% підприємств). Найбільший збиток мають підприємства [2], дохід яких більше 1 млрд.дол.США. 150 тис. дол.США (26% підприємств) (рис. 10).

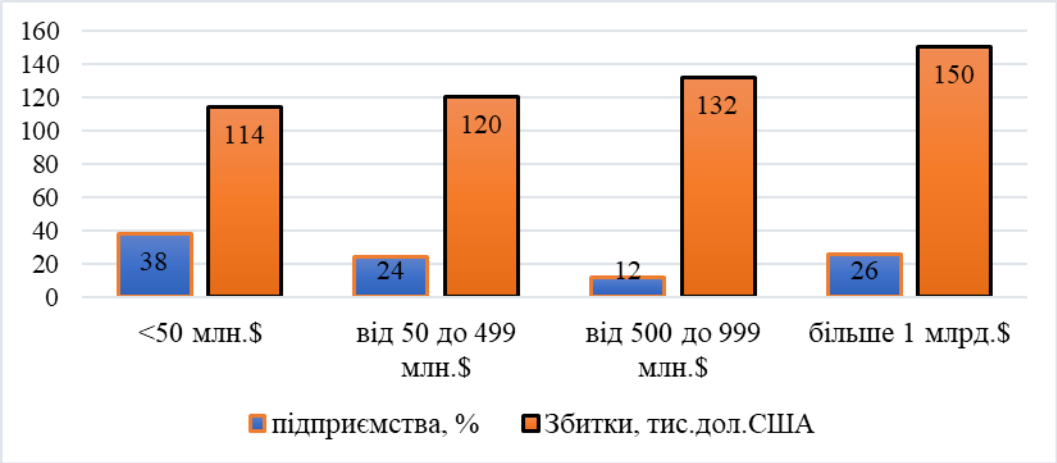


Рисунок 10 - Збитки підприємств в залежності від їх річного доходу

Професійне шахрайство приводить до матеріальних втрат, судових витрат і може призвести до банкрутства компанії. Створюючи стратегічний план та моніторинг планування діяльності і розвитку підприємства, можна зменшити ризики, які можуть статися на підприємствах і вжити заходи щодо уникнення професійного шахрайства. Сучасна політика корпорацій та підприємств має бути направлена на застосування сучасних методів та засобів щодо запобігання шахрайству і забезпечення їх надійного економічного розвитку.

Кількість зареєстрованих кримінальних правопорушень, вчинених на підприємствах і установах за видами економічної діяльності йде на зростання протягом 2016-2019 рр. (рис.11), а кількість закритих кримінальних проваджень зменшується [5].

Рисунок 11 - Зареєстровані та закритті кримінальні провадження з 2016 по 2019 рр.

Ця різниця вражає, так як кожного року виділяється велика кількість коштів для розслідування таких злочинів. Чим менше закритих злочинів, тим менше отримано матеріальної компенсації до державного бюджету.

7.5. Напрями підвищення економічної безпеки в Україні

Дослідження та узагальнення сучасного та передового зарубіжного досвіду у сфері участі громадськості у запобіганні економічної злочинності дають підставу для вибору деяких пропозицій щодо вдосконалення правоохоронної діяльності шляхом запровадження участі громадськості у стратегіях запобігання злочинам [3].

Протягом останніх трьох років (з 2018 по 2020 рр) Україна покращила позиції у рейтингу злочинності і піднялася на десять сходинок вгору з 36 до 46 місця [7], США піднялися на три сходинки із 47 на 50 місце, Велика Британія із 47 (2018 р) на 65 (2020 р), Німеччина із 87 на 90 місце та Польща із 90 на 105 місце. Серед інших країн, що досліджено, Україна займає найнижчі позиції у рейтингу (рис. 12).

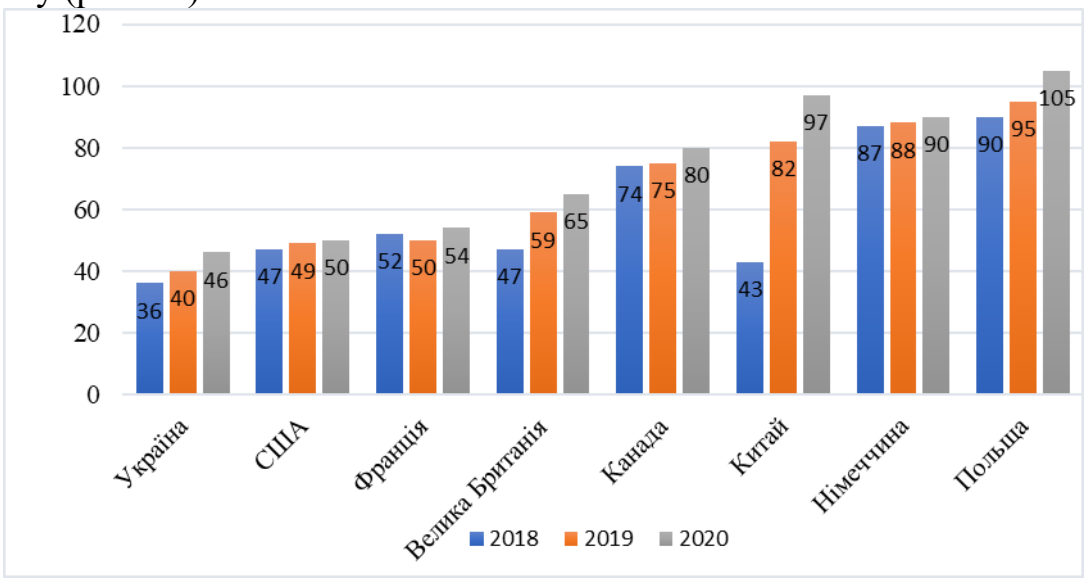


Рисунок 12 - Місце країн світу за рівнем злочинності у 2018-2020 роках

В даний час у світі, особливо в західних країнах, розуміння громадськістю запобігання злочинності відрізняється від розуміння в Україні. Якщо згідно з чинним українським законодавством, громадськість представлена публічними правоохоронними органами та окремими громадянами, то у зарубіжних країнах серед громадськості багато учасників: засоби масової інформації, церкви, релігійні організації, волонтери, установи та установи різних форм власності, що надають державні послуги, злочинці та їх батьки тощо.

7.6. Регулювання правових відносин при використанні криптовалют

При дослідженні питання правового становища криптовалют у світі, головною проблематикою виступає повна відсутність будь-яких міжнародних нормативно-правових актів на міждержавному рівні. Проте особливої уваги заслуговують наступні нормативно-правові документи:

- “Notice 2014-21 by IRS” [3];

- Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні "віртуальної валюти/криптовалюти" Bitcoin від 10.11.2014 року (Національний Банк України) [4];
- U.S. Securities and exchange commission "Citizens of the USA with Maksim Zaslavskiy" [5];
- Резолюція Європейського Парламенту від 26 травня 2016 року;
- Відповідь на інтерпретацію №6655, котра була видана П.Новаком (польськ: Piotr Nowak), державним секретарем Міністерства фінансів Речі Посполитої Польської від 02 листопада 2016 року.

У вищезазначеному переліку наведено нормативно-правові документи таких правових інституцій як Національний Банк України (що виражає актуальну правову позицію компетентного державного органу в Україні), IRS та U.S. Securities and exchange commission – органів публічного адміністрування, що своїми нормативно-правовими актами суттєво вплинули на становище ринку криптовалют у Сполучених Штатах Америки, а також правові акти, що дозволяють проаналізувати юридичний статус у законодавстві Євросоюзу і державах-членах.

На момент створення даної роботи у світі не існує жодного регулятора для криптовалют, котрі засновані на принципі розподілених розрахунків (англ. "distributed ledger technology"). Тож приклад регулювання у США слід окреслити як "вільний обіг": регулятор податкових операцій IRS у власному роз'ясненні "Notice 2014-21" не визначає жодних заходів у контексті обмеження криптовалютних операцій. У документі зазначено, що віртуальний валютний інструментарій, заснований на криптографічних методах, становить собою анонімний засіб міни і це може створювати ряд обмежень учасникам правовідносин. У певній мірі являють собою регуляцію роз'яснення зі сторони IRS у сфері процедур оподаткування угод з використанням криптовалюти. Зокрема, базовою є наявність прив'язки при здійсненні оподаткування операцій до курсу долара США на день проведення виплат. Регулятор приділив суттєвої уваги таким правовим відносинам як:

1) оподаткування заробітної платні, що сплачено у криптовалюті;
2) договір купівлі/продажу з розрахуванням у криптовалюті;
3) інвестиції у криптовалюті.

Науковці Ястрєбова А. і Юшаєва Р. визначають такі положення як фактичне визначення віртуальної валюти платіжним засобом на теренах США. У межах юрисдикції Сполучених Штатів Америки долар США є ключовим засобом сплати податків, у сфері же господарювання будь-які обмеження відсутні [6, с. 250]. Інший довід на користь легальності зазначеного вище явища слугує судова справа "Американський народ проти М. Заславського" (англ. "Citizens of the USA vs Maksim Zaslavskiy") — у даному проваджені контекст обвинувачення полягає у тому, що фізична особа вчинювала шахрайство шляхом введення в оману групи інвесторів у стосунку до того, скільки вона має грошей у крипто-еквіваленті на особистих рахунках [5].

У межах юрисдикції України пунктом входження стосовно визначення правового статусу віртуальної валюти з використанням криптографічних

засобів слугує правовий акт Національного Банку України під назвою "Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні "віртуальної валюти/криптовалюти" Bitcoin від 10.11.2014" містить позицію фінансового регулятора стосовно криптовалютних операцій. У відповідності до зазначеного підзаконного нормативно-правового акту, має місце побоювання щодо використання криптографічних валютних засобів. Виходячи з п'ятого абзацу роз'яснення, криптовалюта являється грошовим сурогатом. Відповідно до ст. 1 Закону України "Про НБУ", грошовий сурогат — це будь-які документи у вигляді грошових знаків. Грошовими ж знаками є банкноти та монети (Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» ст. 3 (п. 3.2)). Таким чином, виходячи з вище наведеного твердження та базуючись на тому, що криптовалюти не існують у формі банкнот та монет (адже мають ознаку віртуальності), дане роз'яснення не може бути застосовано у випадку такого виду валют.

Ураховуючи наведені факти, вакуум у регулюванні питання криптовалютних операцій збережено, хоч наведене роз'яснення можна вважати "opinio iuris" у сфері права, адже виражає ставлення регулятора валютного ринку до явища. Залишається невідомим порядок розглядання справ у рамках судової системи; наприклад, як реагувати Фіскальній службі України на факти несплати податків власниками LiteCoin чи Bitcoin.

На підставі преамбули до Конституції України значної уваги потребує фактичний стан речей у законодавстві Європейського Союзу, а також держав-членів, задля імплементації таких рішень у вітчизняне право. Європейський Центральний Банк, а також Європейський Парламент мають у більшій мірі ліберальний підхід: визнали зазначений засіб сплати як валюту, котра не підлягає централізованій регуляції і у певних ситуаціях може бути використана у якості грошей [7].

Досвід держав-учасниць ЄС також засновується на зазначеній позиції. До прикладу слід навести Відповідь на інтерпретацію №6655, котра була видана П. Новаком (польськ: Piotr Nowak), державним секретарем Міністерства фінансів Речі Посполитої Польської від 02.11.2016. Даний акт права містить у собі визначення ризиків використання криптовалюти, термінологію з відповідним посиланням на акти права видані згаданими вище інституціями ЄС. Суттєве значення такого документа виражено у тому, що третій абзац відсилає до нормативно-правових актів у сфері сплати податків. У Відповіді наголошено про відсутність потреби сплачувати ПДВ (VAT), на підставі закону Dz. U. z 2016 r. poz. 710 z późn. Zm, проте зазначена валюта підлягає оподаткуванню податком з доходів для осіб фізичних при конвертуванні у валюту державну (злотий) чи закордонну.

Сучасна проблематика криптовалюти, відповідно до нинішнього українського законодавства, потребує аналізу фактичного стану речей "a natura rei". Слід виділити наступні ознаки для зазначеного виду платіжних засобів:

1) існують як такі (їх можна передати та зберігати);

2) мають визначену ринкову вартість.

З наведеного вище, кожна криптовалюта являє собою річ - відповідно до

статті 179 (ч.1) Цивільного кодексу України, це предмет матеріального світу, щодо якого можуть виникати цивільні права та обов'язки. Проблему становить ознака матеріальності, проте відповідно до позиції Хатунцева О.А.: матеріальність речі визначається у можливості її оцінити. Так, до прикладу, ринкову цінність людської думки неможливо оцінити, але книга, як спосіб вираження думок, оцінці підлягає [7]. Валюта у її сучасному розумінні повністю підлягає ринковій оцінці: валютний ресурс фактично коштує лише ті кошти, що були витрачені на його продукування, проте його ринкова вартість може бути значно вищою і керується попитом (ідеальний стан речей).

Виходячи зі ст. 715 Цивільного кодексу України, а також статусу криптовалюти на рівні матеріальної речі дозволяє трактувати операції з її використанням як бартер. На внутрішньому державному ринку сторони угод фактично не обмежені у бартерних операціях. Хоч питання оподаткування криптовалют не визначається у жодному акті вітчизняного права, проте вартість таких також може бути доходом, у відповідності до статті 135 Податкового кодексу України, якщо виступають у ролі товару.

Обмеження щодо бартеру з використанням криптовалют мають місце. Постанова Кабінету Міністрів України №756 від 29.04.99 р. встановлює перелік обмежень зовнішньоекономічного бартеру. Зокрема, документ містить перелік товарів, після експорту яких ввезення імпорту має відбутися щонайбільше через 60, а не через 180 днів: пшениця, жито, ячмінь, ріпак, льон борошно, велика рогата худоба, вівці, кози, яловичина морожена, шкіра, аміак, карбамід, напівфабрикати із заліза та сталі, чавун, феромарганець.

Там само визначено перелік товарів, яки заборонено в Україну ввозити за бартером, а також вивозити з країни (ювелірні вироби та їхні частини з коштовних металів, діаманти, бурштин), також товари, які за договором міни не можна вивозити з країни, але можна ввезти (алкоголь, сигарети, олія, соняшникове насіння, шкіра, гірничодобувне устаткування, вугілля і нафта; різні метали, брухт; коштовне каміння, також порошок із нього).

Стан вітчизняного правового поля у контексті криптовалютних засобів можна оцінювати як розроблений на недостатньому рівні, але у відповідності до наведеної правової бази України, існує можливість до аргументації такого типу операцій. Наявність можливості інтерпретації таких правовідносин при використанні сили цивільного законодавства і податкового створює передумови для легалізації доходів, отриманих через електронні валютні засоби, використання усього інструментарію з охорони прав. Критична позиція Національного Банку України вочевидь є негативною щодо довіри інвесторів, котрі диспонують криптовалютними платіжними засобами, адже передусім, може бути визнана як декларування плану дій.

Аналізуючи досвід на міжнародному рівні, можна зробити висновок, що держави-лідери світової економіки та наддержавні утворення (Європейський Союз) хоч обережно відносяться до анонімних фінансових інструментів, проте роблять максимум можливостей для того, аби володільці гаманців з криптовалютою отримували засоби до вільного та легального інвестування таких коштів, купівлі/продажу, захисту власних прав у судах і навіть сплати

податків. Отже, такий економіко-правовий феномен як "криптовалюти" вже складно підвести до заборони чи значного обмеження у правах його власників, адже ринкові відносини у даній сфері з кожним днем збільшують своє значення у світовій економіці.

Висновки

Економічна безпека держави представляє собою складну структуру, яка адаптується до різноманітних глобальних загроз сучасності. Під економічною безпекою розуміють стан економіки із такими основними складовими: соціально-економічними, фінансовими, інформаційними, правовими, екологічними, технологічними та інтелектуальними.

Для забезпечення економічної безпеки держави необхідно врахувати негативні явища, які відбуваються у разі настання ризикових ситуацій, спричинених незапланованими обставинами та загрожують розвитку та економічній безпеці.

Таким чином, предметом державної діяльності в сфері економічної безпеки, слід вважати визначення і моніторинг факторів, що підривають стабільність соціально-економічної системи і держави, формування економічної політики, що усувають або зменшують вплив факторів, що спричиняють загрози національній економічній безпеці.

Для забезпечення належного рівня національної економічної безпеки, необхідно вдосконалення правового регулювання судової влади, яка не має належного рівня довіри населення, захист від недоброякісної конкуренції з боку монополістів та імпортерів, зменшення рівня тіньової економіки та тіньової зайнятості, попередження та протидія корупції, контроль за використанням коштів Державного і місцевих бюджетів, підвищення професіоналізму та відповідальності в секторі національної безпеки і оборони, а також створення системи оцінювання ризиків та загроз в сфері економіки для кримінального переслідування осіб, злочинна діяльність яких несе загрозу економічній безпеці держави.

KAPITEL 8 / *CHAPTER 8*
STRATEGIC AND GEOGRAPHICAL CHANGES IN THE MODERN GEOPOLITICAL SPACE IN TERMS OF THE PUBLIC VISION

СТРАТЕГІЧНІ ТА ГЕОГРАФІЧНІ ЗМІНИ В СУЧАСНОМУ ГЕОПОЛІТИЧНОМУ ПРОСТОРІ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ СУСПІЛЬНОГО БАЧЕННЯ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-001

Introduction

Geostrategy and geoeconomics are the two pillars on which the geopolitical approach is based and which have an inescapable relationship with the geographical area, which makes them truly organic quantities of the concept of power. Geostrategy is inherent in military power and is a quantity calculated in direct relation to the "space" dimension. The geostrategy, which could be defined as a whole of the behavioral mechanism of defense, security and power projection, perceives the "space" as an environment analyzed in three dimensions that correspond to three fixed levels of the geopolitical edifice (productive, social, nootropic) (Browning, 2018)[1]:

1. Length: This dimension includes all the elements of the geographical space, both inanimate and inanimate. It is approached and analyzed based on four methodological arms:

- the physiostrategy, which takes into account the factors: location, distance, raw materials and communications.
- morphology, which includes the field of morphology.
- topostrategy, with the object of topographic analysis.
- meteorology, whose field includes climate and other related data.

2. Width: This is the dimension that contains all the connections that exist between the various sub-sectors and parts of the living and inanimate space, as it is mainly:

- the institutional framework of society, economy and politics.
- the networks of production, energy, economy, etc.
- connections with exogenous factors and other spaces.

3. In height: It is the dimension that occupies the whole field of cultural achievements, that is:

- creations of material-technical culture with its modern expression in technology.
- the fruits of the intangible-spiritual culture with its modern expression in technology.
- the imperatives of the moral cultural field which are directly related to the inner composition and the mind.

It becomes clear, then, that geostrategy, as one of the two organic dimensions of geopolitics, understood as the "geography of power", on the one hand is inextricably linked to geoeconomics and on the other is a basis for a dynamic field but also a reference framework for military power. a country that wants to take advantage of the

broader geopolitical approach to things to ensure or increase its power not only in the international environment but also in a regional or local environment. According to the data of today's post-Cold War reality and in the context of globalization, it seems that in the field of international relations, the predominance / imposition of a western military-police control at the expense of a corresponding political-diplomatic process of maintaining world balance is favored. Also, as globalization seeks to replace the notion of nationalism with that of "international collectivism," the enemy ceases to "nationalize." In this context they are recognized as "enemy" or "threat" (Vihma, 2018):

- terrorism.
- the dispersal of biological and chemical weapons.
- the development of atomic-nuclear arsenal.
- the massive destruction of the environment.
- illegal immigration.
- the spread of drugs.
- organized crime (financial or not).

The change in the perception and interpretation of the concept of "enemy" in the context of globalization, which invokes "humanitarian law", "collective security" as well as "collective responsibility" (interpretation of American origin), provides the opportunity for Forces less get involved in the power play game by pursuing a specific geostrategy in a regional or even local environment. Geostrategy, in contrast to geopolitics, as a whole, has ideological and political goals. It tries to suggest ways of intervening in their structural elements in order to implement the "national" goals which it serves. It is clear, then, that the responsibility for managing the parameters relating to geostrategy lies not with the scientists themselves and the executors of a strategy in general, but with the politicians themselves. Complementary to geostrategy is the geoeconomy in order to complete the geopolitical planning of a state to promote and secure its vital interests. Geoeconomics is scientifically defined as the starting point of this geopolitical, geographical analytical method of studying the systems of unbalanced distribution of power in the international space between independent and distinct international, national or ethnic actors.

The object of its study are: 1. human economic activity and intervention in the Geographical Area. 2. the creation and evolution of the individual economic spaces on the surface of the planet and 3. the reactions and correlations between them.

8.1. Theoretical aspects of the study of geopolitical views of the population

Ukrainian socio-geographer Myroslav Dnistryansky, researching geopolitical issues, developed the conceptual and methodological foundations of geopolitics as a scientific analytics and general principles of constructive geopolitical activity. In addition, he substantiated the optimality of the system of national states and ethnical and national federations for the current and future world order, the pre-conditions for the balanced and conflict-free development of territorial and political systems [6; 7].

According to Ph. Moreau Défarges, geoeconomics defines "the method that

examines the interaction of homo ecomonicus with the environment". This interaction offers each power the ability to exploit the resources and markets of a particular geographical area for the benefit of its citizens. At the same time, it allows the exploitation and intervention in the process of shaping the map of economic networks, which perpendicularly cross the entire horizontal spectrum of the geostrategy, while the interaction of the lines of these networks with the borders of a state (with the largest possible dimension / interpretation of its concept. form the game of geoeconomics. These networks are summarized (Vlados, Deniozos & Chatzinikolaou, 2019)[5]:

- wealth and energy networks.
- transport and transport networks.
- communication networks.
- shopping and goods networks.
- free service networks.
- banking and general financial networks.

Scientists, promoting some geo-economic divisions, have come up with the creation of geosystems. According to the interpretations that have emerged, it seems that the geo-economic development of the international system in the last hundreds of years has been transferred from the West to the East via the western route. This means that from the Mediterranean of the classical era, the economic center of the planet shifted in modern times to Western Europe, from there it moved to the US and today seems to have shifted to the Asian coast of the Pacific Ocean. In the context of the post-modern era we live in and according to the new order of things, "borders" are abolished by supranational economic spaces, processes and situations, such as e.g. duty-free zones. The existing complexity, which is related on the one hand to national economies and on the other hand to international economic organizations (International Bank, International Monetary Fund, International Trade Organization) forms a number of factors that methodologically complicate the work of geopolitics. This automatically points to the difficulty faced by the world community and especially the powerful Powers in proposing solutions to post-modern problems and in anticipating or addressing the new dangers that have arisen. According to Kennedy P., the international problems of our time are linked to the interests of power and authority of nation states and multinational corporations. Characteristically states that the presence of nation states and their simultaneous inability to solve modern problems that objectively exceed their responsibilities and capabilities, as well as the strengthening of multinational companies, is the cause of the creation of new problems in the 21st century (Schortgen, 2017)[4]. For Kennedy in the new age we are going through, what is required is not the "Rise and Fall" of the subjects of the anarchic international system, but the Forces of global change in the form of supranational and multinational challenges. Several years ago he had stated that the global scene of the beginning of the 21st century will be characterized by: population growth, ecological risks and three technological revolutions, biotechnology, robotics and globalized communication structures and the financial sector. Kennedy's view is directly related to the school of interdependence, according to which a question today arises about the importance of geostrategy and geoeconomics in geopolitical analysis.

This approach claims that we are going through the "era of geoeconomics" where world trade is gaining in importance over military force. In particular, the director of the Washington Institute for International Economics, S. Fred Bergsten, argues that security problems are secondary to those of the economy and therefore Japan is now considered the main enemy of the United States, its predominant economic competitor. Of course, there are approaches that consider the role of military power to be more important than that of geoeconomics. This controversy reflects the debate over how these two subjects (nation state and international operations companies) are linked. The controversy, however, does not focus on the hierarchy between nation-states and multinationals / transnationals, but on how the former intertwine, divide and mediate on behalf of the latter.

The aim of the current paper is to explore the potential changes that geographical changes have in the exercise of foreign policy, whether these changes cause other changes like financial, political, social, cultural and geographical.

The researcher choose to conduct a quantitative research and more precisely a survey research since it is more appropriate for gathering a large number of participants and in the same it produces more reliable results. Also, a survey research is more appropriate when the researcher wants to investigate attitudes and perceptions on a certain subject (Cresswell, 2016)[2]. A convenience sample of 80 participants was gathered for the research aims of this study. The convenience sampling technique in a non probability sample and it was chosen because it is more economical and less time consuming. In addition, a random sampling technique could not be implemented because it was too difficult to have in a list the whole population and in addition it was time consuming. A questionnaire was formulated with 22 closed questions. The first seven questions referred to the participants' characteristics, Gender, Age, Position in the organization, Marital status and Educational level. The remaining 15 questions were likert questions of five points (1 = totally disagree, 2 = disagree, 3 = neither agree nor disagree, 4 = agree, 5 = totally agree).

8.2. Emirical studies of geopolitical visions of certain groups of the population

In this section the results of the statistical analysis are presented with the use frequencies and percentages. The statistical analysis was performed with the use of the statistical software SPSS22.0

According to figure 1 the ratio of male and female participants is 30% and 70% respectively.

According to figure 2, 40% of the participants are 26 – 30 years old, 27.5% of the participants are 31 – 40 years old, 12.5% of the participants are 41 – 50 years old, 10% of the participants are 20 – 25 years old, 6.3% of the participants are more than 61 years old and the rest 3.8% of the participants are 51 – 60 years old.

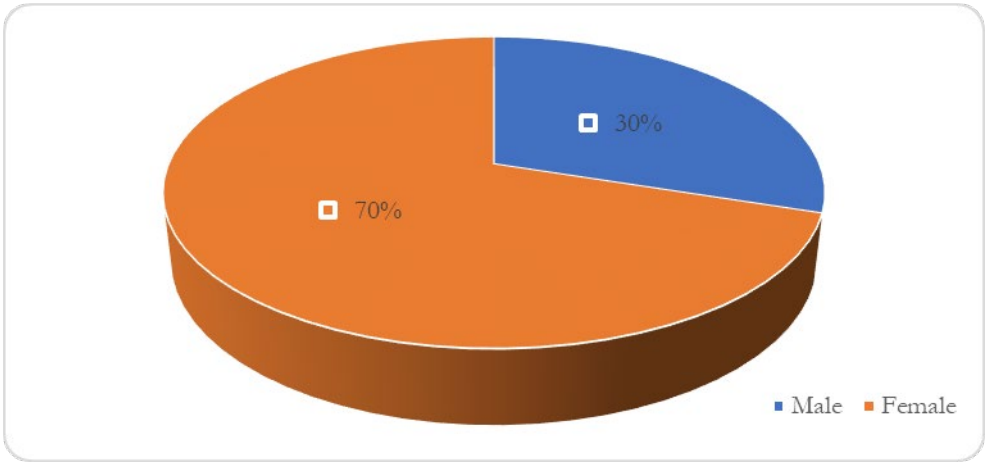


Figure 1 - Gender composition of respondents,%

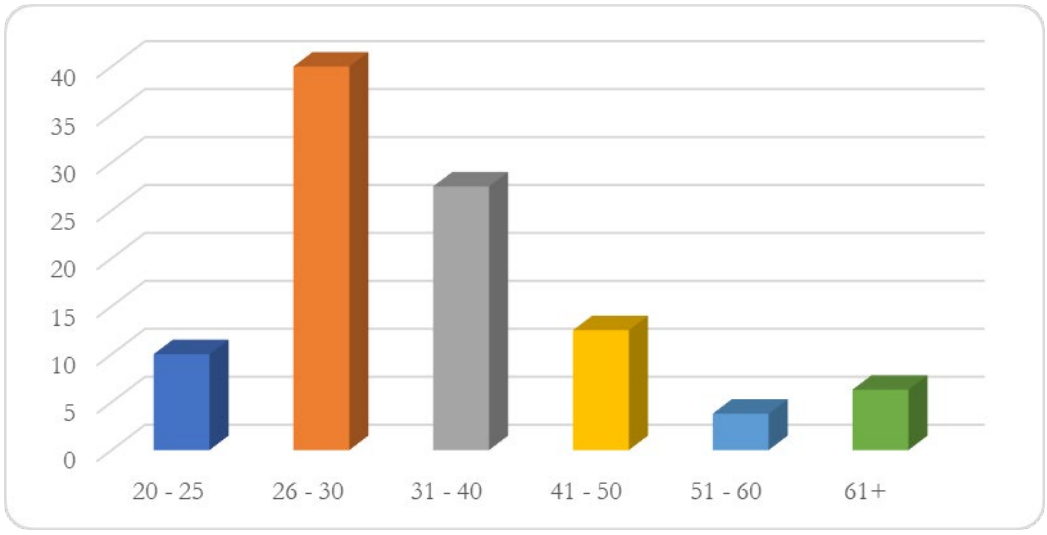


Figure 2 - Age distribution of respondents,%

According to figure 3 52,5% of the participants are employees, 33.8% of the participants have the position of chief and the rest 13.8% of the participants are directors.

According to figure 4 48.8% of the participants are unmarried, 33.8% of the participants are married and the rest 17.5% of the participants are divorced.

According to figure 5 66.3% of the participants have a master and the rest 33.8% of the participants have a PHD.

According to figure 6 88.8% of the participants believe that the geopolitical and geographical changes of recent years have brought positive changes in the relations between states at the level of diplomacy, 8.8% of the participants said that the changes are negative and the rest 2.5% of the participants said that the changes are neutral.

According to figure 7 93.8% of the participants agree that the changes at the border points are financial while 6.3% of the participants are neutral.

According to figure 8 95% of the participants agree that the changes at the border points are political while 5% of the participants are neutral.

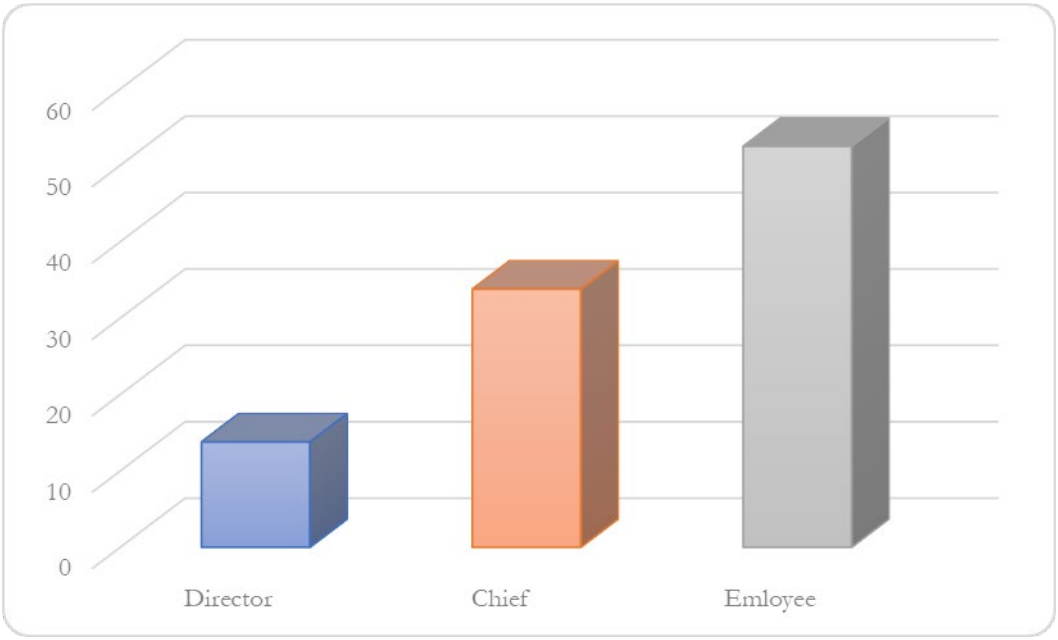


Figure 3 - Position in the organization,%

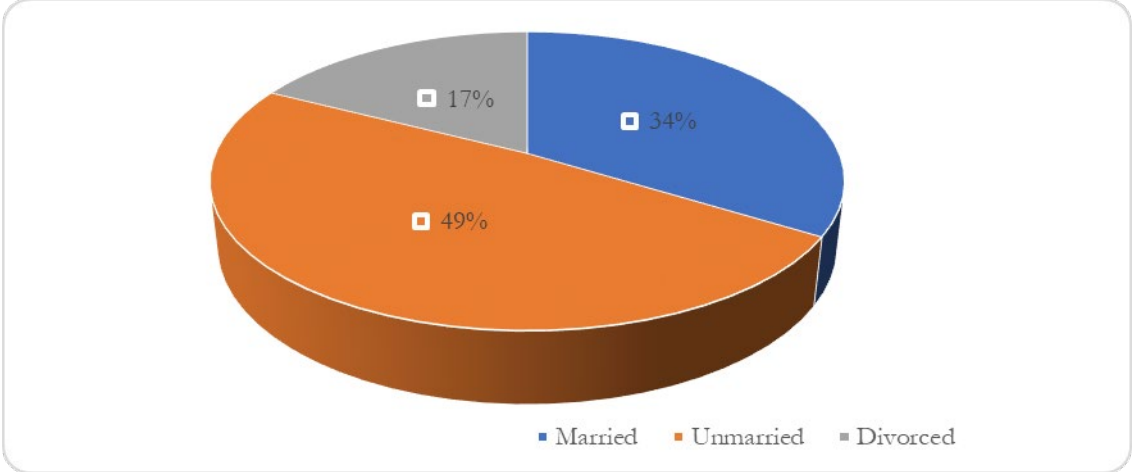


Figure 4 - Distribution of survey participants by marital status,%

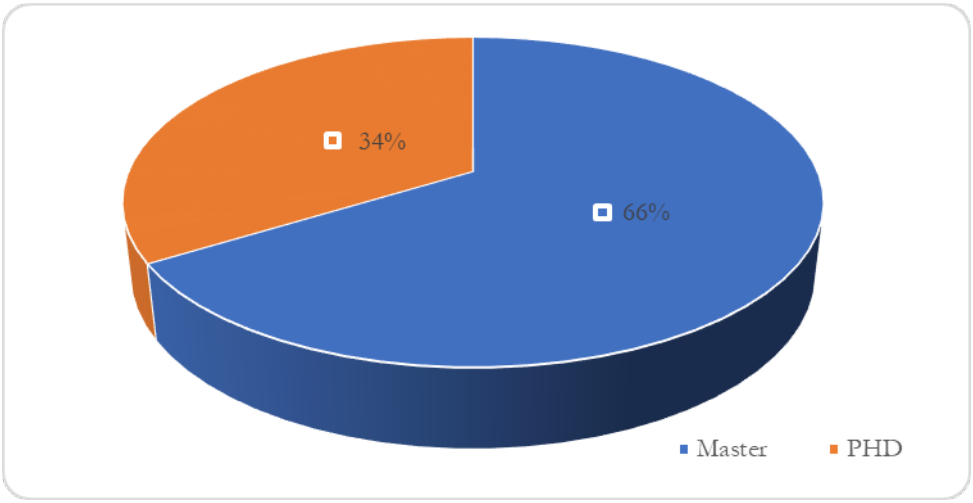


Figure 5 - Educational level, %

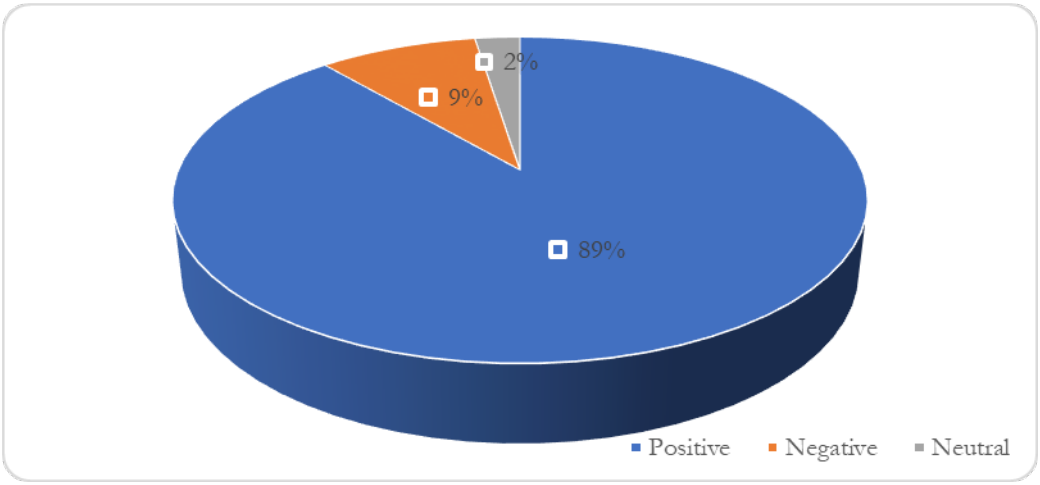


Figure 6 - What changes do you think the geopolitical and geographical changes of recent years have brought about in relations between states at the level of diplomacy? %

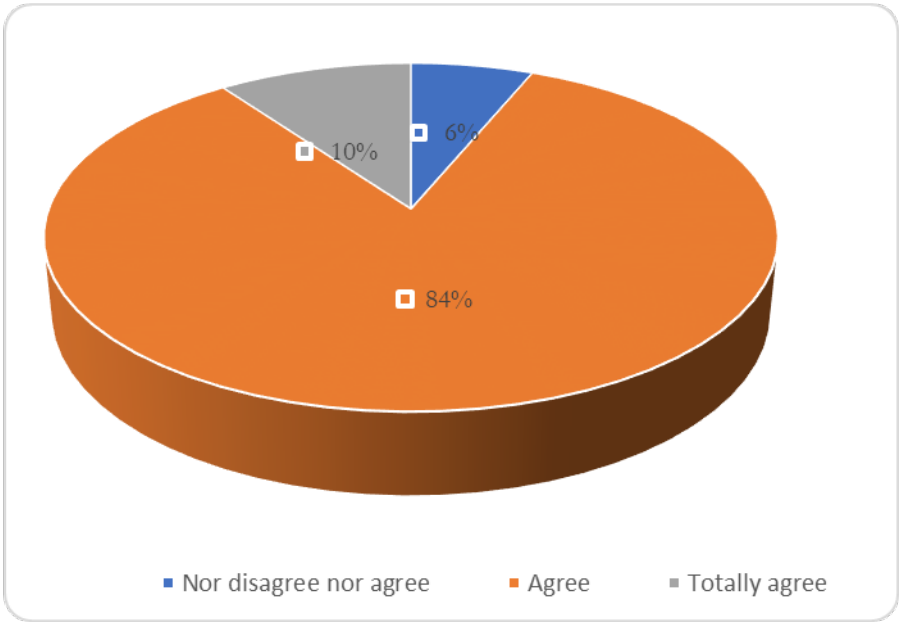


Figure 7 - Changes in the state level, Financial,%

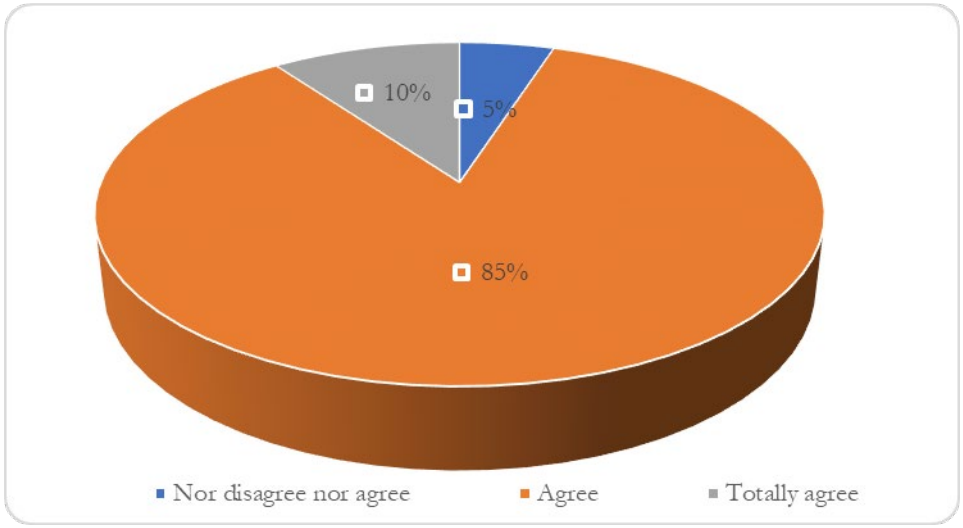


Figure 8 -Changes in the state level, Political,%

According to figure 9 90% of the participants agree that the changes at the border points are social while 8.8% of the participants are neutral.

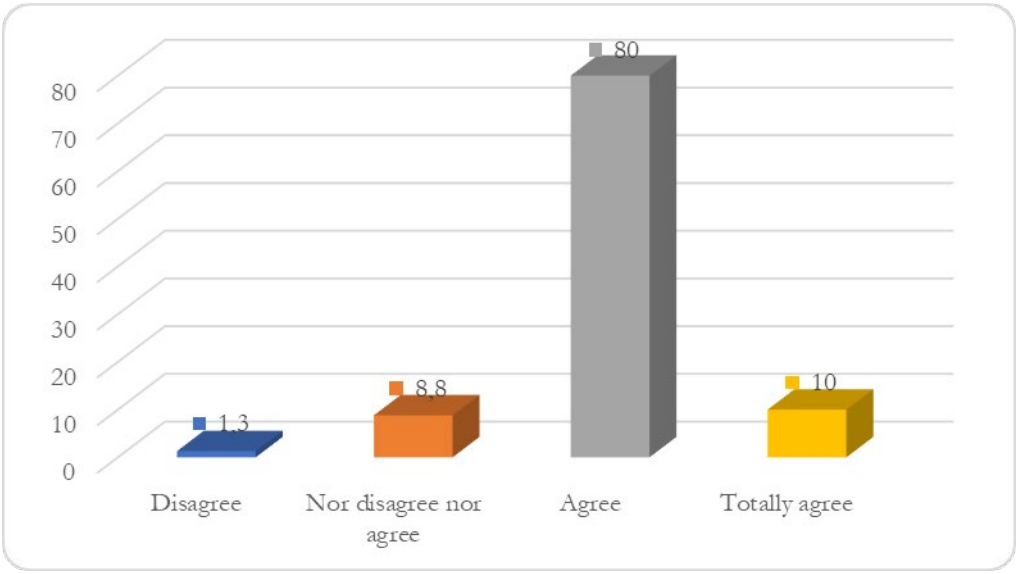


Figure 9 - Changes in the state level, Social,%

According to figure 10 25.1% of the participants agree that the changes at the border points are cultural while 28.8% of the participants are neutral.

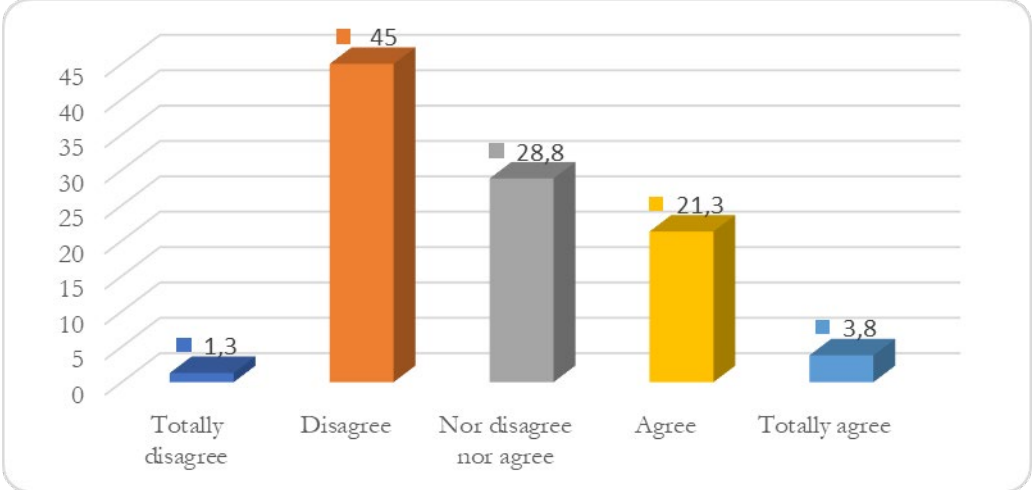


Figure 10 - Changes in the state level, Cultural,%

According to figure 11 27.6% of the participants agree that the changes at the border points are geographical while 31.3% of the participants are neutral.

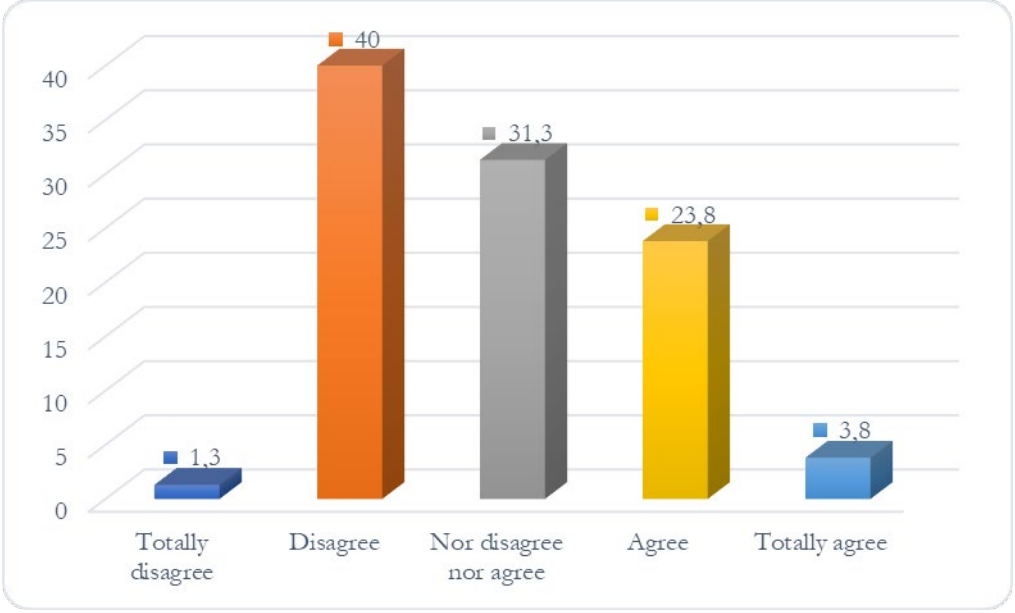


Figure 11 - Changes in the state level, Geographical ,%

According to figure 12 52.6% of the participants agree that the geopolitical and geographical changes facilitate border crossings while 35% of participants are neutral.

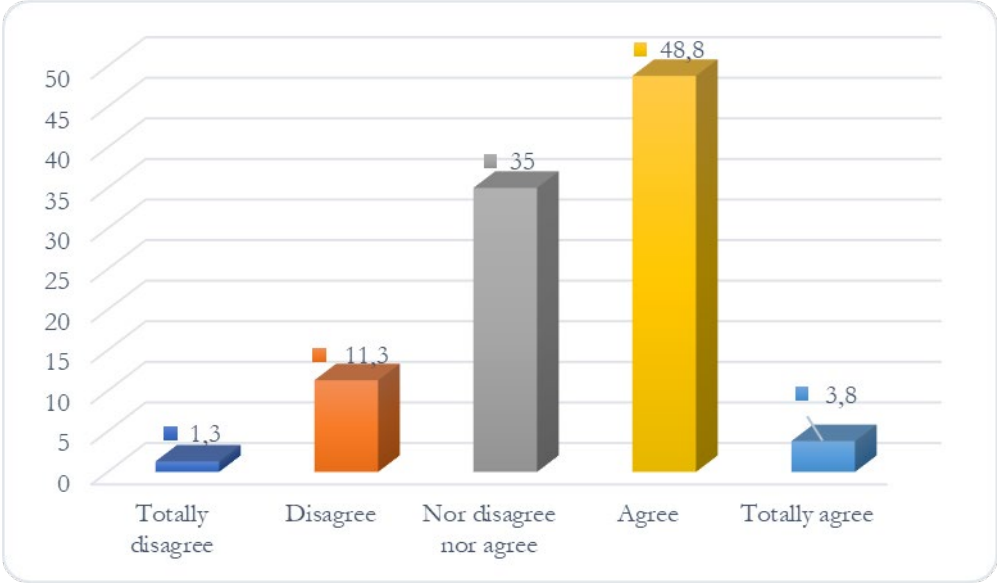


Figure 12 - Geopolitical and geographical changes facilitate border crossings? %

According to figure 13 50.1% of the participants agree that geopolitical and geographical changes facilitate the employment relations of the local population with immigrantswhile 36.3% of the participants are neutral.

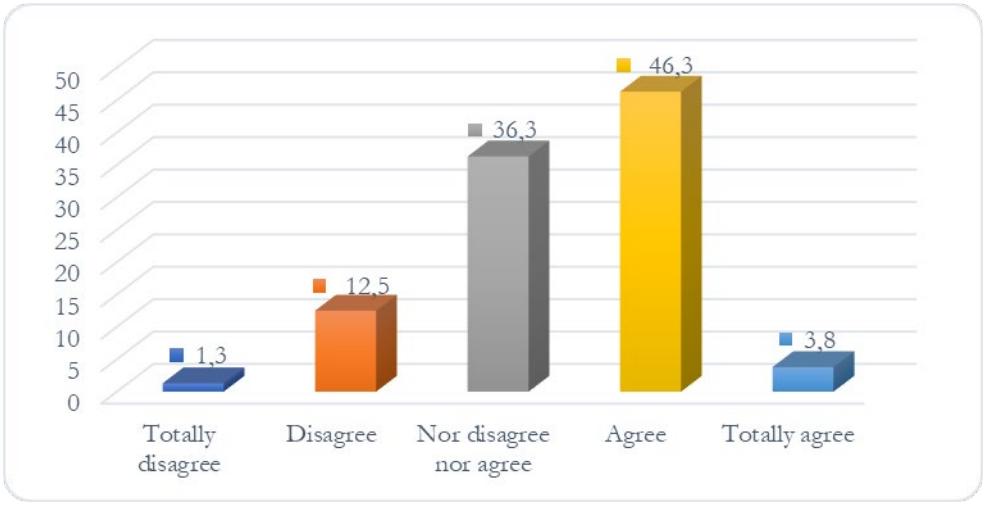


Figure 13 - Geopolitical and geographical changes facilitate the employment relations of the local population with immigrants? %

According to figure 14 73.8% of the participants agree that it is easy to cross the borders nowadays while26.3% of the participants are neutral.

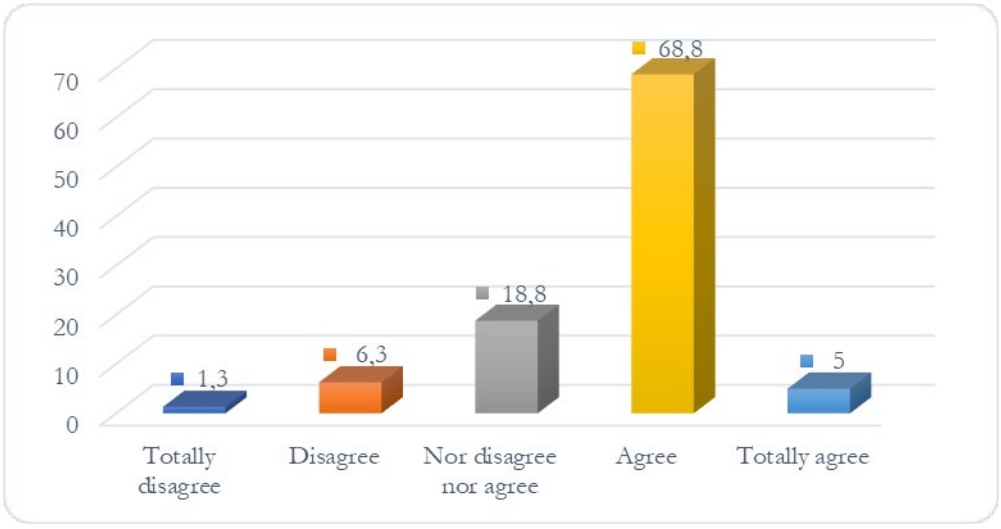


Figure 14 - Is it easy to cross the borders today,%

According to figure 15 75% of the participants agree that it is easy to communicate and connect (road, rail, etc.) and visit neighboring countrieswhile17.5% of the participants are neutral.

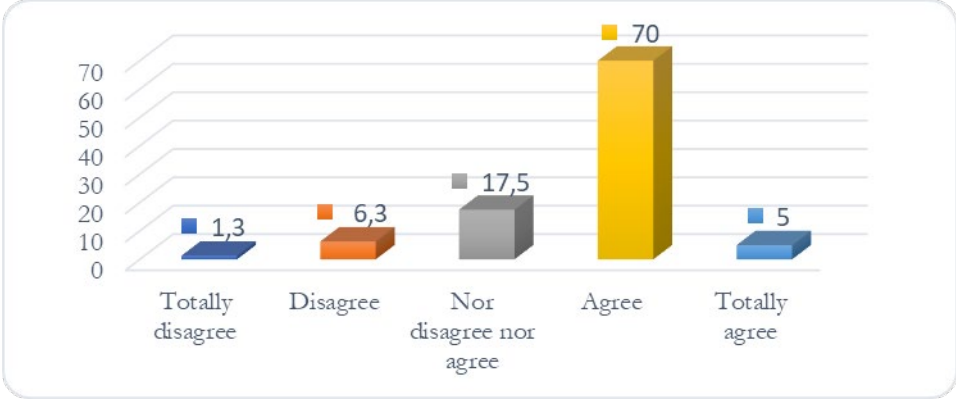


Figure 15 - Is it easy to communicate and connect (road, rail, etc.) and visit neighboring countries? %

According to figure 16 73.8% of the participants agree that geopolitical and geographical changes have made countries more friendly with each otherwhile16.3% of the participants are neutral.

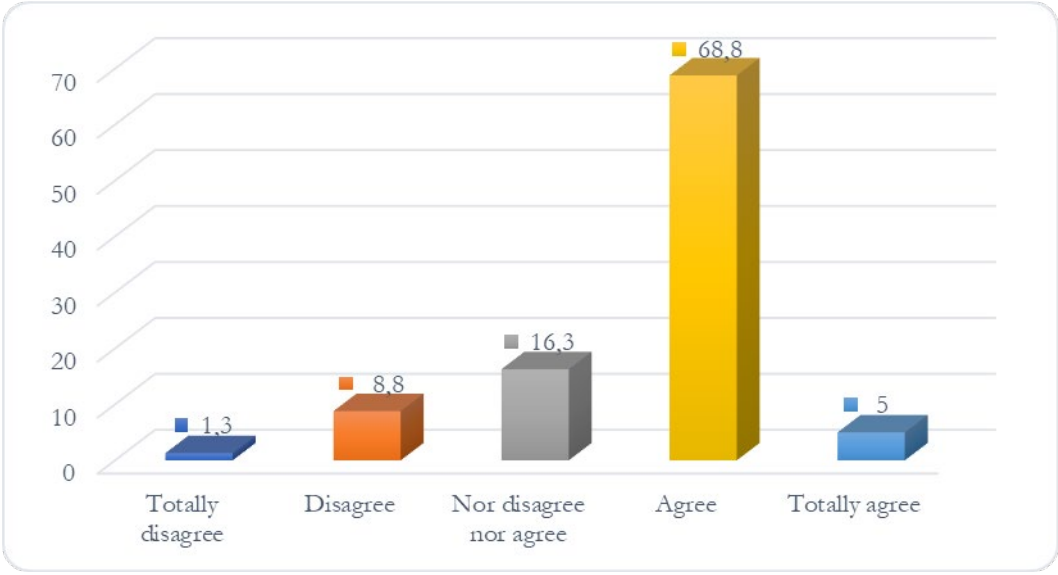


Figure 16 - have made countries more friendly with each other?,%

According to figure 17 75% of the participants agree that they feel safe with geopolitical and geographical changeswhile 16.3% of the participants are neutral.

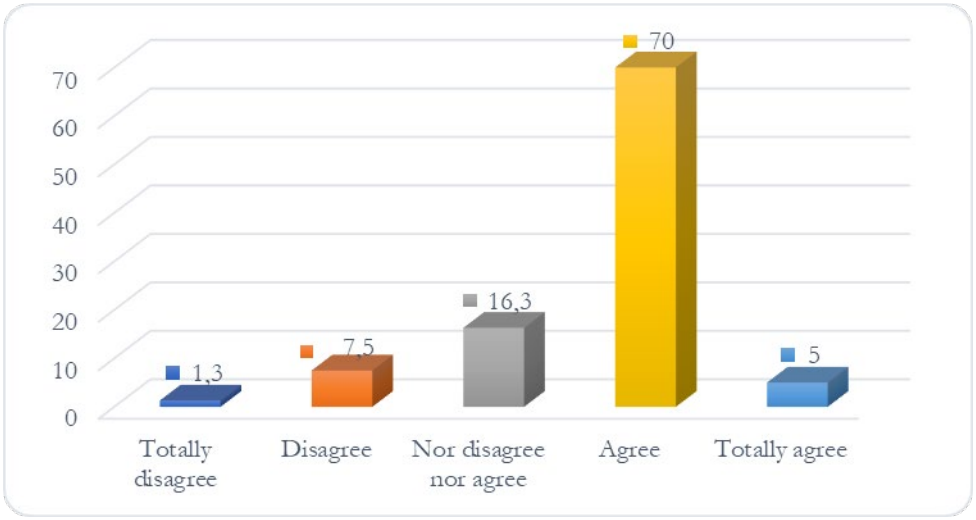


Figure 17 - I feel safe with geopolitical and geographical changes,%

According to figure 18 75.1% of the participants do not agree that they feel threatened by geopolitical and geographical changeswhile13.8% of the participants are neutral.

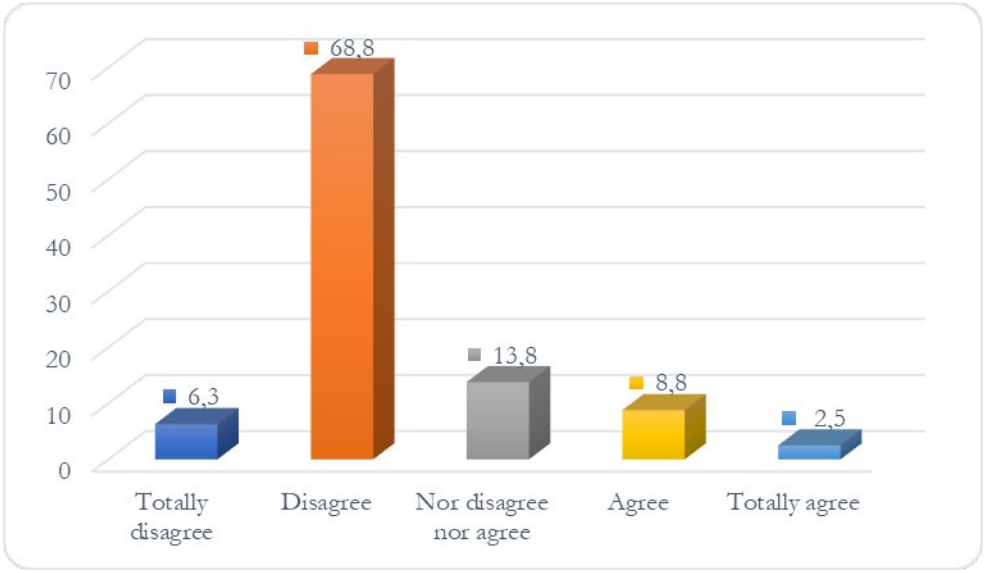


Figure 18 - I feel threatened by geopolitical and geographical changes,%

According to figure 19 20.1% of the participants agree that the immigration and refugee issue is a consequence of geopolitical and geographical changes while77.5% of the participants are neutral.

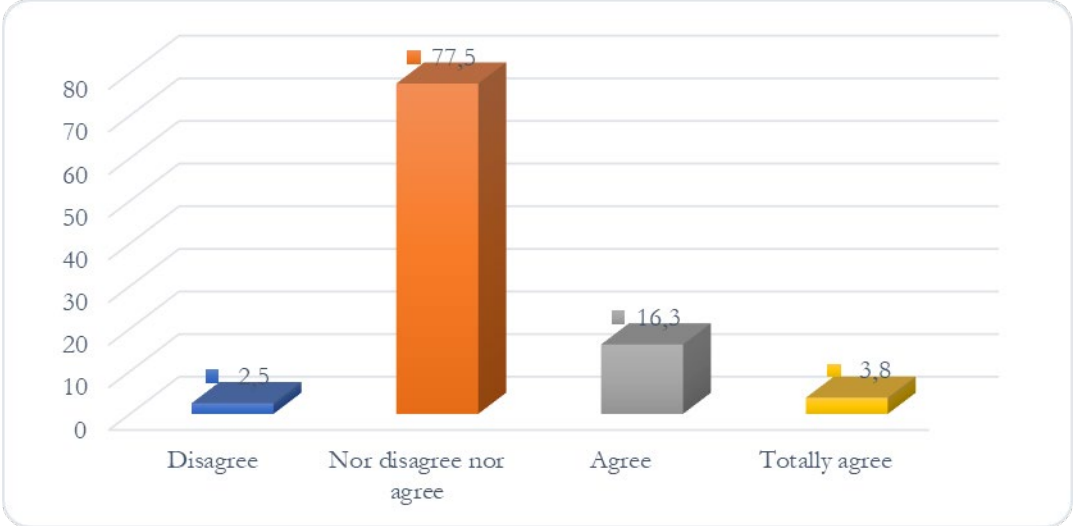


Figure 19 - The immigration and refugee issue is a consequence of geopolitical and geographical changes, %

According to figure 20 10.0% of the participants agree that Geopolitical and geographical changes have negatively strained relations between Greece and Turkey while 80% of the participants are neutral.

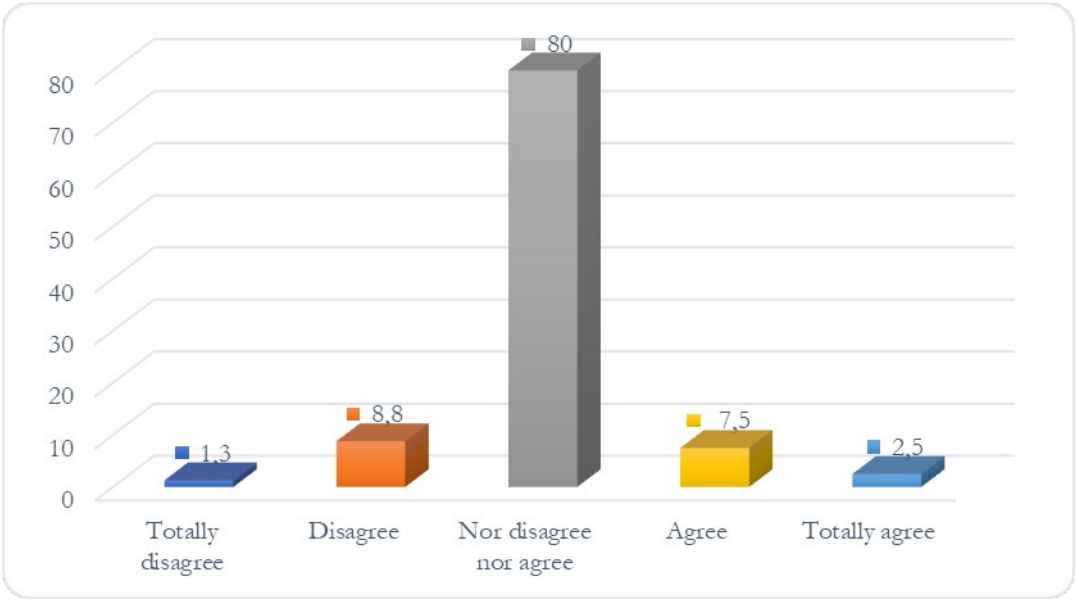


Figure 20 - Geopolitical and geographical changes have negatively strained relations between Greece and Turkey, %

According to figure 21 22.5% of the participants do not agree that Turkey should become an EU member state while77.5% of the participants are neutral.

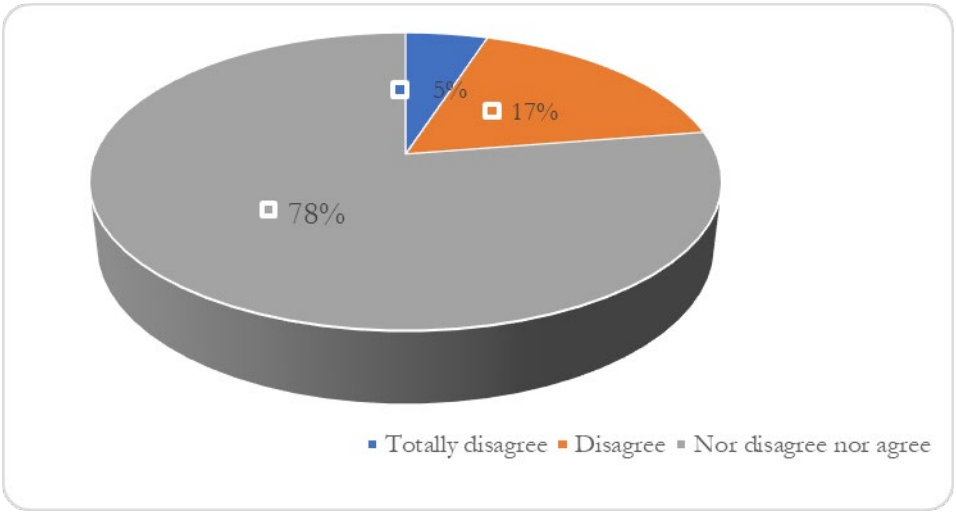


Figure 21 - Do you believe that Turkey should become an EU member state? %

According to figure 22 31.3% of the participants believe that borders unite while 61.3% of the participants do not know.

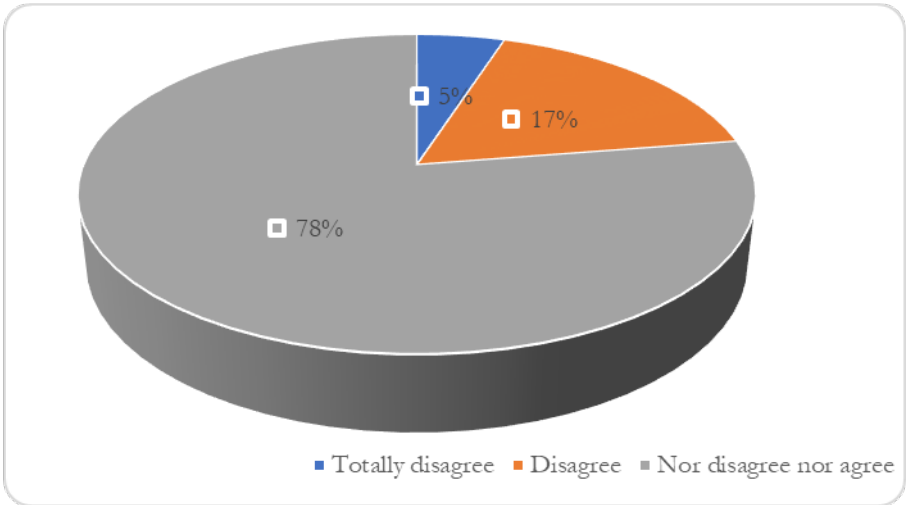


Figure 22 - Do you think that borders unite or separate? %

To sum up, the study revealed that female respondents and young people aged 26 to 40 years were more active in the survey. It is obvious that the concern about a good job and a prosperous future motivate young people to follow global and regional geopolitical events and trends. It has been found out that the issues of financial well-being, political stability, security and migration activity caused the greatest resonance among the respondents. This is reflected in stating the respondents' active position concerning these issues. At the same time, the issue of Turkey's accession to the EU, geopolitical relations between Greece and Turkey are not relevant for respondents - more than 77% of them did not express any position on these issues (all the respondents are Greek citizens).

There is a certain indifference among the respondents regarding their attitude to the role of borders in modern integration and globalization processes in the world. When they were asked whether borders unite or divide modern society, the majority (over 77%) answered neutrally.

Conclusion

The above analysis resulted that almost 90% of the participants believe that the geopolitical and geographical changes of recent years have brought positive changes in the relations between states at the level of diplomacy. Furthermore, more than 90% of the participants agreed the changes at the border points are financial, political and social. Also, ¼ of the participants agreed that the changes at the border points are cultural and geographical.

In addition, almost 50% of the participants agreed that the geopolitical and geographical changes facilitate border crossings and the employment relations of the local population with immigrants.

The analysis also concluded that ¾ of the participants agreed that it is easy to cross the borders nowadays, it is easy to communicate and connect (road, rail, etc.) and visit neighboring countries, geopolitical and geographical changes have made countries more friendly with each other, they feel safe with geopolitical and geographical changes and they do not feel threatened by geopolitical and geographical changes.

Additionally, 1/5 of the participants agreed that the immigration and refugee issue is a consequence of geopolitical and geographical changes while 3/4% of the participants were neutral. Also, 1/10 of the participants agreed that Geopolitical and geographical changes have negatively strained relations between Greece and Turkey while 8/10 of the participants were neutral.

Another interesting result of the analysis was that 1/5 of the participants do not agree that Turkey should become an EU member state while 3/4 of the participants were neutral. Finally, 1/3 of the participants believed that borders unite while 2/3 of the participants did not know.

This and similar surveys provide an opportunity to determine the attitude of the population of certain regions or countries of the world to globalization and integration processes taking place in the modern world, their vision of changes in the modern geopolitical space.

KAPITEL 9 / *CHAPTER 9*
GENERATING OF LINEAR DIVISOR METHODS' FULL FAVORING APPORTIONMENTS

ГЕНЕРИРОВАНИЕ ПОЛНОСТЬЮ БЛАГОСКЛОННЫХ РАСПРЕДЕЛЕНИЙ МЕТОДАМИ С ЛИНЕЙНЫМ ДЕЛИТЕЛЕМ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-037

Introduction

Often it is necessary to distribute a given number M of discrete entities of the same kind among n beneficiaries, in proportion to a numerical characteristic assigned to each of them V_i, $i = \overline{1,n}$. This is known as proportional apportionment (APP) problem [1-3]. The integer character of this problem usually causes a certain disproportion of the apportionment $\{x_i, i = \overline{1,n}\}$ [1, 4, 5], some beneficiaries being favored at the expense of the others. Such favoring leads to the increase of disproportionality of the apportionment. Therefore, reducing the favoring in question is one of the basic requirements when is choosing the APP method to be applied for apportionments.

As it is well known, the d'Hondt method [6] favors large beneficiaries (with larger V_i value) [1, 4, 7, 8], and Huntington-Hill method [9] favors the small ones (with smaller V_i value) [4, 10]. But which of the two favors beneficiaries to a larger extent? Preferences, in this sense, between methods, can help. Par example, in [11], five APP methods are placed „in the order as they are known to favor larger parties over smaller parties". However, the best way is to estimate this property quantitatively. One approach in this aim is proposed in [12]. Another, the " total (full) favoring", based on the definition of favoring of large beneficiaries or of the small ones by an APP method done in [1], is examined in [15, 16]. In [15], it was shown that the frequency of full favoring in apportionments, for the widely used Hamilton (Hare) [13], Sainte-Laguë (Webster) [14], d'Hondt (Jefferson), Huntington-Hill and Adapted Sainte-Laguë methods, is strongly decreasing on n, becoming approx. 0 at $n \geq 7 \div 10$. In [16], the conditions of linear divisor methods' (LDMs') apportionments compliance with the requirements of full favoring of large beneficiaries or of the small ones were determined. Also, the A1 algorithm for determining the LDMs' apportionments which fully favor beneficiaries was elaborated and some examples with the use of this algorithm were given. This algorithm is simple, but it doesn't guarantee the obvious solution. Aspects of the guaranteed generation of LDMs' apportionments, which fully favor large beneficiaries or the small ones, are examined in this paper.

9.1. Essence of favoring and of full favoring of beneficiaries in apportionments

The essence of favoring of beneficiaries in apportionments is described in such papers as [4, 7, 10]. In [12], for example, three notions of favoring of beneficiaries by

an APP method are distinguished:

a) favoring of a beneficiary in an apportionment;
b) favoring of large beneficiaries or of the small ones in an apportionment;
c) favoring of large beneficiaries or of the small ones overall by an apportionment method.

It is considered that a beneficiary i is favored if a larger number x_i of entities is distributed to him than would be due according to the V_i value, more precisely if $x_i > MV_i/V$, where $M = x_1 + x_2 + \ldots + x_n$ and $V = V_1 + V_2 + \ldots + V_n$. Of course, the lack of favoring is possible only if the equalities $a_i = MV_i/V$, $i = \overline{1,n}$ take place; here $a_i = \lfloor MV_i/V \rfloor$, where $\lfloor z \rfloor$ means the integer part of the real number z. In practice, such equalities rarely occur and that is why some beneficiaries are favored and others, respectively, are disfavored. The notation $\Delta M = M - a_1 + a_2 + \ldots + a_n$ will also be used.

In formalized form, the first, probably, definition of favoring of large beneficiaries or of the small ones by an APP method is given in [1]. But the requirements of this definition are very strong - no methods compliant to them and used in practice are known. At the same time, as mentioned in [15], these conditions can be used to identify the "full favoring" of large beneficiaries or of the small ones in concrete apportionments. Also, in [12], the conditions of the respective definition in [1] were simplified, reducing considerably the volume of needed calculations for computer simulation (see Definition 1).

Definition 1. In an apportionment, large beneficiaries are fully favored if

$$\frac{x_i}{V_i} > \frac{x_j}{V_j}, \tag{1}$$

and small beneficiaries are fully favored if

$$\frac{x_i}{V_i} < \frac{x_j}{V_j} \tag{2}$$

whenever $x_i > x_j$, where i and j take values from the $\{1, 2, 3, \ldots, n\}$ ones [12].

Usually, in one and the same apportionment some large and some small beneficiaries can be favored and, nevertheless, mainly large or, on the contrary, small beneficiaries can be favored. Therefore, in [12] it is proposed to use two different notions: "favoring" of large or of small beneficiaries and "full favoring" of large or of small beneficiaries, the second being a particular case of the first one. The compliance of an apportionment with requirement (1) or with the (2) one is referred to "full favoring" of large beneficiaries or, respectively, of the small ones. The larger notion of „favoring" of large beneficiaries or of the small ones is used when in an apportionment are predominantly favored large beneficiaries or, on the contrary, the small ones in sense of [12].

In order to identify whether apportionments that fully favor large beneficiaries or the small ones can be obtained when applying an APP method, it is necessary to know the compliance requirements of the APP method in question with requirement (1) or, respectively, the (2) one.

9.2. Compliance of LDMs' apportionments with requirements (1) or (2)

From the multitude of APP methods, there some linear divisor methods [8] are examined. The conditions for compliance of LDMs' apportionments, at $c > 0$ and, separately, at $c \geq 1$, with requirements (1) or the (2) one were defined in [16]. Also, as shown in [16], at $c > 0$ no one of linear divisor methods is always compliant with the requirement (1) of full favoring of large beneficiaries and with the requirement (2) of full favoring of small beneficiaries. So, it is of interest to study apportionments that fully favor beneficiaries.

It is well known that d'Hondt method ($c = 1$) strongly favors large beneficiaries [4, 7]. At the same time, the lower is the value of c, the greater is the grade of favoring of large beneficiaries by the respective linear divisor method [8]. That's why below only cases with $c \geq 1$ are considered. Also, it is easier to analyze apportionments when beneficiaries are ordered by V_i, $i = \overline{1,n}$ values or the x_i, $i = \overline{1,n}$ ones. Evidently, for "proportional" apportionments examined in this paper, if $x_i > x_{i+1}$, $i = \overline{1,n-1}$ then the relations $V_i > V_{i+1}$, $i = \overline{1,n-1}$ occur, too.

The conditions for compliance of linear divisor methods' apportionments, at $c \geq 1$ and $x_i > x_{i+1}$, $i = \overline{1,n-1}$, with requirements (1) or the (2) one are, respectively, [16]:

$$\max\left\{V_{i-1}\frac{x_i}{x_{i-1}}, \max_{j=\overline{i+1,n}}\left[V_j\frac{c(x_i-1)+1}{cx_j+1}\right]\right\} < V_i < \min\left\{V_{i+1}\frac{x_i}{x_{i+1}}; \min_{j=\overline{1,i-1}}\left[V_j\frac{cx_i+1}{c(x_j-1)+1}\right]\right\} \quad i=\overline{1,n} \tag{3}$$

and

$$\max\left\{V_{i+1}\frac{x_i}{x_{i+1}}, \max_{j=\overline{1,i-1}}\left[V_j\frac{c(x_i-1)+1}{cx_j+1}\right]\right\} < V_i < \min\left\{V_{i-1}\frac{x_i}{x_{i-1}}; \min_{j=\overline{i+1,n}}\left[V_j\frac{cx_i+1}{c(x_j-1)+1}\right]\right\}, i=\overline{1,n}. \tag{4}$$

9.3. Generating apportionments that fully favor large beneficiaries

According to [16], one of the ways of determining apportionments which fully favor large/small beneficiaries, for linear divisor methods with $c \geq 1$, is the following. Starting from $\{V_1,\ x_i > x_{i+1},\ i = \overline{1,n-1}\}$ values and using formula (3) or, respectively, the (4) one and a special iterative algorithm, one can obtain the set of V_i, $i = \overline{1,n}$ values and, thus, the apportionment that corresponds to requirement (1) or, respectively, to the (2) one of Definition 1.

A simple algorithm (A1), which for small values of n can be easy implemented using a table processor, for example, Microsoft Excel, is described in [16]. But this algorithm doesn't guarantee the obvious solution. They guarantee the solution (if it exists), regardless of the value of n, the relatively laborious A2 and A3 algorithms, described below.

Let's begin with **algorithm A2** for the generating of **apportionments that fully**

favor large beneficiaries. Because initially only the $\{V_1,\ x_i > x_{i+1},\ i = \overline{1,n-1}\}$ values are known, in requirement (3) the factor $\max\limits_{j=\overline{i+1,n}} \left\lfloor V_j \frac{c(x_i-1)+1}{cx_j+1} \right\rfloor$ of the first inequality left side and the factor $V_{i+1}x_i/x_{i+1}$ of the second inequality right side are not known. Because of $x_i > x_{i+1}$, $i = \overline{1,n-1}$, one has $V_i > V_{i+1}$, $i = \overline{1,n-1}$ and basing on (1) to V_i, $i = \overline{2,n}$ can be preliminary assigned minimal possible values $V_i = \lfloor V_{i-1} x_i/x_{i-1} \rfloor + 1$, $i = \overline{2,n}$. If for at list one of the beneficiaries $i = \overline{2,n}$ occurs $V_i \geq V_{i-1}$, then the solution doesn't exist. Otherwise, taking into account requirement (3), the current V_i lower limit ($V_{i\,\min}$) can be determined as

$$V_{i\,\min} = \left\lfloor \max\left\{ V_{i-1}\frac{x_i}{x_{i-1}};\ \max_{j=\overline{i+1,n}} \left\lfloor V_j \frac{c(x_i-1)+1}{cx_j+1} \right\rfloor \right\} \right\rfloor + 1 \qquad (5)$$

and the V_i high limit ($V_{i\,\max}$) can be determined as

$$V_{i\,\max} = \left\lfloor \min\left\{ V_{i+1}\frac{x_i}{x_{i+1}};\ \min_{j=\overline{1,i-1}} \left\lfloor V_j \frac{cx_i+1}{c(x_j-1)+1} \right\rfloor \right\} \right\rfloor - 1. \qquad (6)$$

Similarly, instead of minimal possible values preliminary assigned to V_i, $i = \overline{2,n}$, one can use maximal possible values $V_i = V_{i-1} - 1$, $i = \overline{2,n}$ preliminary assigned to them. If for at least one of beneficiaries the relation $V_i = V_{i-1} - 1 < \lfloor V_{i-1} x_i/x_{i-1} \rfloor + 1$ occurs, that is $\lfloor V_{i-1}(x_{i-1} - x_i)/x_{i-1} \rfloor < 2$, then the solution doesn't exist.

Thus, **algorithm A2** for determining apportionments of full favoring of large beneficiaries by linear divisor methods consists in the following. Initially, the V_i, $i = \overline{2,n}$ values are determined using $g = 0$ (minimal possible values), after they are determined using $g = 1$ (maximal possible values) and the final values, for stability, are determined as the arithmetic mean of the first two values for each V_i, $i = \overline{2,n}$. Of course, one can use another value for g.

1. Initial data are: c, n, V_1, $x_i > x_{i+1}$, $i = \overline{1,n-1}$. $g = 0$.
2. Determining the values of sizes V_i, $i = \overline{2,n}$ basing on requirement (1) only. Thus, for $i = \overline{2,n}$, assigning to V_i a value in the range $[\lfloor V_{i-1} x_i/x_{i-1} \rfloor + 1;\ V_{i-1} - 1]$:
   2.1. If $V_{i-1} - \lfloor V_{i-1} x_i/x_{i-1} \rfloor < 2$, then the solution doesn't exist. Stop.
   2.2. $V_i = \lfloor V_{i-1} x_i/x_{i-1} \rfloor + 1 + g(V_{i-1} - \lfloor V_{i-1} x_i/x_{i-1} \rfloor - 2)$.
3. Concretizing the values of sizes V_i, $i = \overline{2,n}$ by taking into account the value of V_1 and the requirements of the used apportionment method. Because of Step 2.2, the V_1 value is compliant with requirement (6), that is the relation $V_1 \leq V_{1\,\max}$ occurs. Checking the compliance of V_1 value with requirement (5), that is if the relation $V_1 \geq V_{1\,\min}$ occurs. Thus, for $i = \overline{2,n}$:
   3.1. If $V_1 > V_i[c(x_1 - 1) + 1]/(cx_i + 1)$, then V_1 and V_i are compliant, $i := i + 1$ and repeat Step 3.1.
   3.2. The V_i value is too large. If $g = 0$, then the solution doesn't exist, because the V_i preliminary value is the minimal possible one. Stop.
   3.3. Reducing the V_i value, but assigning to it a maximal possible value with refer to V_1. Thus, $V_i = \lceil V_1(cx_i + 1)/[c(x_1 - 1) + 1] \rceil - 1$. If $V_i > V_{i-1} x_i/x_{i-1}$, then $i := i + 1$ and go to Step 3.1.
   3.4. The V_{i-1} value is too large. If $i = 2$, then the solution doesn't exist, because $V_{i-1} = V_1$. Stop.

3.5. Reducing the V_{i-1} value (and may be those of the V_j, $j = \overline{2, i-2}$ ones), but assigning to it a maximal possible value with refer to V_i. Thus, for $j = \overline{i-1,1}$ in decreasing order, that is $V_j = \lceil V_{j+1} x_j / x_{j+1} \rceil - 1$. If $V_j > V_{j-1} x_j / x_{j-1}$, then $i := i + 1$ and go to Step 3.1.

3.6. If $V_2 \le V_1 x_2 / x_1$, then the solution doesn't exist because the V_1 value can't be reduced. Stop.

4. The preliminary values of sizes V_i, $i = \overline{2,n}$ were determined, being the maximal possible one for the used g value; concretizing them (Steps 5-8). Thus, $i = 2$. $V_{n+1} = 0$.

5. Determining $V_{i\,\min}$ according to (5) and $V_{i\,\max}$ according to (6). Assigning to V_i a value in the range $[V_{i\,\min}, V_{i\,\max}]$, the $V_{i\,\max}$ value being the maximal possible one for the used g value.

5.1. If $V_{i\,\min} \le V_{i\,\max}$, then go to Step 5.4.

5.2. The $V_{i\,\min}$ value is too large. If g = 0, then the solution doesn't exist, because the $V_{i\,\min}$ value can't be reduced. Stop.

5.3. Reducing the V_{i+1} value, but assigning to it a maximal possible value with refer to V_i, that is $V_{i+1} = \lceil V_i(cx_{i+1} + 1)/[c(x_i - 1) + 1] \rceil - 1$. If $V_{i+1} \le V_i x_{i+1} / x_i$, then the V_{i+1} value is too small. The solution doesn't exist, because V_{i+1} can't be increased. Stop.

5.4. $V_i = V_{i\,\min} + g(V_{i\,\max} - V_{i\,\min})$.

6. If $i < n$, then actualizing V_k, $k = \overline{i+1,n}$ by assigning to them values in the range $[\lfloor V_{k-1} x_k / x_{k-1} \rfloor + 1;\ V_{k-1} - 1]$. Thus, for $k = \overline{i+1,n}$:

6.1. If $V_{k-1} - \lfloor V_{k-1} x_k / x_{k-1} \rfloor < 2$, then the solution doesn't exist. Stop.

6.2. $V_k = \lfloor V_{k-1} x_k / x_{k-1} \rfloor + 1 + g(V_{k-1} - \lfloor V_{k-1} x_k / x_{k-1} \rfloor - 2)$.

7. Checking the sizes V_j, $j = \overline{1,i}$ values compliance with requirement (3), taking into account the new values of sizes V_k, $k = \overline{i+1,n}$. They are compliant with requirement (6), that is $V_j \le V_{j\,\max}$, $j = \overline{1,i}$ occur.

7.1. Checking the V_1 value compliance with requirement (5), that is if the relation $V_1 \ge V_{1\,\min}$ occurs. Thus, for $j = \overline{2,i}$:

7.1.1. If $V_1 > V_j[c(x_1 - 1) + 1]/(cx_j + 1)$, then $j := j + 1$ and repeat Step 7.1.1.

7.1.2. The V_j value is too large. If $g = 0$, then the solution doesn't exist, because the V_j value is the minimal possible one. Stop.

7.1.3. Reducing the V_j value by assigning to it a maximal possible value with refer to V_1, that is $V_j = \lceil V_1(cx_j + 1)/[c(x_1 - 1) + 1] \rceil - 1$. If $V_j > V_{j-1} x_j / x_{j-1}$, then $j := j + 1$ and go to Step 7.1.1.

7.1.4. The V_{j-1} value is too large. If $j = 2$, then the solution doesn't exist, because $V_{j-1} = V_1$. Stop.

7.1.5. Reducing the V_{j-1} value (and may be those of the V_j, $j = \overline{2, i-2}$ ones), but assigning to it a maximal possible value with refer to V_j. Thus, for $k = \overline{j-1,2}$ in the decreasing order:

7.1.6. $V_k = \lceil V_{k+1} x_k / x_{k+1} \rceil - 1$. If $V_k > V_{k-1} x_k / x_{k-1}$, then $j := j + 1$ and go to Step 7.1.1.

7.1.6.1. The V_{k-1} value is too large. If $k > 2$, then $k = k - 1$ and go to Step 7.1.5.1.

7.1.6.2. If $V_2 \le V_1 x_2 / x_1$, then the solution doesn't exist because the V_1 value

can't be reduced. Stop.

7.2. Checking the V_j, $j = \overline{2,i}$ values compliance with requirement (5), that is if the relations $V_j \geq V_{j\min}$, $j = \overline{2,i}$ occur. Thus, for $j = \overline{2,i}$:

7.2.1. If $V_j > V_{j\min}$, where $V_{j\min}$ is determined according to (5), then $j := j + 1$ and repeat Step 7.2.1.

7.2.2. The V_{j+1} value is too large. If $g = 0$, then the solution doesn't exist, because the V_{j+1} value is the minimal possible one. Stop.

7.2.3. Reducing the V_{j+1} value, but assigning to it a maximal possible value with refer to V_j, that is $V_{j+1} = \lceil V_j\,(cx_{j+1} + 1)/[c(x_j - 1) + 1] \rceil - 1$. If $V_{j+1} > V_j\,x_{j+1}/x_j$, then $j := j + 1$ and go to Step 7.2.1.

7.2.4. The V_j value is too large. Reducing the V_j value (and may be those of the V_k, $k = \overline{2,i-2}$ ones), but assigning to it a maximal possible value with refer to V_{j+1}. Thus, for $k = \overline{j,i}$:

7.2.4.1. $V_k = \lceil V_{k+1}\,x_k/x_{k+1} \rceil - 1$. If $V_k > V_{k-1}\,x_k/x_{k-1}$, then $j := j + 1$ and go to Step 7.2.1.

7.2.4.2. The V_{k-1} value is too large. If $k > 2$, then $k := k - 1$ and go to Step 7.2.4.1.

7.2.4.3. If $V_2 \leq V_1 x_2/x_1$, then the solution doesn't exist because the V_1 value can't be reduced. Stop.

8. If $i < n$, then $i := i + 1$ and go to Step 5.

9. The values of V_i, $i = \overline{1,n}$ were found. If $g = 0$, then $U_i = V_i$, $i = \overline{1,n}$; $g = 1$ and go to Step 2.

10. If $g = 1$, then $V_i := [(V_i + U_i)/2]$, $i = \overline{1,n}$. Stop.

The obtained values of V_i, $i = \overline{1,n}$ can be checked by applying the respective APP method.

Algorithm A2 was implemented in the computer application SIMAP. Examples 1 and 2 using SIMAP are described below.

Example 1 of generating of a d'Hondt method apportionment which fully favors large beneficiaries. Initial data: $c = 1$; $M = 279$; $n = 20$; $V_1 = 20000$; $g = 0$; the x_i, $i = \overline{1,n}$ values are specified in Table 1. Some results of calculations using SIMAP are systemized in Table 1.

Table 1 - Calculations for the apportionment to Example 1

i	V_i	x_i	$10^{-8}x_i/V_i$	i	V_i	x_i	$10^{-8}x_i/V_i$	i	V_i	x_i	$10^{-8}x_i/V_i$	i	V_i	x_i	$10^{-8}x_i/V_i$
1	20000	30	150000	6	13336	20	149970	11	8672	13	149908	16	4003	6	149888
2	18001	27	149992	7	12670	19	149961	12	7338	11	149905	17	2669	4	149869
3	16668	25	149988	8	12004	18	149950	13	6671	10	149903	18	2002	3	149850
4	15335	23	149984	9	10671	16	149939	14	5337	8	149897	19	1335	2	149813
5	14669	22	149976	10	9338	14	149925	15	4670	7	149893	20	668	1	149701

Data of Table 1 were checked – the apportionment is a d'Hondt method's one. At the same time it complies with requirements (1). Thus, it fully favors large beneficiaries. One has $V(g{=}0) = 186957$, $\Delta M(g{=}0) = 7$. Also, as expected, it takes place $x_i > a_i$ if and only if $i \leq K$, where $K = \max\{j = \overline{1,n} \mid x_j > a_j\}$. For Example 1 at $g = 0$, one has $K(g{=}0) = 7$, concretely: $x_i = a_i + 1$, $i = \overline{1,7}$ and $x_i = a_i$, $i = \overline{8,20}$. Thus, with refer to particular beneficiaries, seven beneficiaries ($i = \overline{1,7}$) are favored, and thirteen beneficiaries ($i = \overline{8,20}$) are disfavored.

It was identified that depending of the g value, the results can strongly differ. For example, the results of calculations for initial data of Example 1, but for the case of $g = 1$ (**Example 2**), using SIMAP are systemized in Table 2.

Table 2 - Calculations for the apportionment to Example 2

i	V_i	x_i	$10^{-7}x_i/V_i$	i	V_i	x_i	$10^{-7}x_i/V_i$	i	V_i	x_i	$10^{-7}x_i/V_i$	i	V_i	x_i	$10^{-7}x_i/V_i$
1	20000	30	1500	6	13999	20	1429	11	9333	13	1393	16	4666	6	1286
2	18666	27	1446	7	13333	19	1425	12	7999	11	1375	17	3333	4	1200
3	17333	25	1442	8	12666	18	1421	13	7333	10	1364	18	2666	3	1125
4	15999	23	1438	9	11333	16	1412	14	5999	8	1334	19	1999	2	1001
5	15333	22	1435	10	9999	14	1400	15	5333	7	1313	20	1333	1	0750

Data of Table 2 were checked – the apportionment is a d'Hondt method's one. At the same time, it complies with requirements (1). Thus, it fully favors large beneficiaries. One has $V(g=0) = 192351$, $\Delta M(g=1) = 10$. Also, as expected, it takes place $x_i > a_i$ if and only if $i \le K$, where $K = \max\{j = \overline{1,n} \mid x_j > a_j\}$. For Example 2, one has $K(g=1) = 9$, concretely: $x_1 = a_1 + 2$; $x_i = a_i + 1$, $i = \overline{2,9}$ and $x_i = a_i$, $i = \overline{10,20}$. Thus, with refer to particular beneficiaries, nine beneficiaries ($i = \overline{1,9}$) are favored, and eleven beneficiaries ($i = \overline{10,20}$) are disfavored. Moreover the first beneficiary is strongly favored because of $x_1 > a_1 + 1$.

Based on data in Tables 1 and 2 and on other results of calculations using SIMAP, may be concluded that for A2 algorithm the lower the g value, the lower the values of V, ΔM and of the number of beneficiaries that are favored (K). So, one has:

$V(g=0) = 186957 < V(g=0.5) = 192351 < V(g=1) = 198655$;

$\Delta M(g=0) = 7 < \Delta M(g=0.5) = 9 < \Delta M(g=1) = 10$;

$K(g=0) = 7 < K(g=0.5) = 9 = K(g=1) = 9$.

9.4. Generating apportionments that fully favor small beneficiaries

Similarly as in case of Section 3, initially in requirement (4) the factor $V_{i+1}x_i/x_{i+1}$ of the first inequality left side and the factor $\min\limits_{j=\overline{i+1,n}}\left[V_j \frac{cx_i+1}{c(x_j-1)+1}\right]$ of the second inequality right side are not known. Because of $x_i > x_{i+1}$, $i = \overline{1,n-1}$, one has $V_i > V_{i+1}$, $i = \overline{1,n-1}$ and basing on (2) to V_i, $i = \overline{2,n}$ can be preliminary assigned maximal possible values $V_i = \lceil V_{i-1}\, x_i/x_{i-1} \rceil - 1$, $i = \overline{2,n}$. If for at list one of the beneficiaries $i = \overline{2,n}$ occurs $V_i \ge V_{i-1}$ then the solution doesn't exist. Otherwise, taking into account requirement (4), the current V_i lower limit ($V_{i\ \min}$) can be determined as

$$V_{i\,\min} = \left\lfloor \max\left\{ V_{i+1}\frac{x_i}{x_{i+1}};\ \max_{j=\overline{1,i-1}}\left[V_j \frac{c(x_i-1)+1}{cx_j+1}\right]\right\}\right\rfloor + 1 \qquad (7)$$

and the V_i high limit ($V_{i\,\max}$) can be determined as

$$V_{i\,\max} = \left\lfloor \min\left\{ V_{i-1}\frac{x_i}{x_{i-1}};\ \min_{j=\overline{i+1,n}}\left[V_j \frac{cx_i+1}{c(x_j-1)+1}\right]\right\}\right\rfloor - 1. \qquad (8)$$

Similarly, instead of maximal possible values preliminary assigning to V_i, $i = \overline{2,n}$, one can use minimal possible values

$$V_i = V_{i\ \text{prmin}} = \left\lfloor \max_{j=\overline{1,i-1}} \left[V_j \frac{c(x_i - 1) + 1}{cx_j + 1} \right] \right\rfloor + 1 \qquad (9)$$

preliminary assigning to them. But thus determined minimal for assigning values must be lower than thus determined maximal for assigning values, otherwise the solution doesn't exist.

Thus, **algorithm A3** for determining **apportionments that fully favor small beneficiaries** by linear divisor methods consists in the following. Initially, the values of V_i, $i = \overline{2,n}$ are determined using $g = 0$ (minimal possible values), after they are determined using $g = 1$ (maximal possible values) and the final values, for stability, are determined as arithmetic mean of the first two values for each V_i, $i = \overline{2,n}$.

1. Initial data are: c, n, V_1, $x_i > x_{i+1}$, $i = \overline{1,n-1}$. $g = 0$.
2. Determining the preliminary values of sizes V_i, $i = \overline{2,n}$ basing on requirement (2) and relation (9). Thus, for $i = \overline{2,n}$ assigning to V_i a value in the range $[V_{i\ \text{prmin}}; V_{i\ \text{prmax}}]$, where $V_{i\ \text{prmin}}$ is determining according to (9) and $V_{i\ \text{prmax}} = \lceil V_{i-1} x_i/x_{i-1} \rceil - 1$:
   2.1. If $V_{i\ \text{prmin}} > V_{i\ \text{prmax}}$, then the solution doesn't exist. Stop.
   2.2. $V_i = V_{i\ \text{prmin}} + g(V_{i\ \text{prmax}} - V_{i\ \text{prmin}})$.
3. Concretizing the preliminary values of sizes V_i, $i = \overline{2,n}$ by taking into account the value of V_1 and the requirements of the used apportionment method. Because of Step 2.2, the V_1 value is compliant with requirement (7), that is the relation $V_1 \geq V_{1\ \text{min}}$ occurs. Checking the compliance of V_1 value with requirement (8), that is if the relation $V_1 \leq V_{1\ \text{max}}$ occurs. Thus, for $i = \overline{2,n}$:
   3.1. If $V_1 < V_i\,(cx_1 + 1)/[c(x_i - 1) + 1]$, then V_1 and V_i are compliant, $i := i + 1$ and repeat Step 3.1.
   3.2. The V_i value is too small. If $g = 1$, then the solution doesn't exist, because the V_i preliminary value is the maximal possible one. Stop.
   3.3. Increasing the V_i value, but assigning to it a minimal possible value with refer to V_1: $V_i = \lfloor V_1[(cx_i - 1) + 1]/(cx_1 + 1) \rfloor + 1$. If $V_i < V_{i-1} x_i/x_{i-1}$, then $i := i + 1$ and go to Step 3.1.
   3.4. The V_{i-1} value is too small. If $i = 2$, then the solution doesn't exist, because $V_{i-1} = V_1$. Stop.
   3.5. Increasing the V_{i-1} value (and may be those of the V_j, $j = \overline{2,i-2}$ ones), but assigning to it a minimal possible value with refer to V_i. Thus, for $j = \overline{i-1,2}$ in decreasing order: $V_j = \lfloor V_{j+1} x_j/x_{j+1} \rfloor + 1$. If $V_j < V_{j-1} x_j/x_{j-1}$, then $i := i + 1$ and go to Step 3.1.
   3.6. If $V_2 \geq V_1 x_2/x_1$, then the solution doesn't exist because $V_{i-1} = V_1$. Stop.
4. The preliminary values of sizes V_i, $i = \overline{2,n}$ were determined, being the minimal possible one for the used g value; concretizing them (Steps 5-8). $i = 2$. $V_{n+1} = 0$.
5. Determining $V_{i\ \text{min}}$ according to (7) and $V_{i\ \text{max}}$ according to (8). Assigning to V_i a value in the range $[V_{i\ \text{min}}, V_{i\ \text{max}}]$, the $V_{i\ \text{min}}$ value being the minimal possible one for the used g value.
   5.1. If $V_{i\ \text{min}} \leq V_{i\ \text{max}}$, then go to Step 5.4.
   5.2. The $V_{i\ \text{max}}$ value is too small. If g = 1, then the solution doesn't exist, because the $V_{i\ \text{max}}$ value can't be increased. Stop.
   5.3. Increasing the V_{i+1} value, but assigning to it a minimal possible value with refer

to V_i, that is $V_{i+1} = \lfloor V_i[c(x_{i+1} - 1) + 1]/(cx_i + 1) \rfloor + 1$. If $V_{i+1} \geq V_i x_{i+1}/x_i$, then the V_{i+1} value is too large. The solution doesn't exist, because V_{i+1} can't be reduced. Stop.

5.4. $V_i = V_{i\,\min} + g(V_{i\,\max} - V_{i\,\min})$.

6. If $i < n$, then actualizing V_k, $k = \overline{i+1,n}$ by assigning to them values in the range $[V_{k\,\text{amin}}; V_{k\,\text{amax}}]$, where $V_{k\,\text{amin}}$ is determining according to (9) and $V_{k\,\text{amax}} = \lceil V_{k-1} x_k/x_{k-1} \rceil - 1$. Thus, for $k = \overline{i+1,n}$:

6.1. If $V_{k\,\text{amin}} > V_{k\,\text{amax}}$, then the solution doesn't exist. Stop.

6.2. $V_k = V_{k\,\text{amin}} + g(V_{k\,\text{amax}} - V_{k\,\text{amin}})$.

7. Checking the sizes V_j, $j = \overline{1,i}$ values compliance with requirement (4), taking into account the new values of sizes V_k, $k = \overline{i+1,n}$. Because of Step 6.3, they are compliant with requirement (7), that is $V_j \geq V_{j\,\min}$, $j = \overline{1,i}$ occur.

7.1. Checking the V_1 value compliance with requirement (8), that is if the relation $V_1 \leq V_{1\,\max}$ occurs. Thus, for $j = \overline{2,i}$:

7.1.1. If $V_1 < V_j(cx_1 + 1)/[c(x_j - 1) + 1]$, then $j := j + 1$ and repeat Step 7.1.1.

7.1.2. The V_j value is too small. If $g = 1$, then the solution doesn't exist, because the V_j value is the maximal possible one. Stop.

7.1.3. Increasing the V_j value, but assigning to it a minimal possible value with refer to V_1, that is $V_j = \lfloor V_1[c(x_j - 1) + 1]/(cx_1 + 1) \rfloor + 1$. If $V_j < V_{j-1}\, x_j/x_{j-1}$, then $j := j + 1$ and go to Step 7.1.1.

7.1.4. The V_{j-1} value is too small. If $j = 2$, then the solution doesn't exist, because $V_{j-1} = V_1$. Stop.

7.1.5. Increasing the V_{j-1} value (and may be those of the V_j, $j = \overline{2,i-2}$ ones), but assigning to it a minimal possible value with refer to V_j. Thus, for $k = \overline{j-1,2}$ in the decreasing order:

7.1.5.1. $V_k = \lfloor V_{k+1}\, x_k/x_{k+1} \rfloor + 1$. If $V_k < V_{k-1}\, x_k/x_{k-1}$, then $j := j + 1$ and go to Step 7.1.1.

7.1.5.2. The V_{k-1} value is too small. If $k > 2$, then $k = k - 1$ and go to Step 7.1.5.1.

7.1.5.3. If $V_2 \geq V_1 x_2/x_1$, then the solution doesn't exist because $V_{i-1} = V_1$. Stop.

7.2. Checking the V_j, $j = \overline{2,i}$ values compliance with requirement (6), that is if the relations $V_j \leq V_{j\,\max}$, $j = \overline{2,i}$ occur. Thus, for $j = \overline{2,i}$:

7.2.1. If $V_j < V_{j\,\max}$, where $V_{j\,\max}$ is determined according to (8), then $j := j + 1$ and repeat Step 7.2.1.

7.2.2. The V_{j+1} value is too small. If $g = 1$, then the solution doesn't exist, because the V_{j+1} value is the maximal possible one. Stop.

7.2.3. Increasing the V_{j+1} value, but assigning to it a minimal possible value with refer to V_j, that is $V_{j+1} = \lfloor V_j\, [c(x_{j+1} - 1) + 1]/(cx_j + 1) \rfloor + 1$. If $V_{j+1} < V_j\, x_{j+1}/x_j$, then then $j := j + 1$ and go to Step 7.2.1.

7.2.4. The V_j value is too small. Increasing the V_j value (and may be those of V_k, $k = \overline{2,i-2}$ ones), but assigning to it a minimal possible value with refer to V_{j+1}. Thus, for $k = \overline{j,i}$:

7.2.4.1. $V_k = \lfloor V_{k+1}\, x_k/x_{k+1} \rfloor + 1$. If $V_k < V_{k-1}\, x_k/x_{k-1}$, then $j := j + 1$ and go to Step 7.2.1.

7.2.4.2. The V_{k-1} value is too small. If $k > 2$, then $k = k - 1$ and go to Step 7.2.4.2.

7.2.4.3. If $V_2 \geq V_1 x_2/x_1$, then the solution doesn't exist because $V_{j-1} = V_1$. Stop.

8. If $i < n$, then $i := i + 1$ and go to Step 5.

9. The values of V_i, $i = \overline{1,n}$ were found. If $g = 0$, then $U_i = V_i$, $i = \overline{1,n}$; $g = 1$ and go to Step 2.

10. If $g = 1$, then $V_i := [(V_i + U_i)/2]$, $i = \overline{1,n}$. Stop.

The obtained values of V_i, $i = \overline{1,n}$ can be checked by applying the respective APP method.

Algorithm A3 was implemented in the computer application SIMAP. Examples 3 and 4 using SIMAP are described below.

Example 3 of generating of a Sainte-Laguë method apportionment which fully favors small beneficiaries. Initial data: $c = 2$; $M = 279$; $n = 20$; $V_1 = 20000$; $g = 0$; the x_i, $i = \overline{1,n}$ values are the same as for Example 1. Some results of calculations using SIMAP are systemized in Table 3.

Table 3 - Calculations for the apportionment to Example 3

i	V_i	x_i	$10^{-7}x_i/V_i$	i	V_i	x_i	$10^{-7}x_i/V_i$	i	V_i	x_i	$10^{-7}x_i/V_i$	i	V_i	x_i	$10^{-7}x_i/V_i$
1	20000	30	15000	6	12787	20	15641	11	8197	13	15859	16	3607	6	16634
2	17378	27	15537	7	12132	19	15661	12	6886	11	15974	17	2296	4	17422
3	16066	25	15561	8	11476	18	15685	13	6230	10	16051	18	1640	3	18293
4	14755	23	15588	9	10164	16	15742	14	4919	8	16263	19	984	2	20325
5	14099	22	15604	10	8853	14	15814	15	4263	7	16420	20	328	1	30488

Data of Table 3 were checked – the apportionment is a Sainte-Laguë method's one. At the same time it complies with requirements (2). Thus, it fully favors small beneficiaries. One has $V(g=0) = 177060$, $\Delta M(g=0) = 10$. Also, as expected, it takes place $x_i > a_i$ if and only if $i \geq K$, where $K = \min\{j = \overline{1,n} \mid x_j > a_j\}$. For Example 2 at $g = 0$, one has $K(g=0) = 10$. Also, it takes place $a_1 = 31 > x_1 = 30$. So, one has: $x_1 = a_1 - 1$; $x_i = a_i$, $i = \overline{2,9}$ and $x_i = a_i + 1$, $i = \overline{10,20}$. With refer to particular beneficiaries, eleven beneficiaries ($i = \overline{10,20}$) are favored, and nine beneficiaries ($i = \overline{1,9}$) are disfavored. Moreover the first beneficiary is strongly disfavored because of $x_1 < a_1$.

It was identified that depending of the g value, the results can strongly differ. For example, the results of calculations for initial data of Example 3, but for the case of $g = 1$ (**Example 4**), using SIMAP are systemized in Table 4.

Table 4 - Calculations for the apportionment to Example 4

i	V_i	x_i	$10^{-7}x_i/V_i$	i	V_i	x_i	$10^{-7}x_i/V_i$	i	V_i	x_i	$10^{-7}x_i/V_i$	i	V_i	x_i	$10^{-7}x_i/V_i$
1	20000	30	150000	6	13330	20	150038	11	8663	13	150063	16	3996	6	150150
2	17999	27	150008	7	12663	19	150043	12	7330	11	150068	17	2663	4	150207
3	16665	25	150015	8	11996	18	150050	13	6663	10	150083	18	1997	3	150225
4	15331	23	150023	9	10663	16	150052	14	5330	8	150094	19	1331	2	150263
5	14664	22	150027	10	9330	14	150054	15	4663	7	150118	20	665	1	150376

Data of Table 4 were checked – the apportionment is a Sainte-Laguë method's one. At the same time it complies with requirements (2). Thus, it fully favors small beneficiaries. One has $V(g=1) = 185942$, $\Delta M(g=1) = 13$. Also, as expected, it takes place $x_i > a_i$ if and only if $i \geq K$, where $K = \min\{j = \overline{1,n} \mid x_j > a_j\}$. For Example 4, one has $K(g=1) = 8$. So, one has: $x_i = a_i$, $i = \overline{1,7}$ and $x_i = a_i + 1$, $i = \overline{8,20}$. Thus, with refer to particular beneficiaries, thirteen beneficiaries ($i = \overline{8,20}$) are favored, and seven

beneficiaries ($i = \overline{1,7}$) are disfavored.

Based on data in Tables 3 and 4 and on other results of calculations using SIMAP, may be concluded that for A3 algorithm, as for the A2 algorithm, the lower the g value, the lower the values of V, ΔM and of the number of beneficiaries that are favored ($M - K + 1$). So, one has:

$V(g=0) = 177060 < V(g=0.5) = 181494 < V(g=1) = 185942$;

$\Delta M(g=0) = 11 = \Delta M(g=0.5) = 11 < \Delta M(g=1) = 13$;

$K(g=0) = 10 = K(g=0.5) = 10 < K(g=1) = 8$.

Conclusions

In order to determine linear divisor methods' apportionments which fully favor beneficiaries, the algorithms A2 and A3 were elaborated. They guarantee the solution (if it exists), regardless of the value of n. The A2 algorithm is for the generation of apportionments which fully favor large beneficiaries and A3 algorithm is for the generation of apportionments which fully favor small beneficiaries. These two algorithms are implemented in the computer application SIMAP. Four examples of calculations at $n = 20$ using SIMAP are described:

- Example 1 of a d'Hondt method's apportionment which fully favors large beneficiaries – the V_i, $i = \overline{1,n}$ values were determined at $g = 0$;
- Example 2 of a d'Hondt method's apportionment which fully favors large beneficiaries – the V_i, $i = \overline{1,n}$ values were determined at $g = 1$;
- Example 3 of a Sainte-Laguë method's apportionment which fully favors small beneficiaries – the V_i, $i = \overline{1,n}$ values were determined at $g = 0$;
- Example 4 of a Sainte-Laguë method's apportionment which fully favors small beneficiaries – the V_i, $i = \overline{1,n}$ values were determined at $g = 1$.

All four obtained apportionments fully favor beneficiaries even if the n value is relatively large ($n = 20$). In this context, it should be noted that in all 25 million variants of initial data with $n = 20$, for which the V_i, $i = \overline{1,n}$ values were generated stochastically at uniform distribution, none of the apportionments obtained using the SIMAP application [15] does not fully favor the beneficiaries.

At the same time, it was identified that the results of calculations depends considerably not only on the initial data V_1 and x_i, $i = \overline{1,n}$, but also on the parameter g value of algorithms A2 and A3. For both algorithms, the lower the g value ($0 \leq g \leq 1$), the lower the values of variable V and of the number of beneficiaries that are favored.

KAPITEL 10 / *CHAPTER 10*
EFFICIENCY RATES OF FUNCTIONING OF SYSTEMS: ASPECTS OF THE EVOLUTION FOR THE «STRUCTURE-SYSTEM» PARADIGM AND OF MODERN VISIONS

ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМ: АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ ПАРАДИГМИ «СТРУКТУРА-СИСТЕМА» ТА СУЧАСНИХ ВІЗІЙ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-003

Вступ

Удосконалення наукових підходів до дослідження результативності функціонування систем різних типів та ієрархічних рівнів і вирішення прикладних питань щодо управління нею полягає у розв'язанні низки теоретичних та методологічних проблем. Процес прийняття науково обґрунтованого управлінського рішення при функціонуванні систем різних типів та ієрархічних рівнів потребує розуміння не тільки сутності «місії», мети такого функціонування, а й розуміння можливостей внесення своєчасних коректив у подальший розвиток систем для більш чіткого окреслювання візії як логічної конструкції образу жаданого майбутнього їхнього результативного функціонування. Бажаною стає ситуація, при якій підсумкове управлінське рішення, наприклад, стосовно результативності функціонування системи, не було би запізнілим і мало би можливість коригування. Інноваційні управлінські рішення вимагають індуктивного підходу, тобто виведення нового узагальненого рішення з конкретного досвіду. Функціонування систем з урахуванням такого підходу, зокрема, діяльність підприємств як систем, має бути результативним.

Показники результативності функціонування систем, для яких єдиної найкращої структури не існує, повинні мати такі параметри дизайну, які узгоджуються один з одним і з ситуаційними чинниками, факторами, умовами та утворюють при цьому гармонійну конфігурацію. Важко відшукати резерви підвищення результативності діяльності без використання структурного методу на основі системного підходу. Зазначене обумовлює необхідність окреслення методологічних особливостей дослідження візії результативності функціонування систем з точки зору індуктивного, структурного, холістичного та системного підходів.

Метою дослідження є окреслення можливостей застосування деяких підходів представників структуралізму до сучасного стану функціонування та розвитку систем різних типів і рівнів із окресленням авторського бачення візії результативності функціонування та розвитку систем з використанням системи відповідних показників складових результативності такого функціонування.

Науковою новизною дослідження авторів можна вважати запропоновані ними підходи до врахування результатів їхнього теоретичного дослідження при вимірюванні та оцінюванні результативності функціонування систем на основі розгляду еволюції понять «структура», «система», що дало змогу розглянути їх

як взаємопов'язані, взаємозалежні поняття та з'ясувати їх підпорядкованість і змістове наповнення. При цьому авторами вказано на важливість побудови раціональної (а при потребі – оптимальної) структури певної конфігурації показників складових результативності у вигляді ситуаційного набору показників її складових.

10.1. Еволюція та візії парадигми «структура-система».

Еволюція змісту поняття «структура» та взаємозв'язку її із системою має довгий історичний шлях. Зазначеним поняттям приділяло увагу багато науковців, серед яких К. Леві-Строс [1], І. Кант [2], Фердинанд де Соссюр [3], М. Фуко [4]. Вагомим є науковий внесок вітчизняних економістів у вивчення та вирішення методологічних проблем у контексті парадигми «структура-система», зокрема, Г. Башнянина [5], В. Вовка [6], С. Мочерного [7], А. Чухна [8] та ін. Незважаючи на значну кількість наукових робіт, візії як конкретизовані ідеї та/або логічні конструкції образу бажаного майбутнього стосовно результативності функціонування систем різних типів та рівнів ієрархії на підґрунті комплексу показників такої результативності потребують спеціального вивчення.

Загальновідомо, що структурна парадигма (парадигмою є гносеологічна модель будь-якої еволюційної діяльності) виникла у людства з часів усвідомлення складності буття. Сьогодні прийнято вважати «структурою» сукупність стійких зв'язків об'єкта, котрі забезпечують його цілісність. В основу терміну «структура» покладено поняття упорядкованості елементів, складових частин. Структуралізм (від лат. «struktura» – будова, розміщення) почав формуватися у 20-30-х роках XX століття. В його становленні відіграла важливу роль концепція Ф. де Соссюра, який розглядав мову як упорядковану від найпростіших до найскладніших зв'язків систему із взаємозв'язками різних складників.

У Франції ще на початку XX ст. як один з методів дослідження використовувався структурний підхід та поняття структури. Основними представниками школи філософського структуралізму є французькі філософи К. Леві-Стос, М. Фуко, Ж. Лакан та ін. Вони розглядали закони функціонування системного, цілого, ієрархічний зв'язок структури з системою.

Термін «система» походить від давньо-грецької «Σύστημα» і означає ціле, складене з частин, з'єднання. Він виник у Давній Греції понад 2000 років тому. «Аристотель, Демокрит, Платон та інші, а за ними історично М. Коперник, Г. Галілей, І. Ньютон розглядали тіла, явища і процеси всесвіту як такі, що складаються з окремих елементів. За тим (Ф. Бекон, Г. Гегель, І. Кант та інші) розвиток знання про системи відбувався під впливом різноманітних філософських теорій про структуру пізнання і можливості прогнозу. Природодослідники XIX-XX ст. О. Богданов, Ф. Берталанфі, В. Вернадський, Н. Вінер та інші сформували основні системоутворюючі принципи, об'єднали філософські принципи і здобутки природознавства» [9, с. 212]. Триває сучасний

розвиток теорії систем, а еволюція поглядів про будову світу призвела до виникнення поняття «структура» у нерозривному взаємозв'язку з поняттям «система».

Системою ми, як завжди, вважатимемо сукупність взаємопов'язаних елементів, компонент.

Як відомо, системними об'єктами, головними елементами системи є вхід, процесор, вихід, зворотний зв'язок. Входом прийнято вважати те, що передує процесу (ресурси, енергію тощо). Виходом є кінцевий результат процесу. Елемент системи, в якому відбувається процес, називають процесором. Вид діяльності, який перетворює входи і виходи іменують процесом. Ним є сукупність послідовних дій (діяльність) зі зміни явища, предмета тощо, котра спрямована на досягнення певного результату. Усі системи (процеси) є взаємопов'язаними: вихід однієї системи (процесу) може бути входом іншої системи (процесу). Процес, який забезпечує відповідність між виходом системи (процесу) та вимогами до нього як входу в іншу (наступну) систему (процес), котра є споживачем цього виходу, прийнято називати обмеженням. Обмеженнями можуть бути економічні, соціальні, екологічні, технологічні, правові тощо аспекти (від лат. aspectus – вид, вигляд, погляд, точка зору). Прийнято вважати, що аспекти описують структуру, яка ще тільки підлягає теоретичному осмисленню.

Рушійною силою будь-якого структурованого процесу (системи), що визначає характер або риси його мінливого змісту, є фактор (від лат. factor – робить, виробляє). Ознаку структури системи, процесу, явища, групи показників, яку приписують їй на основі деякої концепції або теорії цієї структури прийнято називати атрибутом (від лат. attributio – приписування). Аспекти і фактори перетворюються в атрибути тільки всередині деякої концепції або теорії, вважає С. Дацюк. На думку цього автора, фактори сприяють більш точному опису структури в певній теорії. Фактори перетворюють аспекти в факти [10].

Ми називатимемо компонентом системи будь-який елемент, що входить у склад системи як множина найпростіших частин довільної природи, неподільних з огляду вирішення конкретної задачі та закономірно пов'язаних між собою. Складну систему можна розбити (поділити) на елементи (компоненти) різними способами залежно від мети дослідження. Компоненти системи володіють властивостями системи, забезпечують функціонування системи та існування її головних властивостей [11].

Вважаємо доцільним для візії дієвого функціонування та розвитку систем у контексті прийняття науково обґрунтованого управлінського рішення щодо такого функціонування окреслити «структуру складових результативності», наприклад, діяльності (потоку процесів) підприємств як систем на мікрорівні. Для цього звернемося до робіт [9, 11, 12]. Зокрема, у [9, с. 212] зазначено наступне: «…Ми будемо притримуватися тієї точки зору, що управління складними системами ґрунтується на характеристиці категорії дієвості (of the force) процесу (діяльності як потоку процесів) за допомогою категорії результативності (of the efficiency) процесу як поєднанні його масштабності (of

the scale) – кількісної складової та ефективності (of the effectiveness) – якісної складової…».

Ми [11, с. 146] вважатимемо, що теоретичні та методичні аспекти дослідження дієвості процесу (як спроможності процесу давати певний результат) містять підходи, котрі ґрунтуються на результативності як на понятті, не тотожному ефективності. Такої ж думки притримуються автори [13-18]. Як показали дослідження дієвості (of the force) функціонування систем авторами у роботах [19-23 та ін.], потребують розглядання категорія результативності (of the efficiency) будь-якого процесу за кінцевими наслідками одночасно і з кількісного боку, у вигляді характеристики його масштабного продукту, і з якісного, з урахуванням ефективності (of the effectiveness), та відповідні їм показники як індикатори. Застосування показників складових результативності як індикаторів в оцінюванні дієвості функціонування та розвитку систем (які вказані вище автори протягом понад 20 років на практичних прикладах використовували для досліджень поведінки, станів систем тощо у контексті результативності і доводили необхідність та можливість врахування одержаних результатів для оцінювання дієвості систем різних типів і рівнів ієрархії) сприятиме врахуванню тенденцій змін показників складових результативності та баченню майбутнього – візії дієвого функціонування й розвитку систем із зазначенням напрямків впливів (так званих «векторів-візіонерів») на результативність такого функціонування.

10.2. Показники результативності функціонування систем у парадигмі «структура-система»

«Системою показників» результативності функціонування систем різних типів та рівнів ієрархії у парадигмі «структура-система» вважатимемо множину моделей складових результативності будь-якого процесу авторів Бурєннікової (Поліщук)-Ярмоленка; а сукупність процесів ми називатимемо діяльністю. Вибір нами моделей та відповідного підходу з точки зору теорії результативності ґрунтувався на двох критеріях: на тому, наскільки реально, точно теорія описує, відображає дійсність і на тому, наскільки просто її зрозуміти. Найкорисніші теорії мають прості формулювання, саме такими вважаємо моделі згаданих вище авторів. Методологічною особливістю підходу до управління складними динамічними системами (яке згадані вище автори моделей називають SEE-управлінням) є те, що «…управління цими системами будь-якого ієрархічного рівня певного типу не потребує зміни технологій оцінювання й вимірювання параметрів цих систем, оновлення інструментарію та може відбуватися наскрізно, починаючи від систем нижчого до вищого рівня ієрархії (чи від вищого до нижчого). Категорія результативності (efficiency) будь-якого процесу (діяльності як сукупності процесів) за кінцевими наслідками потребує одночасного розглядання для оцінювання дієвості діяльності підприємств як з кількісної сторони, у вигляді характеристики його масштабного продукту, так і з якісної, з урахуванням ефективності

(effectiveness). Зазначеним категоріям згаданими вище авторами ставляться у відповідність певні показники як індикатори процесу» [9, с. 212].

Взаємопов'язані структурно показники результативності функціонування систем утворюють відповідну систему, яка може мати вигляд «каталогу», тобто структурованої інформації про показники складових результативності як «явища» однієї природи. Зазначена система містить кількісні й якісні показники результативності цієї діяльності, котрі, своєю чергою, також містять кількісні та якісні складові (таблиця 1).

Таблиця 1 – Каталог взаємопов'язаних показників складових результативності діяльності підприємства при системному підході в парадигмі гіпотез конгруентності та конфігурації

Показник	Позначення	Формули для обчислення
А. Загальні показники:		
1. Загальної продукції діяльності	V_i	
2. Витратності діяльності	Z_i	
3. Дохідності діяльності	G_i	$G_i = V_i - Z_i$
Б. Показники результативності:		
1. Результативності діяльності	R_i	$R_i = K_i \cdot E_i$
2. Індексу результативності діяльності	J_{Ri}	$J_{Ri} = R_i / R_{i-1}$
В. Показники масштабності К (кількісної складової результативності):		
1. Кінцевої продукції (масштабності) діяльності	K_i	$K_i = G_i + Z_i \cdot G_i / V_i$
2. Необхідної продукції діяльності	K_{Gi}	$K_{Gi} = K_i \cdot G_i / V_i$
3. Доданої продукції діяльності	K_{Zi}	$K_{Zi} = K_i - K_{Gi}$
4. Індексу масштабності діяльності	J_{Ki}	$J_{Ki} = K_i / K_{i-1}$
Д. Показники ефективності (якісної складової результативності):		
1. Ефективності діяльності	E_i	$E_i = V_i / Z_i$
2. Кількісної складової ефективності діяльності	E_{1i}	$E_{1i} = E_i - 1$
3. Індексу ефективності діяльності	J_{Ei}	$J_{Ei} = E_i / E_{i-1}$
4. Якості діяльності	E_{2i}	$E_{2i} = V_i / G_i$
5. Індексу якості діяльності	$J_{E_{2i}}$	$J_{E_{2i}} = E_{2i} / E_{2(i-1)}$
6. Індексу кількісної складової ефективності діяльності	$J_{E_{1i}}$	$J_{E_{1i}} = J_{E_i} / J_{E_{2i}}$

Джерело: згруповано авторами на основі [9, 11, 19].

Поєднання показників у групи в табл. 1 має такі «ефекти» в результаті їхнього застосування:

- «зміцнення» системи загального контролю над результативністю функціонування системи; спільність ресурсної та затратної складових при розрахунку за запропонованими в таблиці алгоритмами;
- універсальність, яка пов'язана з використанням однотипних вимірників результатів (в грошових одиницях на одного працюючого в одиницю часу),

котра спонукає до координації дій в системі;

- взаємопов'язаність та узгодженість показників, що сприяють адекватному розподілу ресурсів, полегшенню контролю, можливості регулювання тощо.

Зазначені ефекти сприяють вишукуванню «векторів-візіонерів» стосовно результативності функціонування систем («візіонер» походить від англ. visionary, від латин. visio та означає стратега (у нашому випадку – напрямок), який може передбачити майбутній розвиток або вплинути на нього).

Наші теоретичні дослідження стосовно показників результативності із виокремленням її складових (табл. 1) дають підстави зробити такі висновки щодо структурності результативності: перший висновок називатимемо гіпотезою конгруентності (узгодженості) – ефективне структурування показників складових результативності вимагає відповідності *ситуаційних чинників, факторів, умов (*економічних, соціальних, екологічних, політичних тощо) функціонування системи і *параметрів* дизайну (конфігурації) показників складових результативності. Зокрема, підприємство як система проєктує структуру складових результативності з урахуванням ситуації економічної, соціальної, політичної тощо. Другий висновок називатимемо «гіпотезою конфігурації», яка стосується логічної конфігурації параметрів дизайну. Тут ми будемо дотримуватись гіпотези розширеної (деталізованої) конфігурації показників складових результативності. За необхідністю у будь-який момент функціонування системи деталізована конфігурація складових результативності може зводитися до оптимальної (раціональної), тобто, до такої, якої потребує ситуація у функціонуванні системи, чи до розширеної, тобто, до такої, яка містить усі можливі кількісні та якісні складові показників результативності. Це означає, що розвинення другої гіпотези потребує опрацювання першої гіпотези – гіпотези конгруентності.

Дослідження функціонування системи з метою її подальшого розвитку потребує детального вивчення зв'язків між *дизайном* (конфігурацією, переліком і т. п.) показників складових результативності і *ситуацією*, в якій опинилася система з точки зору досягнення певних рівнів окремих показників складових результативності.

Результати досліджень [9, 11, 12, 19] допомогли нам окреслити базову конфігурацію показників складових результативності (табл. 1) з «вмонтованими» в ній ситуаційними факторами, результат впливу яких на окремі складові результативності характеризують відповідні індекси (індексами зміни певних показників складових результативності є відношення значень цих показників за досліджуваний період до значень таких ж самих показників за базисний період). Основні індекси результативності містяться в табл. 1 (це показник 2 групи Б, показник 4 групи В, показники 3, 5, 6 групи Д).

Стратегічний апекс (верхівку, найвищу точку) конфігурації складових результативності становить отримання бажаного (запланованого) значення узагальненого показника результативності (показник 1, група Б таблиці 1), котре підлягає при потребі ситуативному, оперативному регулюванню за відповідною складовою системи показників результативності її

функціонування.

Структура показників результативності в табл. 1 є основним формоутворюючим аспектом відповідної системи показників. Вона має здатність змінюватися під дією об'єктивних економічних законів, спільних із системою, яку вона формує; є динамічною і відображає етап розвитку цієї системи.

Показники груп Б, В, Д табл. 1 є розрахунковими. Обчислення показників сприяє прояву властивості *гнучкості* системи, яка досліджується. Гнучкість як властивість системи проявляється в спроможності швидко та цілеспрямовано змінювати можливості стосовно дієвості системи у межах свого потенціалу шляхом покращення та раціонального використання ресурсів, енергії тощо, перебудови матеріально-технічної бази відповідно до умов свого функціонування. Показники групи А є такими, інформацію про які беруть в статистичній, фінансовій звітності тощо; ними є дані про роботу підприємств, регіонів, країн і т. д. (в залежності від мети дослідження).

Уявлення про багаторівневі «комплекси», наприклад, комплекси показників складових результативності, які подано нами у вигляді каталогу залежних між собою та усередині груп показників, відносять до так званої комплістики. Комлекси можуть бути фундуючими та нефундуючими (див. [10]). За [10] фундуючі комплекси бувають вертикально ієрархічними (пірамідальними), горизонтально-ієрархічними (класифікаційними), дуально-ієрархічними (вертикально-горизонтально-ієрархічними). Таблиця 1 містить дуально-ієрархічний комплекс показників складових результативності функціонування систем, так як наведені в ній показники і деталізовано (пірамідальний комплекс), і класифіковано (подано класифікаційні групи показників).

Прикладом зазначеного вище комплексу можуть слугувати також три типи показників ефективності процесів функціонування компонент системи, запропоновані нами в [24] з урахуванням енергетичного підходу. Енергетичний підхід, яким присвячено праці науковців [25-33] та розглядання поняття енергії процесу функціонування системи у працях цих та інших авторів наштовхує на думку про те, що ця енергія (як рушій будь-яких змін) є такою узагальненою характеристикою системи, котра визначає її якісно-кількісний стан і зумовлює перетворення її структури шляхом зміни просторового та часового розташування елементів системи [див., наприклад, 34, с. 261]. З точки зору енергетичного підходу актуальними є теорія і практика вимірювання результативності процесів функціонування компонентів системи, які дозволяють оцінити зазначені зміни. Отримані результати можна використати для прийняття певних управлінських рішень стосовно як компонентів системи, так і системи (її стану, структури, поведінки тощо) в цілому.

Одержані «конфігурації» складових результативності є фундаментальним способом класифікації систем за критерієм «рівень показника складових результативності функціонування». Описи таких «конфігурацій» утворюються при використанні прийому синтезу, котрий є результатом відповідного аналізу отриманих нами результатів. Вони сприяють формуванню відповідної стратегії

функціонування й розвитку систем та потребують подальшого детального вивчення.

Висновки.

Проведене нами теоретичне дослідження на основі еволюції понять «структура», «система» дає змогу осмислити їх як взаємопов'язані, взаємозалежні поняття, з'ясувати їх підпорядкованість і змістове наповнення, підкреслити важливість побудови раціональної (а при потребі – оптимальної) структури певної конфігурації у вигляді ситуаційного набору показників складових результативності її функціонування, котра може стати джерелом розвитку систем. Підкреслено, що результати обчислення за зазначеними показниками мають підлягати оперативному коригуванню в процесі прийняття управлінського рішення щодо подальшого функціонування системи. Розглянуті аспекти не вичерпують методологічної проблеми тлумачення й використання парадигми «структура-система» та потребують подальших розвідок і відповідного підкріплення прикладними результатами дослідження у контексті візії дієвого функціонування та розвитку систем.

KAPITEL 11 / *CHAPTER 11*
FEATURES OF PROJECT MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-025

Introduction

The formation of market relations in the modern economy has determined the emergence of new independent directions in management. They arose as a result of a critical rethinking of various management theories and practical applications, the development of original management approaches, methods and means. The most significant place in the theory and practice of modern management is the concept of project management.

11.1. The concept of project management

Project Management is one of the most actively developing management disciplines. In modern conditions, when the level of competition in all areas of activity is very high, and the life of certain products is calculated in months, the use of project management technologies is a necessary measure to ensure not only the prosperity, but also the survival of every commercial organization.

Project management is a field of activity in the course of which goals are set and achieved, and the use of resources (materials, time, money, etc.) is optimized within a specific project.

Project management is the use of knowledge, skills, tools, methods to plan and implement actions that are aimed at achieving a set goal within the framework of the requirements specified in the project.

Project management procedures.

1. Procedures for project management according to the traditional methodology:
- Identifying the project environment.
- Formulation of the project.
- Project planning.
- Technical implementation of the project (except planning and control).
- Control over the implementation of the project.

2. Procedures for project management according to the PMI methodology:
- Identification of project requirements.
- Setting clear and achievable goals.
- Balancing competing requirements for quality, capabilities, timing, cost.
- Adaptation of existing specifications, plans and approaches.

As a modern methodology, project management has been formed in recent decades due to the development of scientific management - now it is the basis for the reasonable implementation of economic, military, industrial and other activities. The project management system considers the life cycle of the project.

As a rule, a project is considered in several stages:
- Setting the goals of the project
- Marketing
- Creation of a financial plan for the project and search for potential investors
- Project activities
- Manufacturing process
- Sales of manufactured products
- After-sales service of products.

Project management is characterized by a holistic approach to the project at each stage and in all its aspects: financial, administrative, technical, etc.

Project management is more focused not only on the project itself, but also on the environment in which it is implemented. This implies ensuring the correct combination of the interests of the project participants, their responsibilities and rights.

11.2. Basic project management elements

A number of fundamentally important elements will be identified in project (project) management.

The main cost controls are:
- Estimate of the project.
- Basic plan.
- Change of plan (budget).
- Drawing up monthly reports on costs.
- Creation of trends.
- Change management for project costs.

A project participant is a person or organization that takes part in a project or that depends on its results.

Effective project management - integration of planning information systems with management procedures and organizational structure. At the same time, it should be noted that the acquisition of successful software is not tantamount to the successful setting of project management in the enterprise. It is the quality of the system implementation that determines the difference between a "bad" and a "good" project.

The experience of project implementation shows that the consistent use of modern project management methodology makes it possible to save about 20% of the funds allocated for the project. At the same time, management costs for the most part account for a few percent of the total project cost.

Today, in order to succeed in competitive rivalry, it is necessary to provide a truly optimal combination of business processes in management structures with approaches that are aimed at obtaining the final result.

Optimization of project activities is possible by systematizing project activities through the implementation of Project Management Systems.

11.3. Overview of project management systems

Today, more or less formalized project management practice is used in most Russian corporations. But as experience shows, in the absence of a formalized management system, the organization's management and project participants face problems caused by conflicts of goals, priorities, deadlines, resources, etc.

The project approach to the organization of achieving the set goals makes it possible [1]:

- Allocation of a specific goal that is significant for the organization in the foreseeable future.
- Determine needs and plan as efficiently as possible the allocation of resources needed to achieve the goal.
- Organization of effective interaction between the executors of the project.
- Control over the achievement of the set goals with the identification of negative trends and prompt decision-making to eliminate these trends.
- Increasing the responsibility of executors and managers for achieving not intermediate, but final goals.

In order to ensure the successful implementation of projects, a project management system is being built. In this case, without fail:

- modern tools and methods of project planning are used;
- knowledge and world experience in the field of project management are applied.

11.4. Project structure

For managing the entire organization, as well as for managing cost, in projects one of the main concepts is the budget [2, 3].

Let's consider in more detail such concepts as:

- portfolio of projects;
- project budget;
- project portfolio budget.

Among other things, it is advisable to consider such a concept as a budget structure. The budgetary structure means a list of interrelationships between the applied budgets, items of expenditure and income. You should also identify the organizational structure and principles that are used in the construction of the main processes of budget management.

Under the estimate, a list of income / expenses is assumed, which is structured by sections. Unlike the estimate, the budget is a redistribution of items of expenditure / income for certain time periods.

It is necessary to pay attention to the fact that the budget may contain indicators not only in monetary terms.

An organization can have multiple budgets, each with its own expense and income items.

Most of the budgets are structured depending on the centers of responsibility.

Thus, each of the centers of responsibility draws up a budget for the items for which it is responsible [4].

Consequently, the budget, in addition to the financial planning tool, is a kind of financial interface between different centers of responsibility. Each responsibility center has its own activities planned. This activity is expressed in a uniform way: in the form of expenses that are posted to certain structures and time periods. Like any plan, the budget is the basis for control [5].

Budgeting is a process of formation, accounting and control over the implementation of certain budgets.

The constituent elements of budgeting include:

- structure of expenses / income;
- reallocation of expenses / incomes over time;
- redistribution of responsibility between centers of responsibility;
- processes of planning, accounting, control, which provide for the collection and integration of planned and actual information on the centers of responsibility.

In order to systematize the structure of responsibility centers, as well as to link projects to the planning period of the organization, the concept of "project portfolio" is used [6].

A project portfolio is a collection of projects that fall under the purview of one responsibility center. Most of these projects are implemented on a common pool of resources (for example, equipment). At the same time, the resource pool and the results of portfolio projects are under the competence of one center of responsibility. However, in the case of a matrix organizational structure, resources are not owned by the center of responsibility, but are assigned to it by other centers of responsibility based on the project plans.

Therefore, to form a portfolio of projects, it is required to determine:

- projects;
- center of responsibility;
- resource pool.

Unlike a project that has a specific time frame, limiting a portfolio of projects in time is a rather problematic task. At any given time, projects already exist in the project portfolio. In this regard, the portfolio of projects can be regarded as a permanent center of responsibility, and it is necessary to plan its activities within a certain period. This enables the project portfolio budget to be used as a project interface with the organization's budgeting system [7].

A project portfolio, unlike a functional responsibility center, may not have a permanent resource pool, and its activities are structured not as current, but as projects.

The project budget determines the redistribution of income / expenses by time periods - from the moment the project starts until the moment it ends. The structure of project cost items includes direct costs, which are often structured by work breakdown structure (WBS), as well as some other costs (for example, overhead costs).

The project portfolio budget includes the reallocation of expenses / income over time and is developed for the period of budgeting of the organization as a whole.

Depending on the specifics of the projects being implemented, the center of responsibility for the project portfolio may be:

- a profit center (for example, a business unit that independently manufactures a product or provides services and has its own budget);
- a revenue center (for example, a department for the sale of unique equipment, where each sale requires a certain pre-sale preparation and is managed as a project, which is responsible for the price at which the equipment will be sold, but does not control the costs of its production) [8];
- a cost center (for example, a production recovery manager, the budget of which is aimed at maintaining and modernizing existing production facilities);
- an investment center (for example, a group of investment projects that is separated as a subsidiary).

The investment center has the greatest independence, which is responsible for the efficiency of the use of capital invested in it. The profit center has a little less independence, because it manages both income and expenses. The cost center has the least autonomy, because it solves the tasks before it within the framework of the budget allocated for this.

To determine the budget structure of projects, you should:

- to make a selection of the project structure, that is, to classify projects, their redistribution by portfolios, as well as centers of responsibility for project portfolios;
- fix the structure of income / expense items and fix the distribution of responsibility by centers of responsibility.

Based on the information received, a list of budgets of responsibility centers and their relationship is determined.

When defining the project structure of the organization:

- make the selection and classification of projects;
- determine the centers of responsibility for projects; a portfolio of projects is determined for each of the centers;
- Determine how resources can be used in the execution of portfolio projects (own resources or resources from other departments).

The main criterion for the selection of projects is the need to separate certain activities in the form of a separate object of management, in particular, in order to develop a separate budget [9].

The project is entrusted to the center of responsibility, for which the following features are most characteristic:

- is of interest to the customer;
- possesses the necessary technical competence that is required to coordinate the efforts of the project participants;
- has the authority to manage the project (or must be delegated this authority).

The project can be divided into subprojects, the leadership over which is delegated by the centers of responsibility, which may or may not be subordinated to the linear center of responsibility. The interaction between the centers of responsibility is stipulated in a special document, which, as a rule, has the name of the Charter, Project Passport, etc.

It is necessary to pay attention to the following distinctive points when

organizing interaction according to the "project-subproject" scheme.

The cost of a subproject should be included in the project budget if the project has a certain amount of revenue or if there is transfer pricing between the project responsibility center and the subproject responsibility center [10].

Very often, interaction according to the "project-subproject" scheme is confused with the "buy-out" of the resources of departments in a matrix structure. But it is necessary to clearly separate these situations, because resources are bought out from the heads of functional departments, and they are responsible for the professional skills of specialists; in the case of a subproject, the service is to be redeemed and the subproject responsibility center is responsible for providing the service and managing the subproject.

The structure of project portfolios can be hierarchical. In this case, the portfolio is divided into several sub-portfolios, for which the responsibility centers are responsible.

A different budget is created for each of the sub-portfolios, and these budgets are consolidated into a total portfolio budget.

Having decided on the structure of the responsibility centers and the structure of expenses / revenues, they begin to build the budget structure - templates for budget documentation are created or the existing information system is adjusted accordingly.

Typically, the budget for portfolios includes project costs, direct costs of the center of responsibility for a given portfolio of projects, and overhead costs. At the same time, it is advisable to structure costs by items that relate to projects, that is, to display the budget in different sections [11].

11.5. The role of project management in the modern world

Today it is problematic to name at least one serious project that would be implemented outside the boundaries of the ideology and methodology of project management. It is no less problematic to name at least one world-famous organization that would not use project management techniques and tools in its activities [12].

Note that the development of project management methods in our country began in the distant 30s, but until the 90s, during the planned economy, project management was practically not in demand. At the same time, in the period from the 30s to the 90s, a lot of experience was accumulated in this area and certain results were obtained, which, however, did not become widespread and did not affect the state of the economy of our state [13, 14].

The situation changed dramatically during perestroika, when the "iron curtain" was thrown down and our country took its place in the field of professional project management. The very first step in this direction is the start of the Russian Project Management Association.

Conclusion

The paper discusses concepts related to project management. The main elements of project management are indicated. The analysis of project management systems has been carried out. The structure of the project is shown.

KAPITEL 12 / *CHAPTER 12*
ESSENTIAL-THEORETICAL BASIS OF FOREIGN EXCHANGE RATE STATE POLICIES
СУТНІСНО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-019

Introduction.

A stable exchange rate is the key to sustainable economic development of Ukraine. If Ukrainian citizens and foreign investors can plan the price of the currency in advance, their financial decisions will be as effective and thoughtful as possible. Carrying out such a forecasted currency policy in the long run provides confidence in the state as a whole. As a result, we can expect increased investment in the economy, as well as the active use of the hryvnia as a means of payment and accumulation of cash reserves.

12.1. Analysis of modern approaches to the essence, methods and goals of exchange rate policy in Ukraine

The impact of a global pandemic on the economic conditions of countries is complex and often unpredictable. Decreased business activity, ie the flow of foreign currency between different entities and other participants in international economic relations. In such circumstances, the relevance of the study of Ukraine's current policy to ensure the stability of the hryvnia, as well as possible areas of stability of the Ukrainian currency.

The official website of the National Bank of Ukraine states that exchange rate policy - a set of economic, legal and organizational measures. Carried out by the central bank and other state regulatory authorities in relation to the current currency relations between business entities, households and public administration [1]. Thus, according to the definition formulated by specialists of the National Bank of Ukraine, exchange rate policy differs from other areas of state activity in that the measures of the National Bank of Ukraine and other government agencies involved in shaping the conditions of foreign exchange activities by different participants , is that the relevant organizational, economic, legal measures affect those relationships that are associated with the use of foreign exchange assets, including cash currency values.

From the point of view of the functional approach, the monetary policy of the state means actions aimed at providing both the forecasted conditions for the use of the hryvnia and foreign currencies in Ukraine. As for the systemic approach, monetary policy means a set of government agencies involved in the regulation of monetary relations; regulatory and legal support, which determines the current conditions of foreign exchange transactions; other elements of such a system that form a common infrastructure for the use of foreign currencies for various economic transactions.

In addition to the definition established by the National Bank of Ukraine, there are other approaches. Monetary policy is a set of economic, organizational and legal measures of influence, bodies and agents of currency regulation and currency control on domestic currency flows and external payments, transfers (transactions) at the state level [3, p.111]. The peculiarity of this definition is that it takes into account not only the participation of government agencies that form the general conditions for foreign exchange transactions, but also foreign exchange agents, ie participants who directly perform various routine tasks related to the verification of documents certifying foreign exchange transactions. . The most important currency agent is usually the bank. It is obvious that commercial banks do not directly formulate monetary policy, but only adapt to the rules set by government agencies. Therefore, it can be argued that it is inexpedient to classify agents as subjects that determine monetary policy.

Monetary policy is an integral part of the overall economic and financial policy of the country. First of all, it acts as a tool for expanding and improving foreign economic relations and relations [5, p.81]. First of all, monetary policy acts as a tool to ensure stable economic activity of the country. Therefore, it is advisable to disagree with this statement about the role of monetary policy as a tool to improve foreign economic relations. Foreign economic relations and relations can be improved not only through economic instruments, but also through political ones. On the other hand, monetary policy is indeed part of the overall economic and financial policy of the country.

Monetary policy is a set of measures for which the state is directly responsible both in international monetary relations and in other economic areas where elaboration of current and strategic tasks of the country as a subject of the world economy [6, p.166]. The downside of this definition is that it does not provide a clear answer as to the difference between monetary policy and other government policies.

Thus, considering the various approaches, it is advisable to formulate your own definition. In general, exchange rate policy in Ukraine means a set of economic, legal, organizational and other measures directed by the National Bank of Ukraine and other government agencies in the use of currency values to ensure predictability of the national currency, achieving other economic and financial goals. The positive side of this definition is that it takes into account the objectives of monetary policy in Ukraine.

Within the implementation of monetary policy can be identified a large number of objectives. For example, it is important to ensure the stability of the national currency against foreign currencies. And it is important not so much the purchase price of one currency at the expense of another, as the predictability of such a price. That is, if the central bank declares that in the future there will be a slow devaluation of 10% annually, it will have a positive effect compared to a situation where there is a sharp unpredictable devaluation. After all, monetary policy is necessary for economic agents to be able to make rational decisions on the management of currency risks, their assets, purchase and sale transactions, and so on. In the event of a low level of confidence in the National Bank of Ukraine or other institutions involved in the implementation of monetary policy, one can expect an increase in the role of

currencies of those governments that the population trusts more. Traditionally in Ukraine it is typical for the US dollar.

Monetary policy is used not only for the purposes of forming the projected exchange rate of the hryvnia, but also can be used for mass management of the level of competitiveness of Ukrainian goods and services. Ukrainian enterprises usually incur their costs in hryvnia, which means that if the national currency exchange rate decreases, the costs of Ukrainian enterprises for wages, purchase of materials of Ukrainian production, and other costs are reduced. Thus, there is either a decrease in the price of Ukrainian goods and services on the international market, or a sharp increase in the margin received by the company. In the future, such a margin can be used to upgrade fixed assets, solve other problems that can strengthen its presence in the international market.

An important goal is to ensure the sustainability of economic growth. Unpredictable and ill-considered monetary policy can lead to capital outflows to reduce investor risk. In addition, in such conditions it will be difficult to attract foreign entrepreneurs to intensify their activities in Ukraine. It is important that the various participants can predict the hryvnia exchange rate fairly accurately in the medium term. Only in this case can the goal of sustainable economic growth be achieved through a stable exchange rate.

Monetary policy must also take into account the need to maintain low inflation, ie to ensure stable prices for basic goods and services in Ukraine.

Regarding the directions and methods of state regulation of the exchange rate, the following are distinguished (Fig. 1.).

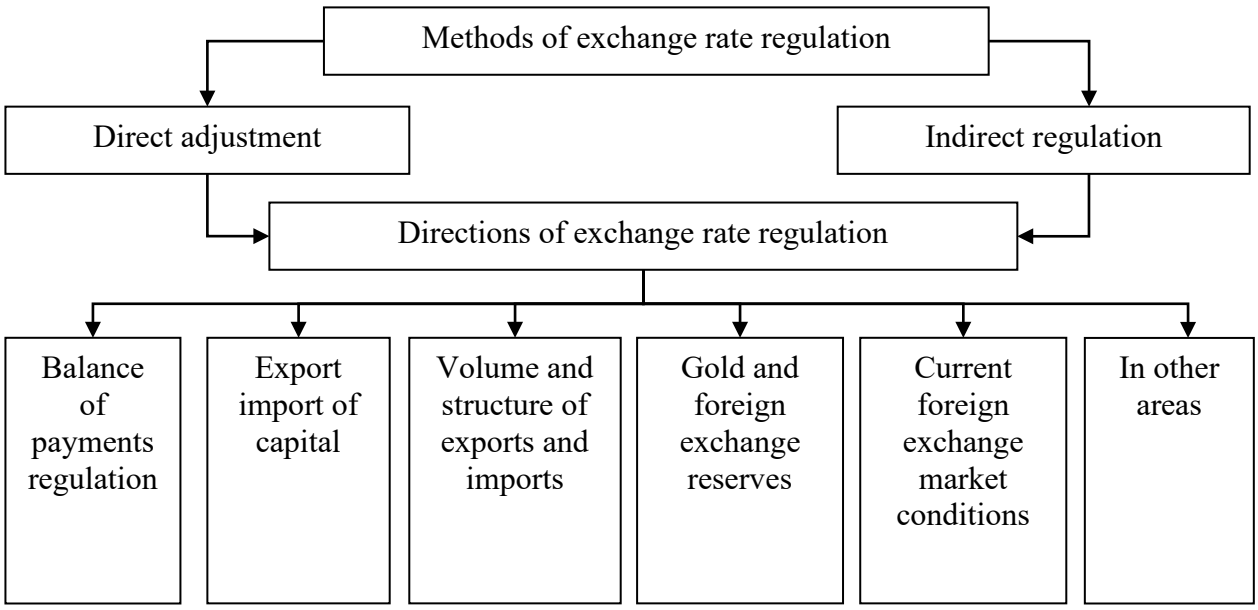


Fig.1. Methods and directions of exchange rate regulation

Source: compiled by the authors on the basis of [2, p.43]

In general, there are two groups of methods of exchange rate regulation as direct regulation and indirect regulation. The latter group involves a change in conditions that indirectly affect currency relations. In the first case, ie the case of direct regulation, the measures taken directly affect the current exchange rate of the

hryvnia. Areas of exchange rate regulation are the regulation of the balance of payments, capital movements, changes in the volume and structure of foreign economic activity, operations with gold and foreign exchange reserves, the impact on the current foreign exchange market, as well as actions in other areas. method can be distinguished from the implementation of regulation at the global interstate level to ensure the possibility of coordinating the monetary policy of individual states [4, p.54].

12.2. Instruments of exchange rate policy of the state: structure and classification

You can identify a large number of instruments that should be used to influence the monetary relations of Ukraine. Such tools can be divided into economic and administrative. For example, administrative methods are currency restrictions, ie restrictions on areas in which currency is used to ensure the calculation or implementation of other operations (Fig. 2). For example, in Ukraine there are limited opportunities for individuals to obtain foreign currency loans for the purpose of consumer use of such funds. This is due to the fact that foreign currency loans have created not only risks associated with increasing the level of dollarization of the economy, but also lead to increased social risks. For example, with the devaluation of the hryvnia, the burden of debt on individual families increased sharply.

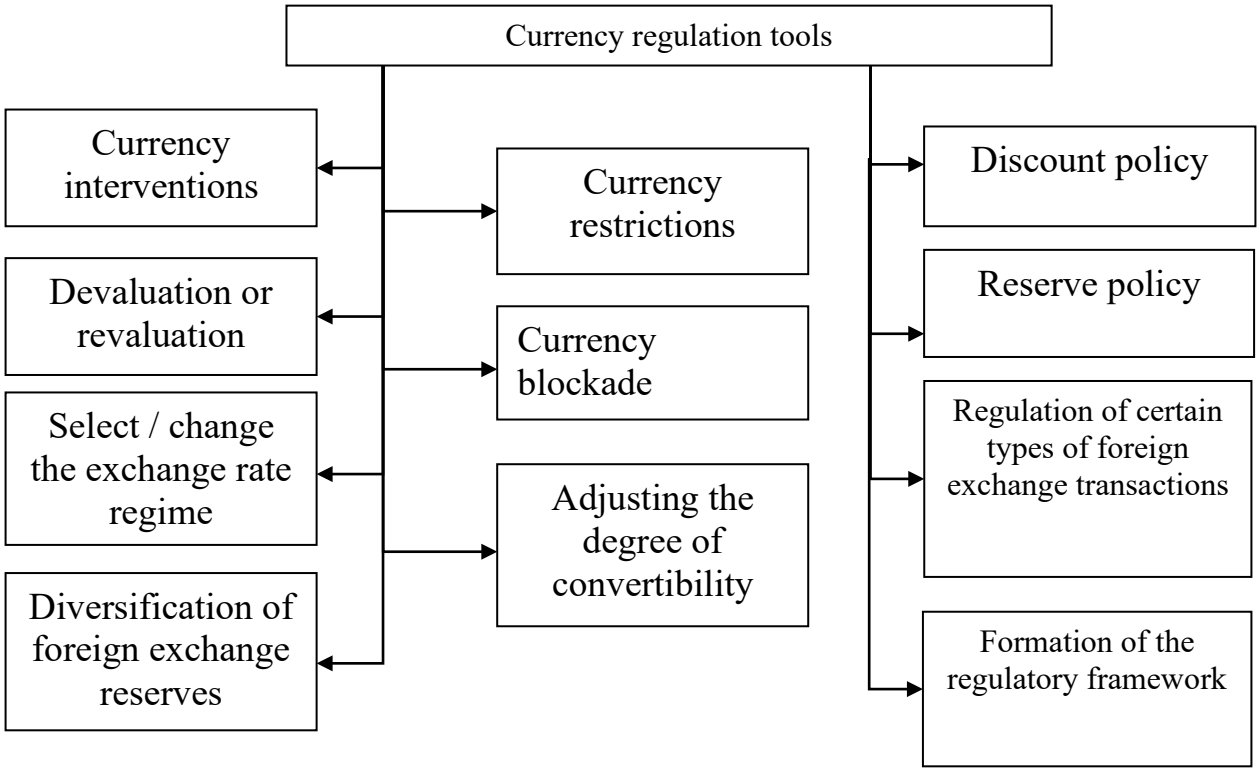


Fig.2 Tools for regulating the exchange rate

Source: compiled by the authors on the basis of [2, p.630; 8, c.43; 7, c.45; 8, c.192]

Devaluation is actively used not only in Ukraine but also by other participants in international relations. For example, this includes China, Brazil, and other countries

that use monetary policy instruments to increase the competitiveness of their own goods. This process involves lowering the price of the national currency, which can have both positive and negative effects on the national economy. There are a large number of methods of devaluation of the national currency, including increasing the money supply, accelerating cash flow, accelerating inflation in the economy, increasing the role of currency values in settlement operations in the country, etc.

Foreign exchange interventions involve the National Bank of Ukraine in the foreign exchange market. Moreover, the National Bank can both buy currency and sell. If there is a significant demand for currency values, it is advisable to act as a seller, ie to meet demand so that the balance between supply and demand remains stable, and hence the price of both currency values and the hryvnia. If there are stable economic conditions, and economic agents generate more foreign exchange earnings than they spend, it is advisable to buy the balances to create gold and foreign exchange reserves, increase them, which will further use such funds to maintain the hryvnia exchange rate in turbulent economic conditions. That is, in the general case, foreign exchange interventions mean the participation of the National Bank of Ukraine in the foreign exchange market as both a buyer and a seller.

The choice or change of the state exchange rate means that the approach to the pricing of the national currency changes. There are a large number of types of exchange rate regimes, including fixed or flexible [9, p.502]. In the case of the fixed, the level of various risks associated with the outflow of national wealth increases due to the need to maintain a stable exchange rate. In the case of flexible, the situation is different, because imbalances within the balance of payments of the country are manifested in the form of a significant devaluation of the hryvnia, which, as a result, automatically equalizes the impact of various forces on the current hryvnia exchange rate. As a result, a new balanced situation is established, and a new justified exchange rate of the national currency.

The formation and diversification of foreign exchange reserves are also important methods. The formation is necessary in order to convince economic participants of the central bank's ability to maintain the hryvnia exchange rate at a high level for a long period of time. For example, at the end of Yanukovych's presidency, gold and foreign exchange reserves fell to $ 5 billion. US, which led to the fact that economic agents did not believe in the ability of the state to continue to maintain a stable national currency. As a result, the indicator dropped 3 times. As for the diversification of foreign exchange reserves, such a process means using not only the US dollar to store accumulated funds, but also other currencies and financial instruments. For example, the state can buy gold, euros, yuan, currencies of other countries. Of course, this will increase the dependence of the national currency on the economic development of other countries. Therefore, it is important to use as currencies for the formation of diversified foreign exchange reserves are the currencies of reliable economies.

The most common way to influence the currency situation in the country, which is not so much a currency instrument as an objective change in the situation that affects the current exchange rate, is to stimulate economic development. After all, if Ukrainian enterprises are able to compete in the international market, receive

significant foreign exchange earnings, it can be expected that the hryvnia exchange rate will strengthen against the currencies of other countries. Due to the difficult history, this situation is not typical for Ukraine at the moment. However, in general, we can expect a decrease in the volatility of the hryvnia exchange rate in conditions when there is a developed segment of small and medium-sized businesses, other enterprises operating in a large number of industries, not only in agriculture, metallurgy, energy, construction. The diversified structure leads to the fact that even a problem in one industry does not lead to problems in others, and accordingly the level of foreign exchange earnings in the country remains approximately the same. As a result, the volume of various risks of falling hryvnia depreciation decreases sharply.

An important factor influencing the monetary situation in Ukraine, including in the foreign exchange market, is the change in interest rates. If the interest rate is low and the level of risk is high, there is a high probability that the hryvnia will devalue, banks will receive loans from the National Bank in hryvnia and use these funds to buy foreign currency. Therefore, if significant economic turbulence is expected, the risk of the hryvnia depreciation increases, the base rate in the country should be raised in order to reduce the attractiveness of lending operations to buy foreign currency. Therefore, it can be argued that despite the fact that the discount rate performs a significant number of other functions, more specialized, it is still one of the tools of currency regulation. By increasing the key interest rate, the central bank adjusts the level of liquidity of the financial system, resulting in reduced levels of monetary base and monetization, reduced money supply [10, p.233] (Fig.3).

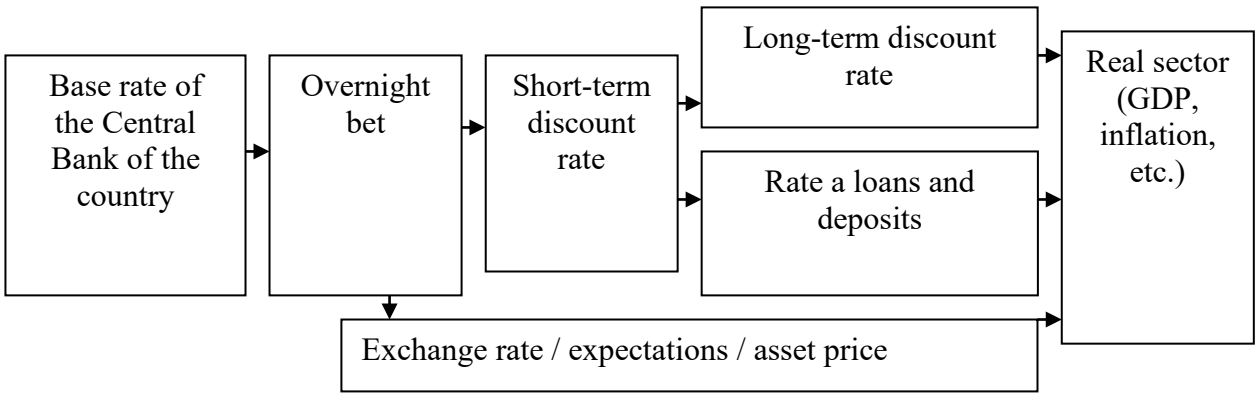


Fig.3. The mechanism of implementation of monetary policy

Of course, the direct formation of regulatory and legal support for foreign exchange transactions should also be considered a tool in the hands of the state, which aims to manage the exchange rate. In this context, Ukraine has a large number of legal documents of various levels. These include both the laws of the Verkhovna Rada and regulations of the Cabinet of Ministers of Ukraine, the Regulations and Resolutions of the National Bank of Ukraine, as well as letters, explanations and recommendations of the National Bank of Ukraine. Regulation of the exchange rate is one of the most important tasks of the central bank, so the number of adopted regulations in this area is significant (Fig. 4).

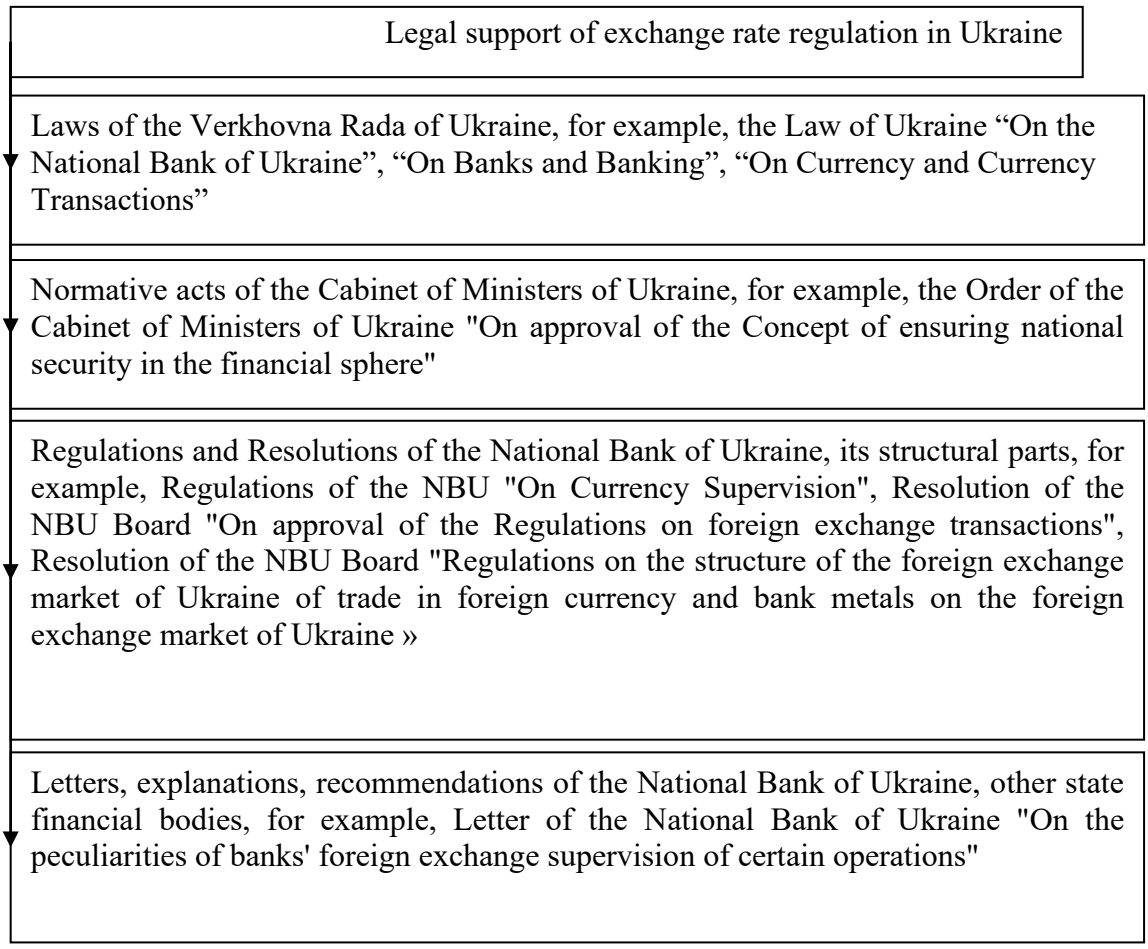


Fig.4. Systematization of elements of legal support of exchange rate regulation in Ukraine

Also an important tool for regulating the exchange rate is the regulation of the degree of convertibility, reserve policy, regulation of certain types of foreign exchange transactions, currency blockade, etc.

Conclusions.

Summing up, the essence, methods and goals of the exchange rate policy in Ukraine are indicated. Exchange rate policy in Ukraine means a set of economic, legal, organizational and other measures directed by the National Bank of Ukraine and other state bodies in the field of use of currency values in order to ensure predictability of the national currency, achieving other economic and financial goals. It is stated that important methods of exchange rate policy in Ukraine are direct and indirect regulation. Areas of exchange rate regulation such as the current situation in the foreign exchange market, gold and foreign exchange reserves, capital transactions, balance of payments, volume and structure of exports and imports, and other areas are identified. It is stated that the goals of the exchange rate policy in Ukraine are to ensure the projected exchange rate of the national currency, maximize the pace of economic development of Ukraine. Systematized instruments of the exchange rate policy of the state. It is stated that important instruments of exchange

rate policy of Ukraine are currency restrictions, devaluation or revaluation, currency interventions, currency blockade, discount policy, change in discount rate, reserve requirements policy, regulation of certain types of foreign exchange transactions, regulation of rates, currency convertibility, change in the exchange rate regime, the formation, accumulation or diversification of foreign exchange reserves, as well as the direct formation of the regulatory framework that determines the conditions for foreign exchange transactions.

KAPITEL 13 / *CHAPTER 13*
ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF PRODUCTION AND CONSUMPTION OF RESOURCES IN THE CONTEXT OF THE OBJECTIVES OF THE UKRAINE ECONOMY

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВИРОБНИЦТВА ТА СПОЖИВАННЯ РЕСУРСІВ У КОНТЕКСТІ ЦІЛЕЙ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-026

Introduction

Economic growth and sustainable development require an urgent reduction in environmental impact through changes in the production and consumption of goods and resources.

Natural resources, unfortunately, are exhaustible, so we need to take care of optimizing their use and a gradual transition to a model of green, i.e. renewable, economy [1].

Effective management of natural resources, as well as the development of methods for the disposal of toxic waste and pollutants are important targets in achieving this goal [2].

Encouraging industries, businesses and consumers to recycle and reduce waste is as important as supporting developing countries in introducing more rational consumption patterns by 2030 [3].

On September 30, 2019, the President of Ukraine signed the Decree "On the Sustainable Development Goals of Ukraine until 2030", which stipulates, supporting the United Nations General Goals for Sustainable Development until 2030 proclaimed by the United Nations General Assembly on September 25, 2015 and the results of their adaptation, taking into account the specifics of Ukraine's development, set out in the National Report "Sustainable Development Goals: Ukraine", to ensure compliance with sustainable development goals, one of which is responsible consumption and production.

Halving per capita food waste at retail and consumption levels is also important to create more efficient production and supply chains. This can contribute to food security and the transition to a more resource-efficient economy [4, 5].

To achieve the goals it is necessary to solve the following tasks:

- implement a ten-year strategy for the transition to the use of rational models of consumption and production with the participation of all countries and taking into account the development and potential of countries, and developed countries should be the first to adopt it;
- to achieve rational development and efficient use of natural resources by 2030;
- by 2030, reduce the global amount of food waste at the retail and consumer levels per capita and reduce food losses in the supply chain, including post-harvest losses;
- achieve environmentally sound use of chemicals and all wastes

throughout their life cycle by 2030 in accordance with agreed international principles, significantly reduce the ingress of these substances into the air, water and soil to minimize their negative impact on human health and the environment;

- significantly reduce waste by 2030 by taking measures to prevent its generation, reduction, recycling and reuse;
- to recommend companies, especially large and transnational ones, to use environmentally sound production methods and to reflect information on the rational use of resources in their reports;
- to promote sustainable public procurement practices in line with national strategies and priorities;
- to ensure free access to relevant information and information on sustainable development and lifestyle in harmony with nature by 2030;
- to assist developing countries in building their scientific and technological capacity to move to more rational consumption and production patterns;
- develop and implement tools to monitor the impact on sustainable development of sustainable tourism, which contributes to job creation, development of local culture and production of local products;
- rationalize inefficient subsidies for the use of fossil fuels, which leads to its wasteful consumption.

This can be achieved by eliminating market imbalances, taking into account national conditions, including by reorganizing taxation and phasing out harmful subsidies where they exist.

In summary, we can say that to achieve the main goals of the state economy in terms of responsible consumption and production of resources should solve the following tasks:

- reduce the resource intensity of the economy;
- reduce food losses in supply chains;
- ensure sustainable use of chemicals based on innovative technologies and industries;
- reduce the volume of waste generation and increase the volume of their processing and reuse on the basis of innovative technologies and industries.

Indicators of success in solving these problems are:

- resource intensity of GDP (the ratio of consumed physical volumes of natural resources, generated waste and pollutant emissions to GDP),% to the level of 2015;
- share of post-harvest losses in total grain production,%;
- share of post-harvest losses in total production of fruits, vegetables and melons,%; the share of enterprises that have implemented chemical management systems in accordance with international standards, in the total population of enterprises that use hazardous chemicals,%;
- volume of generated waste of all types of economic activity per unit of GDP, kg per 1000 USD at purchasing power parity (PPP) at constant 2011 prices;
- share of incinerated and disposed waste in the total amount of generated

waste,%.

Consider the dynamics of solving these problems.

13.1. Reduce the resource intensity of the economy.

Resource intensity of GDP (gross domestic product) is an indicator of the efficiency of using the appropriate resource to produce individual products. The resource intensity of GDP is determined separately for each type of resources (primary energy; biotic and mineral resources; volume of water consumed; production or consumption waste; emissions of pollutants into the atmosphere (carbon dioxide (CO2)) as the ratio of consumed physical volumes of natural resources in the period for which is calculated, to gross domestic product in the same period at base year prices.

Energy intensity of GDP is the ratio of the total supply of primary energy in the period for which the calculation is made, to GDP in the same period in the prices of the base year.

Material intensity of GDP is the ratio of the volume of materials / raw materials used by sectors of the economy (volume of domestic consumption of biotic and mineral resources) in the period for which the calculation is made, to GDP in the same period at base year prices.

Reservoir of GDP is the ratio of the volume of water consumed in the period for which the calculation is made, to GDP in the same period in the prices of the base year.

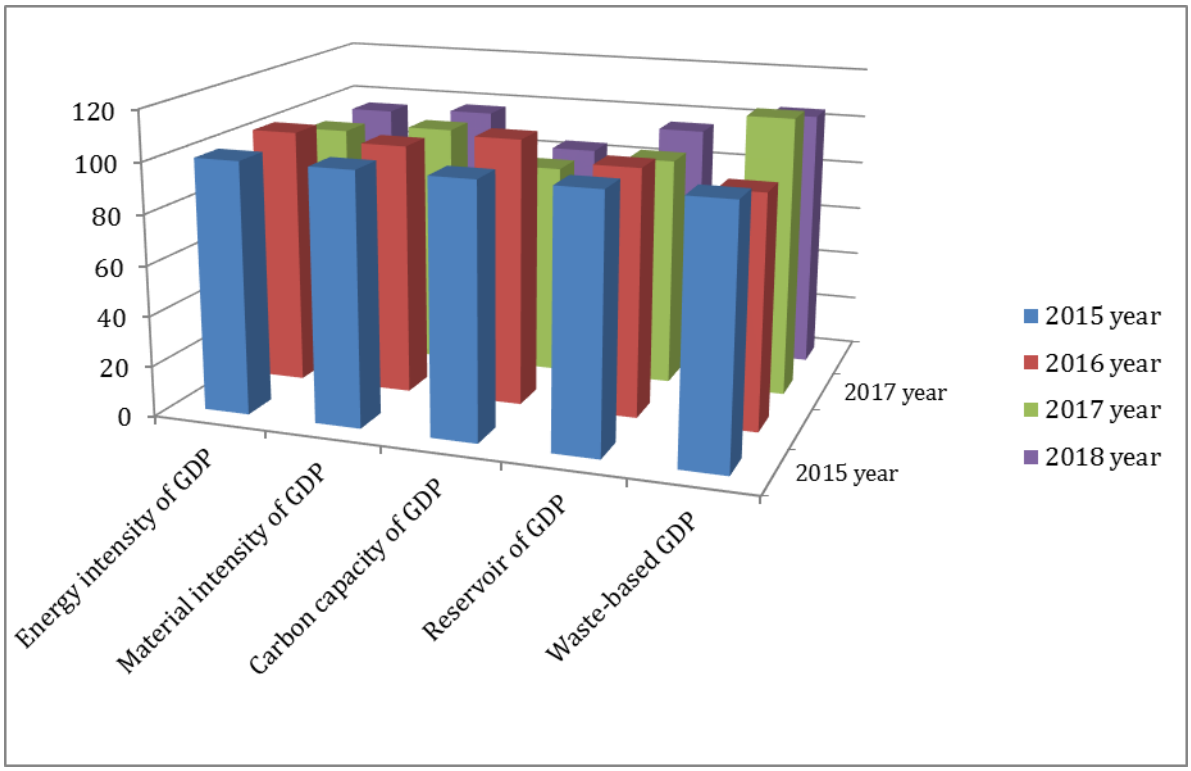


Figure 1 - Dynamics of resource intensity of GDP,% to the level of 2015

Source: Ministry of Economic Development [6]

Waste-based GDP is the ratio of the amount of waste generated during production or consumption in the period for which the calculation is made, to GDP in the same period at base year prices.

Carbon capacity of GDP is the ratio of emissions of pollutants into the atmosphere (carbon dioxide (CO_2)) from stationary sources in the period for which the calculation is made, to GDP in the same period at base year prices.

Analyzing the resource intensity of GDP, we can say that the situation as a whole has improved (Fig. 1). The exception is the waste-based GDP, which increased by 4% during this period. The target set for 2020 was 90.0% of 2015 and it has not yet been reached, except for carbon intensity of GDP.

13.2. Reduce food losses in supply chains.

Grain production in agriculture ends with post-harvest processing, which consists in its cleaning and drying.

Postharvest processing is one of the most labor-intensive processes of grain production. There are two types of product losses during storage: weight and quality. In most cases, they are interconnected, i.e. weight loss is accompanied by loss of quality and vice versa. By nature, losses can be physical and biological.

Preservation of grain stocks with minimal losses is an important task, because the storage of some batches of grain costs often exceed the cost of its production. Reducing these costs significantly reduces the cost of seeds, feed and other products, makes it possible to obtain greater profits from their implementation. Rational storage of grain is possible only in the presence and proper operation of the technical base: storage, machinery and equipment used for finishing products to improve their stability and quality. The primary cleaning of grain is designed to increase the flowability of the material, prepare it for drying in regular dryers, remove large and light impurities, and to remove from the grain the main sources of infection: dust, soil, plant residues, minerals and more. In addition, the main purpose of pre-treatment is to preserve large masses of grain during storage until drying. The primary cleaning can significantly extend the shelf life of grain. The primary cleaning of the grain is conducted after drying or after pre-treatment, if it is dry. The task of primary cleaning is to bring the grain to basic food conditions, increase the nature, preparation of feed grain for its further processing at the feed mill. Final cleaning and sorting is conducted to bring the seed material to seed condition, food and feed - to prepare for grinding and other types of processing. The final processing of food and feed grain is conduced, as a rule, at mills and feed mills. Most of the seed material is prepared in farms that produce grain. For secondary cleaning and sorting use the same type of working bodies as for primary cleaning, although with other mode and design parameters. Other varieties of wheat obtained by secondary purification are further processed as food or feed grain.

Cleaning wheat seeds. For wheat seeds, the main contaminants are perennial and spring weed seeds. In addition, wheat seeds can contain poisonous garbage seeds, in particular affected by smut.

Analyzing the reduction of food losses in the supply chain, it is worth considering the share of post-harvest losses in total grain production. I must say that in solving this problem the target was reached - 1.8%. These losses were (in%): 2.3 in 2015; 2.0 in 2016; 1.8 in 2017-2019.

According to the Concept of development of vegetable growing and processing branch, approved by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 31.11.2011 № 1120, up to 90% of vegetables (6.8-7.1 million tons) and 10% are grown in households, 1 million tons) in agricultural enterprises. At the same time, from 10 to 30% of grown vegetables are lost during storage due to the lack of modern vegetable storages and processing capacities. As well as the quality and gross harvest of vegetables and melons are lost in the process of post-harvest processing, transportation, sorting, batch formation for sale, packaging and more.

Any delay in the food supply chain caused by human error or equipment failure can lead to significant food losses in the supply chain, which over time leads to increased costs. By implementing small but significant improvements in supply chain management, such as the transition to plastic pallets, managers can simultaneously address several food waste issues and ensure the safe delivery of fresh food to the aisles of retail stores.

For businesses, food losses before they reach downstream retailers are directly linked to increased overall business costs. To protect their profits, it is important for businesses to understand the factors that cause food losses in the supply chain, and then work to address these issues.

It is difficult to identify the causes of food loss at different stages of the supply chain. Several factors play a role here, including pending orders, which lead to excessive stocks in warehouses, inefficient stages of transportation and even delays in distribution processes, which shorten the shelf life of food.

However, most of these problems boil down to a few key areas that manufacturers and operations managers can focus on to create a more efficient supply chain that minimizes food waste:

Packaging: the shelf life of food products can be significantly increased by improving the type of packaging used. For example, vacuum-packed meat products are less likely to be spoiled by contaminants. Cucumber wrapped in disposable plastic can retain moisture and last longer when moving along the supply chain. Storage of grapes and potatoes in carbonated bags is longer.

Storage conditions: maintaining the right storage conditions to preserve the freshness of perishable products and their safety for consumption is one of the main tasks of food logistics management. Temperature control in warehouses and during transportation and monitoring of storage conditions to ensure proper hygiene can prevent food spoilage before their expiration date.

Transport pallets: Goods containing food are often damaged during transportation, storage or loading and unloading. These injuries are often caused by the use of wooden pallets. Debris and loose nails in damaged wooden pallets can penetrate the product packaging, exposing the products to outside air and contaminants. Severely damaged pallets can even be completely destroyed during loading and unloading, damaging all the cargo on the pallet. Sometimes wooden

pallets with visible stains or mold are rejected by the retailer, which leads to the payment of fees to the manufacturer and, often, to the loss of all cargo.

In addition to the factors listed above, operations managers must also consider the possibility of human error, such as adjusting the temperature of the warehouse, identifying a damaged batch in a consignment, or identifying a damaged pallet. However, although the causes of food losses in the supply chain are complex, there are ways to reduce food losses by making some simple changes.

How to reduce food losses in the supply chain.

Significant food losses in the supply chain can be avoided by adopting new approaches to monitoring and tracking warehouse conditions and supplies. Here are some specific ways to do this:

Temperature monitoring: The introduction of cloud supply chain management (SCM) software can help avoid any errors related to temperature control and monitoring in warehouses. A person's mistake in maintaining the temperature in the refrigeration chambers can create risks leading to food loss. When integrated with temperature sensors, the appropriate SCM software can monitor temperature changes in warehouses and monitor the shelf life of stored products.

Modernization of shipping pallets: As wooden pallets tend to break during transportation and handling and damage products, plastic pallets are becoming increasingly popular among warehouse and operations managers. Plastic pallets are stronger than wooden ones, and the absence of hairs or loose nails on plastic pallets significantly reduces the risk of product damage and product loss.

Inventory management: The first-come, first-served approach or first-come, first-served approach for shipping pallets is often used to manage perishable food stocks to minimize product loss. Warehouse staff must keep records of the dates of arrival and departure of goods together with the expiration dates.

Any delay in the food supply chain caused by human error or equipment failure can lead to significant food losses in the supply chain, which over time leads to increased costs. By implementing small but significant improvements in supply chain management, such as the transition to plastic pallets, managers can simultaneously address multiple food waste issues and ensure the safe delivery of fresh food to retail outlets.

13.3. Reduce waste generation and increase recycling and reuse based on innovative technologies and industries.

The amount of waste generated per unit of GDP is an integrated indicator of economic development of the country, which illustrates the result of production activities of residents within the economic territory of the country and is measured by the total value of goods and services produced by them for end use.

Waste is any substances, materials and objects generated in the process of production or consumption, as well as goods (products) that have completely or partially lost their consumer properties and have no further use at the place of their formation or detection and which their owner must dispose.

An important task is to ensure the sustainable use of chemicals based on innovative technologies and industries. It is difficult to analyze the share of enterprises with chemical waste management systems in accordance with international standards in the total population of enterprises using hazardous chemicals, as the data will be available after the adoption of the EU technical regulation (2020).

An important component of responsible consumption and production of resources is the task of reducing waste generation and increasing the volume of their processing and reuse on the basis of innovative technologies and industries. Analyzing the amount of waste generated by all types of economic activity per unit of GDP, kg per 1000 USD purchasing power parity (PPP) at constant 2011 prices, it can be noted that the target has not yet been reached. Thus, in 2015, this figure was 977.4 kg per 1,000 USD, 904.2 in 2016, 1089.8 in 2017, and 1015.7 in 2018 [6].

The share of incinerated and disposed waste in the total amount of generated waste is the ratio of the amount of incinerated and disposed waste to the total amount of generated waste.

Waste incineration is a controlled process of incineration of solid, liquid or gaseous waste at high temperatures.

Waste recycling is the use of waste as a secondary material or energy resource.

Analyzing the success of solving the problem of reducing the volume of waste generation and increasing the volume of their processing and reuse on the basis of innovative technologies and industries, we should consider the share of incinerated and recycled waste in the total amount of waste generated. The target set for 2020 is 35.0%. However, in 2015 this indicator was equal to 30.0, 29.0 in 2016, 27.6 in 2017 and 29.7 in 2018 [6].

Conclusions

The irrational use of natural resources is the cause of another problem which is the generation of significant amounts of production and consumption waste. Ukraine has already accumulated more than 30 billion tons of garbage in landfills and dumps, and its number is only increasing every year. Waste recycling, reuse and utilization are priorities for Ukraine. There is practically no state policy on waste recycling. Waste is recycled mainly through the efforts of private entrepreneurs and public organizations. Only in a few cities there is a system of separate garbage collection, and only a few of them are certified landfills with sorting lines.

However, in November 2017, the government approved the first National Waste Management Strategy. In addition, from January 1, 2018, changes to Art 32 of the Law of Ukraine "On Waste", according to which the disposal of unprocessed household waste is prohibited.

Consistently solving all the tasks, Ukraine's economy has every chance to take a worthy place among the economies of other European countries.

KAPITEL 14 / *CHAPTER 14*
EMPIRICAL RESEARCH ON THE ENVIRONMENTAL TAX PERFORMANCE IN THE EUROPEAN COUNTRIES

ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОДАТКІВ У ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-04-11-006

Introduction

State tax policy in the field of environmental tax administration is a variable component in the system of macroeconomic regulation. This is primarily due to the implementation of eco-reforms on a permanent basis, which is in line with today's global environmental challenges. The European countries have made special progress in reforming the environmental tax system. European experience in environmental tax management can be borrowed by transformational economies, Ukraine in particular, as an excellent practice of adapting to global environmental standards. The assessment of factors influencing the effectiveness of environmental tax reforms implemented by the European countries is of crucial concern. Along with such factors as tax competition and tax harmonization, the country's environmental tax system also depends on many other macroeconomic parameters, the study of which is an urgent scientific and practical task for building a system of environmental taxes on an effective basis.

14.1. Identification of economic impact factors related to the environmental tax performance

The statistical portal of the European Union contains information on four main groups of environmental taxes, namely [1]:

- energy taxes,
- pollution taxes,
- resource taxes,
- transport taxes.

The absolute value of the share of environmental taxes in the GDP of the European countries and its dynamics are presented in Figure 1.

The calculated share of environmental taxes as a percentage of GDP in the European Union is quite significant, which indicates a satisfactory state of macroecological policy in the study region.

Since the object of the empirical analysis is a macroeconomic policy of the European countries, we propose to distinguish the macroeconomic factors in the following way [2]:

1. Internal macroeconomic factors: nominal GDP, real GDP, inflation, business cycle stage, budget deficit, energy consumption.

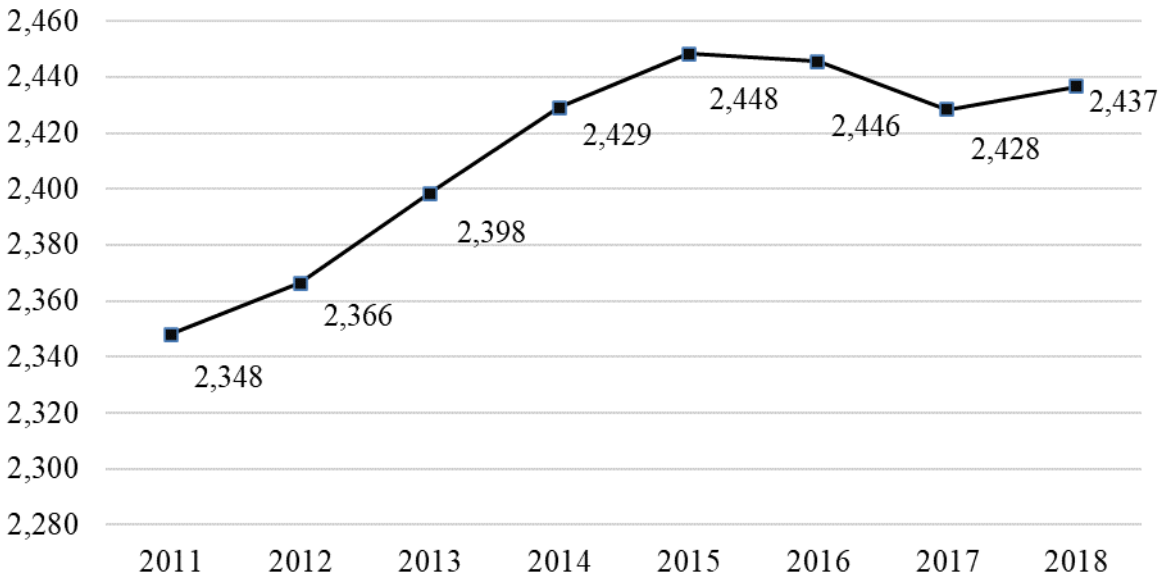


Figure 1 – Share of environmental taxes in the GDP of the EU countries

2. External macroeconomic factors: public debt, exports, foreign direct investments.

3. Institutional macroparameters: ecological culture (productivity of resources), shadowing of the economy, trust in government.

4. Fiscal macroparameters: tax culture, fiscal freedom.

Research findings based on a correlation analysis are represented in the Tables 1–4.

Table 1 – Assessment of the internal macroeconomic impact factors

Indicators	Nominal GDP	Real GDP	Inflation	Business cycle stage	Budget deficit	Energy consumption
Energy taxes	0,9916	0,7306	-0,6915	-0,1028	0,6987	-0,8192
Pollution taxes	0,9544	0,8016	-0,4951	-0,0836	0,8602	-0,6792
Resource taxes	0,8776	0,8174	-0,6856	0,2607	0,6826	-0,6017
Transport taxes	0,9968	0,9308	-0,4837	-0,0149	0,9086	-0,5820
Total env. taxes	0,9932	0,7737	-0,6657	-0,0856	0,7442	-0,7910
Averaged	0,9372	0,8108	-0,6043	-0,0052	0,7789	-0,6946
Direction	Straight	Straight	Inverse	Inverse	Straight	Inverse
Density	Very strong	Strong	Moderate	Absent	Moderate	Moderate

Table 2 – Assessment of the external macroeconomic impact factors

Indicators	Public debt	Exports	FDI
Energy taxes	0,7534	0,9022	0,9962
Pollution taxes	0,5732	0,9441	0,9469

Indicators	Public debt	Exports	FDI
Resource taxes	0,8478	0,6138	0,9296
Transport taxes	0,4259	0,8839	0,9963
Total env. taxes	0,7086	0,9120	0,9972
Averaged	0,6618	0,8512	0,9732
Direction	Straight	Straight	Straight
Density	Moderate	Strong	Very strong

Table 3 – Assessment of the institutional macroeconomic impact factors

Indicators	Ecological culture	Shadow economy	Trust in government
Energy taxes	0,9784	-0,8381	0,1342
Pollution taxes	0,9662	-0,9552	0,1609
Resource taxes	0,7717	-0,0494	0,6035
Transport taxes	0,9614	-0,9336	0,3732
Total env. taxes	0,9763	-0,8973	0,1754
Averaged	0,9308	-0,7347	0,2895
Direction	Straight	Inverse	Straight
Density	Very strong	Moderate	Absent

Table 4 – Assessment of the fiscal macroeconomic impact factors

Indicators	Tax culture	Fiscal freedom
Energy taxes	0,8748	0,6939
Pollution taxes	0,9390	0,7130
Resource taxes	0,5575	0,1330
Transport taxes	0,8504	0,5150
Total env. taxes	0,8837	0,6744
Averaged	0,8210	0,5459
Direction	Straight	Straight
Density	Strong	Moderate

14.2. Economic interpretation of the obtained correlates

The economic interpretation of the earlier obtained results is represented in the Table 5–8 [3].

Table 5 – Economic interpretation of the statistically driven results on the internal factors analysis

№	Correlates	Correlation ratio	Economic interpretation
1	Nominal GDP - environmental taxes	0,9372	With the growth of GDP, there is an increase in environmental tax revenues to the budget. Revenues from environmental taxes are 94 % due to the impact of nominal GDP. The growth of nominal GDP causes the material well-being of taxpayers, who accumulate certain funds to ensure the quality of the environment.
2	Real GDP per capita – environmental taxes	0,8108	The growth of real GDP per capita has a positive effect on the dynamics of environmental tax revenues.

№	Correlates	Correlation ratio	Economic interpretation
			Revenues from environmental taxes are 81 % due to the impact of real GDP per capita. Real GDP (compared to nominal) is less correlated with environmental taxes due to the prudent tax policies, which prevents inflation.
3	Inflation – environmental taxes	-0,6043	The impact of inflation on environmental taxes is negative. Revenues from environmental taxes by 60% are due to lower inflation in the EU. Fighting inflation has a positive impact on the dynamics of environmental tax revenues.
4	Business cycle stage – environmental taxes	-0,0052	At the stage of economic recovery, revenues from environmental taxes are reduced, which may indicate the absence of antagonistic relations between economic growth and environmental quality. In general, the correlation between the factors is almost absent.
5	Budget deficit – environmental taxes	0,7789	With the reduction of the budget deficit, there is an increase in tax revenues. Revenues from environmental taxes are 78 % due to the impact of the budget deficit. As tax revenues increase, the budget deficit narrows. This dependence indicates the high quality of the fiscal function of environmental taxes.
6	Energy consumption – environmental taxes	-0,6946	Energy consumption is declining due to increased environmental taxes. Revenues from environmental taxes are 69% due to energy consumption.

Table 6 – Economic interpretation of the statistically driven results on the external factors analysis

№	Correlates	Correlation ratio	Economic interpretation
1	Public debt – environmental taxes	0,6618	Public debt has a positive effect on the payment of environmental taxes by entrepreneurs. Environmental taxes are a source of debt repayment. Revenues from environmental taxes are 66% due to the impact of public debt.
2	Exports – environmental taxes	0,8512	The development of export potential has a positive effect on the dynamics of environmental tax revenues. Such dynamics is 85% due to the influence of foreign economic activity. By developing export-oriented business, entrepreneurs contribute to the replenishment of the budget with environmental taxes.
3	FDI – environmental taxes	0,9732	Foreign investors comply with environmental legislation in the EU countries. Revenues from environmental taxes are 97% due to the impact of foreign direct investment. In general, the openness of the economy helps to revive the business climate and tax activity of businesses.

Table 7 – Economic interpretation of the statistically driven results on the institutional factors analysis

№	Correlates	Correlation ratio	Economic interpretation
1	Ecological culture – environmental taxes	0,9308	The efficiency of the use of physical resources provides a direct impact on the dynamics of environmental taxes. Paying taxes, entrepreneurs act as carriers of ecological culture. The incomings of environmental taxes to the budget by 93% are

№	Correlates	Correlation ratio	Economic interpretation
			determined by the influence of environmental culture. Ecological culture implies the highest level of resource conservation, which can be achieved partly and through an unavoidable payments of environmental taxes.
2	Shadow economy – environmental taxes	-0,7347	The shadowing of the economy has a negative impact on tax policy. The downward trend in the shadow economy in the EU is conducive to increased payment of environmental taxes. The dynamics of environmental tax revenues by 73% is due to the influence of the shadow economy factor. Bringing the economy out of the shadows contributes to the incomings of environmental taxes to the budget.
3	Trust in government – environmental taxes	0,2895	In general, trust in government has a positive effect on the economic activity of entrepreneurs. However, given the weak correlation between the studied factors, it follows that there is a high level of environmental responsibility of businessmen, which is manifested through the awareness of the need to pay environmental taxes, regardless of the degree of trust in political power.

Table 8 – Economic interpretation of the statistically driven results on the fiscal factors analysis

№	Correlates	Correlation ratio	Economic interpretation
1	Tax culture – environmental taxes	0,8210	Payment of environmental taxes by entrepreneurs is a component of the general tax culture in the EU. Revenues of environmental taxes to the budget by 82 % depend on the factor of fiscal efficiency of tax management. Based on this, it can be argued that the administration of environmental taxes is effective and provides a high tax culture in the EU.
2	Fiscal freedom – environmental taxes	0,5459	The positive correlation between the studied factors indicates the ease of environmental taxes. Revenues from environmental taxes by 55% are due to the influence of fiscal freedom.

The conducted analysis allows us to identify at the macro-level the stimulators (catalysts) and destimulators (inhibitors) of environmental tax policy in the European Union [4].

Table 9 – Catalysts and inhibitors of environmental tax policy in the European countries

Factors	Correlation ration	Catalysts	Inhibitors	Neutral factors
Nominal GDP	+0,9932	+		
Real GDP per capita	+0,7737	+		
Inflation	-0,6657		+	
Business cycle stage				+
Government debt	+0,7086			

Factors	Correlation ration	Catalysts	Inhibitors	Neutral factors
Budget deficit	+0,7442	+		
Exports	+0,9120	+		
Foreign direct investments	+0,9972	+		
Ecological culture	+0,9763	+		
Tax culture	+0,8837	+		
Shadow economy	-0,8973		+	
Trust in government	+0,1754			+
Energy consumption	-0,7910		+	
Fiscal freedom	+0,6744	+		

The formation of environmental tax policy performance indicators should imply taking into account the assessment of fiscal and reproductive (multiplicative) functions of environmental taxes. For this purpose, we propose in our paper to calculate a multiplicator and accelerator of environmental taxes.

The environmental tax multiplicator is an extra income received by the country as a result of the implementation of environmental tax reforms. This indicator shows how much GDP will change when the environmental tax changes by 1 euro. If the multiplicator takes a positive value, it tells about a high reproducibility of environmental taxes. If the studied indicator varies within zero or takes a negative value, then this dependence can be interpreted as a manifestation of a purely fiscal function of environmental taxes.

In addition to the multiplicator, it is proposed to calculate in the paper the inverse indicator – the accelerator of environmental taxes. The accelerator of environmental taxes in its economic essence is an indicator of fiscal environmental intensity of GDP.

In addition, we recommend to calculate the elasticity of GDP by environmental taxes, which shows how a change in environmental taxes by 1% causes a corresponding change in GDP. If the coefficient of elasticity is positive and exceeds 1, the environmental tax policy is considered to be effective.

Studies conducted across the European Union, which were based on an analysis of 27 countries, show that the region is relatively effective in performing of environmental tax policy.

Table 10 – Analysis of the effectiveness of environmental tax policy in the European Union

Indicators	Total	Energy	Pollution	Resources	Transport
Multiplicator	28,77	40,46	3272,38	4517,03	279,06
Accelerator	0,03	0,02	0,0005	0,00015	0,0041
Elasticity, %	0,79	0,74	2,34	0,56	1,36

Progress in improving of the environment quality on a tax basis can be seen

mainly in the transport sector. It is transport taxes that demonstrate the highest efficiency in terms of achieving the macroeconomic effect – the reproduction of the public product, and at the same time the quality of the environment. Other types of environmental taxes perform mainly a fiscal (budget-filling) function.

14.3. Factorial analysis results: evidence from selected countries

The next step of the research study is to analyze the impact of catalysts and inhibitors on the environmental tax multiplicator. We will conduct such an analysis on the example of Germany (Table 11-12), which demonstrates high rates of sustainable development.

Table 11 – Factorial analysis results: Germany profile

№	Variables	Factor 1	Factor 2
1	Nominal GDP	-0,955937	0,008451
2	Real GDP per capita	-0,944154	0,256266
3	Inflation	0,200506	-0,911429
4	Government debt	-0,258706	-0,617632
5	Exports	-0,834816	0,537843
6	Ecological culture	-0,894180	-0,206397
7	Shadow economy	0,703290	-0,009931
8	Tax culture	-0,727508	-0,649237
9	Fiscal freedom	-0,864892	-0,083361
	Total variance	5,180772	2,038348
	Total share	0,575641	0,226483

Thus, for further study of environmental tax policy in Germany, we choose significant factors № 1,2,5,6,7,8,9.

Table 12 – Determinants of economic efficiency of environmental taxes: evidence from Germany

Factor	Regression equation	Economic interpretation
Nominal GDP	y=0,0004x-1061,4	An increase in nominal GDP by 1 euro causes an increase in the environmental tax multiplicator by 0,0004 units
Real GDP	y=0,0518x-1759,9	The growth of real GDP by 1 euro causes an increase in the multiplicator of environmental taxes by 0,0518 units
Exports	y=23,158x-1059,7	Export growth of 1 euro causes an increase in the environmental tax multiplicator by 23,158 units

Factor	Regression equation	Economic interpretation
Ecological culture	y=204,38-486,13	Increasing the productivity of natural resources by 1 unit causes an increase in the multiplicator of environmental taxes by 204,38 units
Shadow economy	y=85,215x-1331,2	An increase in the size of shadow economy by 1 euro leads to an increase in the multiplicator of environmental taxes by 85,215 units
Tax culture	y=91,67x-3641,3	Improving the tax culture by 1 unit contributes to the growth of the multiplicator of environmental taxes by 91,67 units
Fiscal freedom	y=54,95x-3350,6	The growth of fiscal freedom by 1 unit stimulates an increase in the multiplicator of environmental taxes by 54,95 units

Thus, the factors that significantly stimulate the effectiveness of environmental tax policy in Germany are the following: exports (+23 units), ecological culture (+204 units), shadow economy (+85 units), tax culture (+92 units), fiscal freedom (+55 units).

A wide range of environmental tax instruments and skillful implementation of tax policy leads to a rapid sustainable development in the European Union.

Conclusions

European experience in forming an effective environmental tax system can be actively used by countries with economies in transition. Based on our research, it was found that environmental quality can be achieved not only on a probabilistic basis through additional funds released due to the growth of material well-being of entrepreneurs, but also through targeted planning of environmental costs.

The publication is carried out under the financial support of the Ministry of Education and Science of Ukraine within the framework of applied research project "Structure-functional multiplicative model of development of the system of environmental taxes in Ukraine in the context of providing national security" (0119U100759).

Verweise / References

Chapter 1.

1. Федеральный закон № 44-ФЗ от 05 апреля 2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»// [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.garant.ru
2. Федеральный закон № 233-ФЗ от 18 июля 2011 г. «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»// [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.garant.ru
3. Карепина О.И., Богданова О.Ю., Богославцева Л.В. Особенности реализации процедуры государственных закупок в Российской Федерации// Актуальные научные исследования в современном мире. 2016 №10-2(18)
4. Богославцева Л.В., Петренков А.О. Объективная необходимость совершенствования финансового контроля государственных закупок//Финансовые исследования. 2015. № 3 (48). С. 113-121.
5. Богославцева Л.В. Дефиниция «контрактация» в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд//Инновационная наука. 2016. № 2-1 (14). С. 47-50.

Chapter 2.

1. Архипенко І. Зарубіжний досвід формування й реалізації регіональної економічної політики. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2019. Вип. 2(41). С. 32 – 42.
2. Барановська Т. М. Державна політика розвитку територіальних громад: зміст і основні підходи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 16. С. 71–74.
3. Варцаба В. І. Управління регіональним розвитком: теорія і практика гармонізації цілей та інтересів влади, науки, бізнесу: монографія. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2015. 486 с.
4. Дем'яненко Л. Реформа адміністративно-територіального устрою: плани та перспективи. *Стратегія сталого розвитку України – 2030*. 2020. № 8. С. 6–10.
5. Державна підтримка розвитку територій у 2019 році. *Децентралізація:* веб-сайт. URL: https://cutt.ly/lbs6Oy9 (дата звернення: 17.10.2020).
6. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. *Ліга закон*: веб-сайт. URL: https://cutt.ly/dbs6JEZ (дата звернення: 17.10.2020).
7. Концепция устойчивого развития и Местная повестка дня на XXI век: методическое пособие / под ред. Д. А. Голубева, Н. Д. Сорокина. СПб.: Издательство «Союз художников», 2003. 205 с.
8. Кузьминчук Н. В., Куценко Т. М. Підходи до діагностики соціально-економічного потенціалу регіону як основи ефективної стратегії управління. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 4. С. 269–284.

9. Латинін М. А., Пастух К. В. Теоретичні засади державної економічної політики на регіональному рівні. *Теорія та практика державного управління*. 2014. Вип.1 (44). С. 81–88.

10. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз: колективна монографія / за ред. Е. М. Лібанової. К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. 367 с.

11. Методика вимірювання людського розвитку. *Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України*: веб-сайт. URL: http://www.idss.org.ua/index.html# (дата звернення: 11.10.2020).

12. Міністерство розвитку громад та територій України: веб-сайт. URL: http://www.minregion.gov.ua/ (дата звернення: 19.10.2020).

13. Про засади державної регіональної політики: Закон України від 05 лют. 2015 р. №156-VIII. *Ліга закон*: веб-сайт. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19 (дата звернення: 17.10.2020).

14. Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 жовт. 2015 р. № 856. *Ліга закон*: веб-сайт. URL: https://cutt.ly/tbs6mR2 (дата звернення: 17.10.2020).

15. Публічне управління в забезпеченні сталого (збалансованого) розвитку: навч. посіб. / Гречко Т. К., Лісовський С. А., Романюк С. А., Руденко Л. Г. Херсон: Грінь Д.С., 2015. 264 с.

16. Регіональне управління : підручник / за заг. ред. Ю. В. Ковбасюка, В. М. Вакуленка, М. К. Орлатого. К. : НАДУ, 2014. 512 с.

17. Рейтингова оцінка за січень-червень 2020 року. *Міністерство розвитку громад та територій України:* веб-сайт. URL: https://cutt.ly/nbs57VD (дата звернення: 11.10.2020).

18. Рогозян Ю. С., Сєрєбряк К. І. Аналіз наукових підходів до проблематики визначення та систематизації параметрів позиціонування територій локального рівня. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 6–10.

19. Територіальна громада: управління розвитком: монографія / за ред. Ю. О. Куца. Харків: Константа, 2013. 540 с.

20. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні: актуальні проблеми, ризики та перспективи адміністративно-фінансової децентралізації. *НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»*. Львів, 2017. 120 с.

21. Територіальні громади в умовах децентралізації: ризики та механізми розвитку: монографія / за ред. Кравціва В. С., Сторонянської І. З. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України, 2020. 531 с.

22. Чаркина Е. С., Мирошников С. Н. Система создания и функционирования инструментов развития территорий. *Управленческое консультирование*. 2017. № 10. С. 89–95.

Chapter 3.

1. Барановська Т. М. Державна політика розвитку територіальних громад: зміст і основні підходи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 16. С. 71–74.

2. Бондарук Т. Г. Особливості державного регулювання розвитку місцевого самоврядування. *Статистика України*. 2016. № 4. С. 84–92.

3. Гарасюк О. А., Міщук Є. В., Рицко О. І. Визначення проблем та стратегія управління розвитком територій об'єднаних громад. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2018. № 2. С. 22–25.

4. Державна політика: підручник / за ред. Ю. В. Ковбасюк (голова), К. О. Ващенко (заст. голови), Ю. П. Сурмін (заст. голови) та ін. Київ: НАДУ, 2014. 448 с.

5. Децентралізація: результати, виклики і перспективи: Проміжний звіт. *Децентралізація*: веб-сайт. URL: https://cutt.ly/3bjFJTl (дата звернення: 10.10.2019).

6. Задорожна С. М. Актуальні питання кадрового забезпечення об'єднаних територіальних громад в Україні. *Публічне адміністрування: наукові дослідження та розвиток*. 2017. № 1(3). С. 34–46.

7. *Інституційний розвиток місцевого самоврядування в Україні в умовах державно-управлінських реформ / І. В. Козюра та ін.; за заг. ред. Ю. П. Сурміна, І. В. Козюри. Київ: НАДУ, 2013. 52 с.*

8. Кузькін Є. Ю. Вплив децентралізації на розвиток регіонів. *Наукові праці НДФІ*. 2016. № 3. С. 39–53.

9. Марущин Ю. В. Інструменти бюджетної підтримки розвитку об'єднаних територіальних громад. *Університетські наукові записки*. 2018. № 2. С. 200–210.

10. Остапчук В. О. Перспективи фінансової децентралізації в Україні: нормативно-правовий аспект. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 720–726.

11. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад: Постанова КМУ від 08 серп. 2015 р. № 214. *Офіційний вісник України*. 2015. № 33. Ст. 963.

12. Ресурсне забезпечення об'єднаної територіальної громади та її маркетинг: навч. посіб. / Г. А. Борщ та ін. Київ. 2017. 107 с.

13. Стратегічне планування розвитку об'єднаної територіальної громади: навч. посіб. / Берданова О. В., Вакуленко В. М., Валентюк І. В., Ткачук А. Ф. Київ, 2017. 121 с.

14. Ткаченко С. О. Проблеми розвитку територіальних громад в Україні. *Наука онлайн: Міжнародний електронний науковий журнал*. 2018. № 1 URL: https://cutt.ly/6bjFXOG (дата звернення: 17.09.2019).

15. Трещов М. Напрями та інструменти державного регулювання ресурсного забезпечення місцевих бюджетів. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2014. № 2. С. 213–222.

16. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти: монографія / С. М. Серьогін та ін.

Дніпро: ДРІДУ НАДУ, 2016. 276 с.

17. Філатова Ю. Щодо сутності процесу децентралізації влади в системі публічного управління. *Правові аспекти публічного управління: теорія та практика*: матеріали X наук.-практ. конф., 13 груд. 2018 р., Дніпро: ДРІДУ НАДУ, 2018. С. 38–42.

18. Dvigun A., Metelenko N. Decentralization of power: financial problems and priority development directions. Стратегічна панорама. 2017. № 2. С. 74–80.

Chapter 4.

1. А.В. Резников Управление финансовыми инвестициями: теория и методология, Хабаровск: издательство ТОГУ, 2008.

2. А.В. Резников, А.Т. Замлелая, О.С. Абросимова Инвестиционные качества объектов портфельного финансового инвестирования. Международный периодический рецензируемый научный журнал «Scientific World Journal» Issue№5 part 1 October 2020, Свиштов, Болгария

3. А.В. Резников, А.Т. Замлелая, О.С. Абросимова Теоретические аспекты инвестиционной деятельности кредитных организаций. Intellektuelles capital – dia grudlage fur innovative entwicklung. Monographic series «European Science» Book 3. Part 1, 2020. Карлсрухе, Германия

4. www.cbr.ru

5. www.moex.com

6. www.raexpert.ru

Chapter 5.

1. Бабич О. Основні засади створення корпоративної культури як інструменту управління / О. Бабич // Вісник Української академії державного управління. 2003. №2. С.449-456.

2. Магура М.І. Організаційна культура як засіб успішної реалізації організаційних змін // Управление персоналом. 2002. № 1. С. 24-29.

3. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами / М.: Амстронг. Питер, 2008. 848 с.

4. Вейлл П.Д. Мистецтво менеджменту. Нові ідеї для світу хаотичних змін / П.Д. Вейлл. М.: Новости, 1993. 245 с.

5. Балика О.Г. Культура інноваційної діяльності підприємства / Балика О. Г. // Інноваційні засади та виміри стратегічного розвитку підприємств України: колективна монографія / За наук. ред. проф. Петрової І.Л. К.: Університет економіки та права "КРОК", 2012. Т.2. С. 309-319.

6. Виханський О.С. Менеджмент: людина, стратегія, організація, процес / О.С. Виханський, А.І. Наумов; вид. 3-є, дооп. М.: Аст-Пресс, 2005. 490 с.

7. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors // Public Administration Review. 1982. Nov.-Dec.

8. Задихайло Д.В. Корпоративне управління / Д.В. Задихайло,О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. Х.: Еспада, 2003. 688 с.

9. Занковський А. Н. Організаційна культура. Організаційна психологія [Текст] / А.Н. Занковський. М.: Флинта, 2003. 647 с.

10. Соціальна відповідальність: навч. посіб. / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за заг ред. А.М. Колота. К.: КНЕУ, 2015. 519 с.

11. Ньюстром Д.В. Організаційна поведінка / Д.В. Ньюстром, К. Дейвіс; пер. з англ.; за ред. Ю. Каптулевського. СПб.: Питер, 2000. 346 с.

12. Коротков Є.М. Управління якістю освіти / Є.М. Коротков. М.: Академический Проект: Мир, 2006. 320 с.

13. Красовський Ю.Д. Організаційна поведінка / Ю.Д. Красовський. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 527 с.

14. Мескон М. Альберт М., Хедоурі Ф. Основи менеджменту / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі. М.: В-во "Дело", 1997. 704 с.

15. Петрова, І.Л. Стратегічне управління людськими ресурсами: навч.посіб. / І. Л. Петрова. К.: КНЕУ, 2013. 466 с.

16. Семикіна М.В. Феномен корпоративної культури в системі соціальних важелів якісного розвитку трудового потенціалу / М.В. Семикіна // Управління економікою: теорія та практика. Другі Чумаченківські читання: зб. наук. пр. / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; редкол.: О.І. Амоша (голов. ред.), В.І. Ляшенко (відп. ред.), Л.Г. Червова та ін. Донецьк, 2013. С. 343-353.

17. Хаєт Г.Л. Корпоративна культура / Хаєт Г.Л., Л.Г. Хаєт, С.В. Ковалевський, О.А. Медведева, В.І. Кулшчук. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 403 с.

18. Hofstede Geert Culture's Consequencer: International Differences in Work Related Volues [Text]. London: Sage Publications, 1980. 55 p.

19. Shein, E.H. Organizational Culture / E. H. Shein // American psychologist. 1990. Vol. 45(1). P. 109-119.

20. Шейн Э. Организационная культура и лидерство: Построение. Эволюция. Совершенствование / Э. Шейн. СПб.: Питер, 2002. 336 с.

21. Семикіна М.В. Феномен корпоративної культури в системі соціальних важелів якісного розвитку трудового потенціалу. Управління економікою: теорія та практика. 2013. С. 343–353.

22. Хартія Землі [Электронный ресурс]. URL: http://www.earthcharter.ru/upload/File/Earth_Charter_Rus.pdf.

23. План виконання рішень Всесвітньої зустрічі на вищому рівні зі сталого розвитку (26 серпня – 4 вересня 2002 року, м. Йоханнесбург, ЮАР) [Электронный ресурс]. URL: http://www.un.org/russian/conferen/wssd/docs/plan wssd.pdf.

24. Наука про недовіру: Коли кліматичні зміни стали всією політикою? URL: https://uk.uppercreditfieldnaturalists.org/56396-americans-misinformed-on-climate-change-4784.

25. Балакірєва О.М. Трансформація ціннісних орієнтацій в українському суспільстві / О.М. Балакірєва // Український соціум. 2007. №2. С. 7-19.

26. Активізація соціальних чинників забезпечення сталого розвитку регіону: духовно-культурний аспект / О.Ю. Касперович // Управління економікою: теорія та практика: Зб. наук. пр. Донецьк: ІЕП НАНУ, 2013. С. 324-334.

27. The Spiritual Dimensions of Sustainability Project – 2012 [Electronic resource]. URL: http: //www.earthcharterinaction.org/invent/images/uploads/Task Force Project Spiritual Dimensions of SD.pdf.

28. Дмитренко М.Й. Методологічні засади дослідження корпоративної культури у соціальнофілософському знанні. Гуманітарний часопис. 2011. № 1. С. 37- 41.

29. Шалімова Н.С. Етика внутрішнього аудитора: вимоги та підходи щодо забезпечення її рівня / Н.С. Шалімова // Економіка. Фінанси. право. 2015. №7/2. С. 20-25.

30. Швидка Л.І. Значення і роль корпоративної культури в функціонуванні сучасної організації: теоретичний аспект. URL: http://www.rusnauka.com/23SND2008/Psihologia/27149.doc.htm .

31. Химич І. Чинники впливу на формування корпоративної культури підприємств / І.Химич // Галицький економічний вісник. 2011. №3 (32). С. 113-122.

32. Chepeliuk M.I. (2013) The role of corporate culture of the enterprise in the concepts of organizational change. Thesis of III International sc.-prac. konf., [pp. 19-20] NU "Lvivska politekhnika" [and others]. Lviv: ArtDruk [in Ukrainian].

33. Пижинський Я.І., Бустінов Д.В. Формування концепції організаційної культури. Экономика и управление. № 5. 2008. С. 20-25.

34. Семикіна М.В. Еволюція організаційної культури на українських підприємствах: проблеми та протиріччя. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2009. № 6. С. 197-200.

35. Ctruktura y modely orhanyzatsyonnoi kulturы [Structure and models of organizational culture]. URL: http://www.corpculture.ru/content/ctrukturai-modeli-organizatsionnoi-kultury [in Ukrainian].

36. Ліфінцев Д.С. Методичні основи оцінки впливу корпоративної культури на діяльність організації // Ефективна економіка. № 7, 2011.

37. Ліфінцев Д.С. Корпоративна культура як інструмент формування іміджу організації // Стратегія економічного розвитку України. 2009. Вип. 24-25. С. 190-193.

38. Організаційна поведінка: Навч. посіб. / За заг. ред. Н.Ю. Бутенко. К.: КНЕУ, 2008. 744 с.

39. Kossen S. The Human Side of Organization / S. Kossen; Harper Collins College Publishers. New York, 1994.

40. Пушкар З.М. Корпоративна культура в контексті діяльності організації / З.М. Пушкар, Д.В. Панчук // Молодий вчений. 2017. №10 (50). С. 1025-1028.

Chapter 6.

1. Формування «розумної спеціалізації» в економіці України : колективна монографія / [Єгоров І.Ю., Бажал Ю.М., Хаустов В.К., Черненко С.М. та ін.] ; за ред.: чл.-кор. НАНУ І.Ю. Єгорова ; НАН України, ДУ «Ін-т. екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2020. – 278 с. – Режим доступу: http://ief.org.ua/docs/mg/331.pdf

2. Час для фінтеху: у 2021 році очікується бум фінансових проєктів. – Режим доступу: https://softline.ua/ua/news/chas-dlia-fintekhu-u-2021-rotsi-ochikuietsia-bum-finansovykh-proiektiv.html

3. Звіт USAID «Фінтех в Україні». – Режим доступу: http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf

4. Жарнікова В. В. Світові тенденції та сучасні реалії розвитку роздрібної торгівлі в умовах цифрової економіки. Ефективна економіка. 2019. № 5. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7075 (дата звернення: 29.04.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.5.151

5. Global Mobile Market Report, 2018 by Newzoo. URL: https://resources.newzoo.com/hubfs/Reports/Newzoo_2018_Global_Mobile_Market_Report_Free.pdf

6. Дворецкий, Д. Ю., Жарникова, В. В., Соболева-Терещенко Е. А. Особенности программ лояльности сегмента B2B на рынке высокотехнологичных товаров. Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Sciences, 2019, p. 14-18 URL: http://seanewdim.com/uploads/3/4/5/1/34511564/hum_vii_192_32.pdf.546018.html

7. Національна Комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв`язку та інформатизації. - Режим доступу: https://nkrzi.gov.ua

8. Мобильная связь. Жизнь между двух гигантов. Почему lifecell теряет долю рынка. - Режим доступу: https://tech.liga.net/telecom/article/jizn-mejdu-dvuh-gigantov-pochemu-lifecell-teryaet-dolyu-rynka

9. Мобільні оператори втратили мільярди через пандемію. Що тепер буде з тарифами? - Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2021/01/22/670248/

10. Global Mobile Trends 2021 Navigating Covid-19 and beyond. URL: https://www.gsmaintelligence.com/data/

11. Київстар. - Режим доступу: https://kyivstar.ua/

12. Ukraine going cashless: digital bank transactions hit $21 billion in 2018. URL: https://www.kyivpost.com/technology/ukraine-going-cashless-digital-bank-transactions-hit-21-billion-in-2018.html

13. GFK. URL: https://www.gfk.com/ru/insights

14. NBU. URL: https://bank.gov.ua

15. Arabadzhy, K., Zharnikova, V. & Sobolieva-Tereshchenko, O. (2021), Transformation of cashless payments in the European payment card market, Management and entrepreneurship: trends of development, 1(15), pp.8-23. Available at: https://doi.org/10.26661/2522-1566/2021-1/15-01

16. К 2022 году мы станем единорогом»: как растет и развивается monobank - Режим доступу: https://ain.ua/2020/10/07/kak-razvivayetsya-monobank-forbes/

17. Націоналізація ПАТ КБ «Приватбанк»: причини, наслідки та перспективи О. А. Соболєва-Терещенко, Д. Б. Солоніна Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Sciences, VI(26), I.: 156, 2018 www.seanewdim.com https://doi.org/10.31174/SEND-HS2018-156VI26-11

18. Privatbank. URL: https://privatbank.ua/about

19. Toward a global network of digital hubs. The 2021 Kearney Global Services Location Index. URL: https://www.kearney.com/digital-transformation/gsli

20. Рада підтримала за основу законопроєкт про «відкритий банкінг» - Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/rus/news/2021/02/19/671204/

Chapter 7.

1. Rubalchenko L., Ryzhkov E. Ensuring enterprise economic security. Scientific Bulletin of the Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs. 2019. Special Issue №1.- P.268-271

2. Rubalchenko L., Kosychenko O. Features of latency of economic crimes in Ukraine. Scientific Bulletin of the Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs. 2019. Special Issue №1.- P.264-267

3. Report To The Nations. 2020 Global Study On Occupational Fraud And Abuse. URL:https://www.acfe.com/report-to-the-nations/2020/#download

4. Безпека підприємництва : моногр. у складі міжнар. автор. кол. / [Рибальченко Л. В., Рижков Е. В., Тютченко С. М. та ін.]. – Дніпро : Видавець Біла К. О., 2020. – 180 с.

5. Гребенюк А.М., Рибальченко Л. В., Навчальний посібник «Основи управління інформаційною безпекою». Дніпро: Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, 2020. – 144 с

6. Дисковський А.О., Косиченко О.О., Рибальченко Л.В. Основи організації захисту об'єктів та інформації від злочинних посягань: навчальний посібник для слухачів магістратури, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, Дніпро, 2020. – 104 с.

7. Рибальченко Л.В., Косиченко О.О., Рижков Е.В. Вплив тіньової економіки на економічну безпеку України. Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ : Збірник наукових праць. – 2019. – № 2 (103) . – С. 175-183.

Chapter 8.

1. Browning, C. S. (2018). Geostrategies, geopolitics and ontological security in the Eastern neighbourhood: The European Union and the 'new Cold War'. Political Geography, 62, 106-115.

2. Creswell, J. W. (2016). Advances in mixed methods research. Paper presentedat the 18th CAQD conference, Berlin, Germany DOI: 10.1016/j.polgeo.2017.10.009

3. Schortgen, F. (2017). 10 Geostrategic economics in the 21st century. Advances in Geoeconomics.

4. Vihma, A. (2018). Geoeconomic analysis and the limits of critical geopolitics: A new engagement with Edward Luttwak. Geopolitics, 23(1), 1-21. DOI: 10.1080/14650045.2017.1302928

5. Vlados, C., Deniozos, N., & Chatzinikolaou, D. (2019). Dialectical Prerequisites on Geopolitics and Geoeconomics in Globalization's Restructuration Era. Economic and Social Thought, 6(2), 65-92.

6. Dnistryanskyi M.S. (2011) Heopolityka: navchalnyi pobinyk [Geopolitics]. Lviv: LNU imeni Ivana Franka. 435 p. [in Ukrainian]

7. Dnistryanskyi M.S. (2014) Politychna geografiya Ukrainy [Political geography of Ukraine]. Lviv: LNU imeni Ivana Franka. 348 p. [in Ukrainian]

Chapter 9.

1. Balinski, M.L., Young, H.P. *Fair Representation: Meeting the Ideal of One Man, One Vote*. 2nd ed. Washington, DC: Brookings Institution Press, 2001.

2. Kohler, U., Zeh, J. Apportionment methods. *The Stata Journal*, 2012, 12(3), pp. 375–392.

3. Niemeyer, H.F., Niemeyer, A.C. Apportionment Methods. *Math. Social Sci.*, Vol. 56, Issue 2 (2008), pp. 240-253. University of Western Australia, arXiv: 1510.07528v1 [math.HO], Oct. 27, 2015, pp. 1-24. (https://arxiv.org/pdf/1510.07528.pdf, accessed 25.07.2020).

4. Gallagher, M. Proportionality, Disproportionality and Electoral Systems. *Electoral Studies*, 1991, 10(1), pp. 33-51.

5. Karpov, A. Measurement of disproportionality in proportional representation. *Mathematical and Computer Modeling*, 2008, 48, pp. 1421-1438.

6. d'Hondt, V. *La Répresentation Proportionnelles des Partis par un Electeur*. Ghent, 1878.

7. Sorescu, A., Pirvulescu, C. and al. *Electoral systems*. Bucharest: Pro Democratia, 2006. – 54 p. (Romanian).

8. Bolun, I. Favoring parties by General Linear Divisor Method. *Economica*, nr.1(95), 2016, pp. 109-127.

9. Huntington, E. A new method of apportionment of representatives. In: *Quart. Publ. Amer. Stat. Assoc*, 1921, 17, pp. 859-1970.

10. Tannenbaum P. *Excursions in Modern Mathematics*, Seventh Edition. Pearson, 2008. – 704 p.

11. Marshall, A., Olkin, I. & Pukelsheim, F. A majorization comparison of apportionment methods in proportional representation. *Social Choice Welfare* **19,** 885-900 (2002). (https://doi.org/10.1007/s003550200164, accessed 25.07.2020).

12. Bolun, I. A criterion for estimating the favoring of beneficiaries in apportionments. *Proceedings of Workshop on Intelligent Informatition Systems WIIS2020*, December 04-05, 2020. Chisinau: IMI, 2020, pp. 33-41.

13. Hare, T. *The Election of Representatives, Parliamentary and Municipal*. London, 1859.

14. Sainte-Laguë, A. La représentation proportionnelle et la méthode des moindres carrés. *Annales scientifiques de l'École Normale Supérieure,* 1910. 3:27, pp. 529–542.

15. Bolun, I. Total favoring in proportional apportionments. *Journal of Engineering Science*, XXVIII, no. 1, 2021, pp. 47-60.

16. Bolun, I. Determining total favoring apportionments using the General linear divisor method. *Economica*, no.1(115), 2021, pp. 109-122.

Chapter 10.

1. Леві-Строс Клод. Первісне мислення. Пер. з фр., вступне слово та примітки С. Йосипенка / К. Леві-Строс. – К., 2000. – 324 с.

2. Kant I. Handschriftlicher Nachlaß Metaphysik / I. Kant // Kant's gesammelte Schriften herausgegeben von der Preussischen Akademie der Wissenschaften. – Berlin, 1970. – Bd. XVIII. – 725 p.

3. Соссюр Ф. де. Курс общей лингвистики / Пер. с 2-го фр. узд. А. М. Сухотина; Под. ред. и с примеч. Р. И. Шор; Вводная ст. Д. Н. Введенского. – М.: Соцэкгиз, 1933. – 387 с.

4. Фуко М. Археологія знання [Текст] / Мішель Фуко; пер. з фр. В. Шовкуна. – К.: Основи, 1996. – 326 с.

5. Башнянин Г. І. та ін. Економічні системи. Т. 6. За ред. Г. І. Башнянина. – Львів: Ліга-Прес, 2015. – 500 с.

6. Вовк В. М. Математичні методи дослідження операцій в економіко-виробничих системах: монографія. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2007. – 584 с.

7. Мочерний С. В. Політична економія: Навч. пос. – К.: Знання-Прес, 2002. – 687 с.

8. Чухно А. А. Твори: У 3-х т. Т. 1. Становлення і розвиток ринкової економіки. НАН України. Київський національний університет ім. Т. Шевченка, Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України. – К., 2006. – 592 с.

9. Завгородній І. В. Показники ефективності функціонування підприємств як систем на мікрорівні: оновлена парадигма в контексті «структура – система» / І. В. Завгородній // Бізнес Інформ. – 2021. – № 2. – С. 210-215.

10. Дацюк С. Горизонты конструктивизма. К., 2010. Режим доступу: http://lit.lib.ru/d/dacjuk_s_a/text_0040.shtml#_Toc277399913.

11. Бурєннікова Н. В., Ярмоленко В. О. Результативність функціонування складних економічних систем аграрного спрямування: монографія. – Вінниця: ВНАУ, 2017. –168 с.

12. Бурєннікова Н. В. SEE-управління на базі складових результативності як засіб підвищення дієвості процесу функціонування складних систем: сутність, методологія / Н. В. Бурєннікова, В. О. Ярмоленко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 1. – С. 145-152.

13. Загорна Т. О. Економічна діагностика. – Київ: Центр навчальної літератури, 2007. – 440 с.

14. Климаш Н. І. Науково-теоретичні аспекти сутності понять «ефективність» та «результативність» / Н. І. Климаш. – Наукові праці НУХТ.– 2009. – № 28. – С. 124-126.

15. Олексюк О. І. Економіка результативності: монографія. – Київ: КНЕУ, 2008. – 362 с.

16. Тесленок І. М. Сучасні підходи до визначення результативності управління підприємством / І. М. Тесленок, О. В. Михайлова, О. П. Богаченко // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 1– С. 208-212.

17. Тищенко А. Н., Кизим Н. А., Догадайло Я. В. Экономическая

результативность деятельности предприятия: монография. Х.: ИД «ИНЖЕК», 2003. – 144 с.

18. Федулова Л. І. Менеджмент організацій. – Київ: Либідь, 2004. – 448 с.

19. Поліщук Н. В. Функціонування економічних систем: моделі складових результативності: моногр. – Вінниця: ВНАУ, 2010. – 396 с.

20. Поліщук Н. В., Ярмоленко В. О. Генезис авторських підходів до розв'язання проблеми оцінювання дієвості функціонування складних систем за допомогою складових результативності. У кн.: Економіка XXI сторіччя: проблеми та шляхи їх вирішення: монографія / За заг. ред. Г. О. Дорошенко, М. С. Пашкевич; Міністерство освіти і науки України; Харківський інститут фінансів; Національний гірничий університет. – Д.: НГУ, 2014. – 394 с. – С. 359-369.

21. Ярмоленко В. О. Використання F-імпульсів як індикаторів спрямованості наслідків процесів функціонування складних систем в авторському SEE-аналізі дієвості процесів на основі складових результативності / В. О. Ярмоленко, Н. В. Бурєннікова (Поліщук) // Сборник научных трудов SWorld. – Вып. № 1 (38). Том 18. Экономика. Иваново: Маркова А. Д. – 2015. – С. 4-14.

22. Бурєннікова Н. В. Аспекти теорії результативності: наративи, когерентні ефекти / Н. В. Бурєннікова, В. О. Ярмоленко, І. В. Завгородній // Бізнес Інформ. – 2020. – № 7. – С. 166-174. – DOI: https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-7-166-174.

23. Ярмоленко В. О. Складові результативності функціонування складних систем як об'єкти моделювання / В. О. Ярмоленко, Н. В. Поліщук // Вісник Черкаського університету. Серія Економічні науки. – № 33 (246). – 2012. – С. 86-93.

24. Ярмоленко В. О. Практика вимірювання енергій продуктів процесу функціонування системи на основі показників складових результативності / В. О. Ярмоленко, Н. В. Бурєннікова // Бізнес Інформ. – № 7. – 2018. – С. 115-121.

25. Вейник А. И. Термодинамика реальных процессов. – Мн.: Навука і техніка, 1991. – 576 с.

26. Колотило Д. М. Екологія і економіка: навч. посіб. – Київ: КНЕУ, 1999. – 368 с.

27. Ларуш Л. Физическая экономика / пер. с англ. и подгот. к изд.: Вознца В. А. и др. – М.: Научная книга,1997. – 540 с.

28. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития. – Сумы: Университетская книга, 2003. – 288 с.

29. Найко Д. А. Фізична економіка та її проблеми / Д. А. Найко, О. Ф. Шевчук // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 1. – С. 265–272.

30. Подолинський С. А. Вибрані твори. – Київ: КНЕУ, 2000. – 328 с.

31. Руденко М. Д. Енергія прогресу. – Тернопіль: Джура, 2005. – 412 с.

32. Ягельская Е. Ю. Сущность и структура экономической энергии / Е. Ю. Ягельская // Проблемы экономики и менеджмента. – 2013. – № 8. –

С. 98-11.

33. Kendyuhov A. Economic Force and Economic Energy as New Indicators of Economic Efficiency / A. Kendyuhov, E. Yagelskaya // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». – 2014. – Вип. 30. – С. 213-221.

34. Ярмоленко В. О. Практика вимірювання коефіцієнта корисної дії процесу функціонування системи на основі показників складових результативності / В. О. Ярмоленко, Н. В. Бурєннікова // Проблеми економіки. – 2018. – № 3 (37). – С. 260-266.

Chapter 11.

1.Фомина Ю.А., Преображенский Ю.П. Принципы индексации информации в поисковых системах // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2010. № 7. С. 98-100.

2.Львович Я.Е., Преображенский Ю.П., Паневин Р.Ю. Адаптивное управление марковскими процессами в конфликтной ситуации // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2008. Т. 4. № 11. С. 170-171.

3.Федотова С.А. Мировая экономика: основные этапы формирования и современные тенденции развития //

Вестник Воронежского института высоких технологий. 2011. № 8. С. 133-136.

4.Корольков Р.В. Контроллинг в торговой организации // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2013. № 10. С. 287-290.

5.Исакова М.В., Горбенко О.Н. Об особенностях систем управления персоналом // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 168-171.

6.Петращук Г.И. Маркетинг в прикладном менеджменте // В мире научных открытий. 2010. № 4-7 (10). С. 35-36.

7.Корольков Р.В. Об управлении финансами в организации // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2013. № 11. С. 144-147.

8.Максимов И.Б. Классификация автоматизированных рабочих мест // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 127-129.

9.Лисицкий Д.С., Преображенский Ю.П. Построение имитационной модели социально-экономической системы //

Вестник Воронежского института высоких технологий. 2008. № 3. С. 135-136.

10.Комаристый Д.П., Агафонов А.М., Степанчук А.П., Коркин П.С. Использование информационных систем на предприятиях // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2017. № 2 (21). С. 104-106.

11.Максимов И.Б. Принципы формирования автоматизированных рабочих мест // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 130-135.

12.Пеньков П.В. Экспертные методы улучшения систем управления // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2012. № 9. С. 108-110.

13.Свиридов В.И., Чопорова Е.И., Свиридова Е.В. Лингвистическое обеспечение автоматизированных систем управления и взаимодействие пользователя с компьютером // Моделирование, оптимизация и информационные технологии. 2019. Т. 7. № 1 (24). С. 430-438.

14.Преображенский Ю.П., Чопоров О.Н., Ружицкий Е. Проблемы оценки характеристик пользователей в больших системах // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2021. № 1(36). С. 103-106.

Chapter 12.

1. Monetary policy: available at: https://bank.gov.ua/ua/glossary/show/33 (Accessed 30.04.2021).

2. Gruzinskaya, E.V.(2009), Currency system and currency exchange operations: Textbook. Mn .: BSEU. 49 pp.

3. Kazimagomedov, A.A. (2017), The concept and goals, objects and subjects, tasks and functions of monetary policy of the state. Eurasian Scientific Association. T. 2. № 2 (24). Pp. 111-113.

4. Kurilov, K.Yu., Kolacheva, N.V. (2017), Currency control system in Russia. Karelian scientific journal. T. 6. № 1 (18). Pp. 53-56.

5. Ovechkin, A.P. (2017), Monetary policy of the state (legal aspect). Law and the state: theory and practice. № 1 (145). Pp. 81-84.

6. Poplavskaya, A.A., Sokolov, D.S. (2018), Currency policy of the state as a tool for regulating the system of currency relations. NovaUm. Ru. № 16. pp. 165-170.

7. Zherdeva, E.A., Ivanov, M.V.(2018), Proposals for improving the mechanism of foreign exchange interventions as a monetary policy of the state. Basic and applied research in management, economics and trade. Pp. 45-47.

8. Sleptsova, E.V., Zhachemukova, M.R. (20,18), Monetary policy of Russia at a floating exchange rate. International Journal of Humanities and Natural Sciences. № 5-2. Pp. 191-195.

9. Uzhakhova, P.A. (2017), The role and significance of the exchange rate in the monetary policy of the state. Alley of Science. T. 4. № 16. S. 500–506.

10. Koroviy, V.V. (2019), The main instruments of monetary policy of the state. Business inform. № 9 (500). Pp. 230-238.

Chapter 13.

1. Responsible Consumption And Production. URL: https://www.globalgoals.org/12-responsible-consumption-and-production

2. Sustainable Consumption: Stakeholder Perspectives. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_ENV_SustainableConsumption_Book_2013.pdf

3. Declaration of the United Nations Conference on the Environment. URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declarathenv.shtml

4. Sustainable development goals as a prologue to reforms in Ukraine. URL: https://ukraine.ureport.in/story/505/

5. Sustainable development for Ukraine. URL: http://www.sd4ua.org/golovni-temi-stalogo-rozvitku/tsili-stalogo-rozvytku-2/

6. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine. Official website. URL: https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA

Chapter 14.

1. Official web-site of statistics of the European Union, (2020). Available at : https://ec.europa.eu/eurostat.

2. Мареха І.С. Детермінанти ефективності податкових еко-реформ: європейський досвід для трансформаційних економік / І.С. Мареха, В.С. Миргородська [колективна монографія] : Сучасні процеси трансформації у бізнесі та виробництві: теорія, методологія, практика (фінансовий сектор, аграрна галузь та сфера послуг) / за ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. – Дніпро: Журфонд, 2019. – 548 с. – С. 242–257.

3. Мареха І.С. Макроекономічний аналіз результативності податкових екологічних реформ у країнах Європейського Союзу / І.С. Мареха, В.С. Миргородська // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2019. – № 2. – С. 36–46.

4. Marekha I., Yarova I., Samusevych Y. Environmental tax policy in the European Union: on the way to inclusive growth. Inclusive Growth: basics, indicators and development priorities: monograph / edited by T.Vasilyeva, S.Lyeonov. – Szczecin, Publishing House: Centre of Sociological Research. 2020. P. 259–279.

SCIENTIFIC EDITION

MONOGRAPH

INNOVATIVE WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT IN DER MODERNEN WELT

INNOVATIVE ECONOMICS AND MANAGEMENT IN THE MODERN WORLD

MONOGRAPHIC SERIES «EUROPEAN SCIENCE»

BOOK 4. PART 11

Authors:

Aikaterini-Sotiria A. (8), Abrosimova O.S. (4), Bogdanova O.Y. (1), Bogoslavtseva L.V. (1), Bolun I.T. (9), Bova Y.Y. (2), Burennikova N.V. (10), Choporova E.I. (11), Greshko R. (12), Heorhadze O. (12), Karepina O.I. (1), Kharabara V. (12), Kharabara V. (12), Kononenko M.M. (3), Lvovich Y.E. (11), Marekha I.S. (14), Medynska T.I. (5), Kosychenko O. (7), Popova J.M. (2), Preobrazhenskiy A.P. (11), Reznikov A.V. (4), Rybalchenko L. (7), Girich S. (13), Sobolieva-Tereshchenko O. (6), Svystun L.A. (2), Taranova N. (8), Ternova A. (13), Tretyakova O. (12), Vlasenko I. (13), Yarova I.Y. (14), Zamlelaia A.T. (4), Zastavetska L. (8), Zastavetskyi T. (8), Zavgorodni I.V. (10)

The monograph is included in
International scientometric databases

500 copies
April, 2021

Published:
ScientificWorld -NetAkhatAV
Lußstr 13,
Karlsruhe, Germany

in conjunction with Institute «SE&IE»

Monograph published in the author's edition

e-mail: orgcom@sworld.education
www.sworld.education

ISBN 978-3-949059-21-6